



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ
FAKULTA INFORMATIKY A MANAGEMENTU

VĚDECKÁ KONFERENCE

HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2007/II

EKONOMICKÝ RŮST A ROZVOJ REGIONŮ

HRADEC KRÁLOVÉ 6. A 7. ÚNORA 2007

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ

Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Tato publikace neprošla jazykovou úpravou.
Za obsahovou správnost odpovídají autoři příspěvků.

ISBN 978-80-7041-824-6

OBSAH

| | |
|---|----|
| PŘEDMLUVA | 9 |
| Libuše Macáková, Petr Adámek ZAMĚSTNANOST A KVALIFIKAČNÍ STRUKTURA V ČR A NĚKTERÝCH DALŠÍCH ZEMÍCH EU V KONTEXTU S MIGRAČNÍMI TOKY | 11 |
| Kateřina Maršíková, Magdalena Zbránková ANALYSIS OF STUDENTS PERCEPTION OF RETURNS TO HIGHER EDUCATION IN 2001 -2006: COMPARISON OF ENGLISH AND CZECH DATA. | 16 |
| David Martinčík CENOVÝ A DŮCHODOVÝ VYROVNÁVACÍ MECHANISMUS PLATEBNÍ BILANCE - SROVNÁNÍ | 22 |
| Vendula Mašátová EURO V ČR ODLOŽENO | 28 |
| Jaromír Mazel REGIONÁLNÍ SÍŤ V OBLASTI CESTOVNÍHO RUCHU VE ŠVÝCARSKU NA PŘÍKLADU REGIONU OBERENGADIN / ST. MORITZ | 33 |
| Hana Mikovcová UPLATNĚNÍ KALKULACE ABC | 42 |
| Teresa Miś SIGNIFICANCE OF ADVISORY INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT OF RURAL SMALL AND MEDIUM SIZE COMPANIES IN PODKARPACIE REGION | 49 |
| Hana Mohelská, Marcela Šabatová ROZDÍLY VE STRUKTUŘE REGIONÁLNÍCH EKONOMIK ČR | 54 |
| Antonín Moravec ISTITUT INOVÁTORA A „STRATEGIE UDRŽITELNÉHO ROZVOJE“ REGIONU | 60 |
| Lukáš Moravec DOPADY FISKÁLNÍCH POLITIK NA GEOGRAFICKOU ALOKACI FDI | 68 |
| Petr Mulač FINANČNÍ KONTROLA VE VEŘEJNÉM SEKTORU | 72 |
| Danuše Nerudová, Hana Bohušová SMES ON THE INTERNAL MARKET – TAX AND ACCOUNTING ASPECTS..... | 77 |
| Pavla Netušilová ENERGETICKÁ POLITIKA EVROPSKÉ UNIE VE TŘETÍM TISÍCILETÍ | 82 |
| Daniela Nováčková OCHRANA A PODPORA INVESTICÍ V SLOVENSKEJ REPUBLIKE | 87 |
| Martina Novotná, Václav Krutina ANALÝZA PRODUKTIVITY PRÁCE V JIHOČESKÉM KRAJI S ASPEKTEM NA PŘÍNOS ODVĚTVÍ | 94 |

| | |
|--|-----|
| Romana Nývltová FINANCOVÁNÍ REGIONÁLNÍHO ROZVOJE NA MEZINÁRODNÍCH KAPITÁLOVÝCH TRZÍCH | 101 |
| František Ochrana POUŽITÍ INKREMENTÁLNÍ ANALÝZY V METODĚ CEA A CUA PŘI HODNOCENÍ VEŘEJNÝCH VÝDAJOVÝCH PROGRAMŮ A VEŘEJNÝCH SLUŽEB | 104 |
| Jarosław Olejniczak POLISH EXPERIENCES IN USAGE OF INTERGOVERNMENTAL GRANTS IN SUPPLEMENTING LOCAL GOVERNMENT BUDGETS..... | 109 |
| Anna Olszańska CHANGES IN THE VOLUME AND STRUCTURE OF POLISH FOREIGN TRADE IN POULTRY AND POULTRY PRODUCTS IN 2002-2005 | 116 |
| Ludmila Opekarová STRUKTURÁLNÍ PŘÍČINY ZMĚNY NEZAMĚSTNANOSTI V JINDŘICHOHRADECKÉM REGIONU | 121 |
| Kateřina Pašková, Martin Dittrich ROZVOJ KRÁLOVÉHRADECKÉHO REGIONU PROSTŘEDNICTVÍM STRUKTURÁLNÍCH FONDŮ EU (ZHODNOCENÍ OBDOBÍ 2004-2006) | 128 |
| Alena Pauličková ROZVOJ REGIÓNU A DROBNÉ PODNIKANIE | 133 |
| Tomáš Pavelka ZAMĚSTNANOST JAKO JEDEN ZE ZDROJŮ EKONOMICKÉHO RŮSTU. VÝVOJ ZAMĚSTNANOSTI V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI..... | 137 |
| Aleš Peprný, Zuzana Tománková IDENTIFIKACE KLÍČOVÝCH VNITŘNÍCH FAKTORŮ OVLIVŇUJÍCÍCH INTERNACIONALIZACI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ | 142 |
| Michal Petrůj INOVACE VE FÁZI HODNOCENÍ VEŘEJNÝCH PROJEKTŮ TYPU PEOPLE-TO-PEOPLE | 147 |
| Jakub Piecuch INFLUENCE OF SPANISH INTEGRATION WITH EUROPEAN COMMUNITIES UPON REGIONAL LABOR MARKETS | 153 |
| Agata Pierścieniak INNOVATIONS AS A MAJOR FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS..... | 160 |
| Vera Pírimova BULGARIEN AUF DEM WEG ZUR EU – VON KONJUNKTURSCHWANKUNGEN ZUM WACHSTUM..... | 166 |
| Lukasz Poplawski THE SELECTED DEVELOPMENTAL FACTORS OF PROTECTED AREAS IN POLAND | 176 |

| | |
|--|-----|
| Marie Prášilová, Stanislav Novák VZDĚLÁNÍ A NEZAMĚSTNANOST V KRAJI VYSOČINA..... | 182 |
| Martina Prskavcová SOCIÁLNÍ EKONOMIKA - PROSTOR PRO ROZVOJ NEZISKOVÉ SFÉRY | 188 |
| Jitka Ptatscheková VÝVOJ KURZU ČESKÉ KORUNY – KORELACE MĚN | 194 |
| Šárka Rahmanová REGIONALE UNTERSCHIEDE BEI DER KUNDENWAHRNEHMUNG DER FAKTOREN, DIE SEIN EINKAUFSVERHALTEN BEEINFLUSSEN | 199 |
| Edyta Ropuszyńska-Surma MOŻLIWOŚCI I OGRAMICZENIA DOFINANSOWANIA ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ PRZEDSIĘWZIĘĆ INWESTYCYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH | 205 |
| Jan Roubal, Petr Stančík SYSTEM PRO ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MSP POMOCÍ FACILITY MANAGEMENTU | 214 |
| Karel Rozehnal TEORIE SVĚTOVÉHO SYSTEMU VE SVĚTLE NOVÉHO TISÍCILETÍ | 220 |
| Jadwiga Rudek NOWA POLITYKA SPÓJNOŚCI EKONOMICZNEJ I SPOŁECZNEJ UNII EUROPEJSKIEJ..... | 226 |
| Małgorzata Rutkowska MEDICINES EXPENSES SHARE IN TOTAL EXPENSES ON HEALTH PROTECTION IN POLAND AND UE COUNTRIES | 233 |
| Marcela Rybyšarová ANALÝZA POJISTNÝCH RIZIK | 239 |
| Petra Rydvalová, Miroslav Žižka SPECIFIKACE POTENCIÁLNÍCH KLASTRUŮ V LIBERECKÉM KRAJI | 243 |
| Petr Řehoř ANALÝZA TRHU PRÁCE VZHLEDEM K DOSAŽENÉMU STUPNI PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT V REGIONECH ČR..... | 248 |
| Pavla Řehořová IDENTIFICATION SYSTEMS RFID AND THEIR FUTURE IN COMMERCE | 254 |
| Hana Scholleová ANALÝZA CITLIVOSTI HODNOTY FLEXIBILITY PROJEKTU | 259 |
| Daria Sikorska DIE FÖRDERUNG DER ENTWICKLUNG VON DER TERRITORIALEN WIRTSCHAFTSSELBSTWERWALTUNG IM KREIS CZŁUCHÓW | 265 |
| Jan Skonieczny, Barbara Wypustek WPŁYW WAŁBRZYSKIEJ SPECJALNEJ STREFY EKONOMICZNEJ NA ROZWÓJ GOSPODARCZY DOLNEGO ŚLĄSKA | 270 |

| | |
|---|-----|
| Martin Sobotka, Lucie Vrtěnová SOUVISLOSTI ROZVOJE REGIONŮ A ROZVOJE OBCÍ | 276 |
| Ekaterina Sotirova ECONOMIC GROWTH AND BANK INTERMEDIATION IN BULGARIA | 282 |
| Jan Stejskal, Miloš Charbuský INVESTOR AND CORPORATE DEVELOPMENT V ČESKÉ REPUBLICCE | 289 |
| Ladislav Stejskal, Radmila Prešová VYMEZENÍ PŘEDPOKLADŮ APLIKACE NÁSTROJŮ REGIONÁLNÍ POLITIKY NA SUBREGIONÁLNÍ ÚROVNI | 294 |
| Libuše Svatošová IDENTIFIKACE FAKTORŮ OVLIVŇUJÍCÍCH REGIONÁLNÍ DISPARITU Z HLEDISKA LIDSKÝCH ZDROJŮ | 299 |
| Jaroslav Svoboda DOTAČNÍ POLITIKA ZEMĚDĚLSTVÍ VE VYBRANÝCH PODNICÍCH JIHOČESKÉHO KRAJE | 305 |
| Katarzyna Szara THE DETERMINANTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE REGION OF PODKARPACIE | 311 |
| Mirolava Szarková, Benita Juriková PODNIKATELSKÉ A KOMUNIKAČNÉ ZRUČNOSTI AKO PRIDANÁ HODNOTA REGIÓNU | 316 |
| Jan Szczygielski DYSPROPORCJE W ROZWOJU REGIONÓW JAKO BARIERA WZROSTU GOSPODARCZEGO KRAJU | 322 |
| Joanna Szymańska WATER MANAGEMENT AS ONE OF PRIORITIES IN SUSTAINABLE REGION DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF SELECTED COMMUNES IN THE KŁODZKO DISTRICT | 328 |
| Petra Šánová EKOLOGICKÉ ZEMĚDĚLSTVÍ A PRODUKCE BIOPOTRAVIN JAKO PŘÍLEŽITOST ROZVOJE REGIONU | 334 |
| Pavel Šašek MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÉ SPRÁVY - PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU | 338 |
| Ivana Šimíková POSTAVENÍ A VLIV MAKROEKONOMICKÝCH AGEGÁTŮ GNP A GNI NA FINANČNÍ CÍLOVÁNÍ SPOLEČENSTVÍ | 345 |
| Eva Šimková THE ROLE OF RURAL TOURISM IN THE RURAL DEVELOPMENT | 350 |
| Dagmar Škodová Parmová ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY VE SLUŽBÁCH | 355 |
| Jana Šturcová ZEMĚDĚLSKÁ RIZIKA A JEJICH KRYTÍ KOMERČNÍM POJIŠTĚNÍM | 359 |

| | |
|---|-----|
| Jaromír Švihovský DOPADY ZAVEDENÍ ENVIRONMENTÁLNÍHO MANAGEMENTU DO PODNIKOVÝCH PROCESŮ | 363 |
| Zuzana Tománková REGIONÁLNÍ ZNAČKA JAKO NÁSTROJ KOMUNIKACE..... | 368 |
| Eva Tomášková FINANCOVÁNÍ KRAJŮ A OBCÍ | 373 |
| Martina Ublová, Lilia Dvořáková, Helena Aschenbrennerová, Milan Pinte METODY A NÁSTROJE PRŮMYSLOVÉHO INŽENÝRSTVÍ A JEJICH VYUŽITÍ V PROBLÉMOVÝCH OBLASTECH VÝROBNÍHO PODNIKU..... | 379 |
| Stanisław Urban PRIVATISATION OF ENTERPRISES IN POLAND IN 1990-2004..... | 385 |
| Kateřina Váhalová ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA JAKO INSTITUCE PODPORUJÍCÍ EKONOMICKÝ RŮST A PROSPERITU PROSTŘEDNICTVÍM PÉČE..... | 390 |
| O CENOVOU STABILITU | |
| Jana Veselá, Petra Veselá STÁRNUTÍ OBYVATELSTVA ČR Z HLEDISKA EKONOMICKÉ ČINNOSTI A GENDERU | 395 |
| Miloš Vítek DVĚ POJETÍ SPRÁVY | 400 |
| Tomáš Volek, Ivana Staňková VYUŽITELNOST PŘÍRODNÍCH ZDROJŮ K POSÍLENÍ EKONOMICKÉHO ROZVOJE JIHOČESKÉHO KRAJE..... | 405 |
| Vladislav Vybíral MOŽNOSTI ELEKTRONICKÉHO OBCHODU PRO ROZVOJ MEZINÁRODNÍHO PODNIKÁNÍ..... | 410 |
| Dana Walterová PROBLEMATIKA NEZAMĚSTNANOSTI V PŘÍHRANIČNÍCH OBLASTECH JČ KRAJE | 415 |
| Izabela Wielewska DIE GESELLSCHAFTLICHE EFFEKTIVITÄT DES UMWELTSCHUTZES UND DIE ENTWICKLUNG MITTELPOMMERNS | 421 |
| Witold Wilczewski UWAGI O DEMOGRAFII FIRM..... | 426 |
| Milan Závurka NOVÉ INSOLVENČNÍ PRÁVO..... | 431 |
| Eva Zikmundová INOVAČNÍ SYSTÉM ČR JAKO NÁSTROJ ROZVOJE EKONOMIKY | 433 |
| Dagmara K. Zuzek, Lukasz Popławski SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES VERSUS REGIONAL DEVELOPMENT..... | 438 |

| | |
|--|-----|
| Dagmara K. Zuzek CONDITIONS OF COMPETITIVENESS IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES | 443 |
| Krzysztof Zymonik OCHRONA KONSUMENTÓW PRZY UMOWACH ZAWIERANYCH NA ODLEGŁOŚĆ | 449 |
| Helena Wasilewska KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH BANKÓW W INTEGRUJĄCEJ SIĘ EUROPIE | 454 |

PŘEDMLUVA

Katedra ekonomie a managementu Fakulty informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové organizuje v pořadí již 5. mezinárodní vědeckou konferenci *Hradecké ekonomické dny 2007*. Konference se koná ve dnech 6. 2. – 7. 2. 2007 a jejím hlavním tématem je *Ekonomický růst a rozvoj regionů*.

Sborník z první konference Hradecké ekonomické dny 2003 obsahoval 32 příspěvků, letošní sborník musel být rozdělen do dvou samostatných dílů zahrnujících celkem 170 příspěvků, které se z různých pohledů zabývají aktuálními problémy rozvoje podnikání a rozvoje regionů, ale ve srovnání s minulými ročníky rovněž makroekonomickými podmínkami podnikání, regionálního rozvoje a ekonomického růstu. Podnětem k širšímu pojetí v minulosti diskutovaných mikroekonomických a regionálních problémů rozvoje byl výzkumný projekt GAČR řešený na Katedře ekonomie a managementu FIM UHK v letech 2004 – 2006. Příspěvky související s tématem uvedeného projektu jsou zařazeny a diskutovány na konferenci v samostatné sekci.

Příspěvky seřazené v tomto sborníku abecedně podle jména autorů jsou na konferenci tematicky rozděleny do následujících *šesti sekcí*:

- Mezinárodní obchod, mezinárodní pohyb kapitálu a ekonomický růst
- Finance a management rozvoje regionů
- Měření, řízení a financování ekonomického růstu
- Management místních samospráv a jeho úloha v rozvoji regionu
- Rozvoj nevýrobní sféry v regionech
- Rozvoj regionu a drobné podnikání

Hlavní podíl na přípravě konference a vydání sborníku, který se Vám dostává ještě před zahájením konference *HED 2007* do rukou má Ing. Jaroslava Dittrichová, Ph.D. (vedoucí oddělení ekonomie), Ing. Pavel Jedlička, CSc. (odborný recenzent a hlavní editor sborníku), Bc. Veronika Jašíková (sekretářka Katedry ekonomie a managementu) a Ing. Martina Kadavová (editorka). Grafickou úpravu a konečné zpracování příspěvků pro tisk připravila Ing. Věra Palánová.

V Hradci Králové dne 25. 1. 2007

Doc. Ing. Ladislav Hájek, CSc.
vedoucí Katedry ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové

ZAMĚSTNANOST A KVALIFIKAČNÍ STRUKTURA V ČR A NĚKTERÝCH DALŠÍCH ZEMÍCH EU V KONTEXTU S MIGRAČNÍMI TOKY

Libuše Macáková, Petr Adámek

Klíčová slova:

zaměstnanost – nezaměstnanost – poptávka na trhu práce – nabídka na trhu práce
kvalifikační struktura – lidský kapitál – migrace

Key words:

employment – unemployment – labour market demand – labour market supply –
structure of qualification – human capital – migration

Abstract:

The rate of long-term unemployment in the Czech Republic is higher than the average rate of unemployment in the EU. A shortage of highly qualified labour in some countries of the EU and their better financial conditions are conducive to the brain drain from the Czech Republic. This could become a serious problem, taking into account the already existing shortage of qualified labour in the Czech Republic.

Pro posouzení situace české ekonomiky a její rostoucí kompatibility s ostatními členy Evropské unie i s Evropskou unií jako celkem je používána celá řada strukturálních indikátorů. Ze všech indikátorů, které se zaměřují na vývoj na pracovním trhu, nás bude zajímat jednak celková míra zaměstnanosti a celková míra dlouhodobě nezaměstnaných.

Z hlediska ekonomické teorie jsou použité ukazatele interpretovány následovně: Míra zaměstnanosti, resp. koeficient participace je definován jako poměr pracovních sil, tj. ekonomicky aktivního obyvatelstva k počtu osob v produktivním věku. Míra dlouhodobě nezaměstnanosti – ukazatel, který hraje klíčovou úlohu při hodnocení nezaměstnanosti, která může ohrožovat zdraví ekonomiky, resp. její růst. Dlouhodobě nezaměstnaní pracovníci patří k nejméně kvalifikovaným a jsou tedy nejobtížněji umístitelní zpět na pracovní trh. Dlouhodobá nezaměstnanost je spjata zejména s nezaměstnaností strukturální, event. cyklickou.

Celková míra zaměstnanosti a dlouhodobá míra nezaměstnanosti

(pramen: Eurostat)

Celková míra zaměstnanosti v České republice ve sledovaném období v zásadě osciluje kolem 65 % a jeví tendenci k mírnému poklesu. Přitom je ovšem o zhruba o 2 % vyšší v komparaci s průměrem Evropské unie, tj. všech 25 členů.

Přitom celková *míra zaměstnanosti žen* vykazuje tendenci k poklesu a to zhruba z 58 % na 57 %. Tato tendence je však v rozporu s tendencí, kterou lze pozorovat jak u průměru 25 členů Evropské unie, tak i u průměru původních 15 členů. V obou případech je míra zaměstnanosti žen nižší, ovšem vykazuje tendenci k růstu. Míra *zaměstnanosti mužů* v České republice se v roce 2003 pohybovala okolo 72 % a oproti roku 1999 mírně poklesla (zhruba o 1 %). Je však řádově o 2 % vyšší ve srovnání s průměrem pětadvacítky a i poněkud vyšší ve srovnání s průměrem patnáctky. Dlouhodobá míra nezaměstnanosti v České republice osciluje kolem 4 %. Nachází se lehce nad úrovní průměru 25 členů Evropské unie.

Ze srovnání s ostatními zeměmi EU vyplývá, že ČR poskytuje na podporu zaměstnanosti relativně málo finančních prostředků. Lze dokonce říci, že ČR vydává na politiku zaměstnanosti téměř nejméně finančních prostředků v Evropě. Za ČR je již pouze Estonsko, Litva, Lotyšsko a Slovensko. Na podporu vytváření nových pracovních míst a na podporu vzdělávacích kurzů pro nezaměstnané směřuje asi 0,5 % hrubého domácího produktu, přičemž v nejtědřejším Dánsku je to až 4,5 % HDP (vyplývá ze statistik Eurostatu). Ve většině států EU končí většina peněz přímo u nezaměstnaných. V ČR zhruba polovina prostředků putuje na podporu vytváření nových pracovních míst, na vzdělávání a rekvalifikace nezaměstnaných jde jen 12,8 % celkové dotace. V tomto ohledu je ČR 3. od konce pomyslného pořadí – méně poskytují na zvýšení kvalifikace nezaměstnaných už jen Bulhaři a Rumuni (kteří navíc ještě nejsou členy EU)

Národní program reforem České republiky – trh práce

Národní programy reforem poskytují stručný přehled makroekonomických a mikroekonomických reforem a reforem v oblasti zaměstnanosti plánovaných na vnitrostátní úrovni na období 2005-2008. Analýzou trhu práce se Národní program reforem České republiky zabývá zhruba jednou třetinou svého obsahu. V 90. letech prodělal vývoj pracovního trhu v České republice zásadní změny, které jej přiblížily k určité standardizované podobě pracovních trhů členských států Evropské unie: došlo k poklesu počtu obyvatel, k nárůstu obyvatelstva v produktivním věku a k poklesu ekonomické aktivity obyvatelstva. Novým jevem je růst podílu zahraniční pracovní síly, který v roce 2004 činil 3,3 % z celkové pracovní síly České republiky. Tento číselný údaj vychází z oficiálních statistik. Důvodně lze předpokládat, že faktický podíl ekonomicky aktivních cizinců bude větší. Přijatá opatření Národního programu reforem mají přispět k dosažení následujících národních indikativních cílů zaměstnanosti do roku 2008: celkové míry zaměstnanosti 66,4 %, míry zaměstnanosti žen 57,6 % a míry zaměstnanosti starších zaměstnanců (55 – 64 let) 47,5 %. Podle údajů Eurostatu míra nezaměstnanosti v České republice dosáhla v roce 2004 8,3 % a i v následujících letech se od tohoto čísla výrazně neodchyluje. Neustále se však mění požadavky na kvalifikaci této pracovní síly i nároky na její pracovní výkonnost. V důsledku toho se zde objevuje fenomén tzv. technologické nezaměstnanosti, který můžeme chápat jako specifický projev nezaměstnanosti strukturální. V České republice jsou regiony s vysokým podílem restrukturalizovaných odvětví (těžký průmysl), s vysokým podílem nezaměstnanosti. Současně i v těchto odvětví existuje převis poptávky nad nabídkou po vysoce kvalifikované pracovní síle. Problémem je však nízká profesní a regionální mobilita pracovníků a často i demotivující systém sociálních dávek. Národní program v této souvislosti hovoří o **nízké flexibilitě pracovního trhu** a rostoucích sociálních nákladech nezaměstnanosti.

Trh práce přirozeně pozitivně ovlivňuje konkurenceschopnost firem. Ta je často snižována podmínkami pro zaměstnání pracovní síly vzdělané a kvalifikované. Velkým problémem jsou v tomto případě vysoké zákonné nemzdové podmínky práce. Proto se v rámci chystané reformy nemocenského pojištění připravuje zavedení stropů pojistného na sociální zabezpečení. Přípravovaná úprava by mohla vést ke stanovení maximální hranice vyměřovacího základu: v roce 2007 ve výši šedesátinásobku průměrné mzdy, v roce 2008 ve výši čtyřicetinásobku a v roce 2009 ve výši třicetinásobku průměrné mzdy. Národní program rozvoje také zmiňuje chronický strukturální problém českého pracovního trhu, kterým je **nízká územní mobilita** zaměstnanců. Zhruba jedna třetina ekonomicky aktivních obyvatel dojíždí za prací,

výdaje na dopravu činí asi tak 10 % rodinného rozpočtu, u lidí s nižšími příjmy je to však podstatně více. Motivace zaměstnanců k dojíždění za prací bude podpořena jejich zvýhodněním a to formou daňové úlevy na straně zaměstnavatelů. Územní mobilita má být také posílena deregulací nájemného, která by měla definitivně odstranit deformace cen bytového fondu.

Specifickou skupinu z armády nezaměstnaných tvoří mladiství, kterých bylo v roce 2005 na úřadech práce registrováno 28 623, což je 5,8 % všech nezaměstnaných. V této souvislosti připomeňme program: "První příležitost", v jehož rámci úřady práce nabízejí všem uchazečům do 25 let a absolventům vysokých škol zpracování individuálních akčních plánů. Do nich bude v roce 2006 zařazeno cca 25 000 osob. Z dalších programů orientovaných tímto směrem zmiňme ještě program EQUAL, který je zaměřen na odstranění diskriminace a program Leonardo da Vinci vylepšující jazykové dovednosti. Součástí každé politiky ovlivňující trh práce jsou rekvalifikace, v Národním plánu charakterizované jako nástroj pro **zvvyšování profesní mobility**. Vycházet by se přitom mělo z monitoringu pracovního trhu, kde rekvalifikační kurzy různé obecnosti by měly odpovídat měnícím se podmínkám na straně poptávky po práci.

Posledním problémem pracovního trhu v České republice je **účást cizinců na trhu práce**. Koncem roku 2004 tvořili ekonomicky aktivní cizinci 3,3 % celkové pracovní síly a v současné době se projevuje tendence k růstu. Je možno konstatovat, že nyní pro pracovní aktivity cizinců platí závažná byrokratická omezení, závislost těchto pracovníků na firmách je tedy značná. Do budoucna se připravuje zjednodušení pracovní procedury udělování pracovních povolení a povolení k pobytu.

Konkurenceschopnost lidského kapitálu ČR ve srovnání s vybranými zeměmi EU a tendence k migraci kvalifikované pracovní síly

Lidský kapitál je dnes jednou z největších deviz každé ekonomiky. Kvalita a dostupnost lidského kapitálu je jedním z určujících faktorů konkurenceschopnosti země. Dostupnost kvalitního lidského kapitálu je dána především nejvyšším dosaženým vzděláním a dalším vzděláváním v průběhu produktivního věku. Jestliže odborné znalosti a dovednosti neodpovídají požadavkům poptávky na trhu práce, potom hrozí nezaměstnanost; konkrétně jde o strukturální a dlouhodobou nezaměstnanost. Jedním z faktorů, které se na tomto typu nezaměstnanosti podílejí, je nízká propojenost vzdělávací soustavy s trhem práce a nedostatečný rozvoj lidských zdrojů na trhu práce.¹ Je statisticky doloženo (např. ve statistikách Eurostatu), že pracovníci s vyšším vzděláním nalézají zaměstnání s vyšším platem a lepšími pracovními podmínkami. Pracovníci s nižším vzděláním dosahují nižší míry zaměstnanosti, resp. vyšší míru nezaměstnanosti. Otázkou však zůstává, zda ekonomika poskytuje dostatek pracovních příležitostí, které využívají vysoce vzdělaný lidský kapitál. Jestliže tomu tak není, vytváří se tendence k odlivu tohoto kapitálu do těch zemí, kde je více finančně oceňován, kde má lepší pracovní podmínky a vyšší společenské postavení, tedy k tzv. úniku mozků (brain drein).

Podívejme se nyní, jaká je kvalifikační struktura na straně nabídky a na straně poptávky na trzích práce v ČR a vybraných státech EU. Bude nás zajímat, zda podíl pracovní síly s určitým vzděláním odpovídá podílu pracovní síly, která vykonává zaměstnání, k němuž je dané vzdělání potřebné. Při hodnocení struktury kvalifikace na straně nabídky práce vyjdeme z klasifikace podle Mezinárodní standardní klasifikace vzdělání

¹ Kotýnková, Němec, 2003

(ISCED²), která rozlišuje vzdělání nízké, střední a vysoké. Na straně poptávky na trhu práce budeme zaměstnání strukturovat podle Mezinárodní standardní klasifikace povolání (ISCO³) – také na vysoké, střední a nízké (rozdělení je založeno na tom, jaké vzdělání by měl pracovník v daném zaměstnání mít absolvované).

Relativně vyrovnanou strukturu vzdělaných a zaměstnaných lze vysledovat u vyspělých zemí.⁴ Na základě předpokládaného směru migrace kvalifikované pracovní síly z České republiky do sousedních zemí, především Německa a Rakouska se jeví zajímavým zjištění nesouladu vzdělanostní struktury se zaměstnáním ve skupinách vysoké a střední v případě Německa a Rakouska. Kvalifikačně náročnou práci tam tak musejí vykonávat i lidé s nedostatečným (středním) vzděláním. Analýza ukázala, že další skupinou zemí, kde lidé s nižším vzděláním působí na kvalifikačně náročnějších místech, jsou Belgie, Francie, Lucembursko, Nizozemí, Irsko a částečně i Irsko. Další zemí, která je otevřena přílivu kvalifikované pracovní síly z České republiky, je Velká Británie. V této zemi naopak často nenáročná pracovní místa zastávají lidé s vyšší kvalifikací, případně imigranti s nízkým vzděláním.⁵

Trh práce ČR se podle této analýzy vyznačuje velkými nesrovnalostmi. Absolutně převládá skupina lidí s nízkým vzděláním a ve skupině s vysokým vzděláním je téměř pouze třetina potřebné pracovní síly. Také ve skupině střední je menší počet lidí, než kolik vyžadují odpovídající zaměstnání. ČR je tak z hlediska četnosti ve skupině vysoké na úrovni nejméně rozvinutých ekonomik.

Jestliže dojde k rozvoji migrace pracovní síly z ČR do zemí EU, potom by pro naši zemi byl nejvýhodnější odliv pracovníků s nejnižším vzděláním (jakých je nedostatek ve Velké Británii), v čemž však máme velkou konkurenci ostatních zemí. Velkým problémem se tak pro naši zemi ukazuje předpoklad odchodu nejlepších vysokoškoláků do některých zemí EU a to i přesto – nebo právě proto, zatím dochází převážně jen k dočasné mobilitě zejména mladých lidí. Problémem se však může stát skutečnost, že ve srovnání s průměrem EU (21 % obyvatel) pouze polovina lidí získává terciární vzdělání a příležitosti pro další vzdělávání jsou přitom nedostatečné.⁶

Použitá literatura:

- (1) JEBAVÁ, A. Analýza konkurenceschopnosti lidského kapitálu České republiky ve srovnání se zeměmi EU-15. v: *Acta Oeconomica Pragensia* č.5/2006, s. 191-197, ISSN 0572-3043
- (2) KOTÝNKOVÁ, M., NĚMEC, O. *Lidské zdroje na trhu práce: Vývoj a tendence v souvislosti se vstupem české republiky do EU*. 2003. 1. vyd. ISBN 80-86419-48-7
- (3) Evropská komise: *Nové partnerství pro soudržnost – konkurenci, konkurenceschopnost, spolupráci*. Evropské společenství, 2004.
- (4) Eurostat: *European Social Statistics: Labour force survey results 2001, 2002, European Communities, 2002, 2003*.

² International Standard Classification of Education 97

³ International Standard Classification of Occupation

⁴ Jebavá, A.: Analýza konkurenceschopnosti lidského kapitálu České republiky ve srovnání se zeměmi EU-15. v: *Acta Oeconomica Pragensia* č.5/2006

⁵ Eurostat: *Labour force survey results 2001, European Communities, 2002. Eurostat: Labour force survey results 2002, European Communities, 2003*.

⁶ Evropská komise, 2004

Kontakt:

Doc. PhDr. Libuše Macáková, CSc.
Katedra mikroekonomie
Fakulta podnikohospodářská
Vysoká škola ekonomická v Praze
Nám. W. Churchilla 4
137 00 Praha 3
Tel.: 224098341, macakova@vse.cz

ANALYSIS OF STUDENTS PERCEPTION OF RETURNS TO HIGHER EDUCATION IN 2001 -2006: COMPARISON OF ENGLISH AND CZECH DATA

Kateřina Marřiková, Magdalena Zbránková

Key words:

higher education - student perceptions - rate of returns - tuition fee - Czech Republic - United Kingdom

Abstract:

Many analyses of returns to higher education have been done in recent years. They are based on empirical evidence and rate of returns is calculated by different methods. Our paper analysis the empirical evidence of students perceptions from Czech and English universities and compares two different systems of higher education. Financing of higher education in European countries is still a question under the debate. Many countries have a strong support of higher education from a state budget (which can be seen on the example of Czech public universities), on the other hand many arguments encourage a system of tuition fees for students. In the paper there are also calculated rate of returns from selected data adopting short-cut method. This calculation confirms high returns from higher education as an intangible asset.

1 Introduction

System of higher education differs in the Czech Republic and in the UK in many aspects. On the other hand it is interesting to make an analysis of both systems and make a comparison. If we compare perceptions of students, we can see a significant difference in the absolute level of expected earnings between Czech and British students, which corresponds to situation of real wages in both countries. Expected rate of returns in both countries are high and quite similar. If we look at the system of higher education, we can find more than 40 of private universities in the Czech Republic. By contrast in the UK the private sector remains very small and the "marketisation" of higher education has taken place in the public universities via the introduction of tuition fees. Nevertheless there is a shift of at least some higher education costs from governments and taxpayers to parents and students. A possibility to do this depends also on the system of grants, bursaries and student loans, which are available to disadvantaged students in a given country. There can also be seen a big difference between Czech and British conditions. In our previous research work we have analysed situation with student loans and similar instruments on the Czech financial market. The offer here is very limited and there are hardly any products for students to borrow some money to cover educational expenses (books, accommodation, travelling costs etc.). In following chapters there is introduced a new system of financing of public higher education in the UK and the information confirm carefully worked-out system of financial instruments and help for British student to cover tuition fees and other expenses.

2 Funding of Higher Education in the Czech Republic

Nowadays there are in the Czech Republic 25 public institutions, 2 state higher education institutions, and more than 40 private higher education institutions. The number of private institution has risen rapidly in the last few years.¹

Private higher education institutions are obliged under the Act to ensure funding for their activities, moreover their students get no financial support for their accommodation or food costs. The level of tuition fees is quite different and we can assume that the amount paid by the students at particular institution reflects the demand for this type of education, presumed quality of education and similar factors.

The basic part of the budget of a public higher education institution consists of a state subsidy. There is also implementation of other incomes, yields from property, and other income from the state budget: from state funds and the community budget, yields from auxiliary activities, incomes from gifts and bequests and from various study fees. However, these fees are very limited by the Act and basically there are no tuition fees at the public and state higher education institutions in the Czech Republic.

A practice has been accepted that the amount of funding from the state budget to individual higher education institutions is fixed by a mutual agreement mechanism between a Representative Commission and the Ministry. The lump sum of state money for a particular institution is set on the basis of teaching and research performance.

3 New tuition fee system in the UK

One of the most far-reaching changes in the funding of higher education in the UK came into effect in September 2006. New arrangements for the payment of university tuition fees mean that students can study now and pay later. Tuition fees for new and continuing UK/European Union (EU) undergraduate students (this include also students from the Czech Republic which decide to study in the UK) can become part of a loan which will be paid back, via the income tax system, when students are working and earning more than £15,000 a year.

The most significant element of the new system is that students will not have to pay the £3,000 a year up front. They will only have to start repaying the fees once they have left university and are earning more than £15,000 a year. The monthly payments a student makes to pay off tuition fee and student loans will be set at affordable rates based on the level of a salary. The interest charged on the repayments is very low – currently around the level of inflation (3,6% in September 2006).²

3.1 Financial tools to cover student expenses in the UK

In contrast with the Czech Republic, where students of public universities do not have to pay fees, but cannot use and proper financial tool to cover other expenses, British student can use many options how to finance their costs connected with studies, especially student fees.

¹ Dostupné z: <<http://www.vysokeskoly.com/>>

² Thinking of entering higher education in 2006 dostupné z: http://www.dfes.gov.uk/studentsupport/students/200_2006_entry.shtml [cit. 5.11.2006]

This above introduced system of tuition fees in the UK is supported by a carefully worked-out conception of financial support for students. There are the main tools which student can use to pay their costs connected with studying.

- ✓ New student loan for fees
- ✓ New Maintenance grant
- ✓ Bursary
- ✓ Student Loans for maintenance
- ✓ Student Loan for living Costs

The level of student support for students who start higher education in 2006 is described in Tab 1.

TAB 1 Student Support Available for students starting Higher Education in 2006

| Academic Year | 2006/07 | 2007/08 | 2008/09 |
|--|--------------|----------------------|----------------------|
| Tuition Fee Charge | Up to £3,000 | Up to around £3,000* | Up to around £3,000* |
| New student loan for fees from 2006 | Up to £3,000 | Up to around £3,000* | Up to around £3,000* |
| Amount of new Maintenance Grant | Up to £2,700 | Up to £2,700 | Up to £2,700 |
| Student Loan for living Costs | Up to £4,405 | Up to £4,405* | Up to £4,405* |

Help from universities and colleges

Many Colleges and Universities offer non repayable bursaries.

Source: Thinking of entering higher education in 2006

* These figures are subject to annual increases in line with inflation and will be finalised nearer the time.

3.2 Loan Repayments

Students in the UK won't have to start paying this back until the April after they have left their course and they start earning over £15,000 a year. Repayment rates are linked to the earnings and not how much a student owes. This means the less the student earns, the less he/she pays: the more they earn, the more they pay. If they don't work (voluntarily or otherwise) or their salary falls below £15,000, then they won't be expected to make repayments. Repayments are based on 9% of any income over £15,000 or the monthly (£1,250) or weekly (£288) equivalent. System of repayments can be seen in the Tab 2 below.

TAB 2 System of repayments

| Gross Salary | Weekly Income | Weekly Repayments |
|--------------|---------------|-------------------|
| £15,000 | £288 | £0.00 |
| £16,000 | £308 | £1.73 |
| £17,000 | £327 | £3.46 |
| £18,000 | £346 | £5.19 |
| £19,000 | £365 | £6.92 |
| £20,000 | £385 | £8.65 |

| Gross Salary | Weekly Income | Weekly Repayments |
|--------------|---------------|-------------------|
| £25,000 | £481 | £17.31 |
| £30,000 | £577 | £25.96 |

Source: Thinking of entering higher education in 2006

University tuition fees due to be introduced in September could rise to £5,000 a year by 2010, according to the outgoing head of the university funding council. Their rising will depend on level of inflation.

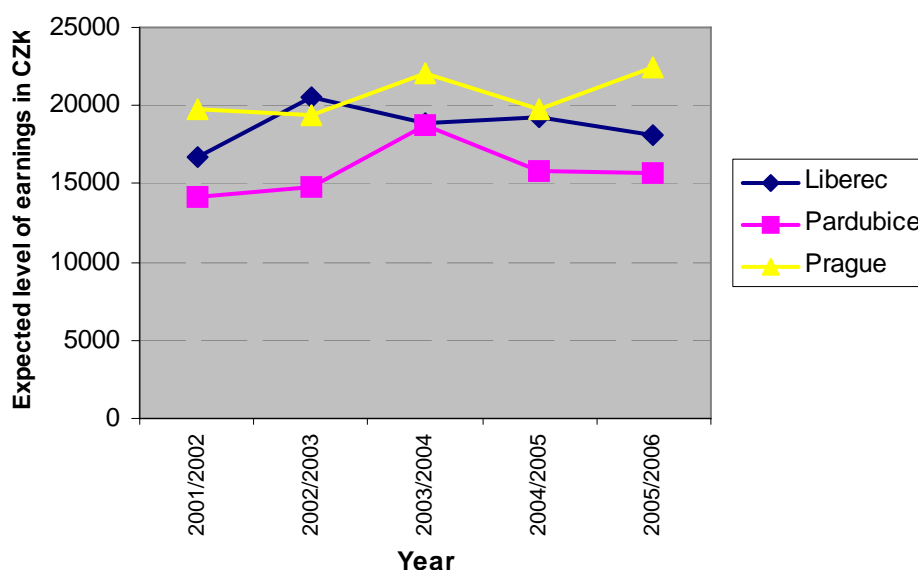
4 Students Perception of Returns to Higher Education in 2001 –2006

The empirical research, which has been done between students of private and public universities, firstly in the Czech Republic and in the last two years also at the University of Huddersfield in the UK has brought many interesting results. This, in the Czech Republic unique research, is based on a comparison of student perceptions in two situations. They were asked about expected earnings with university degree and with secondary education only. Data gained from questionnaires have been used for detailed analysis and the aim of this chapter is to introduce a summary of some results. For example previous analyses of data from 2001 – 2003 did not prove any statistical correlation between level of expected earnings and type of the university (private or public) while expenses of students at private universities are usually much higher due to tuition fees.³

Summary of the data did not prove any tendency of increasing salaries depending on the year of research. On the other hand in most of the calculated averages revealed itself that student's perceptions from regional universities are lower than from universities in Prague. This can be seen on the example of student's perceptions of university graduates in the figure 1.

³ HLÍNOVÁ, M., MARŘIKOVÁ, K., URBÁNEK, V. Lidský kapitál a očekávaná návratnost investice do vysokoškolského vzdělávání v České republice a v zemích Evropské unie, *In Syntetická závěrečná studie výzkumného projektu GA ČR*, 2005. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 80-7372-024-8

FIGURE 1 Expected earnings in academic years 2001 - 2006



Source: Research in 2001/2006, own calculations

If we compare expected rate of returns between Czech and British students, in both cases we can see that the rate is very high and confirms that investment in higher education as one form of human capital is very important and gainful. The comparison of data from academic year 2005/2006 brings table 3.

TAB 3 Rate of Returns in 2005/2006

| | Rate of returns of graduates | Rate of returns after 10 years of experience |
|--|------------------------------|--|
| Faculty of Economics, Liberec | 12,13 | 15,75 |
| Faculty of Economics and Administration, Pardubice | 8,82 | 10,90 |
| University of Economics, Prague | 13,30 | 11,29 |
| Average Czech Republic | 11,56 | 12,45 |
| Huddersfield | 9,58 | 12,32 |

Source: Research in 2001/2006, own calculations

There can be seen from the table 3 that expected rate of returns from student at selected Czech and British public universities are between 8,82 to 15,75 % and there is not any significant difference between Czech and British expectations.

5 Conclusion

This paper pointed out some interesting aspects of British and Czech higher education system. Phenomenon of private universities in the Czech Republic has becoming more and more important, in the UK, there do not exist almost any. Public universities are mainly dependent on the income from the state budget, Czech private universities on the

other hand gain the majority of their financial sources from the student's tuition fees. In the UK students of public universities have to pay tuition fee according to the new system, which has been introduced since September 2006. In both countries students appreciate university degree and expect much higher earnings than in case they start to work with a secondary degree. Therefore rate of returns from higher education are high in both countries.

Sources:

- (1) Higher Education in the Czech Republic. Centre for Higher Education Studies, Prague, Czech Republic, March 2005. ISBN 80-86302-32-6
- (2) HLÍNOVÁ, M., MARŠÍKOVÁ, K., URBÁNEK, V. Lidský kapitál a očekávaná návratnost investice do vysokoškolského vzdělávání v České republice a v zemích Evropské unie, *In Syntetická závěrečná studie výzkumného projektu GA ČR*, 2005. Liberec: Technická univerzita v Liberci. ISBN 80-7372-024-8
- (3) Thinking of entering higher education in 2006 dostupné z: http://www.dfes.gov.uk/studentssupport/students/200_2006_entry.shtml [cit. 5.11.2006]
- (4) www.vysokeskoly.com

Contact:

Ing. Kateřina Marřiková, Ph.D., Ing. Magdalena Zbránková, Ph.D.
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
katedra podnikové ekonomiky
tel. +420 485352344, e-mail: katerina.marsikova@tul.cz , magdalena.zbrankova@tul.cz

**CENOVÝ A DŮCHODOVÝ VYROVNÁVACÍ MECHANISMUS PLATEBNÍ
BILANCE - SROVNÁNÍ****David Martinčík**Klíčová slova:

cenový vyrovnávací mechanismus – důchodový vyrovnávací mechanismus – platební bilance – Sayův zákon

Key words:

price-level adjustment mechanism – income adjustment mechanism – balance of payment – Say's Law

Abstract:

The topic of this article is the similarity between price and income adjustment mechanism of the balance of payments. The comparison is done under theoretically perfect conditions – domestic economy is infinitely small against the rest of the world, fixed exchange rate system and the absence of international capital flows. The both conception look like similar at using the horizontal Keynesian aggregate supply curve. The implementation of money savings bring down the efficiency of both, thereby we leave the world of Say's Law.

Příspěvek se pokouší přiblížit společné rysy dvou fundamentálních vyrovnávacích procesů platební bilance – cenového a důchodového. Nejstarším teoreticky popsáním vyrovnávacím mechanismem platební bilance je mechanismus cenový, popsáný Davidem Humem již v roce 1752 ve stati *Of the balance of trade* (Hume, 1752a). Důchodový vyrovnávací mechanismus se objevuje až o téměř 200 let později v souvislosti s nástupem Keynesiánsství jako dominantní doktríny ve světovém ekonomickém myšlení a to např. v člancích Lloyda A. Metzlera (1942), Jamese Edwarda Meadea (1948, 1949), Harryho Gordona Johnsona (1950) a dalších. Soudobá ekonomická teorie identifikuje čtyři základní vyrovnávací mechanismy platební bilance – kromě zmíněných dvou ještě úrokový a kurzový – a jejich různé kombinace v podobě monetaristické (tj. vždy bez důchodového) nebo neokeynesiánské (v krátkém období vždy bez cenového), popř. pokusy o syntézu těchto dvou odlišných přístupů. Protože rozsah příspěvku neumožňuje ani zevrubné zachycení komplexity vyrovnávání platební bilance, soustředí se pouze na srovnání dvou zmíněných základních mechanismů a to v co možná teoreticky nejčistší podobě. Budeme uvažovat malou ekonomiku, která nemá vliv na ekonomické charakteristiky okolního světa (světovou cenovou hladinu a světový reálný HDP), samozřejmě systém fixního měnového kurzu a neexistenci mezinárodního pohybu kapitálu.

Cenový vyrovnávací mechanismus je také někdy nazývaný jako Humeův zákon nebo jako mechanismus toku měnového kovu a cen (price-specie-flow mechanism). Předpokladem jeho fungování je zlatý standard, kde zlato je komoditou vyčleněnou k tomu aby zprostředkovalo směnu, přesně podle interpretace vzniku peněz v soudobé „mainstreamové“ ekonomii. Jde o systém pevného měnového kurzu, kde dochází pouze k mezinárodnímu pohybu zboží a služeb a nikoliv k mezinárodnímu pohybu důchodů

nebo kapitálu (role peněz jako uchovatele hodnoty je potlačena). V takovém systému se platební bilance redukuje pouze na výkonovou bilanci – vývoz a dovoz zboží a služeb (v dobách málo rozvinutého obchodu se službami se dokonce jedná pouze o obchodní bilanci). Výchozím bodem úvah je kvantitativní rovnice peněz ve své hrubé verzi (tj. úplná neutralita peněz). Je pravdou, že Hume ve svém článku o kvantitativní rovnici připouštěl neneutralitu peněz v krátkém (přechodném) období, kdy platí, že než se nárůst peněžní zásoby rozšíří po celé ekonomice působí na reálné proměnné. Podle Humea „... práce a průmysl ožívají, obchodníci jsou více podnikaví, výrobci jsou pilnější a zručnější, a dokonce rolník vede svůj pluh s větší hbitostí a péčí ... (Hume, 1752b)“, dnes bychom řekli, že se zvyšuje reálné HDP. Protože však v článku o obchodní bilanci (Hume, 1752a) již předpokládá plnou neutralitu peněz (resp. opomíjí ono přechodné období) provedeme analýzu také za tohoto předpokladu. Úvaha je velmi triviální: přebytková obchodní bilance vede k přílivu zlata (peněz) do země, následně roste domácí cenová hladina (při konstantní úrovni domácí agregátní produkce) a domácí zboží ztrácí konkurenceschopnost a přebytek obchodní bilance tak mizí. Takto popsaný vyrovnávací mechanismus funguje při splnění Marshall-Lernerovy podmínky – to znamená, že na růst (pokles) domácí cenové hladiny vůči světové cenové hladině reaguje nominálně vyjádřená obchodní bilance svým poklesem (růstem), tedy že objemový efekt změny reálného měnového kurzu převáží nad efektem cenovým. V takto definované ekonomice jsou peníze pouhým oběživem, nejsou tezaurovány ale okamžitě vynakládány na nákup zboží. S vnitřní stabilitou (Sayův zákon – viz. (Say, 1803)) jde ruku v ruce vnější stabilita – úplné vyrovnání platební bilance. Humeův zákon je tak zahraničně obchodní obdobou Sayova zákona resp. Sayovy identity. Cenový vyrovnávací mechanismus lze popsat touto soustavou rovnic (značení odpovídá zaběhlému standardu):

$$M * V = P * Y^* \quad (1)$$

$$NX_N = NX_{NA} - \mu * P \quad (2)$$

$$\Delta M = NX_N \quad (3)$$

kde index N znamená nominální a index A znamená autonomní, dále parametr μ je citlivost nominálních čistých exportů na cenovou hladinu. Splnění Marshall-Lernerovy podmínky je vyjádřeno záporným znaménkem u parametru μ . Jak se bude Humeův svět chovat pokud změním rovnici agregátní nabídky? Neutralita peněz předpokládá neustálou kompatibilitu plné zaměstnanosti (potenciálního produktu) s jakoukoliv cenovou hladinou, tedy vertikální klasickou křivku agregátní nabídky, Y je konstantní na úrovni potenciálního produktu ekonomiky Y^* . Přiblížíme se směrem ke Keynesovu světu a zavedeme předpoklad horizontální agregátní nabídky – tedy fixní cenové hladiny kompatibilní s jakoukoliv nezaměstnaností a tedy jakýmkoliv produktem. Tuto situaci popisují rovnice:

$$\Delta M * V = \Delta Y * P^* \quad (4)$$

$$NX_R = NX_{RA} - m * Y \quad (5)$$

$$\Delta M = NX_R * P^* \quad (6)$$

kde P^* je konstantní cenová hladina, index R znamená reálné vyjádření, index A znamená autonomní. Rovnice (5) je tak přesně keynesiánskou funkcí čistých exportů.

Rozepsáním ΔY na $Y_{t+1} - Y_t$, dále dosazením (5) do (6), upravené (6) do (4) a vykrácením P^* získáme diferenční rovnici:

$$Y_{t+1} + (V^*m - 1) * Y_t = V^*NX_{RA} \quad (7)$$

jejímž řešením je posloupnost:

$$Y_t = (Y_0 - NX_{RA}/m) * (1 - V^*m)^t + NX_{RA}/m \quad (8)$$

Je to rovnice vývoje reálného produktu v diskrétním čase za předpokladu platnosti kvantitativní rovnice peněz (resp. determinace nominální agregátní poptávky pouze peněžní zásobou), fixní cenové hladiny při libovolné výši produktu (resp. horizontální agregátní nabídky) a splnění Marshall-Lernerovy podmínky (záporné znaménko u parametru m). Humeův svět byl tedy změněn pouze v tom smyslu, že byla zafixována cenová hladina a produkt se stal pohyblivým.

Keynesiánský důchodový vyrovnávací mechanismus popisuje svět nevyužitých výrobních kapacit a fixních nominálních cen a mezd, tzn. pouze reálných ekonomických proměnných. K jeho ilustraci se používá keynesiánský kříž a výdajový multiplikátor. Uvažujme ekonomiku bez úspor, investic a veřejného sektoru. Veškerý důchod je v takové ekonomice ihned spotřebován, tedy vynaložen na produkt (platí Sayův zákon). Model s jedinou rovnicí $C = Y$ však není schopen determinovat rovnováhu, tak musíme do modelu zahrnout rovnici další – rovnici vyjadřující bilanci se zahraničím, tj. čisté exporty. Neexistence jiných úniků než do dovozu způsobí, že dochází k úplnému vyrovnání platební bilance přes změnu reálného HDP a důchodový vyrovnávací mechanismus je maximálně účinný. Použijeme opět tři rovnice:

$$C_t = Y_t \quad (9)$$

$$C_t + NX_{R,t} = Y_{t+1} \quad (10)$$

$$NX_{R,t} = NX_{RA} - m * Y_t \quad (5)$$

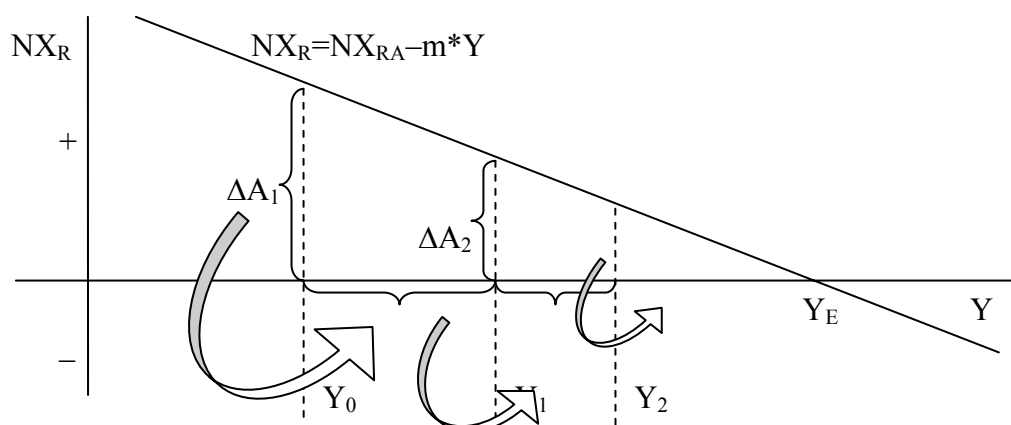
úpravou získáme diferenční rovnici:

$$Y_{t+1} + (m - 1) * Y_t = NX_{RA} \quad (11)$$

jejímž řešením je posloupnost:

$$Y_t = (Y_0 - NX_{RA}/m) * (1 - m)^t + NX_{RA}/m \quad (12)$$

Porovnáním rovnic (7) a (11) a také jejich řešení (8) a (12) zjistíme, že se liší pouze v parametru V (důchodové rychlosti peněz). Znamená to tedy, že keynesiánský model implikuje $V = 1$? V modelu bez úspor, investic a veřejného sektoru je simultánní multiplikátor autonomních výdajů roven $1/m$ (je to změna produktu vyvolaná změnou autonomních čistých exportů o jednu peněžní jednotku po úplném přizpůsobení, tj. po proběhnutí všech výdajových kol), jedná se o reciprokou hodnotu sklonu funkce čistých exportů. Přizpůsobení počáteční velikosti Y a postupné vyrovnání NX_R probíhá podle rovnice (12). Jednoduché grafické znázornění vypadá takto:



Počáteční velikost produktu Y_0 vyvolá přebytek čistých exportů ve výši ΔA_1 , tento nárůst autonomních výdajů musí být pokryt novou produkcí a produkce vzroste na Y_1 . Produkt Y_1 ale stále ještě znamená přebytek čistých exportů, ovšem již v menší výši ΔA_2 , a celý proces pokračuje až do bodu Y_E , produkt vzroste celkem o $(1/m * \Delta A_1)$. Samozřejmě, že popsany proces by fungoval i opačně, při počátečním produktu větším než je Y_E . Jak je to s rolí peněz v takovémto keynesiánském modelu? Protože v modelu není explicitně vyjádřen peněžní sektor, musíme se na peníze dívat jako na médium, které zprostředkovává hladký chod všech transakcí, vytváří se podle potřeby vzhledem k objemu transakcí. Jedná se tedy o striktně endogenní pojetí peněz, zde konkrétně např. o dlužní úpisy zahraničních subjektů, které se shromažďují v domácí ekonomice s tím jak postupně roste její produkce. Domácí ekonomika tak prodala veškerý nárůst důchodu (součet přebytků čistých exportů v jednotlivých letech) do zahraničí na obchodní úvěr. Ve stabilním stavu Y_E je již výše zahraničního dluhu stabilní a $NX = 0$. To ovšem znamená, že $\Delta M = \Delta Y$ a při konstantní P^* musí platit $V = 1$. Právě pro jednotkovou rychlost peněz se diferenciální rovnice (7) a (11) a samozřejmě také jejich řešení (8) a (12) stávají identickými.

K rovnicím (8) a (12) se sluší poznamenat, že výše popsany jednoduchý proces konvergence by nastal jen v případě $V^*m < 1$, resp. $m < 1$. Pro $m = 1$ by k dosažení bodu Y_E došlo již v prvním období, v případě $1 < m < 2$ by systém sice směřoval k bodu Y_E , ale při střídajících se přebytcích a deficitech čistých exportů. Pokud $m = 2$ střídají se stejně velké přebytky a deficity a bodu Y_E není nikdy dosaženo (pravidelná oscilace). V případě $m > 2$ dochází dokonce ke střídání stále větších přebytků a deficitů a systém diverguje. Mezní sklon k dovozu by byl vysoký v případě dovozu luxusních statků. Funkce dovozu je vlastně engelovo výdajovou křivkou. Její elasticita je poměr mezního a průměrného sklonu ke spotřebě a odtud $m = (\varepsilon/(1-\varepsilon)) * (M_{RA}/Y)$, kde ε je zmíněná elasticita a M_{RA} je reálný autonomní import. Čím větší je ε a M_{RA} , tím větší je m . Je však málo pravděpodobné, že by agregátní mezní sklon k dovozu byl blízký jedné nebo dokonce větší, předpokládalo by to mj. velmi omezenou možnost substituce domácího a zahraničního zboží.

Jak v Humeově cenovém vyrovnávacím mechanismu tak v keynesiánském důchodovém mechanismu bez úspor se tak dostáváme do světa Jeana-Baptista Saye, kde je veškerá vyrobená produkce poptávána (resp. v keynesiánském modelu veškerá poptávána

produkce je vyrobená) a platební bilance je v rovnováze; vnitřní rovnováha je automaticky doprovázena vnější rovnováhou. V případě důchodového mechanismu se tak ovšem děje za cenu nevyužitých zdrojů. Naleptání Sayova zákona se děje prostřednictvím toho, že peníze začnou plnit také funkci uchovatele hodnoty a „... *akt úspory neznamená, že přítomná spotřeba bude nahrazena určitou dodatečnou spotřebou v budoucnosti ... ale znamená touhu po bohatství jako takovém, to jest potenciální možnost spotřebovat neurčený předmět v době předem neurčené* ... (Keynes, 1936/1963 s. 212)“. Zavedení úspor snižuje účinnost vyrovnávacího mechanismu a platební bilance může být permanentně v nerovnováze, přičemž deficit je financován kontinuálním tokem zahraničních úspor a naopak přebytek znamená čisté půjčky do zahraničí.

Cenový a důchodový vyrovnávací mechanismus platební bilance se vyznačují těmito společnými rysy: 1) v případě stejné agregátní nabídky (horizontální keynesiánské verze) jsou jejich dynamické rovnice stejné (až na parametr V); 2) zavedení úspor shodně nabourává jejich účinnost; 3) ačkoliv se dívají na peníze zcela odlišně v obou je stabilní důchodová rychlost peněz (v keynesiánském přístupu je dokonce jednotková); 4) oba přístupy předpokládají splnění Marshall-Lernerovy podmínky a oba také umožňují jak konvergenci tak divergenci. Jediný podstatný rozdíl zůstává tedy pouze ve volbě konstanty (buď P^* nebo Y^*). Jistě je možné namítnout, že uvedené srovnání není metodologicky zcela korektní. Např. srovnání důchodové rychlosti (která je definována jako podíl ex post toku nominálního produktu se stavovou veličinou peněžní zásoby) s ex ante výdaji a nekonečným multiplikačním procesem nebo samotné porovnání systému založeného na stavových veličinách masy peněz se systémem založeným na časově nehraničených tocích reálných výdajů. Není však v ekonomii takovýchto metodologických „nečistot“ nespočet?

Použitá literatura:

- (1) HUME, D. *Essay, Moral, Political and Literary, part II Political Discourses*. 1752a. Essay V. Of The Balance of Trade [on-line]. URL: <<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/hume/trade.txt>>
- (2) HUME, D. *Essay, Moral, Political and Literary, part II Political Discourses*. 1752b. Essay III. Of Money [on-line]. URL: <<http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/hume/money.txt>>
- (3) JOHNSON, H., G. Diagrammatic Analysis of Income Variations and Balance of Payments. *The Quarterly Journal of Economics*, 1950, Vol. 64, No. 4 (Nov., 1950), p. 623-632.
- (4) KEYNES, J. M. *Obecná teorie zaměstnanosti úroku a peněz*. Praha, Nakladatelství československé akademie věd, 1963; orig. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. 1936, [on-line]. URL: <www.marxists.org/reference/subject/economics/keynes/general-theory/default.htm>
- (5) MEADE, J., E. National Income, National Expenditure and the Balance of Payments. Part 1. *The Economics Journal*, 1948, Vol. 58, No. 232 (Dec., 1948), p. 483-505.
- (6) MEADE, J., E. National Income, National Expenditure and the Balance of Payments. Part 2. *The Economics Journal*, 1949, Vol. 59, No. 233 (Mar., 1949), p. 17-39.

- (7) METZLER, L., A. Underemployment Equilibrium in International Trade.
Econometrica, 1942, Vol. 10, No. 2 (Apr., 1942), p. 97-112.
- (8) SAY, J. B. *Treatise on Political Economy*. 1803, [on-line]. URL:
<www.econlib.org/library/Say/sayT15.html#Bk.I,Ch.XV>

Kontakt:

JUDr. Ing. David Martinčík

Fakulta ekonomická, ZČU v Plzni, Husova 11, 306 14 Plzeň

Tf.:377 63 3401, e-mail: martinci@kef.zcu.cz

EURO V ČR ODLOŽENO

Vendula Mašátová

Klíčová slova:

euro – Evropská unie – Maastrichtská kritéria

Key words:

Euro – European Union – Maastricht criteria

Abstract:

A report is about postponement adoption of Euro in Czech Republic. There is a mention of a present euro area in the prologue and after that Maastricht criteria are described briefly. There is also a short analysis of readiness Czech Republic for adoption of Euro. Of course there is an analysis of reasons which lead to postponement Euro in Czech Republic. Possible consequences of postponement of Euro are mentioned in conclusion.

Úvod

Při vstupu do Evropské unie v roce 2004 jsme se jako stát zavázali, že v budoucnu přijmeme jednotnou evropskou měnu euro. Prakticky není možné, abychom někdy v budoucnu euro nepřijali. Termín jeho přijetí závisí na splnění předem stanovených podmínek, nikoli na souhlasu či nesouhlasu obyvatel či vlády dané země. V roce 2006 přišla Evropská komise s prohlášením, že nebude nové členské země, které si před vstupem do EU nevyjednaly výjimku o možnosti nezavedení eura, k přijetí jednotné měny nutit. Chtěla tím vyjádřit, že nestojí o rozšíření eurozóny za každou cenu, ale že přínosem pro EMU budou pouze země dobře připravené.

První termín přijetí eura v České republice byl stanoven na rok 2010. Vzhledem k vývoji makroekonomických veličin byl tento termín v říjnu roku 2006 zrušen bez ustanovení termínu náhradního. Někteří odborníci odhadují, že by mohlo dojít k odkladu v podobě dvou až tří let. Z jakých důvodů bylo euro v ČR odloženo, jaké podmínky náš stát nesplnil, jaké dopady může mít na ekonomiku odložení vstupu do eurozóny? Na tyto otázky by měl odpovědět následující text.

Současní členové eurozóny

V současné době má eurozóna 13 členů (Belgii, Německo, Řecko, Španělsko, Francii, Irsko, Itálii, Lucembursko, Nizozemsko, Rakousko, Portugalsko, Finsko a od 1. 1. 2007 také Slovinsko).

Pokud do ní chce vstoupit další stát, musí splnit určité podmínky, tzv. maastrichtská konvergenční kritéria. K těmto podmínkám patří i to, že kandidátská země musí alespoň dva roky setrvat v systému směnných kurzů nazývaném ERM II. Většina zemí, které přistoupily k Evropské unii v roce 2004, již v systému ERM II je. Mimo zůstávají pouze tři země: Polsko, Maďarsko a Česká republika.

Maastrichtská konvergenční kritéria

Maastrichtská kritéria jsou zakotvena v Maastrichtské smlouvě, která byla podepsána v roce 1993.

Rozlišujeme následující konvergenční kritéria: kritérium cenové stability, kritérium dlouhodobých úrokových sazeb, kritérium veřejného deficitu, kritérium hrubého veřejného dluhu a kritérium stability měnového kurzu.

Kritérium cenové stability – toto kritérium je zaměřeno na stabilitu cenové hladiny. Míra inflace by ve sledovaném období by neměla překročit o více jak 1,5 procentního bodu průměrnou míru inflace naměřenou ve třech státech eurozóny, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability, tedy států s nejnižší mírou inflace.

Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb – úrokové sazby nesmějí být o více jak 2 procentní body vyšší než průměrná úroková míra ve třech státech, které dosáhly nejlepších výsledků v oblasti cenové stability.

Kritérium veřejného deficitu – zde poměrujeme schodek veřejných financí ku HDP. Tento deficit nesmí překročit 3% HDP dané země v tržních cenách. Kritérium se považuje za splněné i v případech, kdy dochází k postupnému přibližování k výše uvedené referenční sazbě nebo pokud se jedná jen o krátkodobý výkyv nad uvedenou hranici.

Kritérium hrubého veřejného dluhu – veřejný dluh nesmí překročit 60% HDP v tržních cenách dané země. Výjimku tvoří případy, kde dluh každoročně významně klesá a blíží se předepsané hodnotě.

Kritérium stability kurzu měny – ekonomika země usilující o vstup do eurozóny musí dva roky setrvat v systému ERM II (Exchange Rate Mechanism). Kurz musí být udržen ve stanoveném oscilačním pásmu. Původně bylo toto pásmo stanoveno na +/- 2%. Později bylo upraveno na +/- 15%. Úkolem tohoto režimu je snížit kolísání kurzu měny země usilující o vstup do eurozóny. Pobyt v ERM II by měl také zabránit případnému šoku ze ztráty své staré měny.

Výše uvedená kritéria byla stanovena proto, aby do eurozóny nemohly vstoupit země, které by svým nezodpovědným chováním v ekonomické oblasti ohrožovaly její stabilitu. To, zda samy členské země eurozóny kritéria dodržují, nechme v tuto chvíli stranou.

Plnění konvergenčních kritérií nejen v ČR

O vstup do eurozóny od 1. 1. 2007 usilovalo Slovinsko a Litva. (Svoji „příhlášku“ stáhlo Estonsko, které se dostalo do ekonomických problémů a obávalo se, že jeho nepřijetí mezi státy užívající euro by vyvolalo nedůvěru v tamní centrální banku.) Zelenou dostala však jen první z uvedených zemí. Litva nesplnila pouze jednu z podmínek přistoupení – cenovou stabilitu. Míra inflace tam překročila povolenou mez pouze o 0,1 procentního bodu. Představitelé Evropské komise uvádějí, že důvodem nepřijetí Litvy nebyla ona zmiňovaná desetina procentního bodu, ale zhoršující se tendence právě v oblasti cenové stability.

Chce-li i Česká republika svůj budoucí pobyt v ERM II zakončit úspěšně, přičemž za úspěch v tomto případě považujeme přijetí eura, musí striktně dodržet všechny výše uvedené podmínky. Tzn. být schopná dlouhodobě udržet všechna přístupová kritéria na optimální úrovni bez znatelných tendencí k jejich zhoršování.

V současné době se jako největší problém jeví dodržení kritéria omezujícího deficit státního rozpočtu. Objevují se i názory, které říkají, že nebudeme schopni udržet míru inflace pod požadovanou hranici.

Schodek státního rozpočtu

Co se týče schodku státního rozpočtu, vláda ČR zatím nedokázala prosadit, dokonce ani navrhnout potřebné reformy veřejných financí. Předešlá vláda za to byla mnohokrát kritizována. Vzhledem k současnému rozložení politických sil se neočekává prosazení významnějších reforem ani v nejbližším období. Můžeme říci, že v současném systému veřejných financí ČR jsou dokonce zabudované tendence k prohlubování deficitu státního rozpočtu.

Alarmující je, že schodek státního rozpočtu se prohlubuje v situaci, kdy ekonomika České republiky roste tempem několikanásobně převyšujícím ekonomický růst v nejvyspělejších zemích eurozóny.

Problém je především na straně výdajů státního rozpočtu. Nedaří se zbrzdřit například tempo růstu výdajů v sociální oblasti. Tyto výdaje tvořily v roce 2006 57% příjmů státního rozpočtu. V roce 2007 by to mohlo být až 66%.

Míra inflace

Zprávy o možném nedodržení kritéria cenové stability přicházejí přímo z České národní banky. ČNB provádí politiku cílování inflace. Aby byla schopná dodržet předepsaná kritéria předpokládá, že bude muset snížit svůj inflační cíl. V současné době je centrální bankou stanovena cílovaná hodnota na 3%. Kvůli odmítnutí Litvy se centrální bankéři rozhodli tak říkajíc hrát na jistotu a uvažují o snížení inflačního cíle o jeden procentní bod, tedy na 2%.

Nástrojem pro ovlivnění růstu cenové hladiny je změna úrokových sazeb. V tomto případě, pokud uvažujeme o snížení míry inflace, musíme úrokové míry zvýšit. Takové zvýšení se promítne především do ceny úvěrů poskytovaných komerčními bankami a počtu realizovaných investic. Pravděpodobně se nebude jednat o mírné zvyšování úrokových sazeb jak tomu bylo v několika posledních letech. Např. v roce 2006 zvýšili centrální bankéři úrokové míry celkem dvakrát, vždy o čtvrt procentního bodu. Horní hranicí pro růst úrokových měr by však mělo být jedno z konvergenčních kritérií upravující právě výši této veličiny.

Přípravenost ČR na vstup do eurozóny podle ČNB

Česká národní banka provedla v roce 2006 analýzu, ve které vyhodnocovala data relevantní se vstupem České republiky do eurozóny a dospěla k názoru, že v roce 2005 byly naše vyhlídky na brzké přijetí eura lepší, než v roce 2006.

Mimo výše uvedený schodek státního rozpočtu a míru inflace vyhodnotila ČNB jako nedostačující i pružnost českého trhu práce. Podle analytiků ČNB nejsou reálné mzdy dostatečně pružné. Nízká je také schopnost trhu práce vstřebávat šoky. Dalším problémem je i poměrně vysoká diference měr nezaměstnanosti mezi jednotlivými regiony České republiky. Lidé v ČR stále nejsou ochotni stěhovat se aktivně za prací. Dalším problémem je také nedostatečná ochota rekvalifikovat se. Toto jsou některé z důvodů, proč v České republice převládá dlouhodobá a strukturální nezaměstnanost.

Kladně pak ČNB hodnotila vyrovnávání životních úrovní v jednotlivých státech Evropské unie nebo fungování finančního sektoru v ČR.

Povědomí Čechů o euru

Ačkoli zatím nebyla započata žádná veřejná debata na téma přijetí eura v ČR, česká veřejnost je podle zprávy Evropské komise o euru informována nejlépe ze všech nových členských zemí EU. Lidé v ČR tedy vědí, jak euro vypadá, a většina z nich ho již někdy

použila v platebním styku. V České republice se s eurem jako s platidlem můžeme setkat poměrně často. V příhraničních oblastech sousedících s eurozónou je euro akceptováno velkou částí obchodníků.

Občané ČR spojují výhody eura především s cestováním, se snížením transakčních nákladů a snížením rizika spojeného s pohybem měnového kurzu. Věří také, že bude jednodušší porovnávat ceny zboží a služeb v jednotlivých státech eurozóny. Jednotnou evropskou měnu chápou jako měnu světovou, srovnatelnou s americkým dolarem nebo japonským jenem.

Za nejdůvěryhodnější instituce, které poskytují informace o euru Češi považují Českou národní banku (té věří 86% dotázaných²), evropské instituce (jim věří 74% dotázaných²) a domácí komerční banky (těm vyslovilo důvěru také 74% dotázaných²).

I když je hlavním cílem zavedení eura cenová stabilita, lidé si myslí, že vstup do eurozóny přinese zdražování. Jako oporu pro tento argument si berou sousední Německo, kde obchodníci využili přechod na euro k zaokrouhlování cen směrem nahoru.

Problémem však zůstává, že si lidé nejsou vědomi toho, že jednotnou evropskou měnu přijmout musíme. Nepřipouští si, že euro nelze zamítnout. Tento názor převládá i v ostatních „čekatelských“ zemích.

Kdy přijmout euro

Otázkou tedy zůstává, kdy bude pro Českou republiku výhodné euro přijmout, jaké to pro ni bude mít výhody a jaké to pro ni bude představovat náklady. Důležité je také zamyslet se nad tím, jaké dopady může mít na českou ekonomiku neustálé odkládání eura.

Na otázku, kdy je pro ČR vhodné euro přijmout zatím neexistuje jednoznačná odpověď. Doposud totiž nebyla provedena analýza, která by na tuto otázku dávala jednoznačnou odpověď. Odborníci přikládají různým argumentům různou váhu. Proto se liší jejich názor na to, kdy a zda vůbec je euro pro Českou republiku výhodné.

Jako výhody přijetí eura se uvádí například snížení rizika měnových a finančních turbulencí, větší disciplinovanost domácích politiků při sestavování státního rozpočtu, stabilizace dlouhodobých úrokových sazeb, snížení transakčních nákladů, větší cenová transparentnost a mezinárodní srovnatelnost ekonomických veličin.

Nejdiskutabilnější z výše uvedených bodů je asi ten, který se týká disciplinovanosti domácích politiků při sestavování státního rozpočtu. Stačí letný pohled napříč současnými členy eurozóny a zjistíme, že výše schodku státního rozpočtu v několika zemích překračuje povolenou mez. Je alarmující, že je to zrovna v zemích, které mají takovou politickou sílu v rámci eurozóny, že jsou schopny ovlivnit pravidla upravující pobyt v eurozóně, tedy i pravidla upravující výši schodku státního rozpočtu.

Jako náklady přijetí jednotné měny euro můžeme uvést ztrátu měnové politiky, přičemž tato politika společně s politikou kursovou, které se přistoupivší země také vzdávají, slouží jako nástroj proti asymetrickým šokům a asynchronnímu cyklu. Dalším nákladem pro členskou zemi eurozóny mohou být neadekvátní měnové podmínky, pod kterými rozumíme nízké, či dokonce záporné úrokové sazby, a asymetrie měnové transmise.

Závěr

Pro to, abychom se lépe dokázali připravit na vstup do eurozóny, můžeme zatím sledovat, jaký vliv bude mít přijetí eura na slovinskou ekonomiku a na ekonomiky států, které vstoupí do eurozóny v dohledné době. Dobrý obrázek by nám mohlo poskytnout

například Slovensko. Jelikož budeme jednotnou evropskou měnu zavádět později, můžeme se zaměřit na rozdíl mezi predikovanými a skutečnými dopady na ekonomiku té které země.

Euro však nelze odkládat donekonečna. Přinejmenším je důležité stanovit konkrétní termín. Mnozí ze zahraničních investorů se již dnes zaměřují spíše na země, které se v brzké době chystají přijmout euro za svoji měnu. Snaží se tak eliminovat rizika spojená s pohybem kurzu. Výhodné jsou pro ně i nižší transakční náklady.

Použitá literatura:

- (1) JEŽEK, K. Vstup jen pro připravené. *Ekonom*, 2006, č. 43, s. 35, ISSN 1210-0714
- (2) OLŠOVSKÝ, L. Podpora eura u nováčků vzrostla. *Bankovníctví*, 2006, č. 9, s. 22-23, ISSN 1212-4275
- (3) MACHÁČEK, J. Česko nemá nový termín ke vstupu do eurozóny. www.finweb.cz
- (4) PATOČKOVÁ, M. Euro přinese vyšší úrok. *MF Dnes*, 31. 10. 2006
- (5) SINGER, M. Časování vstupu do eurozóny. *Prezentace Centrum pro ekonomiku a politiku Praha, 16. 10. 2006, www.cnb.cz*

Kontakt:

Ing. Vendula Mašátová
Husova 11, 306 14 Plzeň
Tf.: +420 377 633 401, e-mail: masatova@kef.zcu.cz

**REGIONÁLNÍ SÍŤ V OBLASTI CESTOVNÍHO RUCHU VE ŠVÝCARSKU
NA PŘÍKLADU REGIONU OBERENGADIN / ST. MORITZ****Jaromír Mazel**Klíčová slova:

Regionální síť - turistický ruch.

Keywords:

Regional networks - tourism movement.

Abstract:

Company networks represent the coordinating form between the hierarchical structure of the conventional enterprise and the market. Company networks are to be understood as an answer to the development trends of the environment of the enterprise, particularly to the increasing competition on the dynamic relevant markets. Objective of this paper is to describe and analyse the fundamentals of regional networks in the field of tourist business, exemplified on the basis of a practical approach in the region Oberengadin / St. Moritz in Switzerland.

1. Teoretické základy podnikových sítí

Podnikové síť jsou definovány jako dobrovolná organizační podniková forma (dvou nebo více podniků nebo jejich částí), která se snaží o využití či získání komparativního náskoku „souhrnem ekonomických aktivit, ... které se vyznačují komplexně-reciprokými, spíše kooperativními než kompetitivními, a relativně stabilními vztahy mezi právně samostatnými, hospodářsky však obvykle navzájem závislými subjekty“¹.

V posledních letech pozorovaný vzrůst výskytu kooperací přes hranice organizací se zřejmě odvíjí z četných změn rámcových podmínek, jako např. globalizace, nutnost zkrácení reakční schopnosti („time to market“) a posun k vysokému zhodnocování („clients are looking for solutions, not for products“²). Zákazníci se v podstatě nezajímají o strukturu podniku a o zdroje, které má podnik k dispozici a které stojí za jimi "konzumovaným" výstupem podniku. "Zajímá je spíše to, zda výsledky inovačních snah uspokojí jejich představy, potřeby a přání a zda jim přinesou očekávanou hodnotu.“³

Strategie zaměřená na vztah se zákazníky může vyžadovat podstatné rozšíření nabídky podniku, která nepatří k dosavadní jádrové kompetenci podniku, nehledě na nutnost komercializace přidaného výkonu. Obecně se dá říci, že čím je trh specializovanější a inovativnější, tím důležitější je navazování kooperačních vztahů a vytváření síťových útvarů.

Odpověď na otázku: „Jak je možno síťovou spoluprací zlepšit nebo udržet konkurenční výhody podniku na trhu“⁴ umožňuje kategorizovat cíle navazování nadpodnikových kooperací podle jejich významu pro vlastní podnik jako

¹ Sydow 1995, s. 82.

² Kan 2003, s. 15.

³ Blažek 2005, s. 22.

⁴ Luczak 2000, s. 13

- *velmi důležité*: 1. zlepšení šancí při zavádění nových produktů, 2. rozšíření odbytového trhu, 3. přístup na nové trhy;
- *důležité*: 1. zlepšení know-how, 2. snížení produkčních nákladů, 3. zmenšení investičního rizika, 4. zlepšení image;
- *méně důležité*: 1. pružnější struktury, 2. výhody společného nákupu a logistiky.

Zmínka o záměru, který je typický právě pro zakládání strategických aliancí a kartelů: získat dominantní postavení na trhu, zde chybí.

Při uspořádání a řízení vývoje podnikových sítí se zpravidla jedná o tyto čtyři základní úlohy managementu sítí⁵:

- *Selekci*, která se zabývá výběrem budoucích partnerů a posouzením, jestli jsou pro spolupráci vhodné z hlediska podnikové a síťové strategie.
- *Alokaci*, kde jde o rozdělení úkolů a přiřazení zdrojů na provoz aktivit sítě (stanovení částí či úseků podniku, které budou do spolupráce zahrnuty, stanovení hranice spolupráce).
- *Regulaci* představující vývoj „pravidel hry“, přičemž není kladen důraz na formalismus (smlouvy a právní zabezpečení), ale na skutečnost, že se tato pravidla v realitě opravdu uplatňují.
- *Evaluaaci* zahrnující nejen posouzení síťových vztahů a jejich kvantitativní a kvalitativní přínos, ale i rutinní dohled nad všemi činnostmi („reflexive monitoring“).

Všechny zmíněné funkce na sebe ve smyslu strukturálního přístupu navzájem navazují. Jejich realizace probíhá jak na úrovni sítě jako celku, tak i na úrovni vnitřních souvislostí.

Z několika zajímavých empirických průzkumů⁶ se lze poučit o tom, co účastníci realizovaných podnikových kooperací pokládají za hlavní předpoklady úspěchu při vytváření podnikových sítí:

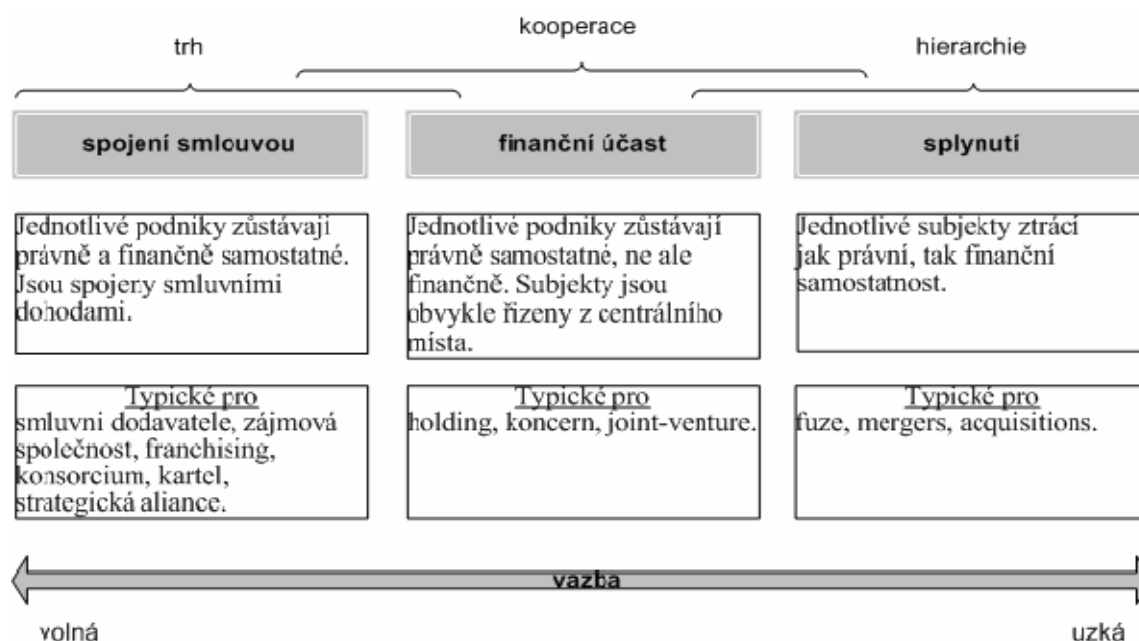
- Existence angažovaného inspirátora
- Pečlivá příprava realizace
- Stabilní „jádro“ sítě
- Důvěra a osobní kontinuita, udržování a pěstování osobních vztahů
- Flexibilní procesy
- Prostor pro inovaci
- Opatření pro vytváření nové identity
- Blízkost k praxi a možnost přenosu zkušeností
- Týmově orientovaní spolupracovníci
- Možnost ovlivnění formy kooperace

Je očividné, že za důležité se nepokládají ani věcná kompetence, ani odborné znalosti, ale převážně uspořádání osobních, týmových a komunikačních vztahů a procesů.

V následujícím členění (Obr. č. 1: Koordinační formy a vztahy) jsou zobrazeny charakteristické znaky podnikových spoluprácí dle typu vzájemných vztahů:

⁵ Sydow 2001, s. 89 a následující.

⁶ Hellmann 2001, s. 112 a následující; Helbich 2003; Luczak 2000, s. 14 a následující.

**Obr. č. 1: Koordinační formy a vztahy**

Zdroj: Mazel 2005, s. 150, s novým doplněním.

Obr.1 jasně ukazuje, že dle typu vzájemných vztahů představují podnikové sítě koordinační formu ležící někde mezi hierarchickými strukturami konvenčních podniků a volným trhem.

2. Zvláštnosti podnikání v oblasti cestovního ruchu

Cestovní ruch je jedním z nejdůležitějších odvětví švýcarského hospodářství, které přináší podstatné multiplikační efekty pro zaměstnanost a produkci⁷. Význam cestovního ruchu však nespočívá pouze v pozitivních dopadech na hospodářství, ale přispívá ve velké míře k rozvoji švýcarských horských oblastí, které tvoří 2/3 celkové plochy státu.

Cestovní ruch v horských oblastech se od původního zaměření na pouhou dopravu postupně přeměnil na zprostředkování komplexních zážitků. Dnešní řetězec turistického „konzumu“ je stále obsáhlejší. Poptávka hostů obsahuje služby, které se dají členit na přímé (horské dráhy, ubytování, pohostinství, cestovní kanceláře, atd.) a nepřímé (veřejná doprava, obchod se spotřebním zbožím, energetické závody, komunikační zařízení, kultura, sport, zábava).

Oproti jiným odvětvím tedy nemůžeme oblast cestovního ruchu definovat nabídkou, protože turistický konzum se zobrazuje v účetnictví různých hospodářských odvětví. Celkový kvantitativní přínos branže pro národní hospodářství je možné vyčíst z tzv. satelitního konta "Tourismus Schweiz"⁸ zakládajícím se na švýcarském národním

⁷ Podíl cestovního ruchu na HDP: 14.1% (BfS 2006), podíl na zaměstnanosti: 18.3% (BfS 2006).

⁸ Tourismus jako takový nenajdeme v žádné nomenklatuře národních statistik. Potřebné informace musí být jako komponenty pracně extrahovány z různých branží a potom shrnuty na zvláštní konto (ve Švýcarsku: Satelitní konto Tourismus Schweiz; TSA Schweiz). Teprve potom se dá určit podíl

účetnictví. V roce 1998⁹ činila turisticky indikovaná přidaná hodnota na BIP 3.4% (12 900 mil. CHF)¹⁰ a podíl cestovního ruchu na celkové zaměstnanosti 5,2% (165 500 zaměstnanců).

Charakteristické vlastnosti branže jsou¹¹:

- *asymetrické sezóny*
Docílený obrat v zimní části turistické sezóny činí 60%-80% .
- *závislost úspěchu na klimatických podmínkách*
Pravidlo 100 dní jako podmínka pro provozování zařízení pro zimní sporty: během 4 zimních měsíců nejméně sto dní, kdy sněhová vrstva v údolí obnáší nejméně 30 cm.- Finanční rezervy na překonání tří následujících zimních období beze sněhu během deseti let.- výška "sněhové kompetence" vzrůstá kvůli oteplení o 2°C z 1 200 mm na 1 500 mm.
- *vysoké investiční náklady*
zahrnují vybavení a údržbu sportovních areálů (zasněžování) a investice do přepravních zařízení. Poměr stálého majetku k oběžnému obnáší až 95%.
- *vysoký stupeň zadluženosti*
Stupeň zadluženosti nezřídka dosahuje znepokojivých 80%.
- *závislost úspěchu na zaměstnancích*
Běžný poměr stálého obyvatelstva vůči hostům 1 : 10 a sezónní výkyvy kladou velké nároky na nábor vhodných zaměstnanců, požaduje se kompetence a flexibilita.
- *lokální zakotvení*
Místní podnikatelé jsou zdrženliví ve spolupráci s cizími investory.
- *tradiční pojetí kultury podnikání*
Mnohé tradiční horské podniky cestovního ruchu chápou management jako politickou vypočítavost, a ne jako strategický program, kompetenci a profesionalitu.
- *povinnost koncese*
Provoz v oblasti hromadné dopravy podléhá státní kontrole. Dočasná povolení a každoroční kontroly jsou často spojeny s nepředvídanými investicemi.

3. Síťové uspořádání na příkladu regionu Oberengadin / St. Moritz

Ve Švýcarsku se nachází cca 650 horských drah¹². Jejich heterogenita je zřejmá ze zjištění, že 14% všech drah je zodpovědných za téměř 80% obratu branže, oproti 42% drah, které vykazují obrat menší než 1 mil. CHF a jejichž kumulovaný přínos obnáší méně než 2% celkového obratu.

Region Oberengadin / St. Moritz patří k tradičně nejznámějším destinacím, které Švýcarsko turistům může poskytnout. Jeho silnými stránkami jsou: jedinečná poloha v údolí řeky Inn ve výšce cca 1 800 mm, obklopeném horami, sahajícími až do výšky 4 000 mm, mimořádně rozsáhlé možnosti

přínosu každé branže pro turismus. Cílem je určení přidané hodnoty indikované cestovním ruchem. Poslední ve Švýcarsku publikovaný výzkum zobrazuje rok 1998.

⁹ TSA 2006.

¹⁰ Její hlavní komponenty: ubytování 31%, hromadná doprava 20%, pohostinství 14%, cestovní kanceláře a turistická informační centra 9%.

¹¹ Abegg 1996, s. 123 a následující.

¹² Seilbahnen Schweiz 2003, s. 6.



Obr. č. 2: Švýcarsko a region Engadin
Zdroj: Freizeit Engadin 2006.

tunelem.

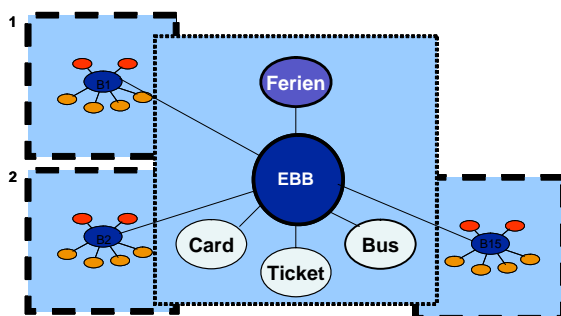
pro letní a zimní aktivity, přitažlivost neporušené krajiny zapadlých horských údolí v kontrastu s identitou, která je tvořena klientelou z nejvyšších finančních vrstev či JetSetu.

Oddělenost této oblasti od ostatního Švýcarska není dána odlehlostí, ale spojením: doprava do Oberengadinu po silnici je možná jen přes průsmyky, vysoké přes 2 200 mmm (v zimě často neprůjezdné) nebo vlakovým spojením

Horské dráhy

V regionu Oberengadin / St. Moritz zjišťujeme, že každá z patnácti obcí udržuje svoje vlastní dráhy¹³. Jejich celková kapacita:

35 000 osob za hodinu, délka sjezdovek je 350 km (z toho 70 km uměle zasněžovaných)¹⁴. Horské dráhy se jako přepravní zařízení dále starají o úpravy svahů a přidruženě provozují 37 pohostinství, některé i hotely. Všechny dráhy, zpravidla akciové společnosti, představující nezávislé konkurenční podniky, se nachází v okruhu cca 30 km. Společnými permanentkami, platnými v celém regionu, byly poprvé vytvořeny podmínky pro využití celkové nabídky



Obr. č. 3: Síť regionálních horských drah
Zdroj: autor.

oblasti. Z původní pracovní skupiny všech patnácti horských drah později vznikla regionální společnost "Engadiner Bergbahnen, EBB" jako síťové spojení všech regionálních horských drah (viz Obr. č. 3: Síť regionálních horských drah), která po etapách realizovala další projekty:

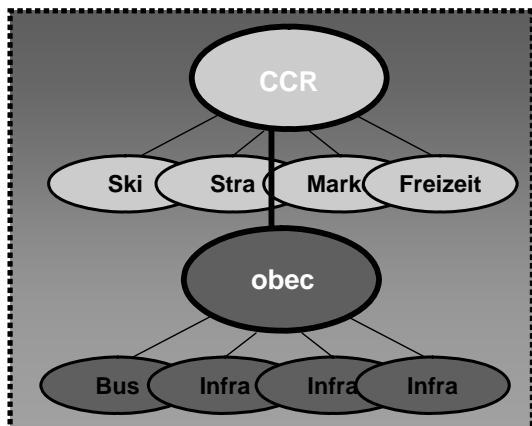
- rozšíření lyžařských permanentek na všechny dopravní prostředky v údolí (vlak, autobus), na vstup do termálních lázní a na různorodé kulturní nabídky.
- zavedení EngadinCard, kreditní karty s rozšířenou funkcí (vybavení jako dálkově snímaná permanentka s aktivací přes internet)
- ustanovení společné agentury "Engadin Ferien" za účelem destinačního marketingu drah
- ujednání velkých společných záměrů, jako sjednocení dlouhodobého financování, instalace pro umělé zasněžování (společné vodní zásoby) nebo koordinovaná inovace dopravních zařízení.

¹³ Engadiner Bergbahnen 2006.

¹⁴ Pro srovnání: v areálu Špindlerův Mlýn je k dispozici 25 km sjezdovek a kapacita drah obnáší 17 650 osob/hodinu (Vystoupil 2006, s. 58).

Obecní správa a centra cestovního ruchu

Obecní správa je v první řadě zodpovědná za vytvoření a udržování infrastruktury pro potřeby rezidentů.



Obr. č. 4: Obec a centrum cestovního ruchu

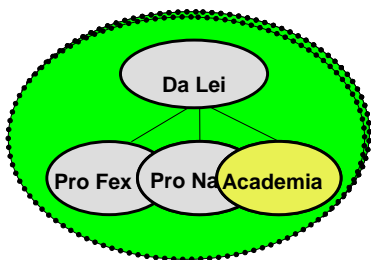
Zdroj: autor.

Z podnětu a pověření obce zajišťuje "Kur- und Verkehrsverein"¹⁵ všechny nabídky a služby, jejichž zákazníci jsou hosté a turisté. Jen těžko se dá zabránit překrývání těchto úloh. Tuto problematiku zesiluje skutečnost, že se obvykle jedná o nonprofítní organizace: na financování jejich činností se podílí jednak obce, ale hlavně sami uživatelé nabízených služeb. Jedním z nejdůležitějších úkolů této organizace je přímá propagace obce a její nabídky pro cestovní ruch (viz. Obr. Č. 4: Obec a centrum cestovního ruchu), ale

i propagace prostřednictvím společné regionální cestovní kanceláře "Freizeit Engadin". Ve spolupráci s "Engadin Ferien" jsou sestavovány a poskytovány paušální nabídky pro každou lokalitu, jako příklad síťové spolupráce mezi hromadnou dopravou, ubytováním a pohostinstvím.

Skupiny pro ochranu přírody

Ve všech výše uvedených seskupeních jsou zastoupeny orgány ochrany přírody jako garanti zájmových skupin, sledujících trvale udržitelné využívání krajiny turistikou. Působí jako zprostředkovatelé mezi stálým obyvatelstvem a hosty, mezi agrárním sektorem a turistikou (viz Obr. č. 5: Skupiny pro ochranu přírody). V jejich střešní organizaci jsou zahrnuty jak partikulární zájmy zástupců malých údolí a rezervací, tak i vzdělávacích institucí, zaměřených na propagaci kulturně-historických pozoruhodností.



Obr. č. 5: Skupiny pro ochranu přírody

Zdroj: autor.

S přihlédnutím ke skutečnosti, že všechna tato propojení existují nejenom

v regionální spojitosti, ale v souladu s členěním švýcarské státní správy (obec, kanton, stát) se opakují na každé vyšší úrovni, docházíme ke komplexnímu síťovému sdružení, které zobrazuje útvar horizontálně a vertikálně propojených regionálních sítí (jako sítě sítí) pro obsluhu všech potřeb cestovního ruchu ve Švýcarsku.

Příznačným rysem tohoto seskupení je skutečnost, že se zakládají na dobrovolnosti (účast není nikým nařízena), že se každý dílčí útvar nachází v jiném "životním cyklu"

¹⁵ Volný překlad autora: "Centrum pro cestovní ruch", jako zajišťovatel všech služeb pro turisty a koordinátor provozovatelů rekreačních nabídek.

kooperace a že každý vztah je jen tak dlouho aktivně využíván, jak dlouho se zúčastněným členům subjektivně "vyplácí".

4. Výzva pro management

Obecně věcné důvody a praktické příklady pro navazování kooperačních procesů jako motiv při vytváření síťových sdružení na oblasti cestovního ruchu můžeme rozdělit do tří skupin:

1. intra-sektorální (mezi horskými drahami)

- financování zlepšení rozložení rizika
- profesionalizace úprava managementu
- diverzifikace symetrie sezónních obrátů, přešetření nabídky
- diferenciací zdůraznění jedinečnosti v relaci ke konkurenčním destinacím

2. inter-sektorální (přidružené sektory)

- míra zadlužení kreditní politika, úroky za cizí kapitál
- investiční nároky inovační rytmus, kapacita, umělý sníh, pojištění
- komplexita služeb komplexnější řetězec „konzumu“, koordinace celkových nabídek
- marketing úprava tržní prezence

3. mimo-sektorální (okolní sféry: společnost, klima, životní prostředí)

- globalizace možnost srovnávání nabídek, konec monopolu: zimní sporty vs. pláže
- klima oteplování, zvyšování výšky sněhové kompetence nad 1 200 mnm
- změna společ. hodnot rozšiřování nabídky vs. ochrana přírody
- stát sektorální subvence

Druhy síťových kooperací přitom rozlišujeme na

- horizontální (stejný obor podnikání), např. využívání poznatků economies of scale proti cenové a investiční vytlačující soutěži;
- vertikální (dle řetězce konzumu a služeb), např. využívání poznatků economies of scope, sdružování zisku;
- laterální (nesouvisející obory podnikání), např. integrace v „destinační holdingy“, zajišťování veřejných půjček s náhradou úroků za odvody v naturáliích.

K operativním úlohám managementu patří sledování finančních indikátorů¹⁶, vypracování podnikatelského plánu, jeho adaptaci na dynamiku procesu změn a převedení strategie propagace vlastní "značky" do destinačního marketingu, tj. do propagace regionu.

¹⁶ Horské dráhy v regionu Oberengadin / St. Moritz patří k investičně intenzivním podnikům (stálý majetek / oběžná aktiva ~ 95%) a k podnikům s nejvyšším stupněm zadluženosti. Abychom však nepodlehli "magii" číselných ukazatelů, musíme si uvědomit, že vždy podávají věrný zpětný obraz o úspěchu vlastní činnosti v minulosti. Přesto však tvoří základ pro rozhodnutí ohledně budoucího uspořádání a dovolují srovnání s konkurencí.

5. Shrnutí a výhled

Zmíněné trendy mají vliv na změny organizačních struktur podniků. Tradiční hierarchické struktury se začínají rozvolňovat a mění se na uspořádání pružnějšího typu. Podnikové sítě, představující koordinační formu ležící mezi hierarchickými strukturami konvenčních podniků a trhem, jsou chápány jako odpověď na vývojové trendy prostředí, ve kterém se podniky nalézají.

Vysoký stupeň zadluženosti podniků působících v oblasti cestovního ruchu v regionu Oberengadin / St. Moritz (zvláště horských drah) nedovoluje příliš optimistický pohled do budoucna. Jen vysoké investiční náklady, realizované již v minulosti, a připravované nové investice, pokud budou financovány z volného CashFlow, relativují tuto perspektivu. Předpokladem úspěšného řízení podniku z hlediska síťových sdružení je zaujmout jasné stanovisko jako odpověď ke třem klíčovým otázkám:

1. Kdy jsou síťové kooperace nezbytné?

- investiční záměry přesahují možnosti jednotlivých podniků
- znepokojivá struktura majetku (transportní zařízení) a situace výnosů
- požadavek bezpodmínečného zachování autonomie subjektu.

2. Dají se regionální sítě řídit jako podniky?

- ano, pokud existují společné normy a hodnoty
- ano, za předpokladu shody ohledně očekávaného užítku
- ano, při schopnosti rychlého přizpůsobení na měnící se vnější podmínky.

3. Jaké jsou předpoklady pro úspěch managementu?

- znalost a analýza trendů
- vědomí celkových souvislostí (mix různých perspektiv: hospodářské, společenské, klimatické)
- zásahy do ekosystému neohrožují trvale udržitelné využívání krajiny turistikou.

Většinou se jedná o požadavky, jejichž splnění zjednodušuje nasměrování od kooperace k integraci¹⁷. Jako strategie pro celou branži cestovního ruchu v regionu Oberengadin / St. Moritz se dá doporučit pečlivé uvážení, zda zaručení úspěchu v budoucnosti nepovede nejen ke koncentraci struktur na úseku cestovních center, ale i ke stále četnějším integracím (či dokonce fuzím) na oblasti horských drah.

Literatura:

- (1) ABEGG, B. *Klimaänderung und Tourismus*. vdf Hochschulverlag ETH Zürich 1996. ISBN 3-7281-2372-2.
- (2) BIEGER, Th. *Erfolgsfaktoren für Bergbahnindustrie im Wandel*. Diskussionsbeitrag des IDT, St. Gallen 2005.
- (3) BLAŽEK, L., KLAPALOVÁ, A. *Vztahy podniku se zákazníkem*. Working paper č. 10/2005 Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky Brno 2005. ISSN 1801-4496.
- (4) FLOCKEN, P. a kol. *Erfolgreich im Verbund*. RKW, Eschborn 2001. ISBN 3-89644-169-8.

¹⁷ Bieger 2005, s. 68.

- (5) HELBICH, B. *Beziehungspflege im Netzwerk*. Arbeitspaper Universität Bielefeld, 2003.
- (6) HELLMANN, S. *Erfolgsfaktoren*. V Flocken 2001.
- (7) KAN, R., *Creating Synergies and Competitive Advantage*. V SBR 2002/9, St.Gallen, 2002.
- (8) LUCZAK, H. *Aufbau erfolgreicher Unternehmenskooperationen*. FIR, Aachen 2000.
- (9) MAZEL, J. *Vytváření podnikových sítí*, s. 178 - 201. V KUČERA, R. a další, *Teorie řízení podniku*. Brno, MU, 2005, 231 s. ISBN 80-210-3698-2.
- (10) SYDOW, J. *Strategische Netzwerke*. Gabler, Wiesbaden 1992. ISBN 3-409-13947-8.
- (11) SYDOW, J. *Management von Unternehmensnetzwerken*. Gabler, Wiesbaden 2001. ISBN 3-409-11488-2.
- (12) VYSTOUPIL J. & kol. *Atlas cestovního ruchu České republiky*. Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Praha 2006. ISBN 80-239-7256-1.
- (13) *Schweizer Bundesamt für Statistik, Statistik Schweiz 2006*. Stránka dostupná 7.12.2006 na <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/tourismus/uebersicht/blank/publikationen.html?publicationID=2383>
- (14) *EBB-Engadiner Bergbahnen*. Stránka dostupná 7.12.2006 na http://www.bergbahnenengadin.ch/021stm_0106_de.htm
- (15) *Engadin / St. Moritz*. Stránka dostupná 8.12.2006 na <http://www.engadin.ch>.
- (16) *Seilbahnen der Schweiz, Fakten und Zahlen*. 2006. Stránka dostupná 8.12.2006 na <http://www.seilbahnen.org/Wirtschaft.html>
- (17) *Sattelitenkonto Tourismus der Schweiz*. Stránka dostupná 8.12.2006 na http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/infothek/erhebungen__quellen/blank/blank/tsa/01.html

Kontakt:

Jaromír Mazel, lic.oec.HSG
Universität St. Gallen
Dufourstrasse 50
CH-9000 St. Gallen, Švýcarsko
E-mail: mirek.mazel@unisg.ch

UPLATNĚNÍ KALKULACE ABC

Hana Mikovcová

Klíčová slova:

Nástroje řízení - kalkulace ABC – aktivity – zdroje - nákladové objekty

Key words:

Methods of the driving - Activity Based Costing – Activities – Resources - Cost Objects

Abstract:

It is not possible to use the standard methods of the driving in present constantly changing conditions. Enterprises must use the progressive methods of the driving. The aim is enhance the methodical appliance and formulate the practical recommendations for enterprises in area of the driving of costs.

Úvod

Celosvětová globalizace vyvolává stále rostoucí konkurenční tlak na podniky, z tohoto důvodu je nutí soustavně budovat konkurenční výhodu i v oblasti nákladů. Na tuto situaci musí reagovat a transformovat se i klasické nástroje, používané při řízení nákladů. Nelze tedy vystačit se standardním řízením nákladů a je nutno používat takové metody řízení, které drží krok s dynamicky se vyvíjející ekonomikou.

Řada firem v České republice je schopna se bez problémů se situací vyrovnat a pružně reagovat na potřeby změn aplikací nejnovějších metod řízení. Dále existuje i řada podniků, která sice potřebu změn v řízení pociťuje, ale vývoji metodologického aparátu po teoretické stránce (nedostatek informací o nových a efektivních metodách řízení) i praktické stránce (skokové změny zejména v IT) se nedokáže včas přizpůsobit. Na konci spektra lze ale nalézt i podniky, jejichž management z řady objektivních i subjektivních důvodů při aplikaci nových metod řízení velmi výrazně zaostává a na vývoj metodického aparátu takřka nereaguje. Právě tyto dvě skupiny podniků by měly být předmětem pozornosti, zejména tyto by měly být oslovovány ze strany teorie a právě jim by mělo být nabízeno instrumentarium metod a technik, které vedou k růstu výkonnosti.

V oblasti nákladů by neměla zůstat stranou oblast, která je sice teoreticky již dostatečně propracována, ale v praxi se týká nemnoha podniků, a tou je například aplikace metody ABC/ ABM (Activity Based Costing/Management).

Podstata metody ABC

Jedná se o relativně nový přístup ke sledování a přiřazování nákladů. Na rozdíl od tradičních kalkulačních metod nevyužívá alokaci nákladů na kalkulační jednici (například výrobek) přes nákladová střediska, ale přes aktivity, které jsou pro tvorbu výkonů nezbytné. Důvody, které vedly k tomuto posunu v přiřazování nákladů, lze nalézt ve změnách (vysoká diverzifikace výrobních portfolií, diferenciací služeb, krátké životní cykly výrobků, rostoucí požadavky zákazníků na rozmanitost a kvalitu výrobků, růst síly dodavatelů i odběratelů...), které provázejí podnikatelskou činnost. Tradiční kalkulace přestávají v těchto nestabilních podmínkách poskytovat relevantní informace pro řízení. Poskytují totiž odpověď na otázku, jaké náklady vznikly a jak

byly alokovány na vnitropodniková střediska, případně jak se jednotlivé výrobky či výrobní skupiny podílejí na úhradě nákladů, ale neodpovídají na otázku, co bylo důvodem vzniku těchto nákladů. Kalkulace ABC se vrací ke vztahu příčina – následek. Opouští tradiční předpoklad, že příčinou vzniku nákladů je především objem (např. spotřeba času, hodnota materiálu). V popředí pozornosti kalkulací ABC je příčinná souvislost mezi náklady a nákladovými objekty, mezi tyto dvě kategorie ale vsouvá ještě jeden prvek a tím jsou činnosti (aktivity).

Základním smyslem kalkulace ABC je tedy co nejpřesněji vyjádřit vztah nákladů k příčině jejich vzniku, a to zejména v případě, kdy příčinou růstu nákladů není zvýšený objem prováděných finálních výkonů. Z metodického hlediska jde v podstatě o kalkulaci s úplnými náklady (absorpční metoda), kterou je možné kombinovat s neabsorpční.

Pokud tedy pracujeme s modelem ABC, používáme pojmy jako jsou procesy, činnosti, aktivity, zdroje, nákladové objekty.

Aktivita je prvkem procesu firmy. Je jí míněna činnost, kterou je nutné vykonat, aby mohl vzniknout nákladový objekt (obvykle výrobek). Jedná se například o výběr dodavatelů, uzavření smluv, objednání materiálu, přejímku materiálu, kontrolu kvality atd.

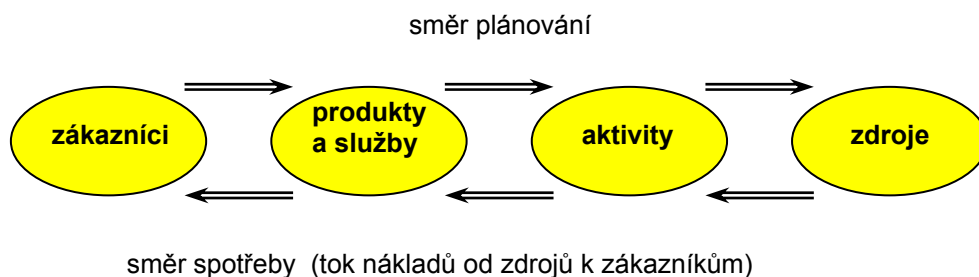
Proces je sledem aktivit. Hierarchicky lze procesy uspořádat jako hlavní (například vývoj, zásobování, výroba, prodej) a dílčí (například v rámci zásobování by to byly tvorba nákupní strategie, hodnocení a výběr dodavatelů, řízení dodavatelů, identifikace požadavků výroby, nákup materiálu, přejímka, realizace platby). Proces lze charakterizovat i jako soubor činností, který vyžaduje jeden nebo více vstupů a tvoří výstup, který má pro zákazníka hodnotu, případně jako soubor propojených zdrojů a aktivit, které přemění vstupy na výstupy. Pro použití procesů jako prostředníka při alokaci nákladů na nákladové objekty existují tři základní důvody:

- Stabilita aktivit a procesů oproti proměnlivosti výrobního portfolia - v současném období se výrobky vyskytují ve výrobních portfoliích podniků relativně krátkou dobu, v extrémních případech to mohou být jen týdny, oproti tomu dílčí aktivity podniku jsou relativně stále stejné. Proto je vhodné orientovat informační systém podniku na procesy a aktivity.
- Možnost alokace fixních nákladů – s členěním nákladů na fixní a variabilní pracují kalkulace neúplných nákladů, které i při členění fixních nákladů do několika úrovní nedokážou zjistit, co tyto náklady vyvolalo – zkoumají především to, jak je výrobky uhrazují. Kalkulace ABC je do jisté míry schopna najít faktory, na kterých jednotlivé skupiny fixních nákladů závisí, tím je schopna je přiřadit tomu správnému nákladovému objektu.
- Možnost současné kalkulace na různé nákladové objekty – nalezením příčin vzniku nákladů je možné získat nejen informace o nákladech na produkt nebo službu, ale i na jiné nákladové objekty, například distribuční kanály, které firma používá, trhy, na které nabízí své výrobky, zákazníky, kterým tyto výrobky jsou určeny aj.

Zdroje jsou vstupem do modelu ABC. Jsou to tedy základní výrobní faktory, které vykonávají aktivity, při které jsou spotřebovávány a opotřebovávány a tím je vyvolán vznik nákladů.

Nákladové objekty jsou výstupem modelu ABC. Jedná se nejen o tradiční produkt, může jím být i zákazník, dodavatel, služba, distribuční cesta – tedy jakýkoli výstup, na který je potřeba alokovat náklady.

Základní princip metody ABC lze vyjádřit pomocí jednoduché myšlenky: zákazníci vyžadují produkty a služby, tyto produkty a služby spotřebovávají činnosti (aktivity), činnosti spotřebovávají zdroje. Směr plánování v rámci modelu ABC a tok nákladů v modelu lze vyjádřit graficky:



Obr.1: Schéma kalkulace ABC

Připomeňme si pro porovnání i schéma tradiční kalkulace, kde produktům jsou přiřazovány jak náklady přímé tak nepřímé (zpravidla pomocí klíče, který tvoří některá z položek přímých nákladů).



Obr.2: Schéma tradiční kalkulace

V souvislosti s uplatňováním kalkulace ABC v řízení mnohdy dochází i ke změnám organizační architektury podniku – dochází k výstavbě procesních středisek, při jejichž tvorbě by měly být dodržovány základní požadavky:

- Homogenita – všechny prvky procesního střediska se musí chovat stejně k vyvolaným nákladům,
- Ohraničení – každé středisko musí být jednoznačně vymezeno prostorem, majetkem a pracovníky,
- Odpovědnost – každé středisko je plně odpovědné za procesy, které v něm probíhají,
- Vztažná veličina – pro každé středisko musí existovat měřítko pro zde vzniklé náklady.

Výsledkem tvorby procesních středisek by mělo být:

- Zachycení nákladů podle příčin vzniku,
- Zlepšení přesnosti kalkulací,
- Zavedení odpovědnosti a zlepšení motivace v základních jednotkách podniku – přímo ve střediscích.

Lze tedy tvrdit, že aplikace metody ABC, resp. přerůstání v model řízení nákladů podle aktivit (Activity Based Management – ABM) vyvolá i změny v organizační architektuře podniku. I v tomto případě ale platí: přesnější zachycení nákladů a jejich přiřazení nákladovým objektům zlepšuje kontrolní funkci, ale současně může vést k vyšší složitosti podniku a tím k růstu nákladů na sledování vztažných veličin.

Fáze ABC

Postup vytváření modelu ABC by bylo možné rozdělit do několika základních etap:

První základní etapou je identifikace aktivit a procesů, které v podniku probíhají. Přitom je nutné mít na paměti, že každá aktivita musí být časově i věcně ohraničená a že proces je logicky navazující sled aktivit. Počet aktivit a tím i procesů závisí na konkrétním podniku, odvětví, velikosti, používané technologii, struktuře používaných zdrojů aj. Při tvorbě kalkulace ABC postačí definovat 10 – 30 procesů, pro složitější modely uplatňované pro řízení nákladů podle aktivit (ABM) je nutné sledovat až stovky procesů. Při analýze procesů je zároveň možné vytvářet pyramidovou strukturu procesů. Každý prvek základní úrovně má svůj tzv. cost driver, tedy příčinu, díky které se mění náklady a kterou spotřebovávají jednotlivé nákladové objekty. Počet cost driverů je důležitou položkou při úvahách o počtu procesů, které budou v podniku sledovány. Méně procesů činí model ABC transparentnější a lépe použitelný. Procesy na vrcholových úrovních pak ale mohou být příliš široké a heterogenní, což může vést k ignorování dalších příčin růstu nákladů, které zůstanou skryté v průběhu vrcholového procesu. Naopak přílišná podrobnost modelu a tedy štěpení procesů na stovky procesů dílčích vyvolává růst nákladů na jejich evidenci, sledování, kontrolu. Kromě hierarchického členění je možné dělit procesy na procesy hlavní a podpůrné. Hlavní procesy jsou prováděny ve prospěch určitých produktů, služeb či zákazníků, podpůrné procesy pomáhají zajišťovat průběh procesů hlavních. Metodou pro pojmenování aktivit a procesů je obvykle metoda dotazování pracovníků a jejich pozorování, přičemž je doporučováno využít znalostí a zkušeností nejen top managementu, ale všech pracovníků. U aktivit kromě pojmenování by měl být uveden i obsah aktivit. V návaznosti by měly být aktivity seskupovány do rodin, například aktivity týkající se získávání zdrojů, výroby produktů, práce se zákazníky, podpůrné aktivity v administrativě, údržbě atd. Identifikace a popis aktivit plní funkci procesního slovníku, který definuje nejdůležitější pojmy, procesy a aktivity a pomáhá tak zjednodušit tok informací a průběh diskusí. Tato etapa je zakončena vytvořením procesní mapy, tedy modelovým zobrazením procesů a návazností mezi nimi.

Další etapou je identifikace zdrojů aktivit a přiřazení aktivit ke zdrojům. Zdroje – tedy nákladové druhy jsou seskupovány tak, jak se váží k vykonávaným aktivitám, kterými jsou spotřebovávány. Vztažnými veličinami, tzv. activity drivers (příčin spotřeby zdrojů), pomocí nichž se provádí přiřazování spotřebovovaných zdrojů k aktivitám, mohou být spotřeba času na jednotlivé aktivity, počet výrobků, počet dávek, počet zakázek, plocha dílny, příkon strojů apod. Bude-li nalezena příčina spotřeby zdrojů a tyto zdroje budou podle ní přiřazeny k aktivitám, pak z této etapy již vyplyne ocenění aktivit. Metodou, která vede k ocenění aktivit, je opět dotazování pracovníků a použití jejich expertního odhadu pro spotřebu dosud společně sledovaných nákladů na jmenované procesy. Při detailním ocenění dílčích aktivit je možné vystačit s odhadem času, který pracovníci těmito aktivitami tráví. Přesnější metodu by sice mohly poskytnout snímky pracovního dne pro každou pracovní pozici, ale tyto metody používané pro normování práce nebývají pracovníky příliš dobře vnímány. Protože v další etapě budou nákladovým objektům přiřazovány náklady hlavních procesů, ještě je nutné na ně alokovat náklady procesů podpůrných. Použít lze v zásadě základní postupy:

- přímá metoda, kde se veškeré podpůrné procesy alokují na procesy hlavní bez zohlednění jejich vzájemných vazeb

- postupná metoda, kdy se procesy z nejnižších hierarchických úrovní alokují na procesy vyšších úrovní podle toho, jak jsou jimi vyžadovány a spotřebovány, přitom se však nebere v úvahu zpětná vazba (vzájemná spotřeba procesů)
- reciproční metoda, která modeluje při realokaci procesů veškeré vzájemné vazby a to obousměrně

Oceněné aktivity a procesy již mohou být členěny na aktivity a procesy:

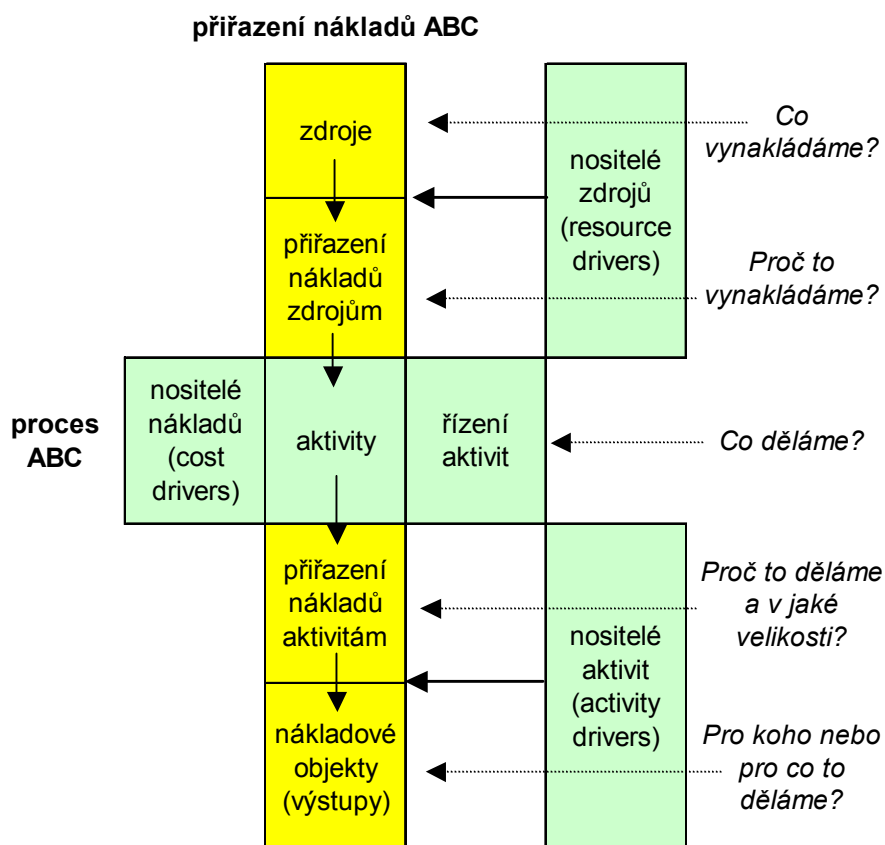
- Přinášející hodnotu zákazníkovi (například nová služba, nový produkt)
- Netvořící hodnotu pro zákazníka (fakturace, řízení pohledávek)
- Podpůrné aktivity (bez vazby na zákazníka, ale nezbytné pro existenci firmy – opravy, revize, technická podpora)

Výsledkem této etapy je tedy klasifikace aktivit, která může být využita pro eliminaci aktivit neefektivních, hledání řešení, kdy aktivity s vysokými spotřebami zdrojů by mohly být nahrazeny aktivitami jinými.

Následující etapa by měla být zaměřena na definování nákladových objektů (tedy předmět alokace). Jimi jsou například produkty, zákazníci, výkony, služby, dodavatelé, segmenty trhu aj. či jakákoli jejich kombinace – existuje tedy velmi volná možnost tyto objekty definovat. Hlavní zásada však je, že nákladové objekty musí být příčinou toho, proč je nutné vykonávat aktivity, které tím spotřebovávají zdroje. Jako nákladový objekt má smysl sledovat jen to, co má bezprostřední efekt pro daný podnik.

Závěrečnou etapou je alokace procesních nákladů na nákladové objekty, je tedy provedeno ocenění nákladových objektů. Alokace probíhá pomocí cost driverů, které reprezentují příčinu toho, kolik z dané aktivity se spotřebuje na určitý nákladový objekt. Při tomto ocenění platí tedy naprosto stejné pravidlo jako u přiřazování zdrojů aktivitám – je to pravidlo nalezení příčinné souvislosti. Je tedy nutné přiřadit oceněné aktivity pouze těm nákladovým objektům, které tyto aktivity spotřebovávají (např. zavedení nového výrobku si vyžádá aktivity v oblasti vývoje, testování, stanovení ceny, výběru a aplikaci dalších nástrojů marketingového mixu). Náklady na nákladový objekt jsou pak stanoveny jako součin jednotkové ceny aktivity a objemu aktivit, kterou si tento objekt vyžádal.

Souhrnný pohled na ABC poskytuje následující obrázek, kde na vertikální ose je patrný postup zdrojů k nákladovým objektům – aktivity spotřebovávají zdroje, výrobky a zákazníci spotřebovávají aktivity. Horizontální linie reprezentuje pohled na průběh procesu jako sled jednotlivých aktivit či sítě aktivit.



Obr. 3: Schéma kalkulace ABC

Zdroj: COKINS, G.: Activity-Based Cost Management

Jak již bylo řečeno, v rámci etap tvorby ABC byly oceněny jednotlivé aktivity podniku, což je prvním předpokladem pro možné snižování nákladů. Z kalkulace ABC tedy vyplynula možnost řízení nákladů (viz odst. 2), které se označuje jako Activity Based Management. Díky tomu, že je možné řídit náklady aktivit či procesů a nezůstávat jen na úrovni alokace na nákladové objekty, získává ABM strategický rozměr.

Závěr

Na závěr lze tedy říci, že cílem metody ABC/M (a její předností při úspěšné aplikaci) je zejména vytvoření transparentnosti v nákladech a výkonech a to především v oblastech nepřímých nákladů. Této čitelnosti se dosahuje důslednou analýzou procesů. Díky této analýze je možné alokovat náklady na nákladové objekty podle principu příčinnosti. Tak je možné redukovat nadbytečné a neefektivní aktivity. Určitými nevýhodami je fakt, že aplikace ABC/M vyžaduje změnu myšlení – místo středisek je nutné uvažovat v dimenzi procesů, je nutné mít exaktní přehled o aktivitách podniku, jeho získání je jak časově, tak personálně náročné. Bez podpory vedení, která překoná odpor ke změnám, je aplikace ABC nemožná.

Použitá literatura:

- (1) COKINS, G. *Activity-Based Cost Management*. John Wiley&Sons, Inc., 2001, ISBN 0-471-44328-X
- (2) ESCHENBACH, R. *Controlling*. Praha, ASPI, 2005. ISBN 80-7357-035-1.
- (3) MIKOVCOVÁ, H. *Controlling*. CD. Praha, VŠE, 2003. ISBN 80-245-0380-8.

Kontakt:

Ing. Hana Mikovcová, Ph.D.
Fakulta podnikohospodářská
Vysoká škola ekonomická v Praze
Nám. W. Churchilla 4, Praha 3
Tel.: 224098627, e-mail: mik@vse.cz

**SIGNIFICANCE OF ADVISORY INSTITUTIONS IN THE DEVELOPMENT
OF RURAL SMALL AND MEDIUM SIZE COMPANIES IN PODKARPACKIE
REGION****Teresa Miś**Key words:

advisory institutions - small and medium-size companies - rural areas - Podkarpackie region

Abstract:

Advisory services, which can through their educational, informative, advising and innovativeness stimulate growth, have been granted a major role to play in the development of both small and medium size companies (SMEs) in the Podkarpackie region. Advisory institutions in rural Podkarpackie region sustain business development through the improvement of human capital, consulting and information, promotion of innovativeness including the offer of assistance to companies seeking financing from EU program funds.

1. Introduction

Small and medium size companies have become the chief factors of regional competitiveness. They are responsible for over 65% of employment in Polish companies while contributing about half the GDP. The desire to meet training needs for companies existing in a given region has become a crucial issue.

Trainings aimed at letting loose entrepreneurial abilities enable the updating of knowledge, the attainment of defined skills or the development of certain approaches¹. Practical experience and examples from some EU countries including England, which show that rural entrepreneurship, cannot be subjected solely to free market regimes but that several specialized advisory institutions engage in collating and storing information as well as trainings in areas of rural SMEs², do serve to buttress the key role played by advising in rural entrepreneurship.

A lot of business-related institutions co-participate in stimulating, creating and transferring of information including modern technologies in a given region³. The existence of such institutions in a region enhances the exchange of experiences, development of models of co-operation, development of new types of business activities as well as capital and personnel interrelationships that results in effects of synergy. Advisory institutions play important roles in initiating regional development. They engage in activities that stimulate entrepreneurship and innovativeness in a given area. The gravity of the role played by advisory institutions is such that they act with foresight in co-operation with beneficiaries of advisory services in seeking optimal solutions.

The aim of the publication is to bring to light the role of advisory institutions in initiating and supporting the activities of rural SMEs with special reference to

¹ Strużycki M. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*; PWE Warszawa, str.19.

² Kłodziński M. *Bariery i priorytety rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej*; Zeszyty Naukowe AR w Krakowie; nr.377, z.78; str. 219

³ Piotrkowska-Trybull M. *Instytucje otoczenia biznesu i ich wpływ na konkurencyjność regionu*. Lega, Włocławek 2005.

Podkarpackie region as well as their degree of efficiency from the entrepreneurial viewpoint. This was researched using investigative questionnaires during 2003 / 2004 among entrepreneurs managing registered non-agricultural business activities composed of 200 (40%) companies not at all connected with agriculture and another 300 being farms that engage in non-farming activities. The entities covered by the study are a representative sample arrived at through layered random sampling involving first local authorities followed by business entities grouped according to their business types.

2. Institutions supporting rural entrepreneurs in quest of knowledge in their regions

Several businesses such as economic chambers, banks, societies, development agencies, stockbrokers, insurance companies, advisory institutions offer corporate services at the regional level. Amongst them however, the Agency for Rural Development is very active offering services in such areas as preparation of relevant documents needed to obtain EU funding, organization of economic missions, training, seminars and conferences for entrepreneurs.

Institutions of special relevance for the development of non-agricultural business activities in rural areas include territorial organs of public administration (provincial and local governments), primary market institutions (capital, labour markets), organizations of business societies (organizations of professional bodies), organizations involved in advising (production, economic and social), private and public institutions and organizations, national and foreign market economies including their integration with European frameworks⁴.

Business incubators that offer advisory, informative, training services and assist in drawing up business plans can be added to the list of advisory institutions. Worthy of mention are also Training and Advisory Centres (OSD) often referred to by various names such as: Centres for Support of Business, Business Assisting Centres, Entrepreneurship Clubs, as well as Consulting / Advisory Points⁵. These institutions are non-profit oriented advisory, informative and training organizations whose aim is enterprise development, self-employment and improving the competitiveness of SMEs. Training and advisory centres participate in all forms of initiatives aimed at expanding business potentials as well as improving the quality of life of local societies⁶. Business Support Centres offer multidimensional assistance both to baby enterprises as well as those already in business. This assistance is offered in the form of training in such areas as management, marketing, financing, legal as well as individualized consultancy⁷.

Agricultural Advisory Centres (ODR) plays important roles in professional developments of rural entrepreneurs. They, apart from educational courses on entrepreneurial issues, offer assistance to potential beneficiaries on how to successfully obtain EU funding for rural production and entrepreneurial development including the economic stability of rural areas.

⁴ *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 259–260.

⁵ Banachowicz E., K. Kaszuba, K.B. Matusiak, M. Mażewska *Ośrodek Wspierania Przedsiębiorczości*, MPiPS, Warszawa 1997.

⁶ Grzybek M. 2005. Wiedza a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich. *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, nr 1 (41), CDR, Oddział w Poznaniu, s. 53-60.

⁷ Miś T., Kata R. 2005. *Conditions of non-agricultural enterprises in rural areas in a structurally dispersed agricultural region*. *Electronic Journal of Polish Agricultural Universities, Economics*, Volume 8, Issue 3, s.1-10.

3. Support for SMEs by Advisory Institutions in Podkarpackie region in the light of the studies undertaken

One of the major requirements for the competitiveness and development of SMEs is the level of activity of various advisory institutions, especially at local and regional levels. There is however the problem of choice suitable forms of support for SMEs as well as the adaptability of advisory offers to needs of potential beneficiaries. This is especially the more important in these first two unstable years of Poland's membership in the EU.

The efficiency of activities of these institutions depends on the continued adaptation of services offered by them to their clients' needs. It is vital to discern the opinions and expectations including their reasons for deciding to take benefit of advisory services. There are multifarious reasons, which are often interrelated, for taking advantage of advisory services. Highest on the list of reasons proffered by Podkarpackie entrepreneurs was the need to modernize their (53.6% of respondents) companies being a consequence of their desire to meet EU requirements as well as to be legible for financing from EU Assistance Funds (41.1% of respondents). Other equally important reasons were the need to obtain assistance while preparing business plans (31.2%) as well as to increase managerial qualifications in personnel management skills and in their abilities to take decisions in risky situations (23.2% respondents).

From available data on entrepreneurs' co-operation with advisory institution and future improvements in this area show that majority of them took part in trainings and advisory meetings organized by the Agency for Regional Development (49.0%), Advisory and Training Centres including business development centres (32.1%), private companies which includes accounting institutions, legal and tax advisory firms (20.6%), banks (18.9%), agricultural advisory centres (10.2%) as well as other institutions such as Area Labour Offices, Vocational Training Centres, Trades' centres etc.

Most of the entrepreneur respondents that benefited from advisory services at various stages of their company organization and growth actually did at the initial stages of business activity. Educational support services for SMEs in Podkarpackie region mostly covered training, direct advising, legal and tax services etc.

The need to adapt offers of advisory institutions to clients' demands cannot be underestimated. Training desires include taking part in trainings and advising including their future intentions to take benefits of advisory services (table 1).

Table 1. Entrepreneurs' advisory needs (% of respondents)

| Training / advisory topics | years 2002-2004* | years 2006-2008 |
|---|------------------|-----------------|
| -obtaining EU assistance funds | 41,4 | 60,6 |
| - legal services | 23,5 | 56,3 |
| - advice on benefiting from credits | 20,8 | 47,0 |
| - marketing and management related services | 35,5 | 40,7 |
| - technical and technological advisory services | 47,0 | 30,7 |
| - accounting and book-keeping services | 40,0 | 20,9 |
| - training on elements of entrepreneurship | 28,3 | 32,8 |
| - tax services | 14,3 | 30,1 |
| - environmental regulations | 11,2 | 27,2 |
| - others | 10,0 | 15,0 |

* Respondents could give more than one answer

Source: Based on own studies

During 2002 – 2004 majority of beneficiaries took part in services related to obtaining funds under the EU assistance programs as well as technical and technological advising as there was need to modernize their companies in order to fulfil EU requirements. Entrepreneurs covered by the study expressed their desire to take full advantage of the services available in the near future. Moreover, there were also increased interested in services concerning latest legal regulations (a growth of over 30% of respondents), latest corporate management styles (increase of 20%) as well as advising on environmental issues which showed a 16% increase.

Participation in trainings organized by various institutions was also mentioned as a contributing factor in the decision to take up non-agricultural business activity. About 82.6% of farmers and 59% of other entrepreneurs took part in such trainings. For farmers these were non payable trainings organized by agricultural advisory centres even a lot of entrepreneurs not being farmers took benefit of them as well⁸.

The positive impact of institutions engaged in advising is not only being emphasized by administrators and educators but more so by farmers and rural dwellers, especially those that started non agricultural businesses in rural areas. This was confirmed in the studies where as much as 62% of respondents positively assessed their contacts with advisory institutions.

Each form of qualification improvement is aim at obtaining post-dated effects through the implementation and application of knowledge and information gained., When respondents were asked what they gained or hope to gain from such trainings, about 46% of them said they hope to reduce business operating costs, which invariably would translate into increased production and profits, improved quality of goods and services as well as new marketing opportunities and meeting EU requirements etc.

Summary

Advisory institutions in Poland have, right from their early beginnings, contributed to the economic development of villages and small towns and are currently playing significant roles in regional socio-economic transformations. The studies based on the Podkarpackie region depicts that advisory institutions in adapting their contents to the continuously changing economic climate have become flexible instruments for influencing the development of SMEs. Key areas of their activities involve the organization of trainings, offer of accounting, book-keeping, tax and legal consultancy as well as assistance to firms trying to obtain financing from EU funds. A greater engagement is however desired both of entrepreneurs in seeking information relating to training or other forms of support but also of advisory bodies in their attempts to reach out for potential beneficiaries. Training and advisory offers ought to be continually improved upon to make them more practical in their role of promoting and developing regional entrepreneurship.

Bibliography:

- (1) BANACHOWICZ, E., KASZUBA, K., MATUSIAK, B., MAŻEWSKA, M. *Osrodek Wspierania Przedsiębiorczości*, MPiPS, Warszawa 1997.
- (2) GRZYBEK, M. *Wiedza a przedsiębiorczość na obszarach wiejskich*. Zagadnienia Doradztwa Rolniczego, nr 1 (41), CDR, Oddział w Poznaniu, 2005, s. 53-60.

⁸ Lechwar M., *Institutionalne uwarunkowania pozarolniczej działalności gospodarczej*; Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu; nr 983; Wrocław, str. 490.

- (3) KŁODZIŃSKI, M. *Bariery i priorytety rozwoju przedsiębiorczości wiejskiej*; Zeszyty Naukowe AR w Krakowie; nr.377, z.78; 2001.
- (4) LECHWAR, M. *Instytucjonalne uwarunkowania pozarolniczej działalności gospodarczej*; Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu; nr 983; Wrocław, 2003.
- (5) MIŚ, T., KATA, R. 2005. *Conditions of non-agricultural enterprises in rural areas in a structurally dispersed agricultural region*. Electronic Journal of Polish Agricultural Universities, Economics, Volume 8, Issue 3, s.1-10.
- (6) PIOTRKOWSKA-TRYBULL, M. *Instytucje otoczenia biznesu i ich wpływ na konkurencyjność regionu*. Lega, Włocławek 2005.
- (7) *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2002–2003*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2004, s. 259–260.
- (8) STRUŻYCKI, M. *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce regionu*; PWE Warszawa, 2004, ISDN 83-208-1554-1.

Contact:

Dr inż. Teresa Miś
University of Rzeszów,
Faculty of Economics
Institute of Economic Policies and Agribusiness
ul. Ćwiklińskiej 2
35-601 Rzeszów
tel.: (048017) 8721676, e-mail: tmis@univ.rzeszow.pl

ROZDÍLY VE STRUKTUŘE REGIONÁLNÍCH EKONOMIK ČR

Hana Mohelská, Marcela Šabatová

Klíčová slova:

Královéhradecký region - Pardubický region – struktura regionálních ekonomik – zaměstnanost – hodinové výdělky

Key words:

Hradec Králové region - Pardubice region - structure of regional economies - employment rate – hourly incomes

Abstract:

Since 1990 the primary sector share on total employment has decreased by one third. Secondary sector share has remained more or less stable, while the tertiary sector has increased. In comparison to developed countries there is a high share of employment in the secondary sector and low in the tertiary sector. Continuing structural changes in the secondary sector which cause further working force release will press the employment in the tertiary sector. This one forms 66% of employment in the EU and is perspective and especially in the quaternary sector industries (strategic services, IT, e-business etc). the increase of employment share, resp. qualified labor force demand is expected.

1. Struktura regionálních ekonomik

České hospodářství jako celek prošlo za posledních deset let razantní strukturální změnou. Bylo zaznamenáno snížení podílu zemědělství (ze 7,7 % na 3,4 %) a průmyslu (z 34,5 % na 31,8 %) na tvorbě HDP ve prospěch podílu sektoru služeb (ze 41,8 % na 49,7 %). Za posledních deset let došlo k výraznému poklesu váhy průmyslu na celkové ekonomické aktivitě (k výraznému poklesu podílu průmyslu na HDP jednotlivých regionů) a současně k výraznému nárůstu váhy služeb, resp. terciárního sektoru na celkové ekonomické aktivitě (k nárůstu podílu služeb, resp. terciárního sektoru na HDP jednotlivých regionů).

Strukturální změny byly v jednotlivých regionech ovlivněny zejména následujícími faktory:

- útlum těžby paliv, hutnictví a těžké chemie v regionech Severozápad a Moravskoslezsko (nicméně zmíněná průmyslová odvětví zůstávají v těchto regionech z hlediska ekonomické aktivity i zaměstnanosti stále dominantní);
- proces restrukturalizace v odvětví těžkého strojírenství v regionu Jihozápad;
- vysoká váha kožedělného, textilního a potravinářského průmyslu v regionech Severovýchod, Střední Morava a Jihovýchod;
- snižování podílu zemědělství na ekonomické aktivitě v regionu Jihovýchod (horské a podhorské oblasti).

1.1 Zaměstnanost

Na trhu práce dochází od počátku transformace k zásadním strukturálním změnám. V České republice došlo k očekávanému nárůstu obyvatelstva v produktivním věku, k poklesu míry ekonomické aktivity žen (a v menší míře i mužů) a k poklesu ekonomické aktivity obyvatelstva v poproduktivním věku. Trh práce výrazně ovlivňovalo zejména omezování pracovních míst v souvislosti s útlumem neefektivních výrob a řešením problémů souvisejících s předcházející přezaměstnaností.

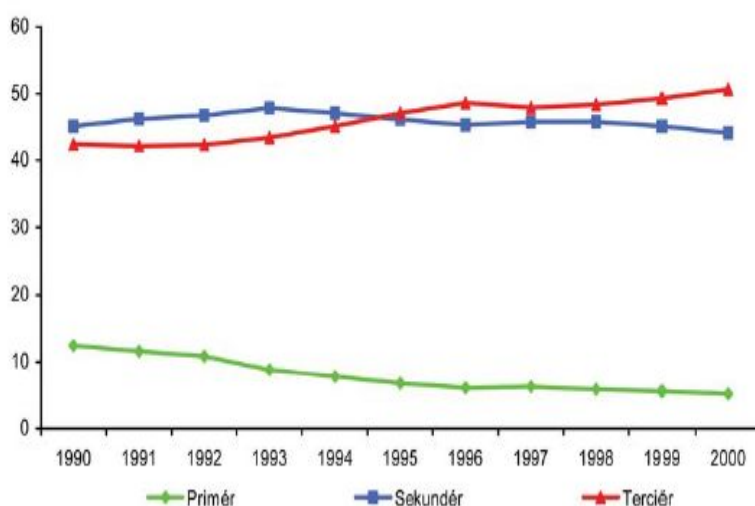
1.2 Sektorová zaměstnanost

Pokles zaměstnanosti v průmyslu je vyvoláván především vývojem v odvětvích těžby paliv, hutnictví, strojírenství a v odvětví spotřebního průmyslu (zejména textilního), s nepříznivými dopady v regionech s koncentrací těchto výroby. Výrazně se pokles zaměstnanosti projevil také v zemědělství, zejména v důsledku jeho transformace a privatizace, ale i omezováním zemědělské produkce v důsledku vyrovnávání nabídky s poptávkou obyvatelstva i v důsledku vnějších vlivů. Jen část uvolněných pracovníků z průmyslu a zemědělství našla pracovní příležitosti v terciárním sektoru v míře dané absorpční schopností tohoto sektoru v jednotlivých regionech, což také zvyšovalo regionální, ale především mikroregionální diferenciaci zaměstnanosti. Od roku 1990 do současnosti se podíl primárního sektoru na celkové zaměstnanosti snížil zhruba na jednu třetinu. Podíl sekundárního sektoru zůstal víceméně stabilní, zatímco terciární sektor zaznamenal růst.

Ve srovnání s vyspělými zeměmi zůstává nadále vysoký podíl zaměstnanosti v sekundárním sektoru a nízký podíl v sektoru terciárním. Pokračující strukturální změny v sekundárním sektoru, projevující se dalším uvolňováním pracovních sil, budou vytvářet tlak na zaměstnanost v terciárním sektoru. Absorpční schopnost tohoto sektoru je však vzhledem k dosažené úrovni jeho saturace pracovní silou do značné míry vyčerpaná. Přesto je právě terciární sektor, který se v EU podílí na zaměstnanosti v průměru téměř 66 %, perspektivním sektorem a především v odvětvích tzv. kvartéru (strategické služby, informační technologie - IT, e-business) lze očekávat zvýšení podílu zaměstnanosti, resp. růst poptávky po pracovní síle s příslušnou kvalifikací.

Délka roční i týdenní pracovní doby je v České republice srovnatelná se zeměmi EU. V České republice je však nižší flexibilita pracovní doby, tj. nízký podíl pružných pracovních režimů a práce na zkrácený úvazek (především pro ženy). V roce 2001 bylo tvořeno částečnými pracovními úvazky pouhých 4,8 % z celkové zaměstnanosti v porovnání s průměrem EU dosahujícím úrovně 17 %. Práce na zkrácenou pracovní dobu má navíc v České republice dlouhodobě klesající tendenci.

GRAF 1: Vývoj zaměstnanosti v České republice v letech 1990 - 2000 (v %)



Poznámka: K výpočtu použity průměrné počty zaměstnanců (fyzických osob) Primér = zemědělství, lesnictví, rybolov; Sekundér = průmysl, těžba, stavebnictví; Terciér = služby

Relativně vysoký podíl primárního sektoru (s ohledem na vysokou závislost na zemědělství a lesnictví) je možné registrovat v regionech Střední Čechy, Jihozápad a Jihovýchod. Terciární sektor stále ještě ve všech regionech nepředstavuje největšího zaměstnavatele. V regionech, kde převažuje, je jeho odstup od průmyslu stále pouze zanedbatelný (z osmi regionů soudržnosti je zaměstnanost ve službách největší pouze ve třech, včetně Prahy). Uspokojivá průměrná hodnota zaměstnanosti ve službách za celou Českou republiku (50,7 % na celkové zaměstnanosti) je ovlivněna údaji za Prahu, které se při porovnání s kterýmkoliv jiným regionem naprosto vymykají.

2. Sledovaná hlediska

Pro účely tohoto příspěvku jsem se zaměřila na Královéhradecký a Pardubický region, které jsou součástí NUTS II (dle Statistického úřadu Evropských společenství ve spolupráci s ostatními orgány EU pro potřeby klasifikování jednotné unifikované struktury územních jednotek), kde pro porovnání jejich struktury byly použity statistické srovnávací ukazatele v těchto hlavních oblastech:

- Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 (nepodnikatelská sféra)
- Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 (podnikatelská sféra)
- Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 (nepodnikatelská sféra)
- Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 (podnikatelská sféra)

3. Přehled zjištěných údajů¹

TAB. 1: Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 v Královéhradeckém kraji, nepodnikatelské sféře

| Hlavní třída zaměstnání KZAM-R (KZAM-R – klasifikace zaměstnání) | Struktura zaměstnanců | Medián | Diferenciace | | Průměr |
|---|-----------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | 1. decil | 9. decil | |
| | % | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| 0 Příslušníci armády | 2,0 | * | * | * | * |
| 1 Zákodníci, vedoucí a řídicí pracovníci | 5,5 | 166,04 | 89,63 | 241,79 | 173,04 |
| 2 Vědečtí a odborní duševní pracovníci | 30,9 | 123,33 | 94,19 | 170,15 | 131,08 |
| 3 Techničtí (zdrav., pedagogičtí) pracovníci | 28,2 | 116,46 | 86,54 | 159,21 | 120,22 |
| 4 Nižší administrativní pracovníci | 4,4 | 90,52 | 65,66 | 122,00 | 93,21 |
| 5 Provozní prac. ve službách a obchodu | 12,1 | 82,43 | 54,62 | 147,75 | 92,52 |
| 6 Dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství | 0,4 | 73,92 | 51,76 | 92,65 | 73,69 |
| 7 Řemeslníci, výrobci a zpracovatelé | 1,7 | 92,51 | 68,25 | 116,79 | 92,81 |
| 8 Obsluha strojů a zařízení | 2,9 | 95,64 | 63,36 | 122,28 | 94,44 |
| 9 Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci | 11,7 | 56,69 | 45,77 | 79,83 | 60,40 |
| C E L K E M - nepodnikatelská sféra | 100 | 109,81 | 59,87 | 163,07 | 113,74 |

TAB. 2: Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 v Královéhradeckém kraji, v podnikatelské sféře

| Hlavní třída zaměstnání KZAM-R (KZAM-R – klasifikace zaměstnání) | Struktura zaměstnanců | Medián | Diferenciace | | Průměr |
|--|--------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | 1. decil | 9. decil | |
| | % | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| 1 Zákodárci, vedoucí a řídicí pracovníci | 6,3 | 165,79 | 92,15 | 382,43 | 225,77 |
| 2 Vědečtí a odborní duševní pracovníci | 5,0 | 142,20 | 83,11 | 253,79 | 166,96 |
| 3 Techničtí (zdrav., pedagogičtí) pracovníci | 18, 6 | 108,31 | 73,85 | 175,03 | 121,40 |
| 4 Nižší administrativní pracovníci | 6,8 | 86,80 | 62,60 | 132,00 | 92,72 |
| 5 Provozní prac. ve službách a obchodu | 5,7 | 61,67 | 49,21 | 87,90 | 66,81 |
| 6 Dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství | 1,1 | 68,49 | 54,57 | 96,87 | 72,41 |
| 7 Řemeslníci, výrobci a zpracovatelé | 24, 7 | 86,42 | 55,64 | 124,82 | 89,83 |
| 8 Obsluha strojů a zařízení | 24, 5 | 85,08 | 57,00 | 122,05 | 88,06 |
| 9 Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci | 7,4 | 69,10 | 48,78 | 101,42 | 73,34 |
| C E L K E M - podnikatelská sféra | 100 | 90,43 | 56,73 | 154,83 | 105,06 |

TAB. 3: Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 v Královéhradeckém kraji, nepodnikatelská sféra

| Věková kategorie | Struktura zaměstnanců % | Medián Kč/hod | 1. decil | 9. decil | Průměr |
|--|-------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| do 20 let | 0,1 | 45,27 | 43,51 | 58,65 | 47,76 |
| 20 - 29 let | 12,2 | 98,88 | 66,06 | 140,68 | 102,32 |
| 30 - 39 let | 23,7 | 108,35 | 59,97 | 158,15 | 110,77 |
| 40 - 49 let | 29,0 | 114,62 | 60,52 | 165,75 | 116,33 |
| 50 - 59 let | 28,7 | 114,50 | 60,43 | 169,92 | 117,75 |
| 60 a více let | 6,3 | 106,49 | 51,50 | 191,67 | 118,09 |
| C E L K E M - nepodnikatelská sféra | 100 | 109,81 | 59,87 | 163,07 | 113,74 |

TAB. 4: Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 v Královéhradeckém kraji, podnikatelská sféra

| Věková kategorie | Struktura zaměstnanců % | Medián Kč/hod | 1. decil | 9. decil | Průměr |
|--|-------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| do 20 let | 0,5 | 60,87 | 49,36 | 83,46 | 63,54 |
| 20 - 29 let | 17,7 | 86,99 | 56,71 | 137,26 | 94,38 |
| 30 - 39 let | 25,9 | 93,17 | 56,14 | 157,86 | 106,24 |
| 40 - 49 let | 24,1 | 92,58 | 56,93 | 166,25 | 111,60 |
| 50 - 59 let | 27,0 | 89,42 | 58,39 | 152,53 | 105,81 |
| 60 a více let | 4,8 | 86,78 | 51,50 | 170,91 | 105,47 |
| C E L K E M - podnikatelská sféra | 100 | 90,43 | 56,73 | 154,83 | 105,06 |

TAB. 5: Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 v Pardubickém kraji, nepodnikatelské sfěře

| Hlavní třída zaměstnání KZAM-R (KZAM-R – klasifikace zaměstnání) | Struktura zaměstnanců | Medián | Diferenciace | | Průměr |
|--|-----------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | 1. decil | 9. decil | |
| | | | Kč/hod | Kč/hod | |
| | % | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| 0 Příslušníci armády | 8,3 | * | * | * | * |
| 1 Zákodárci, vedoucí a řídicí pracovníci | 5,0 | 155,44 | 90,57 | 225,38 | 158,98 |
| 2 Vědečtí a odborní duševní pracovníci | 28,1 | 124,68 | 95,40 | 168,88 | 129,92 |
| 3 Techničtí (zdrav., pedagogičtí) pracovníci | 28,6 | 111,20 | 85,44 | 144,87 | 114,02 |
| 4 Nižší administrativní pracovníci | 3,7 | 90,95 | 64,83 | 122,58 | 92,95 |
| 5 Provozní prac. ve službách a obchodu | 11,0 | 74,88 | 55,44 | 131,58 | 83,91 |
| 6 Dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství | 0,2 | 68,35 | 52,22 | 90,86 | 70,51 |
| 7 Řemeslníci, výrobci a zpracovatelé | 1,9 | 95,01 | 64,51 | 115,45 | 93,07 |
| 8 Obsluha strojů a zařízení | 2,7 | 90,38 | 57,40 | 116,02 | 89,22 |
| 9 Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci | 10,6 | 56,01 | 46,53 | 77,26 | 59,69 |
| C E L K E M - nepodnikatelská sféra | 100 | 106,73 | 60,06 | 154,22 | 109,11 |

TAB. 6: Hodinové výdělky podle hlavních tříd zaměstnání KZAM-R za 2. čtvrtletí 2006 v Pardubickém kraji, v podnikatelské sfěře

| Hlavní třída zaměstnání KZAM-R (KZAM-R – klasifikace zaměstnání) | Struktura zaměstnanců | Medián | Diferenciace | | Průměr |
|--|-----------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | 1. decil | 9. decil | |
| | | | Kč/hod | Kč/hod | |
| | % | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| 1 Zákodárci, vedoucí a řídicí pracovníci | 6,0 | 167,63 | 85,24 | 414,87 | 229,20 |
| 2 Vědečtí a odborní duševní pracovníci | 7,6 | 142,41 | 65,82 | 235,08 | 154,92 |
| 3 Techničtí (zdrav., pedagogičtí) pracovníci | 17,8 | 115,18 | 77,25 | 187,55 | 130,12 |
| 4 Nižší administrativní pracovníci | 7,1 | 84,88 | 58,65 | 126,30 | 90,23 |
| 5 Provozní prac. ve službách a obchodu | 4,7 | 59,56 | 47,72 | 99,60 | 67,11 |
| 6 Dělníci v zemědělství, lesnictví a rybářství | 3,6 | 72,27 | 57,70 | 101,42 | 80,43 |
| 7 Řemeslníci, výrobci a zpracovatelé | 23,3 | 83,41 | 62,49 | 120,70 | 88,91 |
| 8 Obsluha strojů a zařízení | 22,7 | 83,32 | 53,37 | 134,34 | 90,22 |
| 9 Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci | 7,3 | 61,71 | 46,00 | 92,53 | 66,29 |
| C E L K E M - nepodnikatelská sféra | 100 | 88,73 | 56,20 | 166,29 | 107,00 |

TAB. 7: Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 v Pardubickém kraji, nepodnikatelská sféra

| Věková kategorie | Struktura zaměstnanců % | Medián Kč/hod | 1. decil | 9. decil | Průměr |
|------------------|-------------------------|---------------|----------|----------|--------|
| | | | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| do 20 let | 0,1 | 61,91 | 43,74 | 84,87 | 61,01 |
| 20 - 29 let | 15,9 | 94,35 | 65,82 | 125,78 | 95,66 |
| 30 - 39 let | 25,2 | 106,8 | 60,38 | 150,06 | 106,65 |
| 40 - 49 let | 27,7 | 112,35 | 59,11 | 159,04 | 112,65 |
| 50 - 59 let | 26,7 | 112,72 | 58,83 | 164,64 | 114,55 |

| Věková kategorie | Struktura zaměstnanců % | Medián Kč/hod | 1. decil | 9. decil | Průměr |
|--|-------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| 60 a více let | 4,4 | 114,09 | 55,30 | 179,90 | 116,75 |
| C E L K E M - nepodnikatelská sféra | 100 | 106,73 | 60,06 | 154,22 | 109,11 |

TAB. 8: Hodinové výdělky podle věkových kategorií za 2. čtvrtletí 2006 v Pardubickém kraji, podnikatelská sféra

| Věková kategorie | Struktura zaměstnanců % | Medián Kč/hod | 1. decil | 9. decil | Průměr |
|--|-------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| | | | Kč/hod | Kč/hod | Kč/hod |
| do 20 let | 0,4 | 62,03 | 41,61 | 88,25 | 62,97 |
| 20 - 29 let | 18,4 | 83,80 | 56,73 | 140,46 | 93,82 |
| 30 - 39 let | 25,7 | 88,64 | 54,68 | 170,01 | 108,56 |
| 40 - 49 let | 24,2 | 94,81 | 57,83 | 176,67 | 113,60 |
| 50 - 59 let | 26,7 | 89,26 | 57,50 | 169,12 | 108,41 |
| 60 a více let | 4,6 | 85,71 | 55,00 | 178,96 | 112,12 |
| C E L K E M - podnikatelská sféra | 100 | 88,73 | 56,20 | 166,29 | 107,00 |

4. Závěr

Na základě výše provedeného porovnání bylo zjištěno, že Královéhradecký a Pardubický kraj jsou v oblasti hodinových výdělků podle věkových kategorií a podle hlavních tříd zaměstnání v podnikatelské a nepodnikatelské sféře velmi podobné kraje, které se zdárně rozvíjejí v souladu s nově připravenou strategií regionálního rozvoje ČR na roky 2007 – 2013, která usiluje o propojení odvětvových hledisek s územními aspekty vyváženého regionálního rozvoje a územní soudržnosti.

Výše zmíněná strategie formuluje souhrnně cíle, problémové okruhy a priority, které bude třeba zabezpečovat při zajišťování politiky regionálního rozvoje v České republice. Strategií navržené rozvojové aktivity budou podle principu subsidiarity realizovány na místní, regionální nebo resortní úrovni buď v rámci národních rozvojových programů nebo v rámci operačních programů s využitím prostředků strukturálních fondů Evropské unie.

Použitá literatura:

(1) Český statistický úřad - www.czso.cz

Kontakt:

Ing. Hana Mohelská
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
tel. 493 331 236, e-mail: hana.mohelska@uhk.cz

Ing. Marcela Šabatová
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
tel. 493 331 236, e-mail: marcela.sabatova@uhk.cz

ISTITUT INOVÁTORA A „STRATEGIE UDRŽITELNÉHO ROZVOJE“ REGIONU

Antonín Moravec

Klíčová slova:

inovace – veřejná správa – mýty – externality – udržitelný rozvoj – strategie – krajský úřad

Key words:

innovation – public administration – myth – externalities – sustainable development – strategy – regional authorities

Abstract:

The contribution be engaged in problem of the regional authority participation on the regional sustainable development. The intention of the regional authorities is create document that should have been the directive and economic frame for realization of the sustainable development.

For overall impact check on the regional development was used the exactly original methodologies in the expert review.

The innovation, imitation and invention institutes were used as indicators for the appreciation of the sustainability of the regional development degree.

In conclusion has been statement fact: The sustainable development strategy is out of the real sustainable development principles.

Ever unanswered is query: “Are the EU and Czech sustainable development strategies really sustainable?”

ISTITUT INOVÁTORA

Pojmem **inovace** se do ekonomie zapsal Joseph Alois **Schumpeter**, rakouský ekonom. Jeho dynamické pojetí **konkurence** je pojímáno jako permanentní proces. Charakteristickým indikátorem dynamiky tohoto procesu je „*kreativní destrukce*“ Tento pojem se objevuje v rannějších Schumpeterových dílech.

Záměrem příspěvku je posunout „Institut inovátora“ z podnikatelského prostředí do prostředí **veřejné správy**. V této souvislosti se jeví za užitečné ověřit míru rizikovosti současných modelů partnerství privátního a veřejného sektoru známých jako PPP. Systém PPP zřejmě bude nahrazen modelem PNPP. PPP je modelem systémové korupce.

Inovace se zřejmě netýká pouze nových výrobků a služeb. Zahrnuje rovněž vytváření **nových příležitostí**. Přirozená pravidelnost zvyšování kvality poskytovaných služeb veřejnou správou kontrastuje s jistou **nepřavidelností inovaci**, které vstupují do konkurenčního prostředí také prostřednictvím veřejné správy. Podněty od občanů mohou přinést drobná zlepšení, nikoliv však převratné myšlenky. V minulosti zákazníci nikdy neřekli, že chtějí osobní, nebo kapesní počítač, walkmana, bezdrátový telefon, nebo videokameru. Bývalý ředitel společnosti Sony, Akio Morita k tomuto řekl: „Nebylo potřeba dělat žádný průzkum trhu. **Veřejnost neví co je možné**, My to víme“. Inovace takto vstupuje prostřednictvím státu, krajského úřadu, obce k občanovi jako **externalita** ve zcela doposud nepoznaných souvislostech. Existence „externality“ je zřejmě zdrojem invence pro inovace v konkrétním prostředí a v konkrétním čase.

Inovace takto termínu „kreativní destrukce“ a termínu „konkurenční prostředí“ dává smysl.

Jistým „rizikem“ pro současný **model řízení státu** by mohla být existence skutečného konkurenčního prostředí mezi regiony.

Funkčnost „Institutu inovátora“ ve veřejné správě je zřejmě podmíněna mimo jiné také implementací pojmu „kreativní destrukce“ do stávajícího modelu partnerských vztahů nejen mezi sektorem veřejným a privátním, ale i mezi ústřední správou státu a **regiony**.

Institut inovátora jsme tedy převzali především od ekonomie, která vnesla do procesu změn „*měřitelnost domu*“, proporcionalitu atd. Institut inovátora byl aplikován již ve starověku ve starém Egyptě, v Babylóně, ve starém Izraeli, ve starém Řecku. Reformace tedy nebyla pouze procesem náboženským, ale především společenským.

Inovátor byl vždy zosobněním termínu „**kreativní destrukce**“. Proto nebyl přirozeně oblíben. Byl vězněn, prodáván do otroctví, byl upalován, byl v exilu, byl křížován. Bez široké podpory a součinnosti obcí se stane inovační proces v regionu, ve státě pouze **formálním**, tedy **neživotascapným**.

Populismus je zřejmě stav, kdy v rozhodovacím procesu politiků absentuje **schopnost inovovat**, případně je tento institut odmítán a systémově nahrazován jakýmsi „*hlasem lidu*“. Populismus tedy vede obec, občana, stát ve svých důsledcích do jakési závislosti, do **otroctví cílů egoismu**.

GLOBALIZACE se stala realitou ovlivňující rozhodovací proces jednotlivce, rodiny, obce, regionu, státu, světa. **Institut změny** svým rozsahem a silou našel lidskou společnost nepřipravenou. Změny probíhají v segmentu sociálním, environmentálním, ekonomickém a politickém.

O globalizaci kolují **mnohé mýty**. Příkladem takového mýtu může být tvrzení, že za globalizaci mohou **nadnárodní společnosti**. Mýtus je zřejmě výstupem jakéhosi vnitřního zmatku. Mýtem je například tvrzení, že globalizace je také jakýsi **zmatek**.

Nabídka současných politických subjektů je také jeden mýtus „zabalený“ do rozdílných mnohamilionových obalů. Například **mýtus o udržitelném rozvoji** v podání „zelených“ nahradil **mýtus o terorizmu**. Nežije například veřejná správa také v mýtech, nebo Evropská unie nežije také v mýtech....svět náboženský a svět sekulární nežije také v mýtech..... atd.?

Může přemoci sílu mýtů síla „slabosti“ skutečného udržitelného rozvoje? Je globalizace zmatkem, nebo doposud nepoznaným uspořádaným procesem?

STRATEGIE UDRŽITELNÉHO ROZVOJE

Externalitami již dnes nejsou pouze vzduch, slunce, vítr, atd. ale externalitami se stávají pro obce například dálnice, nezaměstnanost, terorismus, korupce, ekonomický růst souseda, sousední obce, jiného regionu, sousedního státu atd.

Být nejlepší již neznamená být vítězem-porazit, ale být nepostradatelným, neopominutelným. Obec je základním článkem veřejné správy. Obec je výstupem integračního rozhodnutí občanů. Stát je výstupem integračního procesu mezi obcemi. Evropská unie je výstupem integračního procesu mezi státy v Evropě. Státu bylo dáno zadání a kompetence: *zefektivnit činnost obce*, ne obcím vládnout....asi řídit integrační proces. Stát není nadřazeným, ale partnerem obce. Podobně tomu je i ve vztahu mezi občanem a obcí a EU a jednotlivými členy EU.

Z vojenství jsme údajně přijali termín **strategie**. Od ekologů jsme převzali termín **udržitelnost** a od ekonomů jsme převzali termín **rozvoj**. Tento mix má příležitost oživit v sobě občan, obec, region, stát a EU prostřednictvím realizace **strategie udržitelného rozvoje**.

Obsahem strategie udržitelného rozvoje je: permanentní analýza současného stavu; definování partnerských vztahů; strategický cíl; definování etických zásad; Zůstává skutečností, že to, co je dnes přijímáno jako **strategie** má málo společného se skutečnou strategií. **Udržitelné** není udržitelným a **rozvoj** není rozvojovým.

Již tím, že do zpracovávaných strategií vstupují zcela konkrétní představy zpracovatele, stává se zpracovaný dokument poplatný té které zájmové skupině.

Nad egoistickými zájmy stojí externality, které bez ohledu na představy, vize jednotlivce, nebo zájmové skupiny, budou zřejmě hrát úlohu **dominantního hráče** v procesu všech **budoucích změn** v segmentu sociálním, environmentálním, ekonomickém a politickém.

Ve skutečné strategii by měla paradoxně **absentovat** v definování cíle například konkrétní představa o budoucím prostředí. Tuto **konkrétnost nahrazujeme** výrazem nejlepší, udržitelný, nebo první. Je proto neudržitelné, aby se ve strategiích veřejné správy objevovalo například 356 km cyklostezek, cyklotras a podobné konkrétnosti.

Možné souvislosti mezi etikou vztahem k externalitám. Historie lidského společenství doposud nezná odpovědi na otázku proč zanikly kultury ještě mnohem starší.....nebyla to snad absence, nebo deformita vztahu k externalitám? Nestála a nestojí za degenerativním a obnovujícím vývojem v sociálních, environmentálních, ekonomických a politických vztazích kvalita vztahů k externalitám?

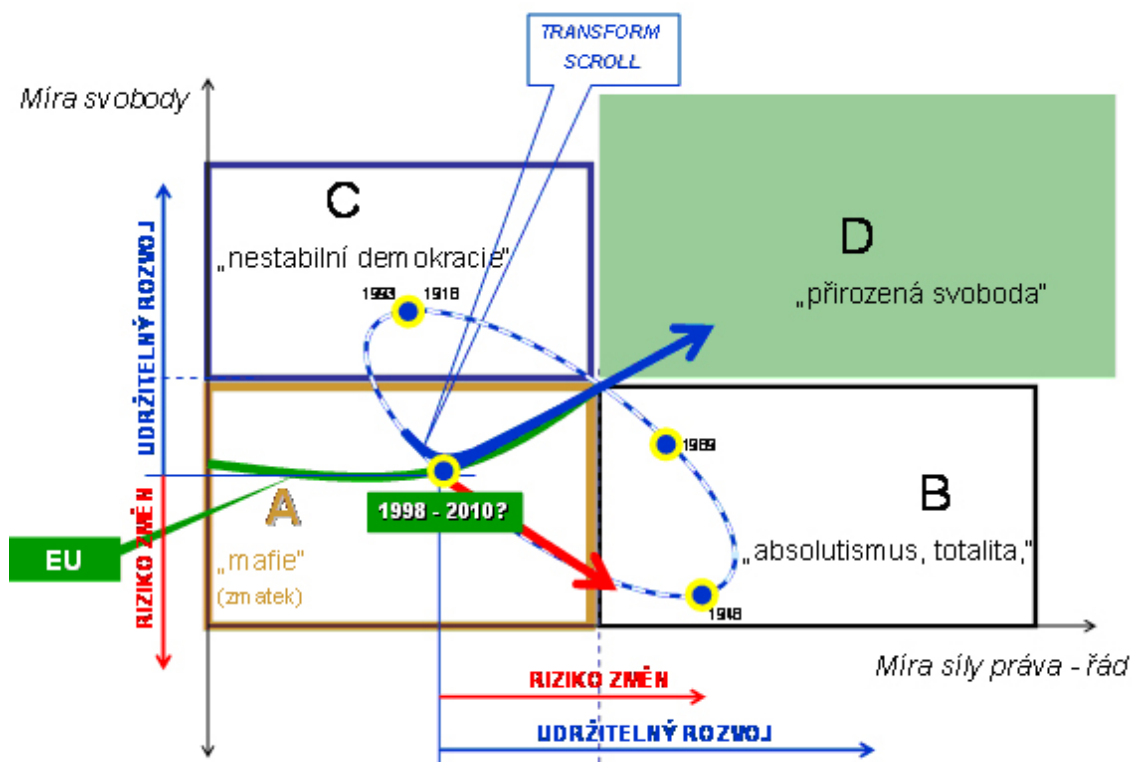
Tím strategickým tehdy zřejmě nebyla morálka, etika, ale vztah k externalitám. Morálka je přirozenou součástí každé strategii, je jejím přirozeným výstupem a měřítkem, ale ne jejím cílem. Funkční strategie udržitelného rozvoje je motivačním nástrojem k dosažení strategického cíle. To co je pro nás v dnešní době nepoznané, inovativní, je nový vztah k externalitám. Etika bez existence strategického cíle je pouze formálním institutem

PŘÍKLADY STRATEGICKÝCH ZMĚN

1. V ne tak vzdálené budoucnosti zřejmě dojde například k přehodnocení, „destrukce“ vztahu zaměstnavatel - zaměstnanec. Tento vztah je zřejmě jedním pozůstatků „otrokářského systému“, kterému byla dávána v různých prostředích, v různých kulturách „lidská tvář“. Tato schizofrenie se totiž stává postupně velice nákladnou, tedy neudržitelnou.
2. Dalším příkladem realizované změny by v budoucnu mohla být i veřejná správa. V současném modelu řízení veřejné správy zcela absentuje institut konkurenčního prostředí. Problémem veřejné správy je proto i míra korupce. Korupce ale není problémem úředníka. Korupce je problémem systémovým.
3. Pilotním projektem, ověřujícím v regionu Libereckého kraje funkčnost a životaschopnost institutu inovátora, by mohl například být i záměr realizovat v prostředí Libereckého kraje rychlostní komunikaci R35. Tento záměr by mohl být i jedním z projektů, kterým můžeme společně oživit stojaté vody nejen v Evropské unii, ale ověřit si v prostředí obce „míru své otevřenosti“ k doposud nepoznanému.....k externalitám.

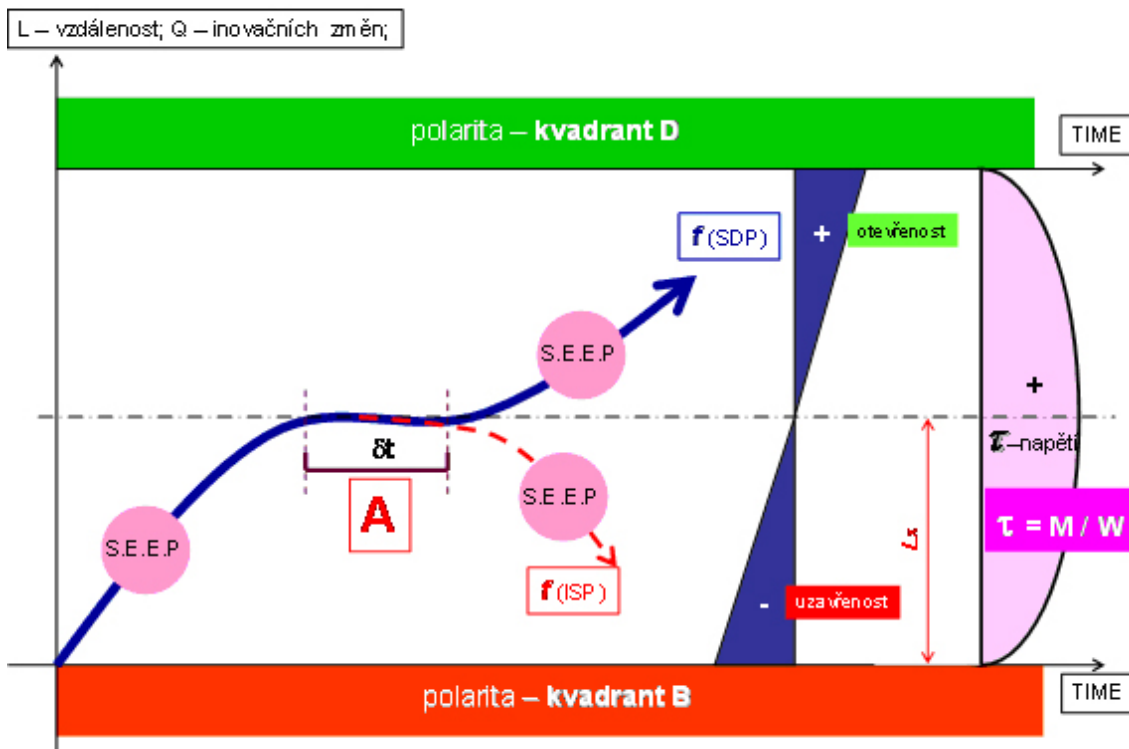
KOMENTÁŘ K TABULKÁM: Tabulky 1 – 3 charakterizují proces globálních změny v souvislostech. Každá strategie by měla být kvalifikovanou reflexí globálního vývoje v segmentu sociálním, environmentálním, ekonomickém a osobním.

- **Tabulka 1** dokumentuje rozdílnost prostředí zobrazených ve čtyřech kvadrantech jako výslednici proměnné X (míra síly práva) a proměnné Y (míra svobody). Historický proces změn probíhal v prostředí kvadrantů A;B;C. Prostředí kvadrantu D je prostředí hypotetické, ale pro definování procesu udržitelného rozvoje plní funkci aristotelovského „pevného bodu ve vesmíru“. Transformační spirála (transform scroll) je přechodnicí mezi prostředím kvadrantu C a prostředím kvadrantu D.

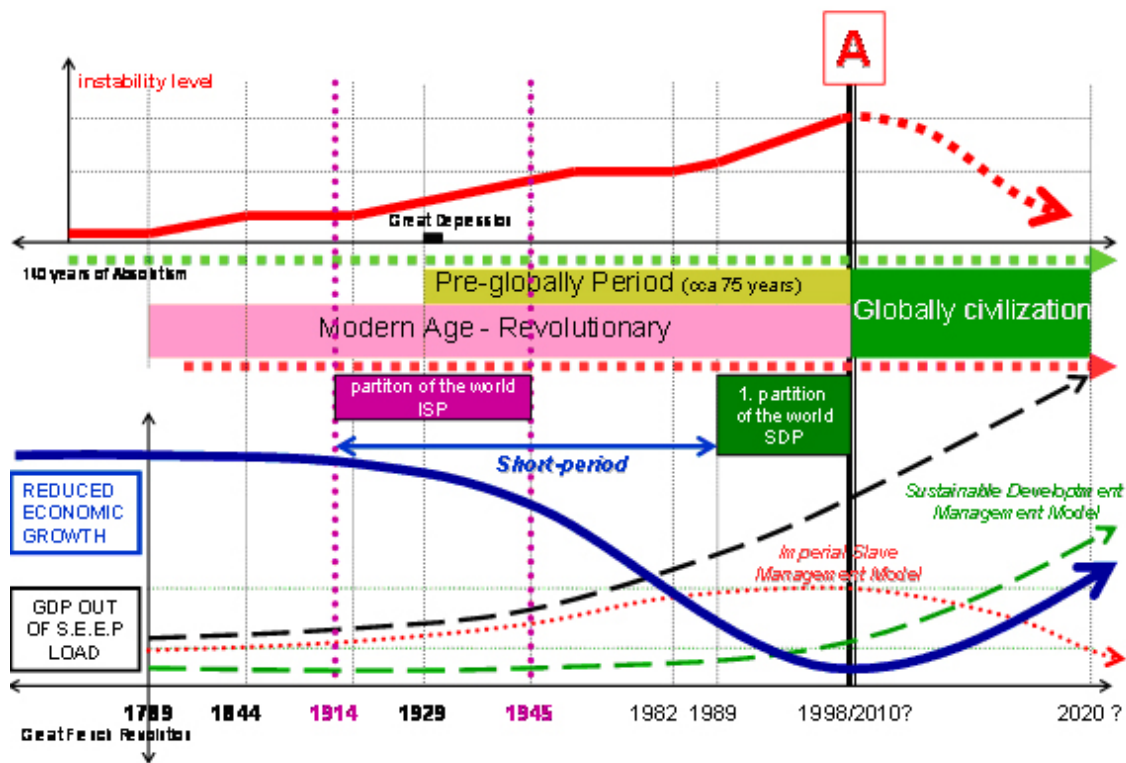


TAB. 1: schéma cyklických společenských změn

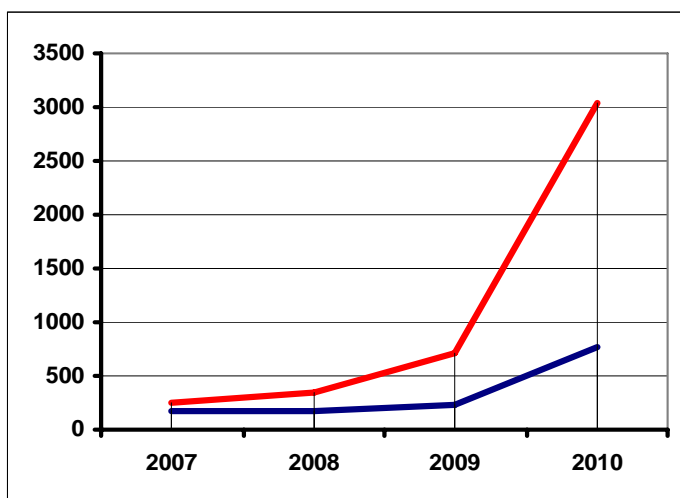
PRŮBĚHOVÁ KŘIVKA PROCESU SPOLEČENSKÝCH ZMĚN



TAB. 2: průběhová křivka společenských změn



TAB. 3: souvislosti mezi mírou nestability a ekonomickým vývojem



TAB. 4: ekonomický efekt zpracované SUR Libereckého kraje

- **Tabulka 2** vnáší do poznání zákonitostí globálních společenských změn *míru exaktnosti* tím, že vytváří prostor pro *matematické modelování* procesu změn. Na schématu je vysoce aktuální časový úsek δt . Období δt je charakteristické nulovým přírůstkem inovativních změn na straně jedné a maximální společenské napětí τ na straně druhé. Maximální τ a δt existenci postavení společnosti na hypotetické neutrální ose mezi polaritou kvadrantu C a kvadrantu D (tab. 1). Existují dvě varianty dalšího vývoje. Pohyb k polaritě kvadrantu D, za aktivní účasti *institutu inovátora*, nebo pohyb k polaritě kvadrantu C za účast *institutu imitátora*.
- **Tabulka 3** zobrazuje mýtus ekonomického růstu a existenci záporného ekonomického růstu, jehož průvodním jevem je růst míry nestability.
- **Tabulka 4:** je výstupem expertizního posudku dopady SUR na rozpočet Libereckého kraje. Pokud chceme posuzovat dopady realizace SUR na rozpočet kraje, je třeba - v souladu s kompetencemi kraje - strukturovat ekonomické souvislosti v několika základních okruzích: rozpočet LK; rozpočty obcí; náklady podnikatelské sféry; dopady na domácnosti (obyvatelstvo). Text materiálu SUR LK tyto úrovně nerozlišuje. Prvním nutným krokem je tedy dešifrování často velmi obecných, popřípadě komplexně pojatých formulací opatření SUR – tak, aby z nich bylo možné extrahovat podíl kraje. Dalším problémem je, že opatření jsou většinou časově nesituovaná, resp. jsou situována do periody 2007 až 2020. Zdaleka ne všechna však vyžadují rovnoměrné výdaje každý rok, existuje zásadní časový posun mezi výdaji a potencionálními přínosy, velká část přínosů je tzv. nevyčíslitelná – promítá se do zvýšení kvality života, pozitivní stimulace různých subjektů v kraji apod., ale faktický přínos „do pokladny kraje“ je minimální. Některá opatření, která nejsou trvalá, resp. průběžná, lze naopak časově situovat podle momentálních finančních možností a realizovat je kdykoli ve sledovaném období. Jiná však musí předcházet ostatním, neboť jsou předpokladem jejich realizace, popřípadě je determinují (např. územní plánování). Ani tato rozlišení text však neobsahuje. Předpokládaný růst nákladů je natolik alarmující, že zůstal utajen před veřejností a předpokládám, že i mezi krajskými zastupiteli. SUR Ústeckého kraje se v ekonomických dopadech zásadně neliší.

ZÁVĚR

Snadnost a rychlost s jakou se informace pohybují, znamená, že každá instituce ve společnosti znalostí, včetně institucí veřejných si bude postupně osvojovat **globální konkurenceschopnost**.

Regiony se budou sdružovat na základě strategie. Budou integrovány a řízeny na základě strategie. Budou tvořeny strategické aliance zaměřené na sdílení know-how. Takový typ organizace partnerství bude vyžadovat nový druh vrcholového vedení. Vrcholové vedení regionu bude zřejmě prodlouženým orgánem obecního managementu. *Vrcholové vedení regionu* bude pravděpodobně odlišným a samostatným orgánem, který bude ve vztahu k obcím spíše partnerem.

Jedním z významných úkolů, který na vrcholové vedení kraje a zvláště státu zítřka čeká, bude potřeba vyvažovat protichůdné nároky, jež bude na management kraje klást potřeba dosahovat jak krátkodobých, tak dlouhodobých výsledků, které budou klást na management kraje různé zájmové skupiny.

Dnešní management kraje bude hledat odpovědi na otázky:

- *co dnes může, nebo by měl dělat, aby byl připraven na budoucí společnost?*
- *jaké další změny, o nichž doposud nic nevíme, nás mohou čekat?*

BUDOUCÍ NOVÁ SPOLEČNOST ještě nevznikla, možná existuje v jakési virtuální podobě, ale její čas nadešel natolik, že bychom měli o ní uvažovat v následujících oblastech:

Budoucí organizace. Organizace by měli experimentovat s novými organizačními formami, novými modely řízení. Měli by realizovat pilotní studie spolupráce v partnerství, vymezování nových struktur a nových úkolů vrcholového vedení kraje v hledání optima mezi koncentrací a diverzifikací.

Dynamická nerovnováha se stane stabilizující silou ekonomiky. Hnací silou ekonomiky bude posílení úlohy inovátora a jeho „kreativní destrukce“. Rovnováha již zřejmě nebude měřítkem zdravé ekonomiky.

Formování strategie představuje významnou tvůrčí aktivitu zpravidla prováděnou týmově, kterou by mělo realizovat vrcholové vedení organizace v součinnosti se statutárními orgány.

„**Nové společnosti**“ nebudou vládnout a nebudou určující *informační technologie*. Tyto budou součástí dalších významných technologií. **Strategický potenciál regionu** je ovlivňován jejími vnitřními a vnějšími zdroji, schopnosti strategické záměry realizovat a celkovou proporcionalitou všech jednotlivých složek které se nachází na vstupech a výstupech strategie

Použitá literatura:

- (1) DRUCKER, P.F. *Fungující společnost*, Management Press, Praha 2004
- (2) GIBSON, JAMES L., *Management*, GRADA, Praha 2004
- (3) MORAVEC, A. *Řešení vybraných problémů managementu udržitelného rozvoje organizace*. VUT Brno 2007. ISBN 80-239-7843-8
- (4) MORAVEC, A., *Jsou inovace, imitace a invence indikátory udržitelného rozvoje?*, sborník VUT Brno 2006
- (5) NĚMEČEK P., ŠTĚPÁNEK Z., MORAVEC A., *Posouzení ekonomických aspektů návrhu strategie udržitelného rozvoje Libereckého kraje.*, Liberec 2006
- (6) VEBER, J. a kol.. *Management*, Management Press, Praha 2004

Kontakt:

Ing. Antonín Moravec, PhD.

EUREDA o.s., Okružní 2338, Česká Lípa, 470 01

moravec@fse.ujep.cz; moravec@eureda.cz;

tel.: 487 823 448; mobil: +420 774 816 955

DOPADY FISKÁLNÍCH POLITIK NA GEOGRAFICKOU ALOKACI FDI

Lukáš Moravec

Klíčová slova:

přímé zahraniční investice - daňová politika - offshore společnost - mezinárodní daňové plánování

Key words:

foreigner direct investments - tax policy - offshore company - international tax planning

Abstract:

This article estimates the amount of tax motivated FDI stocks in context of the world and Czech Republic as well. It explains the interaction of international tax planning and fiscal policies. It determines concrete tax factors having statistically significant correlation with geographical allocation of FDI as a result of number econometric analyses using cross-section data.

Úvod

Mezinárodní daňové plánování je využíváno některými nadnárodními společnostmi k budování jejich konkurenční výhody snížením daňových nákladů a vzhledem k jeho přínosům pro firmy a ve světle postojů Evropského soudního dvora³, lze očekávat, že frekvence implementace mezinárodního daňového plánování do expanzivních strategie, a to nejen nadnárodních korporací, bude vzrůstat.

Cíle

V následující tezi budou hledány odpovědi na následující otázky:

Jaká je současná frekvence využívání technik mezinárodního daňového plánování jenž jsou motivovány daňovými faktory a jaký je objem přímých zahraničních investic (FDI) v daňových rájích, nebo z nich ovládaný, a to v rámci světové ekonomiky a ve vztahu k ekonomice ČR?

Existuje regresní vztah mezi úrovní daňového zatížení a alokací přímých zahraničních investic v globální ekonomice?

Jaké daňové faktory jsou pro geografickou alokaci zahraničních přímých investic v globální ekonomice statisticky významné?

Metodika

Definování frekvence mezinárodního daňového plánování slouží kvalitativní analýza národních daňových systémům, na jejímž základě jsou odlišeny státy, jež aktuálně umožňují využít nadnárodním společnostem daňově preferenční režimy, od států, které daňově preferenční režimy ve svých právních normách zavedeny nemají.

K determinace úrovně regrese a korelace přímých zahraničních investic a daňových faktorů je využito několik variant ekonometrických modelů, které vyjadřují závislost stavu příchozích a odchozích přímých zahraničních investic na ukazatelích daňovém zatížení, kvality daňového a podnikatelského prostředí. K vyjádření závislosti byla zvolena lineární funkce s konstantou, neboť existuje předpoklad vlivu dalších faktorů nezachycených formulovanými modely a zároveň předpoklad lineárního degresivního vztahu mezi ukazateli daňového zatížení a FDI, potenciálně progresivního vztahu

v případě ukazatelů kvality daňového či podnikatelského prostředí. Při ekonometrických analýzách jsou využita průřezová data z let 2001 a 2003, primárně ze statistik UNCTAD⁸, OECD^{4,6,7} a některých studií EU¹ a OECD^{2,5}. Ukazatele komplexního zdanění EATR a EMTR byly čerpány z výstupů studie OECD Yoo (2003)⁹. Při ekonometrické analýze jsou využívány softwarové nástroje SAS a Statgraphics.

Výsledky

V rámci probíhající daňové konkurence offshore lokalit se státy s vyšším daňovým zatížením, a také mezi zeměmi s preferenčními daňovými režimy navzájem, lze sledovat ve vývoji daňových rájů výrazný trend specializace na určité obory či na určité lokality a zároveň poměrně rychlé odezvy na poptávku investorů hledající atraktivní transferové i cílové lokality pro své zahraniční investice. V souladu s poptávkou zahraničních investorů lze sledovat posun fiskálních politik států s nízkým daňovým zatížením od jednoduchých přístupů k sofistikovaným daňovým mixům, velice podobný chování firem uplatňujících strategii tržní segmentace doplněnou diferenciací produktu. Daňová harmonizace, kterou deklaruje EU a OECD a v jejímž jménu je vyvíjen tlak na daňové ráje, aby ustoupily od svých daňově preferenčních režimů, je zdoluhavý proces, s nejistým výsledkem a vysoce diskutabilními dvojsečnými dopady, v případě úspěchu, na ekonomiky daňových rájů, neboť jejich hospodářství je často na offshore odvětví z větší či menší části závislé.

Determinace frekvence využívání mezinárodního daňového plánování na základě alokace objemů přímých zahraničních investic v ekonomikách prokazuje, že investoři preferují lokality s potenciálně nízkým zdaněním zisku z investičních projektů. Investoři nemusí nutně využívat postupů daňového plánování, ale zcela jistě země, jež nabízejí tuto možnost, jsou při alokaci přímých investic ze strany nadnárodních společností preferovány, ať už jako země investice transferové či cílové. A to do takové míry, že v daňových rájích je v současnosti kumulováno 20% světových přímých zahraničních investic a stejné množství z nich drženo. V případě České republiky je tento podíl vyšší než 40%, což je zřejmě způsobeno faktem, že se jedná o novou ekonomiku s relativně nepříznivým daňovým prostředím, do které alokují své zahraniční investice zkušení investoři a zároveň, že české subjekty zároveň flexibilně převzaly a přizpůsobily podmínkám ČR metody mezinárodního daňového plánování.

Povzbudivý trend lze sledovat v pozvolném přesunu kapitálu drženého z České republiky v tropických daňových rájích do vyspělých zemí, které také garantují daňově preferenční režimy zahraničním investorům, ale mají sofistikované hospodářské prostředí. Přesun ochozích zahraničních přímých investic, držených z konkrétní země, který je alokovaná v tropických daňových rájích, do sofistikovaných offshore lokalit, není sice obecně uznávané měřítko vyspělosti obchodní kultury země, ale ukazuje alespoň, že pokud jsou tyto investice motivovány z části snahou alokovat kapitál v daňových rájích, pak se Česká republika kvalitou využívaných postupů přibližuje vyspělým zemím.

Výstupy ekonometrických analýz průřezových dat dokládají, že ve zkoumaných periodách existuje vztah mezi daňovou politikou a stavem přímých zahraničních investic.

Při použití modelu vícenásobné regresní analýzy k hodnocení stavu světových investic se ukázaly jako určující faktory s negativním dopadem na alokaci přímých zahraničních

investic míra daňového zatížení v jednotlivých zemích daněmi z příjmů, vyjádřené podílem výnosů daní z příjmů na hrubém domácím produktu země, míra zatížení subjektů v jednotlivých zemích odvody na sociální pojištění, vyjádřené jejich podílem na hrubém domácím produktu země. Velmi pozitivní vliv na atraktivitu daňového prostředí pro investory analýzy prokázaly u velikosti sítě uzavřených smluv o zamezení dvojího zdanění, což souvisí s celkovou integrací země do světové ekonomiky a svobodou investora disponovat se ziskem, jež je v zemi se širokou sítí smluv generován nebo do této lokality transferován.

Poněkud překvapivě se jako statisticky nevýznamný pro alokaci investic, ve sledovaném období v rámci skupiny zemí OECD, ukázal podíl výnosů daní z příjmů právnických osob na hrubém domácím produktu, což vypovídá o skutečnosti, že pro investory je mnohem zásadnější výše celkového daňového zatížení s důrazem na odvody z mezd zaměstnanců, než samotná efektivní daňová sazba příjmů právnických osob.

Modely analyzující závislost objemu a počtu realizovaných M&A ve sledovaném období na faktorech daňového zatížení překvapivě kopírují výsledky modelů popisujících obdobnou regresi stavu FDI, kdežto ukazatele toku FDI byly již na základě nízké či nelogické korelace s endogenními proměnnými vyřazeny z analýzy průřezových dat, což vypovídá o propracovanějším rozhodovacím procesu realizovaném investory při alokaci M&A, než při alokaci FDI obecně.

Výstupy analýz prokázaly význam úrovně integrace ekonomiky do světového hospodářství, neboť za jasný indikátor míry integrace, lze považovat počet uzavřených smluv o zamezení dvojího zdanění.

Zároveň výstupy poukázaly na nevýznamnost daňového zatížení příjmů právnických osob, stejně tak nominální daňové sazby právnických osob, ale úkolem pro budoucí analýzy zůstává určit, zda je tato indiference zahraničních investic vůči daním z příjmu právnických osob způsobena jejich relativně malým významem pro investory ve srovnání s daňovým zatížením zaměstnanců, či anulováním jejich významu, neboť většina transferových zemí investic tyto daně aplikuje tyto daně na offshore společnosti v minimální míře a cílové země převážně nabízejí principiálně obdobné investiční pobídky, což by podporovaly výstupy analýz alokace M&A.

S uvedenými závěry, založenými na vícenásobných regresních analýzách stavu světových FDI, korespondují výstupy jednoduchých regresních analýz ČR využívající bilaterální efektivní daňové sazby, které popisují zdanění příjmu právnických osob ze zahraniční přímé investice, na základě detailních rozborů daňového prostředí jak země zdroje investice, tak cílové země investice, a to při respektování dopadu smluv o zamezení dvojího zdanění. Na základě výstupu těchto analýz vztahených k období roku 2001, lze konstatovat, že zdanění příjmů právnických osob, z realizované přímé zahraniční investice, neovlivňuje alokaci odchozích zahraničních investic a z méně než z 10% popisuje motivy odrazující alokaci příchozích zahraničních přímých investic v ČR. Zároveň lineární jednoduché analýzy závislosti stavu příchozích FDI z konkrétní země do ČR a držení FDI v konkrétní zemi z ČR, na počtu mezinárodních uzavřených smluv uzavřených, ve sledovaném období prokázaly, že objem stavu investic držení z jednotlivých zemí, roste s počtem smluv o zamezení dvojího zdanění a počtem smluv o ochraně investic, jež má daná země uzavřena. V případě České republiky lze hledat vysvětlení ve skutečnosti, že se jedná o relativně novou ekonomiku a investoři se snažili minimalizovat potenciální rizika využitím pro investice

směřujících do ČR transferových zemí, jež mají, mimo jiné atributy, tyto mezinárodní smlouvy s ČR uzavřeny.

Závěr

Při geografické alokaci přímých zahraničních investic jsou faktory daňového zatížení a kvality daňového prostředí zohledňovány, ale nejsou primárně určujícím faktorem. Podíl daňových rájů na stavech FDI z více jak 20% ukazuje, že nadnárodní společnosti využívají v některých případech daňové ráje jako transferové lokality při své expanzi do nových cílových lokalit, přičemž na výběru cílové lokality se podílí z daňových faktorů převážně daňové zatížení odvodů za zaměstnance a počet uzavřených smluv o zamezení dvojího zdanění, který lze obecně chápat, jako ukazatel míry sofistikace daňového prostředí transferových i cílových zemí investic.

Použitá literatura:

- (1) European Commission Directorate - General Taxation and Customs Union. *Structures of the taxation systems in the European Union*. Luxemburg: Office for Official Publication of the European Communities, 2005. ISBN 92-79-00337-2
- (2) HAJKOVA, D., NICOLETTI, G., VARTIA, L., YOO, K.Y. *Taxation, Business Environment and FDI Location in OECD Countries: OECD Economics Department Working Papers No. 502*, OECD Publishing, ECO/WKP(2006)30, 2006.
- (3) LANG, M., SCHUCH, J., STARINGER, C. *ECJ – Recent Developments in Direct Taxation*. Vídeň: Linde, 2006. 357s. ISBN (Linde) 3-7073-0878-2/ ISBN (KLI) 90-411-25094
- (4) OECD: *International Direct Investment Statistics Yearbook 1992-2003*. Paris: OECD Publishing, 2004. ISBN 92-64-00852-7.
- (5) OECD: *International Investment Perspectives: 2005 edition*. Paris: OECD Publishing, 2005. ISBN 92-64-01134-X
- (6) OECD. *Revenue Statistics 1965-2004*, Paris: OECD Publishing, 2005. ISBN 92-64-01284-2.
- (7) OECD. *Taxing Wages: 2005 edition*, Paris: OECD Publishing, 2005. ISBN 92-64-02202-3.
- (8) UNCTAD. *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Geneva: UNCTAD, 2005, s.298, ISBN 92-1-112667-3
- (9) YOO, K.Y. *Corporate Taxation of Foreign Direct Investment Income 1991-2001: OECD Economics Department Working Papers No. 365*. Paris: OECD Publishing, 2003. 70s. doi: 10.1787/218605563356

Kontakt:

Lukáš Moravec, Ing.
KOF PEF ČZU v Praze
Kamýcká 129, 165 21, Praha 6 – Suchbátka
Tel.: +420 602 821 995, e-mail: moravec@pef.czu.cz

FINANČNÍ KONTROLA VE VEŘEJNÉM SEKTORU

Petr Mulač

Klíčová slova:

Finanční kontrola - veřejný sektor - interní audit.

Key words:

Financial control - public sector - internal audit.

Abstract:

This contribution is focused on the role of the financial control in the public sector in the Czech Republic. The main intention of the contribution is to describe present situation in public financial control system, and to analyze its main goals and problems. The special accent is put on key instruments and methods of control procedures, and importance of the internal audit.

Z důvodu vstupu České Republiky do Evropské unie došlo k velkému množství legislativních změn a úprav. Jednou z oblastí harmonizace české legislativy s evropskou bylo zavedení institutu finanční kontroly ve veřejné správě. Prvopočátkem aplikace a implementace principů finanční kontroly bylo přijetí zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změnách některých zákonů. Tento zákon nabyl účinnosti 1. ledna 2002. Zákon o finanční kontrole definuje finanční kontrolu jako:

- systém veřejnoprávní kontroly vykonávané kontrolními orgány vůči orgánům veřejné správy,
- systém finanční kontroly vykonávané podle mezinárodních smluv,
- vnitřní kontrolní systém.

Zákon o finanční kontrole zavádí integrovaný systém kontroly od tvorby zdrojů až po jejich užití. Vychází z principů finanční kontroly uplatňované v Evropské unii a respektuje zásady Mezinárodní organizace nejvyšších kontrolních institucí (INTOSAI). Problematika řízení, plánování a koordinace finanční kontroly ve veřejné správě je pod patronátem Ministerstva financí. Podle zákona o finanční kontrole rozlišujeme kontroly předběžné, průběžné a následné.

Předběžné kontroly jsou takové, které předchází rozhodnutím o schválení použití veřejných prostředků. Kontrolní orgány prověřují podklady předložené kontrolovanými osobami pro připravované operace před jejich uskutečněním. Tato kontrola se tedy soustřeďuje především do období před přijetím rozhodnutí nebo uzavřením smlouvy, která zavazuje orgány veřejné správy k veřejným výdajům nebo jiným plněním majetkové povahy.

Průběžná kontrola probíhá u operací, které probíhají průběžně v reálném čase a prověřuje zejména, zda jsou dodržovány stanovené podmínky a postupy určené na počátku operace při jejich uskutečňování, vypořádávání a vyúčtování a dále také to, zda jsou probíhající operace přizpůsobovány novým rizikům při případných změnách ekonomických, provozních a jiných původně stanovených podmínek.

Při kontrole vykonávané následně se již v době po vyúčtování operací prověřuje a vyhodnocuje především to, zda zaznamenané údaje o hospodaření s veřejnými

prostředky věrně zobrazují zdroje, stav a pohyb veřejných prostředků a zda odpovídají skutečností rozhodným pro uskutečnění veřejných příjmů, výdajů a obecně nakládání s veřejnými prostředky. Následná kontrola je většinou realizována pouze na vybraném vzorku operací. Nedílnou součástí je i ověření souladu s právními předpisy, schválenými rozpočty, programy, projekty, uzavřenými smlouvami nebo jinými rozhodnutími přijatými v rámci řízení. Jedná se porovnávání stavu žádoucího se stavem skutečným.

Konkrétně rozeznáváme níže uvedené typy kontrol v systému finanční kontroly:

1. Vnitřní kontrolní systém:

a) Řídící kontrola:

- předběžná - před vznikem nároku či závazku,
- předběžná - po vzniku nároku či závazku,
- průběžná řídicí kontrola,
- následná řídicí kontrola;

b) Interní audit;

2. Veřejnosprávní kontrola:

a) Ze zákona:

- předběžná,
- průběžná,
- následná;

b) Na místě - u kontrolované osoby:

- předběžná,
- průběžná,
- následná.

Legislativní rámec pro výkon veřejnosprávní kontroly na místě dle § 13 zákona č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (o finanční kontrole) tvoří následující normy:

- 1) zákon č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (o finanční kontrole) ve znění pozdějších předpisů;
- 2) zákon č. 552/1991 Sb. o státní kontrole (procesní pravidla - kontrolní řád);
- 3) zákon č. 71/1967 Sb. o správním řízení (správní řád);
- 4) zákon č. 337/1991 Sb. o správě daní a poplatků ;
- 5) Vyhláška MF č. 416/2004 Sb., kterou provádí zákon č. 320/2001 Sb. o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (o finanční kontrole);
- 6) Pokyn CHJ - 1 k jednotnému uplatňování procesních pravidel při výkonu veřejnosprávní kontroly na místě a při realizaci následných opatření s touto kontrolou souvisejících MF čj. 171/60 189/2002.

Hlavními cíli finanční kontroly je prověřovat:

- a) dodržování právních předpisů a opatření přijatých orgány veřejné správy v mezích těchto předpisů při hospodaření s veřejnými prostředky k zajištění stanovených úkolů těmito orgány,

- b) zajištění ochrany veřejných prostředků proti rizikům, nesrovnalostem nebo jiným nedostatkům způsobených zejména porušením právních předpisů, nevhodným, neúčelným a neefektivním nakládáním s veřejnými prostředky nebo trestnou činností,
- c) včasné a spolehlivé informování vedoucích orgánů veřejné správy o nakládání s veřejnými prostředky, o prováděných operacích, o jejich průkazném účetním zpracování za účelem účinného usměrňování činnosti orgánů veřejné správy v souladu se stanovenými úkoly,
- d) hospodárný, efektivní a účelný výkon veřejné správy.

Odpovědnost za organizování, řízení a zajištění přiměřenosti a účinnosti finanční kontroly mají vedoucí orgánů veřejné správy v rámci své řídicí pravomoci. Při zavádění a řízení finanční kontroly v orgánech veřejné správy jejich vedoucí vycházejí z mezinárodně uznávaných standardů. Jsou povinni organizovat finanční kontrolu tak, aby byla zajištěna přiměřená jistota, že tato kontrola podává včasné a spolehlivé informace o hospodaření, které jsou podkladem pro zajištění účinného řízení výkonu veřejné správy při plnění schválených záměrů a cílů.

Finanční kontrolu by měli vykonávat zaměstnanci s kvalifikačními předpoklady, kteří jsou zároveň bezúhonní a u nichž nehrozí střet zájmů podle zvláštních právních předpisů. Podstatné je zajistit, aby byly vyloučeny nežádoucí zásahy směřující k ovlivnění zaměstnanců vykonávajících finanční kontrolu; zaměstnanci nesmí být vydán pokyn, který by ohrozil nebo znemožnil objektivní výkon finanční kontroly.

Při výkonu finanční kontroly se používají zejména tyto kontrolní metody:

- a) zjištění skutečného stavu hospodaření s veřejnými prostředky a jeho porovnání s příslušnou dokumentací,
- b) sledování správnosti postupů při hospodaření s veřejnými prostředky,
- c) šetření a ověřování skutečností, týkajících se operací,
- d) kontrolní výpočty,
- e) analýza údajů ve finančních výkazech nebo jiných informačních systémech a vyhodnocení jejich vzájemných vztahů.

Při výkonu finanční kontroly se uplatňují zejména tyto kontrolní postupy:

- a) schvalovací postupy, které zajišťují prověření podkladů připravovaných operací a které tyto operace v případech zjištění nedostatků pozastaví až do doby jejich odstranění,
- b) operační postupy, které zajišťují úplný a přesný průběh operací až do jejich konečného vypořádání a vyúčtování a které zahrnují i kontrolní techniky při prověřování jejich dokumentace a sestavování účetních, jiných finančních a statistických výkazů, hlášení a zpráv,
- c) hodnotící postupy, které zajišťují posouzení údajů o provedených operacích ukládaných v zavedených informačních systémech a obsažených v účetních, jiných finančních a statistických výkazech, hlášeních a zprávách, dále jejich porovnání se schválenými rozpočty a vyhodnocení jejich důsledků na celkové hospodaření,
- d) revizní postupy, které zajišťují prověření správnosti vybraných operací, jakož i revizní postupy k funkčně a organizačně nezávislému vyhodnocování přiměřenosti a účinnosti finančních kontrol zavedených v rámci systému řízení.

Při veřejnosprávní kontrole, která předchází rozhodnutím o schválení použití veřejných prostředků, prověřují kontrolní orgány podklady předložené kontrolovanými osobami pro připravované operace před jejich uskutečněním. Tato kontrola se soustřeďuje především do období před přijetím rozhodnutí nebo uzavřením smlouvy, která zavazuje orgány veřejné správy k veřejným výdajům nebo jiným plněním majetkové povahy a je zaměřena zejména na prověřování skutečností, které jsou rozhodné pro vynakládání těchto výdajů nebo pro jiná plnění.

Kontrolní orgány při předběžné veřejnosprávní kontrole posuzují, zda plánované a připravované operace odpovídají stanoveným úkolům veřejné správy a jsou v souladu s právními předpisy, schválenými rozpočty, programy, projekty, uzavřenými smlouvami nebo jinými rozhodnutími o nakládání s veřejnými prostředky.

Při průběžné veřejnosprávní kontrole hospodaření kontrolovaných osob s veřejnými prostředky kontrolní orgány prověřují zejména, zda tyto osoby:

- a) dodržují stanovené podmínky a postupy při uskutečňování, vypořádávání a vyúčtování schválených operací,
- b) přizpůsobují uskutečňování operací při změnách ekonomických, právních, provozních a jiných podmínek novým rizikům,
- c) provádějí včas a přesně zápisy o uskutečňovaných operacích v zavedených evidencích a automatizovaných informačních systémech a zda zajišťují včasnou přípravu stanovených finančních, účetních a jiných výkazů, hlášení a zpráv.

Při veřejnosprávní kontrole vykonávané následně po vyúčtování operací kontrolní orgány prověřují, zkoumají a vyhodnocují u vybraného vzorku těchto operací zejména, zda:

- a) údaje o hospodaření s veřejnými prostředky věrně zobrazují zdroje, stav a pohyb veřejných prostředků a zda tyto údaje odpovídají skutečnostem rozhodným pro uskutečnění veřejných příjmů, výdajů a nakládání s veřejnými prostředky,
- b) přezkoumávané operace jsou v souladu s právními předpisy, schválenými rozpočty, programy, projekty, uzavřenými smlouvami nebo jinými rozhodnutími přijatými v rámci řízení a splňují kriteria hospodárnosti, účelnosti a efektivnosti,
- c) opatření přijatá příslušnými orgány veřejné správy včetně opatření k odstranění, zmírnění nebo předcházení rizik jsou kontrolovanými osobami plněna.

Použitá literatura:

- (1) DVOŘÁČEK, J. *Interní audit*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1996. ISBN 80-7079-427-5.
- (2) DVOŘÁČEK, J. *Interní audit a kontrola*. Praha: C. H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-805-3.
- (3) GALLOWAY, D. *Interní audit: průvodce nového auditora*. Praha: Český institut interních auditorů, 2000. ISBN 80-86689-07-7.
- (4) NOVÁKOVÁ, I. *Finanční kontrola ve veřejné správě v dotazech a odpovědích*. Praha: Bova Polygon, 2005. ISBN 80-7273-124-6.
- (5) NOVÁKOVÁ, Š. *Účetnictví organizačních složek státu a obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2005. ISBN 80-245-0853-2.
- (6) PEKOVÁ, J. *Veřejná správa a finance veřejného sektoru*. Praha: ASPI, 2005. ISBN 80-7357-052-1.

- (7) RICCHIUTE, D. N. *Audit*. Praha: Victoria Publishing, 1994. ISBN 80-8560-586-4.
(8) SAWYER, L. B. *Interní audit*. Praha: Český institut interních auditorů, 2005.

Kontakt:

Ing. Petr Mulač
VŠTE České Budějovice
Okružní 10
370 01 České Budějovice
tel.: 387 842 119, e-mail: pmulac@voscb.cz

SMES ON THE INTERNAL MARKET – TAX AND ACCOUNTING ASPECTS**Danuše Nerudová, Hana Bohušová**Key words:

SMEs - tax base harmonization - financial reporting harmonization - IFRS/IAS

Abstract:

SMEs have very important position in EU economy. They are facing great deal of obstacles while acting on the internal market. The most important obstacles are considered to be differences in national taxation and accounting systems. The paper is aimed at the possible models of tax base harmonization and financial reporting harmonization.

Introduction

SMEs are considered to be the substantial part of the companies operating in the EU member states. Based on the newest statistics, there are 23 millions SMEs operating in 25 Member States. These companies are creating 66% of jobs in the EU (Eurostat). In that connection, SMEs are considered to be the key factor of economic growth and employment in the EU. Therefore they receive a great deal of attention in the EU in last ten years. The structure of EU 25 business economy by enterprise size and number of persons employed is shown in the following tables:

table 1: Structure of EU 25 business economy by enterprise size

| The structure of enterprises in the EU | |
|--|-----------------------|
| Type of enterprise | Share on total number |
| large | 0,20% |
| medium | 1,20% |
| small | 7,30% |
| micro | 91,30% |

Source: Eurostat

table 2: Structure of EU 25 number of persons employed

| The share of enterprises on total EU employment | |
|---|---------------------------|
| Type of enterprise | Share on total employment |
| large | 34,20% |
| medium | 17% |
| small | 20,70% |
| micro | 28,40% |

Source: Eurostat

There are 988,787 small and medium sized enterprises (with less than 250 employees), which represents 99.81% of all the enterprises operating on the Czech market (ČSÚ). Small and medium sized enterprises employ 1,961,000 people, which represents 62.21% share on total employment in the Czech Republic. The share is even higher than 80% in some sectors of national economy – in agricultural 85%, in restaurant services 89.34%. From that reason, the SMEs play very important role also in the Czech Republic – not only in the area of employment, but also in the economy as a whole.

The reasons why SMEs are less involved in cross-border activities and less operates on the Internal Market (in comparison with the large enterprises) are mainly following:

- differences in law systems in member states,
- non-existence of unified accounting standards for SME,
- non-existence of unified SME taxation generating compliance costs of taxation,
- restricted supply of capital and financial sources as a result of the impossibility to, enter cross border markets,

- insufficient support of SME business on the internal market not only by member states but by EU as a whole as well,
- cultural and language differences,
- insufficient information¹.

The aim of the paper is to analyze the obstacles caused by the non-existence of unified accounting systems and by the differences in national taxation systems.

Tax obstacles decreasing SMEs cross-border activities

Tax obstacles to the cross-border business are same for both SMEs and LSEs. However, SMEs seem to be influenced by these obstacles much more than LSEs, for they do not have enough economic and human capital available (for example tax experts, accounting experts and consultants, etc.). The biggest problem for SME represents compliance costs of taxation which arises in connection with the existence of 25 different taxation systems, which they are facing while acting on the internal market.

As state *Chittenden (2000)*, *Michaelas (2000)* and *Pouziouris (2000)* the compliance costs of taxation are 100 times higher for SMEs than for LSEs and they are regressive to the size of the company *Cressy (2000)*. In comparison to the LSEs the compliance costs of taxation are disproportionably higher for SMEs (the excessive burden can even have prohibitive effect – i.e. these costs can hamper the business activities on the internal market). Compliance costs of taxation are higher in case of SMEs with cross-border activities than in case of SMEs with only national activities – the compliance costs of taxation are progressive to the degree of internalization.

The problem of the cross-border losses offsetting represents another specific tax obstacle to the SMEs activities. Cross-border losses are arising to the SMEs mainly in case of the establishment of foreign activities – at present it is not possible to offset foreign losses against domestic profits. The above described problem does not seem to be so significant for LSEs for they can ensure themselves the offset of foreign losses by appropriate transfer pricing strategy. The problems of non-existence of rules for offsetting not only discourage SMEs to take part in cross-border activities but also limits the accessibility of foreign financial sources (very often necessary for further development of SMEs) in cases when the domestic supply is limited.

As quote *Chen (2002)* and *Mintz (2002)* there are also other obstacles which can discourage SMEs to take part in cross-border business. This can be done by member state itself, for its national tax systems can have special preferential regimes for domestic activities. These preferential regimes are represented mainly by the methods of tax base construction, lower tax rates application or certain types of tax sales.

All the above mentioned problems are causing the present situation, when the SMEs are involved in cross-border business only a little in comparison to the LSEs, for the cross-border activities are connected not only with the higher compliance costs of taxation but also with the higher total financial costs. In connection with the fact that SMEs are the key factor in employment growth this situation seems to be costly not only for the companies but mainly for EU economy as a whole.

¹ European Commission, SMEs in Europe 2003, *Observatory of European SMEs*. DG Enterprise Publications, No. 7, 2003, p. 26.

The existence of tax obstacles can cause very important distortions in investment allocation in the EU. Therefore the Commission has set general and specific aims in the area of taxation. These would help to remove the obstacles. General aims of the Commission are following:

- **to remove tax obstacles in the area of corporate income taxation** – mainly the lack of rules for offsetting losses, to decrease compliance costs of taxation for SMEs caused by the existence of 25 different taxation systems and to enable SMEs to take part in cross-border business activities,
- **to minimize the losses connected with the inefficient capital allocation** caused by the barriers to the cross-border activities of SMEs, i.e. to enable higher degree of internalization to the SMEs (mainly to enable the diversification of activities and to remove the obstacles connected with establishment of branches or subsidiaries in foreign countries).

Accounting obstacles

The first step which could decrease the obstacles for SMEs is represented by the standardization and simplification of accounting rules for SMEs. It is needed to create and implement the accounting standards for SMEs which would meet their needs and which would not create excessive burden to them. The existence of unified standards would decrease compliance costs of taxation caused by the existence of 25 different accounting systems very significantly.

The situation in the area of accounting harmonization is solved for large companies listed on the world stock markets. However, the situation in the area of SMEs has not been satisfactory solved yet. In 2001 IASB was authorized to develop internationally acceptable accounting standards for companies, which are not the subjects of public interest – SMEs. The project called Accounting Standards is supported by 29 organizations, European Commission and EU Member States as well. The standards should be aimed at the companies which are not subjects of the public interests. These companies are called SMEs and large companies which do not emit publicly traded shares. The sphere covers wide range of companies – from micro companies to large companies. From that reason it is very difficult to create the rules and methodical procedures (standards) which would fully correspond to the needs of these enterprises and which would not cause excessive burden to them.

The aim of the creation of standards for SMEs is to create the quality and comprehensible set of accounting rules which would be legally enforceable and which would meet the needs of users of SMEs financial statements. The conception of standards for SMEs should be similar to IFRS in order to enable the possible transition on IFRS.

There are theoretical discussions about the standards, but in fact no standards for SMEs have been adopted yet and the final deadline for its creation is constantly postponed. According *Kovanicová (2005)* the very important initiative in the area of accounting harmonization is represented by ISAR². This organization pays great deal of attention to the harmonization of the financial reporting for SMEs.

There exists further approach towards the creation of accounting standards for SMEs – not to modify present IFRS for SME but to reflect the specific needs of users of SME accounting information and to define the new accounting frame (Ernst&Young). These

² Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting

efforts are represented by the association of authorized accountants in Hong Kong which has published the proposal of special standards for SMEs. This solution seems to be suitable from the costs and contributions point of view, but there exists certain difficulties connected with the transition from the standards for SMEs on IFRS.

It is needed to respect following for the optimal solution of financial reporting harmonization for SMEs:

1. the needs of users of the information from the financial statements of SMEs
2. the differential attitude towards the individual types of SMEs
3. costs and contributions connected with the implementation of standards for SMEs
4. the attitudes to the pricing
5. the relation to the taxation system
6. the possibility of smooth transferability on IFRS and reverse

Conclusion

Present situation needs the solution because of very high ratio of SMEs on total employment and GDP growth in the EU. From that reasons the Commission has set short-term aim – **the implementation of Home State Taxation System (HST)**. This could help to remove tax obstacles which are SMEs facing while acting on the internal market in relatively short period. Under the HST the SMEs running business in more than one member state would calculate their tax base under the rules valid in their home country (i.e. the taxable profit of foreign branches would be taxed under the rules valid in the home country). The above described **system would mean significant decrease in compliance costs of taxation for SMEs**, for they would be subjected to one taxation system only. It is needed to be emphasized that **HST does not mean any form of corporate tax harmonization** for under that system the national taxation system would still exist. HST implementation can bring certain risk in the form of increased tax competition as a result of the efforts of the member states to attract the tax bases into the country (companies with the seat or headquarters in that state would tax their European profits under the conditions valid in that state).

Different accounting legislation valid in the EU member states also represent significant obstacles which are SMEs facing while acting on the internal market. The situation is solved very well for LSEs which securities are traded on the capital markets, for they are obliged to use for financial reporting IAS/IFRS. The information from those financial statements is then comparable worldwide. Even though there are similar efforts in case of SMEs, no satisfactory solution has been adopted yet. **The implementation of harmonized financial reporting for SMEs would help to remove one of the significant obstacles which are SMEs facing while acting on the internal market.** Harmonized financial reporting for SMEs could also represent very significant contribution to the tax harmonization.

References:

- (1) CRESSY, R. Tax, Assistance, Compliance and the Performance of the Smaller Business, *A Research Report to the Federation of Small Business*, 2000.
- (2) EUROPEAN COMMISSION, SMEs in Europe 2003, *Observatory of European SMEs*, 2003. No. 7, DG Enterprise Publications.
- (3) CHEN, D. – LEE, F.C – MINTZ, J. Taxation, SMEs and Entrepreneurship, Working paper no. 9, OECD: 2002.

- (4) CHITTENDEN, F. – MICHAELAS, N – POUTZIOURIS, P. *Small Business Taxation: An Agenda for Growth*, EDC: Manchester Business School, 2000.
- (5) KOVANICOVÁ, D. Finanční účetnictví – světový koncept IFRS/IAS. Praha: Bova Poygon, 2005. ISBN 80-7273-129-7.

Contact:

Ing. Danuše Nerudová, Ph.D.
Ústav účetnictví a daní
MZLU Brno, Zemědělská 1, 613 00 Brno
e-mail: d.nerudova@seznam.cz

Ing. Hana Bohušová, Ph.D.
Ústav účetnictví a daní
MZLU Brno, Zemědělská 1, 613 00 Brno
e-mail: uchana@mendelu.cz

ENERGETICKÁ POLITIKA EVROPSKÉ UNIE VE TŘETÍM TISÍCILETÍ

Pavla Netušilová

Klíčová slova:

Energetická politika EU – Evropská komise - Zelená kniha: Evropská strategie pro udržitelnou, konkurenceschopnou a bezpečnou energii

Key words:

EU Energy Policy – European Commission - Green Paper: A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy

Abstract:

The European Union is entering a new energy landscape. The Union's energy import dependency nowadays reaches 50% and it will certainly rise in the future. Energy is becoming more expensive due to demand increase all over the world. That is why the European Commission published on 8th March 2006 the Green Paper on developing a common EU Energy Policy in order to lay the foundations for secure, competitive and sustainable energy.

ENERGETICKÁ POLITIKA EU

Energetická politika má v rámci aktivit Evropské unie z historického hlediska specifické postavení, protože se stala klíčovou oblastí ekonomické integrace v Evropě, kolem níž se začala vytvářet evropská společenství. Sehrála důležitou roli v počátcích evropské integrace, neboť oblast energetiky se stala podstatou Pařížské smlouvy z roku 1951 zakládající Evropské společenství uhlí a oceli (její platnost vypršela v roce 2002) a Smlouvy zakládající Evropské společenství pro atomovou energii (EURATOM) z roku 1957. Uvedená společenství byla zřízena k supranacionální správě tehdy nejdůležitějšího energetického zdroje (uhlí) a k rozvoji perspektivního zdroje energie (jaderné energie). Ve Smlouvě o EHS a ve Smlouvě o EU samostatná kapitola o energetické politice chybí navzdory skutečnosti, že energetická soběstačnost Společenství byla klíčová pro rozvoj společného trhu.

Příčiny následné slabé koordinace energetické politiky jsou patrně dvojí. Především došlo ke změně struktury využívání energetických zdrojů - ropa a zemní plyn nahradili uhlí jako tradiční energetický zdroj, který měl v začátcích evropské integrace rozhodující postavení. Druhým, zřejmě ještě významnějším faktorem, je značný rozsah vlivu jednotlivých aktérů působících v energetickém sektoru. Důležitými hráči na energetickém trhu jsou globální firmy s celosvětovým vlivem – výrobci a velkooběratelé energie, obchodní skupiny, ale také i zájmové skupiny zabývající se ochranou životního prostředí. Dopady energetické politiky EU mají globální dopady a Společenství je jen jedním z mnoha subjektů působících v tomto sektoru.

Ačkoliv problémy energetického sektoru patřily k prvořadým úkolům členských států na začátku padesátých let minulého století, energetická politika EU zůstala pouze v rovině mezvládní spolupráce. Velká část pravomocí zůstává stále v rukou jednotlivých členských států. Z tohoto důvodu není možné v současné době hovořit o skutečně harmonizované společné energetické politice jako v případě společné zemědělské politiky nebo společné obchodní politiky. Podobu energetické politiky by neměla změnit ani doposud nepřijatá Smlouva o Ústavě pro Evropu, která jí věnuje

samostatný oddíl. V rámci uskutečňování vnitřního trhu a s přihlédnutím k požadavkům chránit a zlepšovat životní prostředí si klade Unie v Ústavě v oblasti energetiky tyto tři cíle:

- 1) zajistit fungování energetického trhu,
- 2) zajistit bezpečnost dodávek energie v Unii a
- 3) podporovat energetickou účinnost a úspory energie, jakož i rozvoj nových a obnovitelných zdrojů energie.

Z výše uvedeného je patrné, že cíle nevedou k omezení suverenity členských států ve využívání energetických zdrojů. Volba mezi různými energetickými mixy a podmínky pro využívání energetických zdrojů jsou ponechány v pravomoci členských států.

Realizace energetické politiky EU spadá v rámci Evropské komise od roku 2000 pod Generální ředitelství pro energetiku a dopravu. Energetická problematika se prolíná s dalšími unijními politikami jako je politika životního prostředí (využívání alternativních zdrojů energie, odstraňování znečištění a dopadů výroby energie na životní prostředí), soutěžní politika (liberalizace trhu s energií) a společná obchodní politika (dovoz energetických surovin a energie do EU). Komise iniciovala vznik Poradního výboru pro energetiku složeného ze zainteresovaných stran (dodavatelé energie, spotřebitelé a organizace na ochranu životního prostředí). Na úrovni členských států se schází dvakrát ročně Rada EU ve složení ministrů energetiky. V Evropském parlamentu je energetika v gesci Výboru pro průmysl, výzkum a energetiku.

TRENDY V OBLASTI ENERGETIKY¹

Energetická situace ve světě se za posledních deset let výrazně změnila. Poptávka v Číně, Indii a USA rapidně roste, a proto dochází k růstu cen energetických surovin až na jejich dlouhodobá maxima. Spotřeba primárních energetických zdrojů² roste společně s ekonomickou aktivitou. Jen v Unii rostla každoročně o 1,1 % od roku 1995 až 2003. Hrubá domácí spotřeba energií v EU-25 dosáhla v roce 2003 hodnoty 1726 mil. tun.

V roce 2003 se Čína stala druhým největším spotřebitelem energie na světě po USA. Od roku 1990 její hrubá domácí spotřeba energií rostla každoročně o 13 % a v roce 2003 se každoroční spotřeba začala zvyšovat o 20 %. Z Číny se na začátku devadesátých let stal čistý dovozce ropy a zemního plynu. Energetická politika Číny se nezaměřuje na snížení spotřeby primárních energetických zdrojů, ale pouze diverzifikaci importu a na přímé zahraniční investice v zemích vyvážejících ropu.

Rusko se řadí k nejvýznamnějším vývozcům ropy a zemního plynu na světě. Příjmy z exportu energetických surovin tvoří podstatnou část příjmů státního rozpočtu. Evropská unie navázal s Ruskem partnerství za účelem zvýšení bezpečnosti dodávek a investic do rozvodné infrastruktury. Rusko patří společně s Norskem a Alžírskem k zemím, na jejichž exportu energetických surovin je závislá celá Evropská unie.

¹ Statistické údaje uvedené v této kapitole pochází ze zprávy Evropské komise „The Annual Energy and Transport Review for 2004“ publikované v prosinci 2005. Dostupné na:

http://ec.europa.eu/dgs/energy_transport/figures/energy_review_2004/doc/aetr_2004_full_report_en.pdf

² Jsou přírodní neobnovitelné i obnovitelné zdroje energie a představují souhrn tuzemských nebo dovezených energetických zdrojů vyjádřených v energetických jednotkách. Primární energetické zdroje jsou jedním ze základních ukazatelů energetické bilance.

ODPOVĚDI EVROPSKÉ UNIE NA TRENDY V OBLASTI ENERGETIKY

Trendem v oblasti energetiky je především však fakt, že se Unie stává stále více závislou na externích zdrojích energie a že její závislost se během 20-30 let může zvýšit ze současných 50 % na 70 %. Tuto skutečnost reflektuje jako první Zelená kniha publikovaná Komisí v roce 2000 pod názvem „Směrem k evropské strategii bezpečnosti energetických dodávek“³. V této knize se konstatuje, že spotřeba elektrické energie roste ročně o 1 až 2 %, zatímco energetické suroviny dostupné na území Unie jsou omezené nebo se ekonomicky nevyužívají. Zpráva zdůrazňuje potřebu usměrňovat rostoucí potřebu dodávek jasnou politikou poptávky u konečných spotřebitelů. Komise spatřuje nutnost změny ve spotřebitelském chování, které by v sobě obsahovalo efektivnější a environmentálně příznivou spotřebu zejména v dopravním a stavebním sektoru. Především pak je nutné podpořit rozvoj a využití nových obnovitelných zdrojů energie na straně nabídky jako odpovědi na hrozbu globálního oteplování. V návaznosti na problémy popsané v Zelené knize připravila Evropská komise komunitární podpůrný program „Inteligentní energie pro Evropu“⁴ na období 2003 až 2006, jehož smyslem bylo poskytovat finanční podporu místním, regionální a národním iniciativám tak, aby došlo k odstraňování tržních bariér pro vyšší využívání obnovitelné energie a zvyšování energetické účinnosti. Víceletý program byl rozdělen na čtyři oblasti:

1. **SAVE** – oblast se týkala zlepšení energetické účinnosti a racionálního využívání energie v průmyslu a stavebnictví.
2. **ALTENER** – oblast se týkala nových a obnovitelných zdroje energie pro centralizovanou a decentralizovanou výrobu elektřiny a tepla a její začlenění do místního prostředí a energetických soustav.
3. **STEER** – oblast se týkala podpory iniciativ souvisejících s energetickými aspekty dopravy, diverzifikací paliv, například prostřednictvím nově se vyvíjejících obnovitelných zdrojů energie a propagace obnovitelných paliv a energetické účinnosti v dopravě, včetně přípravy legislativních opatření a jejich provádění.
4. **COOPENER** – oblast se týkala podpory iniciativ souvisejících s propagací obnovitelných zdrojů energie a energetické účinnosti v rozvojových zemích.

Program neumožňoval hradit investice do technologií. Zaměřoval se především na propagační aktivity s rozpočtem 250 milionů euro. Na budoucí finanční perspektivu 2007 – 2013 je navrženo podstatné navýšení jeho rozpočtu.

Podpora obnovitelných zdrojů energie hraje důležitou roli při ochraně životního prostředí. Primárním dokumentem politiky životního prostředí se stal tzv. Kjótský protokol, který Evropské společenství ratifikovalo v květnu 2004. Nejvýznamnějším nástrojem plnění Kjótského protokolu je pak Evropský systém obchodování s emisemi skleníkových plynů, jenž upravuje směrnice 2003/87/ES o vytvoření systému pro obchodování s povolenkami na emise skleníkových plynů ve Společenství. Cílem Protokolu je snížit emise oxidu uhličitého a dalších pěti skleníkových plynů nebo se zapojit do obchodování s emisemi. Jestliže nějaká země emituje méně CO₂, než jí ukládá Protokol, může tento rozdíl prodat jiné zemi. V konečném důsledku obě tyto

³ Evropská komise. Zelená kniha: Směrem k evropské strategii bezpečnosti energetických dodávek. Brussels, 29. 11. 2000. COM (2000) 769, s. 2 – 3.

⁴ Nařízení No 1230/2003/EC of the European Parliament and of the Council of 26 June 2003 adopting a multiannual programme for action in the field of energy: „Intelligent Energy – Europe“ (2003 – 2006). Brussels, Official Journal of the European Communities, L 176, 15/07/2003, s. 29 – 36.

země společně plní závazky, pouze dochází k redistribuci emisních limitů mezi nimi navzájem. Stejný princip funguje i mezi jednotlivými soukromými producenty emisí.

Aby mohl dokument vstoupit v platnost, musely být splněny dvě podmínky: 1) ratifikace alespoň 55 státy, 2) ratifikace tolika průmyslově vyspělými státy, aby jejich podíl na emisích všech států v roce 1990 představoval minimálně 55%. Přestože Spojené státy americké podepsaly Kjótský protokol, odmítly ho ratifikovat, což vzhledem k vysokému podílu USA na emisích ohrozilo osud dokumentu. V roce 2004 ratifikovalo Kjótský protokol Rusko, a tak mohl dokument více než sedm let po svém vzniku nabyt účinnost v únoru 2005. V říjnu 2006 bylo Kjótským protokolem zavázáno 166 zemí.

Poslední Zelená kniha Evropské komise z oblasti energetiky byla zveřejněna v březnu 2006 pod názvem „Evropská strategie pro udržitelnou, konkurenceschopnou a bezpečnou energii“. Je poměrně stručná a obsahuje šest prioritních oblastí.

1. V zájmu dokončení společného trhu s plynem a elektřinou jsou navrženy následující opatření: vytvoření evropské rozvodné sítě, evropského řádu provozovatele přepravní soustavy, evropského regulátora a evropského střediska pro energetické sítě, zlepšení propojení mezi evropskými plynárenskými a elektroenergetickými soustavami, vytvoření rámce pro podporu nových investic a lepší koordinaci mezi regulátory, úřady pro hospodářskou soutěž a Komisí.

2. Evropská unie potřebuje zajistit, aby její vnitřní trh s energiemi garantoval bezpečnost dodávek a solidaritu mezi členskými státy. Mezi možná navrhovaná opatření patří: zřízení Evropského střediska pro sledování energetického zásobování a novelizace stávajících právních předpisů Společenství o zásobách ropy a plynu s cílem zajistit, aby tyto předpisy upravovaly potenciální přerušení zásobování.

3. Analýza energetické strategie EU, který pokryje všechny aspekty energetické politiky a přezkoumání veškerých výhod a nevýhod různých zdrojů energie od obnovitelných až po uhlí a jadernou energii. To může posléze vést k tomu, že na úrovni Společenství budou stanoveny cíle týkající se **celkové energetické skladby zdrojů energie**, aby se zajistily bezpečné dodávky energie a zároveň se respektovalo právo členských států zvolit si vlastní zdroje energie.

4. Evropská unie musí reagovat na výzvy vyvolané změnami klimatu. Navrhuje, aby byl přijat akční plán o energetické účinnosti, který obsahuje cíl ušetřit 20% energie, které by EU jinak spotřebovala do roku 2020, a to propagací energetické účinnosti, včetně energetické účinnosti budov, využívání finančních nástrojů a mechanismů k podpoře investic, obnovená snaha v oblasti dopravy, lepší informovanost o energetických výkonech a, například a zavedení minimálních standardů výkonu.

5. Technologie účinné energie a nízkouhlíkové technologie představují rychle rostoucí mezinárodní trh, který bude mít v nadcházejících letech hodnotu miliard eur. Strategický plán pro energetické technologie by měl být co nejdříve předložen ke schválení Radě EU a Parlamentu.

6. Společenství potřebuje společnou zahraniční energetickou politiku, proto Komise navrhuje identifikovat priority s ohledem na budování nových infrastruktur nutných k zabezpečení energetických dodávek do EU, vytvořit panevropské Energetické společenství a navázat nové energetické partnerství s Ruskem.

Evropská komise přistoupila k řešení energetických problémů EU prostřednictvím navrhovaných opatření v Zelené knize razantně. Co se týká politické vůle, mohlo by se na první pohled zdát, že zde problém není, neboť Rada EU Zelenou knihu podpořila. Zároveň však prohlásila, že nová energetická politika by měla plně respektovat suverenitu členských států v oblasti primárních energetických zdrojů a neohrožovat povinnost veřejné služby jednotlivých států v poskytování energetických služeb občanům, což je v přímém rozporu s prioritami, stanovenými v Zelené knize.

Lze souhlasit s Komisí, která v Zelené knize zdůrazňuje společnou silnou vyjednávací pozici 27 členských států a výhody v podobě sdílení energetických technologií v Unii. Nicméně při přerušení dodávek plynu z Ruska na začátku roku 2006 žádný z členských států nevyslal signál pro vytvoření společné energetické politiky za cenu omezení své vlastní národní energetické suverenity. Stejný problém se vyskytl na konci roku 2006 v souvislosti s tvrdým postupem Ruska v otázce dodávek plynu do Běloruska, přes které proudí i veškeré dodávky plynu z Ruska do EU.

Použitá literatura:

- (1) Smlouva o Ústavě pro Evropu. Úřad pro tisky Evropských společenství, Lucemburk, 2003, s. 150, ISBN 92-78-40206-0
- (2) Zpráva Evropské komise „The Annual Energy and Transport Review for 2004“, Úřad pro tisky Evropských společenství, Lucemburk, 2005, s. 15 -16, 110, ISBN 92-79-00652-5
- (3) Zelená kniha: Směrem k evropské strategii bezpečnosti energetických dodávek COM (2000) 769. Brusel, 2000, s. 2 – 3.
- (4) Program Evropské komise „Intelligent Energy – Europe“ (2003 – 2006). Úřad pro tisky Evropských společenství, Brusel, 2003, s. 29 – 36.
- (5) Zelená kniha „Evropská strategie pro udržitelnou, konkurenceschopnou a bezpečnou energii“ COM (2006) 105. Brusel, 2006, s. 5 – 8.

Kontakt:

Ing. Pavla Netušilová
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická
Husova 11, 306 14 Plzeň
Tel.: 377 633 407, E-mail: pnetusil@kef.zcu.cz

OCHRANA A PODPORA INVESTÍCIÍ V SLOVENSKEJ REPUBLIKE

Daniela Nováčková

Kľúčové slová:

Investícia - medzinárodná zmluva - zahraničná investícia - podpora a vzájomná ochrana investícií - náhrada škody.

Key words :

Investment - international treaty - foreign investment - promotion and reciprocal protection of investments - compensation on for losses.

Abstrakt:

The Bilateral Investment Treaties set up a legal framewok for the promotion and reciprocal protection of investment. The principal importance from the legal point of view lies guaranteeing free movement of capital, interests, payments, profits. The international investment treaties by their nature make a contribution to the development of economic relations and business activities and bring mutual benefit to the contracting parties.

Ochrana a podpora investícií všeobecne

V súčasnosti neexistuje jednotná právna úprava týkajúca sa problematiky investícií. Ak by sme však chceli poukázať na systémové spoločné znaky v nadväznosti na problematiku investícií, tak dospejeme k záveru, že ochrana a podpora investícií v kontexte medzinárodných organizácií má spoločných menovateľov:

- liberalizácia kapitálových pohybov,
- ochrana práv investora v krajine kde je investícia investovaná,
- rozvoj spolupráce štátov v ekonomickej oblasti.

Každá medzinárodná organizácia má svoj vlastný právny režim v oblasti investícií. V právnom systéme *Európskej únie* je daná problematika upravená v smernici Rady 88/361/EHS z 24.júna 1988 o vykonávaní článku 67 zmluvy (OJ L 17 z 8.7.1988). V právnom systéme *Organizácie pre hospodársku spoluprácu a rozvoj* (OECD) je uvedená problematika upravená v Mnohostrannej dohode o investíciách, známej pod skratkou MAI (1978). *Organizácia Spojených národov* má širšie spektrum právnych nástrojov, ktoré upravujú problematiku investícií:

- Dohoda o Medzinárodnom menovom fonde (1944)
- Dohoda o Mnohostrannej agentúre pre investičné záruky MIGA (1985)
- Charta hospodárskych práv a povinností štátov (rezolúcia VZ OSN XXIX 1974)
- Riadiace princípy pre zaobchádzanie s priamou zahraničnou investíciou prijaté Medzinárodnou bankou pre obnovu a rozvoj (1992)
- Dohovor o riešení investičných sporov medzi členských štátmi a súkromnými investormi iných členských štátov (1965).

Uvedené medzinárodno-právne dokumenty môžeme označiť aj za medzinárodnoprávny rámec podpory a ochrany investícií, ktorými sú členské štáty medzinárodných organizácií viazané.

Medzinárodné ekonomické vzťahy majú širšiu dimenziu. Prispievajú k rozvoju ekonomiky, liberalizácie, k zvyšovaniu konkurencie, k voľnému pohybu kapitálu

a finančných služieb a najmä k rozvoju spolupráce v oblasti investícií. Investície determinujú dynamiku vývoja ekonomiky, dlhodobý ekonomický rast a celkovú výkonnosť ekonomiky. 1 Ochrana a podpora investícií nemá iba ekonomickú stránku, ale aj právnu. Najviac používanou formou ochrany investícií sú tzv. Dohody o podpore a vzájomnej ochrane investícií, ktoré sú často označované aj ako bilaterálne investičné dohody (ďalej len: „investičné dohody”).

Cieľom investičných dohôd je:

- zabezpečiť vhodné právne prostredie pre ekonomickú spoluprácu so zreteľom na investície a investora
- zabezpečiť rovnaké podmienky pre zahraničného investora a domáceho investora
- rozvoj hospodárskych vzťahov zmluvných strán
- ochrana investícií investora (chránená je investícia zahraničného investora na území zmluvnej strany)
- zabezpečiť voľný pohyb kapitálu, zisku, dividend
- zabezpečiť harmonickú medzinárodnú spoluprácu.

Konkrétnym prínosom právnej ochrany investícií je prílev zahraničných investícií investorov a zakladanie spoločných podnikov.

V uvedených investičných dohodách sa kladie dôraz aj na osobu investora. V zmysle investičných dohôd, ktorými je Slovenská republika viazaná sa za **investora** (t.j. osoba, ktorá má záujem realizovať investičné aktivity) väčšinou považuje každá fyzická alebo právnická osoba jednej zmluvnej strany, ktorá investuje na území druhej zmluvnej strany. Pričom za fyzickú osobu sa považuje osoba, ktorá je riadnym občanom jednej zmluvnej strany a za právnickú osobu sa považuje subjekt , ktorý je zapísaný v obchodnom registri alebo založený v súlade s právnymi predpismi príslušnej zmluvnej strany. V danej súvislosti ide o osoby alebo subjekty, ktoré majú záujem investovať s očakávaním, že vynaložené investičné náklady na investície im prinesú zisk . Na investície investora má vplyv aj politika štátu, kde je investícia umiestnená, ako aj vývoj hospodárskeho cyklu. Nie každému investorovi sa splnia jeho investičné očakávania a preto každá investícia nesie aj svoje riziko. V danej súvislosti je potrebné poukázať na skutočnosť, že **manažérske rozhodnutie o investičnej aktivite musí byť správne** nielen z hľadiska teritoriálneho, hospodárskeho, ale z hľadiska časového , t.j. investícia investovaná v správnom čase.

Pojem investícia v medzinárodnej dohode

V najvšeobecnejšom zmysle slova pod investovaním rozumieme nákup finančných alebo reálnych aktív (akcií, obligácií, nehnuteľností).V ekonomickej teórii sa používa širšie vymedzenie pojmu *investície*. Za investície sa považujú také výdavky, ktoré zvyšujú reálnu tvorbu kapitálu, t.j. rozširujú fyzické zásoby kapitálu.²

Na rozdiel od mnohostranných obchodných dohôd, dohody o ochrane a podpore investícií sú dvojstranné. V strede záujmu každej takejto dohody je správne vymedzenie pojmu investícia, pretože vo väčšine prípadov ide o majetok vyššej hodnoty. Z pohľadu ekonomických teórií investícia má ekonomický prínos, je investovaná dlhodobo alebo krátkodobo a prináša so sebou aj podnikateľské riziko. Z hľadiska druhu investície rozlišujeme priame investície, nepriame investície a portfóliové investície. Jedným zo zámerov investorov je investovať investície na medzinárodných trhoch.

V medzinárodných dohodách o podpore a ochrane investícií, ktorými je Slovenská republika viazaná sa najčastejšie aplikuje pojem „investícia“, ktorý zahŕňa:

- hnutelný a nehnuteľný majetok a iné majetkové práva, ako napr. hypotéky, záložné práva, alebo záruky
- akcie, cenné papiere, dlhopisy a iné formy účasti v spoločnosti
- peňažné pohľadávky alebo nároky za akúkoľvek zmluvnú činnosť, ktorá má ekonomickú hodnotu
- práva duševného vlastníctva, ktoré sa vzťahujú na výstupy duševnej činnosti v priemyselnej, vedeckej, literárnej a umeleckej oblasti, a ktoré medzi iným pozostávajú z priemyslového majetku, vrátane vynálezov, obchodných známk, priemyselných vzorov, obchodných tajomstiev, geografických značiek a autorských práv
- obchodné licencie podľa zákona alebo podľa zmluvy, vrátane akejkoľvek licencie na prieskum, kultiváciu, ťažbu alebo využívanie prírodných zdrojov.

Uvedenú definíciu môžeme označiť z hľadiska medzinárodnej ekonomickej teórie a slovenskej zmluvnej praxe za štandard. Svojím obsahom je pomerne širšia, ale zahŕňa všeobecné kapitálové pohyby a práva duševného vlastníctva. Z hľadiska ochrany investorov je veľmi dôležité, akým spôsobom je pojem „investícia“ vymedzený v medzinárodnej dohode a čo je jeho obsahom. Širšia definícia pojmu investícia je nesporne výhodná pre investorov aj z hľadiska právnej ochrany .

Podpora a ochrana investícií

V medzinárodných dohodách o podpore a ochrane investícií sa kladie dôraz na podporu a ochranu investícií investorov, čo predstavuje skutočne základ medzinárodnoprávnej regulácie. V dohodách, ktorými je Slovenská republika viazaná sa Slovenská republika zaväzuje, že bude:

- podporovať a vytvárať priaznivé podmienky pre investorov
- investíciám investorov poskytovať riadne a spravodlivé zaobchádzanie, ochranu a bezpečnosť, ako aj rovnoprávne zaobchádzanie.

V ustanoveniach o podpore a ochrane investícií investičných dohôd sa zmluvné strany zaväzujú, že budú zavádzať náležité opatrenia, aby investície investorov boli skutočne chránené. Zároveň sa zmluvné strany zaväzujú, že budú vytvárať aj vhodné podmienky pre prílev investícií. V danej súvislosti je potrebné zdôrazniť, že investícia investora je chránená odo dňa vzniku (deň, kedy bola investovaná) až do dňa zániku (deň, kedy bola zlikvidovaná). Zaobchádzanie s investíciami je podmienené aj vnútroštátnou právnou úpravou. Avšak z hľadiska medzinárodného práva, štát je oprávnený kontrolovať vstup zahraničnej investície na svoje územie a zároveň rozhoduje aj o vstupe investora. V Slovenskej republike sú takéto rozhodnutia v kompetencii vlády SR.

V Slovenskej republike pôsobí *Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu* (SARIO), ktorá napomáha zahraničným investorom pri realizácii ich investičných zámerov. Vhodným nástrojom pre prílev zahraničných investícií je zákon o investičných stimuloch, ktorý obsahuje ustanovenia o poskytovaní rôznych foriem pomoci. V zmysle vnútroštátnej právnej úpravy je možné poskytnúť investičné stimuly na počiatočné investície, na obstaranie hmotného investičného majetku a nehmotného

investičného majetku potrebného na začatie výroby, na začatie poskytovania služieb, na rozšírenie výroby, na rozšírenie poskytovania služieb, na kúpu podniku alebo na nové pracovné miesta vytvorené v súvislosti s týmito investíciami vo forme:

- úľavy na dani z príjmov právnických osôb
- príspevku na vytvorenie nového pracovného miesta
- príspevku na rekvalifikáciu zamestnancov prijatých na vytvorené nové pracovné miesta.³

Konkrétne postupy pri poskytovaní pomoci zahraničným investorom sú ustanovené v Usmernení Ministerstva hospodárstva SR k uplatňovaniu zákona č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch a o zmene a doplnení niektorých zákonov v podmienkach Slovenskej republiky.

Táto pomoc je klasifikovaná ako štátna pomoc a je poskytovaná z prostriedkov štátneho rozpočtu.

Vyvlastnenie

Medzinárodné zmluvné právo zavádza zásadu rovnosti zmluvných strán, ktorá sa aplikuje aj v prípade ustanovení o vyvlastnení investičných dohôd Dohody o podpore a ochrane investícií, ktorými je Slovenská republika viazaná vo väčšine prípadov obsahujú ustanovenie o zákaze:

- znárodnenia investície
- vyvlastnenia investície
- zavedenia akéhokoľvek opatrenia s rovnocenným účinkom znárodnenia alebo vyvlastnenia, ak neexistuje na to legálny dôvod.

Uvedené ustanovenie ukladá povinnosť zmluvným stranám, že investícia investora nemôže byť znárodnená, vyvlastnená alebo zhabaná, ak na to neexistuje právny nárok. Tento explicitný zákaz je potrebné chápať ako právo investora na ochranu jeho majetku.

Dohody o ochrane a podpore investícií väčšinou priznávajú právo územného suveréna na vyvlastnenie alebo znárodnenie investície ak na to existujú zákonné dôvody, napr. verejný záujem. Akékoľvek zavedené opatrenie za účelom vyvlastnenia alebo znárodnenia môže byť prešetrované nezávislou inštitúciou zmluvnej strany, ktorá takéto opatrenie vydala. Táto prax je skutočne potvrdená aj arbitrážnym nálezom vo veci Topco (z 19.1.1977).⁴ Protiprávne znárodnenie alebo vyvlastnenie investície medzinárodné právo odmieta. Akékoľvek legálne vyvlastnenie alebo zhabanie musí byť realizované za náhradu a na základe zákazu diskriminácie. Ak má štát právo na legálne vyvlastnenie, má súčasne povinnosť nájsť náhradu. Náhrada za vyvlastnenú investíciu je podmienkou legality znárodňovacích opatrení. Náhrada alebo kompenzácia sa realizuje efektívne a je uhradená bez zbytočného odkladu, pričom sa rešpektuje hodnota investície pred vyvlastnením a skutočná trhová hodnota vyvlastnenej investície. Výška náhrady je častým sporom medzi investorom a hostiteľským štátom.

Národné zaobchádzanie

Inštitút národného zaobchádzania je univerzálnym štandardom vo všetkých obchodných zmluvách medzinárodnej povahy. Medzinárodné ekonomické vzťahy sú založené na princípe rovnosti strán. Zásada rovnosti je jednou zo základných prijatých zásad medzinárodného práva verejného.

Zmluvná úprava Slovenskej republiky v oblasti ochrany a podpory investícií **ustanovuje**, že „každá zo zmluvných strán poskytne na svojom území investorom a investíciám a výnosom z nich zaobchádzanie nie menej priaznivé než aké za porovnateľných okolností poskytuje podľa jej právnych predpisov investíciám a výnosom jej vlastných investorov alebo investíciám a výnosom investorov ktoréhokoľvek tretieho štátu, podľa toho, ktoré je výhodnejšie“. Inými slovami povedané rešpektuje sa princíp rovnakého prístupu k investíciám ako aj rovnaký prístup ochrany. Všetci účastníci trhu majú teda rovnaké práva a povinnosti. Medzinárodné zmluvné právo v zásade odmieta privilegovaný prístup alebo zvýhodňovanie investorov. V oblasti daňovej politiky sú pre investorov záväzné dohody o zabránení dvojitého zdanenia .

Riešenie sporov

V prípade, že sa vyskytnú problémy pri plnení záväzkov ustanovených v investičných dohodách, ktorými je Slovenská republika viazaná medzi investormi, vzniknuté spory budú riešené prostredníctvom rokovania. V prípade, ak nenastane uspokojivá situácia a spor nie je možné vyriešiť pokojnou cestou v lehote šiestich mesiacov, môže byť predložený na riešenie:

- príslušnému súdu zmluvnej strany, na území ktorej sa uskutočnila investícia
- Medzinárodnému centru na urovanie investičných sporov (ICSID)
- rozhodcovskému súdu zriadenému ad hoc podľa rozhodcovských pravidiel Komisie Spojených národov pre medzinárodné obchodné právo (UNCITRAL).

V prípade, ak sporné strany nedospejú k dohode, vec bude predložená na medzinárodné rozhodcovské konanie na základe súhlasu účastníkov sporu. Účastníci sporu zároveň uznajú, že každý rozhodcovský nález je konečný a záväzný pre obe strany sporu.

Medzinárodnoprávna základňa

Slovenská republika sa stala priamym účastníkom medzinárodného zmluvného konania až po roku 1993. Do tohto obdobia bilaterálne investičné dohody pripravovalo a aj zabezpečovalo Ministerstvo financií ČSFR. Slovenská republika prevzala právne nástupníctvo (sukcedovala) Dohôd o podpore a vzájomnej ochrane investícií uzatvorených medzi ČSFR a danými štátmi. V súčasnosti agendu súvisiacu s uvedenými dohodami zabezpečuje a zároveň aj gesturuje Ministerstvo financií SR, ktoré je oprávnené podávať výklad ustanovení uvedených dohôd. Z pohľadu teórie medzinárodného práva verejného bilaterálne investičné dohody sú medzinárodnými hospodárskymi zmluvami v zmysle článku 7 ods. 4 Ústavy Slovenskej republiky a svojou povahou sú to prezidentské zmluvy. Na základe článku 7 ods. 5 Ústavy Slovenskej republiky majú prednosť pred zákonmi. Z pohľadu európskeho práva investičné dohody sú obchodné zmluvy. Pri zmluvách tohto druhu sa aplikuje princíp zmiešanej kompetencie, t.j. kompetencie Európskej komisie a Slovenskej republiky. Európska komisia je oprávnená dávať stanoviská k ustanoveniam týkajúcich sa doložky najvyšších výhod, národného zaobchádzania a prevodu kapitálu. Slovenská republika pri spracovávaní uvedených ustanovení aplikuje znenie textu, ktorý je odporúčaný Európskou komisiou.

Medzinárodné dohody tohto druhu sú koncipované štandardným spôsobom, podliehajú ratifikácii a sú riadne publikované v Zbierke zákonov Slovenskej republiky. V súčasnosti môžeme hovoriť aj o obsahovej kontinuite bilaterálnych investičných

dohôd, pretože niektoré zmluvy majú určité spoločné znaky a rovnaké niektoré ustanovenia. Niektoré dohody uzatvorené ešte za federácie sa vyznačovali určitými špecifikami z pohľadu európskeho práva, t.j. obsahovali ustanovenia, ktoré zakladali privilegované postavenie účastníkov vnútorného trhu, čím dochádzalo k diskriminácii iných účastníkov vnútorného trhu. Takouto spornou dohodou bola dohoda medzi USA a ČSFR, ktorá bola pozmenená dodatkovým protokolom. Vecným zámerom zmien bolo vytvorenie právneho súladu ustanovení bilaterálnych investičných dohôd s relevantnými právnymi aktmi ES/EÚ. Európska komisia spolupracovala pri formovaní sporných ustanovení, čomu nasvedčuje aj skutočnosť, že Dodatočný protokol o zmene Dohody medzi USA a ČSFR o vzájomnej podpore a ochrane investícií (z roku 1991) bol podpísaný v Bruseli 22.9. 2003 a to tesne pred vstupom Slovenskej republiky do Európskej únie.

Slovenská republika sa v negociačnej kapitole „Slobodný pohyb kapitálu“ zaviazala, že do vstupu SR do EÚ všetky medzinárodné zmluvy budú v súlade s relevantnými právnymi aktami ES/EÚ. Európska komisia vyvíjala značné aktivity na pomoc kandidátskym krajinám v tejto oblasti. Všetky kandidátske krajiny mali podobné problémy z pohľadu právnej kompatibility s bilaterálnymi investičnými dohodami.

V súčasnosti Ministerstvo financií SR zintenzívnilo práce na príprave uvedených dohôd. Ak by sme ale chceli porovnávať stav zmluvnej základne s Českou republikou, tak dospejeme k záveru, že Slovenská republika zaostáva. Na základe dostupných internetových zdrojov (internetová stránka MF ČR z 11.6.2006) som zistila, že Česká republika má 77 bilaterálnych investičných dohôd podpísaných a platných, ale Slovenská republika má len cca 43 bilaterálnych investičných dohôd podpísaných a platných. Na základe uvedeného je možné usúdiť, že v Českej republike existuje širší právny rámec na ochranu a podporu zahraničných investorov, t.j. investori z viacerých štátov môžu investovať v Českej republike. Aj napriek môjmu zisteniu sa však domnievam, že prax Slovenskej republiky v oblasti prípravy medzinárodných investičných dohôd je bohatá.

Na základe mojich praktických skúseností nadobudnutých počas pôsobenia na MF SR (1994-2004) som spracovala prehľad štátov, s ktorými Slovenská republika podpísala dohody o podpore a vzájomnej ochrane investícií.

| Členské štáty EÚ |
|--|
| Bulharská republika, Dánske kráľovstvo, Fínska republika, Francúzska republika, Grécka republika, Holandské kráľovstvo, Hospodárska únia Belgicka a Luxemburska, Lotyšská republika, Maďarská republika, Malta, Poľská republika, Portugalsko, Rakúska republika, Rumunsko, Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska, Spolková republika Nemecko, Španielske kráľovstvo, Švédske kráľovstvo, Talianska republika |
| Štáty sveta |
| Čínska republika, Egyptská republika, Chorvátska republika, Indická republika, Indonézska republika, Izrael, Kanada, Kórejská ľudovo-demokratická republika, Kórejská republika, Ruská federácia, Singapurská republika, Srbsko a Čierna Hora, Švajčiarska konfederácia, Ukrajina, USA a iné |

Poznámka autora: V čase zadania príspevku do tlače Bulharsko a Rumunsko ešte neboli členskými štátmi EÚ, ale podľa prognózy a odporúčaní Európskej komisie by sa mali stať 1.1.2007 členskými štátmi EÚ.

Záver

Investície investora prispievajú nielen ekonomicky hostujúcemu štátu investora, ale aj domácejmu štátu investora. V zásade prílev zahraničných investícií podporuje ekonomický rast krajiny, kde je investícia investovaná, čím sa zvyšujú aj príjmy verejných financií a zamestnanosť. Investície majú teda multiplikačný efekt a preto je nevyhnutné, aby každý štát, na území ktorého je investícia investovaná vytvoril také právne prostredie, aby bola vhodnými právnymi nástrojmi ochránená.

Bilaterálne investičné dohody uzatvárané Slovenskou republikou vytvárajú právny rámec pre vzájomnú ochranu a podporu zahraničných investícií investora a slovenských investorov v zahraničí. Medzinárodné zmluvy tohto charakteru prispievajú k rozvoju ekonomických vzťahov, napomáhajú obchodným aktivitám a vzájomnému prosperu. Medzinárodné zmluvné právo teda reguluje režim zaobchádzania s medzinárodnými investíciami.

Použitá literatúra :

- (1) LISÝ, J. a kolektív. *Ekonomía*, Bratislava 2000 , s. 299, ISBN 80-88715-81-4
- (2) LISÝ, J. a kolektív. *Ekonomía*, Bratislava 2000 , s. 299, ISBN 80-88715-81-4
- (3) zákon č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch a o zmene a doplnení niektorých zákonov
- (4) Journal du droit international, 1977, s.372.
- (5) zákon č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch a o zmene a doplnení niektorých zákonov
- (6) Washingtonský dohovor 1965 o riešení investičných sporov medzi štátmi a príslušníkmi z druhých štátov nadobudol pre Slovenskú republiku účinnosť dňa 26. 6.1994 (podpísala ho 27. 9. 1993 a ratifikovala 27. 5. 1994). Ku dňu 3. 11. 2003 zaväzoval 155 účastníkov (pozri Yearbook C. A., vol. XXVIII)
- (7) BALAŠ, V., ŠTURMA, P. Kurz mezinárodního ekonomického práva, C.H.Beck, Praha
- (8) Dohoda medzi ČSFR a USA o vzájomnej ochrane a podpore investícií z roku 1991, zb. 193/1995
- (9) Dôvodová správa k návrhu Dohody medzi vládou Slovenskej republiky a vládou Bulharskej republiky o ochrane a vzájomnej ochrane investícií. www.government.gov.sk

Kontakt:

Doc.JUDr.Daniela Nováčková,PhD
Katedra ekonómie a financií
Fakulta managementu UK
Odbojárov 10, Bratislava, Slovensko
e-mail: Daniela.novackova@fm.uniba.sk

**ANALÝZA PRODUKTIVITY PRÁCE V JIHOČESKÉM KRAJI S ASPEKTEM
NA PŘÍNOS ODVĚTVÍ¹****Martina Novotná, Václav Krutina**Klíčová slova:

Produktivita práce - hrubá přidaná hodnota - průměrný počet evidenčních zaměstnanců - přínosy odvětví OKEČ

Key words:

Labour productivity - gross value added - average registered number of employees - contributions by CZ-NACE sections

Abstrakt:

The raising productivity of enterprises is one of the main growth factors of the competitive advantage of regions, which means rising of the efficiency in the exploitation of the product factors. The following article shows trend analysis gross value added, average registered number of employees, labour productivity with South Bohemia by CZ-NACE sections. Labour productivity increased about 17,59% in 2004 against 2000. Transport and communications, Other service activities, Business activities had favourable influence in this indicator. Negative influence had Agricultural sector.

¹ Příspěvek je součástí řešení projektu GAČR-402/06/0903

Úvod

Výkonnost celé ekonomiky České republiky a taktéž i jednotlivých územních celků závisí zejména na výkonnosti a konkurenceschopnosti podniků. Souvisí tedy se schopností podniků lépe využívat aktiva a generovat vyšší přidanou hodnotu. Konkurenceschopnost je chápána podle OECD jako „schopnost společností, odvětví, regionů, národů a nadnárodních celků generovat relativně vysoké úrovně jak příjmů z výrobních faktorů, tak jejich využití na udržitelné úrovni za současného vystavení mezinárodní konkurenci“.

Posuzování ekonomických a s nimi souvisejících sociálních jevů a procesů je v současné době nemyslitelné bez zvažování jejich velikosti a významu jejich změn. Při hodnocení ekonomické výkonnosti národního hospodářství se vychází především ze základního makroekonomického ukazatele HDP, na základě kterého se konstruuje další poměrové ukazatele. Ukazatelem výsledku hospodářské činnosti na nižších úrovních (na úrovni krajů) může být hrubá přidaná hodnota (HPH).

Jedním z hlavních faktorů růstu konkurenceschopnosti podniků je růst produktivity, což znamená zvyšování účinnosti (efektivnosti), s jakou jsou výrobní faktory využívány ve výrobě. Široce rozšířené je zejména měření a sledování produktivity práce, které je možné definovat jako množství produkce vyrobené za jednotku času nebo na jednoho pracovníka.

Materiál a metodika

Cílem předkládané stati bylo na podkladě údajů Jihočeského kraje posoudit vývoj výkonnosti regionu prostřednictvím ukazatelů hrubé přidané hodnoty, průměrného

evidenčního počtu zaměstnanců a produktivity práce, zjištěné jako podíl hrubé přidané hodnoty (HPH) a průměrného evidenčního počtu zaměstnanců, v členění podle kategorií odvětví OKEČ. Zároveň se pokusit tento ukazatel analyzovat, tj. zjistit strukturální vlivy a dále změřit přínosy jednotlivých odvětví na změnu produktivity práce za Jihočeský kraj.

Hrubá přidaná hodnota v základních cenách v jednotlivých odvětvích Jihočeského kraje se publikuje v běžných cenách, bylo tedy zapotřebí pomocí deflátoru HDP ji přepočítat do srovnatelných cen (za základ byl zvolen rok 2000).

Index produktivity práce je ve své podstatě index proměnlivého složení, protože jeho obsahem je srovnání průměrných produktivit ze dvou období, čili:

$$\frac{\sum_i Y_1^i}{\sum_i Y_0^i} \cdot \frac{\sum_i L_1^i}{\sum_i L_0^i} = \frac{\sum_i Y_1^i}{\sum_i L_1^i} \cdot \frac{\sum_i Y_0^i}{\sum_i L_0^i} = \frac{\sum_i \gamma_1^i L_1^i}{\sum_i L_1^i} \cdot \frac{\sum_i \gamma_0^i L_0^i}{\sum_i L_0^i} = \frac{\sum_i Y_1^i}{\sum_i \frac{Y_1^i}{\gamma_1^i}} \cdot \frac{\sum_i Y_0^i}{\sum_i \frac{Y_0^i}{\gamma_0^i}},$$

kde: Y^i značí produkt (resp. HPH), L^i zaměstnanost (resp. průměrný evidenční počet zaměstnanců), γ^i produktivitu práce i -tého odvětví ($\gamma = Y/L$).

Tento index lze zapsat jako harmonický průměr (výraz za posledním rovnítkem) nebo jako aritmetický průměr (výraz za druhým rovnítkem). Rozdílnost průměrů se může projevit až při jeho rozkladu na index stálého složení a struktury (Jílek 2004).

Jestliže pro index stálého složení chceme ustálit složení produktu z běžného období a tak analyzovat strukturální vliv v ukazateli produktivity práce, je vhodné vyjít ze srovnání dvou harmonických průměrů tedy ve tvaru:

$$\frac{\sum_i Y_1^i}{\sum_i \frac{Y_1^i}{\gamma_1^i}} \cdot \frac{\sum_i Y_0^i}{\sum_i \frac{Y_0^i}{\gamma_0^i}} = \frac{\sum_i \frac{Y_1^i}{\gamma_0^i}}{\sum_i L_1^i} = \frac{\sum_i \frac{\gamma_1^i}{\gamma_0^i} \cdot L_1^i}{\sum_i L_1^i},$$

takže jde v podstatě o vážený aritmetický průměr z odvětvových indexů produktivity práce, přičemž vahami jsou odvětvové počty zaměstnaných osob v běžném období.

Smyslem analýzy produktivity práce z hlediska přínosu jednotlivých odvětví je rozdělit celkovou změnu produktivity práce na části, které by bylo možné připsat kategoriím odvětví OKEČ. Při zjišťování velikosti přínosu či úbytku způsobenými jednotlivými odvětvími je vhodné vyjít z indexu produktivity práce ve formě indexu proměnlivého složení a to jako porovnání dvou aritmetických průměrů, tj.

$$\frac{\bar{\gamma}}{\gamma} = \frac{\sum_i \gamma_1^i L_1^i}{\sum_i L_1^i} \cdot \frac{\sum_i \gamma_0^i L_0^i}{\sum_i L_0^i},$$

pak z běžného období dosadit do prvního průměru (zlomku) pouze odvětví, jehož vliv je propočítáván, za ostatní odvětví (kategorie, agregace kategorií) dosadit údaje ze základního období. Takto je možné získat postupně 8 odvětvových přínosů ve formě indexů (Jílek, Vojta 2000).

Výsledky a diskuse

Z tabulek 1 a 2 je patrný vývoj ukazatele výsledku hospodářské činnosti vyjádřené hrubou přidanou hodnotou a vývoj jednoho ze vstupů do výrobní činnosti průměrného evidenčního počtu zaměstnanců, a to v členění dle odvětví OKEČ.

Hrubá přidaná hodnota (HPH) za celý Jihočeský kraj vykazuje v celém sledovaném období rostoucí trend. Největší nárůst je zaznamenán v odvětví Pohostinství a ubytování (H) zejména v roce 2002 a srovnáme-li rok 2004 s rokem 2000, představuje HPH zvýšení o 42,08%. Hrubá přidaná hodnota také vzrostla v odvětví Doprava, spoje (I), v odvětví Činnosti v oblasti nemovitostí, pronajímání movitostí, služby pro podniky, výzkum a vývoj tj. Komerční služby (K). A naopak největší pokles ve sledovaných letech zaznamenala agregace odvětví Zemědělství a myslivost, lesní hospodářství, rybolov (A,B), kde v roce 2004 ve srovnání s rokem 2000 došlo k poklesu HPH o 19,4%, a dále agregace odvětví Průmysl (C až E) vykazuje snížení HPH v roce 2004 proti roku 2000 o 2,4%.

Tab. 1: Změna reálné hrubé přidané hodnoty v % v Jihočeském kraji

| Agregace odvětví OKEČ | Indexy vyjádřené v % v jednotlivých letech | | | | |
|----------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 | 2004/2000 |
| Celkem | 99,48 | 104,79 | 104,22 | 102,42 | 111,27 |
| A,B zem., les., rybolov | 86,60 | 86,82 | 93,68 | 114,46 | 80,62 |
| C až E průmysl | 96,86 | 98,41 | 98,82 | 103,67 | 97,65 |
| F stavebnictví | 94,57 | 99,10 | 113,02 | 101,02 | 107,00 |
| G obchod | 104,05 | 110,26 | 109,72 | 102,29 | 128,76 |
| H pohostinství | 106,58 | 151,41 | 105,05 | 83,81 | 142,08 |
| I doprava, spoje | 105,70 | 120,54 | 103,93 | 100,89 | 133,58 |
| J peněžnictví a pojišťov. | 117,03 | 101,69 | 91,49 | 110,98 | 120,84 |
| K komerční služby | 106,67 | 119,39 | 106,79 | 97,04 | 131,98 |
| L.....Q ostatní služby | 102,65 | 105,30 | 112,56 | 102,68 | 124,93 |

Zdroj: vlastní výpočty na podkladě Statistických ročenek Jihočeského kraje

Vývoj průměrného evidenčního počtu zaměstnanců naznačuje tabulka 2. Za celý Jihočeský kraj docházelo ve sledovaných letech k mírnému poklesu, takže v roce 2004 bylo o 5,4% méně zaměstnanců než v roce 2000. Počet zaměstnanců klesal v jednotlivých letech především ve výrobních odvětvích (nejvýraznější úbytek byl v odvětví Stavebnictví – pokles o 32%) a naopak odvětví poskytující služby zaznamenala nárůst (největší zvýšení nastalo v odvětví Peněžnictví a pojišťovnictví o 71,6%).

Tab. 2: Změna průměrného evidenčního počtu zaměstnanců v % v Jihočeském kraji

| Agregace odvětví OKEČ | Indexy vyjádřené v % v jednotlivých letech | | | | |
|--------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 | 2004/2000 |
| celkem | 99,71 | 97,34 | 100,10 | 97,40 | 94,62 |
| A,B zem., les., rybolov | 93,70 | 96,67 | 97,17 | 93,17 | 82,01 |
| C až E průmysl | 102,74 | 95,85 | 97,03 | 95,85 | 91,59 |
| F stavebnictví | 87,23 | 75,89 | 103,99 | 98,88 | 68,07 |
| G obchod | 95,57 | 105,58 | 111,50 | 87,88 | 98,87 |

| Agregace odvětví OKEČ | Indexy vyjádřené v % v jednotlivých letech | | | | |
|----------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 | 2004/2000 |
| H pohostinství | 111,15 | 92,48 | 112,36 | 104,26 | 120,41 |
| I doprava, spoje | 109,56 | 100,63 | 116,16 | 97,98 | 125,48 |
| J peněžnictví a pojišťov. | 138,07 | 103,99 | 109,27 | 109,36 | 171,56 |
| K komerční služby | 106,36 | 113,37 | 100,80 | 112,71 | 137,00 |
| L.....Q ostatní služby | 99,07 | 102,03 | 100,52 | 100,90 | 102,53 |

Zdroj: vlastní výpočty na podkladě Statistických ročenek Jihočeského kraje

Vývoj produktivity práce závisí na změnách jednak hrubé přidané hodnoty a jednak průměrného evidenčního počtu zaměstnanců. V Jihočeském kraji docházelo ve sledovaných letech k nárůstu HPH na 1 zaměstnance, takže v roce 2004 došlo k jeho navýšení o 17,6% (HPH vzrostla, zatímco průměrný evidenční počet zaměstnanců klesl). Co se týká jednotlivých odvětví největší zvýšení produktivity práce nastalo za agregaci odvětví Stavebnictví (nárůst o 57,2%), kde také došlo k největšímu poklesu zaměstnanců. Naopak v odvětví Peněžnictví a pojišťovnictví a Komerční služby došlo k poklesu průměrné produktivity práce, který byl opět způsoben značným nárůstem průměrného evidenčního počtu zaměstnanců. Tempo jeho zvýšení bylo vyšší než tempo růstu hrubé přidané hodnoty v těchto odvětvích.

Tab. 3: Změna průměrné produktivity práce v % v Jihočeském kraji

| Agregace odvětví OKEČ | Indexy vyjádřené v % v jednotlivých letech | | | | |
|----------------------------------|--|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2001/2000 | 2002/2001 | 2003/2002 | 2004/2003 | 2004/2000 |
| celkem | 99,77 | 107,65 | 104,12 | 105,15 | 117,59 |
| A,B zem., les., rybolov | 92,43 | 89,81 | 96,41 | 122,85 | 98,31 |
| C až E průmysl | 94,28 | 102,67 | 101,84 | 108,15 | 106,62 |
| F stavebnictví | 108,41 | 130,60 | 108,68 | 102,17 | 157,20 |
| G obchod | 108,87 | 104,43 | 98,41 | 116,40 | 130,23 |
| H pohostinství | 95,89 | 163,73 | 93,50 | 80,38 | 118,00 |
| I doprava, spoje | 96,47 | 119,78 | 89,47 | 102,97 | 106,46 |
| J peněžnictví a pojišťov. | 84,76 | 97,79 | 83,73 | 101,49 | 70,44 |
| K komerční služby | 100,29 | 105,31 | 105,95 | 86,09 | 96,34 |
| L.....Q ostatní služby | 103,61 | 103,20 | 111,98 | 101,76 | 121,85 |

Zdroj: vlastní výpočty na podkladě Statistických ročenek Jihočeského kraje

V následující tabulce (tab. 4) je podrobně vysvětlena změna produktivity práce v Jihočeském kraji v roce 2004 oproti roku 2000, a to pomocí logaritmické metody rozkladu ukazatele. Produktivita práce v Jihočeském kraji ve sledovaném období vzrostla o 17,59%, tj. o cca 113 tis. Kč na 1 zaměstnance. Tato změna byla z větší části způsobena vlivem nárůstu HPH (zvýšení o 11,27%, tj. o cca 74 tis. Kč na 1 zaměstnance) a z menší části vlivem poklesu průměrného evidenčního počtu zaměstnanců (zvýšení produktivity práce o 5,68%, tj. o cca 38 tis. Kč na 1 zaměstnance).

Tab. 4: Rozklad produktivity práce v Jihočeském kraji v roce 2004 proti roku 2000

| | Změna produktivity práce | vliv HPH | vliv PEP |
|---------------------------|--------------------------|----------|----------|
| Absolutní změna v tis. Kč | 112,9805 | 74,4340 | 38,5464 |
| Relativní změna (index) | 1,1759 | 1,1127 | 1,0568 |

Zdroj: vlastní výpočty

Zjištěná změna průměrné produktivity práce za Jihočeský kraj v roce 2004 ve srovnání s rokem 2000 (nárůst o 17,59%) byla podrobena další analýze (tab. 5). Index změny produktivity práce je v podstatě index proměnlivého složení, který lze rozložit pomocí indexu stálého složení na vliv změn dílčích produktivit práce za agregace odvětví a pomocí indexu struktury na vliv změn podílů odvětví na hrubé přidané hodnotě. Z tohoto srovnání vyplynulo, že zvýšení průměrné produktivity práce v r. 2004 oproti r. 2000 bylo způsobeno především změnami dílčích produktivit práce za jednotlivé kategorie odvětví (nárůst o 13,74%), zbylých 3,38% lze vysvětlit navýšením podílu odvětví s vyšší úrovní produktivity.

Tab. 5: Strukturální vliv v indexu produktivity práce v Jihočeském kraji v roce 2004 proti rok 2000

| Index charakterizuje v % | Produktivita práce |
|---|--------------------|
| Změnu průměrné produktivity práce | 117,59 |
| vliv změny produktivit práce v jednotlivých odvětvích | 113,74 |
| vliv změny struktury kategorií odvětví na HPH | 103,38 |

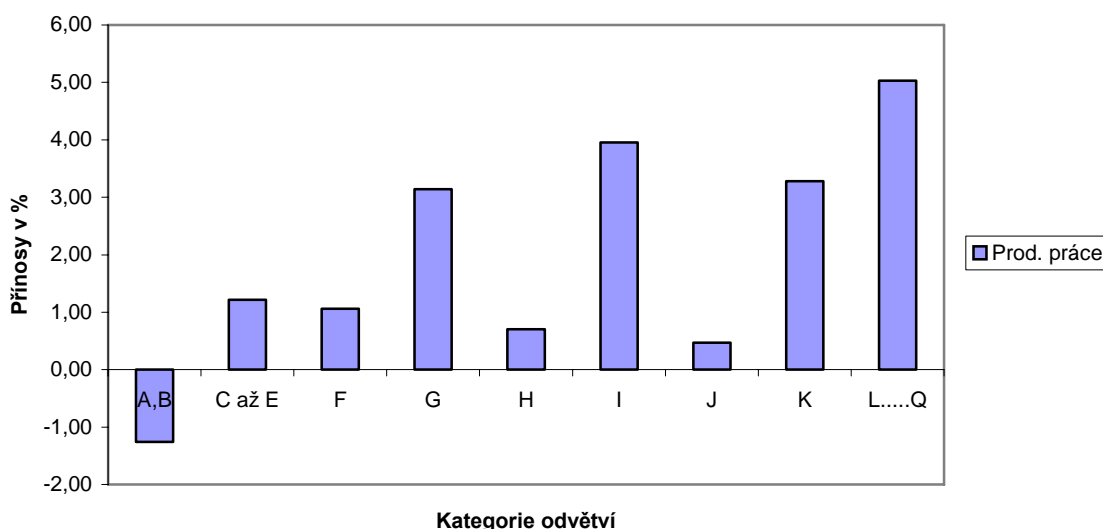
Zdroj: vlastní výpočty

V této souvislosti může být kladena otázka o velikosti přínosu či úbytku, která byla způsobena jednotlivými odvětvími (tab. 6 a graf 1). Výsledky přínosů za agregace odvětví byly získány analýzou indexu průměrné produktivity práce v roce 2004 ve srovnání s rokem 2000 (viz. metodika) a jsou získané dopočtem do 1,0 a vyjádřeny v procentech. O pozitivní přínos produktivity práce se zasloužil především ostatní služby (5,03%), doprava a spoje (3,95%), komerční služby (3,28%) a obchod (3,14%). Naopak negativní vliv byl zaznamenán u agregace odvětví zemědělství, lesnictví a rybolov (-1,26%).

Tab. 6: Propočty přínosu odvětví

| Agregace odvětví OKEČ | Produktivita práce v tis. Kč na pracovníka | | přínos v % Porovnání roku 2004 s rokem 2000 |
|----------------------------------|--|---------------|--|
| | 2000 | 2004 | |
| celkem | 642,29 | 755,27 | 17,59 |
| A,B zem., les., rybolov | 527,48 | 518,58 | -1,26 |
| C až E průmysl | 548,75 | 585,05 | 1,22 |
| F stavebnictví | 666,87 | 1048,29 | 1,06 |
| G obchod | 998,27 | 1300,04 | 3,14 |
| H pohostinství | 1240,10 | 1463,27 | 0,70 |
| I doprava, spoje | 2053,51 | 2186,23 | 3,95 |
| J peněžnictví a pojišťov. | 8427,17 | 5935,83 | 0,47 |
| K komerční služby | 1723,91 | 1660,75 | 3,28 |
| L.....Q ostatní služby | 406,21 | 494,96 | 5,03 |

Zdroj: vlastní výpočty

Graf 1 Přírnosy odvětví k přírůstku produktivity práce v Jihočeském kraji v roce 2004 ve srovnání s rokem 2000**Závěr**

Pro hodnocení ekonomické výkonnosti jednotlivých regionů je vhodné sledovat a analyzovat vývoj výsledků hospodářské činnosti, vývoj výrobních vstupů, ale také vývoj poměrových ukazatelů, z nich zkonstruovaných. Jedním z nich je ukazatel produktivity práce, který měří účinnost (efektivnost), s jakou jsou využívány výrobní faktory. Zvyšování produktivity práce je v období intenzivního rozvoje ekonomiky stěžejním zdrojem ekonomického růstu.

V předložené stati byly naznačeny možnosti analýzy často používaného ukazatele produktivity práce za agregace odvětví OKEČ v Jihočeském kraji v letech 2000 až 2004. Bylo zjištěno, že změna produktivity práce v roce 2004 proti roku 2000 (17,59%, tj. cca 113 tis. Kč na 1 zaměstnance) byla ovlivněna zejména rychlejším tempem růstu hrubé přidané hodnoty (zvýšení 11,27%, tj. o cca 74 tis. Kč na 1 zaměstnance). Snížení průměrného evidenčního počtu zaměstnanců v tomto období mělo příznivý vliv na růst produktivity práce (produktivita práce na 1 zaměstnance vzrostla v důsledku poklesu průměrného evidenčního počtu zaměstnanců o 5,68%, tj. cca o 39 tis. Kč na 1 zaměstnance). Z analýzy strukturních vlivů vyplynulo, že změna průměrné produktivity práce byla způsobena zejména změnami produktivit práce v jednotlivých odvětvích OKEČ (zvýšení o 13,74%) než změnou struktury hrubé přidané hodnoty v agregacích odvětví (zvýšení o 3,38%). Co se týká jednotlivých odvětví pozitivní vliv na nárůst produktivity práce v celém Jihočeském kraji měly agregace odvětví: ostatní služby (L-Q), doprava a spoje (I), komerční služby (K) a obchod (G). Negativní vliv byl zaznamenán pouze za agregaci odvětví zemědělství, les. a rybolov (A,B).

Pro podrobnější analýzu by bylo vhodné sledovat ještě vývoj hrubé zásoby kapitálu resp. hrubé zásoby strojů a výrobní zařízení jako dalšího výrobního faktoru, který vstupuje do výroby a dále posoudit vybavenost práce kapitálem.

Literatura:

- (1) JÍLEK, J. a kol. *Nástin sociálně hospodářské statistiky*. VŠE, Praha 2004.
- (2) JÍLEK, J., VOJTA, M. Vypovídací vlastnosti změn jednotkových pracovních nákladů a souvisejících ukazatelů. *Statistika* č. 4/ 2000
- (3) *Statistické ročenky Jihočeského kraje 2001-2005*. ČSÚ, Scientia, Praha
- (4) www.czso.cz

KONTAKT:

Ing. Martina Novotná, Ph.D, Ing. Václav Krutina, CSc.

Katedra ekonomiky, Zemědělská fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Studentská 13, 370 05 České Budějovice

e-mail: novotna@zf.jcu.cz, krutina@zf.jcu.cz

**FINANCOVÁNÍ REGIONÁLNÍHO ROZVOJE NA MEZINÁRODNÍCH
KAPITÁLOVÝCH TRŽÍCH****Romana Nývltová**Klíčová slova:

kapitálový trh – zdroje financování – emise dluhopisů

Key words:

capital market – sources of financing – bonds issue

Abstract:

The decisive part of funds is allocated through the bank intermediation markets in the Czech Republic. The capital market activity is very poor here, though shares and bonds issues offer unquestionable advantages for issuers. The whole process can be illustrated with the experience of Brno and Ostrava that have already undergone international municipal bonds issue.

Rozhodující část finančních prostředků na českém finančním trhu je alokována prostřednictvím bankovních zprostředkovatelů. Tento model lze považovat za typický pro země kontinentální Evropy. Je ovšem překvapivé, jak mizivá je aktivita ekonomických subjektů (zejména těch deficitních) na českém kapitálovém trhu.

Kapitálový trh je značně specifickým zdrojem financování, neboť jeho významným charakteristickým rysem je tak zvaná individualizace rizika. Přebytkové jednotky (investoři) na kapitálovém trhu totiž z principu riskují zcela autonomně své vlastní peníze a nejsou tak omezováni tlakem na obezřetné chování tak, jako například banky. Banky svěřené peníze v podobě nasbíraných vkladů zahrnují do své vlastní rozvahy, díky čemuž dochází ke kolektivizaci rizika. To poté dopadá stejným způsobem na všechny vkladatele. Jako zajišťovací instituce navíc v bankovním systému působí stát reprezentovaný centrální bankou, čímž je vlastně bankovní riziko kolektivizováno mezi všechny daňové poplatníky. Z tohoto důvodu některé zajímavé investiční záměry, které neprojdou sítí povinné bankovní opatrnosti, zůstávají nerealizované.

Na kapitálovém trhu se tak s ohledem na platnost tvrzení, že "s růstem rizika roste i očekávaný výnos" nabízí možnost, jak profinancovat i bankovním trhem zamítnuté "odvážné" plány deficitních subjektů, které mají významné procento pravděpodobnosti úspěchu. Rovněž objem prostředků je na kapitálovém trhu v důsledku možností vstupu zahraničního kapitálu mnohem vyšší než v jiných oblastech finančního systému. Lze jej tedy považovat za významný zdroj financování nejen rizikových a potenciálně nadprůměrně výnosných investic privátní podnikatelské sféry, ale i objemově náročných investic veřejného sektoru. Navíc subjekty, které na kapitálový trh vstoupily, získaly tímto vstupem významný zdroj informací nezbytných pro efektivní a kvalitní finanční řízení. Investoři totiž svým racionálním chováním ve vztahu k cenným papírům daného subjektu vysílají přesné a kvalitní informace v reálném čase (předpokladem ovšem je, že daný kapitálový trh je efektivní). Díky povinnosti emitentů cenných papírů vyhovět přísné regulaci a požadavkům na informační otevřenost dochází k jejich zlepšení v mnoha ohledech – minimálně na úrovni informačního systému a kvality rozhodování.

Jak bylo naznačeno výše, přes nesporné výhody není český kapitálový trh prozatím příliš využíván jako zdroj financování. Situace na dluhopisovém trhu je z tohoto pohledu lepší než na trhu akciovém, nicméně hlavním emitentem je zde stát. Přesto lze však i v českém veřejném sektoru najít regiony, k jejichž rozvoji kapitálový trh přispěl. Neobrátily se však prozatím na Burzu cenných papírů Praha, nýbrž ke svému záměru využily možností v zahraničí.

Zatímco město Ostrava uskutečnilo v roce 2004 emisi komunálních dluhopisů na lucemburské burze v objemu 100 milionů EUR, městu Brnu se na téže burze již v roce 2001 podařilo založit celý desetiletý dluhopisový program ve výši 300 milionů EUR. Jednalo se o první evropský střednědobý program v České republice. V rámci dluhopisového programu jsou vždy schváleny základní podmínky, které jsou platné pro předem neučený počet emisí a zahrnují především dobu trvání programu, která časově omezuje možnost vydávání dluhopisů, a objem programu, který nesmí být překročen celkovou výší vydaných a nesplacených jistin dluhopisů. Další body emisních podmínek mohou být značně variabilní, což umožňuje vydávat v rámci programu dluhopisy s různou dobou splatnosti, v různém objemu, s odlišnou formou a podobou, nesoucí různý typ úrokového výnosu atd., čímž je emitentovi umožněno pružně reagovat na vývoj tržních podmínek. Vydávání jednotlivých emisí je přitom finančně i časově úspornější díky standardizované smluvní dokumentaci a kratšímu schvalovacímu procesu (při jednotlivých emisích se regulátorovi kapitálového trhu předkládá pouze doplněk emisních podmínek, tedy emisní dodatek, jehož schválení se uskutečňuje pomocí jednodušších a zkrácených procedur). Oproti městu Brnu se však město Ostrava při přípravě emise vyhnulo časově náročnému schvalovacímu procesu. Do roku 2003 totiž zákon o obcích ukládal povinnost schválení emise dluhopisů vládou, což celý proces prodlužovalo až o několik měsíců. Rovněž veřejná soutěž na výběr manažera emise je od května 2004 zrušena, což znamená úsporu nejen časovou (až čtyři měsíce), ale i finanční (dle odhadů až 1 milion Kč).

Předpokladem správného ocenění emise a přilákání dostatečné investorské poptávky bylo přidělení ratingového ohodnocení. Společnosti Moody's Investors Service a Standard & Poor's při svém hodnocení vycházely z dlouhodobých výsledků měst, z jejich rozpočtové politiky i úrovně vlastního financování. Město Brno získalo dlouhodobý rating v domácí měně A3, v zahraničí měně Baa1 a od agentury Standard & Poor's dlouhodobý rating A-. Obdobný rating byl přidělen i emisi dluhopisů města Ostravy. Přidělením ratingu nezískala města pouze hodnocení uznávané investory do dluhopisů. Existence tohoto tzv. referenčního ohodnocení kreditního rizika subjektu je navíc velkou výhodou i při vyjednávání o dalších způsobech financování na celém finančním trhu, a to nejen v tuzemsku, ale i v zahraničí.

Jak prokázala roadshow města Ostravy, jsou komunální dluhopisy českých měst v zahraničí považovány za zajímavou investiční příležitost. Vedení města představilo Ostravu jako emitenta dluhopisů ve Vídni, Frankfurtu, Mnichově Luxemburgu a v Londýně. Poptávka zde přitom téměř dva a půl krát převýšila stanovený objem emise.

Největší riziko emise spočívalo dle města Ostrava především v oblasti měnové a úrokové – město se za získané zdroje zavázalo platit roční fixní úrok 4,566 % p.a., přičemž dluhopisy byly vydány na dobu 10 let (emise bude splatná jednorázově v roce 2014). Na splátku jistiny dluhopisů je tvořen umořovací fond ve 100 % výši – ročně do něj tedy město vkládá desetinu objemu emise.

Moderní způsob zajištění měnového a úrokového rizika využilo již v roce 2001 město Brno. První emise dluhopisů v rámci dluhopisového programu města Brna byla vydána

v roce 2001 se splatností 10 let a fixním kupónem v EUR 5,875 %. Zajištění bylo sjednáno formou kuponového swapu s bankou ABN AMRO přibližně tak, jak znázorňuje následující schéma.

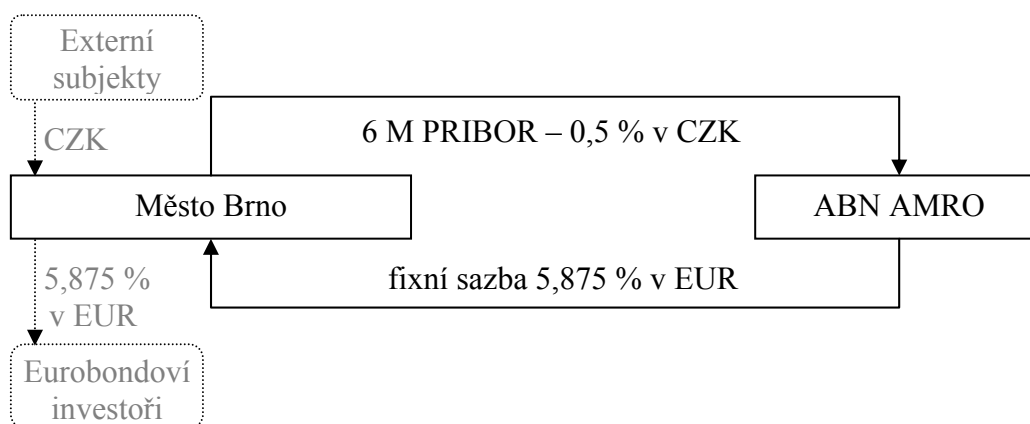


Schéma: Kuponový swap první emise dluhopisů města Brna

To tedy znamená, že město bude platit po celých 10 let splatnosti úrokový kupon v CZK na úrovni **6 M PRIBOR – 0,5 %**, a banka ABN AMRO bude vyplácet investorům v EUR fixní sazbu ve výši 5,875 %. Pro zajištění možných výkyvů 6M PRIBORU byl dále s bankou sjednán tzv. collar, který zabezpečuje, že v období 07/2003-/7/2008 se nemůže základ (odvozený od 6M PRIBORu) pro výpočet úrokové sazby vychýlit z dohodnutého rozmezí. Způsob zajištění je možno kdykoli v budoucnu měnit dle aktuálního vývoje na trhu.

Celkově lze říci, že emise dluhopisů měla v případě obou měst především pozitivní dopady. Města získala užitečné zahraniční finanční kontakty. Získané zdroje financování byly využity pro financování významných investičních záměrů. Finanční autonomie získaná emisí navíc městům umožnila zavádění nových metod zhodnocování volných peněžních prostředků (např. cash pooling). Na druhou stranu se však vstupem na zahraniční finanční trhy musela města naprosto informačně otevřít a zprůhlednit své finanční hospodaření, a to nejen pro potřeby ratingových agentur Standard & Poor's a Moody's, ale zejména s ohledem na kotaci na vyspělém kapitálovém trhu.

Použitá literatura:

- (1) JEŽEK, T. a kol. *Jak emitovat akcie a dluhopisy na veřejném trhu*. Praha: Komise pro cenné papíry, 2004. 80 s. ISBN 80-239-2193-2.
- (2) JEŽEK, T. *Peníze a trh*. Praha: Portál, 2002, 148 s. ISBN 80-7178-685-3.
- (3) Komentáře Ing. Lukáše Jančálka (Oddělení finančního řízení). <http://www.mmo.cz>.
- (4) MĚSTO OSTRAVA. Finanční experiment byl úspěšně ukončen. *Ostravská radnice. Informační měsíčník pro občany města*. Únor 2002. Dostupné dne 24.01.2005 z: <http://noviny.mmo.cz/toISO-8859-1.en/noviny/2002/02/rozh.html>.

Kontakt:

Ing. Romana Nývltová, Ph.D.
 ŠKODA AUTO a. s. Vysoká škola
 Tř. Václava Klementa 869, 293 60 Mladá Boleslav
 +420 731 116 605, romana.nyvltova@skoda-auto.cz

POUŽITÍ INKREMENTÁLNÍ ANALÝZY V METODĚ CEA A CUA PŘI HODNOCENÍ VEŘEJNÝCH VÝDAJOVÝCH PROGRAMŮ A VEŘEJNÝCH SLUŽEB

František Ochrana

Klíčová slova:

CEA - CUA - inkrementální analýza - veřejné výdajové programy - veřejné projekty

Key words:

CEA – CUA - incremental analysis - public expenditure programs - public projects

Summary:

Incremental Analysis and Using CEA and CUA Methods

The paper covers principles that apply to both the theory and the practise of CEA and CUA. All programs are assumed to be divisible with constant returns to scale. We analyse what happens if the programs are mutually exclusive. In these case one needs to adjust the basic framework and turn from average cost-effectiveness ratios to incremental cost-effectiveness ratios $\Delta C/\Delta E$, let us say $\Delta C/\Delta U$ /in the case CUA).

Referát je výstupem z výzkumného projektu Grantové agentury ČR „Analýza způsobů zabezpečování veřejných služeb a zkoumání jejich dopadu na efektivnost veřejných výdajů“, evidenční číslo projektu 402/05/2644.

Metody CEA a CUA patří k nákladově výstupovým metodám, které můžeme používat pro jednokriteriální hodnocení veřejných výdajových programů a veřejných služeb. Kritériem při výběru variant na základě CEA je nákladově efektová relace, tedy podíl C/E , kde

C ...jsou náklady (vyjádřené v peněžních jednotkách)

E ...jsou efekty (výstupy) vyjádřené v naturálních jednotkách).

Základní model CEA je tedy vyjádřen vztahem:

$$\frac{C_i}{E_i} \quad \text{kde,} \quad (1)$$

C_i ...náklady na i -tou variantu

E_i ...efekt (naturální výstup) z i -té varianty

Při hodnocení variant (programů) postupujeme tak, že na základě stanovení poměru C_i/E_i seřazujeme jednotlivé varianty do pořadí od varianty s nejlepší nákladově efektivní relací po variantu s nejhorší nákladově efektivní relací. Předpokládáme, že výstupy E_i jsou homogenní, a tedy i srovnatelné. V praxi často narážíme na problém rozpočtového omezení. Daný problém za použití metody CEA ukážeme na následujícím případě. Nechť máme následující programy, které mají tyto charakteristiky.

TAB. 1: Hodnocení variant (programů) metodou CEA

| Varianta | Efekt (E _i) | Náklady (C _i) | C/E | Kumulativní náklady |
|----------|-------------------------|---------------------------|-----|---------------------|
| A | 5 | 10 | 2,0 | 10,0 |
| B | 7 | 21 | 3,0 | 31,0 |
| C | 6 | 24 | 4,0 | 55,0 |
| D | 4 | 20 | 5,0 | 75,0 |
| E | 5 | 28 | 5,6 | 103,0 |

Nechť rozpočtový limit je ve výši 75 peněžních jednotek. Při výběru programů nejlepší relaci C/E má varianta A. Pokud stojíme před problémem vybrat nejefektivnější variantu, pak vybereme variantu A. Na druhém místě je varianta B, na třetím C a čtvrtém varianta D. Na posledním místě je varianta E.

Pokud budeme stát před problémem rozpočtového omezení, které činí 75 peněžních jednotek, pak vybereme varianty A,B,C,D. Protože varianta E již přesahuje rozpočtové omezení, bude vyřazena.

Jak je zřejmé, metoda CEA neřeší problém, zda je nutné realizovat varianty A,B,C,D. To není obsahem CEA. Rozhodnutí leží vně metody CEA, je dáno politickým, resp. manažerským rozhodnutím.

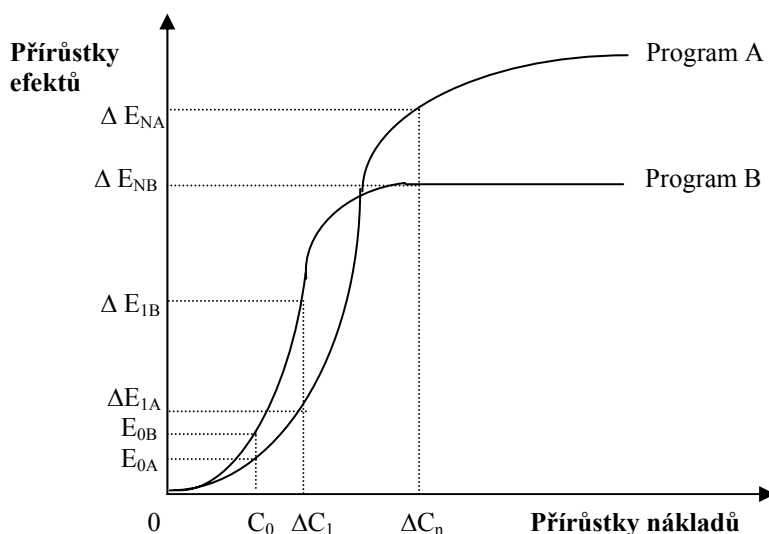
V rámci CEA je možné provádět **inkrementální zkoumání poměru nákladů a efektů** jako vztah $\Delta C / \Delta E$. Uvedenou analýzu můžeme použít pro porovnání změny C/E, a to jako vztah:

$$\frac{\Delta C}{\Delta E} = \frac{C_1 - C_0}{E_1 - E_0} \quad \text{kde,} \quad (2)$$

ΔC ...inkrement nákladů

ΔE ...inkrement efektu

Problém inkrementálního zkoumání nákladů a efektů můžeme přiblížit na následujícím grafu.

OBR. 1: Porovnávání důsledků růstu inkrementálních nákladů na výstupy (efekty) dvou programů**Legenda:**

C_0 ...původní náklady na programové aktivity

E_{0A} ...původní efekt z programu A

E_{0B} ...původní efekt z programu B

ΔC ...přírůstky nákladů

ΔE ...přírůstky efektů

Předpokládejme, že máme k dispozici fixní rozpočet ve výši C_0 . Z něho získáme z programu A efekt ve výši E_{0A} , z programu B pak efekt ve výši E_{0B} . Necht' máme k dispozici dodatečné zdroje ve výši ΔC_1 . Tento přírůstek vstupů znamená přírůstek efektů u programu A ve výši ΔE_{1A} a u programu B přírůstek ve výši ΔE_{1B} . Přírůstek nákladů ve výši ΔC_n způsobí u programu A růst výstupu ve výši ΔE_{NA} a u programu B přírůstek ΔE_{NB} . Jak je zřejmé, inkrementální analýza programů v rámci CEA může odhalit zajímavé souvislosti po seřazení variant na základě C/E. Uveďme příklad změny nákladů a efektů u programu D z tabulky 1.

TAB. 2: Inkrementální zkoumání nákladů a efektů u programu D

| Náklady | Efekt | C/E | $\Delta C/\Delta E$ |
|---------|-------|-----|---------------------|
| 20 | 4 | 5,0 | - |
| 24 | 6 | 4,0 | 2,0 |

V našem případě se program D svým poměrem $C/E = 4,0$ dostal na úroveň varianty C. Při CEA bychom tedy měli zkoumat, jak se mění poměr $\Delta C/\Delta E$ a provést analýzu, zda by bylo ekonomicky racionální provést takovou změnu ve výběru variant, která by brala na zřetel změnu v poměru C/E v důsledku inkrementálních změn. Uvedenou analýzu je možné využít i při rozhodování o dodatečné alokaci zdrojů. V praxi můžeme stát před problémem, jak alokovat dodatečně získané zdroje s ohledem na kritérium

nákladové efektivnosti. Vyjděme z předpokladu, že původní fixní rozpočet byl ve výši 14-ti peněžních jednotek s efektivností, jak ji uvádí následující tabulka.

TAB. 3: Stanovení efektivnosti programu A,B

| Programy | Náklady (C) | Výstupy (E) | C/E |
|----------|-------------|-------------|-----|
| A | 8 | 4 | 2,0 |
| B | 6 | 3 | 2,0 |

Jak je zjevné, oba programy mají stejnou nákladovou efektivnost (2,0). Předpokládáme, že oba programy produkují stejný druh (homogenní) výstup. Necht' správce obou programů dostal dodatečné zdroje ve výši 4 peněžních jednotek, které má postupně alokovat. Jak by se měl rozhodnout? Výsledky alokačního rozhodnutí (ze předpokladu použití kritéria nákladové efektivnosti) závisí na tom, jaké dodatečné výstupy přinese přírůstek nákladů. Necht' jsou výsledky následující. (Je potřebné poznamenat, že příklady jsou záměrně zkonstruovány tak, aby demonstrovaly daný problém. Mají tedy hypotetický charakter).

TAB. 4: Analýza programu A

| Číslo inkrementu | ΔC_i | ΔE | $\Delta C_i/\Delta E_i$ | C/E |
|------------------|--------------|------------|-------------------------|-----|
| 0 | - | - | - | 2,0 |
| 1 | 2 | 1 | 2,0 | 2,0 |
| 2 | 2 | 0,5 | 4,0 | 2,2 |

Výchozí (původní) stav je takový, že na vstupu bylo použito 8 peněžních jednotek. Z nich byly získány 4 jednotky výstupu. To znamená, že nákladová efektivnost je 2 peněžní jednotky na jednu jednotku výstupu. Při alokaci dodatečně získaných zdrojů v prvním kroku použijeme dodatečné vstupy v hodnotě 2 peněžní jednotky. Tento inkrement nákladů způsobí na výstupu přírůstek ve výši jedné jednotky. Nákladová efektivnost programu je po tomto kroku 2,0 (10/5). V druhém kroku užití dodatečných zdrojů způsobí efekt ve výši 0,5. Nákladová efektivnost programu vzroste na 2,2 (12/5,5). Nyní prozkoumejme program B

TAB. 5: Analýza programu B

| Číslo inkrementu | ΔC_i | ΔE | $\Delta C_i/\Delta E_i$ | C/E |
|------------------|--------------|------------|-------------------------|------|
| 0 | - | - | - | 2,00 |
| 1 | 2 | 0,5 | 4,00 | 2,29 |
| 2 | 2 | 1,5 | 1,34 | 2,00 |

Při původní alokaci byly použity vstupy ve výši 6 peněžních jednotek. Z nich byly získány 3 naturální jednotky výstupu. To tedy znamená, že náklady na jednu jednotku výstupu činí 2 peněžní jednotky. Při získání dodatečných zdrojů bylo zjištěno, že při vynaložení 2 peněžních jednotek nákladů byl získán přírůstek efektu (výstupu) ve výši 0,5 naturálních jednotek. Nákladová efektivnost programu se po tomto kroku zvýšila z původní hodnoty 2,00 (6/3) na 2,29 (8/3,5). Jak je zřejmé, program A je po tomto prvním inkrementu efektivnější, neboť má nižší nákladovou efektivnost (2,00) nežli program B (2,29).

Nechť v rámci programu B je možné za další 2 dodatečné jednotky nákladů provést inovační změny, jejichž výsledek se projeví v poklesu nákladové efektivity na 2,00 (10/5). Po provedení druhého přírůstku dodatečně získaných zdrojů se program B stává efektivnějším nežli program A.

Analogický postup inkrementální analýzy můžeme uplatnit i při použití metody CUA s tím rozdílem, že výstupy jsou sledovány v jednotkách uspokojení (užiteč, resp. měřeny prostřednictvím stupnic).

Metoda CUA umožňuje sledovat, k jakým změnám v užítku dochází, jestliže se rozhodneme zvýšit náklady o dodatečnou jednotku. Zjišťujeme, jaké efekty v uspokojení vyvolává dodatečná jednotka nákladů.

Literatura:

- (1) BRENT, R. J. *Cost-Benefit Analysis and Health Care Evaluations*. Cheltenham, UK-Northampton, MA USA. Edgar Elgar Publishing 2003.
- (2) PAVEL, J. Konstrukce ukazatelů měření efektivity veřejných výdajových programů. *Sborník z mezinárodní konference „Veřejná ekonomika a správa“*. Ostrava, 2003.
- (3) PAVEL, J., KLAZAR, S., ŠUMPÍKOVÁ, M. Ekonometrická analýza regionální absorpce veřejných výdajových programů v České republice. In: *Podpora podnikání v regionech ČR a EU*. Sborník referátů ke stejnojmenné konferenci konané dne 20.11. 2003 ve Slavkově u Brna. Brno. MU 2003.

Kontakt:

Prof. PhDr. František Ochrana, DrSc.

Fakulta financí a účetnictví

Katedra veřejných financí

Vysoká škola ekonomická v Praze, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

e-mail: ochrana@vse.cz

**POLISH EXPERIENCES IN USAGE OF INTERGOVERNMENTAL GRANTS
IN SUPPLEMENTING LOCAL GOVERNMENT BUDGETS**

Jarosław Olejniczak

Key words:

Local government finance - intergovernmental grants

Abstract:

The local government authorities (gmina) serve the function of decentralised state administration. The decentralization applies to the constitutional, administrative and financial aspects of the state. This article is an attempt to define some basic problems related to the realisation of the distribution of subventions to the budgets of local government units on the basis of selected national experiences from 1991 to 2005. The introduction presents the development of the system of subventions to local governments in Poland. Then the evolution of particular methods applied within the research period is presented and evaluated. Finally, some proposals concerning the directions of the further development of the subvention system for local territory units in Poland are provided¹.

In Poland, the gmina subvention system has been characterised by considerable changes of legal regulations and the forms of individual subventions in consecutive years. The major reason for introducing changes into the system has been the necessity to finance new own tasks that local governments have been taking over in the consecutive years. In the years from 1991 to 2006, the general purpose subvention has consisted of a number of components. The basic changes in their structure are presented in chart 1. In the presented time period, despite their different names, a similar schema of calculating (dedicating) the general subvention structure prevailed. The basic factors determining the amount of subvention include education tasks, the equalization of income capacity differences, a common share of all local governments, which was calculated in accordance to the number of inhabitants, and horizontal redistribution. Apart from the above-mentioned subventions supplementing the local budgets, there appeared specific subventions concerning current changes \conditions of financing certain defined local tasks such as investment, road, or compensation parts of grant. The amount of subvention for local governments was guaranteed by law since 1994 and it would increase along with gmina rating particular tasks among their own ones.

In the consecutive years of the subvention system functioning, the general subvention has become considerably significant in the local government revenue structure. Its amount increased gradually due to its changing structure. An initially small share of the general amount of subvention (circa 12%) in the revenue, since 1996, actually increased up to circa 25% and, since 1999, systematically increased further to reach more than 42% of the local revenue. New regulations from 2003 are designed to gradually decrease its contribution to 35%. Undoubtedly, the changes resulted from the increase

¹ following article is based mainly on my previously presented article "Formy i skala subwencjonowania budżetów gmin z budżetu państwa – doświadczenia Polski z lat 1991-2005" in: "Podsektor samorządowy w sektorze finansów publicznych w warunkach akcesji Polski do Unii europejskiej", WSB w Wrocławiu, Poznań-Wrocław 2006, p.299-314, ISBN 83-7205-233-6

in the amount of the education part of subvention as well as from the alteration of the general subvention structure.

Until 2003, the predominant method of subvention distribution consisted in mandatory granting of a certain amount of subvention to every local government independently from their financial condition, the inhabitant index being the only criteria considered (chart 2). The index was calculated automatically. Only initially did it include the mechanism of resource distribution index objectivity. The way of calculating the amount of resources to be distributed shows that the method was rather poor. It can be noticed that the redistribution applied exclusively to the surplus resources which were left after other parts of subvention had been covered. 'Conversion number of inhabitants' was the only factor differentiating the gminas. It would gradually increase in proportion to their actual number. Thus, this could not guarantee any stability or reliability of that source of local government financing. The fact that in 2003 the system of 'the common share of all local governments' in subventions was abandoned emphasises a new tendency to treat the subvention as supplementary rather which would favour the gminas with low revenue capacity.

The most significant part of subvention as far as the amount of the resources transferred to the local budgets (scheme 1) is concerned, is its education part. Initially, the execution of the education tasks by local governments was not obligatory. Only in 1994-1995, did a considerable number of local governments take these responsibilities from the state administration and, since 1996, all local governments have been held responsible for this sphere. The change stages are presented in scheme 1. A sophisticated algorithm for calculating the subvention was employed. It took into consideration teachers' professional qualifications, the number of classes, the index of city and country pupils etc. The amount of the education subvention was supplemented when the primary schools run by gmina employed a teaching trainer. The algorithm underwent frequent changes in compliance with the subsequent regulations of the minister of education. On the one hand, it provoked doubts concerning the stability of the conditions of financing the tasks. On the other hand, it guaranteed more efficient adjustment of resources to the scope of individual school subjects which are subject to annual change. The introduction of so called 'finance standard A' in 2000 was to improve the resource distribution (a possibility to introduce 'education voucher'), which, among others, depended on the statistical number of students (chart 3). Negative aspects of the changes in education subventions to the local authorities include the abolition of the state guarantees for the minimal amount of subvention allocated to the education part in the consecutive years. Moreover, the experience concerning the relation between the amount of subvention to the local authorities and the actual costs of education task execution is subject to criticism.

The equalization subvention was yet another part of the local government subvention system in the presented period (chart 4). It constituted the mechanisms of horizontal and vertical equalisation and reflected the necessity to supplement revenues of the local authorities with a lower revenue capacity, thus carrying out one of the elemental functions of subvention which was the regulatory function². The need for equalisation was caused by considerable differences in revenues of individual local governments. This stratification enhanced in consecutive years and the average revenue relationship for the smallest and the biggest communities amounted to 62,8% in 1997, and 56,53%

² see Patrzalek L. „Finanse samorządowe”, AE Wrocław, Wrocław, 1999, p.107,

in 2002. The stratification is larger³ for individual gmina so it would be more reasonable to present the most common value (medians) for individual gminas as the average values are deformed by the local governments with a higher revenue capacity⁴. Hence, doubts arise concerning this kind of financial supply to local communities to prompt their economic and social development. The subvention money is very often perceived as 'easy money' to complement the resources necessary for current expenditure. So the equalization mechanism could have contributed to the attitude of passiveness of local authorities to obtain new revenues. The above-mentioned increase in the differences in revenue values indicates that the local governments were not able to attract any investors who could increase their revenues. The changes introduced in 2004 only confirm my conviction that the vertical equalisation system which enhances the range of local governments subject to equalisation⁵ does not contribute to the realization of the other indicated function of the subvention.

There is one dominant quality among all the other subvention parts appearing between 1991-2005; they all are task-oriented or replacement-oriented (except the investment subvention from 1991). All types of subvention presented in chart 5 were to replace the other sources of income lost due to new legal regulations reducing local income. This proves that every new legislator treats the subvention as a tool to solve current local financial problems rather than means to prompt the local development. The amount of this part of subvention was less than 4% of the general revenue. The real value of the supplementation part kept increasing till 2001, reaching the highest of 3,68% in 1999, but then decreased in the coming years.

To summarise the brief survey of the development of subvention mechanism to local governments in Poland, it needs to be noticed that both positive and negative aspects of the functioning solutions can be singled out. Unfortunately, the legislator's hesitation to define the purposes the subvention should reach can be noticed. On the one hand, there is the subvention as a means of partial equalisation of the disproportion in local government income. This is done by giving up the system of granting subventions to all local governments in favour of financing those chosen according to some clearly-defined criteria, the income being the most significant. On the other hand, the guarantees to provide sufficient resources to cover subvention were abolished. In the long term, this may have negative consequences for financing education tasks. It might be disturbing that the mechanism of supplementing the local government's income depends exclusively on the financial condition of all communities. So, for the sake of social solidarity, the vertical redistribution between communities is a beneficial solution.

However, as only a small number of gmina are payers in this system, it should be considered how to use the resources from gmina payments differently. Thus, the basic proposals concerning the development of the subvention system in Poland appear to include introducing the cost estimation system of the execution of particular tasks by particular gminas. Hence, the purely income-based calculation of the equalisation value should be abandoned in favour of supplementing insufficient resources in case when the costs are higher than the average. Besides, the guarantees concerning resources for

³ in 2003 year it was 1:277 between richest and poorest gminas, and after redistribution 1:28, see: Swianiewicz P. „Finanse lokalne – teoria i praktyka”, Municipium S.A., Warszawa 2004 p. 114

⁴ Swianiewicz P. „Najbogatsze samorzady”, Wspólnota 15/2005, p.16

⁵ observed increase from 1750 gminas in 2001 year up to almost 2000 gminas in 2004

education tasks and securing the resources for the remaining parts of the general subvention should be reintroduced. Other solutions to stimulate gmina with a low revenue capacity should be implemented. The financial horizontal redistribution could be replaced by a system of low-interest investment funds and supplementing gmina revenues within the confines of the general subvention should be abandoned.

Unfortunately, in the current situation, the above-mentioned suggestions will not entail any significant modifications of the system of subventions to local governments. This is due to the fact that task-oriented financing in Polish gmina is still practised on a small scale (its elements can be used while estimating the costs of task realization) and, mostly, due to insufficient financial resources indispensable to introduce the necessary procedures as well as to accumulate other data independent from 'historical' data.

Appendix:

Chart 1. Main parts of general grant (subvention) for gminas (1991-2005year)

| Year | Areas of "task" calculated general grant in Poland | | | | Horizontal equal. |
|-----------|---|---|--|--|-------------------|
| 1991-1993 | 1) (lump-sum) general grant for own current tasks | 2) general own educational tasks grant (tasks as an amicable agreement with general gov.) | 4) general grant for capital investments | 3) equalization general grant (optional) 5) gg reserve. | + |
| 1994-1995 | 1) general grant ➤ grant reserve ➤ compulsory grant | 2)) general own educational tasks grant (tasks as an amicable agreement with general gov.) | | 3) equalization general grant | - |
| 1996-1998 | 1) general grant ➤ grant reserve ➤ compulsory amount | 2) general educational grant (for own compulsory tasks) | 4) road grant | 3) equalization grant | + |
| 1999-2003 | 1) basics part of grant ➤ grant reserve ➤ remainder of grant (common) | 2) educational part of general grant (for own compulsory tasks) | 3) compensation part of grant on: - vehicle tax, - other revenues. | 1) equalization amount | + |
| 2004-2007 | 1) equalization part ➤ basic amount ➤ supplementary amount | 2) educational part of general grant (for own compulsory tasks) | 3) balance part of grant | | + |

Source: (1) p. 299-314

Chart 2. Kinds of compulsory part of grant(subvention) (1991-2005)

| Year | Kind of grant | Characteristic |
|-----------|---|---|
| 1991-1993 | General (lump-sum) grant for own current tasks | ❖ Conditional/no law regulation according amount of redistribution, ❖ Total amount – conditional task targeted, ❖ Calculation of grant – according to weighted number of inhabitants(weight raised due to "specific" local conditions) |
| 1994-1995 | General grant ➤ grant reserve ➤ compulsory grant | ❖ Compulsory/ law regulations according to total amount - 0,9% central gov. budget revenues, ❖ Grant distribution – amount reduced by other kinds of general grant and reserve– the rest divided between all local governments according to weighted numbers of inhabitants ("the biggest community the biggest weight") |
| 1996-1998 | General grant ➤ grant reserve ➤ compulsory amount | ❖ Compulsory/ law regulations according to total amount - 7,5% central gov. budget revenues (higher share mainly due to introducing in 1996 universal educational grant), ❖ Grant distribution – as above |

| Year | Kind of grant | Characteristic |
|-----------|--|---|
| 1999-2003 | Basic part of grant ➤ grant reserve ➤ remainder of grant (common) ➤ equalization amount | ❖ Compulsory/ law regulations according to total amount - 1% of: central govt. budget revenues and gmina's horizontal equalization payments(!total except educational grant!), ❖ Grant distribution – as above , equalization amount – see table 4 |

Source: see chart 1

Chart 3. Educational general grant („school grant”) between (1991-2005)

| Year | Kind of grant | Characteristic |
|-----------|--|---|
| 1991-1993 | general own educational tasks grant (tasks as an amicable agreement with general govt. – schools and other educational facilities) | ❖ Compulsory/ no strict law regulations – full cost compensation from central government budget – slight local government expenditure effort; ❖ Expenditure calculation – as in central government units, |
| 1994-1995 | Educational general grant | ❖ Compulsory / optional - only for part of local governments (still amicable agreement but increasing total in 1994- 608 gmin i 1995 - 691 gmin), ❖ No specific law rules – calculation based on weighted number of pupils attended to schools, number of teachers(and theirs skills) etc. Additional – increased by amount of teachers salaries rises(money from grant reserve). |
| 1996-1999 | Educational general grant | ❖ Compulsory (educational tasks became own tasks)/ by law regulation total amount of grant at minimum level of 6,6% estimated budget revenues but not less than in 1995, ❖ Formula of distribution – multifactor algorithm – over 30 weighted factors - connected with pupils, specific of local government(rural/non-rural); modifications - every year(equivalent to changes in educational tasks) |
| 2000-2003 | Educational part of general grant | ❖ Compulsory – raised total amount up to 12,8% (also for educational tasks of new tiers of self-government), ❖ Calculation: new algorithm „task-related” distribution (basic amount, supplementary grant and additional grant), also weighted multifactor - so called „standard A”, |
| 2004-? | Educational part of general grant | ❖ Main change – no guaranteed total – depends on every year central government budget (?conditional?) ❖ Modifications - every year (equivalent to changes in educational tasks) |

Source: see chart 1

Chart 4. Models of equalization grant for gminas (1991-2005)

| Year | Kind of grant | Characteristic |
|-----------|----------------------------|--|
| 1991-1993 | Equalization general grant | ❖ Optional – only for „poor” local governments, ❖ Based mainly on own revenues per inhabitant “B” and country average “index A”(data from “base” year(t-2) related to estimated and real revenues from next after base year(t-1)), L- number of inhabitants, ❖ Grant for specific local government: $S = L \times 0,9 (0,85 B-A)$, |
| 1994-1995 | Equalization general grant | ❖ Optional..., slight changes in revenues taken to calculation of revenue(tax) base ❖ P,G – revenue from first half of base year(G-gmina, P-average for country), d/D – base year planned and received revenues of central government budget in first half of year. ❖ Grant for specific local government: $S = 0,9 \times (0,8P-G) \times L \times d/D$, |
| 1996-2003 | Equalization general grant | ❖ Optional..., slight changes in revenues taken to calculation of revenue(tax) base ❖ Grant for specific local government: $S = 0,9 \times (0,85P-G) \times L \times d/D$, (since 1996) |

| Year | Kind of grant | Characteristic | | | | | | | | | | | | | | |
|--------|---|---|--------|--|----------------------|-------|---------------|-------|--------|---|--------|--------|---|--------|--------|------------------------------|
| 2004-? | Equalization part of general grant 1. base amount 2. supplementary amount | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Optional, no law regulations concerning total amount, ❖ Base amount calculation - depending on tax base per capita (calculated without discretionary tax reduction) progressive equalization(Gg- average for country, G – for each gmina): <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th colspan="2">G / Gg</th> <th rowspan="2">Gmina's basic amount</th> </tr> <tr> <th>since</th> <th>Up to (incl.)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>0% Gg</td> <td>40% Gg</td> <td>$L * \{0,90*(0,4*Gg - G) + 0,4075*Gg\}$</td> </tr> <tr> <td>40% Gg</td> <td>75% Gg</td> <td>$L * \{0,80*(0,75*Gg - G) + 0,12075*Gg\}$</td> </tr> <tr> <td>75% Gg</td> <td>92% Gg</td> <td>$L * \{0,75*(0,92*Gg - G)\}$</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> ❖ ❖ Supplementary amount (U) – optional, based on index density of inhabitation, excluding gmina's with G higher than 150% Gg $U = 0,17 * Gg * L * \frac{\text{DensityCountry} - \text{DensityGmina}}{\text{DensityCountry}}$ | G / Gg | | Gmina's basic amount | since | Up to (incl.) | 0% Gg | 40% Gg | $L * \{0,90*(0,4*Gg - G) + 0,4075*Gg\}$ | 40% Gg | 75% Gg | $L * \{0,80*(0,75*Gg - G) + 0,12075*Gg\}$ | 75% Gg | 92% Gg | $L * \{0,75*(0,92*Gg - G)\}$ |
| G / Gg | | Gmina's basic amount | | | | | | | | | | | | | | |
| since | Up to (incl.) | | | | | | | | | | | | | | | |
| 0% Gg | 40% Gg | $L * \{0,90*(0,4*Gg - G) + 0,4075*Gg\}$ | | | | | | | | | | | | | | |
| 40% Gg | 75% Gg | $L * \{0,80*(0,75*Gg - G) + 0,12075*Gg\}$ | | | | | | | | | | | | | | |
| 75% Gg | 92% Gg | $L * \{0,75*(0,92*Gg - G)\}$ | | | | | | | | | | | | | | |

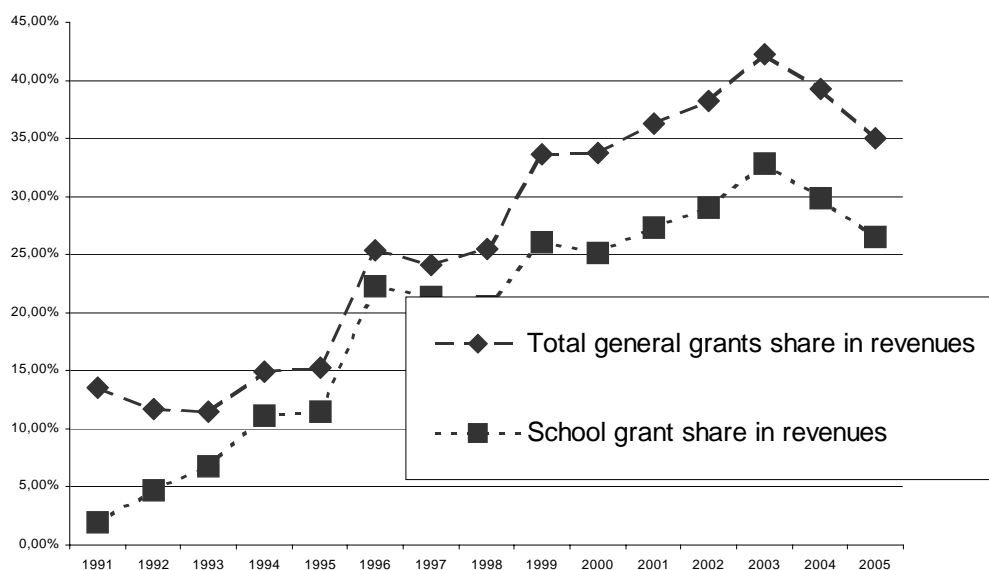
Source: see chart 1

Chart 5. Methods of compensation of gmina's "lost revenues" 1991-2005

| Year | Kind of grant | Characteristic |
|-----------|--|--|
| 1991-1993 | General grant for capital investment | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Optional, ❖ Discretionary, calculated by Ministry of Finance as relation to total of General (lump-sum) grant for own current tasks |
| 1998 | Road general grant | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Compulsory, compensation grant – replacing loses in revenues from part of vehicle tax, ❖ Calculated: (law regulation) - fixed not less than 6,66% planned excise on the petrol; Distribution – estimated index of each gmina's share in total vehicle tax before reduction. |
| 1999-2003 | Compensation part of grant on lost revenues from: - vehicle tax, - other (tax) revenues. | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Road part - as above –main change – share at 10,5 % excise tax (due to financing road expenditures of new tiers of self-government), ❖ Amount of "other lost revenues" – assigned after each local government "loss" official declaration; additional amount for "coal miner gminas". |
| 2004 | Balance part of grant | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Optional/conditional ❖ Every year Ministry of Finance decision, connected with gmina's new own tasks or negative changes in revenues scale. Based on local government horizontal redistribution mechanism . |

Source: see chart 1

Scheme 1. General grant and educational (“school”) part of it (1991-2005)



Source: Own calculations

References:

- (1) OLEJNICZAK, J. Formy i skala subwencjonowania budżetów gmin z budżetu państwa – doświadczenia Polski z lat 1991-2005. in: *Podsektor samorządowy w sektorze finansów publicznych w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*. red. PATRZAŁEK, L., WSB we Wrocławiu, Poznań-Wrocław 2006, p.299-314, ISBN 83 7205-233-6
- (2) PATRZAŁEK, L. *Finanse samorządowe*. AE Wrocław, Wrocław, 1999, ISBN 83 7011-380-X
- (3) SWIANIEWICZ, P. *Finanse lokalne – teoria i praktyka*. Municipium S.A., Warszawa 2004, ISBN 83-86-691-92-1
- (4) SWIANIEWICZ, P. *Najbogatsze samorzady*, Wspólnota 15/2005,

Contact:

Dr Jarosław Olejniczak

Department of Finance

Wrocław University of Economics, ul.Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław, Polska

NIP 896-000-69-97 (tax identification number)

+48 71 3680 214, cell phone +48 600 627 623, e-mail: jaroslaw.olejniczak@ae.wroc.pl

**CHANGES IN THE VOLUME AND STRUCTURE OF POLISH FOREIGN
TRADE IN POULTRY AND POULTRY PRODUCTS IN 2002-2005****Anna Olszańska**Key words:

poultry and poultry products - value and structure of export and import

Introduction

In Poland, before its accession to the European Union, there were held wide-ranging discussions on the effects of this process, especially in a short period of time. Opening the markets of old EU countries as well as newly acceded countries was perceived as the main benefit coming from integration. There appeared forecasts that the export of Polish agricultural and food products will at least double in a short period of time. On the other hand, relatively low competitiveness of Polish food processing plants, agricultural producers and trade companies in relation to well-organized institutions in EU-15 was perceived as the main threat. The fears of consumers concentrated, first of all, on prices of farm and food products – a rapid and significant increase in prices was anticipated. Over two years after official accession of Poland to the EU structures, first effects of this process can be observed and the theses proposed earlier can be verified. The purpose of this study is evaluation of changes in the volume and structure of the foreign trade in poultry and its products during the period of integration with the European Union.

The value and structure of foreign trade in poultry and its products

In 2002-2005, the value of export of farm and food products increased from approx. 3.4 billion EUR to 7.072 billion EUR, i.e. by over 100%. At the same time, the value of import increased from approx. 3.7 billion EUR to 5.444 billion EUR, i.e. by over 47%. In the first year of Poland's membership in EU, a considerable increase in foreign trade took place and, in connection with this, an improvement in this trade balance was observed (an increase in export by 31% and an increase in import by approx. 24%). In 2005, even higher dynamics in foreign trade was observed (the value of export increased by 35% and the value of import by 24% as compared with the previous year). First favourable changes in the structure of the foreign trade were observed as early as in 2003, when, for the first time for many years, a positive trade balance was recorded - 453.5 million EUR. In 2005 this balance amounted to 1.62 billion EUR. Such a favourable situation was possible thanks to an increase in trade with the EU-15 and EU-10 countries, and a considerable increase in export to other countries, especially to Russia.

The value of export of poultry and its products in 2002-2005 increased from 136.6 million EUR to 409.6 million EUR, i.e. almost threefold (Fig. 1). The highest increase in export took place in 2003 – 96%, and in 2005 – 33%. In this period, there was also recorded an increase in import from 50.2 million EUR to 100.2 million EUR, and the highest increase in import, over twofold, took place in 2004. As early as in 2002, Poland had a positive balance of trade in poultry products (86.4 million EUR). In 2005 it amounted to as many as 309.4 million EUR, which, at this scale of trade, can be regarded as a big success. The export of poultry and its products in 2005 constituted 5.84% of the total value of export of farm and food products and 1.8% of the total value

of import, but its share in the balance of this trade amounted to as much as 19% of the value of the positive balance.

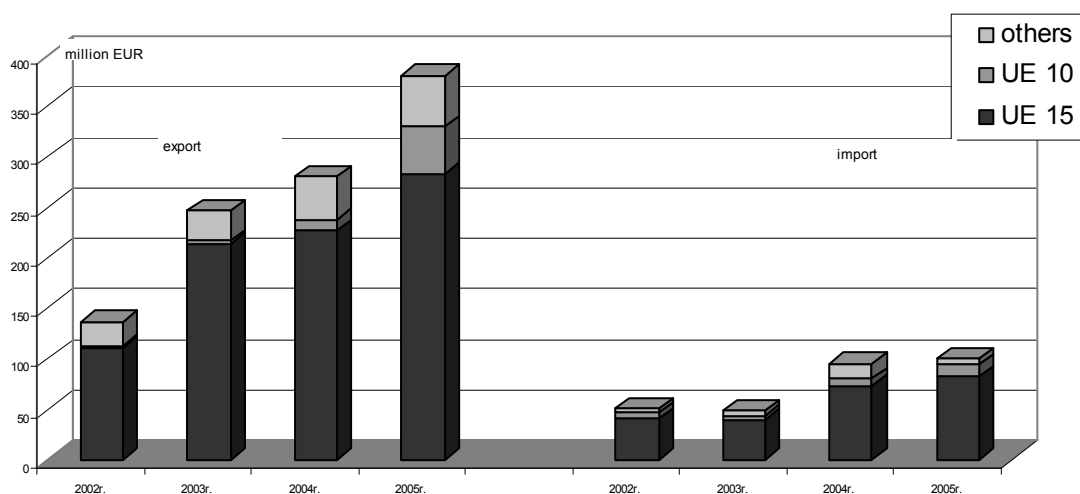


Fig. 1. The value of export and import of poultry and poultry products in 2002-2005 (million EUR)

Source: Based on Market Reports. The Foreign Trade of Food and Agriculture Products. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 2002-2006

In 2005 Poland was exporting the poultry and its products mainly to the territory of EU-15 countries. The value of this export increased from 111.1 million EUR in 2002 to 282.9 million EUR in 2005, i.e. by approx. 155%. The highest dynamics of this export was recorded in 2003 – 93% and in 2005 – 25%. The export to newly acceded EU countries in 2002-2003 was relatively low and it amounted annually to 2.2 and 2.9 million EUR respectively, but in 2004 it increased almost fourfold and amounted to 11.3 million EUR. In 2005, even a higher increase in this export was observed – up to 46.8 million EUR, i.e. by 312%. During the entire analysed period, the export to other countries was relatively high, and there was also recorded its increase from 23.4 million EUR in 2002 to 50.9 million EUR in 2005, i.e. by 117.5%. In this period, the value of import from EU-15 countries increased from 40.8 million EUR to 75.5 million EUR (i.e. by 85%), from the countries of present EU-10 – from 6 million EUR to 12,2 million EUR (i.e. by 100%), whereas from other countries - from 3.4 million EUR to 15,1 million EUR in 2004 and 5,6 million EUR in 2005.

When analysing the value of trade exchange on these three main directions, it can be observed that, in the analysed years, the trade balances were favourable for Poland on most of these directions. Negative balances were recorded in 2002-2003 in the trade exchange with the present EU-10 countries.¹

In the analysed years, some changes in directions of export and import of poultry and its products can be observed. After accession of Poland to the European Union, a relative decrease in the share of the export to the territory of EU-15 is observed, while the share of export to the new EU countries is increasing. The share of other countries in the total export in the successive years underwent fluctuations from 17% in 2002 to 13.4% in 2005, and no significant changes were observed in this scope over last three years. On

¹ Market Reports. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ, ARR, MRiRW of 2002-2006

the contrary, the share of these countries in import of poultry and its products keeps increasing, especially in 2005, when the import from the countries outside EU amounted to 46% of the total value of import. In the successive years, the share of the new EU countries in the import of poultry products kept decreasing. In 2002-2005 the share of EU-15 countries in the total value of import was stable and amounted to 80-83%.

A separate problem is the structure of export and import of poultry and its products). In all analysed years, there was a distinct disproportion between the value of export in the first and second half-year, but positive changes in this scope can also be observed. In the second half of 2002, the value of export amounted to 81% of its total value in this year, while in 2005 – only 60%. This problem also occurs in import transactions, however, on a much smaller scale.

Poultry meat and giblets prevail in the export from Poland. Since 2003, we have also been exporting considerable quantities of slaughter poultry. On the other hand, a relatively low share of more processed products was alarming. The share of these products was also marginal in the structure of import, whereas the share of slaughter poultry in import was many times higher than in export. Poultry meat and giblets were exported, first of all, to the territory of EU-15. In 2002-2005 we imported from this territory considerable amounts of slaughter poultry. Over recent years, in the import from the countries outside the European Union, there definitely prevails poultry meat, while in the export, the share of slaughter poultry keeps increasing (in 2005 – 20%), which surely is not favourable, as there are no benefits even from initial processing. Besides, trade in slaughter animals in the period of epidemics of infectious diseases should be restricted.

Evaluation of changes in foreign trade in poultry and its products - summary

Summing up, it can be stated that in the analysed period, favourable changes took place both in the structure and value of export and import of poultry and its products. An increase in the total export value and establishment of new trade contacts, especially with entrepreneurs from new EU countries, should be assessed positively.

In relation to poultry and its products, no significant increase in prices on the domestic market took place, despite the fact that the prices of poultry in Poland are lower than an average price in EU by approx. 20%. It happens like that, because the decisive influence on the level of retail prices is exerted by demand on the domestic market and the level of the buying power of the Polish society.

The fact that the share of more processed products in export is still low should be regarded as an unfavourable effect, however, it should be noticed that in absolute values, also in this group of goods a significant increase in sales was observed, especially to the territory of EU-15 (from 2.9 million EUR in 2002 to 11.6 million EUR in 2005).

On the other hand, the fact that Polish importers are more and more open to EU markets and also to the markets from outside EU (after accession to EU) in search for cheaper products supplementing the domestic market, as well as gradual balancing of seasonality of trade turnover with foreign countries should be regarded as positive effects.

In 2004-2005, there occurred a decisive increase in export and import of poultry and its product, and a high positive balance was achieved in this trade. It was the best result in export of farm and food products in the entire post-war period. This situation should be

assessed as positive all the more so, considering unfavourable exchange rates of PLN vs. EUR. In spite of strong zloty, results of foreign trade were very good. It proves better and better use of instruments protecting against the foreign exchange risk, including hedging transactions on commodity exchanges, but also other instruments, such as currency clauses, matching, covering, entering into contract in domestic currency, insuring against the foreign exchange risk, etc.²

While the changes in foreign trade on this market are generally assessed as positive, it should be also noticed that the initial results of foreign trade in 2006 indicate that the period of dynamic growth of export, connected with full opening of the EU market, is coming to an end. To a large extent, this is caused by extra-economic export restrictions introduced by Russia and Ukraine at the end of 2005. This problem, in spite of negotiations, has not been solved by now.

Until now, Poland had strong trump cards in the form of high agricultural potential, relatively low cost of labour, and high quality of products. Considering a significant role played by high quality of Polish farm and food products, the prices of these products in relation to prices of domestic products are an important criterion in international trade, and these prices decide about the volume of export and import.

Significant chances for expansion of Polish products, especially to the EU-15 markets, were created as a result of economic migration of Poles. Along with creation of large clusters of Polish emigrants in UK or Ireland, Polish wholesale stores, shops and restaurants with Polish products, which over time will surely find buyers also among the local community, spring up like mushrooms.

Competitive advantage in export should be looked for in high quality of products, which is appreciated by consumers. In order to make it happened, intensive, but unfortunately costly, promotional activities should be taken, aiming at promoting, first of all, brands of Polish producers. Already promoted brands of EU producers investing on our market should also be used. In particular, high chances for an increase in export are in promoting traditional and regional product brands, manufactured on the basis of top-quality raw materials and old recipes. Such products are most appreciated by consumers, who are looking for them in the masses of relatively cheap products, but manufactured basing on new, industrial forms of processing.

Certain possibilities of an increase in export are offered by store chains, because of their global, but first of all, European area of operation. However, we should aim to place there the Polish products not only from the lower price bracket, but also from middle and high price brackets.

Significant role in promotion of products can be played by processing and trade companies themselves, through looking for new possibilities of expansion, e.g. participation in international fairs, opening own chains of company stores, or presenting attractive offers in the Internet. However, it's a pity that these activities are only to a relatively small extent supported by the state, both institutionally and financially.

² www.wgt.com.pl

Bibliography:

- (1) *Market Reports*. The Market of Poultry and Eggs. Warszawa IERiGŻ,ARR,MRiRW of 2002-2006
- (2) *Market Reports*. The Foreign Trade of Food and Agriculture Products. Warszawa IERiGŻ,ARR,MRiRW of 2002-2006
- (3) www.wgt.com.pl

Kontakt:

Dr ing. Anna Olszańska
University of Economics
Institute of Economic Science
Department of Economics and Organization of Food Economy
Komandorska 118/120, 54-235 Wrocław
Phone: +0048 71 36 80 314, e-mail: olsza@crsdit.ue.wroc.pl

**STRUKTURÁLNÍ PŘÍČINY ZMĚNY NEZAMĚSTNANOSTI
V JINDŘICHOHRADECKÉM REGIONU****Ludmila Opekarová**Klíčová slova:

Strukturální nezaměstnanost - region - míra nezaměstnanosti - stupeň kvalifikace - trh práce - životní úroveň

Keywords:

Structural unemployment – region - rate of unemployment - labour market - living standard

Abstract:

Structural changes influence directly the rate of unemployment development and the labour market of a particular region. The incidences of this unemployment are immense, and result in other economic and social consequences including the decrease of living standard of unemployed people and their family members. The incidences also mean sources wasting, they influence negatively human capital, motivation of individuals, their emotions and so they intersperses all the spheres of a particular region.

Úvod

Zdravý vývoj ekonomiky by vedle značného tempa hospodářského růstu měl současně znamenat i nízkou nebo alespoň přijatelnou míru nezaměstnanosti. V souvislosti s transformací české ekonomiky a s postupem strukturálních změn začínají vznikat tzv. „kapsy“ strukturální nezaměstnanosti, v menších městech zpravidla závislých na jednom větším podniku. Značným problémem je rekvalifikace starších pracovníků, jejichž kvalifikace zastarala a přizpůsobivost je malá a perspektivy jejich využití omezené.

Celková charakteristika regionu

Okres Jindřichův Hradec je, po vzniku nového okresu Jeseník, největším okresem České republiky s 2,5 % podílem na celkové výměře státu. Surovinové zdroje jsou zde poměrně chudé a z nerostného bohatství se jedná o surovinovou základnu šterkopísku, živcových písků, žaruvzdorných jíílů, bělošedých jíílů pro keramický průmysl, cihlářskou surovinu, žulu. Ve větším rozsahu se zde nachází rašelina, těžená pro účely zemědělské, zahradnické a zdravotní. Donedávna se zde těžila uranová ruda. Důležitým surovinovým zdrojem je dřevo lesních porostů.

Síť železnic je zastaralá, byla již vybudována v letech 1871 – 1906. Dopravní situace v okrese je nedostačující, autobusové linky spojují sice všechny obce okresu a většinu místních částí, ale počet jejich linek výrazně klesá. Okres je charakteristický nízkou hustotou osídlení – 47,7 obyvatel na km a řadí se na jedno z posledních míst v České republice. Čtvrtina obyvatel žije v okresním městě. Hlavním ekonomickým odvětvím je průmysl. Na území regionu bylo v registru ekonomických subjektů zapsáno k 30.9. 2006 celkem 2 376 průmyslových subjektů. Největší zastoupení má oděvní průmysl, následuje textilní výroba, stavebnictví, zpracování dřeva, strojírenství, zemědělství a další. Subjekty podnikající v zemědělské prvovýrobě obhospodařují 92 000 ha zemědělské půdy, což je 47,4% katastrální výměry okresu. Lesy zaujímají 38,3%

katastrální výměry okresu. Významným odvětvím v okrese je rybníkářství, které představuje 6% hospodářské plochy okresu.

Vliv makroekonomických ukazatelů na nezaměstnanost

Tabulka 1: Vývoj HDP v ČR a v Jihočeském kraji

| Ukazatel | 2004 JK | 2004 ČR | 2005 ČR | Index 2005/2004 ČR |
|-----------------------|---------|---------|---------|--------------------|
| HDP v mlrd.Kč | 150,97 | 2767,7 | 2931,1 | 105,9 |
| Podíl kraje na HDP(%) | 5,5 | - | - | - |
| HDP na obyvatele | 241389 | 271161 | 286403 | 105,62 |

Zdroj: ČSÚ, 2005

Poměrně vysoký růst HDP svědčí o zlepšující se ekonomické situaci v České republice. Nárůst HDP o 5,9% patří k nejvyšším mezi všemi členskými státy EU 25 i v historii České republiky.

Tabulka 2: Vývoj inflace v letech 2004 a 2005

| Ceny | Inflace (%) | Inflace (%) | Rozdíl 2004 a 2005 |
|-----------------------|-------------|-------------|--------------------|
| | 2004 | 2005 | |
| Celková inflace | 2,8 | 1,9 | -0,9 |
| Ceny prům. výrobců | 5,7 | 3 | -2,7 |
| Ceny stavebních prací | 3,7 | 3 | -0,7 |
| Ceny tržních služeb | 2,3 | 1,9 | -0,4 |
| Ceny zeměd. výrobců | 8,1 | -9,2 | -17,3 |
| Ceny vývozu zboží | 3,7 | -1,4 | -5,1 |
| Ceny dovozu zboží | 1,6 | 0,3 | -1,3 |

Zdroj: ČSÚ, 2005

Tabulka 3: Vývoj zahraničního obchodu (v mil. Kč)

| Rok | Vývoz | Dovoz | Bilance |
|------|---------|---------|---------|
| 2001 | 1287110 | 1448436 | -161326 |
| 2002 | 1314755 | 1519381 | -204626 |
| 2003 | 1411152 | 1640015 | -228863 |
| 2004 | 1722657 | 1749095 | -26438 |
| 2005 | 1875220 | 1834864 | 40356 |

Zdroj: ČSÚ, 2005

Zahraniční obchod zaznamenal v roce 2005 nejlepší výsledky za dobu existence České republiky.

Struktura nezaměstnanosti v regionu Jindřichův Hradec

- nezaměstnanost podle pohlaví

Podíl žen (60,2%) v evidenci uchazečů o zaměstnání je trvale vyšší než podíl mužů (39,8%).

Tento rozdíl je způsoben sezónními pracemi určenými spíše mužům např. ve stavebnictví, zemědělství či lesnictví.

- nezaměstnanost podle vzdělání

Nejpočetnější skupinou nezaměstnaných tvoří vyučení (46,7%), dále uchazeči se základním vzděláním (26,6%), což svědčí o nevyvážené struktuře poptávky a nabídky pracovních sil na trhu regionu. Struktura uchazečů podle vzdělání nedoznala za poslední roky téměř žádných změn.

- nezaměstnanost podle věku

Tabulka 4: Vývoj nezaměstnaných podle věku

| Věk. struktura | 31.12.2004 | v % | 31.12.2005 | v % |
|----------------|-------------|------------|-------------|------------|
| do 19 let | 173 | 4,9 | 197 | 5,3 |
| 20-29 let | 1036 | 29,5 | 972 | 26,3 |
| 30-39 let | 794 | 22,6 | 844 | 22,7 |
| 40-49 let | 743 | 21,1 | 811 | 21,8 |
| 50 a více let | 771 | 21,9 | 889 | 23,9 |
| Celkem | 3517 | 100 | 3713 | 100 |

Zdroj: Úřad práce, Jindřichův Hradec, 2006

V okrese J. Hradec bylo k 31.12. 2005 evidováno 889 nezaměstnaných starších 50 let, což je 23,9% z celkového počtu nezaměstnaných.

- mzdový vývoj

Tabulka 5: Mzda v kraji celkem a v okrese J. Hradec

| Území | Průměr.měsíční mzda v Kč | | Rozdíl 2004 a 2005 |
|--------------------------|--------------------------|--------------|--------------------|
| | 2004 | 2005 | |
| ČR | 18 583 | 19 631 | 1 048 |
| <i>Kraj celkem</i> | 16264 | 17161 | 897 |
| <i>České Budějovice</i> | 17849 | 18958 | 1109 |
| <i>Český Krumlov</i> | 16235 | 16755 | 520 |
| <i>Tábor</i> | 15556 | 16522 | 966 |
| <i>Strakonice</i> | 15820 | 16438 | 618 |
| <i>Prachatice</i> | 15159 | 15495 | 336 |
| <i>Písek</i> | 14582 | 15445 | 863 |
| Jindřichův Hradec | 14625 | 15215 | 590 |

Zdroj: Úřad práce, Jindřichův Hradec, 2006

Výše měsíční mzdy řadí J. Hradec na poslední místo mezi všemi okresy Jihočeského kraje.

V rámci České republiky se J. Hradec nachází až na 90. místě ze všech 91 okresů: Nižší mzda je již jen v okrese Jeseník.

Příčiny nezaměstnanosti na Jindřichohradecku

Tabulka 6: Počet podnikatelských subjektů podle počtu zaměstnanců

| Počet zaměstnanců | Okres J. Hradec | | Rozdíl 2004 a 2005 |
|-------------------|-----------------|-------|--------------------|
| | 2004 | 2005 | |
| Celkem | 18067 | 18422 | 355 |
| Neuvedeno | 4567 | 9786 | 5219 |
| 0 | 11354 | 6506 | -4848 |
| 1 až 5 | 1431 | 1446 | 15 |
| 6 až 9 | 226 | 213 | -13 |
| 10 až 19 | 211 | 195 | -16 |
| 20 až 24 | 63 | 58 | -5 |
| 25 až 49 | 113 | 112 | -1 |
| 50 až 99 | 61 | 63 | 2 |
| 100 až 199 | 21 | 23 | 2 |
| 200 až 249 | 3 | 3 | 0 |
| 250 až 499 | 12 | 11 | -1 |
| 500 až 999 | 5 | 6 | 1 |

Zdroj: ČSÚ, 2005

Z tabulky vyplývá, že celkový počet podnikatelských subjektů vzrostl, avšak počet těch, kteří mají alespoň jednoho zaměstnance klesl. Tabulka nevypovídá o subjektech, které nezánikly, ale propustily větší množství zaměstnanců. Rozhodujícím zaměstnavatelem v uplynulém období bylo odvětví textilního průmyslu, dřevovýroby, stavební výroby. Právě textilní průmysl, zahlcen silnou konkurencí z Číny musel snižovat náklady, objem produkce a zvyšovat produktivitu práce, což se projevilo ve výrazném propouštění pracovníků.

- stupeň kvalifikace

K slabinám trhu práce na Jindřichohradecku patří nižší vzdělanostní úroveň obyvatelstva. Mezi ekonomicky činným obyvatelstvem je pouze 6% vysokoškolsky vzdělaných lidí. Tento deficit je patrný i na pracovním trhu.

- věková struktura

Osoby starší 50 let patří mezi skupiny, které jsou strukturální nezaměstnaností nejvíce ohroženy. Důvodem je nedostatečná kvalifikace, nižší přizpůsobivost a omezené využití perspektivy. Mezi další rizikové skupiny na trhu práce se řadí: zdravotně postižení, Romové, nekvalifikovaní uchazeči a uchazeči s nízkou kvalifikací, ženy, zejména pečující o děti ve věku 10 let, věkově starší osoby, absolventi a mladiství, uchazeči společensky nepřizpůsobiví, často fluktující.

- dopravní dostupnost

Dopravní dostupnost není v regionu Jindřichohradecka příliš dobrá. Ochota lidí za práci dojíždět je nízká, což je způsobeno i malou dopravní obslužností mimo hlavní trasy. Velkým infrastrukturním problémem regionu je dopravní spojení mezi Č. Budějovicemi a J. Hradcem.

- problém trhu s byty

Migrace obyvatel za účelem snižování nezaměstnanosti ztěžuje situaci na trhu s byty. V krátkodobém horizontu se nedá očekávat výrazný zlom, především z důvodu regulace nájemného, které i po zvýšení stále zůstane hluboko pod tržním nájemným.

SWOT analýza okresu J. Hradec*- silné stránky*

- strategicky významná poloha regionu na ose sever-jih
- dlouhodobě stabilní ekonomický růst
- blízkost k silné rakouské a německé ekonomice
- definované urbanizační koridory
- nižší míra nezaměstnanosti v kraji
- prestiž a tradice významných českých podniků i podniků se zahraniční účastí
- výhodná poloha ekonomicky silných Č. Budějovic
- nižší mzdové náklady z pohledu zahraničních investorů
- úroveň výzkumných ústavů a vědeckých týmů v regionu
- tradice odborného a učňovského školství
- fungující institucionální základna podpory podnikání
- podmínky pro rozvoj v cestovním ruchu
- nízký dopad negativních vlivů restrukturalizace ekonomiky

Počet silných stránek **14**

- slabé stránky

- omezená dostupnost pracovní síly pro investice většího rozsahu
- absence nadřazené dopravní infrastruktury – D3, R3, R4, IV. železniční koridor, regionální letiště s mezinárodním provozem
- nízký podíl technicky vzdělaných absolventů VŠ a chybějící technické profese
- nízký podíl přímých zahraničních investic
- nerovnoměrné rozložení zahraničních investic v regionu
- zřetelná převaha investic do výroby nad investicemi do služeb
- neexistující významná centra strategických služeb
- přetrvávající minimální investice do technologických center a strategických služeb tedy činností s vyšší přidanou hodnotou
- nízký počet investorů využívajících pobídek v regionu
- neexistence komplexní péče o zahraniční investory (včetně webového portálu)
- nízký počet výzkumných pracovníků
- nízká míra spolupráce vědy a výzkumu s podnikatelskou sférou
- nízká podpora a nízké výdaje státního i soukromého sektoru na výzkum a vývoj
- kvalifikační struktura nezaměstnaných v příhraničních oblastech
- nedostatečná flexibilita studijních programů v návaznosti na poptávku podnikatelského sektoru
- nedostatečné využívání dotací na podporu podnikání

Počet slabých stránek **18**

- příležitosti

- rozvoj technologicky náročnějších výroby a diverzifikace ekonomických činností
- využití výzkumného potenciálu tradičních kapacit univerzity a ústavů Akademie věd ČR
- využití potenciálu fungující inovační struktury, vědeckotechnických parků a rozvoj nových inovačních oborů
- využití rostoucích investic do vědy a výzkumu v ČR včetně nástrojů nepřímé podpory
- úprava legislativního rámce pro veřejné vědecko-výzkumné instituce
- zvýšení přílivu zahraničních investic do odvětví s vyšší přidanou hodnotou s nároky na znalostní potenciál
- možnost čerpání podpor ze strany EU na rozvoj podnikání či vědy a výzkumu
- rozvoj území podél severojižního koridoru

Počet příležitostí **8**

- ohrožení

- převažující orientace zahraničních investorů na výrobu s nízkou přidanou hodnotou
- bariéry podnikání vzhledem k nepružné a nepřehledné legislativě
- stagnace podílu zaměstnanosti ve strategických službách
- nízký stupeň podpory vědy a výzkumu ze strany státu, krajské a místní samosprávy
- nedostatečná ochrana duševního vlastnictví
- pokračující absence pružné spolupráce mezi akademickou a podnikatelskou sférou
- ztráta výhody nižších mzdových nákladů
- průtahy v realizaci odpovídajícího dopravního spojení celého Jihočeského kraje na nadřazenou mezinárodní vnitrostátní síť s tím související zaměření investorů na jiné regiony
- nedostatečné využívání fondů EU související se zvládáním administrativní náročnosti

Počet ohrožení **9**

Závěr

Strukturální změny mají přímý vliv na vývoj míry nezaměstnanosti a trh práce daného regionu. Náklady této nezaměstnanosti jsou nedozírné a přináší mnoho dalších negativních ekonomických a sociálních důsledků v podobě poklesu životní úrovně nezaměstnaného a jeho rodiny, vedou k plýtvání zdrojů, negativně působí na lidský kapitál, motivaci jedinců, jejich emoce a prolínají se tak do všech oblastí života daného jedince i regionu. Jako v současné době nejrychlejší řešení strukturální nezaměstnanosti se jeví podpora celoživotního vzdělávání, která probíhá nejčastěji formou rekvalifikací, jako součást aktivní politiky zaměstnanosti. Současný pozitivní vývoj ekonomiky nekorresponduje ve všech oblastech s vývojem sledovaných ukazatelů na trhu práce. Restrukturalizace výroby, konkurence zahraničních výrobků, globalizační procesy kolidují s trhem práce zejména v regionech, kde požadavky na změny struktury nejsou vyváženy dostatečným potenciálem dostupné infrastruktury, vzdělanosti a informovanosti.

Použitá literatura:

- (1) SOJKA, M., KONEČNÝ, B. *Malá encyklopedie moderní ekonomie*. Praha: Libri, s.r.o. 1999. 271 s. ISBN 80-85983-78-8
- (2) <http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/oborove-statistiky/analyza-vzvoje-prumyslu-v-roce-2005/1000452/39197>
- (3) [http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:makroekonomicke udaje](http://www2.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/cr:makroekonomicke_udaje)
- (4) http://www.czso.cz/x/redakce.nsf/okres_jindrichuv_hradec
- (5) <http://portal.mpsv.cz/politikazamest/vyzkumnestudie/zprava.pdf>

Kontakt:

Ing. Ludmila Opekarová, Ph.D.
VŠTE Okružní 10, 370 21 České Budějovice
tel. 387 842 120, e-mail: oepkarova@voscb.cz

ROZVOJ KRÁLOVÉHRADECKÉHO REGIONU PROSTŘEDNICTVÍM STRUKTURÁLNÍCH FONDŮ EU (ZHODNOCENÍ OBDOBÍ 2004-2006)

Kateřina Pařková, Martin Dittrich

Klíčová slova:

Strukturální fondy EU - Operační program Průmysl a podnikání (OPPP) -
Královéhradecký kraj - CzechInvest

Key words:

EU Structural Funds - Operational Programme of Industry and Enterprise -
Kralovehradecky Region - CzechInvest

Abstract:

Following paper brings brief report focused on Operational Programme of Industry and Enterprise. The programme has together 11 sub programmes supporting business environment development and development of enterprise competitiveness. Programme is financed partly from EU Structural Funds (ERDF – European regional Development Fund) and partly from national budget. Basic statistical figures are presented for projects carried out in Kralovehradecky region. CzechInvest - Investment and Business Development Agency, releases this report and it is responsible for implementation of the programmes.

Příspěvek přináší krátké zhodnocení čerpání dotačních prostředků v Královéhradeckém kraji směřujících do zpracovatelského průmyslu v rámci strukturálních fondů Evropské unie pro programové období 2004 – 2006. V něm mohli čeští podnikatelé žádat o dotace na své projekty prostřednictvím Operačního programu Průmysl a podnikání (dále jen OPPP), který je v gesci Ministerstva průmyslu a obchodu ČR. V rámci OPPP¹ bylo realizováno celkem 11 programů. Rolí agentury CzechInvest je implementace 9 z nich. OPPP byl určen především pro malé a střední podnikatele působící ve zpracovatelském průmyslu. Podnikatelé v něm mohli dosáhnout na přímé dotace v oblasti rozvoje infrastruktury pro podnikání (Reality), nákupu nových technologií a strojů (Rozvoj), podpora realizace inovačních projektů ve firmách (Inovace), zavádění energeticky úsporných opatření (Úspory energie), výroby elektrické energie z obnovitelných zdrojů energie (Obnovitelné zdroje energie) a marketingové aktivity vedoucí k posílení exportu (Marketing). Jako nepřímou podporu pak bylo možno získat na budování infrastruktury pro inovační a vývojové aktivity (Prosperita), pro vzdělávání (Školící střediska) a na mapování a vznik klastrů (Klastry).

V rámci celé České Republiky a CzechInvestem 9 implementovaných programů bylo podáno zhruba 2 400 projektů², které celkově žádali o dotace v souhrnné výši přesahující 21 miliard Kč (Tabulka 1). Z tohoto počtu projektů bylo v Hodnotitelských komisích schváleno přibližně 1 300 projektů, což reprezentuje dotaci cca 10 miliard Kč. Nejvíce projektů bylo přijato do programu Rozvoj (I a II) a Marketing, konkrétně více než 700 projektů do programu Rozvoj a více než 600 projektů do programu Marketing. Programy Rozvoj a Marketing se tak jednoznačně staly nejpopulárnějšími programy v rámci devíti programů OPPP. Průměrná výše schválené dotace na 1 projekt z OPPP dosahuje hodnoty cca 7,5 miliónů Kč, což je přibližně o 2 milióny méně, než

žadatelé průměrně požadovali. Vzhledem k odlišné výši poskytované dotace v jednotlivých programech je tomto případě lepší zaměřit se na v jednotlivé programy zvlášť. Nejvyšší průměrná dotace připadá na program PROSPERITA a to necelých 60 miliónů Kč na 1 projekt. V programu REALITY se jedná přibližně o 25 miliónů Kč na 1 projekt. Naopak nejméně na své projekty požadovali žadatelé z programu MARKETING (0,6 mil. Kč na 1 přijatý projekt) a Úspory energie (3,3 mil. Kč na 1 přijatý projekt).

Tabulka 1 - Srovnání krajů dle počtu podaných, přijatých a schválených projektů

| Kraj* | Počet podaných projektů | Počet přijatých projektů | Počet schválených projektů | % z podaných projektů | % z přijatých projektů |
|-----------------|-------------------------|--------------------------|----------------------------|-----------------------|------------------------|
| Středočeský | 287 | 261 | 156 | 54,4 | 59,8 |
| Jihočeský | 149 | 142 | 65 | 43,6 | 45,8 |
| Plzeňský | 149 | 128 | 81 | 54,4 | 63,3 |
| Karlovarský | 50 | 49 | 22 | 44,0 | 44,9 |
| Ústecký | 121 | 115 | 56 | 46,3 | 48,7 |
| Liberecký | 94 | 91 | 60 | 63,8 | 65,9 |
| Královéhradecký | 165 | 148 | 97 | 58,8 | 65,5 |
| Pardubický | 214 | 209 | 146 | 68,2 | 69,9 |
| Vysočina | 153 | 142 | 82 | 53,6 | 57,7 |
| Jihomoravský | 369 | 337 | 213 | 57,7 | 63,2 |
| Olomoucký | 181 | 167 | 102 | 56,4 | 61,1 |
| Zlínský | 240 | 215 | 143 | 59,6 | 66,5 |
| Moravskoslezský | 248 | 231 | 136 | 54,8 | 58,9 |
| ČR | 2 420 | 2 235 | 1359 | 56,2 | 60,8 |

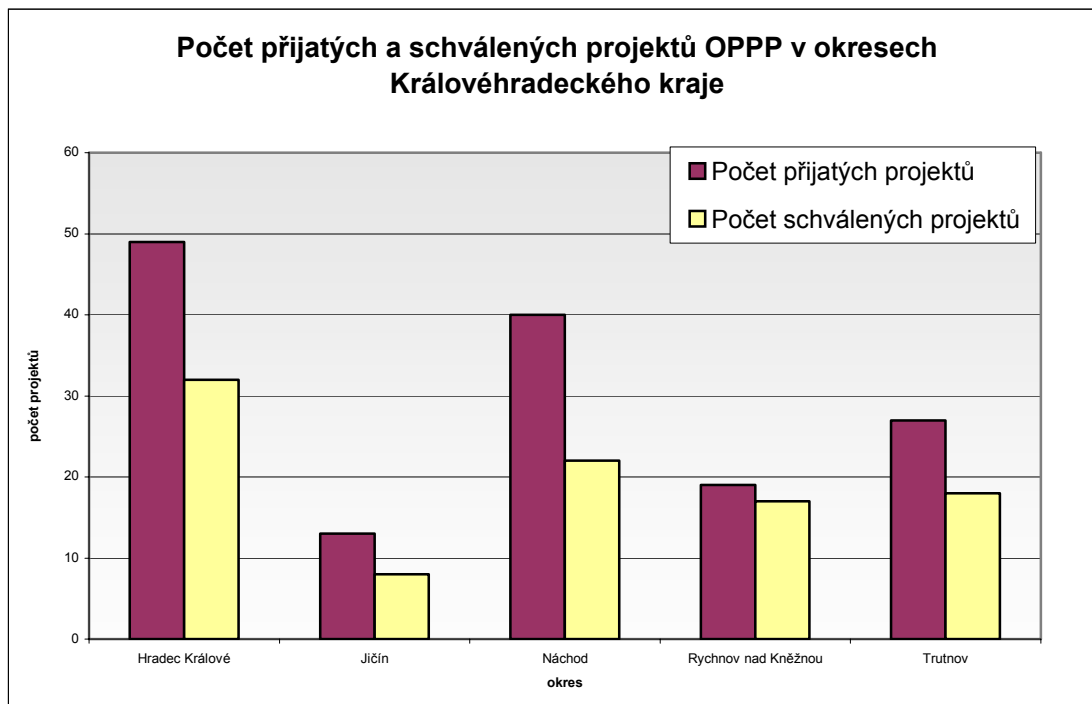
Královéhradeckým podnikatelům bylo z Operačního programu Průmysl a podnikání rozděleno téměř 600 mil Kč. Největší zájem, stejně jako v celorepublikové měřítku, byl o programy podpory v oblasti pořizování nových technologií, kde bylo předloženo 30% všech žádostí. Zvýšený zájem měly firmy také o dotaci na marketingové aktivity, které souvisejí s prosazováním se na zahraničních trzích a o program Inovace, který firmám pomohl uvést na trh inovované výrobky či technologie. Z celkového množství 148 přijatých projektů jich plných 110 směřovalo právě do těchto tří zmíněných programů. Naopak velmi malý zájem projevíli podnikatelé o program Školící střediska, kde bylo možné získat podporu na vybudování výukové či tréninkové místnosti. Této možnosti využili pouze dva subjekty.

Srovnáváme-li celou Českou republiku, Královéhradecký kraj se v průběhu let 2004-2006 vždy nacházel v první polovině všech krajů co do počtu předložených projektů. O dotaci požádal každý sedmý MSP, který působí v regionu. Jako velmi pozitivní však vnímáme i skutečnost, že celková úspěšnost žadatelů v Královéhradeckém kraji dosáhla téměř 60% a tímto se náš region zařadil na 4. příčku. Je tedy zřejmé, že královéhradečtí podnikatelé jsou schopni předkládat kvalitní životaschopné projekty,

kteřé obstoří v náročné celorepublikové konkurenci. Obzvlářť doře si naří řadatelé vedli v projektech zaměřených na inovace, energeticky úsporná opatření a vyšří vyuřívání obnovitelných zdrojů energie. Aktivně se podíleli na budování klastrů, neboli skupin především menřích firem, jejichž synergie jim přináří mnoho společných výhod a úspor z rozsahu. Tím, že firmy spoří své síly mohou konkurovat na trhu i velkým společností.

Z pěti okresů Královéhradeckého kraje bylo nejvíce projektů předloženo podnikateli z okresu Hradec Králové (Obrázek 1). Největří úspěšnost při získávání dotací však zaznamenal okres Rychnov nad Kněžnou, kde řadatelé uspěli téměř v 90% případů. Naopak jako nejslabří se jeví okres Jičín a to i přesto, že samo město Jičín vybudovalo již před několika lety rozsáhlou průmyslovou zónu, kteřá je sídlem mnoha firem. Velké nadnárodní společnosti, kteřé převážně v Jičíně působí však v mnoha programech nejsou oprávněny řádat, jelikož nesplňují kritérium malého a středního podnikatele.

Obrázek 1 – Počty přijatých a schválených projektů OPPP v okresech Královéhradeckého kraje

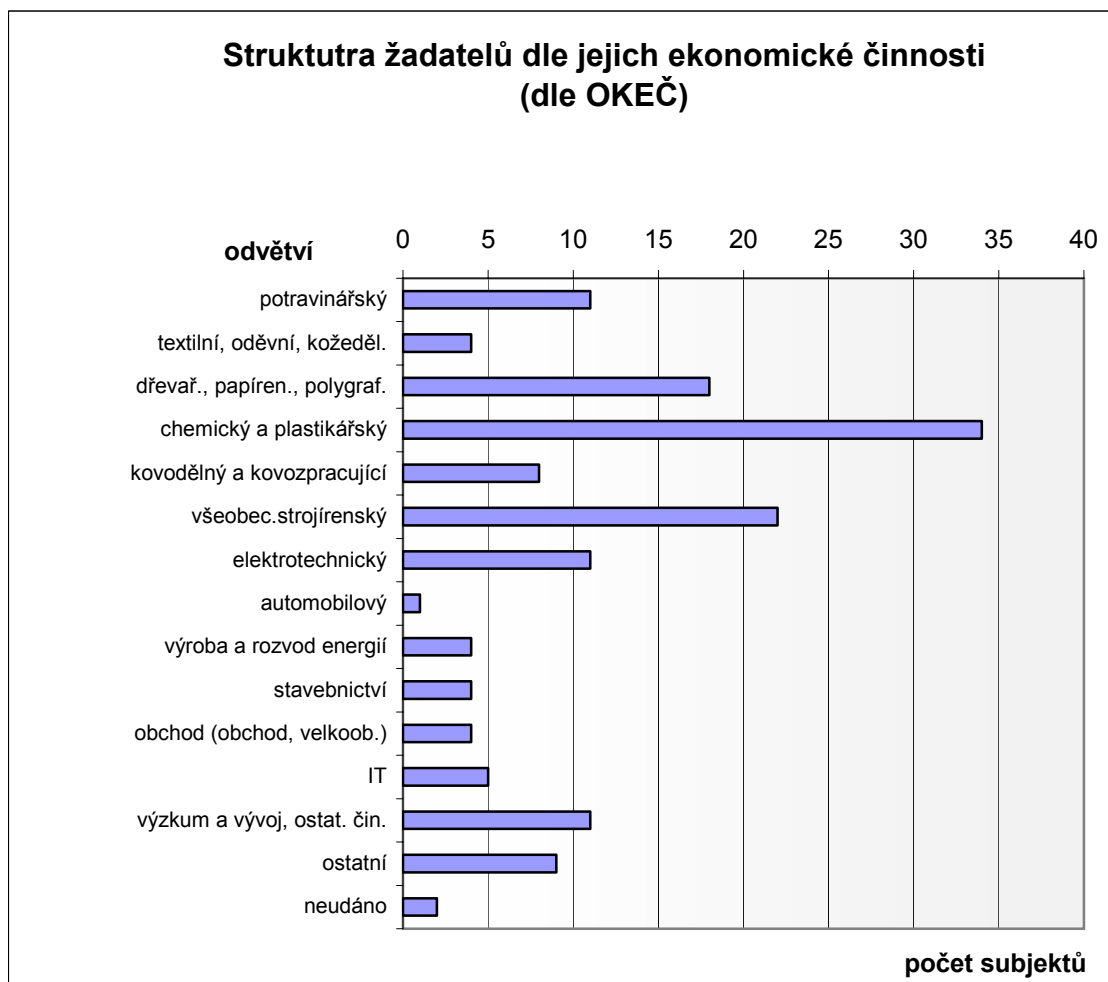


Podařilo se podpořit také několik nepodnikatelských subjektů. Jedná se především o obce, kteřé požádaly o dotaci v rámci programu Reality na budování a rozvoj podnikatelské infrastruktury. V Novém Bydžově, Třebechovicích pod Orebem, Jičíně nebo v obci Zábrodí u Červeného Kostelce tak vzniká infrastruktura, kteřá bude podnikatelům sloužit. Na nově vzniklých nebo lépe dostupných plochách budou moci vzniknout nové výrobní závody.

Z analýzy nelze jednoznačně určit, kdo byl typickým řadatelem ve smyslu velikosti, průmyslového odvětví či zasídlení společnosti (Obrázek 2). Někteřá průmyslová odvětví jsou zastoupena častěji, například plastikářský a chemický průmysl, jiná jsou

naopak velmi řídká, například textilní průmysl, který je všeobecně na ústupu. O dotace se nejčastěji zajímaly společnosti s méně než 100 zaměstnanci, kterých je ale také v absolutním počtu největší množství³. Drobní podnikatelé s méně než 10 zaměstnanci tvoří zatím poměrně malou skupinu žadatelů. Se zjednodušením postupu předkládání a schvalování žádostí by však tato skupina měla dále narůstat.

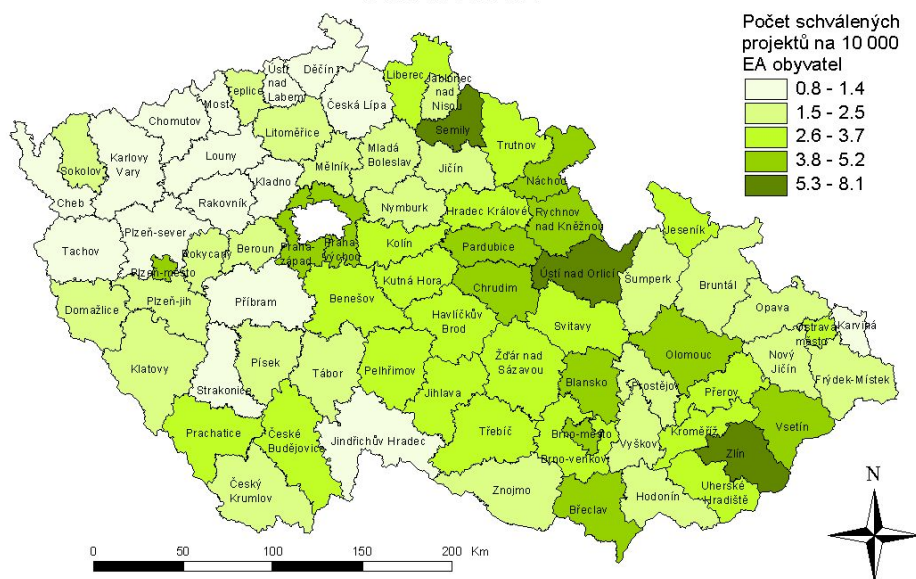
Obrázek 2 – Struktura žadatelů dle jejich ekonomické činnosti



Závěrem bychom dodali, že spolupráce s žadatelí byla pro nás dosud velmi přínosná. Řadu úspěšných projektů jsme měli možnost do detailu poznat a žadatelům pomoci k získání finanční podpory. Snad také naší zásluhou je úspěšnost Královéhradeckých žadatelů nad průměrem celé ČR.

Obrázek 3 – Výše schválené dotace

Počet schválených projektů OPPP na 10 000 ekonomicko-aktivních obyvatel
v okresech ČR



Použitá literatura:

- (1) MPO ČR – Odbor strukturálních fondů, *Průvodce podnikatele Operačním programem Průmysl a podnikání*. Mini Max Films, Praha, 2004
- (2) ISOP – Informační systém Operačního programu
- (3) ČSÚ, Krajská reprezentace Hradec Králové, *Statistická ročenka Královéhradeckého kraje 2005*, 2005, ISBN 80-250-1121-6

Kontakt:

Ing. Kateřina Pařková

CzechInvest, Regionální kancelář pro Královéhradecký kraj

Wonkova 1142, 500 02 Hradec Králové 2

Tel: +420 495 817 557

Email: katerina.paskova@czechinvest.org, hradeckralove@czechinvest.org

ROZVOJ REGIÓNU A DROBNÉ PODNIKANIE

Alena Pauličková

Kľúčové slová:

inkubátory - podporné programy - regionálne poradenské a informačné centrá - podnikateľské inovačné centrá - financovanie projektov – konkurencieschopnosť.

Key words:

Incubators – supportive programmes – regional advisory and information centres – business innovation centres – project financing – competitiveness.

Abstract:

Regional development and small enterprise

Enterprise incubators are a part of an important supportive infrastructure for small and medium entrepreneurs all over the world. It is their mission to provide appropriate start conditions for entrepreneurs – beginners. Except for that, European Union funds are significantly helpful in establishing business centres for small companies which have just begun their business activities. The centres for entrepreneurs actively join to implementation of programmes aimed to support of regional development where they cooperate with regional institutions and foreign partners. It is also a part of the Programme declaration of the Government of the Slovak Republic to support competitiveness of business environment.

Úvod

Pre malých a stredných podnikateľov tvoria podnikateľské inkubátory vo svete dôležitú súčasť podpornej infraštruktúry. Ich poslaním je poskytovať začínajúcim podnikateľom vhodné štartovacie podmienky aspoň na tri roky. Okrem všeobecných inkubátorov majú významnú úlohu aj špecializované technologické inkubátory, ktoré implementujú metódu Research-based spin-off, čím sa vytvárajú vhodné podmienky na využívanie výstupov výskumu a vývoja, patentov, priemyselných a úžitkových vzorov.

Podnikateľské inkubátory, v ktorých pôsobia začínajúce firmy, sa na Slovensku budujú z prostriedkov programu Phare a štátneho rozpočtu od roku 2001. V súčasnosti je u nás viacero takýchto podnikateľských domov. Štát doteraz prispel na zriadenie podnikateľských inkubátorov sumou okolo 50 miliónov korún. Z európskeho programu Phare sa do nich investovalo takmer 172 miliónov. Približne 84 miliónov korún sa čerpalo aj z iných zdrojov.

System podpory

V súčasnosti do systému podpory malého a stredného podnikania v SR patria:

- nenávratné dotácie,
- zvýhodnené úvery,
- poskytovanie záruk,
- investície do rizikového kapitálu,
- iné formy podpory (poradenstvo, vzdelávanie, inkubátory...).

Najviac využívané podporné programy pre začínajúce firmy sú:

- dotácie na začatie podnikania pre ľudí, evidovaných na úradoch práce,
- dotované poradenské a vzdelávacie programy, realizované centrami RPIC a BIC,

- mikropôžičky,
- inkubátory pre začínajúce firmy.

Regionálne poradenské a informačné centrá (RPIC)

RPIC sú neziskové inštitúcie, založené na základe partnerstva verejného a súkromného sektora ako nezávislé regionálne združenia právnických osôb. Centrá RPIC poskytujú komplexné poradenské, informačné a vzdelávacie služby, najmä:

- pre začínajúcich podnikateľov ako zakladateľov nových malých a stredných podnikov najmä z radov nezamestnaných, ktorí majú záujem realizovať svoju podnikateľskú myšlienku,
- pre existujúce malé a stredné podniky, ktoré potrebujú riešiť svoje podnikateľské problémy, resp. majú záujem rozšíriť rozsah svojej podnikateľskej činnosti.

RPIC sú spoľahlivým partnerom podnikateľov pri riešení ich podnikateľských problémov, pretože:

- zhodnotia šance a riziká realizácie podnikateľskej myšlienky,
- vypracujú podnikateľský plán akceptovaný tak peňažným ústavmi, ako aj zahraničnými fondami na podporu malého a stredného podnikania,
- poskytujú poradenstvo a informácie potrebné pre založenie a úspešné budovanie podniku z oblasti:
 - manažmentu,
 - marketingu,
 - daní,
 - účtovníctva,
 - právnych noriem,
- vyhľadávajú vhodného partnera pre spoluprácu, najmä zo zahraničia,
- organizujú účasť firiem na obchodných výstavách,
- organizujú komplexný vzdelávaco-poradenský program pre zakladateľov malých podnikov z radov nezamestnaných v spolupráci s úradmi práce koordinovaný združením CEPAC Slovensko,
- realizujú odborné semináre pre existujúcich podnikateľov zamerané na kľúčové oblasti podnikania a aktuálne témy,
- odborne riadia projekty regionálneho rozvoja.

Podnikateľské inovačné centrá (BIC)

BIC sú nezávislé právnické osoby – spoločnosti s ručením obmedzeným. Niektoré centrá sú členmi európskej siete inovatívnych centier (EBN), prostredníctvom ktorej spostredkujú kontakty s firmami pracujúcimi v rámci tejto siete.

Medzi základné služby poskytované BIC patria:

- implementácia systémov kvality (ISO 9000),
- technologické a patentové poradenstvo,
- „due diligence“ – vyhodnocovania projektov pre rizikové financovanie,
- „spin-off“ poradenstvá – vyčleňovania neefektívnych prevádzok z veľkých podnikov,
- vyhľadávanie partnerov v regióne a v zahraničí,
- vyhľadávanie zahraničných zdrojov pri tvorbe spoločných podnikov,
- spracovanie podnikateľských a marketingových plánov,
- spracovanie žiadosti o úver,
- účtovníctvo a ekonomika,

- právne, daňové a colné poradenstvo,
- vedenie účtovníctva.

Okrem poskytovania horeuvedených služieb pre podnikateľov, sa orientujú aj na vytváranie podnikateľského prostredia pre firmy prinášajúce inovatívny podnikateľský zámer - nový výrobok, službu alebo technológiu, ktorým poskytujú dlhodobú starostlivosť (2-3 roky). Uplatňujú pri tom regionálne preferencie.

Služby poskytované pre klientov

Medzi služby poskytované pre klientov s inovatívnym zameraním patria:

- vyhľadávanie inovatívnych projektov (brookerská činnosť),
- spracovanie podnikateľského zámeru a plánu,
- ekonomické a účtovné poradenstvo,
- poradenstvo pri financovaní projektov,
- kontakty v rámci európskej siete BIC,
- školenia,
- spoločná účasť na výstavách,
- propagácia a styk s verejnosťou,
- iniciovanie vzájomnej spolupráce.

Prínos inkubátorov pre podnikateľov

Inkubátory poskytujú novým, začínajúcim podnikateľom priestory za približne polovičný, alebo len tretinový nájom v porovnaní s cenami v ich blízkom okolí. Súčasťou služieb pre podnikateľov je aj poradenstvo, možnosť využitia faxu, internetu a telefónu za nízke poplatky. Takáto podpora však trvá najviac tri roky. Potom sa podnikateľ musí presunúť do skutočného, reálneho trhového prostredia. Začínajúci podnikateľ však nemusí mať príliš veľké starosti so zháňaním úveru, písaním žiadostí o grant alebo s nadväzovaním kontaktov s partnermi. V inkubátoroch zvyčajne pôsobí aj podporná obsluha, ako sú účtovníčky, audítori, technickí poradcovia či dokonca právnici. Poradenské firmy pomôžu nádejnému podnikateľovi pred prijatím do takéhoto zariadenia s podnikateľským plánom, ale aj zháňaním financií. V inkubátoroch môžu začínajúce firmy využívať tamojšie sklady, výrobné a obchodné priestory, konferenčné alebo prednáškové miestnosti. Tieto podnikateľské centrá učia novovzniknuté firmy vyvarovať sa začiatočníckych chýb. Do inkubátorov príjmu záujemcov, ktorí predložia finančne reálne a udržateľné podnikateľské projekty a dokážu presvedčiť, že si pomoc zaslúžia. V našich podmienkach je podnikateľský inkubátor novým kombinovaným nástrojom ekonomického rozvoja. Spája funkcie podnikania, podpory obchodu a rozvoja sídiel.

Skúsenosti zo zahraničia

V zahraničí sa inkubátory a technologické parky sústreďujú predovšetkým pri univerzitách. Tým vznikajú značné synergické efekty. Túto skúsenosť chcú využiť aj niektoré naše vysoké školy.

Prvé projekty inkubátorov sa realizovali v šesťdesiatych rokoch v USA a v niektorých západoeurópskych štátoch. Ich skúsenosti ukázali, že sa môžu stať účinným nástrojom zvyšovania zamestnanosti a rozvoja nových technológií. Vytváranie takejto podpornej siete pre malých a stredných podnikateľov je jednou z priorit európskych finančných fondov.

Podnikateľské prostredie a konkurencieschopnosť

Aj vláda SR bude podporovať založenie integrovaných obslužných podnikateľských centier združujúcich do jedného miesta styk všeobecnej a špecializovanej štátnej správy s podnikateľmi, ktoré napomôžu najmä začínajúcim podnikateľom pri založení podniku, ako aj počas výkonu podnikateľskej činnosti, s dôrazom na využívanie elektronickej komunikácie.

Budú prijaté legislatívne opatrenia a rozhodnutia umožňujúce účasť súkromného sektora na poskytovaní verejných služieb, ako aj na spravovaní, tvorbe a obnove verejných statkov aj s využitím fondov EÚ tak, aby aj v oblastiach s významným podielom verejného vlastníctva vzniklo konkurenčné prostredie, zabezpečujúce efektívne hospodárenie a vysokú kvalitu služieb za primeranú cenu pre spotrebiteľa.

Vo vzťahu k štrukturálnym fondom bude zabezpečené transparentné a efektívne čerpanie prostriedkov z Európskeho fondu regionálneho rozvoja. Z toho dôvodu bude zabezpečená príprava operačného programu zameraného na podporu konkurencieschopnosti priemyslu a služieb prostredníctvom inovácií tak, aby sa stimulovali investície do výskumu, vývoja a inovačných procesov a zároveň aby boli vytvárané motivačné podmienky pre prenos získaných poznatkov do podnikateľskej praxe.

Vláda Slovenskej republiky sa zaväzuje zlepšiť podmienky pre rozvoj všetkých foriem podnikania, osobitnú pozornosť bude venovať rozvoju segmentov služieb, ktoré v súčasnosti na Slovensku nedosahujú potrebnú výkonnosť. Zabezpečí harmonizáciu legislatívy SR s legislatívou EÚ v oblastiach malého a stredného podnikania a prijme opatrenia na zlepšenie koordinácie podporných programov a inštitúcií slúžiacich na podporu rozvoja malého a stredného podnikania. Jednotlivé horizontálne politiky budú koncipované v súlade so stratégiou EÚ „Think first small“.

Použitá literatúra:

- (1) Programové vyhlásenie vlády SR 2006
- (2) www.narmsp.sk
- (3) www.euractiv.sk
- (4) www.vlada.gov.sk

Kontakt:

Doc. JUDr. Alena Pauličková, PhD.

Katedra správneho práva, práva životného prostredia a finančného práva

Právnická fakulta Trnavskej univerzity v Trnave

Hornopotočná 23, 918 43 Trnava, SR

tel.: 00421335446536, e-mail: apaul@palmsoft.sk

ZAMĚSTNANOST JAKO JEDEN ZE ZDROJŮ EKONOMICKÉHO RŮSTU. VÝVOJ ZAMĚSTNANOSTI V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI

Tomáš Pavelka

Klíčová slova:

míra ekonomické aktivity - míra nezaměstnanosti - ekonomický růst - Národní lisabonský program

Key words:

participation rate - employment rate - economic growth - National Lisbon Programme

Abstract:

Employment is one of the sources of economic growth. Also the whole European Union, which in its long-term Lisbon Strategy sets the aim of increasing employment rate, is aware of this. The text deals with economic development of the Hradec Králové Region in comparison with other regions of the Czech Republic and focuses just on the development of employment in the region.

Velmi zjednodušeně lze říci, že základními zdroji ekonomického růstu je jednak růst fyzického množství výrobních faktorů a jednak technologický pokrok. Tento příspěvek se věnuje jednomu výrobnímu faktoru, a to práci. Ekonomický růst je tedy mimo jiné ovlivněn i množstvím ekonomicky aktivních lidí a počtem nezaměstnaných. Významu zaměstnanosti jako jednoho ze zdrojů ekonomického růstu si je vědoma celá Evropská unie, která právě zaměstnanost vyzdvihuje ve své dlouhodobé Lisabonské strategii z roku 2000, jejímž hlavním cílem je, aby se Evropská unie stala do roku 2010 nejkonkurenceschopnější ekonomikou na světě. Je známo, že hodnocení dosažených výsledků plnění Lisabonské strategie v polovině vytyčeného desetiletého období nebylo v žádném případě pozitivní. Evropská unie se proto v roce 2005 rozhodla dát Lisabonské strategii nový impuls. Jako hlavní cíle si vytyčila právě ekonomický růst a zaměstnanost.

Do procesu Lisabonské strategie se zapojily i jednotlivé členské státy. Každá ze zemí v roce 2005 vypracovala svůj Lisabonský program. Ne jinak tomu bylo i u České republiky, která v souladu s doporučeními Evropské rady z jara 2005 schválila v říjnu téhož roku Národní Lisabonský program 2005-2008, známý také jako Národní program reforem České republiky. Právě v období psaní tohoto příspěvku byla vypracována vládou České republiky první Zpráva o plnění Národního programu reforem České republiky 2005 – 2008.

Ekonomická úroveň Královéhradeckého kraje

Na následující tabulce č. 1 je zachycena ekonomická úroveň jednotlivých krajů (NUTS 3) České republiky. Data pocházejí z Českého statistického úřadu, který je zveřejnil na konci listopadu.

První sloupeček vyjadřuje ekonomickou úroveň v podobě hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele, kdy za základ se bere průměr evropské pětadvacítky. V průměru dosahovala Česká republika 73,7 % EU 25. Z toho je patrné, že Královéhradecký kraj je, podobně jako všechny kraje, s výjimkou hlavního města Prahy, pod průměrem celé Evropské unie. V roce 2005 Královéhradecký kraj dosahoval 65,8 % průměru EU 25

a lze ho tedy zařadit spíše mezi kraje s vyšším HDP na obyvatele. Pokud porovnáme situaci v roce 2005 se situací v roce 2001, pak si Královéhradecký kraj polepšil téměř o 5 p.b.

Obdobnou vypovídací hodnotu o ekonomické úrovni Královéhradeckého kraje v porovnání s ostatními kraji České republiky zachycuje i druhý sloupeček. Tentokrát je jako 100 procent brána celá Česká republika. Královéhradecký kraj dosahuje v ukazateli hrubého domácího produktu na jednoho obyvatele téměř 90 % průměru České republiky a lépe jsou na tom vedle Prahy ještě tři kraje: Středočeský, Plzeňský a Jihomoravský. Srovnáme-li však v tomto ukazateli stav v roce 2005 s rokem 2001 zjistíme, že si Královéhradecký kraj mírně pohoršil, neboť v roce 2001 dosahoval 92,4 % průměru České republiky. Toto relativní zhoršení postavení Královéhradeckého kraje bylo způsobeno zejména nižším růstem reálného HDP (viz níže) v tomto kraji oproti celé republice, neboť vývoj počtu obyvatel by měl spíše Královéhradeckému kraji pomáhat zvyšovat hodnotu HDP na jednoho obyvatele, protože v období mezi lety 2001-2005 v ČR jako celku počet obyvatel vzrostl, kdežto v Královéhradeckém kraji klesl.

Význam Královéhradeckého kraje na tvorbě HDP celé České republiky je zachycen v posledním sloupečku tabulky 1. Na celkovém HDP České republiky se Královéhradecký kraj podílel 4,8 %. Tento podíl v čase mírně klesl, v roce 2001 se podílel Královéhradecký kraj na HDP celé republiky 5 %.

TAB. 1: Ekonomická úroveň krajů České republiky v roce 2005

| | HDP/1obyv.v PPS EU25 =100 | HDP/1obyv. ČR=100 | Podíl HDP ČR=100 |
|----------------------|------------------------------|----------------------|---------------------|
| Praha | 154,0 | 209,1 | 24,0 |
| Středočeský kraj | 68,4 | 92,9 | 10,4 |
| Jihočeský kraj | 65,6 | 89,1 | 5,5 |
| Plzeňský kraj | 70,6 | 95,9 | 5,2 |
| Karlovarský kraj | 57,2 | 77,7 | 2,3 |
| Ústecký kraj | 59,7 | 81,1 | 6,5 |
| Liberecký kraj | 59,0 | 80,0 | 3,3 |
| Královéhradecký kraj | 65,8 | 89,4 | 4,8 |
| Pardubický kraj | 60,8 | 82,5 | 4,1 |
| Vysočina | 62,1 | 84,2 | 4,2 |
| Jihomoravský kraj | 67,9 | 92,2 | 10,2 |
| Olomoucký kraj | 57,5 | 78,1 | 4,9 |
| Zlínský kraj | 59,0 | 80,1 | 4,6 |
| Moravskoslezský kraj | 60,2 | 81,7 | 10,0 |

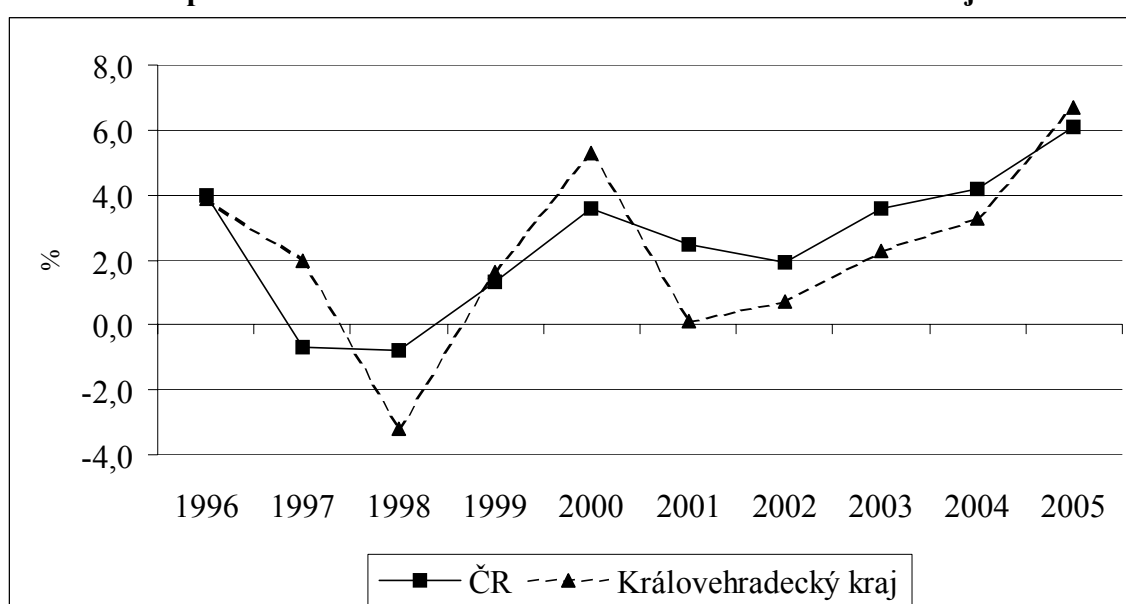
Pramen: ČSÚ

Na následujícím grafu 1 je zachycen vývoj reálného hrubého domácího produktu v období mezi léty 1996 až 2005 jednak pro celou Českou republiku a jednak pro samotný Královéhradecký kraj.

Pokud se týká základních tendencí vývoje HDP, tak se Královéhradecký kraj nijak neodlišoval od celé České republiky. Přesto lze ale nalézt rozdíl v intenzitách meziročního tempa reálného HDP. Recese z druhé poloviny devadesátých let se v Královéhradeckém kraji plně projevila až v roce 1998, když se reálný HDP v

Královéhradeckém kraji propadl o 3,2 %. Propad reálného HDP v tomto roce zasáhl kromě Prahy a Středočeského kraje všechny kraje České republiky. Již následující rok však znamenal pro Královéhradecký kraj oživení, jenž nepatrně překonalo oživení celé České republiky. V roce 2000 růst v Královéhradeckém kraji akceleroval a dosáhl meziročního tempa 5,3 %, to bylo nejvíce ze všech krajů České republiky. Následující léta však nebyly pro Královéhradecký kraj v porovnání s vývojem celé republiky příliš úspěšné. V období 2001-2004 rostl reálný HDP Královéhradeckého kraje v průměru o 1,6 % ročně, kdežto za stejné období rostl reálný HDP celé České republiky o 3 % ročně. Rok 2005 však byl pro Královéhradecký kraj pozitivní. Reálný HDP vzrostl meziročně o 6,7 %, což je více, než byl růst pro celou Českou republiku, který dosahoval hodnoty o 0,6 p.b. nižší.

GRAF 1: Tempo růstu reálného HDP v ČR a v Královéhradeckém kraji



Poznámka: ve stálých cenách, předchozí rok = 100.

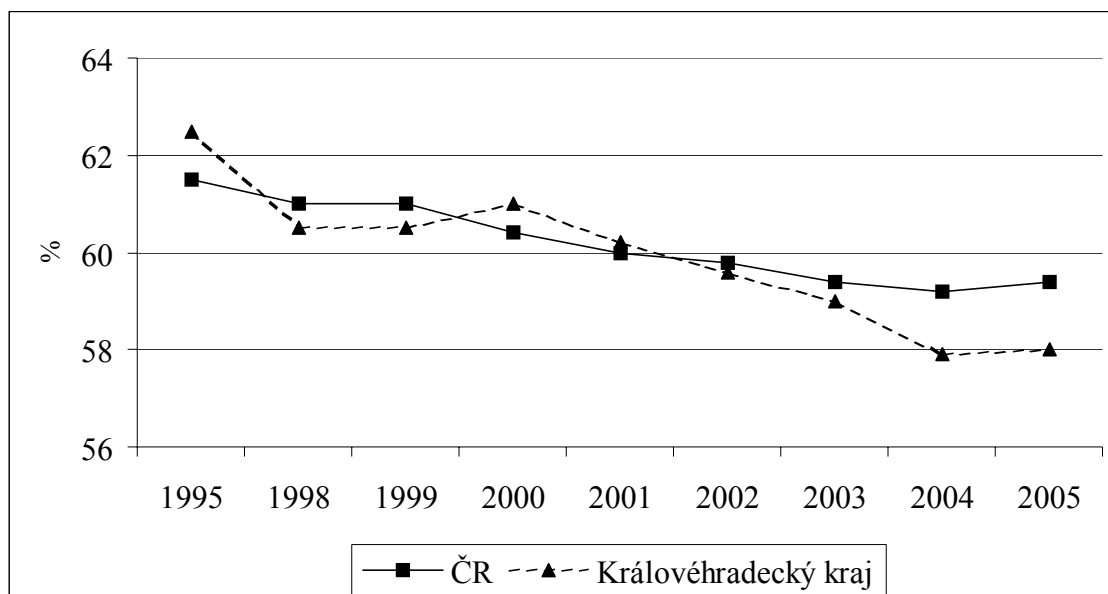
Pramen: ČSÚ

Míra ekonomické aktivity v Královéhradeckém kraji

Jedním z ukazatelů, který může přiblížit výši disponibilní pracovní síly, jenž přispívá k ekonomickému růstu, je míra ekonomické aktivity. Jak lze vidět na grafu 2, míra ekonomické aktivity od roku 1995 podstatně nepřetržitě mírně klesala. To platilo jak pro celou Českou republiku, tak také pro samotný Královéhradecký kraj. Teprve v roce 2005 se tento negativní trend zastavil. Míra ekonomické aktivity v celé České republice vzrostla o 0,2 procentního bodu na 59,4 %. Nejvyšší míru ekonomické aktivity měla a tradičně má Praha. V roce 2005 míra ekonomické aktivity sice v Královéhradeckém kraji vzrostla (0,1 p.b.) na 58 %, ale tato hodnota je hned po Zlínském kraji druhá nejnižší ze všech krajů České republiky.

Pokud se podíváme na míru ekonomické aktivity podle věku, zjistíme, že výrazně nižší míru ekonomické aktivity má Královéhradecký kraj oproti celé České republice zejména ve věkové skupině 20-24 let: 51,6 % v Královéhradeckém kraji oproti 57,2 % v celé České republice. Tato skutečnost značí vysoký podíl studentů v Královéhradeckém kraji a vytváří předpoklad pro zvýšení míry ekonomické aktivity v budoucích letech.

GRAF 2: Míra ekonomické aktivity v ČR a Královéhradeckém kraji



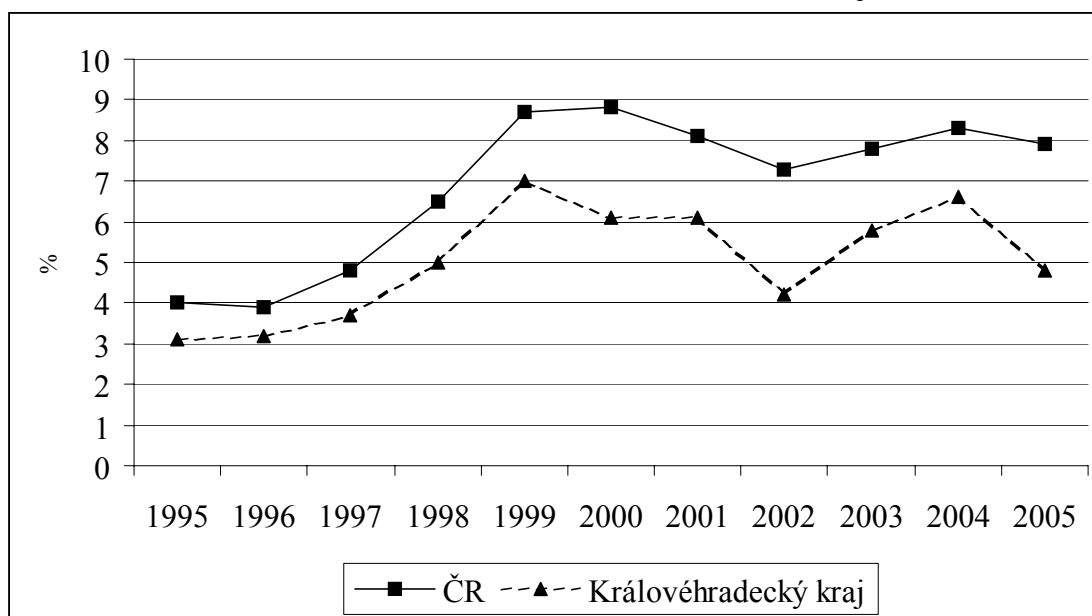
Pramen: ČSÚ

Míra nezaměstnanosti v Královéhradeckém kraji

Míra ekonomické aktivity je vypočítána jako podíl pracovní síly a celkové populace starší patnácti let. Část lidí, kteří tvoří pracovní sílu je však nezaměstnanými a nepřispívá tak k růstu reálné produkce a tedy k ekonomickému růstu. Snížení počtu nezaměstnaných je tedy jedním z dalších možností jak podpořit ekonomický růst. Míru nezaměstnanosti v Královéhradeckém kraji a v celé České republice zachycuje graf 3. Je nutno ale předem upozornit, že na grafu uvedená míra nezaměstnanosti je tzv. obecnou mírou nezaměstnanosti, která se vypočítává z dat pocházejících z výběrového šetření pracovních sil.

Královéhradecký kraj se za celé sledované období vyznačoval nižší mírou nezaměstnanosti ve srovnání s celorepublikovým průměrem. Z grafu 3 je patrné, že míra nezaměstnanosti v Královéhradeckém kraji v podstatě kopíruje vývoj míry nezaměstnanosti v celé České republice, ale při nižších hodnotách. Data za celou republiku jsou samozřejmě nahoru taženy vysokými hodnotami strukturálně postižených regionů zejména Moravskoslezského kraje a Severozápadu České republiky. Dopad hospodářské recese, kterou byla Česká republika postižena v druhé polovině 90.let minulého století se projevil v rapidním nárůstu míry nezaměstnanosti. Míra nezaměstnanosti v celé České republice dosáhla rekordní výše v roce 2000 (8,8 %). V Královéhradeckém kraji byla nejvyšší míra nezaměstnanosti již v roce předcházejícím a činila 7 %. Rok 2005 byl, pokud se týká míry nezaměstnanosti, pro Královéhradecký kraj mimořádně úspěšný, neboť ta meziročně klesla o 1,8 p.b. a svou výší 4,8 % se tak Královéhradecký kraj stal po Praze krajem s nejnižší mírou nezaměstnanosti.

GRAF 3: Míra nezaměstnanosti v ČR a Královéhradeckém kraji



Pramen: ČSÚ

Závěr

Královéhradecký kraj lze zařadit, pokud se týká ekonomické úrovně, mezi kraje České republiky s nadprůměrnou ekonomickou úrovní. S tím koresponduje i relativně nízká míra nezaměstnanosti. Zároveň i z důvodu, že bezesporu existuje prostor pro zvýšení míry ekonomické aktivity a růstu zaměstnanosti, lze v budoucnu očekávat další zlepšování ekonomické úrovně Královéhradeckého kraje.

Použitá literatura:

- (1) Český statistický úřad: Zaměstnanost a nezaměstnanost v České republice podle výsledků výběrového šetření pracovních sil 2. čtvrtletí 2006. ČSÚ 2006.
- (2) Český statistický úřad: Trh práce v České republice 1993-2005. ČSÚ 2006.
- (3) Český statistický úřad: Statistický bulletin – Královéhradecký kraj 1. pololetí 2006. ČSÚ 2006.

Kontakt:

Ing. Tomáš Pavelka, Ph.D.

Katedra mikroekonomie

Fakulta podnikohospodářská

Vysoká škola ekonomická v Praze, nám.W.Churchilla 4, 130 67 Praha 3

Tel.: 224098645, e-mail: pavelkat@vse.cz

IDENTIFIKACE KLÍČOVÝCH VNITŘNÍCH FAKTORŮ OVLIVŇUJÍCÍCH INTERNACIONALIZACI MALÝCH A STŘEDNÍCH PODNIKŮ

Aleš Peprný, Zuzana Tománková

Klíčová slova:

Internacionalizační proces - malé a střední podniky (MSP) - klíčové vnitřní faktory - hypotézy

Key words:

Internationalization process - small and medium-sized enterprises (SMEs) - crucial internal factors - hypothesis

Abstrakt:

The objective of this paper is presentation of study, in which we will identify crucial internal factors influencing internationalization process of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the Czech Republic. Afterwards we will try to explain, why some of SMEs are connected to international activities and other SMEs operate only in domestic market. In next part of study we will focus on identification of crucial external factors influencing internationalization process of SMEs in Czech Republic. In last part of this study we will try explain reasons, why some SMEs expand into new markets whereas other SMEs not.

Úvod

Dříve než započala globalizace trhů a průmyslových odvětví, byly národní trhy jasně rozdělené na segmenty. Velké společnosti ve větší míře operovaly na mezinárodních trzích, zatímco malé a střední podniky (dále MSP) působily pouze na místní nebo regionální úrovni. Důvodem byl zejména nedostatek financí potřebných k překonání překážek spojených se vstupem na zahraniční trhy. Ale globální prostředí se postupem času změnilo. Postupná globalizace odstranila hranice, uvolnila tržní prostředí a pro firmy je stále více obtížnější, jestli ne prakticky nemožné, chránit si své národní trhy před přílivem konkurence ze zahraničí. Typickým příkladem globalizovaného prostředí je vznik Evropské unie (EU) a její další rozšiřování. Bez ohledu na velikost, čelí firmy v současné době obrovské konkurenci jak regionální, tak i globální.

MSP v globalizovaném světě musí obstát a jejich pozice je mnohem složitější než pozice velkých společností. Musí vyvinout obrovské úsilí, aby obstály v konkurenci velkých nadnárodních společností. Zejména jsou hendikepované menším množstvím potřebných zdrojů a to nejen finančních. A jednou z možností, jak aktivně čelit této konkurenci a obstát v globalizovaném světě, je zapojení se do internacionalizačního procesu a začít aktivně pronikat na zahraniční trhy.

Existuje velké množství studií, které se zabývají internacionalizací firem, avšak většina je zaměřena pouze na velké společnosti. Avšak význam teoretického výzkumu zaměřeného na internacionalizaci MSP je daleko vyšší. Bohužel v ČR je této problematice věnována jen velmi malá pozornost ve srovnání s vyspělými státy Evropy a přitom tyto výzkumy mohou pomoci MSP zvládat určité krizové situace a tím významnou měrou přispět k jejich případnému úspěchu na zahraničních trzích.

Existují různé přístupy a teorie, které se zabývají internacionalizací MSP. Nejznámější a nejstarší jsou klasické teorie internacionalizace MSP. Tyto teorie tvrdí, že se firma

zapojuje do mezinárodního obchodu postupně, v jednotlivých etapách. Nejprve se snaží získat potřebné vědomosti a zkušenosti vstupem na trhy geograficky i kulturně blízké a až po té se zaměří na trhy vzdálenější. Účelem je zredukovat riziko případného neúspěchu na minimum. Ovšem většina tradičních teorií věnujících se internacionalizačnímu procesu firem byla sepsána před více než patnácti lety (např. Uppsala model) a celosvětově se tedy prostředí, ve kterém se firmy pohybují, změnilo oproti době, kdy byla sepsána většina tradičních teorií.

V době rozvoje informačních technologií a zvyšující se globalizace chápou manažeři riziko vstupu na zahraniční trhy jako menší, protože odpadla překážka v dostupnosti relevantních informací o daných trzích. Nejnovější technologické inovace a přítomnost zvyšujícího se počtu lidí s mezinárodními obchodními zkušenostmi umožnily založit novou multinacionální společnost. Právě díky snadnému využití nízkonákladové komunikace a přepravy jsou tyto firmy schopny objevit a využít výhody obchodních příležitostí v rozmanitých zemích a už to není jen záležitostí velkých, vyzrálých korporací.

Představení projektu a metodika

Jedná se o první část výzkumu internacionalizace MSP. Nejprve bude vytvořen model za použití konceptů a informací z literatury zaměřené na internacionalizaci MSP. Tato studie vysloví hypotézy mezi internacionalizací MSP a klíčovými vnitřními faktory (velikostí firmy, stářím firmy, úrovní technologie ve firmě, věkem klíčových manažerů, výskytem a úrovní plánování ve firmě, zkušenostmi klíčových manažerů, produktem, zdroji, u kterých se domníváme, že by měly mít zásadní vliv na internacionalizaci MSP. Tento přístup k internacionalizaci vidí zahraniční expanzi a export jako činnost závislou na specifické situaci MSP. Proto je export ovlivněn změnami ve firemních zdrojích, v chování manažerů, plánovacích procedur a množstvím tržních příležitostí. Velikost a stáří firmy jsou faktory, které by měly ovlivnit množství získaných zkušeností v průběhu času, což vede postupně k rostoucím mezinárodním závazkům a vývoji organizace v čase. Plánování ve firmě vychází ze strategického plánování v malých firmách a je často považované za rozhodující prvek v MSP, ve schopnosti přežít a růst a produkt, technologie a zdroje jsou přímo spjaty se strategickými plány ve firmě. Nejprve bude určen na základě předem stanovených kritérií (odvětví, počet zaměstnanců, výše exportu) výběrový soubor. Na základě tohoto výběrového souboru budou osloveny MSP. Výzkum bude prováděn dotazníkovým šetřením (elektronický dotazník). Ze získaných dat bude možno dané hypotézy potvrdit nebo vyvrátit a dále bude možno identifikovat důležitost jednotlivých faktorů ve vztahu jejich vlivu na internacionalizaci MSP.

Hypotézy

Velikost firmy

Velikost firmy a její vliv na internacionalizaci firmy je jedním z nejsledovanějších faktorů. Většina hypotéz předpokládá, že větší firmy mají výhodnější postavení, které jim umožňuje exportovat mnohem efektivněji. Tyto hypotézy vychází z předpokladu, že větší firmy disponují větším množstvím dostupných zdrojů, které jsou nutné pro úspěšné zapojení do mezinárodního obchodu.

Navzdory vysokému zájmu o zkoumání vztahů mezi velikostí firmy a jejím zapojením do mezinárodního obchodu, jsou důkazy o vlivu velikosti firmy na její internacionalizaci neprůkazné. Zatímco Covusgil (1984), Rao, Naidu (1992) tvrdí, že

existuje pozitivní spojení mezi velikostí firmy a její internacionalizací, Bilkey, Tesar (1997) a Bonaccorsi (1992) naopak nenašli žádný vztah mezi velikostí firmy a jejich exportními aktivitami. Navzdory těmto tvrzením, předpokládám, že velikost firmy pozitivně koreluje s jejich mezinárodními aktivitami a proto chci otestovat následující hypotézu:

Existuje pozitivní vztah mezi velikostí malých a středních podniků a jejich zapojením do mezinárodních aktivit.

Stáří firmy

Czinkota, Ursic (1984) jsou přesvědčeni o existenci pozitivního vztahu mezi stářím firmy a jejich mezinárodními aktivitami. Firmy postupem času čelí stále větší konkurenci na jejich domácím trhu, hledají nové příležitosti a jsou schopni zabezpečit více zdrojů, aby byly schopny rozšiřovat svoje aktivity i na zahraniční trhy. Podle tradičních teorií, např. stage model Johnson a Vahlne (1977, 1990), dříve než firmy vstoupí na zahraniční trhy, vyvíjí se nejprve na svém domácím trhu. Jedním z důvodů jsou vysoké náklady spojené se vstupem na nové trhy. Rozdílná kultura, jazyky a distribuční cesty jsou další překážkou pro dřívější vstup na zahraniční trhy, protože správné pochopení těchto překážek je časově náročné.

Na druhé straně existuje protichůdný argument popisující chování tzv. “born globals” MSP. Podle Kundu, Katz (2003) a Keogh, Evans (1995) je pro tento typ firem typické, vstupovat na zahraniční trhy okamžitě po jejich založení. Mladší firmy více inklinují ke vstupu na zahraniční trhy, mladší management je mnohem agresivnější a často mívá dostatečné zkušenosti získané z předchozích zaměstnání.

Avšak podle většiny studií pouze velmi málo MSP může být označováno jako “born globals”. Proto navrhuji tuto hypotézu:

Existuje pozitivní vztah mezi stářím MSP a jejich zapojením do mezinárodních aktivit.

Produkt

Po prozkoumání empirických studií na poli internacionalizace, bylo nalezeno pouze velmi málo studií týkajících se produktu a jeho vztahu na případnou internacionalizaci firmy. Několik autorů tvrdí, že existuje pozitivní vztah mezi charakteristikou produktu a internacionalizací MSP. Podle Madsen (1989) zákazník představuje hlavní bariéru vstupu a výběru zahraničního trhu. Určitá vlastnost nebo charakteristika může tuto bariéru snížit a zvýšit případnou důvěru zákazníka v tento produkt. Fillis (2001) věří, že neustálé vylepšování produktu zvyšuje zapojení firmy do mezinárodních aktivit.

Další autoři naopak tvrdí, že žádný vztah není, protože neexistuje všeobecný důkaz, který by potvrzoval, že určitá vlastnost produktu může vést k jeho vyššímu exportu.

Navzdory různým tvrzením, předpokládám, že produkty českých MSP se specifickými vlastnostmi (kvalita, inovace, vzhled...) se mohou prosadit na zahraničních trzích lépe než produkty, které tyto vlastnosti nemají. Porter (1990) zdůrazňuje, že pokud dokáže firma do svého produktu adaptovat určité národní konkurenční výhody, může očekávat lepší výsledek v pronikání na zahraniční trhy, než firma, která to nedokáže. Z těchto předešlých tvrzení jsem vytvořil následující hypotézu.

Specifické vlastnosti produktu mohou mít pozitivní dopad na internacionalizační proces MSP v ČR.

Úroveň technologie

Mnoho studií podporuje názor, že vysoká úroveň technologie v MSP může vést k jejich větší internacionalizaci. Vyšší úroveň technologie může MSP přinést určitou výhodu oproti konkurenci a tato výhoda potrvá dokud ostatní firmy nezareagují a nenapodobí danou technologii. Proto budu testovat následující hypotézu.

Mezinárodní aktivity MSP jsou pozitivně ovlivněny její úrovní technologie.

Úroveň managementu

V literatuře nalezneme velké množství hledisek, které se vztahují k managementu v MSP (např., věk klíčových zaměstnanců, jejich zkušenosti, znalosti a mnohé další). Všechny tyto hlediska ovlivňují manažerské rozhodování týkající se exportní strategie, které má zásadní vliv na aktivity na zahraničních trzích. Proto, pokud chce být firma úspěšná na zahraničních trzích měla by mít vhodné rozhodovatele, kteří dokáží vybrat vhodnou strategii a kteří mají vhodný postoj k otázce internacionalizace. Proto jsem navrhl tuto hypotézu:

Rozhodování managementu týkající se internacionalizace firmy má dopad na její správné fungování na zahraničních trzích.

Strategické plánování

Strategické plánování hraje velmi důležitou roli v internacionalizaci firmy. Bijmolt, Zwart (1994) tvrdí, že plánování exportu jako součást exportní politiky má velký dopad na úspěch firmy v zahraničí. Firma může být konkurenceschopná pouze pokud dokáže pružně reagovat na změny na trzích. Tato schopnost pružné reakce je dána firemní strategií a plánováním, vytvořením vhodných cílů a následně jejich implementací. (Brunner, Habersaat, 1994)

Aaby, Slater (1989) také poznamenali, že MSP mají tendenci věnovat mnoho času a pozornosti vývoji a inovaci produktu a podstatně méně času a pozornosti věnují strategickému rozhodování a plánování zaměřeného na identifikaci nových tržních příležitostí pro svoje produkty. Martinez (2000) poukazuje na studie, které ukazují na častou absenci jasné strategie v počáteční fázi internacionalizace. Na základě výše uvedených tvrzení byla sestavena následující hypotéza:

Existuje pozitivní vztah mezi existencí procesu strategického plánování internacionalizace a mezinárodními aktivitami MSP.

Závěr

Rostoucí globalizace vytváří velké množství příležitostí a možností uplatnění se na světových trzích. Díky rozvoji komunikace a technologií, snadnější dostupnosti informací, zjednodušení legislativních opatření, je vstup na zahraniční trhy mnohem snazší než v minulosti. Ovšem s rostoucí globalizací roste i konkurence, která na daných trzích operuje a tím pádem roste i riziko případného neúspěchu. A proto je důležité, aby management porozuměl novým trhům a byl schopen obstát při zvyšující se konkurenci. Vývoj posledních let naznačuje, že firmy, které budou chtít být úspěšné, by měly v každém okamžiku své existence vědět, v jakém prostředí se nachází, jaký je jejich potenciál, co ovlivňuje jejich činnost. Identifikace klíčových vnitřních faktorů internacionalizace malých a středních podniků může napomoci objasnit, proč jsou některé MSP úspěšné na mezinárodních trzích, zatímco jiné nikoliv. Firmy v současné době čelí čím dál tím větší konkurenci a zapojení se do mezinárodních aktivit je jednou

z možností jak v této rostoucí konkurenci obstát. Proto je potřeba nejprve identifikovat faktory, které pozitivně ovlivňují internacionalizační proces firmy a posléze na ně zaměřit svoji pozornost.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. kód VZ: 62156 48904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tematický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“; realizovaného za finanční podpory ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

Literatura:

- (1) Cavusgil, S.T. (1984): Differences Among Exporting Firms Based on Their Degree of Internationalisation, in: *Journal of Business Research*, 12/1984, p. 195-208
- (2) Rao, T.R.; Naidu, G.M. (1992): Are the Stages of Internationalisation Empirically Supportable?, in: *Journal of Global Marketing*, 1-2/1992, p. 147-170
- (3) Bonaccorsi, A. (1992): On the Relationship Between Firm Size and Export Intensity, in: *Journal of International Business Studies*, 4/1992, p. 605-635
- (4) Czinkota, M.R.; Ursic, M.L. (1984): Impact of Export Growth Expectations on Smaller Firms, in: *International Marketing Review*, 1/1983, p. 26-33
- (5) Johnson, J.; Vahlne, J.-E. (1990): The Mechanism of Internationalisation, in: *International Marketing Review*, 4/1990, p. 11-24
- (6) Keogh, W.; Evans, G. (1995): Strategies for Growth and Barriers Faced by New Technology-Based SMEs, in: *Journal of Small Business and Enterprises Development*, 4/1995, p. 337-350
- (7) Kundu, S.K.; Katz, J.A. (2003): Born-International SMEs: BI-level Impacts of Resources and Intentions, in: *Small Business Economics*, 20/2003, p. 25-47
- (8) Madsen, T.K. (1989): Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence, in: *International Marketing Review*, 6/1989, p. 41-57
- (9) Fillis, I. (2001): Small Firm Internationalization: An Investigative Survey and Future Research Directions, in: *Management Decision*, 9/2001, p. 767-783
- (10) Porter, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, London

Kontakt:

Ing. Aleš Peprný, Ing. Zuzana Tománková,
Mendlova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta
Ústav marketingu a obchodu
Tel.: 545 132 332 , e-mail: xpeprny@node.mendelu.cz, xtomank2@node.mendelu.cz

**INOVACE VE FÁZI HODNOCENÍ VEŘEJNÝCH PROJEKTŮ TYPU
PEOPLE-TO-PEOPLE****Michal Petrůj**Klíčová slova:

měkký projekt - ex-ante hodnocení - formální hodnocení - hodnocení přijatelnosti - věcné hodnocení - inovace

Key words:

people-to-people project - ex-ante evaluation - evaluation of formal criterions - evaluation of acceptability - neatness' evaluation - innovation

Abstract:

This paper deals with questions of an innovation finding in the phase of ex-ante evaluation of a public development project cofinanced from structural funds of EU. A type of soft, „people-to-people“ project is surveyed in the background of the Czech republic's regional policy. There are some weaknesses and related innovation's factors – one group was found on the side of evaluative criterions, other on the side of evaluation comission acting.

Úvod

Veřejné rozvojové projekty typu „people-to-people“ podporované prostředky evropských strukturálních fondů a odborné i laické veřejnosti známější pod názvem „měkké projekty“ (tj. projekt neinvestičního charakteru) se v tuzemsku staly oblíbeným nástrojem rozvoje příhraničních regionů. Česká republika začala tyto iniciativy poprvé realizovat ještě v rámci tzv. předvstupní pomoci v programu Phare CBC, na který ve zkráceném programovém období let 2004 až 2006 navázal program INTERREG. Vzhledem k tomu, že úspěšnost každého rozvojového programu závisí na počtu a kvalitě projektů, které jsou v rámci tohoto programu podány, schváleny a realizovány, byla pozornost zaměřena na fázi ex-ante hodnocení, tj. fázi výběru projektů. Příspěvek se v širších souvislostech a s ohledem na příslušná regionální specifika při provádění výběru projektů v tuzemsku zaměřuje na proces hodnocení projektů v rámci hodnotících komisí.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je postížení faktorů inovace této fáze hodnotícího procesu, tj. procesu hodnocení a výběru projektů (proces hodnocení ex-ante). Příspěvek vychází ze současného stavu fáze hodnocení v jednotlivých krajích v ČR, přičemž dává do vzájemných souvislostí teoretickou a praktickou podobu ex-ante hodnocení s důrazem na konkrétní návrhy změn v současné podobě hodnotícího procesu s cílem přiblížit stávající stav optimálnímu, tj. požadovanému stavu dle dokumentů a norem (zákony, programy rozvoje kraje, statuta fondů, atd.). Z metodického hlediska byla pro účely příspěvku z výše uvedených důvodů zvolena metoda komparace. Ex-ante hodnocení projektů je nejprve konfrontováno s teoretickým stavem, na což navazuje návrh inovativních opatření v této fázi. Vzhledem k širším možnostem použití, tato opatření nebyla konstruována pouze pro přeshraničně orientované projekty people-to-people, ale lze je využít pro ex-ante hodnocení dalších typů projektů spadajících pod jiné rozvojové programy regionální a strukturální politiky EU (např. lidské zdroje).

Výsledky

Takzvané *měkké projekty* se v minulosti staly jedním z nástrojů, kterým se Česká republika před svým vstupem do Evropské unie připravovala na implementaci ostatních nástrojů regionální a strukturální politiky EU (politiky hospodářské a sociální soudržnosti). Od r.1996, kdy v ČR začal fungovat program předvstupní pomoci Phare, bylo možné v rámci jednotlivých výzev podávat různé rozvojové projekty – mezi jinými to byly právě projekty přeshraniční spolupráce fungující pod programem Phare CBC (cross-border-cooperation), které se již v této době vyznačovaly těmito základními charakteristikami:

- neinvestiční povaha projektu („o lidech s lidmi“)
- zaměření zejména na:
 - rozvoj kulturní spolupráce mezi sousedními regiony
 - přeshraniční aktivity mládeže
 - posilování místní demokracie
 - vzdělávací aktivity pro instituce a jednotlivce působící v místním či regionálním rozvoji, místní samosprávě a organizacích veřej. zájmu
 - aktivity zvyšující informovanost veřejnosti
 - rozvoj cestovního ruchu

Příhraniční regiony, kterým se tímto nabízela možnost, alespoň částečně eliminovat nevýhodnou pozici mj. vzhledem k poloze u hranic, tohoto nástroje začaly využívat nejen v rámci programu Phare, ale i v navazující iniciativě Evropských společenství INTERREG IIIA. Již v tomto období (1996 – 2006) byly identifikovány některé problematické okruhy, které se týkaly zejména procesu hodnocení a výběru projektových žádostí podávaných nejrozličnějšími institucemi (kraje, obce, mikroregiony, nadace a občanská sdružení, hospodářské komory, atd.). Hodnocení* rozvojových projektů je obvykle realizováno v třech základních etapách. První etapou je hodnocení *ex-ante* (předběžné hodnocení, tj. před realizací), druhou pak hodnocení *interim* (průběžné) a závěrečnou etapou pak hodnocení *ex-post* (závěrečné/následné). Toto hodnocení je dále vymezeno v příslušných dokumentech, resp. právních aktech – jsou jimi např. Zákon č.320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejném sektoru, který je základním (obecným) dokumentem pro zpřesňující předpisy krajů (obecních zastupitelstev) vymezujících podmínky pro realizaci veřejných výdajových programů. Příklady takových dokumentů jsou program rozvoje kraje, statut rozvojového fondu kraje či zásady poskytování veřejných finančních prostředků z rozpočtů krajů (Ochrana 2005)¹.

Při bližším na teoretickou podobu *ex-ante* hodnocení, je nutno uvést, že základem této fáze je včasné a jasné stanovení hodnotících kritérií, dle kterých budou projekty posuzovány (a to nejen při výběru). Pokud jsou kritéria vybrána vhodně, lze provádět účelnou kontrolu a srovnání jednotlivých projektů či dokonce programů je snazší. Tato kritéria jsou obvykle uveřejněna buď přímo ve výzvě k předkládání projektů nebo v souvisejících dokumentech (pokyny pro žadatele o finanční podporu, v obecné podobě v příslušném programovém dokumentu). Účelem této fáze (*ex-ante*) je určit, zda projekt splňuje daná kritéria a zda bude podpořen. Aby bylo možné takto projekt

* spolu s tzv.monitoringem – „kontrolou“ projektu

posoudit a toto hodnocení vůbec provést, je nutné projektovou žádost podložit množstvím kvantitativních dat (počet zapojených osob, počet pracovních míst, aj.).

Ex-ante hodnocení projektů podpořených z veřejných prostředků je prováděno komisí hodnotitelů, kterou tvoří buď odborníci v dané oblasti nebo zástupci vyhlášovatele výzvy (úředníci příslušných odborů krajského úřadu). Tento proces (hodnocení) je časově vymezen doručení projektových žádostí na příslušnou adresu vyhlášovatele a končí rozhodnutím zastupitelstva (rady) příslušného kraje. Hodnocení v rámci jednotlivých odborů probíhá ve dvou fázích – první je kontrola formálních náležitostí, druhou pak kontrola přijatelnosti projektového návrhu, tj. žádost je ověřována jak z hlediska úplnosti a formální (administrativní) správnosti tak z hlediska souladu s požadovanými náležitostmi (správné zacílení projektu, subjekt konečného žadatele, atd.). Níže je uveden příklad požadovaných formálních kritérií pro projekty v rámci výzvy pro opatření 3.2 Společného regionálního operačního programu („Podpora sociální integrace v Jihomoravském kraji“) vyhlášené 6.10.2006 (předpokladem je včasné podání žádosti):

- řádné zapečetění obálky a opatření předepsanými údaji
- žádost byla dodána v elektronické a tištěné podobě
- obě verze žádosti jsou úplné a shodné
- počet kopií žádosti a povinných příloh
- kompletnost a úplnost povinných příloh

Vzhledem k tomu, že v uplatňovaných hodnotících kritériích nepanuje mezi jednotlivými VÚSC (kraji) v tuzemsku úplná shoda, obsahuje níže uvedená tabulka shrnutí nejčastěji se opakujících hodnotících kritérií mezi jednotlivými kraji (Tabulka č.1).

Tabulka č.1 „Formální kritéria a kritéria přijatelnosti proj.návrhů uplatňovaných kraji v ČR

| Kritérium | JčK | PaK | JmK | KhK | ÚsK | ZnK | OK | VY | SčK | KaK | MsK | PzK | LiK |
|---|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1) úplnost žádosti (formální) | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |
| 2) soulad s požadovanými náležitostmi (přijatelnost) | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |
| • <i>dodržení termínu k podání dle Výzvy</i> | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |
| • <i>doba trvání projektu je v souladu se stanovenou dobou</i> | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |
| • <i>požad. příspěvek je v souladu s min. a max. výší příspěvku</i> | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |
| • <i>je splněn minimální požadavek spolufinancování</i> | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A | A |

Zdroj: Ochrana F., Veřejné výdajové programy a jejich efektivnost, 2005

Formální kritéria rozvedená v rámci příkladu projektů spadajících pod opatření 3.2 SROP v Jihomoravském kraji jsou v tabulce zastoupena pouze kritériem úplnosti žádosti. Mezi kraji tedy neexistuje shoda v otázkách formálních kritérií.

Výsledky této fáze jsou následně postoupeny hodnotící komisi – ta posuzuje pouze ty projekty, které úspěšně prošly hodnocením formálních kritérií a kritérií přijatelnosti. Úkolem komise je posouzení projektů z hlediska *finanční a technické kvality*. Tyto komise, jejichž základem jsou zaměstnanci krajských úřadů a zástupců samospráv, má za úkol u každého posuzovaného projektového návrhu určit:

1. **Finanční kvalitu**, tj. posoudit, zda projekt přinese finanční užitek neboli zda budoucí výnosy převýší současné náklady.
2. **Technické hodnocení** je založeno na kvantifikaci a hodnocení cílů projektu společně se zkoumáním vlivu projektu na rozvoj dané oblasti.

Při stanovení a formulaci konkrétních věcných kritérií (technických a finančních) již existují značné rozdíly mezi kraji. Zatímco všechny kraje kladou důraz na soulad projektu s cíli a prioritami strategického rozvojového dokumentu kraje (program rozvoje kraje), na reálný a přehledný rozpočet a na to, aby přidělené prostředky byly využity ve prospěch kraje, pak kritéria udržitelnosti výsledků projektu i po ukončení fáze realizace, případně uvedení měřitelných a reálných údajů o výstupech v žádosti či časový harmonogram aktivit, jsou významné jen pro některé kraje – např. Jihomoravský, Pardubický, Jihočeský (Ochrana 2005)². V rámci hodnocení technické kvality návrhu není, kromě Pardubického kraje, sledováno kritérium souladu projektového návrhu s prioritou příjemce pomoci (obec) – toto může vypovídat o neefektivnosti vznikající tím, že bude docházet k čerpání podpory u příjemce, aniž by to bylo v souladu s jeho aktuálními rozvojovými prioritami – k čerpání dochází pouze proto, že jsou příslušné programy právě vypsány (Krbová 2004)³. Méně důležité jsou pro kraje rovněž další hodnotící ukazatele, jakými jsou schopnosti řízení a zkušenosti žadatele s řešením projektů.

Nedostatečné je rovněž měření, resp. hodnocení užiteků a přínosů – i když jsou k dispozici celkem čtyři úrovně měření výstupů projektu, v praxi jsou posuzovány pouze bezprostřední výstupy projektu (pomocí tzv. indikátorů výstupů - např. počet nově vytvořených pracovních míst) nikoliv střednědobé a dlouhodobé výsledky a dopady projektu. V rámci finanční kvality není příliš velká pozornost věnována finanční udržitelnosti projektu (např. Zlínský kraj, Vysočina, Karlovarský kraj).

Konečně poslední fází výběru je rozhodnutí příslušného zastupitelstva, které na základě výsledků hodnocení v komisích (projektům jsou přidělovány body) rozhodne, které projekty budou podpořeny. Možná inovační opatření lze na úrovni hodnotících kritérií shrnout do těchto dílčích skupin:

- volba nevhodných kritérií, kde nelze jednoznačně rozhodnout
- zařazení kritérií, které již dopředu omezují účast některých potenciálních zájemců
- zařazení kritérií, jejichž způsob hodnocení je problematický

Pozornost si zaslouží také aplikované metody hodnocení – v praxi prozatím převládají jednoduché metody využívající bodových stupnic v kombinaci s expertní metodou, případně využívají vah významnosti. Otázkou je, zda jsou pro každé hodnotící kritérium stejně vhodné.

Neexistence jednotné metodiky hodnocení, která se projevuje značnými meziregionálními rozdíly a malé zkušenosti s využíváním metod a nástrojů hodnocení projektů sehrávají svou roli i při jednání v samotných komisích. V návaznosti na provedený průzkum mezi žadateli lze v oblasti posuzování projektů identifikovat tyto obecné slabé stránky:

- hodnotící proces je příliš složitý a zdlouhavý
- oddělené posuzování formálních kritérií a kritérií přijatelnosti
- nepřesné vymezení práv a povinností hodnotících komisí
- informování neúspěšných žadatelů
- odborná kvalita hodnotitelů provádějících věcné hodnocení

Zatímco problematické oblasti identifikované výše na úrovni kritérií je možno řešit toliko systémově a v dlouhodobém horizontu (prvním krokem je implementace jednotné metodiky pro tvorbu kritérií, která bude také dodržována), pak níže uvedené slabé stránky lze postupně eliminovat těmito inovačními opatřeními:

- sloučení fází formálního hodnocení a hodnocení přijatelnosti do jedné společné fáze – formálním hodnocením totiž obvykle neprojde jen minimum projektů
- práva a povinnosti výběrových komisí vymežit co nejpodrobněji a to tak, aby byla žadateli známá předem
- neúspěšní žadatelé by měli být informováni přesně a podrobně z důvodu zvýšení transparentnosti a optimální zpětné vazby hodnotitelů
- hodnotitelé by měli procházet systémem jednotného zaškolení, eventuálně průběžného přezkušování.

Závěr

Problematika ex-ante hodnocení tvoří v současné době v oblasti veřejných rozvojových projektů hojně diskutovanou otázku, neboť se, jakožto ostatní fáze hodnocení, dotýkají nejen žadatelů o finanční podporu, nýbrž svými výsledky ovlivňují úspěšnost regionální politiky a regionálního rozvoje jako takového. Lze konstatovat, že v současné době jen ve fázi ex-ante hodnocení projektů neinvestiční povahy existují značné meziregionální rozdíly vyvolané zejména absencí jednotné metodiky. I přes snahy o implementaci různých metod hodnocení v tuzemsku, scházejí potřebné zkušenosti a dovednosti zejména na straně příjemců pomoci (malé obce). Důsledkem pak je časté zamítání projektových žádostí. Dalším důvodem tohoto stavu je také samotná povaha procesu, který je založen na zdlouhavém, několikaúrovňovém hodnocení, přičemž riziko vyřazení projektu existuje v každé fázi. Bez problému nejsou ani samotné hodnotící komise, jejichž jednání je žadateli často hodnoceno jako neodborné či dokonce netransparentní. K eliminaci těchto slabých stránek byla navržena některá inovační opatření, která se zaměřila zejména na nejpálčivější problémy na straně hodnotících komisí.

Použitá literatura:

- (1) KRBOVÁ, J. *Aktuální problémy hodnocení programového financování krajů v ČR..* Mezinárodní vědecký seminář Aktuální otázky veřejných financí 2004, Podbanské-Vysoké Tatry, ISBN 80-8055-922-8
- (2) OCHRANA, F. *Veřejné výdajové programy a jejich efektivnost.* EUROLEX BOHEMIA, Praha, 2005, s. 233, ISBN 80-86861-77-5

Kontakt:

Ing. Michal Petrůj

Ústav financí, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita,

Provozně ekonomická fakulta, Zemědělská 1, Brno 613 00

Tel.: 545 13 24 42, mail: xpetruj@mendelu.cz

**INFLUENCE OF SPANISH INTEGRATION WITH EUROPEAN
COMMUNITIES UPON REGIONAL LABOR MARKETS****Jakub Piecuch**Key words:

Spain - European Community - unemployment rate – regions - Structural Funds

Abstract:

One of the most significant indicators of social situation in EC member states and their regions is unemployment rate level and job-creation potential. The following article presents changes in the labor market of Spanish Autonomous Communities as a result of integration with European Community structures.

In the year 2000, the EC set itself a new strategic goal – called Lisbon Strategy – to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world. The major part of this strategy was focused on creating conditions for full employment. One of the most important instruments to determine positive changes in the labor market is structural aid. The European Structural Funds resulted in considerable unemployment reduction, while Spain, among all European Community members' states, has benefited from structural funds to the highest degree, both in previous years and during the present planning period 2000 – 2006. European aid not only resulted in the increased rate of economic growth, but also caused considerable unemployment reduction.

Despite structural aid, economic and social differences between well-developed regions and the remaining Autonomous Communities have been significant, and during the last few years, they have been increasing systematically. This situation causes concern, because the most important aim of the European Cohesion Policy is to narrow regional economic and social differences.

1. Introduction

During the Lisbon Council in 2000, the European Community set itself a new strategic goal – to become the most competitive and dynamic knowledge-based economy in the world, capable of sustainable economic growth with more and better jobs and greater social cohesion. The major part of this strategy was focused on creating conditions for full employment and strengthened cohesion by 2010 [European Commission 2005].

European structural funds have been the most important instrument to determine positive changes in the labor market. European aid resulted in considerable unemployment reduction. From the perspective of Central European countries, the most important changes took place in Spain. In this country, dynamic economic growth coexists with unemployment rate reduction.

The objective of the research is to present the impact of Spanish integration with EC structures upon the labor market. This paper focuses on territorial units, regarded in the European nomenclature (for statistical purposes) as NUTS 2 level. Research is based on the analysis of reports by the European Commission, Committee of the Regions as well as national studies. Also EUROSTAT and national statistical data were used in the article.

The first part of the paper is focused on economic changes in Spanish Autonomous Communities. The second part is centered on adjustments taking place in regional labor markets.

The chronological range covers period from 1986 – the year of Spanish integration with the European Union structures – till the current programming period ending in 2006.

2. Economic development in Spanish Autonomous Communities

Spain is located in the Eastern part of the Iberian Peninsula, covering approximately 80% of its area. The population resident in January 2005 was approximately 44 million inhabitants. In administrative terms, Spain is divided into 17 Autonomous Communities (Aragon, Balearic Islands, the Basque Country, Cantabria, Catalonia, La Rioja, Madrid, Navarre, Andalusia, Asturias, Canary Islands, Castile-La Mancha, Castile and León, Extremadura, Galicia, Murcia, Valencia) and two autonomous cities – Melilla and Ceuta [Instituto Nacional de Estadística, 2006]¹.

Spanish regions have been divided into two groups, depending on how much structural funds they have obtained in 2000 – 2006 period (one of the Autonomous Communities – Cantabria – is treated as a transitional support region) The major part of European Funds went to less developed regions under Regional Policy Objective 1. Despite the fact that better developed regions obtained much less funds, the accessible data illustrates how well developed they are: namely the Basque Country, Navarre and Catalonia – Communities Autonomous located close to French border in North-East part of Spain, as well as Madrid and Balearic Islands -- regions focused on services and tourism. Since Spain's integration with the EC, those regions have achieved high level of economic development in terms of GDP per capita, and they have only minor problems with unemployment. Changes in GDP per capita rate in well developed regions can be observed in Table 1.

Table 1

Evolution of GDP per capita rate in Spanish regions (1986-2003)

| Regions | Years | | | | | |
|------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1986 | 1990 | 1994 | 1997 | 2000 | 2003 |
| Andalusia | 52.8 | 57.0 | 56.7 | 58.8 | 61.8 | 67.9 |
| Asturias | 70.4 | 70.0 | 71.7 | 67.9 | 70.1 | 76.1 |
| Extremadura | 44.2 | 49.0 | 53.6 | 50.7 | 53.4 | 58.5 |
| Galicia | 55.0 | 58.0 | 59.3 | 64.5 | 65.2 | 70.2 |
| Castile-La Mancha | 54.5 | 63.0 | 64.1 | 64.7 | 65.9 | 69.8 |
| Castile and León | 65.0 | 67.0 | 70.8 | 74.3 | 76.0 | 82.7 |
| Murcia | 67.3 | 74.0 | 67.6 | 65.8 | 70.4 | 75.4 |
| Valencia | 70.9 | 74.0 | 73.5 | 76.3 | 81.0 | 84.1 |
| Canary Islands | 69.3 | 76.0 | 75.3 | 75.5 | 79.6 | 83.4 |
| Objective 1 regions | 61.0 | 65.3 | 65.8 | 66.5 | 69.3 | 74.2 |
| | | | | | | |
| Cantabria | 67.0 | 74.0 | 74.6 | 73.3 | 78.4 | 86.4 |
| Transitional support region | 67.0 | 74.0 | 74.6 | 73.3 | 78.4 | 86.4 |
| | | | | | | |
| Aragon | 75.9 | 83.0 | 84.8 | 85.8 | 87.7 | 95.3 |
| Balearic Islands | 90.4 | 97.0 | 97.5 | 97.5 | 103.4 | 102.3 |

¹ Autonomous Communities (*Comunidades Autónomas*) were established after the death of Francisco Franco and the restoration of democracy. In addition, two Spanish cities on South Africa coast - Ceuta and Melilla enjoy the same autonomous rights as the regions. These cities are not included in the analysis in this paper.

| Regions | Years | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|
| | 1986 | 1990 | 1994 | 1997 | 2000 | 2003 |
| Catalonia | 82.3 | 92.0 | 93.1 | 96.8 | 102.2 | 107.7 |
| Basque Country | 89.5 | 90.0 | 90.9 | 95.3 | 102.8 | 110.6 |
| La Rioja | 83.3 | 83.0 | 87.2 | 91.0 | 95.5 | 98.4 |
| Madrid | 85.9 | 96.0 | 95.2 | 104.2 | 114.0 | 118.1 |
| Navarre | 84.8 | 98.0 | 91.2 | 100.6 | 106.8 | 112.8 |
| Non Objective 1 regions | 84.6 | 91.3 | 91.4 | 95.9 | 101.8 | 106.5 |
| Spain | 69.8 | 74.1 | 76.1 | 79.3 | 83.9 | 89.3 |
| EU15 = 100 | | | | | | |
| Source: Commission of the European Communities. Sixth periodic Report, op. cit., s. 229. | | | | | | |

Since the integration with the European Communities, differences between well developed regions and the remaining Autonomous Communities have been significant, and what is even worse, they have been increasing systematically [European Commission, 2001]. Growing inequity between the regions has been noticed despite European structural Funds and Interterritorial Compensation Fund, which gave priority to the less developed regions². This situation causes considerable concern, because the most important aim of the European Cohesion Policy is to narrow regional economic and social differences.

3. Social changes in labor markets throughout Spanish regions

The level of economic growth is closely linked to the situation in the labor market, which leads to large disparities in unemployment rate between the analyzed groups of Spanish regions [European Commission 2002].

Until mid-1990s, high speed of economic growth in the Autonomous Communities wasn't linked with positive transformation of their labor markets. Quite the opposite, with necessity of reforms, restructuring of the economy, and adjustment to European common market conditions, unemployment rate in Spain rose systematically. Only the middle of 1990s, with improved competition level of the Spanish economy, brought considerable decrease of the index. Still in many Spanish regions the lack of jobs is the main dilemma, and unemployment rate remains very high. Moreover, long term unemployment concerns 1/3 of total number of the unemployed persons, pushing them to underclass. On the other hand, with the economic expansion in the Basque Country, Catalonia, Madrid, Balearic Islands or Navarre, the number of jobs is on the increase. Since the integration with the EU, unemployment rates decreased in the group of well developed Autonomous Communities by nearly 1/3: from more than 10% of workforce in 1987, to 7% in 2003 (table 2). Objective 1 region also experienced decrease in unemployment rates, but their present situation is much less favorable.

Having said that, we need to note remarkable improvement in the situation of the labor market in Spain as a whole. Since 1986, the year of integration with EC, unemployment rate in Spain was one of the highest among European Community countries. On the day of accession, it amounted to more than 21% of all labor force. By 1994, it reached the figure of 24%, three times exceeding European Community average. And yet during the following years, the value of this index was systematically reduced, and in 2005 it was down to 9% of all labor force [European Commission 2006].

² The Spanish Constitution creates a specific tool – the Interterritorial Compensation Fund (*Fondo de Compensación Interterritorial*) – with the goal of reducing the differences in income and wealth across Spanish regions [Escudero, Laborda 2006].

Differences in unemployment rate between Autonomous Communities since the year of integration with European Community have remained considerable. In northern regions – namely Navarre, La Rioja or Aragon – unemployment rate doesn't exceed 6% of labor force, while in southern Spain – in Andalusia and Extremadura – it reaches 17% of labor force (table 2).

Table 2

Evolution of labor market indicators in Spanish regions (1999-2004)

| Regions | Unemployment rate | | Unemployment rate Young | | Long term Unemployment | | Employment Rate | |
|------------------------------------|-------------------|-------------|-------------------------|-------------|------------------------|-------------|-----------------|-------------|
| | 1999 | 2004 | 1999 | 2004 | 1999 | 2003 | 1999 | 2004 |
| EU25 | : | 9.2 | : | 18.5 | : | 45.1 | : | 56.6 |
| Spain | 15.7 | 11.0 | 29.4 | 22.0 | 45.6 | 34.1 | 51.9 | 55.7 |
| Andalusia | 26.5 | 17.1 | 42.3 | 27.6 | 43.2 | 32.9 | 50.2 | 52.9 |
| Asturias | 17.9 | 10.4 | 43.8 | 27.1 | 58.4 | 44.1 | 44.1 | 46.0 |
| Extremadura | 25.1 | 17.2 | 39.7 | 26.8 | 34.6 | 26.9 | 49.2 | 50.0 |
| Galicia | 16.2 | 13.6 | 30.9 | 25.6 | 53.0 | 41.6 | 49.8 | 52.6 |
| Castile-La Mancha | 15.0 | 9.5 | 26.2 | 16.8 | 39.3 | 30.1 | 48.5 | 51.4 |
| Castile and León | 15.3 | 10.7 | 33.2 | 22.9 | 48.7 | 39.8 | 47.8 | 50.0 |
| Murcia | 13.9 | 10.7 | 25.7 | 18.8 | 37.7 | 26.7 | 51.7 | 57.5 |
| Valencia | 13.8 | 10.4 | 25.8 | 20.6 | 39.2 | 24.7 | 52.7 | 57.6 |
| Canary Islands | 14.3 | 12.0 | 28.6 | 26.0 | 40.8 | 32.1 | 54.0 | 58.0 |
| Objective 1 regions | 17.6 | 12.4 | 32.9 | 23.6 | 43.9 | 33.2 | 49.8 | 52.9 |
| | | | | | | | | |
| Cantabria | 15.4 | 10.5 | 33.2 | 22.3 | 57.2 | 50.2 | 46.2 | 52.6 |
| Transitional support region | 15.4 | 10.5 | 33.2 | 22.3 | 57.2 | 50.2 | 46.2 | 52.6 |
| | | | | | | | | |
| Aragon | 9.3 | 5.6 | 18.3 | 13.7 | 41.3 | 29.8 | 49.7 | 53.7 |
| Balearic Islands | 8.2 | 9.1 | 16.5 | 18.7 | 32.3 | 18.9 | 56.6 | 62.3 |
| Catalonia | 10.8 | 9.7 | 20.7 | 21.2 | 48.8 | 40.1 | 55.8 | 60.1 |
| Basque Country | 13.9 | 9.7 | 29.0 | 24.5 | 51.5 | 38.5 | 52.6 | 55.8 |
| La Rioja | 8.1 | 5.6 | 19.0 | 12.1 | 52.0 | 38.0 | 49.3 | 54.3 |
| Madrid | 13.0 | 6.7 | 25.7 | 15.9 | 51.6 | 35.5 | 54.8 | 59.4 |
| Navarre | 8.2 | 5.5 | 14.6 | 13.8 | 41.9 | 17.8 | 53.2 | 56.7 |
| Non Objective 1 regions | 10.2 | 7.4 | 20.5 | 17.1 | 45.6 | 31.2 | 53.1 | 57.5 |
| | | | | | | | | |

Source: EUROSTAT, European Commission, *Second report on economic and social cohesion. Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory*, Luxembourg, 2001.

High level of unemployment rate in Andalusia and Extremadura is connected with the necessity of agriculture restructuring. In mid-1980s, the primary sector was responsible for more than 20% of employment, calculated as percentage of all employed persons. Difficulties in the labor market had negative impact in those Autonomous Communities with less developed economies and lack of possibility for non-agricultural job creation. In mid-1990s, unemployment rates reached the highest level – as much as 34% in Andalusia and 32% of labor force in Extremadura.

There is a close link between high-speed level of economic growth and positive changes in labor market in regions where unemployment rate is at present very low - namely Navarre (5,5%), La Rioja or Aragon with 5,6% of labor force.

Table 3

Employment by sector in Spanish regions between year 1995 and 2002 (% of total)

| Regions | Agriculture | | Industry | | Construction | | Services | |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|
| | 1995 | 2002 | 1995 | 2002 | 1995 | 2002 | 1995 | 2002 |
| Spain | 8.1 | 6.0 | 18.9 | 17.7 | 9.1 | 11.0 | 64.0 | 65.4 |
| Andalusia | 10.6 | 10.3 | 12.0 | 10.3 | 9.3 | 12.9 | 68.1 | 66.4 |
| Asturias | 12.3 | 8.0 | 20.6 | 18.1 | 8.7 | 10.8 | 58.4 | 63.0 |
| Extremadura | 15.4 | 14.4 | 8.8 | 8.5 | 13.5 | 13.4 | 62.3 | 63.7 |
| Galicia | 23.2 | 14.5 | 15.1 | 16.8 | 9.6 | 10.9 | 52.1 | 57.8 |
| Castile-La Mancha | 13.0 | 10.7 | 19.0 | 19.3 | 11.2 | 12.1 | 56.8 | 58.0 |
| Castile and León | 13.1 | 9.7 | 17.0 | 17.2 | 10.3 | 11.2 | 59.6 | 61.9 |
| Murcia | 11.5 | 11.1 | 18.2 | 18.1 | 8.4 | 11.0 | 61.9 | 59.7 |
| Valencia | 6.7 | 3.9 | 24.3 | 22.3 | 9.4 | 12.2 | 59.7 | 61.6 |
| Canary Islands | 8.2 | 5.1 | 7.4 | 6.0 | 9.6 | 14.1 | 74.8 | 74.8 |
| Objective 1 regions | 12.7 | 9.7 | 15.8 | 15.2 | 10.0 | 12.1 | 61.5 | 63.0 |
| | | | | | | | | |
| Cantabria | 9.6 | 6.6 | 19.0 | 19.1 | 10.3 | 12.1 | 61.1 | 62.3 |
| Transitional support region | 9.6 | 6.6 | 19.0 | 19.1 | 10.3 | 12.1 | 61.1 | 62.3 |
| | | | | | | | | |
| Aragon | 11.4 | 6.3 | 21.3 | 22.7 | 7.5 | 9.2 | 59.8 | 61.8 |
| Balearic Islands | 8.2 | 5.1 | 7.4 | 6.0 | 9.6 | 14.1 | 74.8 | 74.8 |
| Catalonia | 3.5 | 2.5 | 26.2 | 24.7 | 8.1 | 9.5 | 62.2 | 63.3 |
| Basque Country | 2.6 | 1.5 | 28.2 | 27.9 | 7.8 | 9.1 | 61.4 | 61.5 |
| La Rioja | 11.6 | 7.3 | 29.8 | 30.5 | 6.0 | 9.6 | 52.7 | 52.6 |
| Madrid | 0.9 | 0.7 | 15.6 | 13.4 | 8.6 | 9.2 | 74.8 | 76.6 |
| Navarre | 6.7 | 5.7 | 30.1 | 30.0 | 7.7 | 9.1 | 55.5 | 55.1 |
| Non Objective 1 regions | 6.4 | 4.2 | 22.7 | 22.2 | 7.9 | 10.0 | 63.0 | 63.7 |

Source: EUROSTAT, European Commission, *Third report on economic and social cohesion: A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation*, Luxembourg, 2004.

Employment structure is one of the most important aspects of any region's socio – economic performance. Transformation in this area shows direction of changes in the analyzed regions. In years preceding the act of Spanish integration with the European Community, tendencies to modify the level of employment in each sector have been observed. That trend was even stronger in the years to follow, in response to necessary adjustments Member States had to make in order to increase their competitiveness.

No doubt the most significant changes can be observed in the primary sector of agriculture. In many Autonomous Communities, which depended on agricultural production in the years before accession, this conversion had violent character. In Galicia, since 1995, employment in agriculture has decreased from 23,2% (of total employment in all sectors) to 14,5%. Simultaneously, employment increased in other sectors, mainly in services. Similar changes have been observed in other Autonomous Communities belonging to Objective 1 regions (table 3). Despite positive performance in Objective 1 group of regions, employment in agriculture is still very high and undeniably much higher than in other two groups of regions. At the same time employment in industry is lower than in non Objective 1 regions.

The highest level of employment in services is noted in regions closely connected with tourism – namely Canary Islands, Balearic Islands and the capital region of Madrid. In 2002, the level of employment in this sector was running at about 75% of total employment.

4. Conclusions

Spanish integration with the European Communities was a giant step on the road to highly developed economy. Spain, formerly peripheral, economically backward, and with high level of unemployment, turned into a modern and competitive country. Integration with EU structures forced Spain to reorganize and liberalize its economy and to reduce unemployment rate.

To understand foundations of today's Spanish success, it is necessary to look back to the beginning of Spain's integration process with the European Community. Even before 1986, there were well-developed and industrial regions among Spanish Autonomous Communities. Moreover, Spain has border with France, and those better developed regions – namely the Basque Country, Navarre, Catalonia, and Aragon – were located close to that border. It is highly possible that these well-developed Spanish Autonomous Communities were the main source of structural changes, and of speeding up the process of economic development. In addition to positive performance, these regions were also able to absorb surplus of labor force from other Autonomous Communities.

From the perspective of Central European Countries, economic changes which took place in Spain are of great significance; its situation back then is comparable to the new Member States' situation today. Just like Spain in the first years after accession, the new Member States participate in a significant part of community structural funds. We must remember that European funds obtained by Spain have played the role of the most important instrument which determined economic development of these states. Among all EU members, it is Spain which benefits from structural funds to the highest degree. The European aid resulted in increased economic development rate and caused considerable employment rise.

Central and East European Countries are facing the same problems as Spain had to confront twenty years ago. Similarly to Spain back then, New Member States integrated with the European Union in 2004 with a huge amount of unresolved economic and social dilemmas. The years to follow will show whether structural evolution follows a path similar to that undertaken in Spain, which allowed the country to be prosperous, and successful in unemployment reduction.

References:

- (1) European Commission (1998), *Sixth periodic Report on the Social and Economic Situation and Development Regions in the European Union*, Brussels/Luxembourg.
- (2) European Commission (2001), *Second report on economic and social cohesion. Unity, solidarity, diversity for Europe, its people and its territory*, Luxembourg.
- (3) European Commission (2002), *Employment in Europe 2002. Recent Trends and Prospects*, Luxembourg.
- (4) European Commission (2004), *Third report on economic and social cohesion: A new partnership for cohesion. Convergence, competitiveness, cooperation*, Luxembourg.
- (5) European Commission (2005), *Working together for growth and jobs. A new start for the Lisbon Strategy*, COM (2005) 24, Brussels.
- (6) European Commission (2006), *Regions: Statistical Yearbook 2006. Data 2000 – 2004*, Luxembourg.
- (7) Instituto Nacional de Estadística (2006), *España en cifras 2006*, Madrid.
- (8) Laborda J. L., Escudero C. M. (2006) *Regional Decentralization in Spain: Vertical Imbalances and Revenue Assignments*, Georgia State University, WP 06-10,

Contact:

Jakub Piecuch, PhD.

Agricultural University of Cracow

Department of Economy

Al. Mickiewicza 21, 31-120

tel/fax: +4812 6624352, e-mail: jpiecuch@ar.krakow.pl

**INNOVATIONS AS A MAJOR FACTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF
REGIONS****Agata Pierścieniak**Key words:

innovations - competitiveness of regions

Abstract:

The article presents the concept of innovations and innovativeness in the aspect of regional development. There has been presented main indices characterising the innovativeness of regions such as: the employment in the field of R&D, implementing quality systems, the cooperation between science centres and entrepreneurs or support in companies' cooperation. The development of a region is a process which requires time and appropriate actions. There has been taken many actions aimed at creating the climate of awareness and infrastructure favourable to innovations so in Poland as in Podkarpacie region.

Competition and globalisation of the market have changed the rules of functioning and they require much longer consideration for innovations in the management of organizations which are expected to be flexible and effective in their changed milieu. The way to the economic development of regions, according to Schumpeter, is determined by innovations which constitute to be a main source of competition. According to L.I. Nakamura, „new economy“ is the concept which means that innovations in advanced technology and globalisation of worldwide markets have changed the economy so much that one needs to think and act far more differently than one used to do it¹.

In the field of regional development, competitiveness is described as the ability of regions to accommodate to changing conditions so as to take competing advantage or improve the position in access to external benefits². A region would become competitive if enterprises launched new products, technologies and work organizing methods using the role of science as the deliverer of new technological solutions. That is why the innovativeness of regions is such an important issue as the innovations are the key to economic development in the contemporary world. The phenomenon of innovation is inseparable from the concept of change, novelty, reform or even the idea perceived as new one, there is no innovation without changes of previous state and implementing novelties³.

In accordance with a European Union report, innovation is understood as the synonym of successful production, assimilation and exploiting novelties in the economic and social sphere⁴. Innovations are treated as the favourable economically exploitation of new ideas affecting: new or upgraded products, new or modernised manufacturing methods or organizational changes in production. However, the innovativeness of

¹ Zalega, T., Rynek pracy w epoce cywilizacji informacyjnej, w: Nowe Życie Gospodarcze 5/2002 s. 40

² Winiarski B., Konkurencyjność regionów – polityka regionalna – uwarunkowania makroekonomiczne [w:] Problemy transformacji struktur regionalnych i konkurencyjność regionów w procesie integracji europejskiej, red. A. Klasik, Z. Ziolo, Wyd. WSiZ, Rzeszów 2002, s.13

³ Stawasz E., Innowacje a mała firma, Łódź, wyd. Uniwersytetu Łódzkiego 1999, s.11

⁴ Green Paper on Innovation. Brussels, Luxemburg, European Commission Supplement 5/95, 1996, s.9

companies is mainly described as the ability or motivation to search and use commercially any scientific research results, new conceptions, ideas and inventions leading to the increase in the level of modernity and to strengthening the competitive position of firms or even to the realization of technical entrepreneur ambitions. In this context, innovations – understood as the process of learning from internal and external sources – are treated as the main source of accumulating specific, unique and distinctive skills of a firm⁵.

Innovative ability of a firm is determined by their internal readiness to create new products and technologies, organizing methods, as well as by the absorption and the skill for applying the knowledge to the outside of the firm⁶.

The advantages of acquiring technologies from the outside stimulate firms to take and develop different forms of cooperation with external partners (R&D institutions, technology and innovation transfer agents, other firms, financial institutions). The aim of the cooperation is gaining access to the sources of new knowledge and skills as well as complementary resources. Innovative process is becoming a kind of a net process in which there is a great number of participants having very specialised skills and resources, differing on specificity and acting motives. The necessity of doing external services to innovations concerns almost all enterprises which aim at developing their innovative ability.⁷

There can be two groups distinguished:

- Innovatively (and technologically) active,
- Innovatively weak (passive).

These two groups have different competences and needs in the field of innovations. Instruments of innovative policy are selected on the bases of this division. The main problem of active firms is a limited ability of absorption far more complex technologies. Passive firms, having low innovativeness, weak technologically, are the most numerous part of small and medium enterprises (SME) sector.

The experiences of highly developed countries shows that innovative policy is much stronger concentrated on supporting small firms, weaker innovatively. The improvement in the innovative ability of such a numerous group of firms can strengthen the competitive position of the whole sector and thereby contribute to the increase in employment, export etc., so the economic growth of a region

In this connection, there is a need for strengthening innovative firms throughout the support, among other things, in areas⁸:

- cooperation with scientific-research sector on implementing innovations in industry,
- access to information about new world technological, organizational and production, intellectual and industrial property security solutions,
- financing the implementation of innovations and minimising its risk,
- specialist consulting about the development of enterprises based on innovations.

Key factors deciding on competitiveness of regional economy are: high innovativeness of enterprises as well as effective using knowledge and scientific research by the industry sector. The range of companies' activity, depending on their size, is very wide

⁵ Sztaba M, *Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy*, Przedsiębiorstwo a Region, Kolordruk, Jarosław, 2006, s. 112,

⁶ Sosnowska A., Łobjeko S., Kłopotek A., *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa 2001, s. 32

⁷ Sztaba M. op cit, s.115

⁸ www.rsi.podkarpackie.pl

in Poland. Innovativeness of small firms with reference to the innovativeness of medium enterprises oscillate around 1:6 and in comparison with big ones around 1:15. In other United Europe countries, small firms are also less innovative, however the ratio of innovativeness of small and big firms oscillate around 1:2 what means that the range of small and big companies' activity is significantly smaller. The comparison of small firms' innovativeness with United Europe countries gave disadvantage to Polish firms⁹. It is important for regional authorities to stimulate the creation of infrastructure supporting new innovative firms. The most significant instruments are: entrepreneurship incubators, technological incubators, academic incubators, technology transfer centres, scientific and technological parks and technological platforms.

There have been realized complex developmental strategies aiming at the previously mentioned goals in many countries, like the USA, Canada, Japan and also in European Union countries (Germany, France, Great Britain, The Netherlands, Belgium, Sweden, Finland, etc.) for 20 years. The strategies are named as national or regional innovative strategies. European Union, which is aimed at the necessity of catching up with the most innovative within the next few decades – the USA and Japan recognized the creation of regional innovative strategies as the most significant document of regional development programming¹⁰.

The strategies of innovations constitute the fundamentals of general strategies of regional development which include all aspects of long lasting development. In the region of Podkarpacie these issues are included in The Economic Development Strategy of Podkarpacie Region in the years 2007-2020 which is aimed at the increase in national and domestic competitiveness of the regional economy throughout the increase in innovativeness and effectiveness which will impose conditions for balancing the labour market, increase in salaries and in living standards¹¹.

The level of a given company's innovativeness can be described by different quantitative or qualitative factors. The innovativeness factors are:

- employment in research and development sphere. In Poland in 2003, 4,5 out of 1000 of the employed, worked in research and development sphere. However, in podkarpacie region this index amounted to 1 and was the lowest in the country¹².
- the structure of the expenditure on R&D activity which is one of the best in podkarpacie region due to the fact that the expenditure is financed by enterprises, however, the relative amount is very small and constituted merely 2% of the overall research and development expenditure in Poland (10 position in the country)¹³. It shows the unsatisfactory cooperation between industry and the scientific and research sector:
- implementing the systems of quality management compatible with the requirements of the norms: ISO 9000, QS 9000 (quality), EN-ISO 14000, EMAS (environment) as well as PN-N 18000 (health and safety at work) leading to obtaining appropriate certificates for management and other systems by these firms.

⁹ Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podkarpackiego na lata 2005-2013, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2004, s. 8

¹⁰ Sztaba M., op. cit. s. 112

¹¹ Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2020 projekt, 2006, Rzeszów, s. 82

¹² Regionalny Program Operacyjny Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2013, Wstępny projekt na dzień 15 grudnia 2005r., Rzeszów 2005, s. 30

¹³ Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2020 projekt, Rzeszów 2006, s. 25

- the cooperation of higher school research centres with entrepreneurs. According to the research within the confines of Regional Innovative Strategy in the years 2005-2013, higher schools cooperate with enterprises on a small scale and they do not cooperate in the range of preparing and implementing innovations, yet they declare cooperation with universities from other regions of Poland and with foreign institutions¹⁴.

- supporting the cooperation of SME sector enterprises with big companies, especially in the aerospace, vehicle and computer industry where a large scale and high expenditure on R&D are required. Then, small and medium firms function as subcontractors, delivering complicated subsystems and components to big enterprises. Thanks to the cooperation there is diffusion of innovations and technology transfer. The example of such a cooperation in podkarpacie region can be Aviation Valley Association, gathering big enterprises, with leader WSK PZL-Rzeszów S.A. as a leader and cooperating with them; small and medium firms¹⁵.

Every region takes actions which are aimed at improvement in knowledge transfer and the increase in innovativeness. The actions realized in the region of podkarpacie presents tab.1

Tab 1. Proposed actions in order to improve knowledge transfer and innovativeness of podkarpacie region

| ACTIONS | RECOMMENED FORMS OF IMPLEMENTATION |
|---|--|
| Taking systematic actions in order to improve innovative culture | Improving innovative culture of the region throughout promotional and informational actions. Planning cooperation with regional and local media. Coordinating such actions as: business plan contests, informational platform, promotional actions supporting good examples of entrepreneurship and innovativeness. |
| Promoting innovative entrepreneurial attitudes throughout educational programmes | Creating complimentary educational programmes propagating entrepreneurial and creative attitudes among children and teenagers as well as gradual change in attitude of educational institutions from promoting subordination and imitation into originality and self-reliance. |
| The dialogue of the science sector with the society | Science and Technology Day organizing and open lectures to the society, science popularisation in media. |
| Encouraging enterprises to create the nets of cooperation as well as supporting sector clusters | Organising trainings and the promotion of good patterns, indicating benefits from cooperation between enterprises as well as concrete possibilities and cooperative forms. Identifying existing and creating entrepreneurial clusters in the region. Organizing specialist consulting and promotional services by supporting institutions. Joint pilotage projects worked out by firm groups, including such actions as: promotion, purchasing, improving distribution channels and also consulting services on cluster functioning strategy building. |

¹⁴ Sztaba M, op. cit s.114

¹⁵ Regionalna Strategia Innowacji województwa podkarpackiego na lata 2005-2013, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2004, s. 25

| ACTIONS | RECOMMENED FORMS OF IMPLEMENTATION |
|--|---|
| Supporting cooperation between entrepreneurs and subsidizing institutions and R&D sector | Subsidies on simple services (e.g. certification, trainings) in order to study technological and organizational solutions by enterprises in R&D sector. The results of these actions should be promoted in media and trainings for entrepreneurs. |
| Promoting good examples of cooperation science sector representative with entrepreneurs | Identifying successes following the cooperation and propagating it in media and by informational platform. |
| Staff replacement between science institutions and entrepreneurs as well as promoting scientific studies solving problems in an enterprise | The system of scholarship for delegating R&D sector employees to a firm, ordering a research service carried out by a given scientist. Organising contest for the best master and doctor thesis connected with given enterprise needs. |
| Creating rules enabling cooperation science with the economy | Creating appropriate regulations concerning taking advantage of infrastructure and intellectual property in business activity units from R&D sector. |
| Creating research programmes considering the needs of regional enterprises | Introducing financial instruments which motivate to creating such programmes. |
| Transfer form enterprises to educational institutions information about staff needs | Cycle regional enterprise research and forecasting the demand for staff and informing educational institutions about it. |
| Creating educational and training programmes corresponding with the needs of enterprises | Motivating educational institutions and their employees to create programmes of regional economy needs. Contests for the best educational and training programmes as well as subventions for project changing teaching profiles. |
| Creating new and developing current supporting institutions | Creating local informational, consulting and training centres working in the field of innovations as well as technology transfer in given branches. Broadening the offer of existing centres by services for innovation. |

Source: Sztaba M., *Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy, Przedsiębiorstwo a Region*, Kolordruk, Jarosław, 2006, s. 112, ISBN 83914243-9-1

In order to implement innovations and, following this process, proper knowledge transfer above mentioned actions are extremely important for regional development and in the face of internal and external competition in the regional and global space.

Bibliography:

- (1) *Green Paper on Innovation*. Brussels, Luxemburg, European Commission Supplement 5/95, 1996, s.9, <http://www2.fmg.uva.nl/assr/publications/annualreports/documents/2004-eindversiejanuari2006.pdf>
- (2) *Regionalna Strategia Innowacji Województwa Podkarpackiego na lata 2005-2013*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2004, s. 8, ISBN 83-7199-340-4.
- (3) *Regionalny program operacyjny województwa podkarpackiego na lata 2007-2013*, Wstępny projekt na dzień 15 grudnia 2005r., Rzeszów 2005, s. 30, www.wrota.podkarpackie.pl/res/um/samorzad/rpo_10_05_2006.pdf

- (4) SOSNOWSKA, A., ŁOBEJKO, S., KŁOPOTEK, A. *Zarządzanie firmą innowacyjną*, Difin, Warszawa 2001, s. 32, ISBN 83-7251-106-3
- (5) Stawasz E., *Innowacje a mała firma*, Łódź, wyd. Uniwersytetu Łódzkiego 1999, s.11
- (6) *Strategia Rozwoju Województwa Podkarpackiego na lata 2007-2020* projekt, 2006, Rzeszów, s. 82, www.podkarpackie.pl/kk/dokumenty/rpo/rpo250106.pdf,
- (7) SZTABA, M. *Innowacyjność w regionach a transfer wiedzy*, Przedsiębiorstwo a Region, Kolordruk, Jarosław, 2006, s. 112, ISBN 83914243-9-1
- (8) WINIARSKI, B. Konkurencyjność regionów – polityka regionalna – uwarunkowania makroekonomiczne [w:] *Problemy transformacji struktur regionalnych i konkurencyjność regionów w procesie integracji europejskiej*, red. A. Klasik, Z. Ziolo, Wyd. WSiZ, Rzeszów 2002, s.13
- (9) www.rsi.podkarpackie.pl
- (10) ZALEGA, T. Rynek pracy w epoce cywilizacji informacyjnej, w: *Nowe Życie Gospodarcze* 5/2002 s. 40 ISSN 1234-5784.

Contact:

Dr ing Agata Pierścieniak
the University of Rzeszow,
Economics and Enterprise Organisation Unit
ul. M.Ćwiklińskiej
e-mail: agapier@poczta.fm

**BULGARIEN AUF DEM WEG ZUR EU – VON
KONJUNKTURSCHWANKUNGEN ZUM WACHSTUM****Vera Pirimova**Key words:

Economic growth - government priorities - private and state sector - branch structure

Abstract:

The contribution focuses on the dynamic parameters, public and private branch factors and sources of the economic growth in Bulgaria of the late years, which are closely connected to the changes in the government priorities and aims.

The first part of the contribution contains a separating of some periods in accordance with specific government aims. The priorities are related to the different intensity of the economy and property's transformation and they make an impact on the macroeconomic dynamic.

In the second part specific characteristics of the economic growth are examined. The growth is described by often conjuncture fluctuations until 1997 and stable rates since 1998. As preconditions for the growth stabilization the dynamic of the private and the state sector, the branch structure of the sectors and of the economy are studied. In the conclusion some specific characteristics and sustainable sources of the high and stable growth in Bulgaria are generalized.

Der Wachstumspfad der bulgarischen Wirtschaft war in den letzten 16 Jahren und wird auch in absehbarer Zeit eine Projektion sein, der:

- Intensität der Reformen und des erreichten Fortschritts im Übergang zu der Marktwirtschaft, der Schaffung einer neuer Institutional-, Sektoren- und Wirtschaftsbereichstruktur und neuer Wachstumsquellen;
- Modifikation und Marktanpassung der Prioritäten, Ziele, Funktionen und Regulationsmechanismen, die von der Regierung angewendet und eindeutig an der Mitgliedschaft Bulgariens an der EU orientiert sind.

1. Politische und wirtschaftliche Ziele und Prioritäten

Im Zeitabschnitt 1990-2005 werden in Bulgarien einige bedeutsame Ziele formuliert und nacheinander realisiert, die eng mit der Lösung vorrangiger sozial-ökonomischer Probleme verknüpft sind.

Schon **zu Beginn des Übergangs** zu der Marktwirtschaft (im 1989) hatten die vielseitigen Aspekte der Marktumgestaltung einen ausgesprochen hohen Stellenwert – es wurden institutionelle und gesetzgebende Reformen, Eigentumsübertragung mittels einer Privatisierung, Restitution und Entwicklung des privaten Unternehmens, Liberalisierung des Handels und der Preise u.a. unternommen. Die Prozesse waren sowohl auf die Errichtung neuer Marktstrukturen als auch auf die Schaffung der notwendigen und günstigen Bedingungen für deren Funktion gerichtet. Aber in dieser frühen Etappe der Reformen und beim Fehlen einer politischen und gesellschaftlichen Übereinstimmung über ihre zielgerichtete Regulierung riefen sie eine lawineförmige Verschlechterung des makroökonomischen Milieus hervor. Der damals noch starke Staatssektor und der relativ kleine und noch schwache Privatsektor gaben negative Impulse zu dem noch nicht völlig ausgebildeten Finanzsektor. Der Rezessionsdruck verstärkte und vertiefte sich, so dass in der Mitte der 90-er Jahre der wirtschaftliche,

finanzielle und soziale Rueckgang Hoechstwerte erreichte. Da es in diesem Zeitraum spezifische interne Ziele gestellt wurden und es die Bedingungen fuer eine klare strategische Orientierung fehlten, so blieb der Uebergang zur Marktwirtschaft einigen modernen globalen Tendenzen fern.¹

Die akkumulierten und multiplizierten schweren Produktions-, Sozial- und Finanzeffekte stellten um die **Mitte der 90-er Jahre** andere scharfe Probleme und Ziele in der Vordergrund – Zuegelung der sehr hohen Inflation, Aufhalten des drastischen Rueckgangs der Produktion, des Realeinkommens und des Verbrauchs, als auch des gefaehrlichen Anwachsens der Arbeitslosigkeit. Die Loesung dieser Probleme erforderte ein groesseres Entgagement, einen adequaten und aktiven Eingriff der Regierung und deren Institutionen. So kam es nach 1997-98 zu einem staerkeren Eingriff des Staates, zu flexibleren regulativen und strategisch zielgerichteten Funktionen unter den neuen Marktbedingungen.² Die Aufmerksamkeit wurde auf die Ueberwindung der angehaeuften Komplikationen und der Disbalance in der makrooekonomischen Dynamik und Strukturen gelenkt, die spezifisch geladen sind und das Wachstum sowohl aufhalten oder daempfen als auch beschleunigen koennen. Als Ergebnis des kategorischeren staatlichen Eingriffs und mit dem Beistand des IWF gelang es Bulgarien schon 1998 den Wirtschaftsrueckgang zu stoppen und in den naechsten Jahren eine relative makrooekonomische Stabilization zu erreichen.

Um die Jahrhundertwende stand die Regierung vor der Herausforderung klar langfristige Entwicklungsziele Bulgariens zu definieren und bei deren Realisation mitzuwirken.³ Bei dem gestellten strategischen Ziel – die vollberechtigte Mitgliedschaft des Landes in der EU, wurden die Bemuehungen auf die Erhoehung der Effizienz und der Wettbewerbsfaehigkeit der bulgarischen Wirtschaft konzentriert. Obwohl die Reformen in einigen Richtungen nicht zu Ende gebracht worden sind und einige soziale Probleme bislang ungeloeset geblieben sind, hat Bulgarien 2002 die Anerkennung der EK fuer eine funktionierende Marktwirtschaft bekommen.

Bis zum **Jahre 2006** hat das Land einen bedeutsamen Fortschritt in der Marktumgestaltung erreicht. Das wurde in dem Jahresbericht ueber den Fortschritt Bulgariens im Beitrittsprozess zu EU vom Oktober 2004 und 2005 mehrmals hervorgehoben. Entsprechend den Empfehlungen der Experten der EK wird in den naechsten Jahren die Entwicklung der bulgarischen Wirtschaft auf die Realisierung von drei allgemein formulierten Prioritaeten ausgerichtet:

- Aufrechterhaltung der makrooekonomischen Stabilization und dauerhafte Beschleunigung des Wachstums;
- Erhoehung der Wettbewerbsfaehigkeit und der Effektivitaet der Firmen und der Wirtschaft;

¹ “Es wurde leider in den Jahren des bisherigen Uebergangs das Potential der strategischen Richtung und der Entwicklungsprioritaeten nicht genutzt.” MANOV, V., Die Lehren des bulgarischen Uebergangs, Sofia, 2001, S. 123, ISBN 954-649-362-7.

² “Die Unternehmen – wie auch die Institutionen fuer gesellschaftliche Dienstleistungen – sind Organe der Gesellschaft. Sie existieren nicht fuer sich selbst, sondern um bestimmte Sozialziele zu erreichen und bestimmte gesellschaftliche Beduerfnisse zu befriedigen – der Gesellschaft oder des eizelnen Menschen.” DRACKER, P., Ausgewaehlt von P. Dracker, Sofia, 2004, S. 23, ISBN 954-996-46-12.

³ Als Ergebnis dieser Herausforderung hat die bulgarische Regierung in den letzten Jahren ein Verwaltungsprogramm, eine Strategie fuer Investitionenfoerderung, eine Strategie fuer die Industrieentwicklung, einen Nationalplan fuer die Beschaeftigung u.a. ausgearbeitet und erfuehlt.

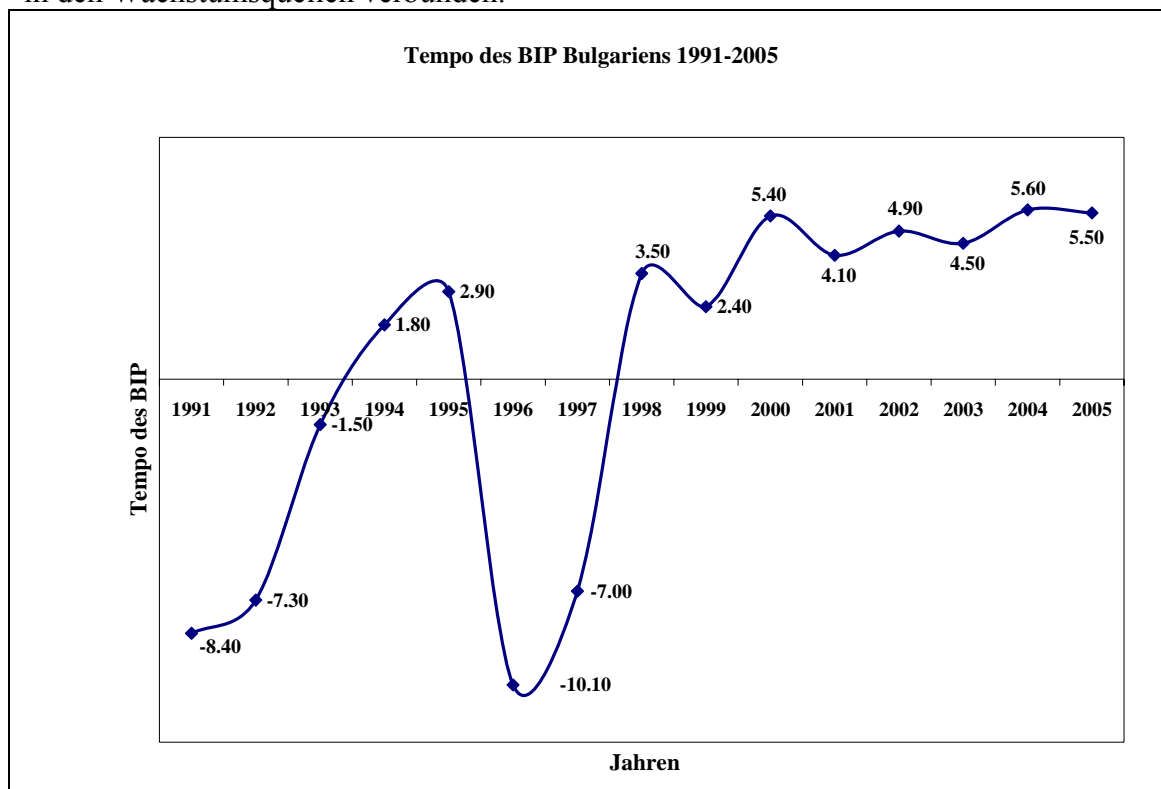
- Loesung sozialer und oekologischer Probleme und Erschliessung von Quellen fuer ein standhaftes Wachstum.

Diese Prioritaeten sind in ihren konkreten quantitativen Parametern in Uebereinstimmung mit den Zielen, die in der Strategie von Lisabon 2000 formuliert sind, und widerspiegeln die allgemeinen Anforderungen fuer die Mitgliedschaft Bulgariens in der EU.

2. Makrooekonomische Dynamik

Die Marktreforemen und die wirtschaftspolitischen Ziele wirken sich auf die Quellen und das Wachstumstempo der bulgarischen Wirtschaft aus. Bei einer Konjunkturanalyse treten bestimmte Unterschiede im Zeitraum vor 1997 und nach 1998 hervor.

Im Zeitraum 1990-1997 beobachtet man wesentliche Schwankungen in der Dynamik des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Sie weisen kurzfristige **zyklische Schwankungen** auf - abwechselnde negative und positive Tempen des BIP, die sich ueber 2 bis 3 Jahre erstrecken. Diesen Konjunkturschwankungen liegen eine Mehrzahl von internen und externen Voraussetzungen zugrunde. Der ueberwiegende Teil von ihnen ist eng mit den von der Markttransformation der Wirtschaft determinierten kardinalen Veraenderungen in den Wachstumsquellen verbunden.



Nach 1998 verzeichnet Bulgarien ein relativ **stabiles Wachstum** – schon acht Jahre hintereinander weist das BIP staendig ein positives Tempo auf, ohne bedeutsame Amplituden. Dies ermoeoglicht die Ueberwindung der Rezessionsimpulse und des akkumulierten Rueckgangs und 2005 wurde das Produktionsniveau von 1990 endlich uebertroffen. Die expressiven Wachstumsquellen sind einigermaßen nachhaltiger geworden und umfassen die makrooekonomischen Hauptprozesse, Kennziffern und Proportionen – z.B. die Institutional-, Wirtschaftsbereich- und Firmenstruktur, die Investitionen und die Ausgaben fuer Verbrauch, die Ausfuhr- und Einfuhrstroeme u.a.

2.1. Institutionelle Struktur des BIP

Nach der kardinalen Eigentumsuebereignung sank der Anteil der Staatsbetrieben gegen das Ende von 2005 auf 20.6%, das BIP wird von privaten Unternehmen dominiert und ihr Anteil betraegt 79.4%. Diese institutionelle Struktur des BIP schafft guenstige Voraussetzungen und laesst auf eine dauerhafte Stabilization der makrooekonomischen Dynamik hoffen.

In den ersten Jahren des Uebergangs zur Marktwirtschaft war die Einschraenkung des Anteils des Staatssektors intensiver und unterdrueckte das Wachstum. Unter den Hauptursachen fuer die drastische Einschraenkung des Staatssektors sind die Privatisation, die anfangs massenhaft kleinere Betriebe umfasste, sowie die sich verschlechternden Produktions- und Finanzergebnisse der restlichen und besonders diese der groesseren Staatsunternehmen. Die Herstellung von Produkten, die unattraktiv, moralisch veraltet oder von niedriger Qualitaet sind, und das schlechte Management fuehrten dazu, dass die Umsaetze auf dem Innen- und Auslandsmarkt zurueckgingen und die Ertraege einer Reihe von Staatsunternehmen schrumpften. Gleichzeitig entfaltete sich eine rasche Entwicklung des privaten Sektors, der in kurzer Zeit von 11% (im 1991) auf ueber 40% (im 1994) stieg. Allerdings wuchs dabei vor allem die Zahl der funktionierenden kleinen privaten Betriebe, die eine begrenzte Produktionsmenge und niedrige Beschaeftigung anbieten. Deshalb erwies sich der Rueckstand im Staatssektor als ueberwiegend und hatte einen grossen Beitrag fuer das negative Wachstum in 1990-1993.

**Tab. 1: Relativer Anteil und Tempo des Bruttomehrwerts (BMW)
des privaten Sektors, nach Wirtschaftssectoren***

(Prozente)

| Jahren | BMW im privaten Sektor | | Landwirtschaft | | Industrie | | Dienstleistungen | |
|-------------|------------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|
| | Relativer Anteil | Tempo | Relativer Anteil | Tempo | Relativer Anteil | Tempo | Relativer Anteil | Tempo |
| 1991 | 10,9 | - | 4,9 | - | 2,5 | - | 3,5 | - |
| 1992 | 18,0 | 31,1 | 6,6 | 15,0 | 4,2 | 34,2 | 7,2 | 51,6 |
| 1993 | 37,9 | 18,1 | 7,7 | -23,2 | 6,4 | 49,6 | 23,8 | 37,1 |
| 1994 | 42,3 | 12,9 | 10,2 | 14,5 | 7,1 | 8,4 | 25,0 | 14,3 |
| 1995 | 50,6 | 21,6 | 10,7 | 7,0 | 9,1 | 33,1 | 30,8 | 24,3 |
| 1996 | 51,8 | -4,6 | 9,5 | -6,4 | 9,1 | 1,9 | 33,2 | 5,9 |
| 1997 | 63,0 | 2,5 | 25,9 | 37,0 | 9,7 | 29,4 | 27,4 | -18,5 |
| 1998 | 63,7 | 6,3 | 20,7 | 2,1 | 14,8 | 23,8 | 30,4 | 4,0 |
| 1999 | 65,4 | 6,4 | 16,9 | 0,7 | 15,2 | 15,6 | 34,2 | 6,5 |
| 2000 | 69,6 | 14,3 | 13,7 | -9,5 | 20,3 | 42,3 | 35,6 | 12,8 |
| 2001 | 71,4 | 6,6 | 13,2 | 0,4 | 21,0 | 9,4 | 37,2 | 7,4 |
| 2002 | 73,0 | 8,3 | 12,0 | 6,1 | 21,5 | 8,7 | 39,5 | 8,8 |
| 2003 | 73,7 | 6,5 | 11,4 | -1,4 | 23,0 | 13,8 | 39,3 | 4,9 |
| 2004 | 77,2 | 10,8 | 10,7 | 2,8 | 24,1 | 9,1 | 42,4 | 14,0 |
| 2005 | 79,4 | 8,2 | 9,1 | -8,6 | 25,9 | 13,0 | 44,4 | 9,7 |

* *Quellen:* Statistische Jahrbuecher 1995-2006, Verlag des Nationalen Statistischen Instituts, Sofia, ISSN 0204-4889.

Nach der Mitte der 90-er Jahre verlangsamte sich die Eigentumsuebereignung objektiv und deutlich. Die Ursachen dafuer sind komplex. Einerseits wurden Veraeusserungen von Staatsunternehmen und Neugruendungen von Privatunternehmen in einer gemaessigten Umfang getaetigt. Dabei nahm die Zahl der Betriebe mit einem groesseren Taetigkeitsbereich zu, was ein Ergebnis des erfolgreichen Geschaeftes der nationalen Unternehmer und auch der mehreren grossen Fremdinvestitionen war. Andererseits nahm die Spannung im Staatssektor allmaehlich ab – viele ertraegliche Betriebe wurden schon privatisiert, eine Reihe von maroden Staatsbetrieben stellten ihre Produktion ein, anderen Betrieben gelang es sich an die Anforderungen des Marktes anzupassen. Darin besteht ein Teil der Ursachen fuer eine voruebergehende Belebung in der Wirtschaft in 1994-95, als auch fuer das stabile Anwachsen des BIP in den letzten acht Jahren. Auf diese Weise mit dem Fortschreiten der Reformen wird der Privatsektor zur Treibkraft und entscheidende Quelle des bulgarischen Wachstums.

Die kurzfristigen Konjunkturbesonderheiten des Wachstums fallen nicht mit der Dynamik des BMW im Privatsektor zusammen. Die Tempen der Entwicklung des Privatsektors zeigen eindeutig, dass er bis auf die Ausnahme von 1996 ein reales wenn auch ungleichmaessiges Wachstum im Zeitraum 1992-2005 verzeichnet. Die privaten Betriebe in der Industrie verzeichnen (insgesamt) nur positive Ergebnisse, wenn sie sich auch durch grosse Abweichungen auszeichnen – die Produktion waechst von etwa 2% bis fast 50% an. Teilweise und kurzfristig sinkt das Tempo nur in der Landwirtschaft, in der Forstwirtschaft und im Dienstleistungsbereich. Der Rueckgang im Privatsektor faellt zeitlich mit diesem in der Landwirtschaft 1996 und im Dienstleistungsbereich 1997 zusammen. Die Hauptursache dafuer ist die tiefe Krise, in der sich in diesen zwei Jahren die bulgarische Wirtschaft befindet.

Die dynamische Analyse zeigt, dass der private Sektor schon nicht nur den groessten Anteil an dem BMW einnimmt. Er ist in allen Wirtschaftssektoren und Zweigen vertreten, entwickelt sich mit hoeherer Geschwindigkeit als der Staatssektor, hat ein hoeheres Wachstumstempo als die gesamte Wirtschaft, potentiale Moeglichkeiten fuer eine dauerhafte Beschleunigung des Wachstums. Um diese Moeglichkeiten zu nutzen ist es erforderlich, dass die privaten Betriebe die vorhandenen Produktionskapazitaeten im hoeheren Masse auslasten, das Potential durch Investitionen in moderne Produktionsausruestungen ausbauen.⁴ Dabei muss man auf mehrere qualitative Produkte setzen, die Voraussetzungen fuer einen Zuwachs der Umsaetze und der Ausfuhrkapazitaet gewaehrleisten werden. Der Sektor muss auch in hoeherem Mass die hi-tech Bereiche umfassen, ohne dabei auf die traditionelle Produktion mit einer guten Ressourcensicherung und einem guten Verbraucherempfang zu verzichten.⁵

Mit dem Vorankommen der Reformen erhoehen sich die Widerstandskraefte und die Effektivitaet der staatlichen Betriebe.⁶ Das verursacht eine bedeutende Veraenderung

⁴ Auf Grund vieler Einschaeztungen muessen in den naechsten Jahren zwischen 60% und 65% der Investitionen auf die Erneuerung und Modernisation der Produktionskapazitaet ausgerichtet werden. Siehe z.B.: ANGELOV, I., Positive und negative Effekte der Integration Bulgariens in die EU, Wirtschaftsdenken, 2001, Heft №4, ISSN 0013-2993.

⁵ "Deshalb ist die Loesung nicht die hi-tech Zweige auf Kosten der klassischen Zweige zu entwickeln. Die Loesung besteht darin gleichzeitig die einen und die anderen zu entwickeln." MANOV, V., Die Lehren des bulgarischen Uebergangs, Sofia, 2001, S. 166, ISBN 954-649-362-7.

⁶ Mehr ueber den Anteil der staatlichen Betriebe in den Schwankungen und im Wachstum des BIP siehe z.B. in: PIRIMOVA, V., Wachstum, Zyklizitaet, Konjunktur, Verlag der UNWW, Sofia, 2001, ISBN 954-494-449-4; PIRIMOVA, V., Die Wahl zwischen dem staatlichen und dem privaten Sektor, Wirtschaftliche Alternativen, 1998, Heft №15-16, ISSN 1312-5281; PIRIMOVA, V., Die Kosten- und

des relativen Anteils bestimmter Zweige im BMW nach dem Jahr 2000. Sie ist vor allem eine Folge der Beendigung von begonnenen und der Erfuellung einiger aufgeschobenen grosseren Privatisationsgeschaeften, und auch des entscheidenderen Vordringens der privaten Betriebe in solchen Bereichen, in denen sie bislang weniger vertreten waren. Eine grosse Bedeutung haben aber auch die positive Tendenzen der Produktionsergebnisse der staatlichen Betriebe in diesen Zweigen, die sich noch mit einem starken staatlichen Anteil charakterisieren. Sie sind nicht mehr von einer Privatisation bedroht, die innere Nachfrage steigt und dementsprechend erhoehen sich die Produktivitaet, die Investitionen und die Ausfuhr der Produktion der staatlichen Betriebe. Sie bekommen infolgedessen hoehere Einkommen und stabilisieren ihre Marktpositionen. So zeigt der staatliche Sektor schon auch gewisse Moeglichkeiten fuer eine Beschleunigung des Wachstums unter der Bedingung, dass die staatliche Betriebe, die ihre Lebensfaehigkeit schon bewiesen haben, ein geschicktes, marktgerechtes und perspektivorientiertes Management haben.⁷

2.2. Bereichstruktur des staatlichen und des privaten Sektors

Der Anteil der Institutionalsektoren in dem Zuwachs des BIP wird von ihren relativen Parametern und auch von ihrer Bereichstruktur bestimmt. Dabei sind von wesentlicher Bedeutung die konkreten Sphaeren, die der private Sektor ueberwiegend umfasst, und auch der Grad seiner Vertretung in diesen Bereichen und Zweigen, die einen bestimmten staatlichen Anteil erfordern.⁸

**Tab. 2: Relativer Anteil des staatlichen Sektors im BMW, nach
Wirtschaftssektoren und Zweigen***

(Prozente)

| Jahren | | | | | | | | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Wirtschafts sektoren und Zweige | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Industrie | 82,1 | 64,3 | 52,6 | 49,0 | 30,2 | 28,9 | 26,1 | 22,4 | 19,3 | 15,1 |
| Gewinnende Industrie | 96,7 | 93,6 | 91,0 | 89,0 | 56,2 | 44,1 | 40,0 | 41,1 | 30,5 | 24,0 |
| Verarbeitende Industrie | 83,1 | 59,6 | 45,1 | 38,3 | 10,7 | 7,1 | 4,5 | 3,9 | 3,0 | 2,3 |
| Energiewirtschaft | 100 | 100 | 100 | 100 | 98,4 | 94,5 | 94,0 | 87,4 | 84,0 | 71,7 |

Fiskalintensitaet des Wachstums in Bulgarien, Wissenschaftliche Jahresberichte der UNWW, Sofia, 2001, Band №1, ISSN 0861-9344.

⁷ “Also die bessere Verwaltung der staatlichen Betriebe und die Sicherung einer effektiven Konkurrenz sind mindestens genauso wichtig fuer das Wachstum wie die Privatisation und die Liberalisierung.” ANGELOV, I., Die Wirtschaft Bulgariens an der Schwelle des neuen Jahrhunderts, Wirtschaftsdenken, 1999, Heft №6, S. 11, ISSN 0013-2993.

⁸ Der staatliche Sektor kann und muss sich von den Produktionen mit strategischer Bedeutung, die im Grundgesetz des Staates festgeschrieben sind, als auch von diesen Produktionen, bei denen eine Gefahr vor einer “Marktabsage” besteht, im grossen und ganzen nicht befreien. Siehe z.B. HEUBES, J., Konjunktur und Wachstum, Muenchen, 1991, S. 260, ISBN 3 8006 1485 5.

| | | | | | | | | | | |
|---------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Bauwirtschaft | 43,6 | 44,0 | 27,4 | 33,2 | 15,2 | 10,0 | 6,6 | 6,1 | 5,1 | 3,8 |
| Landwirtschaft | 2,4 | 1,4 | 0,6 | 0,7 | 1,8 | 1,5 | 1,1 | 1,4 | 1,5 | 1,5 |
| Dienstleistungen | 38,6 | 39,4 | 39,5 | 38,9 | 37,6 | 34,8 | 32,9 | 33,1 | 28,5 | 26,3 |
| Handel | 20,8 | 21,9 | 21,5 | 13,0 | 12,2 | 1,3 | 1,1 | 0,8 | 0,7 | 0,5 |
| Transport | 60,5 | 59,1 | 51,9 | 44,6 | 36,2 | 34,2 | 32,9 | 31,5 | 30,6 | 27,2 |
| Fernmeldedienste | 92,7 | 91,1 | 78,2 | 72,9 | 61,6 | 49,5 | 39,9 | 38,6 | 4,2 | 3,8 |
| Finanzielle Dienstleistungen | 50,1 | 59,3 | 54,9 | 48,5 | 22,9 | 23,7 | 16,3 | 8,7 | 7,2 | 4,0 |

* *Quellen: Statistische Jahrbuecher 1998-2006, Verlag des Nationalen Statistischen Instituts, Sofia, ISSN 0204-4889.*

Im Jahre 2005 enthaelt schon die Zweigsstruktur der bulgarischen Wirtschaft eine Reihe von Zweigen, in denen der staatliche Anteil in hohem Masse reduziert ist – unter 5%. Das sind Handel (0.5%), Landwirtschaft (1.5%), Verarbeitende Industrie (2.3%), Finanzielle Dienstleistungen (4%) und Bauwirtschaft (3.8%). Diese Zweige sind voellig marktorientiert und stellen angepasste “Stuetzpeiler” des Wachstums dar. Sie verzeichnen in den letzten Jahren ein bedeutendes Anwachsen – von etwa 10-15% (mit der Ausnahme der Landwirtschaft) und haben damit einen grossen Beitrag zu dem Wachstumstempo. Jeder von diesen fuenf Zweigen hat einen relativ kleineren Beitrag im BIP, aber alle zusammen geben sie fast die Haelfte (46.5%) der bulgarischen Produktion ab. In Anbetracht der erneuerten, modernisierten Ausruestungen der vorwiegend privaten Betriebe koennen sie das Wachstum wesentlich beschleunigen.

Andererseits kann eine zweite Gruppe von Zweigen abgedondert werden, die einen viel groesseren staatlichen Anteil haben und sich durch verschiedene quantitative Parametern kennzeichnen. Diese Gruppe hat einen kleineren Umfang – sie umfasst nur drei Zweige und schliesst Energiewirtschaft (71.7%), Transport (27.2%) und Gewinnungsindustrie (24%) in sich ein. Die spezifische Zweckmaessigkeit der Produktion dieser Zweige setzt einen gewissen staatlichen Anteil voraus, aber es ist notwendig, dass die Regierung den privaten Anteil foerdert und vergroessert. Die angegebenen Bereiche bilden einen relativ geschuetzten und viel versprechenden Rueckgrat des Wachstums wegen der Tendenz der steigenden Preise und der stabilen Nachfrage nach ihrer Produktion auf dem Innen- und Aussenmarkt. Mit diesen Zweigen wird in den naechsten Jahren die Privatisation verknuepft sein, aber trotzdem wird das vielleicht keinen aufhaltenden Einfluss auf das Wachstum ausueben. Die Ursachen bestehen darin, dass die drei Zweige einen geringen Teil des BIP erzeugen (nur 13.4%) und ein Heranziehen von grossen und maechtigen Unternehmern und Investoren verlangen. Infolge der Eigentumsuebereignung in der meisten Grossbetrieben in diesen drei Zweigen wird eine wesentlichere Beschleunigung ihres Tempos und damit des Tempos des BIP ermoeoglicht.

In Bezug auf diese Besonderheiten kann der erreichte Anteil des staatlichen Sektors als annehmbar fuer die Bedingungen des heutigen Wachstums eingeschuetzt werden.⁹

⁹ Eine optimale Rate des staatlichen Anteils muss man nach den konkreten Bedingungen bestimmen und sie ist dabei flexibel und nicht auf einem festen Niveau fixiert, besonders im laengeren Zeitabschnitt. Siehe z.B. STOYANOV, V., Die freie Marktwirtschaft – ein Mythos oder eine Realitaet, Sofia, 2000, S. 155-156, ISBN 954-8008-45-9.

2.3. Bereichstruktur des Bruttoinlandsprodukts

Zu Beginn des 21. Jahrhunderts leistet der Dienstleistungsbereich den grössten relativen Anteil im BIP von 60.3%, an zweiter Stelle mit 30.4% ist die Industrie und den kleinsten Anteil von 9.3% hat die Land- und Forstwirtschaft. Da mit dem Fortschreiten der Reformen die Umstrukturierung allmählich nachlässt, so werden in dieser Hinsicht auch günstige Voraussetzungen für das Wachstum geschaffen.

Die zwei Sektoren mit dem grössten Anteil (die Dienstleistungen und die Industrie) zeigen in den letzten Jahren eine rasche Entwicklung – ihr Tempo überbietet das Durchschnittstempo des BIP.

Tab. 3: Tempo des BMW nach Wirtschaftssektoren und Zweigen

(Voriger Jahr=100, Prozente)

| Jahren | | | | | | | | | |
|--|--------------|-------------|-------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Wirtschaftssektoren und Zweigen | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Land- und Forstwirtschaft | 32,9 | 1,4 | 0,6 | -10,3 | 0,3 | 5,5 | -1,0 | 3,0 | -8,6 |
| Industrie | -11,3 | 4,3 | -4,4 | 10,6 | 4,1 | 4,6 | 6,8 | 5,8 | 7,3 |
| Gewinnende Industrie | -7,3 | 3,0 | -1,3 | -8,6 | -2,1 | 0,7 | 6,2 | 6,8 | 0,4 |
| Verarbeitende Industrie | -14,9 | 6,5 | -5,9 | 10,9 | 4,3 | 6,5 | 11,4 | 3,7 | 10,3 |
| Energiewirtschaft | 23,7 | -5,2 | 0,5 | 28,6 | 5,2 | 1,0 | -5,5 | 5,0 | -7,9 |
| Bauwirtschaft | -21,4 | 5,8 | -3,6 | 1,4 | 3,9 | 3,3 | 4,6 | 14,9 | 14,1 |
| Dienstleistungen | -19,3 | 0,5 | 5,8 | 6,7 | 4,7 | 5,1 | 4,0 | 5,7 | 6,6 |
| Handel | -33,4 | 6,9 | 1,9 | 9,7 | 8,9 | 5,0 | 2,1 | 15,3 | 15,0 |
| Transport und Fernmeldedienste | 1,7 | -3,2 | 5,2 | 9,6 | 10,7 | 11,6 | 5,2 | 4,1 | 7,4 |
| Transport | 0,5 | -9,8 | -3,2 | 2,2 | 3,8 | 6,8 | 2,2 | 4,0 | 7,1 |
| Fernmeldedienste | 5,5 | 12,6 | 20,7 | 21,9 | 21,4 | 18,2 | 8,6 | 4,1 | 7,7 |
| Finanzielle Dienstleistungen | -74,6 | -13,4 | 44,6 | 9,1 | 11,6 | 11,5 | 14,0 | 13,0 | 14,3 |
| Andere Dienstleistungen | -1,9 | 0,8 | 4,3 | 5,0 | 1,2 | 2,0 | 2,9 | 3,6 | 3,4 |

* **Quellen:** Statistische Jahrbücher 1998-2006, Verlag des Nationalen Statistischen Instituts, Sofia, ISSN 0204-4889.

Die Dienstleistungen sind von entscheidender Bedeutung fuer den Zuwachs des BIP.¹⁰ Das haengt nicht nur von ihrem groessten Anteil ab, sondern auch davon, dass sie der einzige Sektor mit einem relativ widerstandsfahigen, stets positiven Zuwachs der Produktion sind. Diese Ergebnisse sind vor allem darauf zurueckzufuehren, dass die Firmen in dem Sektor vorwiegend privat, schon seit langem gegruendet oder privatisiert sind, in den letzten Jahren intensiv investieren und einen ungewoehnlich hohen Zuwachs erreichen (z.B. die Produktion der Fernmeldediensten verdoppelt sich sogar im Jahre 2000). Die einzelnen Zweige und der ganze Sektor verzeichnen ein Tempo, das viel hoeher als das Wachstumstempo des BIP ist.

Trotzdem bedarf der Dienstleistungsbereich der besonderen Aufmerksamkeit der Regierung. Der wichtigste Grund dafuer ist die ausgesprochene Abhaengigkeit der Entwicklung des Sektors von den Vorschriften des Waehrungsfunds, von der Finanzierung durch aufgenommene Kredite oder Teilnahme an internationalen Programmen und Projekten, von einigen kurzfristigen Projekten der Regierung. Der negative Einfluss dieser Bedingungen kann ueberwunden werden, wenn sich die hi-tech Produktion vergroessert und eine bessere Qualitaet der Dienstleistungen erreicht wird.

Der Wachstum der Industrie ist ein Ergebnis des grossen Zuwachs der Produktion (mit ueber 10%) in der verarbeitenden Industrie und in der Bauwirtschaft, die von privaten Betrieben beherrscht sind. Die anderen zwei Zweige in diesem Sektor verzeichnen bescheidene oder schlechtere Ergebnisse, aber es sei bemerkt, dass sie in den naechsten Jahren einer weiteren Privatisation unterliegen. In absehbarer Zeit wird das keinen wesentlichen Einfluss auf das Wachstum ausueben, da sie einen kleineren Anteil am BIP haben.

Die Kennziffern der Landwirtschaft sind schwankend und sie wird auch in der Zukunft das Wachstum nicht unbedingt beschleunigen koennen. Dieser Zweig ist fast zu 100% privat, aber trotzdem stoesst er auf ernsthafte Schwierigkeiten. Unter den unguenstigen Bedingungen sind das hohe Risiko und die Unsicherheit der Einkommen, der Druck der eingefuehrten billigeren fremden Produkte, die Probleme bei der Gewaehrung von Bankkrediten, die niedrigen Profite. Da im Sektor unter 10% des BIP hergestellt werden, so kann er die Wachstumsrate nicht bestimmen oder wesentlich beeinflussen.

Aus diesem Grunde kann man die Schlussfolgerung ziehen, dass Bulgarien schon zuverlaessige Wachstumsquellen hat. Bei dem erreichten Fortschritt der Reformen wird das Land ein stabiler, vergleichbarer und gleichwertiger Partner in der EU sein.

References:

- (1) ANGELOV, I. *Die Wirtschaft Bulgariens an der Schwelle des neuen Jahrhunderts*, Wirtschaftsdenken, 1999, Heft №6, S. 11, ISSN 0013-2993.
- (2) ANGELOV, I. *Positive und negative Effekte der Integration Bulgariens in die EU*, Wirtschaftsdenken, 2001, Heft №4, ISSN 0013-2993.
- (3) ANGELOV, I. *Die bulgarische Wirtschaft und die EU. Eine Strategie fuer einholende Wirtschaftsentwicklung bis zum Jahre 2020*, Sofia, 2003, ISBN 954-430-993-4.
- (4) DRACKER, P. *Ausgewaehlt von P. Dracker*, Sofia, 2004, ISBN 954-996-46-12.

¹⁰ "Bulgarien ist noch in dieser Etappe, die sich durch ein Abnehmen des Anteils der Landwirtschaft und der Industrie zu Gunsten des Dienstleistungsbereichs kennzeichnet. Das wird sich auch in den naechsten 10-15 Jahren fortsetzen." ANGELOV, I., *Die bulgarische Wirtschaft und die EU. Eine Strategie fuer einholende Wirtschaftsentwicklung bis zum 2020 Jahr*, Sofia, 2003, S. 161, ISBN 954-430-993-4.

- (5) HEUBES, J. *Konjunktur und Wachstum*, Muenchen, 1991, S. 260, ISBN 3 8006 1485 5.
- (6) MANOV, V. *Die Lehren des bulgarischen Uebergangs*, Sofia, 2001, ISBN 954-649-362-7.
- (7) PIRIMOVA, V. *Die Wahl zwischen dem staatlichen und dem privaten Sektor*, Wirtschaftliche Alternativen, 1998, Heft №15-16, ISSN 1312-5281.
- (8) PIRIMOVA, V. *Wachstum, Zyklizitaet, Konjunktur*, Verlag der UNWW, Sofia, 2001, ISBN 954-494-449-4.
- (9) PIRIMOVA, V. *Die Kosten- und Fiskalintensitaet des Wachstums in Bulgarien*, Wissenschaftliche Jahresberichte der UNWW, Sofia, 2001, Band №1, ISSN 0861-9344.
- (10) STOYANOV, V. *Die freie Marktwirtschaft – ein Mythos oder eine Realitaet*, Sofia, 2000, S. 155-156, ISBN 954-8008-45-9.

Contact:

Vera Pirimova, Docent, Ph.D, Master in Economics
University of National and World Economy (UNWE),
Department of Economics,
Bulgaria, 1700 Sofia, Studentski grad, kab. 4022
Tel.: ++359 2 81 95 631, e-mail: v_pirimova@abv.bg

**THE SELECTED DEVELOPMENTAL FACTORS OF PROTECTED AREAS IN
POLAND****Lukasz Poplawski**Key words:

eco-development - rural areas - protected areas - development factors

Abstract:

The area covered by protected areas in Poland sums up to 33,1% and amount of it varies as far as single regions are concerned; the region with the highest percentage of areas covered by them is in Świętokrzyskie Voivodship – 62 %. These areas are usually landscape parks and protected landscape areas. This dissertation presents the selected developmental factors of protected areas in Poland. The efficiency of local development realizing is conditioned by both external and internal factors.

Introduction

The share of rural areas in the area of the country (90%) and the fact that they are inhabited by 38% of the population conditions the role of the space as the area on which two basic economic functions concentrate, i.e. agriculture and forestry, which are based on utilizing the space.

The majority of authors dwelling on the theme of rural areas' development emphasize the significance of space conditions as well as local peculiarity in the choice of directions of development of a given region. What constitutes a significant question of this development are natural as well as social and economic conditions which can favor the creation of new jobs and non – agricultural sources of income, and simultaneously influence a higher standard of living of inhabitants. In the conditions of economy globalization such a level can be reached only through sustainable development. Contemporary conceptions of sustainable development of rural areas are mainly based on endogenous development in which internal factors play a decisive role. A general and universal aim of each local unit is maximization of social welfare and the quality of life which should be based on the concept of sustainable and permanent development. This development is understood as a sustainable collection of orders: ecological, social and demographic, economic, spatial and political ones. The integration of those orders conditions the realization of sustainable development [Podstawy .. 2002]. Since the 70-ies economists have been creating models by means of which they search for a path of a sustainable and stable economic development taking into account ecological conditions [Poskrobko 1998].

The quality of life as an indispensable element of social and economic development has become the basis of contemporary research on the influence of man's activity upon the environment due to alarming phenomena concerns all of us, for instance climate warming. In present conditions only protected areas, to a greater or smaller degree depending on the range of protection, have not been radically transformed.

At the end of 2003 spatial forms of nature and landscape preservation constituted 33,1 % of the total Poland area. Landscape parks and protected landscape area should constitute natural enclaves of eco-development where basic rules of nature preservation are observed. Therefore the formation of principles of an appropriate regional

development based on the concept of constant and moderate development, especially in valuable areas where nature is preserved, is particularly significant. Development conditions of the protected areas are the result of both the potential of natural resources of those areas as well as of objective exterior factors shaping the position in the whole area.

Development conditions of protected regions result both from the social and economic potential as well as natural resources of those areas (i.e. internal factors), as well as objective external factors and on account of that the aim of the present work is presenting selected developmental factors of protected areas.

The range and methods of research

The research, which shows the directions of development of protected regions in Poland, has been conducted by the scientists of the Agricultural University in Kraków over many years. The stock-taking of environment components was limited to basic factors conditioning multifunctional and sustainable development of rural areas and agriculture i.e. identification of soils, identification of water and soil conditions and plant cover. Moreover, the inhabitants pointed the most urgent courses of actions for local governments from the following: financial security, social and health welfare, shaping the consciousness of social role, development of municipality's economic potential, shaping and protecting of environment, shaping of spatial structure, safety of inhabitants. A few of these problems are presented in this paper. The research embraces, among others, finding natural and landscape qualities and law restrictions concerning the business activity which influence a multi-functional and sustainable development of rural areas. The statistical data as well as materials obtained from communes constituted an element completing the research and assessment of the commune potential.

The definition itself of the sustainable development (eco-development) was frequently discussed in bibliography and it is presented in detail in Piontek (2002), therefore it will not be analysed in the present thesis. The problems of economic development of enterprises on protected areas in Poland have not been researched in this paper.

Local development – aspects

The development of those areas as well as rural areas results from their diversity as well as the degree of inhabitants' initiative. This diversity results from history, the relations centre- outskirts, the location pension, the effects of local and regional authorities' actions as well as the inhabitants' community and the ability of undertaking actions, that is initiatives, which find their reflection in concrete solutions and economic enterprises affecting economic development. Satisfying increasing needs and expectations of the society should be realized through sustainable development and not other conceptions of development (which do not take into account the problem of environment protection). It is territorial self-government which is responsible for welfare development not only in the mind of the society, but also on the basis of the act of June 31, 1998 on government and self-government reform in Poland.

Enforcing a law on territorial self-government in 1990 resulted in separating an authentic local self-government taking into account making local societies real subjects through assigning to the communes the status of self-government communities as well as a legal status [Adamowicz 2003]. In a commune in which people live economic activity is conducted as well as natural values can be found one can find a specific spatial organization [Wiatrak 2003].

Local development can be defined as a process of economic, social, cultural and political changes leading to the rise of the level of residents' prosperity through the process of transformation from less advanced states to the ones more advanced and complex [Adamowicz 2003]. What belongs to the tasks of a commune is especially securing a harmonious development, i.e. balance between social and material elements of the commune, as well as between economic and ecological ones. In order to achieve that, the commune performs a variety of its own tasks, which boil down to four groups:

- economic, spatial and ecological order; shaping economic development, space planning and protection of the environment
- technical infrastructure (roads, water-supply, public transport, etc.)
- social infrastructure (educational system, social welfare, etc.)
- order and public safety (for instance fire-fighting service) [Wiatrak 2003]

Communes may, and even are obliged to, prepare and accomplish strategic plans on their own as well as search for the most efficient strategies of local development [Wiatrak 1998]. The strategy of local development embraces certain purposes and a general way of acting of a subject within the scope of the most significant and crucial decisions concerning the future of a given area. This strategy, as a management tool, enables us to work efficiently and to select appropriate solutions and directions of activity. Working out a strategy of commune development requires an active participation by involving commune authorities, its administration, external experts, representatives of local society as well as district and voivodeship government and the voivode [Poskrobko 1999].

During the preparation of a commune strategy one should take into account not only opinions of the commune inhabitants and concrete assistance of the outside environment, most frequently consulting companies, but also scientific authorities. The strategy of commune development should be quite stable, independent of personal changes in commune authorities, but it should also be flexible in terms of changing social and economic conditions [Kłodzinski 1997]. The basis of strategy efficiency is accepting it by the society, which can be achieved including the local society in the process of strategy building, especially local authorities as well as opinion-forming circles. The strategy itself ought to be based upon current development opportunities. During the preparation of the strategy one has to take into consideration both specific internal conditions as well as realistic possibilities of encouraging local initiatives and external conditions. The internal factors embrace: natural conditions, commune resources, the level of infrastructure as well as the labour market, while the external ones include: national strategy and development politics, social and ecological politics and the legal system.

The rules of exploiting protected areas and admissible forms of usage including economic activity defined in a law act on environment protection of 2004 which is binding in Poland boil down to two principles:

1. precise adjustment of forms and intensity of man's activity to natural potential of the environment
2. the necessity of observing considerable restrictions in economic activity.

According to Žmija [2003] what plays a significant role in development is local enterprise and its development constitutes an integral part and requirement for the development of rural areas, without which it would be difficult to improve economic situation of those areas. Enterprise is characterized by man's personality possessing the following qualities: resourcefulness, initiative, the speed of action, motivation and

ambition as well as organizational capabilities for undertaking risk and adjusting it to the surroundings. The definition of enterprise itself remains vague, but in general it can be defined as a total whole of individual and common actions breaking existing patterns and barriers in management and its efficiency.

The process of transforming present agriculture based on the traditional way of cultivating and using the land should lead to the multifunctional development of rural areas, which also implies integrated and environment-friendly agriculture combined with recreation and tourism. Agriculture based on ecological methods should be adjusted to the local landscape and its water and soil conditions. The large size of the labour force in agriculture provides a chance for alternative solutions also in such time-consuming branches of specialised agriculture as ecological agriculture, seed production, herb-cultivation, etc. According to Gorny [1992] ecological agriculture should not only be recommended but also the only one permitted in protected areas. Considering the food production in such areas it seems appropriate to promote the most environment-friendly direction of the development, i.e. ecological agriculture [Siekierski 2002]. Besides, the "health food" production is justified economically although it encounters various organisational obstacles [Klank 2001].

The development of tourism (ecological tourism) ought to be supported and treated as an alternative source of income for farmsteads. Favourable natural conditions, environment and the increasing demand for recreation in unpolluted air means also an opportunity to develop ecological tourism and summer recreation in this area. The relaxation of children and young students (known as "green schools" and summer camps) should be organised using the existing school facilities. It is recommended to work out a special offer addressed to education authorities (superintendence of schools) and school administration, also beyond the administrative region.

It has been found out that, according to such data as the analyses and the surveys conducted among the local population, the primary aim – the multifunctional and sustainable development of the area - is common for the protected areas in the commune and for the landscape park. The long-term goal of the local authorities and the community is to create favourable social and economic conditions in which the commune authorities will co-operate with the local community as equal partners, inspire and co-ordinate local initiatives. They will also support the multifunctional development and co-operate with the inhabitants of protected areas who will cultivate the land in an environment-friendly way.

The following strategic aims should serve the multifunctional and sustainable development of the rural areas: transformations in agriculture and food economy, the protection of natural environment, the development of rural tourism and recreation, the dynamic increase in the service sector and encouraging the local community to support all aspects of the social development.

The implementation of long-term initiatives undertaken in the protected areas requires the activity aimed at the further development of the infrastructure which conditions not only the bettering of life conditions, but also make the area more attractive for tourists and prospective investors. It concerns particularly the improvement in the technical and agricultural infrastructure.

The activities in area of introduction and use of ecological methods in agriculture should be an integral part of environment protection activities and eco-development of legally protected areas.

Conclusions

A general and universal aim of each local unit is maximization of social welfare and the quality of life which should be based on the concept of sustainable and permanent development. Satisfying increasing needs and expectations of the society should be realized through sustainable development and not other conceptions of development (which do not take into account the problem of environment protection). It is territorial self-government which is responsible for welfare development not only in the mind of the society, but also on the basis of the act of June 31, 1998 on government and self-government reform in Poland.

As a result of differentiation of internal and external factors, it is indispensable to analyze particular units as specific economic organisms, and at the same time to take into consideration especially the degree of their initiative, which, apart from the internal factors, decides to a considerable degree about the level of development. On account of that it is local initiative which has a special meaning together with institutional support in this range on the level of a microregion as it can be observed in the Czech Republic. Therefore despite regulations which are in force in Poland supporting small and medium-size enterprises and perceiving the role of non-government institutions, it seems to be necessary to intensify the participation of local societies in making decisions as well as to reinforce institutional support for co-operation on the level of microregion. Such law acts have been binding since 2000 in the Czech Republic on the basis of normalizations Act No 128/2000.

The activities aiming at multi-functional and sustainable development of protected regions require not only specific forms of support, but also an appropriate use of their own potential. A natural ecological process in protected areas is ecological production in farms, whose products should be processed and sold in a full production cycle. This full production cycle is based on ecological and integrated agriculture as well as special production, including processing and organized sale, can be an element of multi-functional and sustainable development of rural areas with simultaneous development of local craft, tourist services and recreation. Besides, such a manufacturing cycle of goods, from a manufacturer through a processing company until a consumer, will contribute to activating those areas and other non-agricultural directions of economic activity. Simultaneously, it should be noticed that those areas are in a definitely more difficult competitive situation, since the most important and superior goal is preserving exceptional natural resources which can be found in a given region.

The improvement of living standards, natural environment preservation and the growth of economic potential are the basic and strategic goals of the actions of local authorities and local community.

References:

- (1) ADAMOWICZ, M. (red.): *Skala lokalna w terytorialnym podziale kraju*, [w:] Monografie SGGW „Strategie rozwoju lokalnego” T. I, Warszawa, Warszawa 2003, pp. 11-23
- (2) GORNY, M. *Ekofilozofia rolnictwa*, Centrum Edukacji Ekologicznej Wsi, Krosno 1992.
- (3) *Koncepcja rozwoju zrownowazonego i trwalego Polski*. Red. B. Piontek. 2002. PWN. Warszawa

- (4) KLANK, L. Rolnictwo ekologiczne na terenach parkow krajobrazowych, [W.:] *Ochrona parkow krajobrazowych a dzialalnosc gospodarcza*, Zakład Badan Srodowiska Rolniczego i Lesnego PAN, Poznan 2001.
- (5) KŁODZINSKI, M. *Wielofunkcyjny rozwoj terenow wiejskich w Polsce i krajach UE*. Wyd. IRWiR PAN, Warszawa 1997, pp. 28-33.
- (6) *Podstawy ekonomii srodowiska i zasobow naturalnych*. Red. B. Fiedor. 2002. Wyd. C.H. Beck. Warszawa
- (7) POSKROBKO, B. Wymogi formalne przygotowania projektu strategii, [W:] *Strategia rozwoju gmin wiejskich na terenach przyrodniczo cennych*, pod red. K. Dubel, Fundacja Centrum Edukacji Ekologicznej Wsi, Krosno 1999, pp. 193
- (8) POSKROBKO, B. *Zarzadzanie srodowiskiem*, PTE, Warszawa 1998.
- (9) *Rocznik statystyczny - Ochrona srodowiska 2003*: Wyd. GUS, Warszawa 2004, pp. 274
- (10) SIEKIERSKI, J. Rolnictwo i wies polska wobec wspolczesnych wyzwan rozwojowych i integracyjnych, Wyd. Malopolskiej Wyzszej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie 2002.
- (11) WIATRAK, A.P. *Przedsiębiorczosc w strategii rozwoju gminy*. V Kongres SERiA, Wyd. AE, Wrocław 1998, pp. 532
- (12) WIATRAK A. P. Rozwoj zrownowazony w strategii rozwoju gminy rolniczej, Wyd. PAN Oddz. Krakow, *Acta Agraria et Silvestria*, Vol. XL, sesja ekonomiczna, Krakow 2003, pp. 127-128
- (13) ZMIJA J. Przedsiębiorczosc na obszarach wiejskich, [W:] *Przedsiębiorstwo i rynek*, pod red. M. Laguna, Wyd. UWM, 2003, Olsztyn pp. 11-24,

Contact:

Lukasz Poplawski

Al. Mickiewicza 21, 31-120 Krakow, Poland,

e-mail: rmpoplaw@cyf-kr.edu.pl

VZDĚLÁNÍ A NEZAMĚŠTNANOST V KRAJI VYSOČINA

Marie Prášilová, Stanislav Novák

Klíčová slova :

Vzdělání – nezaměstnanost - pracovní síla - kraj Vysočina - statistická analýza

Key words :

Education – unemployment – workforce - Vysočina Region - statistical analysis

Abstract :

The paper analyzes unemployment in Vysočina Region as regards education of the population. It indicates development tendencies in the education structure. The positive trends in education level, however, are not reflected in unemployment reduction. Skilled workforce leaves for other regions with better pay.

Úvod

Nezaměstnanost je jevem, který s sebou přináší negativní ekonomické a sociální důsledky. Mezi ekonomické dopady nezaměstnanosti patří ztráta statků a služeb, které by mohly být nezaměstnanými vyrobeny, a dále náklady státu na nezaměstnanost jako jsou sociální dávky, podpora v nezaměstnanosti, výdaje na rekvalifikaci. K negativním sociálním důsledkům nezaměstnanosti pak patří hlavně pokles životní úrovně nezaměstnaného a jeho rodiny, dále stres, zdravotní problémy, alkoholismus a rostoucí míra kriminality. Velikost důsledků nezaměstnanosti je závislá na čase. Čím je nezaměstnanost delší, tím jsou důsledky závažnější. Nejzávažnějším důsledkem dlouhodobé nezaměstnanosti je ztráta kvalifikace.

Přesto je pro zdravý vývoj ekonomiky určitá míra nezaměstnanosti nepostradatelná. Za optimální hodnoty jsou považována 2 až 3 procenta, jež zaručují stálou míru inflace a konkurenční prostředí v oblasti trhu práce. K dosažení nízkého procenta nezaměstnanosti je zapotřebí zvyšování vzdělání občanů, protože lidé s vyšším vzděláním se lépe uplatňují na trhu práce a mají menší problémy se získáváním pracovních míst.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je posoudit situaci v nezaměstnanosti v kraji Vysočina ve vztahu ke vzdělání. Podkladové údaje byly převzaty z oficiální databáze Českého statistického úřadu a z Úřadu práce v Jihlavě.

Pro posouzení dynamiky hodnocených jevů byly použity elementární charakteristiky časových řad a při zjišťování závislosti mezi kvalitativními znaky upravený X^2 test.

Struktura obyvatel podle vzdělání

V kraji Vysočina dochází k neustálému nárůstu osob se středním vzděláním s maturitou a roste počet lidí s vysokoškolským vzděláním (Příloha 1). V roce 1993 mělo 130 700 lidí v kraji Vysočina ukončené základní vzdělání. Procenticky to byla 31,7 % z celkového počtu lidí nad 15 let věku. V roce 2004 došlo v kraji ke snížení počtu lidí se základním vzděláním na 20,9%. Naopak velký nárůst zaznamenal počet obyvatel s maturitou a s vysokoškolským vzděláním, takže v roce 2004 29,6% obyvatel kraje mělo ukončené středoškolské vzdělání s maturitou a 7,4% ukončené vysokoškolské vzdělání. Údaje následujících let naznačují pokračování uvedených příznivých tendencí.

Struktura škol v kraji

Na Vysočině bylo ve školním roce 2004/2005 celkem 702 škol, počínaje mateřskými školami a konče jedinou veřejnou vysokou školou neuniverzitního směru v Jihlavě. Tabulka 1 ukazuje strukturu škol středního a vyššího stupně vzdělání v kraji Vysočina podle okresů ve školním roce 2004/2005.

Tabulka 1 : Gymnázia, SOŠ, SOU, VOŠ a VŠ v jednotlivých okresech kraje Vysočina ve školním roce 2004/2005.

| Kraj, okresy | Gymnázia | | | | | Střední odborné školy | | | | |
|------------------|-----------|------------|---------------------|---------------------|------------|-----------------------|------------|---------------------|---------------------|--------------|
| | školy | třídy | žáci denního studia | Počet žáků ve třídě | učitelé | školy | třídy | žáci denního studia | Počet žáků ve třídě | učitelé |
| Vysočina | 18 | 241 | 6 813 | 28,3 | 550 | 38 | 428 | 10 425 | 24,4 | 1 115 |
| Havlíčkův Brod | 4 | 48 | 1 352 | 28,2 | 110 | 5 | 54 | 1 361 | 25,2 | 164 |
| Jihlava | 3 | 48 | 1 386 | 28,9 | 110 | 15 | 144 | 3 496 | 24,3 | 378 |
| Pelhřimov | 3 | 34 | 964 | 28,4 | 77 | 4 | 52 | 1 207 | 23,2 | 121 |
| Třebíč | 3 | 41 | 1 200 | 29,3 | 96 | 7 | 92 | 2 193 | 23,8 | 224 |
| Žďár nad Sázavou | 5 | 70 | 1 911 | 27,3 | 157 | 7 | 86 | 2 168 | 25,2 | 228 |

Pokračování tabulky 1

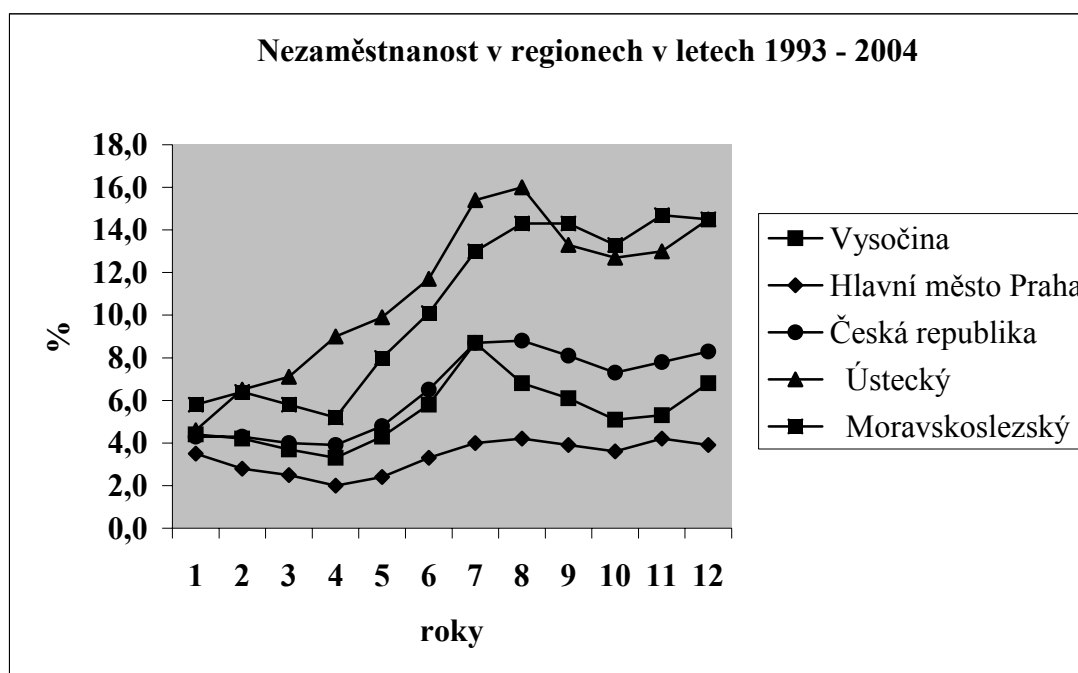
| Kraj, okresy | Střední odborná učiliště | | | | | | Vyšší odborné školy | | | Vysoké školy |
|------------------|--------------------------|------------|---------------|---------------------|------------|------------------------|---------------------|---------------------|------------|--------------|
| | školy | třídy | žáci celkem | Počet žáků ve třídě | učitelé | mistři odborné výchovy | školy | žáci denního studia | učitelé | fakulty |
| Vysočina | 29 | 447 | 10 604 | 23,7 | 715 | 446 | 12 | 1 873 | 242 | 2 |
| Havlíčkův Brod | 4 | 85 | 1 912 | 22,5 | 129 | 90 | 3 | 314 | 63 | - |
| Jihlava | 7 | 101 | 2 514 | 24,9 | 166 | 110 | 4 | 1 114 | 82 | 1 |
| Pelhřimov | 5 | 58 | 1 365 | 23,5 | 103 | 47 | 1 | 18 | 11 | - |
| Třebíč | 6 | 100 | 2 405 | 24,1 | 163 | 110 | 1 | 126 | 25 | 1 |
| Žďár nad Sázavou | 7 | 103 | 2 408 | 23,4 | 154 | 89 | 3 | 301 | 61 | - |

Zdroj : ČSÚ, vlastní výpočty

Vývoj míry nezaměstnanosti v kraji Vysočina

Míra nezaměstnanosti v kraji Vysočina v letech 1993-2004 byla po celé sledované období pod celostátním průměrem. Graf 1 ukazuje pro srovnání vývoj míry nezaměstnanosti na Vysočině a ve vybraných krajích České republiky.

Graf 1: Porovnání míry nezaměstnanosti obyvatel krajů Vysočina, hlavního města Praha, Ústeckého a Moravskoslezského kraje s průměrem celé České republiky (v %).



Zdroj : ČSÚ

Kraj Vysočina jako celek vykazuje příznivé hodnoty míry nezaměstnanosti v mezikrajovém porovnání. Jiná situace je při podrobnějším členění kraje na okresy. Tam je zřejmá značná diference a disparita oblastí (tabulka 2).

Tabulka 2 : Vývoj míry nezaměstnanosti v okresech kraje Vysočina (v %)

| | 2002 | 2003 | 2004 | Průměr | Průměrný koeficient růstu |
|------------------|-------|-------|-------|--------|---------------------------|
| Havlíčkův Brod | 6,69 | 7,73 | 7,61 | 7,34 | 1,0665 |
| Jihlava | 6,93 | 8,19 | 8,05 | 7,72 | 1,0778 |
| Pelhřimov | 4,48 | 5,51 | 6,10 | 5,36 | 1,1669 |
| Třebíč | 13,46 | 14,00 | 14,29 | 13,92 | 1,0304 |
| Žďár nad Sázavou | 8,49 | 8,86 | 9,24 | 8,86 | 1,0432 |

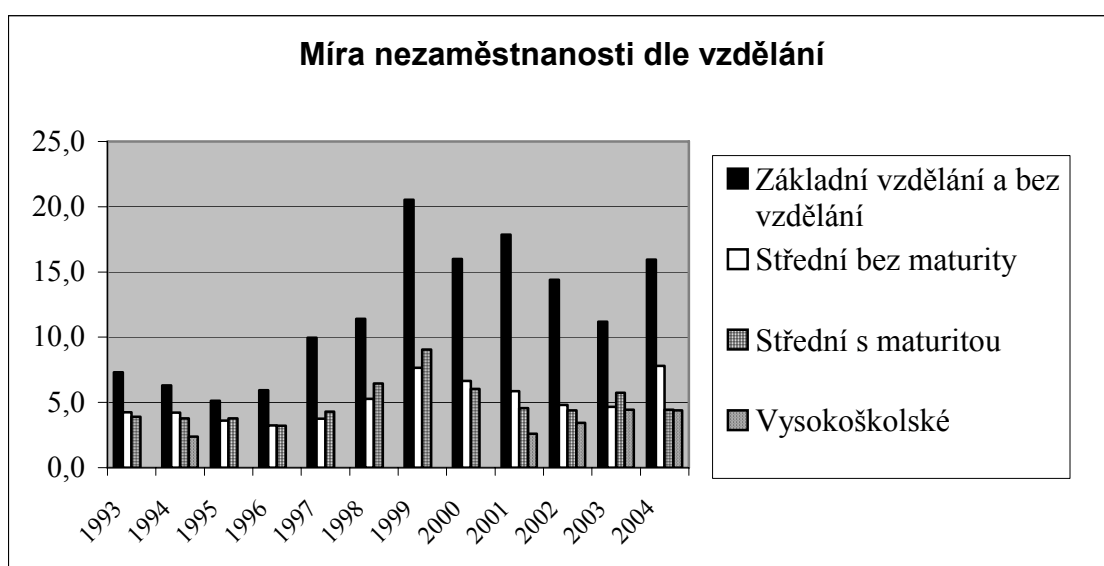
V období od roku 2002 do roku 2004 je možné sledovat řadu změn v míře nezaměstnanosti jednotlivých okresů kraje Vysočina. V celém období se s nejvyšší mírou potýká okres Třebíč. Oproti tomu okres Pelhřimov má míru nezaměstnanosti

nejnižší, přesto se i zde nezaměstnanost zvyšuje. V roce 2002 byla míra nezaměstnanosti na Pelhřimovsku 4,48 %, ale v roce 2004 to bylo již 6,10 %. Povzbuzující je vývojová tendence u problematických okresů Třebíč a Žďár nad Sázavou, která naznačuje postupné snižování nepříznivé dynamiky růstu míry nezaměstnanosti v těchto okresech.

Vývoj míry nezaměstnanosti v kraji podle vzdělání

Vzdělání patří k rozhodujícím faktorům nezaměstnanosti. Vyšší vzdělání znamená větší adaptabilitu uchazeče o práci a širší nabídku dovedností uchazeče. Samozřejmě kvalifikované pracovní síly jsou určité zkušenosti s výpočetní technikou a jazyková vybavenost.

Graf. 2 : Vývoj míry nezaměstnanosti podle dosaženého vzdělání v kraji Vysočina.



Z přílohy 2 a grafu 2 je patrné, že s nízkým dosaženým vzděláním stoupá míra nezaměstnanosti. V celém období je nejvíce nezaměstnaných osob ve vzdělanostní skupině základní vzdělání a bez vzdělání. Na druhém a třetím místě se střídají střední vzdělání bez maturity a s maturitou. Míra nezaměstnanosti u vysokoškolsky vzdělaných lidí je velmi nízká v celém období, ale za poslední 4 roky se značně zvýšila oproti předcházejícím létům. Například v roce 2004 byla míra nezaměstnanosti u vysokoškolsky vzdělaných lidí stejná jako u osob se středním vzděláním s maturitou (shodně 4,4 %). Tento problém je v naší společnosti všeobecným a souvisí s nezaměstnaností čerstvých absolventů škol, tj. věkové kategorie 20-29 let.

Vztah vzdělání a nezaměstnanosti v kraji Vysočina

Z podkladových údajů ČSÚ byla sestavena kontingenční tabulka počtu zaměstnaných a evidovaných nezaměstnaných osob v kraji Vysočina v roce 2004 a stupně jejich dosaženého vzdělání (tabulka 3).

Tabulka 3 : **Kontingenční tabulka počtu zaměstnaných (v tis. osob) a úrovně jejich dosaženého vzdělání v kraji Vysočina**

| Vzdělání | Zaměstnaný | | Celkem |
|----------------------|------------|------|--------|
| | Ano | Ne | |
| Základní | 14,8 | 2,8 | 17,6 |
| Střední bez maturity | 113,5 | 9,6 | 123,1 |
| Střední s maturitou | 85,3 | 4,0 | 89,3 |
| Vysokoškolské | 24,2 | 1,1 | 25,3 |
| Celkem | 237,8 | 17,5 | 255,3 |

Po sestavení tabulky 3 je zřejmé, že nízké počty nezaměstnaných v porovnání s počtem zaměstnaných podle stupně vzdělání způsobily problémy v podmínkách použitelnosti X^2 -testu. S ohledem na nesejnorodost skupin vzdělání nebylo možné řádky sloučit. X^2 -test byl na hraně jeho použitelnosti. Výsledkem řešení bylo testovací kritérium $X^2 = 3,47$. Daný vztah mezi zaměstnaností a vzděláním nebyl s pravděpodobností 95% prokázán. Příčina zjištěné skutečnosti není jednoznačná. Jedna z významných možností vysvětlení jevu je odliv vzdělaných lidí z kraje Vysočina do regionů s větším počtem pracovních příležitostí a s lepším finančním ohodnocením.

Závěr

Kraj Vysočina patří v míře nezaměstnanosti ke krajům průměrným. Příznivě roste počet obyvatel s vyšším vzděláním, avšak vzdělání zatím nijak nesnižuje nezaměstnanost. Kraj se potýká s pomalejší restrukturalizací a tím s menší potřebou pracovních sil v oblasti služeb. Nadprůměrná je zaměstnanost v zemědělství. Statisticky nevýznamný vztah mezi vzděláním a zaměstnaností ukazuje na negativní jev v podobě odlivu kvalifikované pracovní síly do jiných regionů.

Příspěvek vznikl v rámci řešení projektu QG60030 „Strategie využití sociální a lidského kapitálu při revitalizaci venkova v kraji Vysočina“.

Použitá literatura:

- (1) HELÍSEK, M. *Makroekonomie, základní kurs*. II. vydání. Slaný: Nakladatelství a vydavatelství MELANDRIUM, 2002. ISBN 80-86175-2-1
- (2) NOVÁK, S. *Vzdělání a nezaměstnanost – hodnocení v regionech ČR*, bakalářská práce, ČZU, Praha 2006
- (3) SVATOŠOVÁ, L., KÁBA, B., PRÁŠILOVÁ, M. *Zdroje a zpracování sociálních a ekonomických dat – učební texty*, ČZU v Praze, 2005, ISBN 80-213-1189-4

Kontakt:

Ing. Marie Prášilová, CSc., katedra statistiky, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbát, tel.: 420 224 382 235, e-mail: prasilova@pef.czu.cz

Bc. Stanislav Novák, student České zemědělské univerzity v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbát, tel.: 420 602 305 000, e-mail: s.n.o.v.a.k@seznam.cz

Příloha 1: Struktura obyvatelstva podle dosaženého vzdělání.

| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | Prům. koef. růstu |
|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------------------|
| Ve věku 15 let a více | 412,8 | 415,9 | 418,7 | 421,3 | 424,0 | 426,2 | 428,1 | 429,6 | 429,8 | 431,3 | 433,1 | 434,8 | 1,0263 |
| Základní vzdělání a bez vzdělání | 130,7 | 122,5 | 117,9 | 112,7 | 111,3 | 107,8 | 104,2 | 100,5 | 98,5 | 92,1 | 87,5 | 91,0 | 0,8344 |
| Střední bez maturity | 162,2 | 170,9 | 176,3 | 184,4 | 191,9 | 179,0 | 184,2 | 172,4 | 180,8 | 184,3 | 191,3 | 183,0 | 1,0622 |
| Střední s maturitou | 97,5 | 96,3 | 99,8 | 100,2 | 95,6 | 113,5 | 116,9 | 131,6 | 126,4 | 125,1 | 122,3 | 128,7 | 1,1489 |
| Vysokoškolské | 22,0 | 26,2 | 24,7 | 24,0 | 25,2 | 25,9 | 22,8 | 25,1 | 24,0 | 29,8 | 31,9 | 32,1 | 1,2079 |

Příloha 2 : Vývoj míry nezaměstnanosti podle dosaženého vzdělání v kraji Vysočina v období 1993 – 2004.

| | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Vzdělanostní skupina | | | | | | | | | | | | |
| Základní vzdělání a bez vzdělání | 7,3 | 6,3 | 5,1 | 5,9 | 10,0 | 11,4 | 20,5 | 16,0 | 17,9 | 14,4 | 11,2 | 15,9 |
| Střední bez maturity | 4,2 | 4,2 | 3,6 | 3,2 | 3,7 | 5,3 | 7,7 | 6,7 | 5,9 | 4,8 | 4,7 | 7,8 |
| Střední s maturitou | 3,9 | 3,8 | 3,8 | 3,2 | 4,3 | 6,5 | 9,0 | 6,0 | 4,6 | 4,4 | 5,7 | 4,4 |
| Vysokoškolské | . | 2,4 | . | . | . | . | . | . | 2,6 | 3,4 | 4,4 | 4,4 |

SOCIÁLNÍ EKONOMIKA - PROSTOR PRO ROZVOJ NEZISKOVÉ SFÉRY

Martina Prskavcová

Klíčová slova:

sociální ekonomika - sociální podnik – fundraising - corporate social responsibility - nestátní neziskové organizace

Key words:

Social Economy - Social Enterprise – Fundraising - Corporate Social Responsibility - Non-Profit-Association

Abstract:

This article is interested in new terms which are used in economy. It means these terms: Social Economy, Social Enterprise, Fundraising and Corporate Social Responsibility. The article search new view to economy from close view “profit only” to wider view “people, planet, profit”. This new view is new beating board for Non-Profit-Association in the Czech Republic.

Sociální ekonomika a sociální podnik

Jakákoliv studie zabývající se sociální ekonomikou se okamžitě stává potenciálním diskusním materiálem. Sociální ekonomika totiž není jasně vymezeným sektorem. Proto budou následovat některé pohledy na tuto část ekonomiky.

Sociální ekonomika zahrnuje aktivity prováděné organizacemi typu družstev, vzájemně prospěšnými organizacemi a spolky, jejichž etickým východiskem jsou následující principy:

- cílem je služba členům nebo komunitě, ne primárně vytváření zisku, zisk (přebytek) tedy není zapovězen, nicméně jeho využití by mělo směřovat například ke zvýšení kvality poskytovaných služeb, atd., není hlavním motivem k činnosti,
- nezávislost řídicích struktur organizace, nezávislost managementu je základní odlišností institucí sociální ekonomiky od institucí veřejného sektoru, které nemohou využívat široké škály předností nezávislého managementu,
- demokratický rozhodovací proces, tento princip vychází z pravidla typického pro družstevní typ organizace, pravidla „jeden člen, jeden hlas“; je to opozitum od jinak obvyklého pravidla „jeden podíl, jeden hlas“, který soustřeďuje řídicí, resp. rozhodovací pravomoci do rukou užší skupiny či do rukou jednotlivců,
- nadřazenost lidí a práce (pracovní síly) nad kapitálem a redistribucí důchodů, tato vlastnost je vlastně odvozena od výše uvedených, resp. z nich vyplývá; jde o celou řadu konkrétních projevů, omezené rozdělování výnosů kapitálu, rozdělování přebytku/zisku mezi pracovníky či členy ve formě bonusů, tvorba rezervních fondů pro „business“ aktivity, okamžité zužitkování přebytků pro sociální účely, apod.¹

¹ *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomieaNNO-CVNS2005.pdf>>

Sociální ekonomiku tvoří organizace a podniky nezávislé na státu, které v různých oblastech podnikají a zisk věnují na poskytování sociálních služeb. V Evropě je obvyklé, že jde o sociální služby státem nezajišťované, jako je například začleňování bezdomovců a lidí dlouhodobě nezaměstnaných zpět do společnosti, pomoc drogově závislým, ženám pečujícím o zdravotně postižené děti či staré rodiče, mikroškolky, pomoc migrantům, apod. Více než na struktury dbají tyto organizace na rozvoj lidských zdrojů.²

Definice sociálního podniku vytvořená britskou vládou byla publikována v červenci roku 2002, je v ní uvedeno, že sociální podnikání je činnost s primárně sociálními cíli, kdy hospodářské přebytky jsou přednostně znovu investovány do podnikání za stejným účelem nebo do rozvoje místní komunity spíše než aby se jednalo o činnost vedenou potřebou maximalizovat zisk pro zainteresované skupiny/osoby či vlastníky.³

Pojetím sociální ekonomiky se zabývá O. Čepelka, který uvádí, že pro toto pojetí je charakteristický důraz na rizikové, společensky znevýhodněné skupiny obyvatel. Jako další důležitý pojem uvádí sociální inkluzi, (znovu) začlenění znevýhodněných skupin do ekonomického a společenského života. Podle Čepelky mezi „typické znevýhodněné skupiny“ patří například: nezaměstnaní, zejména dlouhodobě, noví absolventi škol bez praxe, matky s malými dětmi, drogově závislí a další skupiny. Čepelka uvádí, že o společenské začlenění těchto a dalších skupin usilují v zemích EU prostřednictvím partnerství veřejného sektoru s nevládními neziskovými organizacemi a podnikatelskými subjekty. Jedním z prostředků je tzv. sociální ekonomika.⁴ Sociální ekonomika je zde vlastně prezentována jako nástroj veřejné moci, dokonce mezinárodní, resp. nadnárodní. Dále je konstatováno, že se v rámci zemí EU postupně prosazuje chápání sociální ekonomiky jakožto části veřejné politiky. Tato veřejná politika směřuje prostřednictvím podpory ziskových i neziskových organizací k zajištění sociální inkluze.

Dalším zajímavým zdrojem informací o sociální ekonomice jsou práce M. Hunčové. Hunčová se věnuje problematice sociální ekonomiky v kontextu s fenomény souvisejícími, konkrétně s ekonomikou participativní, demokratickou a kooperativní. Konstatuje, že sociální ekonomie a sociální ekonomika jsou pojmy, prostřednictvím kterých se dnes země EU pokouší uchopit sociální dimenzi trhu. Souvisí s reformou sociálního státu; jde o reakci na pokles tempa růstu evropských ekonomik.⁵

Výše uvedený výklad je zřejmým důkazem toho, že není oprávněné nazývat podnik, který provádí sociální politiku podniku, či se chová společensky odpovědně jako sociální podnik, toto označení patří především organizacím neziskového sektoru a výše uvedeným způsobům podnikání. Následující část se zabývá postavením NNO a jejich financováním.

² SÍMÁKOVÁ, L. *Sociální podnik a jeho formy*. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <http://fse.ujepurkyne.com/materialy/KFU_huncova_UFNOSimkova.pdf>

³ DEFOURNY, J. *Sociální podniky v rozšířené Evropě – Koncept a skutečnosti*. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <http://www.scmvd.cz/download/Socialnipodniky_Defourny_EMES1.doc>

⁴ ČEPELKA, O. *Průvodce neziskovým sektorem EU*. 2.díl. Liberec: Omega, 2003. ISBN 80-902376-4-9, s. 91. Uvedeno v *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomeiaNNO-CVNS2005.pdf>>

⁵ HUNČOVÁ, M. *Ekonomický rozměr občanské společnosti*. Ústí nad Labem: FSE ÚJP, 2004. ISBN 80-7044-605-6, s. 138. Uvedeno v *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomeiaNNO-CVNS2005.pdf>>

Postavení nestátních neziskových organizací

Problémovou oblastí je samotné postavení nestátních neziskových organizací (NNO) ve společnosti. Toto postavení ovlivňuje přetrvávající společenský požadavek na pokrytí veřejných služeb silným státem, což ovlivňuje historický vývoj uplynulých desetiletí, který nepodporoval občanský charakter společnosti. Pokud se bude občanská společnost v České republice upevňovat, poroste význam nestátních neziskových organizací propojujících na principu osobní svobody a solidarity základní společenské oblasti trh, stát a rodinu.⁶[8]

V České republice jsou základními zdroji financování NNO veřejné finance, vlastní podnikatelské aktivity, granty, zdroje z nadací, příjmy od dárců, sponzorské příspěvky, příjmy z loterií, zahraniční finanční zdroje. A tyto zdroje je možné získat právě pomocí tzv. Fundraising, kterému se více věnuje následující část.

Fundraising v neziskových organizacích

Fundraising je systematická činnost, jejímž výsledkem je získání finančních či jiných prostředků na obecně prospěšnou činnost organizací nebo jednotlivců. Organizacemi bývají zpravidla nevládní neziskové organizace, rozpočtové nebo příspěvkové organizace (vzdělávací instituce, nemocnice, zařízení sociální péče atd.), obce, mikroregiony, kraje, církve, v některých státech i politické strany a v neposlední řadě i podnikatelské subjekty poskytující veřejně prospěšnou službu. Oslovenými dárci bývají jednotlivci (mecenáši nebo sponzoři), firmy, nadace, státní úřady, orgány místní nebo krajské (regionální) samosprávy, orgány EU. V rámci fundraisingu lze též pořádat benefiční akce, prodávat určité výrobky nebo služby nebo organizovat kluby přátel, jejichž členové pravidelně přispívají na činnost podporované organizace.⁷[10]

Slovo fundraising je skloňováno ve stále více pádech. Přitom je velmi pravděpodobné, že tento nepříliš libozvučný termín fundraising zůstane v češtině i v mnoha dalších jazycích součástí žargonu občanského sektoru. Co se tedy pod pojmem fundraising skrývá:

- Je to obor zahrnující různé metody a postupy, jak získat finanční a jiné prostředky na činnost organizací občanské společnosti.
- Je to „věda“ o tom, jak přesvědčit druhé, že Vaše organizace dokáže řešit důležité problémy a že je potřebnou součástí společnosti.
- Je to nástroj, jehož pomocí lze druhé inspirovat k dobrým skutkům, přesvědčit je, že peníze nejsou všechno a dát jim možnost darovat i svůj čas, zájem a důvěru.

Velice zajímavou oblastí, která se začíná objevovat především mezi subjekty trhu je tzv. CSR – Corporate Social Responsibility aneb dosahování firemního zisku či maximalizace tržní hodnoty firmy za předpokladu dodržování zákonů a odpovědnosti manažerů, vlastníků a zaměstnanců, to jsou předpoklady pro naplnění společenské odpovědnosti firmy. Této problematice se věnuje následující část.

⁶ BOUKAL, P. *Nestátní neziskové organizace v České republice, problémové oblasti v jejich postavení a řízení*. In *Ekonomika a management organizací – Nová teorie ekonomiky*. Sborník VŠE, Praha, 2005.

⁷ <http://cs.wikipedia.org/wiki/Fundraising>

Corporate Social Responsibility

Společenská odpovědnost firem je dobrovolné integrování sociálních a ekologických hledisek do každodenních firemních operací a interakcí s okolím.⁸

Společenská odpovědnost firmy je výrazem společenské odpovědnosti jejích vlastníků a majitelů. Nikoliv principem, který by nahrazoval právní podmínky dané státem pro dosahování cílů firmy. Z pohledu státu jde o dobrovolný doplněk veřejně garantovaných a vymahatelných pravidel pro podnikání.

Pro objasnění toho, co společenská odpovědnost znamená v praxi, uvedme některé její konkrétní projevy, a to v rovinách daných trojím základem podnikání (triple-bottom-line): návrh konceptu, který požaduje, aby se celkový obraz podniku zakládal nejen na ekonomických, ale i environmentálních a sociálních ukazatelích, jejich konkrétní obsah je uveden v následující tabulce č. 1.

TAB. 1 Roviny CSR

| Ekonomická rovina CSR |
|--|
| Principy dobrého řízení firmy (corporate governance), etický kodex |
| Odmítnutí korupce |
| Transparentnost |
| Ochrana duševního vlastnictví |
| Vztahy s investory |
| Dodavatelско-odběratelské vztahy |
| Vztahy se zákazníky |
| Kvalita a bezpečnost produktů či služeb |
| Sociální rovina CSR |
| Firemní filantropie a firemní dobrovolnictví |
| Zaměstnanecká politika, zdraví a bezpečnost zaměstnanců, vzdělání, rekvalifikace |
| Zaměstnávání minoritních a ohrožených skupin obyvatelstva |
| Rovnost žen a mužů |
| Odmítnutí dětské práce |
| Lidská práva |
| Environmentální rovina CSR |
| Ekologická výroba, produkty a služby (standardy řady EMAS a ISO 14000) |
| Ochrana přírodních zdrojů |
| Investice do ekologických technologií |
| Ekologická firemní kultura (recyklace, úspory energie atd.) |

Zdroj: Kolektiv autorů. *Napříč společenskou odpovědností firem*. Praha: AISIS o.s., 2005. ISBN 80-239-6111-X. [online]. [cit. 04/2006] Dostupné z: <<http://www.sof.cz/download/Napric-SOF.pdf>>, s. 31.

Společenská odpovědnost firem se projevuje integrací pozitivních postojů, praktik či programů do podnikatelské strategie firmy na úrovni jejího nejvyššího vedení. Vyžaduje posun pohledu na vlastní společenskou roli z úrovně "profit only" k širšímu pohledu v aktuálním kontextu často zmiňovaných tři „Pé“: „people, planet, profit“ (lidé, planeta zisk).

⁸ *Green Paper*. European Communities. 2001 [online]. [cit. 02/2006] Dostupné z: <http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/index.htm>

Do externí dimenze CSR patří vazba na **lokální/místní komunity**. Činnost firem může mít pozitivní i negativní dopad na její nejbližší okolí. Pokud firma přispívá ke snižování nezaměstnanosti, zvyšování místního (regionálního) rozpočtu, vyplácí mzdy a k tomu ještě podporuje místní občanské aktivity, je téměř jisté, že její vliv na nejbližší okolí bude v souladu s principy CSR. I její činnost neznečišťující životní prostředí a schopnost komunikovat je potom nástrojem k prohlubování vztahů s místní občanskou komunitou a zvyšováním její prestiže, která může přispět k vyšším tržbám, loajální pracovní síle a v neposlední řadě k udržování sociálního, resp. společenského smíru v dané lokalitě (regionu) apod.

Nástroje CSR, a to především v oblasti sociální, jsou důležitým pojítkem mezi firmou a místem, ve kterém působí. Hlavně v posledních letech se role podniků ve společnosti změnila. Firma již není vnímána pouze jako subjekt, který má produkovat výrobky nebo služby výhradně za účelem generování zisku. Očekávání jejího okolí jsou dnes podstatně větší. V oblasti sociální politiky podniku se jedná především o oblasti filantropie.

Termín filantrop pochází etymologicky z řeckého *filanthropos*, což je složenina dvou slov: *fil(os)* (milující) a *anthropos* (člověk). Termín filantrop je do češtiny běžně překládán jako lidumil. Filantropie je tedy láska k člověku, lidumilnost. Filantropie je chápána jako souhrn činností a chování, které vedou k vědomé podpoře druhých osob (jednotlivců, skupin, organizací). Liší se od altruismu, který je individuální iniciativou a je většinou omezen na nejbližší okolí. Filantropie se pokouší řešit problémy slabších či handicapovaných v širších souvislostech, koncepčně a má tendenci se organizovat do celého systému péče o tyto problematické skupiny. Na nejobecnější rovině je vedena snahou dosáhnout vyšší kvality života jak jednotlivce, tak celé společnosti.⁹

Závěr

Možnosti NNO spojené se vstupem ČR do EU a tím možné čerpání prostředků z evropských fondů, ale také posun podnikatelského prostředí z oblasti „profit only“ do oblasti „people, planet, profit“ je velkým prostorem pro rozvoj NNO a především v jejich změnu ke koncepčním, strategicky orientovaným NNO, které změní radikálně pohled na problematiku sociálního, ale i jiného zajištění pouze z pohledu státu a státních organizací na pohled trhu, rodiny.

Rozvoj subsidiarity a partnerství nejen mezi NNO, ale především mezi všemi občany daného společenství vytvoří základ pro novou „sociální ekonomiku“, která bude mimo jiné vytvářet fungující síť NNO nejen v rámci Evropy, ale i na mezinárodních platformách, čímž dojde k rozvoji know-how a především k růstu profesionality NNO a jejich zaměstnanců. Právě profesionalita lidských zdrojů působících v NNO je stále velkým problémem, chybí právníci, ekonomové, kteří dokonale ovládají problematiku neziskového sektoru. To se samo jeví jako velká příležitost pro všechny vzdělávací organizace, a právě možná vysoké školy by se vzdělávání v daných oborech mohly intenzivněji věnovat.

⁹ *Co je firemní filantropie?* [online]. [cit. 05/2006] Dostupné z:

<http://www.feminismus.cz/fulltext.shtml?x=171507>

Použitá literatura:

- (1) BOUKAL, P. Nestátní neziskové organizace v České republice, problémové oblasti v jejich postavení a řízení. In *Ekonomika a management organizací – Nová teorie ekonomiky*. Sborník VŠE, Praha, 2005
- (2) *Co je firemní filantropie?* [online]. [cit. 05/2006] Dostupné z: <http://www.feminismus.cz/fulltext.shtml?x=171507>
- (3) ČEPELKA, O. *Průvodce neziskovým sektorem EU*. 2.díl. Liberec: Omega, 2003. ISBN 80-902376-4-9, s. 91. Uvedeno v *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomieaNNO-CVNS2005.pdf>>
- (4) DEFOURNY, J. *Sociální podniky v rozšířené Evropě – Koncept a skutečnosti*. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <http://www.scmvd.cz/download/Socialnipodniky_Defourny_EMES1.doc>
- (5) *Green Paper*. European Communities. 2001 [online]. [cit. 02/2006] Dostupné z: <http://ec.europa.eu/employment_social/soc-dial/csr/index.htm>
- (6) <http://cs.wikipedia.org/wiki/Fundraising>
- (7) HUNČOVÁ, M. *Ekonomický rozměr občanské společnosti*. Ústí nad Labem: FSE ÚJP, 2004. ISBN 80-7044-605-6, s. 138. Uvedeno v *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomieaNNO-CVNS2005.pdf>>
- (8) Kolektiv autorů. *Napříč společenskou odpovědností firem*. Praha: AISIS o.s., 2005. ISBN 80-239-6111-X. [online]. [cit. 04/2006] Dostupné z: <<http://www.sof.cz/download/Napric-SOF.pdf>>
- (9) SÍMÁKOVÁ, L. *Sociální podnik a jeho formy*. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <http://fse.ujepurkyne.com/materialy/KFU_huncova_UFNOsimkova.pdf>
- (10) *Sociální ekonomika a NNO v ČR*. Centrum pro výzkum neziskového sektoru a Nadací rozvoje občanské společnosti 2005. [online]. [cit. 07/2006] Dostupné z: <<http://www.scmvd.cz/download/SocekonomieaNNO-CVNS2005.pdf>>

Kontakt:

Ing. Martina Prskavcova, Ph.D.

Technická univerzita v Liberci

Katedra financí a účetnictví, Katedra podnikové ekonomiky

Hálkova 6

460 01 Liberec

Tel.: +48 535 2353, e-mail: maritna.prskavcova@centrum.cz

VÝVOJ KURZU ČESKÉ KORUNY – KORELACE MĚN

Jitka Ptatscheková

Klíčová slova:

Euro - měnové riziko- měnový kurz

Key words:

Euro - currency risk – exchange rate

Abstract:

The present article is based on the korelation of exchange rates.

Úvod

V posledních letech došlo k výraznému zhodnocení české koruny vůči euru a americkému dolaru. Tento vývoj byl velmi příznivý pro české importéry, kterým se snižovaly náklady na dovoz zboží ze zahraničí a kteří zároveň dosahovali při držbě otevřené pasivní devizové pozice výrazných kurzových zisků.

Složitá problematika vývoje měnových kurzů zahrnuje také oblast bádání, která se zabývá vzájemným vztahem jednotlivých měn. Následující příspěvek je možné chápat jako úvod do této náročné problematiky.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení grantu GAČR č. 40270470642.

Korelace měn¹ v celkové devizové pozici

Na měnové riziko firmy nepůsobí měny odděleně, ale je možné, že mezi některými působí vzájemný vztah, který se vyjadřuje statisticky prostřednictvím korelace. Při zjištění devizové pozice je proto významné sledovat **korelaci** změn jednotlivých měn, v nichž má firma celkovou devizovou pozici. Korelace vyjadřuje statisticky míru těsnosti závislosti proměnných x a y , tzn. míru lineární závislosti například změn kurzu CZK/USD a CZK/EUR. Pokud budou mít tyto změny měn vysokou míru těsnosti závislosti, může dojít ke kompenzaci účinků změn kurzů na aktiva a pasiva firmy. Některé způsoby měření měnového rizika² zohledňují možnou korelaci a povolují kompenzaci pozic, jejichž korelační koeficient dosahuje požadované hodnoty. Zohlednění vzájemných vztahů měn v devizové pozici přináší pro řízení devizového rizika úsporu nákladů na zajištění, které se dosáhne tím, že se vykompenzují pozice v korelovaných měnách. *Vzájemná kompenzace korelovaných pozic vede ke snížení celkové devizové pozice a tím ke snížení měnového rizika firmy.*

Před další analýzou korelace je nutno si položit otázku, jaké jsou příčiny korelace měn. *Základní příčiny korelace změn měn lze hledat především v :*

- existenci pevně definovaných vazeb měn,
- ekonomických souvislostech.

¹ Jedná se o korelace měnových kurzů, ale pro zjednodušení budeme užívat korelace měn.

² Metoda VaR

Jedním z důvodů korelace měn jsou pevné systémy devizových kurzů, které určují fixně vazbu domácí měny na určitou měnu cizí. Za příklad by mohl sloužit rakouský šilink, který byl do roku 1995 pevně vázán na německou marku. Z ekonomických souvislostí, které způsobují korelaci měn lze uvést například strukturu zahraničního obchodu nebo strukturu kapitálových pohybů. Pokud bude export zaměřen jednostranně na úhradu v jedné určité měně, např. USD, bude vývoj USD silně ovlivňovat vývoj domácí měny. Četné výzkumy prokázaly existenci a měřitelnost korelace měn v čase. K výpočtu vzájemné korelace změn kurzů se používá *korelační koeficient*, který je určen následujícím vztahem³:

$$\rho_{A,B} = \frac{\sigma_{A,B}}{\sigma_A \sigma_B}$$

Vysvětlivky symbolů:

| | |
|----------------|--|
| $\rho_{A,B}$ | korelační koeficient kurzových změn A a B |
| $\sigma_{A,B}$ | kovariance mezi změnami měn A a B |
| σ_A | směrodatná odchylka kurzových změn měny A (tj. volatilita) |
| σ_B | směrodatná odchylka kurzových změn měny B (tj. volatilita) |

V následující části budou rozebrány hraniční hodnoty korelačního koeficientu a jejich působení na devizovou pozici. Korelační koeficient může nabývat hodnot v intervalu $\langle -1, +1 \rangle$. V závislosti na druhu pozice a hodnotě korelačního koeficientu může dojít ke vzájemné kompenzaci ztrát a zisků vyplývajících z pohybu měn A a B.

Jako příklad si ukažme kompenzace hodnot koeficientů -1, 0, +1.

Příklad bude proveden za následujících **předpokladů**:

- *pozice I v měně A a pozice II v měně B mají po přepočtu do domácí měny stejnou hodnotu*
- *stejně doby splatnosti aktiv a pasiv tvořících devizové pozice I a II.*

Při hraniční hodnotě koeficientu $\rho_{A,B} = -1$ vykazují dané měny A a B silnou nepřímou lineární závislost. Tato lineární závislost se projevuje tím, že při kladných změnách měny A nastávají záporné změny měny B a naopak. Pokud označíme kladným znaménkem zhodnocení cizí měny a záporným znaménkem znehodnocení cizí měny vůči domácí, bude platit, že při znehodnocení měny A bude docházet ke zhodnocení měny B. Naopak při zhodnocení měny A bude docházet zároveň ke znehodnocení měny B. Pokud bude mít firma devizovou pozici v měně A a devizovou pozici v měně B, může dojít v závislosti na typu otevřené devizové pozice ke kompenzaci účinků změn devizového kurzu na hodnotu aktiv a pasiv v domácí měně. Drží-li za této situace firma otevřené devizové pozice aktivní ve měnách A i B nebo pasivní v měnách A i B, bude docházet ke kompenzaci účinků vlivu změny devizového kurzu na hospodářský výsledek firmy. Bude-li však firma držet v A pozici aktivní a zároveň v měně B pozici

³ Beike, R.: Devisenmanagement, s. 69

pasivní či naopak, nebude docházet ke kompenzaci kurzových zisků a ztrát způsobených změnami devizových kurzů.

Při hodnotě koeficientu korelace $\rho_{A,B} = +1$ vykazují dané měny přímou lineární závislost. O měnách A a B potom platí, že pokud dojde ke kladné změně měny A, dojde i ke kladné změně měny B. Totéž platí i pro záporné změny měn. O měnách, které odpovídají uvedenému korelačnímu koeficientu lze říci, že se pohybují stejným směrem. Pokud dochází ke znehodnocení měny A, znehodnocuje se zároveň měna B. Tento vztah platí i opačně, tzn. pokud dochází ke zhodnocení měny A, zhodnocuje se také měna B. Jaké důsledky bude mít tato vzájemná silná lineární korelace pro firmu, jenž bude držet devizové pozice v měně A a B? Bude-li firma držet například aktivní pozici v A a pasivní v měně B, budou se při zhodnocení či znehodnocení měn kompenzovat kurzové zisky a ztráty. Taktéž za situace, kdy by firma držela pasivní pozic v A a aktivní v měně B, by docházelo ke kompenzaci účinků změny devizového kurzu.

Při hodnotě koeficientu $\rho_{A,B} = 0$ není patrná mezi změnami měn A a B lineární závislost. Pokud jsou měny A a B nekorelované, nedochází ke kompenzaci kurzových zisků a ztrát vyplývajících z pozic držených v těchto měnách.

Pro většinu měn bude vycházet korelační koeficient různý od hraničních hodnot. Podle toho, jak se absolutní hodnota korelačního koeficientu bude blížit jedné či nule, je možné měny označit za silně či slabě korelované. Pokud se bude absolutní hodnota korelačního koeficientu blížit jedné, lze tyto měny označit za silně korelované. Bude-li se absolutní hodnota korelačního koeficientu blížit nule, lze o měnách říci, že jsou slabě korelované. Kurzové zisky a ztráty plynoucí z pozic měn, jejichž korelační koeficient nebude dosahovat hraničních hodnot, se nebudou kompenzovat.

V následující tabulce 1 jsou zachyceny projevy změn devizových kurzů na hodnotu celkové pozice firmy. Přehled zachycuje změny měn pouze při hraničních hodnotách koeficientu korelace -1 a 1.

Tabulka 1: Přehled korelace a kompenzace v závislosti na devizové pozici

| Devizová pozice v měně A (pozice I) | Devizová pozice v měně B (pozice II) | Korelace mezi kurzovými změnami měn A a B | Celková hodnota(v domácí měně) při kurzových změnách |
|-------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| Aktivní pozice | Aktivní pozice | = -1 | kurzové ztráty(zisky) z pozice I se kompenzují s kurzovými zisky(ztrátami) z pozice II |
| Aktivní pozice | Aktivní pozice | = +1 | nedochází ke kompenzaci |
| Pasivní pozice | Pasivní pozice | = -1 | dochází ke kompenzaci |
| Pasivní pozice | Pasivní pozice | = +1 | nedochází ke kompenzaci |
| Aktivní pozice | Pasivní pozice | = -1 | nedochází ke kompenzaci |

| Devizová pozice v měně A (pozice I) | Devizová pozice v měně B (pozice II) | Korelace mezi kurzovými změnami měn A a B | Celková hodnota(v domácí měně) při kurzových změnách |
|-------------------------------------|--------------------------------------|---|--|
| Pasivní pozice | Aktivní pozice | = +1 | dochází ke kompenzaci |
| Aktivní pozice | Pasivní pozice | = + 1 | dochází ke kompenzaci |

Upraveno podle : Beike, R.: Devisenmanagement, s. 72

Z tabulky 1 vyplývá, že existují čtyři kombinace devizových pozic a korelačního koeficientu, při nichž se kurzové zisky vznikající z pozice I kompenzují s kurzovými ztrátami z pozice II. Ke vzájemné kompenzaci dochází při situaci, kdy jsou obě pozice aktivní a mezi měnami obou pozic existuje negativní korelace o hodnotě koeficientu $\rho_{A,B} = -1$. Dalším příkladem úplné kompenzace je situace, kdy má firma pasivní pozice I a II ve měnách, které vykazují opět negativní korelaci o hodnotě korelačního koeficientu $\rho_{A,B} = -1$. Ke vzájemné kompenzaci zisku a ztráty dojde za situace, pokud bude pozice I aktivní a pozice II pasivní a jejich korelace odpovídá koeficientu $\rho_{A,B} = +1$. Kurzové zisky a ztráty se vykompenzují i za opačné situace, tedy pokud bude pozice I pasivní a pozice II aktivní.

Slabinou zjišťování vzájemných korelací změn měn je především:

- a) nestálost odhadu velikosti korelačního koeficientu v čase,
- b) matematická náročnost výpočtu.

Četná empirická pozorování dokázala nestálost korelačních koeficientů v čase. Tento problém se v praxi nechá odstranit tím, že se korelace měn v určitých intervalech přepočítává a pozice se kompenzují s přihlédnutím k aktuálním výsledkům.

Závěr

Analyzovaná situace devizových pozic v měně A a B odpovídá nejjednoduššímu případu. Firma může v realitě ovšem držet pozice ve více cizích měnách a potom se výpočet korelačních koeficientů bude stávat matematicky náročným, protože je nutné počítat korelační koeficienty mezi všemi měnami. Matematickou náročnost výpočtu korelačních koeficientů pro více měn lze odstranit prostřednictvím výpočetní techniky. Po zobecnění výsledků předchozích úvah je možné o vlivu korelace na devizovou pozici firmy učinit následující závěry: *Vzájemná kompenzace kurzových zisků a ztrát z jednotlivých pozic závisí především na typu pozice, době držení pozice, objemu pozice, citlivosti devizové pozice na změnu devizového kurzu a hodnotě korelačního koeficientu.*

Použitá literatura:

- (1) BEIKE, R.: Devisenmanagement. Hamburg, S+W Steuer- und Wirtschaftsverlag, 1995, ISBN 3-89161-676-7.
- (2) JARCHOW, H., J.-RÜHMANN. P.: Monetäre Außenwirtschaft. I. Monetäre Außenwirtschaftstheorie. 4. Auflage, Göttingen, Vandenhoeck und Ruprecht, UTB für Wissenschaft, 1994, ISBN 3-8252-1184-3.
- (3) THIEBEN, F.: Der kurzfristige Wechselkurs. Fritz Knapp Verlag, Frankfurt am Main, 1995, ISBN 3-7819-0561-6.
- (4) DURČÁKOVÁ, J. - MANDEL, M.: Mezinárodní finance. Praha, Management Press, 2000, ISBN 80-7261-017-1.

Kontakt:

Ing. Jitka Ptatscheková, Ph.D.
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
50003 Hradec Králové
493331234, jitka.ptatschekova@uhk.cz

REGIONALE UNTERSCHIEDE BEI DER KUNDENWAHRNEHMUNG DER FAKTOREN, DIE SEIN EINKAUFsverhalten BEEINFLUSSEN

Šárka Rahmanová

Klíčová slova:

Nákupní chování spotřebitelů - preference spotřebitelů - rychloobrátkové zboží

Key words:

Purchasing behaviour of customers - customers preference - fast moving consumer goods

Abstract:

This article accentuates an influence of a development on a grocery retail market and on a shopping centres real estate market on purchasing behaviour of customers demanding fast moving consumer goods. After the determination of the FMGC the main attention is paid to the topic of subjective preferences of customers evaluating importance of individual factors affecting their choice of store-unit. An existence of regional differences in a perception and a determination of an importance of these individual factors is emphasized and demonstrated on an example and evaluation resulting from individual interviews that were realized as research project in shopping centres in cities Praha and České Budějovice in the Czech Republic in 2005 and 2006.

1. Einleitung

Die Entwicklung des Verbrauchermarktes und somit des Verhalten der Konsumenten, die sog. "Fast Moving Consumer Goods" (FMCG) d.h. die Waren des täglichen Bedarfs in Einkaufszentren der Tschechischen Republik nachfragen, ist direkt durch die Entwicklung des Einzelhandelsmarktes mit dem Schwerpunkt FMCG und der eigentlichen Immobilieninvestitionen in die Einkaufszentren beeinflusst. Denn die Kunden als Verbraucher, die in den Einkaufszentren die Waren des täglichen Bedarfs d.h. insbesondere die Nahrungsmittel und die Drogerie in den Super- bzw. Hypermärkten einkaufen wollen, können ihre Einkäufe der FMCG nur dann tätigen, wenn der Format des Einkaufszentrums für sie überhaupt verfügbar ist. Der eigentliche Ausstattungsgrad mit Einkaufszentrenflächen variiert gegenwärtig zwischen den einzelnen Kreisen der Tschechischen Republik sehr.

2. Definition von "Fast Moving Consumer Goods"

Die Betrachtung des Begriffs "Fast Moving Consumer Goods" (FMCG) bzw. "Fast Moving Consumer Products" oder "Schnelldreher" bezeichnet die Ware, die schnell im Verkaufsregal wechselt. Das schnelle Wechseln wird auch als eine schnelle Rotation bezeichnet. Zu dieser Warengruppe gehören vor allem Konsumgüter des täglichen Bedarfs wie Nahrungsmittel, Körperpflegeprodukte, Reinigungsmittel etc., die Konsumenten häufig, in der Regel routiniert und ohne lange zu überlegen einkaufen. Diese Warengruppe wird auch als Güter des täglichen Bedarfs bezeichnet. Charakteristisch für diese Warengruppe ist insbesondere der relativ niedrige Preis und die relativ einfache Substituierbarkeit.¹

3. Entwicklung des Einzelhandelsmarktes

Die Entwicklung der letzten Jahre im Einzelhandel, die durch Internationalisierung, Modernisierung und steigende Konzentration des Einzelhandels geprägt wurde, hatte dazu beigetragen, dass man gegenwärtig diesen Markt als Käufermarkt bezeichnen kann. Die Entwicklungstendenzen im Einzelhandelsstrukturen werden durch ökonomische Entwicklung und neue Verbrauchergewohnheiten beeinflusst. Ausgehend von der Meinung von Prof. Jindra können die gegenwärtigen Merkmale der Entwicklung auf dem tschechischen Einzelhandelsmarkt mit den typischen Merkmalen der Entwicklung des Einzelhandels in der Marktwirtschaft verglichen werden.²

Der Grad der Saturation mit Einzelhandelsflächen bzw. mit Handelskapazitäten ist regional sehr unterschiedlich. Auch die Konzentration der modernen Einkaufszentrenflächen weicht in verschiedenen Regionen bzw. Städten sehr deutlich ab. Die Entwicklung bzw. der Ausbau neuer Einkaufszentrenflächen hängt von den Aktivitäten der Investoren ab, die auf dem Spezialimmobilienmarkt ihr Geld anlegen. Der Eintritt der Investoren auf den tschechischen Shopping Center Immobilienmarkt wurde bedeutsam durch positive makroökonomische Entwicklung und die sich verbessernde Standortqualität für Investitionen des Landes beeinflusst. Dabei sollten insbesondere das ständige Wirtschaftswachstum, die steigende Kaufkraft und die positiven legislativen und steuerlichen Rahmenbedingungen der Tschechischen Republik erwähnt werden. Aus der Sicht der Investoren spielen selbstverständlich auch die Stabilität des Shopping Center Immobilienmarktes, die Qualität des Immobilienbestandes und der geplanten Entwicklungen und selbstverständlich auch die Entwicklung der Investitionsrentabilität eine sehr bedeutsame Rolle, wenn dieser den Markteintritt bzw. die Erweiterung der bestehenden Investitionen plant.

Die Entstehung eines modernen Einkaufsformats des Einkaufszentrums, in dem die Einzelhandelskapazitäten an einer Stelle konzentriert werden, ist ein typisches Merkmal der tschechischen Einzelhandelsentwicklung nach dem Jahre 1995. Anhand der Angaben von Cushman & Wakefield existierten im Jahre 2005 in der Tschechischen Republik insgesamt 1.348 Tausend Quadratmeter moderner Einkaufszentrenflächen. Dies ist, umgerechnet auf Tausend Einwohner des Landes, etwa 20 % unter dem EU Durchschnitt. Etwa 34% der modernen Einkaufszentrenflächen sind in der Hauptstadt Prag situiert. Daraus resultiert, dass die regionalen Unterschiede in der Ausstattungsdichte mit modernen Einkaufszentrenflächen per Tausend Einwohner zwischen einzelnen Bezirken der Tschechischen Republik sehr deutlich sind.³

4. Bedeutung der Einkaufsverhalten der Kunden beeinflussenden Faktoren

Die Wahrnehmung der einzelnen Faktoren aus Kundensicht ist für die Bestimmung des Ankaufsortes sehr bedeutsam. Die Kunden bilden sich im Rahmen deren Entscheidungsprozesse eigene subjektive Meinung über den einzelnen Retailer bzw. den Ankaufsort, in dem der Retailer dem Kunden seine Ware anbietet. Dabei spielen, bei der Entscheidung des Verbrauchers bei seiner Wahl, welche Geschäftseinheit er zum Einkauf auswählt, einige Faktoren eine sehr wichtige Rolle.

Wenn zum Beispiel die Motivation des Kunden gegeben ist, Nahrungsmittel und sonstige schnellliebige Ware wie zum Beispiel die Drogerie zu kaufen, folgt gleich laut der Theorie des Entscheidungsprozesses von den Autoren Lea, Tarpy and Webley die

Entscheidung des Kunden darüber, in welchem Geschäft bzw. bei welchem Retailer er den Einkauf realisieren wird.⁴ Dabei können den Entscheidungsprozess über die Auswahl einer bestimmten Geschäftseinheit neben dem Preisniveau auch zahlreiche andere Aspekte wie die Lage des Geschäftes, die Grösse der Sortimentauswahl, die Qualität des Sortiments und die Service-Qualität im Geschäft beeinflussen.

Die Bedeutung der Entscheidungsfaktoren lässt sich laut der Theorie von den Autoren Homburg und Rudolph auf dem Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit bzw. der Unzufriedenheit des Konsumenten mit der Dienstleistung des Retailers in bestimmter Geschäftseinheit und seiner Loyalität bzw. Nicht-Loyalität erläutern. Wenn der Retailer in seiner Geschäftseinheit die Bedingungen schafft, mit denen der Kunde Zufrieden ist, entsteht eine sogenannte positive Beziehung zwischen der Kundenzufriedenheit und dem Wiederkaufverhalten. Denn die Kundenzufriedenheit stellt die Grundlage für die Entstehung von Kundenloyalität dar, die man auch als Wiederkaufverhalten bezeichnen kann.⁵

5. Regionale Differenzen bei der Kundenwahrnehmung ausgewählter Faktoren

Die Untersuchung regionaler Differenzen bei der Kundenwahrnehmung ausgewählter oben genannten Faktoren war ein wichtiger Bestandteil meines Forschungsprojektes, der in den Jahren 2005 und 2006 realisiert wurde. Dabei wurde die Bedeutung einzelner Faktoren für die Verbraucher in den 14 Bezirkstädten der Tschechischen Republik untersucht.

Als Schwerpunkt der Untersuchung wurde das Verbraucherverhalten in einzelnen Bezirkstädten der Tschechische Republik ausgewählt, weil diese Städte als wirtschaftliche, finanzielle und kulturelle Zentren einzelner Bezirke dienen, und weil diese Städte über überregionale Bedeutung im Rahmen der 14 eigenständigen Bezirke verfügen. In diesen Städten konzentriert sich auch die Bewohneranzahl und somit die Kaufkraft der Region bzw. der Bezirke, die ein wichtiges Nachfragepotential und somit auch eine bedeutende Quelle für den Einzelhandel darstellt. Folgende Faktoren wurden als die entscheidenden für die Auswahl, in welcher Geschäftseinheit bzw. bei welchem Retailer die Verbraucher von FMCG einkaufen werden, bezeichnet:

- Sehr gute Lage der Geschäftseinheit (Erreichbarkeit der Verkaufsstelle durch öffentliche Verkehrsmittel, das Auto, kurze Entfernung der Verkaufsstelle von zu Hause, der Schule, der Universität oder der Arbeit)
- Niedriger Preis von FMCG
- Große Auswahl an Sortiment (quantitative Zusammensetzung des Sortiments)
- Hohe Aktualität von FMCG (der neueste Sortiment anhand der Werbung oder der verteilten Prospekte)
- Sehr gute Übersichtlichkeit der Geschäftseinheit (schnelle Orientation in der Verkaufsstelle)
- Sehr gute Qualität von FMCG (frische Ware, hochwertiges Sortiment)
- Sehr gute Umweltfreundlichkeit des Sortiments (umweltfreundliche Herstellung, Zucht und Pflege, verwertbare Verpackungen von Waren)
- Sehr gute Qualität der Dienstleistungen in der Geschäftseinheit (sehr guter Service)
- Sehr gute Sicherheit in der Geschäftseinheit (Kamerasystem, Security-Dienstleistungen)

Das Ziel der realisierten Befragung war es, neben anderem auch die potentiellen Unterschiede in der Präferenzen einzelner Faktoren bzw. die Unterschiede in der Wahrnehmung der Bedeutung der oben genannten Faktoren bei der Bestimmung des FMCG Ankaufsortes zwischen den Verbrauchern in einzelnen Bezirkstädten zu untersuchen. Am Beispiel der graphischen Darstellung der Ergebnisse der direkten Kundenbefragung in sieben Einkaufszentren in zwei Kreisen der Tschechischen Republik, d.h. erstens in der Hauptstadt Praha und zweitens im Kreis Südböhmen bzw. in der Kreisstadt České Budějovice, lassen sich die Unterschiede in der Verbraucherwahrnehmung der Bedeutung der einzelner Faktoren verdeutlichen. Die Besucher der Einkaufszentren beider genannten Kreise haben in Einzelinterviews ihre subjektive Meinung über die Bedeutung oben genannter Faktoren geäußert, die als Ankaufbedingungen funktionieren und den Einkauf von FMCG und somit die Auswahl des Ankaufsortes direkt beeinflussen. Anhand der festgelegten subjektiven Konsumentenwahrnehmungen der Bedeutung der einzelner Faktoren wurden sog. Sollwerte der Faktoren innerhalb der Gruppe der Befragten festgelegt, die Ansprüche und Erwartungen der Befragten als Konsumenten von FMCG darstellen.

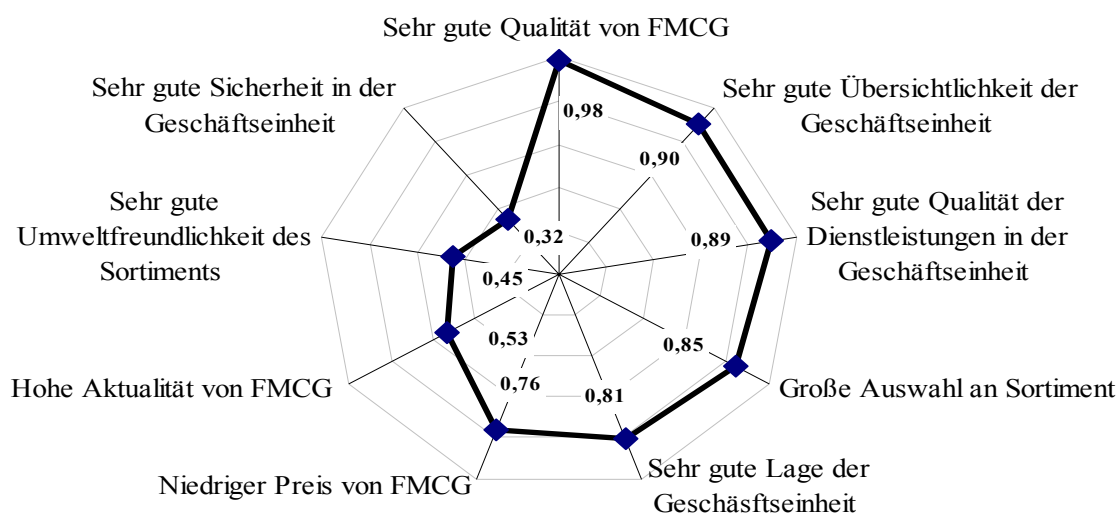


Diagramm Nr. 1: Bedeutung der Faktoren beim FMCG Ankauf – České Budějovice

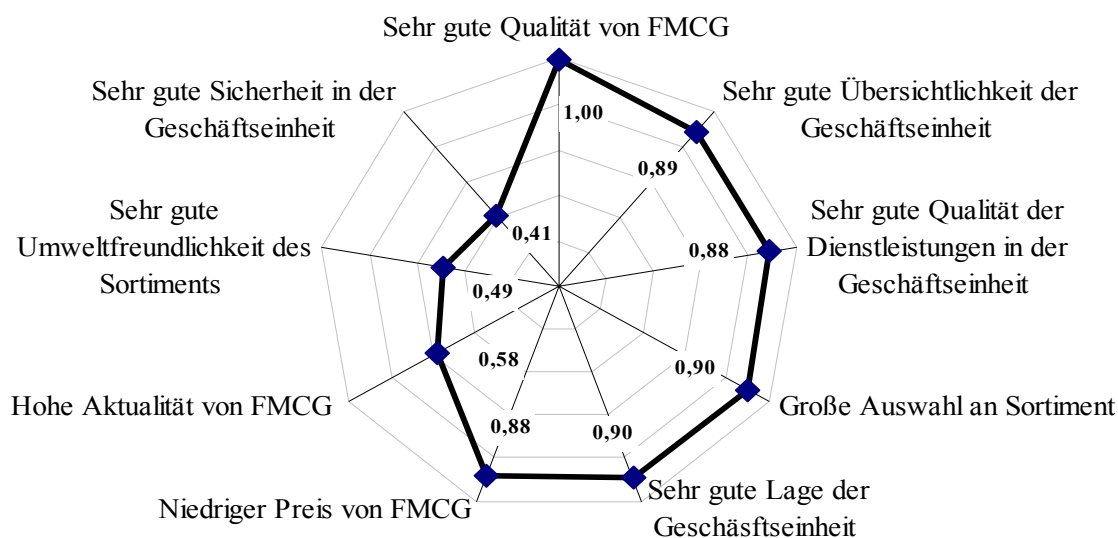


Diagramm Nr. 2: Bedeutung der Faktoren beim FMCG Ankauf – Praha

Die Bedeutung jedes einzelnen Faktors kann man als seine Gewichtung in der Gesamtgruppe der Faktoren bezeichnen und diese in dem Diagramm mit der Skala von dem Wert 0 (der Faktor ist vollkommen unbedeutsam) bis zu dem Wert 1 (der Faktor ist sehr wichtig) präsentieren. Die regionale Unterschiede bei der Wahrnehmung der Bedeutung einzelner Faktoren zwischen den Bezirkstädten Praha und České Budějovice sind aus den Darstellungen in den oben genannten Diagrammen Nr. 1 und Nr. 2 ersichtlich.

6. Zusammenfassung

Sowohl die Entwicklung des Einzelhandelsmarktes, der an Verkauf von FMCG orientiert ist, als auch die Präsenz des Einkaufszentrumsformats kann man als regional differenziert bezeichnen. Unterschiede existieren auch zwischen den einzelnen regionalen Verbrauchermärkten. Die Auswertung der Untersuchung in zwei tschechischen Kreis - Städten Praha und České Budějovice hat gezeigt, dass regionale Unterschiede bei der Wahrnehmung einzelner Faktoren existieren, die das Einkaufsverhalten der Konsumenten von FMCG und somit ihre Auswahl des Ankaufortes beeinflussen.

Použitá literatura:

- (1) *Fast Moving Consumer Goods*. WikipediA, die freie Enzyklopädie, 2006, S. 1, http://de.wikipedia.org/wiki/Fast_Moving_Consumer_Goods
- (2) JINDRA, J. *Obchodní firmy, mezinárodní retailing*. Vysoká škola ekonomická v Praze, Praha, 1996, S. 22, 115, ISBN 80-7079-918-8

- (3) *Shopping Centres Continue to Expand at a Fast Pace*. Cushmen & Wakefield - C&W/H&B, 4.1.2006, S. 1 – 2, <http://www.cushwake.com/cwglobal/jsp/newsDetail.jsp?Language=EN&repId=ca3200059&Country=EMEA>
- (4) VYSEKALOVÁ, J. *Psychologie spotřebitele, Jak zákazníci nakupují*. Grada Publishing, Praha, 2004, s. 49, ISBN 80-247-0393-9
- (5) KAISER, M-O. *Kundenzufriedenheit kompakt, Leitfaden für dauerhafte Wettbewerbsvorteile*. ESV Erich Schmidt Verlag, Berlin 2006, S. 25, ISBN-13: 978 3 50 09730 2

Kontakt:

Ing. Šárka Rahmanová MES, MBA

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

Tel.: 0049-179-3696410, e-mail: rahmanova@centrum.cz

MOŻLIWOŚCI I OGRANICZENIA DOFINANSOWANIA ZE ŚRODKÓW UNII EUROPEJSKIEJ PRZEDSIĘWZIĘĆ INWESTYCYJNYCH W PRZEDSIĘBIORSTWACH

Edyta Ropuszyńska-Surma

Słowa kluczowe:

Polityka spójności - Program operacyjny – wydatek kwalifikowany

Abstract:

The aim of this paper is to present cohesion policy of EU and their operational programs in Poland in 2007-2013, which may be used directly by enterprises and they are connected with this policy. A brief characteristic of these operational programs and their use by MSE is presented. There is showed possibilities of make investment ventures by companies, mainly connected with innovation. In last part of this paper is presented shortly main problems of receiving the EU funds by enterprises in Poland in last budget period of EU.

1. POLITYKA SPÓJNOŚCI UE W NOWYM OKRESIE BUDŻETOWYM

Nowy okres budżetowy Unii Europejskiej (UE) w latach 2007-2013, to nowe możliwości dla polskich przedsiębiorców pozyskania dotacji na dofinansowanie inwestycji. W UE zostały wprowadzone w życie nowe rozwiązania dotyczące funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Wynikają one ze zmiany sposobów realizacji celów UE dotyczących konwergencji państw członkowskich poprzez realizację polityki spójności. Podstawowymi celami polityki spójności są:

- Konwergencja - wspieranie wzrostu i tworzenie nowych miejsc pracy w państwach i regionach najbardziej potrzebujących oraz regionach tzw. efektu statystycznego,
- Konkurencyjność regionalna i zatrudnienie - wspieranie zmian strukturalnych w regionach nie kwalifikujących się do uzyskiwania pomocy w ramach celu 1 ze względu na przekroczenie wskaźnika 75% PKB per capita UE oraz wspieranie zmian na rynku pracy. Zgodnie z podanym kryterium dotyczącym PKB per capita celowi temu nie jest podporządkowany żaden program operacyjny w Polsce.
- Europejska współpraca terytorialna - wspieranie terytorialnej konkurencyjności oraz promowanie harmonijnego i zrównoważonego rozwoju terytorium Unii – beneficjentami będą wewnętrzne i zewnętrzne regiony graniczne.

Polityka spójności będzie realizowana poprzez wykorzystanie trzech funduszy:

- Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (*ERDF – European Regional Development Fund*),
- Europejskiego Funduszu Społecznego (*ESF – European Social Fund*)
- Funduszu Spójności (*KF - Cohesion Fund*).

Ponadto zostały zatopione dwa dotychczasowe fundusze, tj Europejski Fundusz Orientacji i Gwarancji Rolnej (*EAGGF - European Agriculture Guidance and Guarantee Fund*) oraz Instrument Finansowy Rozwoju Rybołówstwa (*FIFG – Financial Instrument for Fisheries Guidance*) odpowiednio przez: Europejski Fundusz Rolnictwa i Rozwoju Wsi i Europejski Fundusz Rybołówstwa. Istotna zmiana w polityce UE polega na tym, że zarówno EAGGF jak i FIFG były zaliczane do

instrumentów polityki strukturalnej. Obecnie nie są one zaliczane do instrumentów polityki spójności. Jednak UE zwraca uwagę na konieczność korelacji pomiędzy instrumentami wspólnej polityki rolnej i wspólnej polityki rybołówstwa z instrumentami polityki spójności. W tabeli 1 przedstawiono nazwy źródeł prawa UE dotyczące funduszy w nowym okresie budżetowym oraz rozporządzenia WE, które zostały uchylone w związku z wejściem w życie nowych rozporządzeń.

Tabela 1. Obowiązujące i uchylone rozporządzenia UE dotyczące funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności

| Nowe rozporządzenia | Uchylone Rozporządzenia |
|--|--|
| Rozporządzenie Rady (WE) nr 1083/2006 z 11.07.2006 ustanawiające przepisy ogólne dotyczące Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Funduszu Społecznego oraz Funduszu Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1260/1999 | Rozporządzenie Rady (WE) NR 1260/1999 z 21.06.1999 r. ustanawiające przepisy ogólne w sprawie funduszy strukturalnych |
| Rozporządzenie (WE) nr 1080/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z 5.07.2006 w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1783/1999 | Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1783/1999 z 12.07.1999 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego |
| Rozporządzenie (WE) nr 1081/2006 Parlamentu Europejskiego i Rady z 5.07.2006 w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1784/1999 | Rozporządzenie (WE) nr 1784/1999 Parlamentu Europejskiego i Rady z 12.7.1999 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Społecznego |
| Rozporządzenie Rady (WE) nr 1084/2006 z 11.07.2006 r. ustanawiające Fundusz Spójności i uchylające rozporządzenie (WE) nr 1164/94 | Rozporządzenie Rady (WE) nr 1164/94 z 16.05.1994 r. ustanawiające Funduszu Spójności (1164/1994/EWG) |
| Rozporządzenie Rady (WE) nr 1290/2005 z 21.06.2005 r. w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej | Rozporządzenie (WE) nr 723/97 z 22.04.1997 w sprawie wykonania programów działania Państw Członkowskich dotyczących kontroli wydatków Sekcji Gwarancji EFOGR; Rozporządzenie (WE) nr 1258/1999 z 17.05.1999 w sprawie finansowania wspólnej polityki rolnej |
| Rozporządzenie Rady (WE) nr 1698/2005 z 20.09.2005 r. w sprawie wsparcia obszarów wiejskich przez Europejski Fundusz Rolny na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (EFRROW) | Rozporządzenie (WE) nr 1257/1999 od 1.01.2007 z wyjątkiem art. 13(a), 14 ust.1, art. 14 ust.2 tiret pierwsze i drugie, art. 15, 17-20, 51, ust. 3 i 55 ust. 4, oraz części załącznika I określającej kwoty, o których mowa w art. 15. ust. 3. Przepisy te są uchylone ze skutkiem od dnia 1.01.2010 r., z zastrzeżeniem aktu Rady przyjętego zgodnie z procedurą określoną w art. 37 Traktatu. |
| Rozporządzenie Rady (WE) nr 1198/2006 z 27.07.2006 r. w sprawie Europejskiego Funduszu Rybackiego | Rozporządzenie (WE) nr 1263/1999 z 21.06.1999 r. w sprawie Instrumentu Finansowego Orientacji Rybołówstwa Rozporządzenie (WE) nr 2792/1999 20.12.2002 r. ustanawiające szczególne środki rekompensaty dla |

| Nowe rozporządzenia | Uchylone Rozporządzenia |
|---------------------|--|
| | hiszpańskiego rybołówstwa, branży skorupiaków i akwakultury, dotkniętych wyciekami oleju z tankowca Prestige |

Źródło: Opracowanie własne

2. PROGRAMY OPERACYJNE W POLSCE W LATACH 2007-2013 A MOŻLIWOŚCI DOFINANSOWANIA INWESTYCJI PRZEZ PRZEDSIĘBIORSTWA

W Polsce dokumentem, który określa priorytety i obszary wykorzystania funduszy UE w latach 2007-2013 jest *Narodowa Strategia Spójności (NSS)* zwana również *Nrodowymi Strategicznymi Ramami Odniesienia 2007-2013 wspierające wzrost gospodarczy i zatrudnienie*. Dokument ten został zaakceptowany przez Radę Ministrów (RM) 29.11.2006. Celami strategicznymi NSS są:

- tworzenie warunków dla wzrostu konkurencyjności gospodarki polskiej opartej na wiedzy i przedsiębiorczości, zapewniającej wzrost zatrudnienia,
- wzrost poziomu spójności społecznej, gospodarczej i przestrzennej Polski w ramach Unii Europejskiej oraz wewnątrz kraju.

Cele NSS będą realizowane poprzez tzw. Krajowe Programy Operacyjne (PO) dla których instytucją zarządzającą jest Minister Rozwoju Regionalnego (MRR) oraz 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (ROP), które są zarządzane przez Samorzady województw¹. Tak więc w Polsce w latach 2007-2013 będą realizowane następujące PO realizujące politykę spójności:

1. Na poziomie krajowym:

- a. PO Innowacyjna Gospodarka (PO IG) – projekt programu, wersja z 12.12.2006 r.
- b. PO Kapitał Ludzki (PO KL) – projekt programu, wersja z 29.11.2006 r.
- c. PO Infrastruktura i Środowisko (PO IiŚ) – RM 29.11.2006
- d. PO Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW) - projekt programu, wersja nr 4 z 25.07.2006 r.
- e. PO Pomoc Techniczna (PO PT) - projekt programu, wersja z 29.11.2006 r.

2. Na poziomie Samorządów województw: 16 Regionalnych Programów Operacyjnych (w tym dla Województwa Dolnośląskiego – projekt ROP z grudnia 2006)

3. Programy Europejskiej Współpracy Terytorialnej

3.1. Programy Współpracy Transgranicznej:

- a. Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Republika Czeska - Rzeczpospolita Polska 2007-2013 – projekt programu, wersja wstępna z 8.08. 2006 r.
- b. Program Operacyjny Współpracy Transgranicznej Rzeczpospolita Polska – Republika Słowacka 2007 – 2013 – projekt programu, wersja wstępna z 19.06.2006 r.

¹ W czasie pisania niniejszego artykułu wszystkie PO i ROP są opublikowane w formie projektów.

3.2. Programy Współpracy Międzynarodowej

Program Europejskiej Współpracy Terytorialnej Regionu Morza Bałtyckiego (BSR)
– projekt programu, wersja wstępna z 26.06.2006 r.

Ponadto w zakresie realizacji polityki rolnej i rybołówstwa w nowym okresie budżetowym UE w Polsce będą realizowane dwa programy:

1. PO Rozwój obszarów Wiejskich na lata 2007-2013 – projekt z grudnia 2006r.,
2. PO Zrównoważony rozwój sektora rybołówstwa i przybrzeżnych obszarów rybackich na lata 2007-2013 – projekt z listopada 2006r.

Zgodnie z wytycznymi UE ma być zachowana zasada jednofunduszowości programów operacyjnych, co oznacza, że każdy PO może być finansowany tylko z jednego funduszu unijnego w zakresie polityki spójności (z wyjątkiem programów związanych z ochroną środowiska i infrastrukturą transportu) oraz każdy priorytet w danym programie musi odpowiadać jednemu celowi polityki spójności. Ponadto ma zostać uproszczony system kwalifikowalności wydatków oraz wdrażania PO.

Na podstawie analizy projektów PO IiŚ, PO IG oraz ROP dla Województwa Dolnośląskiego przedstawiono w tabeli 2 możliwości uzyskania bezpośredniego dofinansowania dla przedsiębiorstw na realizację inwestycji. Wiele osi priorytetowych w PO IiŚ oraz PO IG jest adresowanych do jednostek samorządu terytorialnego, przedsiębiorstw, które działają na podstawie uzyskanych koncesji (np. operatorów sieci przesyłowych energii elektrycznej, gazu), szkół wyższych, a więc podmiotów nie będących małymi ani średnimi przedsiębiorstwami. Należy jednak zauważyć, że w wielu przypadkach uzyskanie dofinansowania przez te podmioty tworzy nowe miejsca pracy oraz rynek dla MSP (małe i średnie przedsiębiorstwo).

Podczas opracowywania PO problemem jest określenie tzw. „linii demarkacji”, a więc określenie kryteriów, które umożliwią jednoznaczne określenie jakie przedsięwzięcia będą wspierane w poszczególnych PO. W praktyce sprowadza się to do podania wartości parametrów charakterystycznych dla danego rodzaju przedsięwzięcia. Pozwolą one na jednoznaczne przyporządkowanie danego przedsięwzięcia tylko do jednego PO i do jednego priorytetu (w tym do jednego działania). Parametrami tymi mogą być wartość inwestycji, liczba obsługiwanych mieszkańców przez nową inwestycję, itp. (patrz tab. 2).

Tabela 2 Programy operacyjne, osie priorytetowe i działania skierowane do przedsiębiorstw na dofinansowanie inwestycji.

| Program Operacyjny / Oś priorytetowa / Działanie | Zakres inwestycji | Beneficjenci |
|--|--|---|
| PO IiŚ/ Priorytet IV: Przedsięwzięcia dostosowujące przedsiębiorstwa do wymogów ochrony środowiska. | Inwestycje mające na celu: - dostosowanie przedsiębiorstw do wymogów unijnych w zakresie ochrony środowiska, - ograniczenie negatywnego wpływu działalności przemysłowej na środowisko (w tym zwiększających udział odpadów poddawanych procesom odzysku) np. Energetyka powyżej 50 MW | M.in.: Duże przedsiębiorstwa, Ochrona powietrza: obiekty wymienione na liście odstępstw od wymagań dyrektywy 2001/80/WE |
| PO IiŚ/ Priorytet VI: Drogowa i lotnicza sieć TEN-T | -Budowa odcinków autostrad A1, A2, A4, A18, -Budowa odcinków dróg ekspresowych pomiędzy największymi aglomeracjami, -Budowa obwodnic oraz przebudowa odcinków innych dróg znajdujących się w sieci TEN-T, rozbudowa infrastruktury portów lotniczych należących do TEN-T: Warszawa, Poznań, Szczecin, Wrocław, Gdańsk, Rzeszów, Kraków, Katowice | M/ In.: Podmioty zarządzające drogami krajowymi i portami lotniczymi znajdującymi się w sieci TEN-T |
| PO IiŚ/ Priorytet VII: Transport przyjazny środowisku | -Poprawa funkcjonowania transportu kolejowego (zarówno połączeń wchodzących w skład TEN-T jak i innych wybranych połączeń będących poza siecią TEN-T) poprawa jakości usług w transporcie kolejowym międzynarodowym i międzyregionalnym -Wzrost konkurencyjności pol. portów morskich oraz transport wodny śródlądowy -Przyjazny środowisku transport publiczny w aglomeracjach: warszawska: katowicka, wrocławska, łódzka, trójmiejska, krakowska, poznańska, bydgosko-toruńska, szczecińska -Transport intermodalny | M.in.: Podmioty zarządzające liniami kolejowymi, portami morskimi, centrami logistycznymi, śródlądowymi drogami wodnymi, |
| PO IiŚ/ Priorytet VIII: Bezpieczeństwo transportu i kolejowe sieci transportowe | Inwestycje na drogi, transport lotniczy, rzeczny poza siecią TEN-T (w tym infrastruktura, poprawa bezpieczeństwa, rozwój Inteligentnych Systemów Transportowych | M.in.: Podmioty zarządzające drogami krajowymi oraz lotniskami, podmioty odpowiedzialne za bezpieczeństwo ruchu drogowego i lotniczego, |

| Program Operacyjny / Oś priorytetowa / Działanie | Zakres inwestycji | Beneficjenci |
|--|--|---|
| | | podmioty związane z obsługą podróżnych i zarządzaniem transportem publicznym, urzędy morskie i zarządy portów morskich |
| PO IiŚ/ Priorytet X: Infrastruktura energetyczna przyjazna środowisku | - Inwestycje w bezpieczeństwo energetyczne w zakresie ochrony środowiska: - Wzrost wykorzystania energii pierwotnej w sektorze energetycznym, - Obniżenie energochłonności sektora publicznego (termoizolacja urządzenia wysokiej klasy energetycznej), - Wzrost wytwarzanej energii z OZE, wzrost efektywności energetyki (kogeneracja), ograniczenie strat sieciowych Wartość projektu większa od 5 mln euro | M.in.: Przedsiębiorstwa |
| PO IiŚ/ Priorytet XI: Bezpieczeństwo energetyczne | - Rozwój systemów przesyłowych en. el., gazu ziemnego, rop. naft., podziemnych magazynów gazu ziemnego (projekty w ramach TEN-E), - Budowa systemów dystrybucji na terenach niezgazyfikowanych, modernizacja istniejących sieci dystr. | M.in.: przedsiębiorstwa obrotu, operatorzy systemów przesyłowych i dystrybucyjnych en. el., gazu ziemnego i ropy naftowej |
| PO IG / Priorytet I: Badania i rozwój nowoczesnych technologii | - Wspólne prowadzenie badań naukowych i ich wdrażania w konsorcjach naukowo-przemysłowych, - inwestycje przedsiębiorstw w zakresie B+R (gł.: techniczne, technologiczne i organizacyjne w zakresie przede wszystkim trzech grup tematycznych: <i>Info</i> ² , <i>Techno</i> ³ , <i>Bio</i> ⁴). | M.in.: przedsiębiorstwa (głównie MSP), grupy przedsiębiorstw, konsorcja naukowo-przemysłowe |
| PO IG / Priorytet III: Kapitał dla innowacji | Powstanie nowych przedsiębiorstw | M.in.: organizacje przedsiębiorców i |

² Do grupy *Info* należą przedsięwzięcia w zakresie: technologii informacyjnych i telekomunikacyjnych, sieci inteligentnych, telekomunikacyjnych i teleinformatycznych nowej generacji, optoelektroniki, nauk obliczeniowych.

³ Do grupy *Techno* należą przedsięwzięcia w zakresie: nowe materiały i technologie, nanotechnologie, projektowanie systemów specjalizowanych, mechatronika, technologia i inżynieria chemiczna.

⁴ Do grupy *Bio* należą przedsięwzięcia w zakresie: biotechnologia i bioinżynieria, postęp biologiczny rolnictwie i ochrona środowiska, nowe wyroby i techniki medyczne.

| Program Operacyjny / Oś priorytetowa / Działanie | Zakres inwestycji | Beneficjenci |
|--|---|--|
| | wykorzystujących innowacyjne technologie, których działalność obarczona jest wysokim ryzykiem | pracodawców, MSP. |
| PO IG / Priorytet IV: Inwestycje w innowacyjne przedsięwzięcia | Tworzenie, wdrażanie i transfer nowych innowacyjnych o wysokich kosztach; usługi doradcze dotyczące tych nowych inwestycji | Przedsiębiorstwa (w tym MSP), |
| PO IG / Priorytet V: Dyfuzja Innowacji | M.in. inwestycje polegające na: - wsparciu powiązań kooperacyjnych o znaczeniu ponadregionalnym, - wykorzystaniu praw własności przemysłowej oraz praw autorskich i pokrewnych przez przedsiębiorców | M.in.: grupy przedsiębiorców (w tym: klastry, łańcuchy produkcyjne MSP i dużych przedsiębiorstw, sieci technologiczne (MSP i jednostki naukowe), przedsiębiorcy. |
| PO IG / Priorytet VI: Polska gospodarka na rynku międzynarodowym | Doradztwo i szkolenia w zakresie promocji sprzedaży na JRE, promocji eksportu badania rynków zagranicznych, udział w imprezach targowo-wystawniczych, Wsparcie świadczenia innowacyjnych produktów turystycznych | M.in.: przedsiębiorstwa wchodzące na rynki zagraniczne, przedsiębiorstwa związane z branżą turystyczną |
| PO IG / Priorytet VII: Budowa i rozwój społeczeństwa informacyjnego | Inwestycje związane ze świadczeniem eUsług, udostępnianiem treści cyfrowych, wspieranie B2B, e-Integracji | M.in.: przedsiębiorstwa |
| ROP DŚ: Priorytet I: Wzrost konkurencyjności dolnośląskich przedsiębiorstw („Przedsiębiorstwa i innowacyjność”) | - Wsparcie projektów inwestycyjnych 2 mln euro, gł. w zakresie: innowacyjności produktowej i procesowej, wdrażania technologii informacyjnych, dostosowania przedsiębiorstw do wymogów krajowych i unijnych związanych z ochroną środowiska, - zakup środków trwałych związanych z działalnością B+R (wart. Projektu do 50 tys. euro), | Przedsiębiorstwa (w tym MSP) |
| ROP DŚ: Priorytet V: Regionalna infrastruktura energetyczna przyjazna środowisku („Energetyka”) | Inwestycje w zakresie: modernizacji i rozbudowy infrastruktury energetycznej Dolnego Śląska, zmniejszenia zużycia paliw stałych, proekologiczne (w tym budowa OZE) | Przedsiębiorstwa sektora energetycznego |

Źródło: opracowanie własne na podstawie [1-6]

Na podstawie tabeli 2 widać, że na dofinansowanie inwestycji mogą liczyć przedsiębiorstwa, które będą wprowadzać innowacyjne rozwiązania na poziomie światowym i krajowym. Mogą one uzyskać dofinansowanie w ramach PO IG. Przedsiębiorstwa, które będą realizować wielkie inwestycje infrastrukturalne w zakresie transportu lub ochrony środowiska mogą pozyskać dofinansowanie z PO IiŚ. Jednak większość z tych przedsiębiorstw jest znana, ponieważ zarządzają np. infrastrukturą drogową, portami lotniczymi, morskimi itp.,

W województwie dolnośląskim na wsparcie mogą liczyć przedsiębiorcy wdrażający innowacyjne rozwiązania o kwotach i zakresie mniejszym niż przewiduje się w PO IG. Szczególnie wspierane są inwestycje związane z informatyzacją i wspieraniem rozwoju sieci powiązań pomiędzy nauką a przemysłem.

3. OGRANICZENIA W ZAKRESIE DOFINANSOWANIA INWESTYCJI Z FUNDUSZY UE

Doświadczenia przedsiębiorców dotyczące ograniczeń pozyskania środków z funduszy UE można podzielić na trzy grupy przyczyny o charakterze:

1. prawno-finansowym,
2. biurokratycznym,
3. niedopełnienie obowiązków przez beneficjentów.

Ad 1. Ograniczenia o charakterze prawnym

Mówiąc o pierwszej grupie przyczyn należy zwrócić uwagę na prawne ograniczenia dofinansowania wynikające z:

- obowiązujących wytycznych dotyczących funduszy unijnych oraz kwalifikowalności wydatków w ramach tych funduszy,
- skorelowanych z rozporządzeniami UE wytycznych krajowych, a głównie kwalifikowalności wydatków.

Przedsiębiorstwa często spełniają warunki wstępne, aby móc starać się o dofinansowanie z funduszy strukturalnych, jednak nie składają wniosków, ze względu na brak dostępu do płynnych środków finansowych. W związku z tym w nowym okresie budżetowym przewidziane jest wsparcie dla podmiotów otoczenia biznesu i funduszy pożyczkowych, które mają ułatwić dostęp do kapitału dla przedsiębiorstw, w tym przedsiębiorstw planujących inwestycje innowacyjne o podwyższonym poziomie ryzyka.

Ad 2 Ograniczenia o charakterze biurokratycznym

W przypadku tej grupy ograniczeń należy zwrócić uwagę na stosunkowo długi cykl podejmowania decyzji i refinansowania poniesionych przez przedsiębiorstwa nakładów inwestycyjnych. Wydłużona procedura utrudnia planowanie i zarządzanie projektem, który uzyskał dofinansowanie z UE. W wywiadach przedsiębiorcy zwracają uwagę na wynikający z tego problem dotrzymania przez nich terminów przyjętych w harmonogramie oraz brak możliwości dostosowania się do zmian w otoczeniu przedsiębiorstwa.

Ad 3 Ograniczenia wynikające z niedopełnienia obowiązków przez beneficjentów

Analizując niedopełnianie obowiązków przez beneficjentów w związku z realizacją projektu dofinansowywanego z funduszy UE należy zwrócić uwagę, że niespełnienie wymaganych warunków może wystąpić w każdym etapie cyklu zarządzania projektem (tj. przygotowania projektu (w tym wniosku o dofinansowanie), realizacji i rozliczenia z instytucją finansującą). W poprzednim okresie budżetowym UE (w Polsce lata 2004-

2006) o dofinansowanie w ramach funduszy strukturalnych mogły starać się przedsiębiorcy, którzy spełniali następujące warunki: firma nie prowadziła działalności gospodarczej zaliczanej do sektorów uznanych przez UE za „wrażliwe”⁵; firma nie była pod zarządem komisarycznym, w trakcie likwidacji, postępowania upadłościowego, postępowania naprawczego; firma nie miała zaległości z tytułu należności publicznoprawnych; nie spełniała tzw. zasady *de minimis*⁶.

Inną przyczyną ograniczeń w wypłacie dofinansowania jest nierealizowanie przez beneficjentów metodologii zarządzania projektem, która umożliwia im m.in.: zbieranie podczas całej realizacji projektu niezbędnych dokumentów do rozliczenia realizowanego projektu; monitorowanie uzyskiwanych wskaźników zadeklarowanych we wniosku o dofinansowanie; odpowiednie opisanie dokumentów (w tym faktur); powiadamianie instytucji finansującej w odpowiednim czasie o planowanych zmianach w realizacji projektu. Należy również zwrócić uwagę, że częstym błędem beneficjentów jest niezapoznanie się z zasadami rozliczania projektów przed przystąpieniem do jego realizacji.

(1) Bibliografia:

- (1) PO Innowacyjna Gospodarka (PO IG) – projekt programu, wersja z 12.12.2006 r., www.mrr.gov.pl
- (2) Kapitał Ludzki (PO KL) – projekt programu, wersja z 29.11.2006 r., www.mrr.gov.pl
- (3) PO Infrastruktura i Środowisko (PO IiS) – RM 29.11.2006, www.mrr.gov.pl
- (4) PO Rozwój Polski Wschodniej (PO RPW) - projekt programu, wersja nr 4 z 25.07.2006 r., www.mrr.gov.pl
- (5) PO Pomoc Techniczna (PO PT) - projekt programu, wersja z 29.11.2006 r.
- (6) Projekt RPO dla Województwa Dolnośląskiego na lata 2007-2013, grudzień 2006, www.rpo.umwd.pl,
- (7) Przewodnik po funduszach strukturalnych dla przedsiębiorców oraz instytucji wspierających firmy, Warszawa, Wydawca PARP, 2004.

Kontakt:

dr inż. Edyta Ropuszyńska-Surma
Politechnika Wrocławska
Wybrzeże Wyspiańskiego 27,
50-370 Wrocław, Poland
+48 071 320 21 78; e-mail: edyta.ropuszynska-surma@pwr.wroc.pl

⁵ Należą do nich: produkcja żelaza i stali, górnictwo węgla kamiennego, włókien syntetycznych, przemysł chemiczny, sektor transportu, przemysł farmaceutyczny, budownictwo okrętowe, rolnictwo, rybactwo i rybołówstwo.

⁶ Zgodnie z zasadą *de minimis* dofinansowanie mogą otrzymać te przedsiębiorstwa, które w ostatnich trzech latach (przed składaniem wniosku) nie otrzymały w sumie pomocy publicznej przekraczającej kwotę 100 tys. EURO [7].

SYSTÉM PRO ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI MSP POMOCÍ FACILITY MANAGEMENTU

Jan Roubal, Petr Stančík

Klíčová slova:

Facility management – systém údržby - klastr

Key words:

Facility management – system of maintenance - cluster

Abstract:

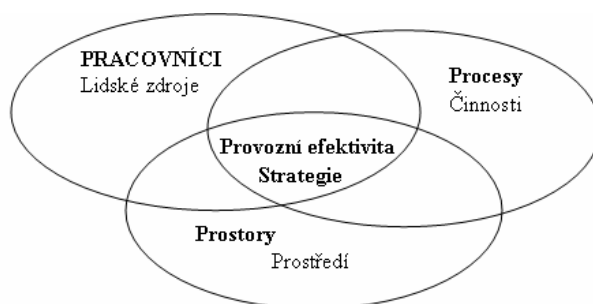
The paper deals with new question in Czech Republic listening Facility Management. It tries to explain its main principles and accent its main benefits and boons for industrial company and industrial network (clusters) too. The main topic of the paper is a description of a system to be used by company management for Facility Management.

ÚVOD

V dnešní době je ze strany zákazníka kladen důraz na dostupnost výrobků nejvyšší kvality. Je tedy velice obtížné minimalizovat náklady tak, aby se to neodrazilo na kvalitě zboží. Problematika snižování režijních nákladů v podniku představuje v současné době významnou motivaci pro manažery firem. Hledají nová řešení, která jim přinesou absolutní snížení těchto nákladů, aniž dojde ke snížení objemu nebo kvality výroby. Metoda řešící údržbu a správu podniku se souhrnně nazývá **Facility Management**. Je předmětem celé řady úvah, modelů a plánů nabízejících současným manažerům možnost výrazné úspory ve výdajích na podpůrné procesy při garanci neohrožení primární činnosti. Cílem je nalézt dokonalé spolupůsobení a spolupráci podpůrných činností s primární činností (core business), která poslouží ke kompenzaci silných a slabých stránek obou partnerů, řešící ve svém komplexu svoji podnikatelskou činnost. Facility management je silným nástrojem pro zvýšení konkurenceschopnosti českých podniků na mezinárodním trhu. Velmi silným nástrojem by Facility Management mohl do budoucna být i v klastrech. Zde by bylo velice vhodné přijmout za partnera poskytovatele služeb Facility Managementu, který by tyto služby zajišťoval pro všechny podniky v klastru a tím by se významně snížily výdaje na správu a údržbu všech členů klastru.

1. DEFINICE A CÍLE FACILITY MANAGEMENTU

Obor zvaný Facility management je v České republice poměrně málo známý a bývá někdy nesprávně považován pouze za systém pro správu budov. Obecně lze Facility Management (FM) definovat jako²: *Metodu, jak v organizacích vzájemně sladit pracovníky, pracovní činnosti a pracovní prostředí, které v sobě zahrnuje principy obchodní administrativy, architektury, humanitních a technických věd.*" (definice IFMA). Tuto definici lze vyjádřit i graficky.



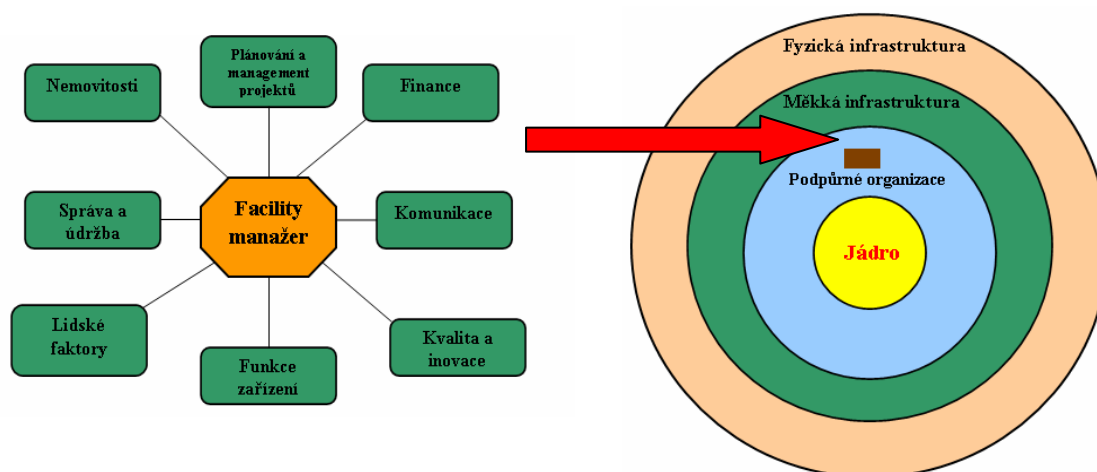
Obr. 1.1 Provozní efektivita

Z obrázku č.1.1 je patrné, že oblast pracovníci a oblast procesy jsou pro všechny typy managementů stejné. Pro Facility Management je však specifická právě oblast prostory, z čehož vyplývá základní cíl Facility managementu². **Cílem facility managementu je posílit v organizaci ty procesy, pomocí nichž pracoviště a pracovníci podají nejlepší výkony a v konečném důsledku pozitivně přispějí k ekonomickému růstu a celkovému úspěchu organizace.**

V předchozím odstavci jsem použil nepoužívanější definici Facility Managementu. Po prostudování dostupných materiálů jsem však navrhl následující definici: **Facility Management je obor který se snaží optimalizovat podpůrné procesy podniku, vykonávat komplexní správu týkající se veškerého svěřeného majetku a zajišťovat takové pracovní prostředí, aby se uživatel majetku mohl plně věnovat své hlavní podnikatelské činnosti.**

Facility Management je forma řízení podpůrných činností. Mezi podpůrné činnosti můžeme zařadit správu budov, správu majetku, využívání prostor, plánování rekonstrukcí a stěhování, úklid, údržbu, stravování, dopravu, poštu, kopírovací služby atd. Tyto činnosti jsou chápány pouze jako podpůrné, ačkoliv se svými náklady a výsledky významně podílejí na celkovém hospodaření organizací a jejich optimalizaci. Přesto obvykle není řízení těchto činností věnována náležitá pozornost.

Oblast, kterou se Facility Management zabývá, je velice široká a facility manažer tedy musí řídit velké množství procesů. Procesy které je z pohledu FM nutné vykonávat v klastru jsou ukázány na následujícím obrázku (obr.1.2). Podat výčet všech procesů, které provádí FM dodavatel, je zcela nemožné. Patří k nim veškeré procesy známé ze základního podnikání společností. Například pro telekomunikační společnost je problematika telefonů a internetu základním předmětem podnikání (core business), pro většinu ostatních společností je však tato služba podpůrná a to znamená, že je zařazena do oblasti Facility Managementu.



Obr. 1.2 Procesy FM v klastru

Hlavním důvodem, proč se začal FM prosazovat, je snaha organizací co nejlépe uspět v tvrdém boji s konkurencí. V dnešních podmínkách konkurenčního trhu je jednou ze základních potřeb organizací především adaptabilita, umožňující rychlou reakci na měnící se požadavky trhu. V proměnlivém prostředí je nutné, aby vedení organizace bylo schopné přijímat rozhodnutí v reálném čase a to na základě pravdivých a úplných informací. *Návratnost investice vložené do Facility Managementu je spíše dlouhodobého charakteru a pohybuje se v období 3 let.* Dobu návratnosti je možné snížit u seskupení podniků, kde Facility Management využívají všechny podniky v tomto seskupení (klastru). V tomto případě by se za pomoci Facility Managementu dosáhlo daleko větších přínosů. Hlavním přínosem by bylo především efektivní využití prostorů a budov všech podniků. Zde by bylo možné volné prostory u jednoho člena využít ostatními členy klastru, kteří mají prostoru nedostatek. Služby Facility Managementu jsou dodávány ve formě outsourcingu a proto by se významně snížili náklady jednotlivých firem na správu a údržbu všech podniků v klastru. *Světové studie IFMA, ukazují že při důsledném zavedení Facility Managementu lze docílit až 30% úsporu provozních nákladů a 40% prostorovou úsporu³.*

2. NAVRŽEBÝ SYSTÉM PRO OBLAST FM

Oblast Facility Managementu je velice rozsáhlá a proto nelze použitím běžných komunikačních prostředků (telefon, dopis, fax, atd.) efektivně řídit a optimalizovat jednotlivé podpůrné činnosti ve společnosti. Proto i zde musí pomoci výpočetní technika. Je třeba mít neustále na paměti, že výpočetní technika v systému řízení údržby FM je jen pomocníkem, který mění dosavadní manuální zpracování dat na elektronické. Aby se změnil i způsob uvažování, je třeba změnit samotný systém řízení údržby a budovat ho tak, aby podpořil efektivní zabezpečování FM. V České republice existuje mnoho druhů systémů pro oblast Facility Managementu, avšak většina těchto systémů je využitelná především u velký podniků. Hlavním důvodem je vysoká cena těchto systémů a náklady na správu těchto systémů. Pro malé podniky je proto vhodnější využít jednoduché evidenční programy. V těchto programech je možno navrhnout systém na míru malým a středním podnikům.

System, který jsem navrhl komplexně pokrývá procesy provozu, správy a údržby budov (facility managementu) ve společnosti. Jako nejvhodnějším nástrojem pro tvorbu systému byl zvolen program Microsoft Office Excel.

Hlavní menu systému (obr.2.1) se člení na dva základní moduly:

- 1) **Činnosti v podniku**-modul obsahující veškeré činnosti prováděné v rámci FM
- 2) **Pasport podniku**-modul na evidenci objektů v podniku



Obr. 2.1 Hlavní menu systému

Pro lepší orientaci je v hlavním menu umístěn odkaz mapa systému, který aktivuje celkovou mapu navrženého systému. V této mapě je také možné využít zrychlené volby, kdy při výběru jednotlivých položek mapy se systém automaticky přepíná na vybranou položku. Pro návrat do hlavního menu je na každém listě umístěn odkaz **hlavní menu**.

Při poklepnutí na ikonu **činnosti v podniku** v hlavním menu se dostaneme do modulu činností. Modul činností obsahuje výčet veškerých činností, které je nutné v podniku provádět v rámci facility managementu. Je rozdělen do tří skupin :

- 1) *technická správa,*
- 2) *centrální služby,*
- 3) *administrativní činnosti,*

Modul technická správa obsahuje veškeré formuláře zajišťující přehled o činnostech, údržbách a kontrolách. Do této oblasti patří především pravidelné preventivní opravy, vyvolané údržby, rekonstrukce atd. Tyto formuláře slouží k evidenci a kontrole dodržování termínů kontrol, zásahů a oprav. Dále jsou zde zpracovány veškeré nutné údaje týkající se veškerých zákonem daných revizí (revize plynu, výtahů, hromosvodů atd.).

Modul centrálních služeb je rozdělen do pěti základních oblastí. Tyto oblasti jsou – občerstvení, poštovní služby, úklidové služby, bezpečnostní služby a ostatní. V této skupině se předpokládá, že veškeré tyto služby jsou objednávány od externích

dodavatelů (outsourcing). Při poklepnutí na jednotlivé ikony se zobrazují dodavatelé těchto služeb a potřebné informace o těchto firmách.

Modul administrativní činnosti obsahuje veškerou administrativu týkající se podniku. Mezi základní administrativní činnosti je možno zařadit: sledování smluv, sledování nájemného, správu areálu, realitní činnost. Je na každém facility manažerovi, jaké administrativní činnosti využívá. Zatím není tato oblast dále zpracována a je zde uvedena pouze informativně. Je však možné ji dopracovat dle individuálního přání manažera.

Modul pasport podniku slouží k evidenci veškerých objektů v podniku (*pasportizace objektu*). Pomocí modulu lze popsat strukturu objektů, jejich vybavenost, inženýrské sítě, konstrukční prvky apod. Modul umožňuje dokonalý přehled o podniku a jeho vybavení. První část pasportu podniku tvoří základní údaje, kde se sleduje: druh stavby, rok výstavby, rozměry budovy, celková plocha areálu a další údaje. Tento modul je dále členěn na dvě hlavní skupiny: budova a areál podniku.

Po stisknutí ikony *budova*, popřípadě *areál* podniku se dostaneme do další části pasportu, která je věnována prvkům nacházejícím se v budově podniku, u nichž se sleduje umístění konstrukčního prvku, počet měrných jednotek, měrná jednotka, rok pořízení, rok poslední opravy a procento opotřebení. Počet měrných jednotek je nutno zjistit měřením, výpočtem nebo ze stavební dokumentace. Rok pořízení v případech, kdy se jedná o původní vybavení, odpovídá roku výstavby objektu, v ostatních případech je to rok poslední výměny konstrukčního prvku. Rok poslední opravy je nutné uvádět u takových oprav, které mají vliv na změnu stavu konstrukčního prvku. Procento opotřebení se uvádí v případě, že konstrukční prvek slouží svému účelu a není znám rok pořízení. Je to údaj, který odpovídá subjektivnímu hodnocení stavu prvku. Jednoduchým způsobem lze v pasportu zjistit např. plochu střechy, konstrukční prvky s prošlou životností nebo odhad nákladů na opravu, popřípadě výměnu libovolně zvoleného prvku. Stejný formát formulářů je volen u veškerých prvků nacházejících se v budově.

U prvků, u nichž je nutná revize (el. zařízení, hromosvody, požární bezpečnost, komíny, kotelny, plynoinstalace, výtahy) nalezneme tlačítko **Revize**. Po zvolení tohoto tlačítka můžeme zapsat do formuláře nutnou revizi nebo zkontrolovat platnost provedených revizí. Pokud je překročena doba platnosti revize, systém nás na toto upozorní červeným zvýrazněním. Systém je tedy nastaven tak, aby uživatele včas upozornil na blížící se termín revize. Periody revizí jsou uvedeny u jednotlivých zařízení. Pro bližší informace o jednotlivých revizích zvolíme tlačítko **inf.**, kde jsou uvedeny veškeré informace týkající se daného zařízení. Pod ikonou **areál podniku** se nachází formulář na pasportizaci areálu podniku. Nalezneme zde informace o veškerých prvcích nacházejících se v areálu, jako např. o komunikacích, zelených plochách, parkovišti, oplocení a ostatních objektech nacházejících se v areálu podniku.

Systém je navržen se všemi funkcemi potřebnými pro efektivní správu objektů každého podniku a v této kapitole jsou zhodnoceny jeho hlavní přínosy.

- **Včasně zjištění a operativní řešení závad** – pomocí systému lze pružně reagovat na případné poruchy.
- **Komplexní informace o stavu objektů** – veškeré informace o spravovaném objektu jsou uloženy přehledně na jednom místě.

- **Řízení externích služeb** – do systému jsou vkládány veškeré informace o externích firmách, které pro podnik dodávají produkty nebo služby.
- **Pasportizace** – systém umožňuje získat kompletní informace o skutečném stavu objektů, poskytuje jednotnou evidenci stavebních částí, vybavení a ostatních zařízení.
- **Revize a prohlídky** -systém sleduje, vyhodnocuje a upozorňuje uživatele na potřebu provést revizi popřípadě údržbu.

ZÁVĚR

Příspěvek popisuje poměrně novou oblast a to Facility Management. Tento u nás relativně nový obor je zatím na počátku využívání a teprve se snaží získat lepší postavení a respekt mezi manažery. Avšak ohlasy podniků z celého světa říkají, že tato metoda je jednou z nejlepších možností, jak efektivně řídit údržbu a správu podniků a klastrů. Snaha snižování režijních nákladů by měla být v dnešní době hlavní cestou, kterou by se měly podniky ubírat a proto je pro ně facility management výzvou, ale zároveň i reálným prostředkem ke zvýšení konkurenceschopnosti. Dále je v příspěvku popsán systém který je schopen podporovat procesy Facility Managementu v průmyslových podnicích.

Poděkování:

Příspěvek byl vytvořen za podpory projektu 1ET201450508 s názvem „Informační a komunikační systém pro vytváření a řízení virtuálních firem“ řešený v programu „Informační společnost“ Akademie věd ČR.

Použitá literatura:

- (1) ROUBAL, J. Systém údržby malého a středního podniku, Diplomová práce na ZČU v Plzni 2005.
- (2) VYSKOČIL, V.K. – ŠTRUP, O.: *Podpůrné procesy a snižování režijních nákladů* (Facility Management), 2003, ISBN 80-86419-45-2
- (3) www.ifma.cz

Kontakt:

Ing. Jan Roubal, Ing. Petr Stančík, Ph.D.
ZČU v Plzni, Univerzitní 22, 30614 Plzeň
775299092, JanRoubal@seznam.cz, Petr.Stancik@volny.cz

TEORIE SVĚTOVÉHO SYSTÉMU VE SVĚTLE NOVÉHO TISÍCILETÍ

Karel Rozehnal

Klíčová slova:

Cyklus - Geografický redukcionismus – Globalizace - Immanuel Wallerstein – Jádro – Marxismus - Periferie – Regionalizace – Semiperiferie – Subsystem – Světový systém

Key words:

Cycle - Geographical reduction – Globalization - Immanuel Wallerstein – Core - Marxismus – Periphery - Regional aspect – Semiperiphery – Subsystem - World systém

Abstract:

World-systems analysis is an approach to social analysis and social change developed principally by Immanuel Wallerstein. World-systems analysis is derived from two key intellectual sources, the neo-Marxist literature on development and the French Annales School and Fernand Braudel. This article deals with new points of view on world system theory in present.

Úvod

Teorie světového systému představují asi jeden z nejvýznamnějších a nejvíce diskutovaných pokusů o vytvoření ucelené teorie vzniku a fungování kapitalistické společnosti, jaký zazněl ve 20. století. Správné pochopení historických událostí a jejich dopadů na světovou ekonomiku nám může hodně pomoci při analýze stavu světového hospodářství v současnosti i při možnosti vytváření prognóz, jakým směrem se bude svět ubírat v příštích desetiletích. Tvůrci teorie světového systému tvrdí, že navzdory změnám ve společnosti, žijeme už od poloviny 15. století ve stejném kapitalistickém systému zrozeném v Evropě. V této práci se budu věnovat analýze teorií světového systému především z pohledu regionálních a historických charakteristik vývoje, vycházejících z práce hlavního tvůrce teorie světového systému Immanuela Wallersteina. V dalším sledu se potom budu zabývat některými alternativními teoriemi k jeho pojetí světového systému prezentovanými v dílech A. G. Franka, B. K. Gillse, Janet Abu-Lughodové, Ch. Chase-Dunna a dalších.

1. Teoretická východiska

Tvůrci teorie světového systému včetně Wallersteina zakládají své názory na celé řadě myšlenek vycházejících z marxismu a z prací dalších autorů, kteří byli marxismem do jisté míry ovlivněni. Pracují tak nejen s obecnou teorií systémů, ale mimo jiné i s teorií dlouhodobých hospodářských cyklů podle ruského ekonoma N. D. Kondratěva, který je zastáncem toho, že kromě soudobými ekonomickými teoriemi představované teze o hospodářských cyklech trvajících nejčastěji 7-11 let, existují současně i jiné cykly ekonomické dynamiky s délkou přibližně 40-60 let. Dalším inspiračním zdrojem bylo pro tvůrce teorií světového systému dílo J. A. Schumpetera. Dokázal navázat na Kondratěva svou koncepcí shlukování inovací a zásadním způsobem tak přispěl k objasnění mechanismu různých ekonomických cyklů. Mezi Wallersteinova teoretická východiska patří i učení francouzské historiografické školy Annales, orientující se mimo jiné na teorii „long durré“, nebo-li teorii cyklů dlouhého trvání (reprezentovanou

především Fernandem Braudelem) a na teorii zabývající se geografickým redukcionismem.

2. Teorie světového systému podle Emmanuela Wallersteina

Wallerstein řadí vznik kapitalistického světového systému do období po roce 1450. Nejdůležitější roli při vzniku tohoto systému přikládá růstu dálkového obchodu, směně zboží mezi jednotlivými regiony a vytvoření sociální skupiny kupců, bankéřů a vlastníků manufaktur ve velkých městech. Tím se liší od Marxova přístupu, který vznik kapitalismu spojuje především s prvotní akumulací kapitálu. Vzniká tak nový ekonomický prostor zahrnující velkou část Evropy, v němž existuje nerovná dělba práce mezi jednotlivými regiony.³ To sebou přináší vytvoření tří základních zón systému. V centru se nachází **jádro**, kde se produkují nejkvalitnější výrobky a které je charakteristické vysokým sklonem ke spotřebě. Okraj systému je tvořen **periferií**, tedy prostorem, který dodává jádru suroviny a levnou pracovní sílu. V době vzniku světového systému bylo periferií území východní a severní Evropy a jižní Itálie. V oblasti mezi periferií a jádrem se nachází **semiperiferie**, která má některé charakteristiky jádra a oproti tomu i určité rysy periferie. Prostor, který není do světového systému zahrnutý je **vnější oblastí** (outer area).

Světový systém se od doby svého vzniku neustále rozšiřuje po celé planetě. Zatímco na počátku 16. století zabíral prakticky pouze oblast západní části Evropy, do poloviny 19. století už dokázal spolknout téměř celý známý svět. Vazby ve světovém systému se navíc neustále prohlubují. Množství zboží přepravované po celém světě dnes je neporovnatelně větší než v minulosti. Podle Wallersteina jde však stále o kvalitativně stejnou věc. Další důležitou okolností je, že se mohou oblasti jádra, semiperiferie i periferie časem měnit a prolínat. Částečná možnost mobility jednotlivých států v systému existuje jak směrem nahoru, tak i směrem dolů. Lehce se rozšiřuje především centrum na úkor semiperiferie a semiperiferie na úkor periferie. V historii však existují i případy, kdy se země posunuly opačným směrem. Je však nutné zdůraznit, že možnosti mobility jednotlivých zemí jsou dost limitované.

Wallerstein ve své teorii rozlišuje 4 fáze vývoje světového systému. První fáze se vyznačuje rozchodem s feudalismem a časově by se dala zařadit do období let 1450 – 1640.⁴ Druhá fáze je charakteristická konsolidací systému a destrukcí všech systému alternativních a odehrává se mezi roky 1640 a 1760.⁵ Obě tyto fáze byly ve znamení jen velmi pomalého růstu. Třetí fázi lze umístit přibližně do období mezi rokem 1760 a počátkem první světové války. V této fázi proběhly průmyslové revoluce v celé řadě zemí a ruku v ruce s tím se zvýšila míra mechanizace v jádrových a semiperiferiálních oblastech systému.⁶ Čtvrtá fáze začala první světovou válkou a podle Wallersteina se v ní nacházíme dodnes.

3. Světový systém v současnosti

Nebudu se už dále více věnovat počátečním třem fázím světového systému, které byly podrobně popsány ve Wallersteinově trilogii: *The modern world system I-III.*, a posunu se v historickém vývoji přímo až ke čtvrté fázi, jejíž průběh je charakteristický pro současnost.

Ekonomická situace velmocí ve světovém hospodářství se během 20. století výrazně proměnila. Velká Británie ztratila v první polovině 20. století svou pozici a prakticky pokračuje ve svém opouštění původních pozic až do dnešních dnů. USA dosáhly nejvyššího HPD na světě už v roce 1880 a jejich relativní podíl na světové produkci

rostl do vypuknutí světové hospodářské krize v roce 1929, kdy vyráběly 40% světového hospodářského produktu a maximální výše dosáhl po roce 1945, kdy se produkce USA díky zničení západní Evropy pohybovala až okolo poloviny světové výroby. Wallerstein proto označuje Spojené státy za opravdu vůdčí sílu ve světovém systému až pro období po skončení druhé světové války. V období dvaceti pěti let po druhé světové válce byla světová ekonomika ve znamení fáze A Kondratěvova cyklu. Vyznačovala se především vysokou mírou technologických inovací, ekonomickým růstem a snížením sociálních nerovností v zemích jádra. Tyto skutečnosti přesvědčovaly i země periferie o tom, že rozvoj je možný, pokud získají politickou samostatnost a zahájí správnou modernizační politiku. Začátkem této cesty byla pro země třetího světa dekolonizace v 60. letech a v následujícím období proběhla celá řada pokusů o nastavení nového kurzu vývoje v těchto zemích, které ovšem, až na některé výjimky, nedosáhly očekávaných úspěchů a byly zmrazeny po zahájení B fáze cyklu. Dá se říct, že tato fáze pokračuje dodnes a je charakteristická opětovnou polarizací vně vyspělých společností, zesílenou polarizací mezi jednotlivými národy a klesající mírou zisku. Součástí této fáze je i krach modernizačních pokusů v latinské Americe, východní Evropě a Africe. Od šedesátých let sice dochází k hospodářskému zázraku Japonska, ke kterému se v 70. letech přidávají další nově industrializované země východní Asie a v 90. také přímořské oblasti Číny, ale na druhé straně ve stejné době dochází k dalšímu zaostávání Afriky a Indie.

Absolutní pokles zažily v posledním desetiletí 20. století i další dva regiony světového systému, a to země východní Evropy a latinské Ameriky. Oba tyto regiony se snažily v druhé polovině 20. století vymanit ze svého postavení semiperiferijních zemí a v obou případech se to nepodařilo. Východní Evropa zvolila v letech 1945-1989 cestu spolehnout se na vlastní síly a částečné izolace od kapitalistické ekonomiky. Výsledkem byla pozoruhodná industrializace a ekonomický růst především do sedmdesátých let. Po dalších dvou desetiletích stagnace však vedly jejich vlastní hospodářské problémy k rozpadu této soustavy a k opětovné integraci do kapitalistického systému, kde jim byla vyhrazena tatáž role, z níž začaly svůj pokus, a to sice role semiperiferijních zemí. Příklad latinské Ameriky není tak výrazný, ale i zde jsme byli svědky ekonomického růstu v 60. a 70. letech 20. století. Poté, co v dalším období postihly světové hospodářství ropné šoky a další problémy, se tyto země pod tlakem globálních finančních institucí otevřely cizímu kapitálu a staly se závislé na zahraničí. To ovšem nevedlo k hospodářskému růstu, ale naopak to tyto země v jejich růstu omezovalo.

Určité země se však v tomto období dokázaly dostat z periferijní pozice. Jednalo se konkrétně o nově industrializované země východní Asie, které úspěšně zvolily strategii rozvoje inovací a probjovaly se na úroveň semiperiferie. Jejich úspěch byl však v mnohém odrazem politické situace ve světovém systému a v současnosti se některé z těchto zemí potýkají znovu s určitými ekonomickými problémy.⁷

Jaké je tedy uspořádání a rozložení sil ve světovém systému v současnosti? Dnes jádro světového systému tvoří vedoucí kapitalistické země západní Evropy, Severní Ameriky, Austrálie a Japonska, mezi nimiž jsou USA, Japonsko a Německo vedoucími ekonomickými silami. K semiperiferii Wallerstein řadí země střední a východní Evropy, Rusko, některé země latinské Ameriky a východní Asie. Periferie je tvořena zbytkem světa. Gravitační síly světového systému táhnou podle Wallersteina mnohé na periferii a jen málo zemím je umožněno vyšplhat se na semiperiferii či do jádra. Pozice semiperiferií je navíc velice slabá, jak se snažím dokázat v *TAB. 1*, která Wallersteinovu teorii světového systému přibližuje z pohledu ukazatele HDP na obyvatele v jednotlivých

zemích v roce 2005. Podle tohoto částečně zjednodušujícího, avšak hodně vypovídajícího ukazatele, je jádro světového systému tvořeno zeměmi s HDP na obyvatele vyšším jak 20 000 USD (51 zemí světa podle údajů The World Factbook 2005). Semiperiferii připadá rozmezí 10 000-20 000 USD na obyvatele (pouze 34 zemí světa) a periferie leží pod hranicí 10 000 USD na obyvatele (celých 143 zemí světa). Polarizace světového hospodářství se navíc neustále prohlubuje a vzestupné mobility v rámci systému jsou čím dál víc omezenější.

TAB. 1: Světový systém podle ukazatele HDP na obyvatele (v USD, podle parity kupní síly) v roce 2005

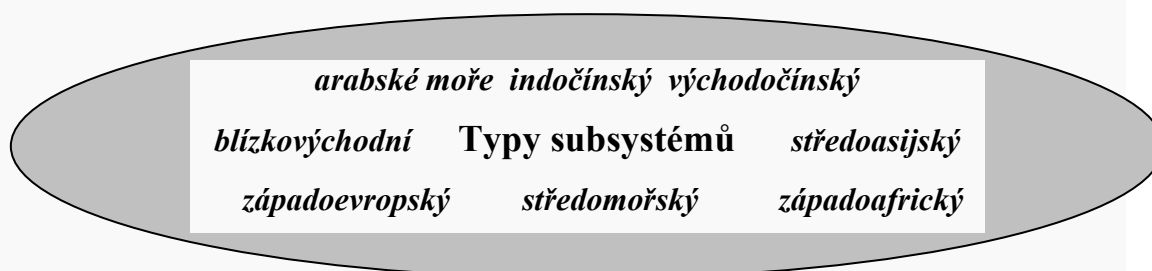
| Hierarchy světového systému | Jádro SS | Semiperiferie SS | Periferie SS |
|--|--------------------|--------------------------------|------------------------|
| HDP na obyv. | nad 20000 USD | 10000-20000 USD | pod 10000 USD |
| Počet zemí (včetně uvedených příkladů) | 51 USA, Německo | 34 ČR, Polsko, Argentina | 143 Rumunsko, Egypt |

Zdroj: The World Factbook 2005

4. Alternativní teorie světového systému

Jedna z alternativních teorií k Wallersteinovu pojetí světové systému se objevila v pracích Janet Abu-Lughodové. Wallersteina kritizuje kvůli tomu, že nedokázal dostatečně vysvětlit okolnosti vzniku svého systému. Podle jejího přesvědčení se první světový systém objevil už ve 2. polovině 13. století. Tento systém byl podle ní geograficky rozsáhlejší než kapitalistický světový systém podle Wallersteina. Rozprostíral se totiž od východní Číny přes Euroasii až po západní Evropu a neměl tak ostře rozdělené hranice mezi centrem, periferií a semiperiferií. Navíc v něm neexistovala taková vůdčí síla velmocí jako v kapitalistickém světovém systému Evropy, ale tvořilo jej 8 menších subsystémů, které shrnuje schéma na TAB. 2. Podle Abu-Lughodové naopak hrála Evropa ve světovém systému 13. století spíše periferijní roli.

TAB. 2: Subsystémy světového systému podle Abu-Lughod v 13. století



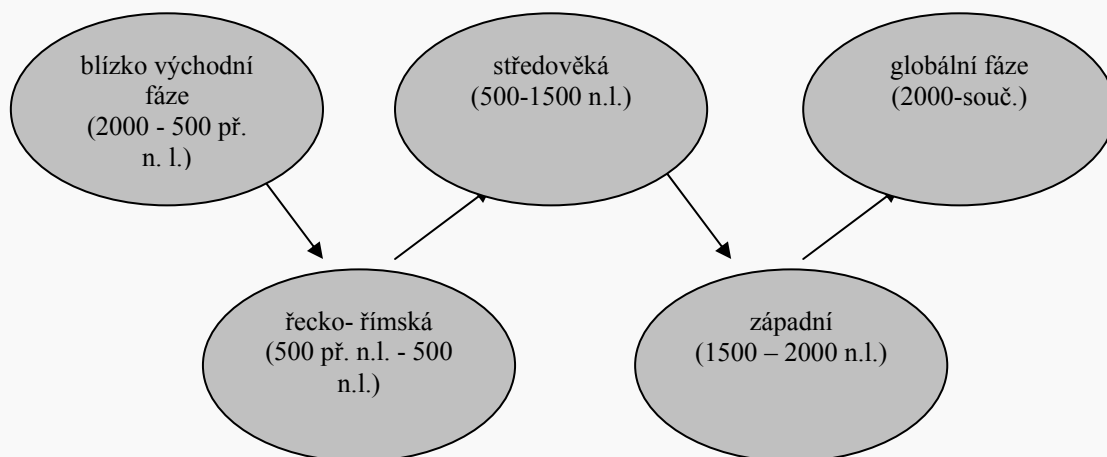
Zdroj: Journal of world-systems research, vlastní schema.

Situace se však podle Abu-Lughodové změnila v polovině 14. století. Svět postihla velká morová rána a právě vysoký stupeň ekonomické provázanosti způsobil značné rozšíření této nemoci a posléze i zničení systému. Italské přístavy, Benátky a Janov, které dokázaly z původního systému vytěžit nejvíce, byly morem zcela ochromeny. Tak

začal přesun evropské ekonomiky k atlantickému pobřeží. Navíc stálé nájezdy osmanských Turků působily směrem k rozdělování euroasijského systému a ekonomické centrum se definitivně posunulo do západní Evropy.¹

Další alternativní koncepci navrhli Gouldner Frank a Barry K. Gills. Jejich pojetí ztotožňuje pojem světového systému s pojmem civilizace. Poprvé se podle nich tento systém objevil v Mezopotámii a poté se rozšířil do okolního světa. David Wilkinson, který vychází z jejich pojetí, navíc operuje s pojmem tzv. centrální civilizace. Ta podle jeho názoru vznikla po spojení egyptské a mezopotamské civilizace v době přibližně 2000 let př.n.l. Postupem času se k ní přidala ještě egejská civilizace a během následujících tisíciletí byla doplněna o všechny ostatní civilizace. Jmenovitě o indickou, irskou, mexickou, peruánskou, chib-chanskou, západoafrickou, indonéskou, dálného východu a japonskou. Svoji centrální civilizaci rozděluje do několika fází, které znázorňuje schéma v TAB 3. A navíc jednotlivým obdobím přiřazuje i dominantní velmoci. Od roku 500 n. l. do současnosti za ně považuje 16 státních útvarů, od Byzantské říše až po USA.²

TAB. 3: Fáze centrální civilizace podle D. Wilkinsona



Zdroj: Journal of world-systems research, vlastní schema.

Koncepci zabývající se systémem v evropském měřítku lze sledovat v díle norského politologa Steina Rokkana. Rokkanovo komplexní vnímání pojmů „centrality“ a „periferality“ vedlo k jeho pojetí makromodelu vývoje evropských států. Kombinace historického a geopolitického přístupu mu umožnila vytvořit princip, podle kterého zařazuje jednotlivá evropská teritoria, typologizuje je z hlediska jejich vývoje a řadí je do základních politických a geografických skupin.

Závěr

Wallerstein ve své teorii světového systému dokázal vysvětlit, jak vedle sebe mohou fungovat takové fenomény jako různé formy náboženství, sociálních hnutí, byrokratického aparátu, vojenských a politických sil, odlišných kulturních zvyklostí a různých cest rozvoje. Jeho teorie získává na významu i díky pečlivé historické a geografické analýze. Pozice jednotlivých společností v systému je podle něj daná a vykazuje značnou setrvačnost, přesto našel ve své teorii místo i pro společnosti, které v rámci systému stoupají, ačkoliv jejich možnost vzestupu má vždy svá omezení.

Kapitalistický světový systém je podle něj charakteristický svoji nerovností. Společnosti s lepším postavením v době vzniku světového systému si svoji pozici dokázaly udržet, nebo ještě zlepšit, zatímco ostatní na ně stále více ztrácejí. Navzdory tomuto faktu, že propast mezi rozvinutými a méně rozvinutými zeměmi se zvětšuje, většina nerozvinutých zemí přesto zažila, ve srovnání se svou minulostí, hospodářský rozvoj. Svět se ale podle něj nemůže rozvíjet rovnoměrně, není to možné jak z hlediska ekonomického fungování kapitalizmu, tak i kvůli prostorovým a ekologickým omezením naší planety. Světový systém prostě nemůže udržet všechny státy světa na vysokém ekonomickém stupni rozvoje.

Použitá literatura:

- (1) ABU-LUGHOD, J. *Before European Hegemony the World System Ad 12050-1350*. 1. vyd. Oxford: Oxford University Press, 1991, ISBN 0195067746.
- (2) FRANK, A. G., GILLS B. K. *The World System Five Hundred Years or Five Thousand?*. 1. vyd. Routledge, 1996, ISBN 0415150892.
- (3) WALLERSTEIN, I. *Historical Capitalism with Capitalist Civilization*. 2. vyd. New York: W. W. Norton & Company, 1996, ISBN:1859841058.
- (4) WALLERSTEIN, I. *The Modern World-System I Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. 2. vyd. New York & London: Academic Press, 1990, ISBN 0127859195.
- (5) WALLERSTEIN, I. *The Modern World System II Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. 1.vyd. New York: Academic Press, Inc., 1980, ISBN 0127859241.
- (6) WALLERSTEIN, I. *The Modern World-System, III: The Second Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840's*. 1. vyd. San Diego: Academic Press, Inc., 1989. ISBN 0127859268.
- (7) WALLERSTEIN, I. *Geopolitics and Geoculture Essays on the Changing World-System*. Cambridge : Cambridge University Press, 1994, ISBN 0521406048.

Kontakt:

Ing. Karel Rozehnal
VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta
Sokolská třída 33, 701 21 Ostrava 1
telefon: +420 597 322028, email: karel.rozehnal@vsb.cz

**NOWA POLITYKA SPÓJNOŚCI EKONOMICZNEJ I SPOŁECZNEJ
UNII EUROPEJSKIEJ****Jadwiga Rudek**Słowa kluczowe:

polityka regionalna - Unia Europejska – cele - bariery realizacji

Key words:

regional policy, European Union, intentions, realization obstacles

Abstract:

Problems of economic and social compactness policy of European Union (EU) in a context of processes of broadening the geographical extent of this group and connected to it deepening the disparities of development between membership countries have been discussed in the article. Main dilemmas of such policy, obstacles of its realization and change directions defined in Cohesion Reports have been presented.

1. ISTOTA I CELE POLITYKI REGIONALNEJ UNII EUROPEJSKIEJ

Polityka regionalna jest definiowana jako: „wszelkie publiczne działania mające na celu polepszenie przestrzennego rozmieszczenia działalności gospodarczej. W rzeczywistości polityka regionalna próbuje skorygować szczególne przestrzenne konsekwencje gospodarki rynkowej dla osiągnięcia dwóch powiązanych ze sobą celów: wzrostu gospodarczego i rozprzestrzeniania się lepszych warunków społecznych” [4].

Tak zdefiniowane cele polityki regionalnej od momentu powstania EWG były traktowane jako jeden z ważniejszych komponentów integracji europejskiej, wpływających na logikę integracji i określających jej mechanizmy. Dowodzi tego fakt, że w preambule do Traktatu powołującego EWG zawarto akapit dotyczący popierania postępu gospodarczego i społecznego, wzmocnienia spójności i zrównoważonego rozwoju. Zadeklarowano również, że państwa członkowskie będą dążyć do harmonijnego rozwoju przez redukcję różnic społeczno-gospodarczych między różnymi regionami i usunięcie opóźnień w rozwoju regionów mniej uprzywilejowanych [1].

Do lat 70. polityka regionalna Wspólnoty miała głównie charakter narodowy. Wynikało to ze zbliżonego poziomu rozwoju krajów założycielskich EWG (za wyjątkiem południa Włoch). Obserwowany od połowy lat 70. wzrost znaczenia polityki regionalnej i jej ewolucja, tak w wymiarze regulacyjnym, jak i w zakresie rzeczywistego oddziaływania na sytuację regionów jest wynikiem działania wielu czynników. Zaliczyć do nich należy m.in. zmiany w sytuacji przemysłu Wspólnoty, występującą w kolejnych latach dekonjunkturę, pogłębianie integracji, a zwłaszcza przyjmowanie nowych krajów członkowskich [2]. Szczególna rola ostatniego z wymienionych czynników w umacnianiu znaczenia polityki regionalnej UE wynika

z faktu, że każde kolejne poszerzenie o nowe kraje członkowskie oznaczało nasilenie problemów wynikających z dysproporcji rozwoju regionalnego. W ramach kolejnych akcesji w skład państw członkowskich były przyjmowane kraje coraz bardziej odbiegające w poziomie rozwoju od założycielskiej „6-ki” (1973 r. – akcesja Irlandii, 1981 – Grecji, 1986 – Hiszpanii i Portugalii, początek lat 90. – zjednoczenie Niemiec i problem byłej NRD i 2004 r. – przyjęcie nowych dziesięciu państw, tj. krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Malty i Cypru). Działanie wymienionych czynników skłoniło władze UE do bardziej intensywnych prac zmierzających do wypracowania formalnych podstaw polityki regionalnej, tj. regulacji dotyczących właściwych rozwiązań prawnych i finansowych sprzyjających zrównoważonemu i harmonijnemu rozwojowi całej Wspólnoty Europejskiej. Podstawy prawne działań zmierzających do realizacji wymienionych celów znalazły umocowanie w Jednolitym Akcie Europejskim (JAE), w Traktacie z Maastricht i modyfikującym je Traktacie Amsterdamskim. Ramy prawne polityki regionalnej tworzą art. 158-162 (tytuł XVII, dawny tytuł XIV, Spójność ekonomiczna i społeczna, art. 146-148 (tytuł XI, dawny tytuł VIII, Polityka społeczna, edukacja, kształcenie zawodowe i młodzież; rozdz. 2: Europejski Fundusz Społeczny) oraz art. 33 Traktatu Amsterdamskiego (cele wspólnej polityki rolnej) modyfikującego Traktat z Maastricht i traktaty ustanawiające Wspólnotę.

W art. 158 (dawny art. 130a) Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (TWE) stwierdza się, że *W celu harmonijnego rozwoju całej Wspólnoty rozwija ona i prowadzi działania służące wzmocnieniu jej spójności gospodarczej i społecznej. W szczególności Wspólnota zmierza do zmniejszenia dysproporcji w poziomach rozwoju różnych regionów oraz zacofania regionów lub wysp najmniej uprzywilejowanych w tym obszarów wiejskich* [8, 9]. Osiąganie tych celów Wspólnota wspiera przez działania podejmowane za pośrednictwem funduszy strukturalnych, tj. Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych (Sekcja Orientacji), Europejskiego Funduszu Społecznego, Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Europejskiego Banku Inwestycyjnego oraz innych istniejących instrumentów finansowych [6].

Przyjęte regulacje stanowią wynik wieloletniej ewolucji polityki regionalnej tak w wymiarze dotyczącym jej koncepcji, zadań, jak i instrumentów służących jej realizacji (tab. 1).

Tabela 1. Kalendarium decyzji dotyczących spójności

| Data | Postanowienia dotyczące spójności |
|-------|--|
| 1957 | Zapis w preambule Traktatu Rzymskiego wyrażający dążenie do niwelowania różnic w rozwoju regionów. |
| 1958 | Powołanie dwóch Funduszy: Europejskiego Funduszu Socjalnego (ESP) i Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnych (FEOGA). |
| 1975 | Powołanie Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego (FEDER) w celu umożliwienia przekazania części dochodów budżetu UE regionom najbardziej potrzebującym. |
| 1986 | JAE stanowiący podstawę dla polityki spójności, której celem jest zmniejszenie kosztów wprowadzenia zasad jednolitego rynku europejskiego dla mniej rozwiniętych krajów i regionów. |
| 1992 | Traktat o Unii Europejskiej (wejście w życie 1993 r.) uznaje kohezję – obok Unii ekonomicznej i walutowej i wspólnego rynku – za jeden z głównych celów Unii. Utworzenie Funduszu Spójności. |
| 1994- | Szczyt Europejski w Edynburgu (1993) decyduje o przeznaczeniu 177 mld |

| Data | Postanowienia dotyczące spójności |
|-----------|---|
| 1999 | ECU (ceny 1999 r.), tj. jedną trzecią budżetu Unii na politykę spójności. Utworzenie Finansowego instrumentu Orientacji i Rybołówstwa. |
| 1997 | Traktat z Amsterdamu potwierdza znaczenie spójności i wprowadza tytuł dotyczący zatrudnienia, podkreślający rolę wspólnych wysiłków na rzecz redukcji bezrobocia. |
| 2000-2006 | Szczyt Rady Europejskiej (marzec 1999) reformuje Fundusze Strukturalne i dostosowuje Fundusz Spójności. Fundusz w l. 2000-2006 otrzyma kwotę 213 mld ECU. Utworzono instrumenty: ISPA i SAPARD w celu ekonomicznej i społecznej promocji regionów aplikujących do UE. |

Źródło: Working for Regions. European Commission (2001), Luxembourg, [w:] [1, s. 128].

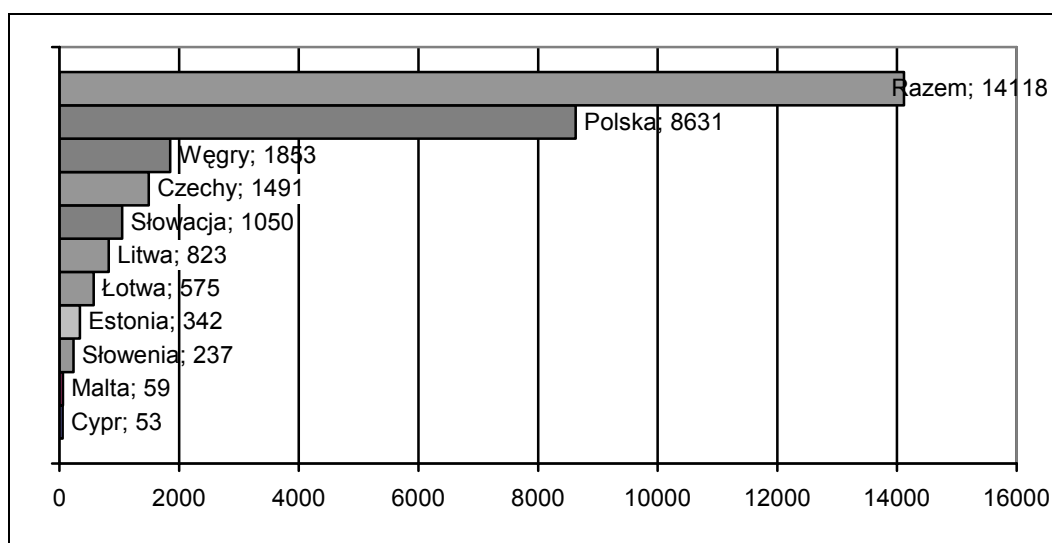
2. NOWA POLITYKA SPÓJNOŚCI UE

Przedstawiona w tab. 1 ewolucja polityki spójności była pochodną procesów, które w szczególności rzutowały na sytuację regionów, a tym samym skłaniały władze Wspólnoty do bardziej skutecznych działań kierowanych na rozwiązywanie ich problemów. Szczególny impuls do nadania tej polityce nowego wymiaru stworzyło zwłaszcza ostatnie poszerzenie jej zasięgu geograficznego, tj. akcesja nowych krajów w roku 2004. Znaczne dysproporcje w standardach rozwojowych są równoznaczne z tworzeniem coraz bardziej złożonych warunków funkcjonowania Wspólnoty jako całości i jej poszczególnych państw członkowskich. Wynikający stąd nowy kontekst rozwojowy spowodował, że polityka spójności została uznana za ważny filar UE. Potwierdzeniem tego jest m.in. wypowiedź M.N. *Bariera ówczesnego komisarza ds. Polityki Regionalnej i Reformy Instytucjonalnej, który stwierdził: W nadchodzącym okresie przed Unią stoi wiele wyzwań. Europa musi się w tej sytuacji odnaleźć. Należy zaangażować wszystkie regiony i ludzi w pracę na rzecz rozwoju. I właśnie na tym polega nasza propozycja: na zmniejszeniu różnic dla osiągnięcia szybszego wzrostu. Wzrost i spójność to dwie strony tego samego medalu* [9].

Wyrazem zmienionego podejścia UE do polityki spójności ekonomicznej i społecznej jest treść opublikowanych w latach 2001 i 2004 Raportów Kohezyjnych. W III Raporcie z roku 2004, dotyczącym „spójności ekonomicznej i społecznej” określono wizję polityki spójności w rozszerzonej Unii w latach 2007-2013, wkomponowanej w propozycje przyszłego budżetu. Za główne wyzwania stojące przed polityką spójności uznano [8]:

- * zwiększenie spójności UE w wymiarze społecznym, gospodarczym i terytorialnym;
- * wzmocnienie realizacji priorytetów UE, w tym głównie priorytetów uzgodnionych podczas szczytu Rady Europejskiej w Lizbonie i Göteborgu (tj. poprawa konkurencyjności gospodarki UE w stosunku do czołówki światowej);
- * wspieranie zrównoważonego i trwałego rozwoju;
- * wzmocnienie zdolności administracyjnej i partnerstwa w UE na wszystkich szczeblach podejmowania decyzji.

Wykres 1. Alokacje finansowe na rzecz nowych państw członkowskich w ujęciu zobowiązań z tytułu funduszy strukturalnych od dnia akcesji do 2006 r. (w mln euro, ceny z 1999 r.)



Źródło: *Ogólne zasady wdrażania funduszy strukturalnych w Polsce*. Podręcznik dla instytucji zarządzających, pośredniczących i potencjalnych beneficjentów końcowych programów realizowanych z udziałem funduszy strukturalnych, MGPIP, MF, Warszawa, czerwiec 2003, s. 29 [w:] [7, s. 174].

Realizacji wymienionych wyzwań służyć mają określone przez Komisję Europejską cele, tj.

Zapewnienie wyższego poziomu konwergencji krajów i regionów (cel 1); wspieranie regionalnej konkurencyjności i zatrudnienia (cel 2); promowanie harmonijnego i zrównoważonego rozwoju obszaru UE poprzez wspieranie europejskiej współpracy terytorialnej (cel 3).

Przyjęta w III Raplocie Kohezyjnym logika dalszego rozwoju Wspólnoty i jej państw członkowskich i odpowiadające jej cele zostały oparte na tezie, że przejście do unii gospodarczej i walutowej stwarza większe korzyści krajom i regionom wyżej rozwiniętym. Stąd konieczna jest realizacja polityki spójności nakierowanej na rekompensowanie skutków tych procesów w krajach i regionach o niższym poziomie rozwoju. Przyjęcie takiego założenia przez organy unijne zwiększyło szansę krajów przyjętych do UE w roku 2004 na wykorzystanie impulsu rozwojowego wynikającego z umiejętnego czerpania korzyści z funkcjonowania w realiach określonych mechanizmami integracji i odpowiadających im regulacji, w tym dotyczących wsparcia finansowego skierowanego do nowych krajów członkowskich (wykr. 1).

Wyzwolony w wyniku tego wsparcia impuls rozwojowy powinien, jak się zakłada, stworzyć warunki do osiągnięcia wyższej, aniżeli aktualna, dynamiki wzrostu, a tym samym szybszego odrabiania różnic między „piętnastką” i krajami przyjętymi do UE w roku 2004 (tab. 2).

Tabela 2. Okres (1)

| Kraj | Wzrost PKB od 2004 r.* [proc., p.a.] | Średni wzrost PKB w l. 199-2002 [proc., p.a.] | Liczba lat | Liczba lat (+), gdy wzrost PKB wyższy o 0,5 pkt proc. od założenia w kol. 1 |
|----------|--------------------------------------|---|------------|---|
| Cypr | 3,8 | 3,6 | 1 | 1 |
| Czechy | 3,9 | 1,7 | 19 | 15 |
| Estonia | 5,1 | 4,9 | 23 | 19 |
| Węgry | 4,1 | 3,9 | 24 | 19 |
| Łotwa | 6,0 | 5,6 | 24 | 21 |
| Litwa | 5,0 | 3,9 | 28 | 23 |
| Malta | 3,7 | 3,3 | 25 | 18 |
| Polska | 3,7 | 3,9 | 50 | 37 |
| Słowacja | 4,5 | 3,7 | 22 | 18 |
| Słowenia | 3,7 | 3,9 | 7 | 5 |
| Bułgaria | 5,0 | 0,5 | 40 | 34 |
| Rumunia | 5,0 | 0,4 | 44 | 37 |
| Turcja | 4,5 | 2,9 | 61 | 49 |

* Szacunki Komisji Europejskiej

Źródło: Key structural challenges in the acceding countries, [w:] [5, s. 170]

To, czy stworzona szansa rozwojowa przełoży się na rzeczywiste efekty wyrażające się malejącymi dysparytetami w poziomie rozwoju krajów „starej” i „nowej” Unii zależy jednak od zdolności absorpcji przez kraje przyjęte do Wspólnoty w roku 2004 środków oferowanych przez budżet unijny. Oznacza to umiejętność wykorzystania wsparcia finansowego ze strony UE zarówno w aspekcie ilościowym, rozumianym jako zdolność do pozyskiwania środków funduszy strukturalnych, a także, co ważniejsze, zdolność do ich efektywnego wykorzystania, służącego poprawie konkurencyjności gospodarek poszczególnych krajów i ich regionów.

3. CZYNNIKI WARUNKUJĄCE ZDOLNOŚĆ ABSORPCJI ŚRODKÓW BUDŻETOWYCH UE

Zdolność absorpcyjną należy postrzegać zarówno w kategoriach finansowych (konieczność zapewnienia w budżecie państwa odpowiednich środków na współfinansowanie projektów), ale także w kategoriach organizacyjnych i administracyjnych (zdolność do efektywnego programowania, zarządzania, monitorowania i ewaluacji) i makroekonomicznych (zachowanie równowagi makroekonomicznej) [10]. Przyjęta wykładnia tego pojęcia określa ramy, w których powinna się zawierać diagnoza uwarunkowań zdolności absorpcyjnej poszczególnych gospodarek. Dotyczą one zwłaszcza [7]:

- warunków, na jakich są udostępniane;
- poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego i instytucjonalnego;
- umiejętności efektywnego pozyskiwania i wykorzystania przyznanych funduszy.

Wymienione ogólnie uwarunkowania przekładają się na szereg szczegółowych przyczyn, które leżą zarówno po stronie unijnej, jak i krajów beneficjentów polityki

regionalnej. Bariery tworzone przez UE mają zarówno charakter finansowy, jak i instytucjonalny. Należy tu głównie zaliczyć [3]:

- pogorszenie warunków korzystania ze Wsparcia Unii w stosunku do zasad obowiązujących przy wcześniejszych rozszerzeniach, tj. przyjęcie w ramach *Agendy 2000* zasady, że finansowanie ze środków budżetowych UE nie może przekroczyć 4% PKB kraju beneficjenta;
- niedostateczną sprawność mechanizmów decyzyjnych Wspólnoty, wynikającą z faktu, że kluczowe i strategiczne decyzje określające politykę ekonomiczną UE oraz kierunki alokacji środków budżetu europejskiego podejmuje Rada Europejska w ramach odbywających się okresowo szczytów głów państw członkowskich, szefów ich rządów i ministrów spraw zagranicznych.

Taki system decyzyjny skutkuje brakiem ciągłości długookresowej strategii UE, głównie ze względu na fakt, że w tych warunkach jest ona realizowana przez zmieniające się z częstotliwością półroczną prezydencje poszczególnych krajów, a zatem przewodniczących Radu Europejskiej. Dotychczasowe doświadczenia wskazują, że nie sprzyja to spójności realizowanej polityki, w tym – polityki regionalnej.

Wymienione uwarunkowania tworzą ogólny kontekst realizacji polityki regionalnej i wykorzystania przeznaczonych na nią środków budżetowych UE. Wydaje się jednak, że większe znaczenie w określaniu poziomu zdolności absorpcyjnej mają specyficzne uwarunkowania poszczególnych krajów. Zasadność takiego poglądu potwierdzają doświadczenia gospodarki polskiej, wynikające z realizacji programu Podstaw Wsparcia Wspólnoty w latach 2004-2006. Wykorzystanie stworzonej Polsce szansy rozwojowej natrafiło na szereg barier, które zadecydowały o tym, że wielkość potencjalnej szansy nie przełożyła się w równym stopniu na rzeczywiste efekty. Bariery te to [3]:

- bariery prawne, utrudniające wdrażanie zdecentralizowanego systemu zarządzania funduszami UE, związane z małą przejrzystością i niespójnością regulacji polskich oraz brakiem ich pełnej harmonizacji z regulacjami UE;
- bariery społeczno-polityczne, wynikające głównie z braku mechanizmów zapewniających stabilność, profesjonalizm i apolityczność państwowego i samorządowego aparatu urzędniczego;
- bariery administracyjne, związane z przyjętym systemem przepływu środków finansowych, tj. nadmiernie rozbudowanym i skomplikowanym systemem dostępu do środków krajowych i dodatkowo odrębnymi rozwiązaniami dla środków unijnych. Tworzy to długi i wymagający wielu czynności administracyjnych proces finansowania projektów, kreujący dodatkowe obciążenia finansowe ich realizacji;
- bariery finansowe, spowodowane niedostateczną wielkością środków finansowych na dofinansowanie projektów ze źródeł publicznych i niepublicznych;
- bariery kadrowe, wynikające z braku wystarczającej liczby pracowników administracji krajowej, regionalnej i w strukturach instytucji wdrażających projekty, przygotowanych do wykorzystania instrumentów strukturalnych UE;
- bariery informacyjne, związane z niedoskonałościami systemu SIMIK (system służący do monitorowania i kontroli absorpcji funduszy UE) oraz z brakiem wystarczających informacji metodycznych o procedurach absorpcji środków UE;
- bariery psychologiczne, spowodowane niską skłonnością do ponoszenia ryzyka przez potencjalnych beneficjentów, a także przeświadczeniem o dużym stopniu skomplikowania i trudności związanych z przygotowaniem projektów.

4. PODSUMOWANIE

Środki przyznawane krajom członkowskim o niższym poziomie rozwoju stwarzają liczącą się szansę na realizację wielu przedsięwzięć, które są warunkiem wzrostu konkurencyjności ich gospodarek, a ponadto, co równie ważne, stanowią instrument zmniejszający koszty wdrożeń zobowiązań akcesyjnych. Dotychczasowe doświadczenia integracyjne wskazują, że w ugrupowaniu tym zauważalna jest długotrwała konwergencja gospodarcza, równoznaczna z realizacją przyjętych w ramach tego ugrupowania zapisów traktatowych. Obserwuje się postępującą spójność osiągniętą przez poszczególne kraje. Potwierdzeniem tego jest zbliżenie wielkości PKB w najbiedniejszych regionach UE do średniego poziomu we Wspólnocie. W okresie 1986-1996 PKB na 1 mieszkańca w dziesięciu najbiedniejszych regionach wzrósł z 41% do 50% średniego poziomu dla całej Wspólnoty. W przypadku czterech najmniej zamożnych krajów Unii (Grecji, Hiszpanii, Portugalii i Irlandii) zwiększył się on z 65% do 75%, a w 1999 r. do 77% [5].

Wystąpienie podobnych efektów w krajach, które przystąpiły do UE w 2004 roku zależy od woli władz Wspólnoty, by zarysowany we wspomnianych Raportach Kohezyjnych program przełożyć na język faktów. Warunkowane jest także, a może głównie, skutecznością działań podejmowanych przez potencjalnych beneficjentów, zmierzających do poprawy zdolności do absorpcji środków oferowanych przez UE.

Literatura:

- (1) GAWLIKOWSKA-HUECKEL, K. *Procesy rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej*, Gdańsk, Wyd. Uniw. Gdańskiego 2003
- (2) GAWLIKOWSKA-HUECKEL, K., ZIELIŃSKA-GŁĘBOCKA, A. *Integracja europejska. Od jednolitego rynku do unii walutowej*, Warszawa, Wyd. C. H. Beck, 2004
- (3) GRZESZCZYK, T.A. *Bariery absorpcji funduszy strukturalnych*, Przegląd Organizacji, 2006 nr 2, 24-27
- (4) MAŁUSZYŃSKA, E. *Zróżnicowanie regionalne PKB oraz stopy bezrobocia w krajach kandydujących i członkowskich Unii Europejskiej*, [w:] Unia Europejska – współzależności i efekty jej polityki, E. Małuszyńska (red.), Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 2003, 162-184
- (5) OREŻIAK, L. *Finanse Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa 2004
- (6) RYSZKIEWICZ, A. *Przygotowanie Polski do wykorzystania środków z funduszy strukturalnych*, [w:] Polska w Unii Europejskiej. Uwarunkowania i możliwości po 2004 roku, G. Wojtkowska-Łodej (red.), SGH, Warszawa 2003, 249-274
- (7) SŁODOWA-HEŁPA, M. *Możliwości absorpcji funduszy Unii Europejskiej przez polskie regiony*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny, 2005 nr 1, 167-185
- (8) *Szansa na szybszy rozwój. Polityka spójności społeczno-gospodarczej Unii Europejskiej po 2006 roku*, Monitor Unii Europejskiej, 2004 nr 5, 58-62
- (9) *Trzeci Raport Kohezyjny*, Unia Europejska, 2004, nr 3(50), 11-13
- (10) WOŚ B. *Rozwój regionów i polityka regionalna w Unii Europejskiej oraz w Polsce*, Oficyna Wyd. Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2005

Kontakt:

dr Jadwiga Rudek

Politechnika Wrocławska,

tel.: 0048-71 320-21-78, e-mail: jadwiga.rudek@pwr.wroc.pl

**MEDICINES EXPENSES SHARE IN TOTAL EXPENSES ON HEALTH
PROTECTION IN POLAND AND UE COUNTRIES****Małgorzata Rutkowska**

*Look at the depth of things; and
no matter neither appropriate quality,
nor value may escape Your attention.*
Marc Aurelius

Key words:

Health protection - benefits - medicines refund,

Number of reforms' changes in the Polish Health service since 1999, the aim of which was to improve financial sources of the health protection, proved to be insufficient in practice. That is why the private sources are used for this purpose, particularly when it concerns the expenditures on medicines, covered by the patients in their own range. In Poland, what should be stressed in particular, the medicines expenditure share in total expenses on the health protection is very high. Thus the expenditures account for the part of the health expenditure increase.

The aim of the article is to determine and discuss the expenditures assigned for medicines refund in Poland. This topic was undertaken because of the fact, that the medicines refund in Poland constitutes, beside the expenditures on the medical treatment in hospitals, one of the main positions in the expenditure plan of the National Health Fund (Narodowy Fundusz Zdrowia - NFZ).

In the paper a descriptive method was applied as well as the analysis of the secondary sources was performed. The main information source was the Report of the Polish Main Statistical Office (Głównego Urząd Statystyczny - GUS) and the OECD Health Data 2003-2005. However, it should be stressed that the data analysis was limited to the years 1999-2003, which was caused by the lack of more updated statistical data.

The research data were presented in the forms of tables and then they were complemented by figures.

From the analysis of the available material it results that in Poland there is a very high expenditure on medicines refund share in the total expenses (table 1). The expenditures on medicines refund constitute the second position, after the expenditures on the hospital medical treatment, of all the NFZ expenditures.

Table 1 Payer's expenditures on medicines refund for the insured ones in the years 1999-2006 (in millions of PLN)

| SPECIFICATION | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| NFZ/KCh's expenditures, In general, including: | 23559,000 | 23785,000 | 26415,399 | 28675,932 | 29213,576 |
| Benefits costs for the insured, including: | 21537,000 | 23009,000 | 26409,000 | 28543,000 | 29917,000 |
| Medicines refund cost for the entitled ¹ | 3523,311 | 4506,573 | 5182,877 | 5465,378 | 6355,659 |

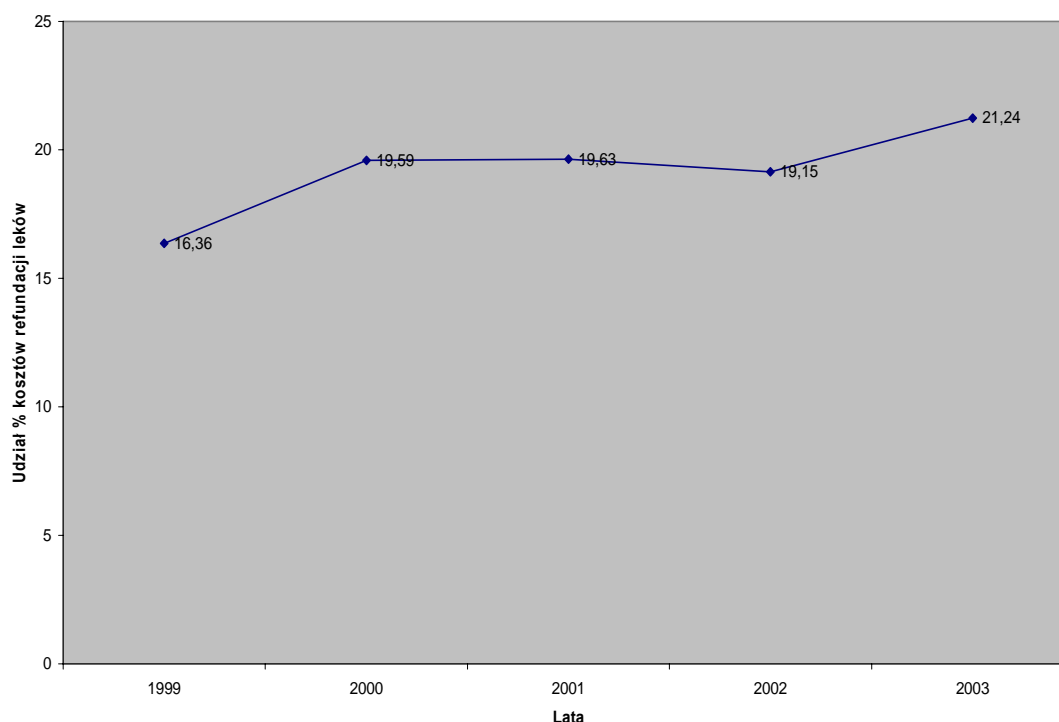
¹ Wydatki te występowały pod nazwą „Zaopatrzenie w leki”.

| SPECIFICATION | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|
| % medicines refund cost share in the total benefits costs | 16,36 | 19,59 | 19,63 | 19,15 | 21,24 |
| % increase of fund costs | – | 27,91 | 15,00 | 5,45 | 16,29 |

Source: National Account...2006, Basic data...2001-2005, Statistical Year Book 2000-2005.

On the basis of the data included in the table it was stated that the expenditures on the medicines refund decrease. In this respect the most dynamic was the year 2000 – 27,91 %, in the following years a decrease in the refund of medicines costs, and in 2003 again the index rose to 16,29 %. The decreasing share of costs assigned for the medicines financing is caused, among others, by the existence of group the limit systems, and also by the medicines process control, which are included into the refund, whereas the renewed increase is undoubtedly connected with the amendment of refunded medicines' list. The payer's share concerning the medicines' refund in the total cost of benefits for the insured ones has been kept in almost unchanged form since 2000, but in 2003 it was showing the increasing tendency (Fig.1).

Figure 1 Percentage share of medicines' refund costs in the total benefits' costs for the insured ones in the years 1999-2003



Source: Author's research

In Poland, what should be stressed, the patients' share in the expenditures on medicines is very high. In the table 2 there is presented the patient's share in the expenditures on medical-pharmaceutical articles, appliances and medical equipment in 2005. The

mentioned group of articles includes: medicines, vaccinations, herbal pharmaceutical products, herbs, fish oil, therapeutical appliances, and others. The articles connected with the health protection (for example: optical glasses, artificial limbs, dentures, orthopaedic shoes, surgical materials, dressings, hearing aids, thermometers, dummies), and others [Household budgets...2006].

From the table 2 it can be concluded that the biggest group, which covers the costs concerns the supply in medical-pharmaceutical articles from their own financial sources are pensioners. It is undoubtedly connected with the frequency of falling ill, which occurs in his group of people. The second group is constituted by self-employed, and the next one are the employees with non labour jobs. In this case a private share of these patients in the expenditures on medical-pharmaceutical articles can be explained not by the fact that they fall ill more often but a higher awareness concerning the consequences of not being cured and higher financial possibilities of these patients in comparison to the patients representing the other groups of households.

According to the research performer by the Kamsoft Company [Krumschmidt R. 2003] patients cover in their own range about 65 % of the medicines and medical equipment costs from the goods available in the market. The share of refunded medicines value amounts as much as 38 %.

In the European Union countries about 60% of expenditures on medicines is financed from the public money, whereas the remaining part is financed from private resources (private insurance and private money) [Augustyniak S.]. What is important is that private financing in the EU countries comes mainly from own-private resources, and as well – and mostly – from private insurances.

According to WHO – World Health Organisation, if the patient's share, covered by him or her is higher than 40%, then it causes limits in availability to medicines by the ill patients.

Table 2 Average monthly expenditures on Health, including medical-pharmaceutical articles, appliances and medical equipment per person in households in 2005 in PLN

| Specification | In general | Households | | | | Pensioners | | | |
|---|------------|------------|-----------|---------------|---------|---------------|-------|-----------|------------|
| | | Employees | | Non-labourers | Farmers | Self-employed | Total | Emeryci * | Rencisci * |
| | | Total | Labourers | | | | | | |
| Health | 34,72 | 24,83 | 16,22 | 37,17 | 19,52 | 29,71 | 62,49 | 69,86 | 46,75 |
| Medical-pharmaceutical articles, appliances and orthopaedic equipment | 24,67 | 15,45 | 11,05 | 21,75 | 12,92 | 16,01 | 49,98 | 55,49 | 38,22 |

Source: Household budgets...2006

*Polish division of pensioners (emeryci – people who became pensioners because of age; rencisci – people who became pensioners because of the health problems)

Comparing a structure of households' expenditures on health in the selected countries in the UE in 2005, as a percentage of the total expenditure (table 3) it should be stated that it is the highest in Poland – 8,7 %, then in Greece – 5,0 % and Portugal – 4,7 %. It proves that the government has too small share in medicines' refund, and also the co-share of private health insurance is too small or does not exist at all.

Table 3 Structure of households' expenditures on health in 2005 as a percentage of the total expenditure (current prices)

| Country | 1995 | 1998-2001 |
|---------------|------------|-------------------|
| Germany | 4,0 | 4,0 (2000) |
| Norway | 2,6 | 2,7 (1997) |
| France | 3,7 | 3,5 (2001) |
| Greece | 5,7 | 5,0 (2000) |
| Portugal | 5,1 | 4,7 (2000) |
| Belgium | 3,8 | 3,8 (2000) |
| Holland | 3,5 | 4,0 (1999) |
| Sweden | 2,1 | 2,4 (1999) |
| Denmark | 2,4 | 2,7 (2001) |
| Italy | 3,1 | 2,9 (2001) |
| Great Britain | 1,5 | 1,6 (2001) |
| Spain | 3,3 | 3,4 (2000) |
| Austria | 3,2 | 3,2 (2000) |
| Czech | 1,1 | 1,1 (1999) |
| Finland | 3,5 | 3,7 (2000) |
| Ireland | 3,0 | 2,5 (2000) |
| Poland | 7,7 | 8,7 (2001) |
| Slovakia | 1,0 (1996) | 0,9 (1998) |

Source: Statistical Year Book...2003.

The expenditures on medicines in the European Union countries, as stated by S. Augustyniak, constituted on average 18% of the expenditure on health in 2003 – the biggest in Slovakia and Hungary (about 30%) and the lowest in Denmark and Norway – about 10%. The expenditures on medicines in the EU countries increased from 1998 on average about 32%, reaching in the year 2003 450 billions of USD. In 2003 the biggest amount of money per person was spent in France (600 USD), and in Italy (about 500 USD). The least amount of money was spent on medicines in Turkey (a little bit more than 100 USD). Poland belongs to the countries, in which the least is spent on health [Augustyniak S. 2006]. In the discussions concerning medicines in Poland and comparisons with the data from other countries one should consider not only the total expenditures of all the payers, but also the insurance expenditures and additional expenditures of the patients.

Summary

The aim of his paper is to show share of medicines refund costs in the total expenditures on Health in Poland and European Union. Further percentage share of medicines' refund costs in the total benefits' costs for the insured have been presented in this paper. Very important is that private financing in the EU countries comes mainly from own-private resources, and as well – and mostly – from private insurances.

Bibliography:

- (1) AUGUSTYNIAK, S. *Boom na leki*, www.cxo.pl/news/80113.html, dn. 18.10.2006
- (2) *Budżety gospodarstw domowych w 2005 r.*, GUS, Warszawa 2006.
- (3) KRUMSCHMIDT, R. *Struktura dystrybucji leków*. Witamina C ++ Kamssoft 5/2003
- (4) *Narodowy Rachunek Polsce Zdrowia*. Wydatki na ochronę zdrowia 1999, 2002, 2003 za OECD Health Data, październik 2005. Tom 54, Warszawa 2006
- (5) *Podstawowe dane z zakresu ochrony zdrowia w 2000 r., 2001 r., 2002 r., 2003 r., 2004 r.* GUS, Warszawa 2001, 2002, 200, 2004, 2005.
- (6) *Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej*, GUS Warszawa 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005.
- (7) *Rocznik statystyki międzynarodowej*, GUS, Warszawa 2003.

Contact:

Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska
Wrocław University of Technology
(Politechnika Wrocławska)
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa Gospodarczego
Łukasiewicza 3/5,, 50-372 Wrocław, Poland
Tel.: +48 (071) 320-40-18, e-mail: malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl

ANALÝZA POJISTNÝCH RIZIK

Marcela Rybyšarová

Klíčová slova:

Pojištění – pojišťovna - pojištný trh – riziko - analýza pojištných rizik

Key words:

Insurance - insurance company - insurance market - insurance risk - analyses of insurance risk

Abstract:

System of insurance is one of the fastest elaborating economic field. Reason of its existence is reducing of risk of the rise negative occasional events. So that we could reduce the risk by the help of the insurance, it is necessary to carry out its analyses, which include the identification of assets and possible implication of risk and theory of probabilities of rising risk.

Úvod

Český pojištný trh se již před našim vstupem do Evropské unie dostal na vysokou úroveň. Komerční pojišťovny v posledních letech rozšířily nabídku a předložily klientům řadu nových a vyspělých pojištných produktů srovnatelných s nabídkou západoevropských pojišťoven.¹

Každý z nás si jistě uvědomuje, že pojištění je jedním z významných prvků života každého jedince. Hlavní inspirací pro vznik pojištění byl a je bezesporu strach, obavy a starosti, ať již o život, zdraví nebo majetek, jelikož si člověk už odedávna uvědomuje blízkost této stránky svého života.

1. Rizika a pojištění

V této kapitole se budu zabývat vysvětlením jednotlivých pojmů, které jsou nezbytné k pochopení zkoumané problematiky.

1.1 Rizika v podnikání

Každý z nás jistě dokáže svými slovy charakterizovat pojem riziko. Než se pokusím sama uvést charakteristiku tohoto pojmu, tak uvedu původ tohoto slova. Pojem riziko pochází z arabského slova „risk“ a původně, což je velmi zajímavé, označovalo jak nepříznivé, tak příznivé události v lidském životě. Ovšem později se jeho používání omezilo pouze na nepříznivé události.⁽³⁾

„Riziko vyjadřuje míru ohrožení objektu, respektive aktiva hrozbami, které vede ke škodám.“

Riziko lze také definovat jako představu (scénář, koncept, model) použitou k vyjádření průběhu události nebo jejich dopadů, jež mohou mít vliv na podnikatelské cíle společnosti.

Riziko R bývá vyjadřováno mnoha faktory, za základní považujeme velikost škody či ztráty Z, pravděpodobnost vzniku škody p a čas t. Formálně můžeme riziko vyjádřit jako funkci

$$R = f (Z, p, t, \text{další faktory})$$

¹ Zdroj: www.cap.cz

Škodu S vyjadřujeme podle potřeby různě, např. ztráty na životech, zatopená plocha atd. Ve všech případech je důležité finanční její finanční vyjádření.

V případě pojistných rizik musíme rozlišovat mezi škodou na objektu a vlastní škodou, která je nižší o **jištění**, např. pojistné. Dále riziko snižuje **prevence**, která může být:

- aktivní, snižující účinek na objekt potenciálně před aktivací hrozby,
- pasivní, omezení výsledné ztráty po aktivaci, zahrnuje záchranu a likvidaci.

Nesmíme zapomenout na skutečnost, že tato závislost zahrnuje i prostorové ukazatele a odehrává se v **závislosti na čase t** . Pokud bychom to chtěli vyjádřit formálně, musíme vztah upravit na

$$R = f[x_1(p_1), x_2(p_2), \dots, x_n(p_n), t]$$

Riziko je nezbytnou součástí podnikání, jelikož riziko je, jak jsem se již zmínila, kvantifikovaná nejistota, jež se dá měřit počtem pravděpodobností.

Rizika podnikání celkem mají vždy dvě složky:

- riziko z vlastní **aktivity podnikání**,
- riziko z **mimořádných událostí**.

Vlastní podnikatelské aktivity mohou přinést právě tak velice kladný výsledek jako velké ztráty. Řešení podnikatelských aktivit vyžaduje především specialisty na marketing, výrobu, jakost, technický rozvoj a celkově obchod.

Druhou skupinou problémů jsou **mimořádné události**, které mají pouze negativní výsledek (máme na mysli negativní mimořádné události, obecně může být i pozitivní, např. výhra). Suma odolností proti mimořádným událostem tvoří bezpečnost.

1.2 Riziko pojistitelné a riziko nepojistitelné

Komerční pojišťovna nepojistí každé riziko, nýbrž jen ta rizika, při kterých existuje možnost stanovení pravděpodobnosti škody a její ocenění rizikového vyrovnání v rámci dostatečně velkého pojistného kmene či rizikového společenství. Pojem pojistný kmen znamená, že existuje soubor dlouhodobých pojistných smluv, které komerční pojišťovna spravuje. Široký pojistný kmen umožňuje pojišťovně dostatečné množství informací pro lepší analýzu pojistného trhu a tím i pro získání konkurenční výhody v daném odvětví.

Je důležité si definovat jednotlivá kritéria, která musí splňovat **pojistitelná rizika**:

- kritérium identifikovatelnosti – jednoznačné určení příčiny události, jejímž výsledkem byla ztráta, která je krytá pojištěním. Jednoznačně charakterizované musí být v pojistné smlouvě každé riziko a pojistná událost.
- kritérium vyčíslitelnosti – ztráty musí být vyčíslitelné, aby se mohlo vlastní pojištění po ekonomické stránce realizovat.
- kritérium ekonomické přijatelnosti rizika – pro komerční pojišťovny je dáno tím, že pojišťovna přijme do pojištění jen takové riziko, které jí nepřinese ztrátu, tzn. ekonomicky je vyrovnané.
- kritérium nahodilosti projevu rizika – jedno z rozhodujících podmínek pojištění. Pokud by byla dána jistota, že riziko resp. negativní událost skutečně nastane, potom je možné a vhodné krytí ztrát jiným způsobem a ne pojištěním.

Jestliže uvedené riziko výše zmíněné podmínky nespĺňuje, tak jej nelze pojistit a v takovém případě mluvíme o nepojistitelném riziku. Samozřejmě, můžeme teoreticky uvažovat o tom, že neexistuje riziko, které by nebylo pojistitelné, přičemž jeho pojistitelnost by byla ovlivněna jedině cenou pojistného produktu. Prakticky musíme

však podotknout, že komerční pojišťovny přece jen jakékoli riziko nepojistí a v každém případě pojištění rizika musí důkladně zvažovat.(1)

2. Analýza rizik

Prvním krokem procesu snižování rizik je jejich analýza. Ta je obvykle chápána jako proces definování hrozeb, pravděpodobnosti jejich uskutečnění a dopadu na aktiva, tedy stanovení rizik a jejich závažnosti. Navazující činností je řízení rizik.

Riziko většinou neexistuje izolovaně, ale obvykle se jedná o určité kombinace rizik, která mohou ve svém dopadu představovat hrozbu pro daný subjekt. Vzhledem k množství rizik je třeba určit priority z pohledu dopadu a pravděpodobnosti jejich výskytu a zaměřit se na klíčové rizikové oblasti.

Vlastní analýza se většinou skládá ze 6 základní činností. V první řadě je nezbytné **stanovit hranice analýzy rizik**, tj. určitou pomyslnou hranici označující, která aktiva do analýzy zahrneme a která ne.

Pokud si stanovíme hranice, musíme následně **identifikovat aktiva**. Jinými slovy musíme zjistit důvody existence rizika, protože bez jejich znalosti nelze rizika minimalizovat, což je účelem analýzy.

Mezi základní důvody existence rizika patří:

- asymetrické informace (tj. absence včasných, spolehlivých, úplných a adekvátních informací);
- náhodná povaha událostí, jednání a stavů (složitost vztahů, omezenost vypovídací hodnoty informací popisujících minulost pro prognózování);
- omezení vnitřního řízení a kontroly (objektivní nemožnost, zásada přiměřenosti vynaložených nákladů a očekávaného přínosu);
- osobnostní faktory (nezvládnutí stresu, preference osobních cílů);
- omezení prostředků vlivu na vnější okolí (prostředky společnosti určené na eliminaci / ovlivnění rizik jsou omezené a důsledky jejich použití nejisté).

Další velice důležitou fází je **identifikace hrozeb**. Při této fázi se vybírají ty hrozby, které by mohly ohrozit alespoň jedno z aktiv subjektu. Pro tuto etapu lze vycházet ze seznamu hrozeb, sestavených podle literatury, vlastních zkušeností, průzkumů dříve provedených analýz. Každá hrozba se následně musí ohodnotit vůči každému aktivu (skupině aktiv). Důležité je stanovení pravděpodobnosti uskutečnění se nežádoucího jevu, tj. s jakou pravděpodobností tento jev může nastat.

Poslední fází je měření rizika. Úroveň rizika se mění v čase a také v prostoru. Výše rizika vyplývá z hodnoty aktiv, úrovně hrozby a zranitelnosti aktiva. Je-li riziko definováno jako možnost nepříznivé odchylky od žádoucího výsledku, který jsme očekávali nebo jsme v něj doufali, je stupeň rizika měřen pravděpodobností této nepříznivé odchylky.

K měření rizik existují dva základní přístupy, a to **kvantitativní a kvalitativní metody**. V analýze rizik se používá buď jeden z těchto dvou přístupů, nebo jejich kombinace:

- **Kvalitativní metody** se vyznačují tím, že rizika jsou vyjádřena v určitém rozsahu (například jsou bodována <1 až 10>, nebo určena pravděpodobností <0;1> či slovně <malé, střední, velké>.
- **Kvantitativní metody** jsou založeny na matematickém výpočtu rizika z frekvence výskytu hrozby a jejího dopadu. Nejčastěji je riziko vyjádřeno ve formě roční předpokládané ztráty, která je vyjádřena finanční částkou.

Toto rozdělení metod je využíváno v současné literatuře, podle mého názoru je však zavádějící. Výraz „kvalita“ označuje spíše soubor vlastností objektu, zatímco kvalitativní metody jsou subjektivním hodnocením rizika objektu. Subjektivní hodnocení může být prováděno slovně nebo prostřednictvím určité bodovací stupnice a jeho hodnocení závisí pouze na subjektu, který toto hodnocení provádí.

Důležitou součástí analýzy podnikatelských rizik je vyjasnit si možné budoucí situace, při kterých může vzniknout ztráta. Vzhledem k tomu, že podnikatelský subjekt je třeba posuzovat právě při těchto možných budoucích situacích, je pro toto hodnocení důležité stanovit nebezpečí výskytu těchto situací, které lze číselně vyjádřit pomocí jejich pravděpodobností.

Závěr

Stejně jako v mnoha jiných oblastech, převažuje i v pojišťovnictví nabídka nad poptávkou, proto je důležité, aby si pojišťovna udržela své stávající zákazníky na dlouhou dobu a zvyšovala jejich počet.

Také podnikatelé si význam pojištění uvědomují a přikládají mu stále větší váhu, a to zvláště v období velkých katastrof, jako byly například vlny tsunami, hurikány či povodně. Bez pojistné ochrany majetku by bylo takřka nemožné způsobené škody uhradit.

Účelem pojištění není zabránit vzniku škody, ale minimalizovat jeho finanční následky, na základě uzavřené smlouvy. Analýza rizika umožňuje lepší poznání aktiv i možných negativních důsledků a tím pádem lepší připravenost na vznik mimořádných událostí, které by pro nás mohly mít negativní následky.

Použitá literatura:

- (1) ČAPKOVÁ, D. *Jak pojistit firmu*. 1.vyd. Brno: Computer Press, 2000. 107 s. ISBN 80-7226-337-4.
- (2) ČEJKOVÁ, V. *Pojišťovnictví*. 1.vyd. Brno: Masarykova univerzita, 1995. 177 s. ISBN 80-210-1647-X.
- (3) ČEJKOVÁ, V., MARTINOVIČOVÁ, D., ŠEDOVÁ, J. *Základy pojišťovnictví*. 2. přeprac. vyd. Brno: Z. Novotný, 2001. 159 s. ISBN 80-214-1886-9.
- (4) MARTINOVIČOVÁ, D. *Rizika v podnikání a možnost jejich pojištění*. Disertační práce. Brno: Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, 2001. 141s.
- (5) RAIS, K., *Řízení podnikatelských rizik a metody jejich snižování*. 1 vyd. Brno: VUT, 2004. 33s. ISBN 80-214-2507-5.
- (6) RAIS, K., SMEJKAL, V., *Řízení rizik*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing a. s., 2003. 272s. ISBN 80-247-0198-7.
- (7) ROUDNÝ, R., LINHART, P.: *Krizový management I.*, Pardubice: Univerzita Pardubice, 2004, ISBN: 80-7194-674-5
- (8) Pojistný obzor 11/2005
- (9) <http://www.cap.cz/>, Česká asociace pojišťoven, 30.4.2006

Kontakt:

Ing. Marcela Rybyšarová
Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní
Studentská 84, 53012 Pardubice,
E-mail: rybyšarova.marcela@seznam.cz

SPECIFIKACE POTENCIÁLNÍCH KLASTRŮ V LIBERECKÉM KRAJI**Petra Rydvalová, Miroslav Žížka**Klíčová slova:

Klaster – klastrová iniciativa – kvantitativní metody – kvalitativní metody

Key words:

Cluster – cluster initiative – quantitative methods - qualitative methods

Abstract:

The aim of the article is to present a methodology for identification of clusters in regions, which was subsequently applied in the Liberec Region as a model. Based on this methodology we have specified seven branches, in which the potential of clusters' creation is significant – textile, glass, jewellery, plastic, machinery, electrical and furniture industries.

1. Úvod

Klastry patří k moderním fenoménům podnikání. Souvisí to se skutečností, že osamocené, zejména drobné, malé a střední podniky mají v současném globalizujícím se světě stále menší šanci úspěšně konkurovat velkým nadnárodním společnostem. Tuto nevýhodu však mohou překonat malé podniky vzájemnou spoluprací, která může mít řadu podob, od vytváření podnikových sítí, aliancí, průmyslových okrsků až po klastry. Blíže se charakteristice výše uvedených typů spolupráce věnuje dílo I. Jáče a kol.¹ V odborné literatuře lze nalézt celou řadu definicí klastrů. Většina autorů se však ztotožňuje s pojetím klastru dle M. Portera, který definuje klastry jako geografickou koncentraci propojených podniků a institucí v určité oblasti. Klastry zahrnují seskupení propojených průmyslových odvětví a jiných subjektů důležitých z hlediska konkurence, na příklad dodavatele specializovaných vstupů, často rovněž distribuční kanály, zákazníky, výrobce komplementárních produktů a podniky poskytující znalosti a technologie. V mnoha klastrech jsou zapojeny státní a další instituce, které poskytují specializovanou školící, vzdělávací, informační, výzkumnou a technickou podporu.³

Vedle pojmu klaster se lze setkat i s pojmem klastrová iniciativa. Pod termínem klastrová iniciativa se rozumí organizované úsilí zvyšující růst a konkurenceschopnost klastru v rámci regionu, zahrnující firmy v klastru, vládní instituce a výzkumnou komunitu.⁵ V praxi se však oba pojmy dost často zaměňují.

Rozvoj klastrů byl v České republice podpořen Operačním programem průmysl a podnikání – opatření Rozvoj informačních a poradenských služeb, prioritou KLASTRY, který byl přijat v roce 2004 Usnesením vlády č. 414/2004. V rámci programu KLASTRY byly podporovány dva typy projektů:

- vyhledávání vhodných firem pro klastry, vyhodnocení životaschopnosti a přínosu klastru,
- zakládání a rozvoj klastrů.

Správcem programu bylo Ministerstvo průmyslu a obchodu, implementační agenturou byla potom jeho příspěvková organizace – Agentura pro podporu podnikání a investic CzechInvest. Přijímání žádostí o podporu bylo ukončeno v říjnu 2006. Nicméně pro nové programové období 2007 – 2013 se připravuje Operační program podnikání

a inovace a v rámci druhé priority „Spolupráce“ se předpokládá podpora vzniku a rozvoje kooperačních odvětvových seskupení – klastrů, pólů excelence, technologických platforem a kooperačních projektů na regionální, nadregionální i mezinárodní úrovni, jako nástroje rozvoje konkurenceschopnosti ekonomiky a ekonomického růstu.

Cílem příspěvku je informovat o provedené studii „Specifikace potenciálních odvětví na území Libereckého kraje“, která bude využita pro podporu nabízenou z uvedeného operačního programu „Klastry“. V případě již existujících klastrových iniciativ je pak provedeno jejich stručné zhodnocení.

2. Metodická východiska

Při identifikaci potenciálních klastrů byl použit postup sestávající z následujících osmi kroků:

1. Vymezit ekonomický region, ve kterém analýza bude prováděna. Při definování zkoumaného regionu se doporučuje postupovat v souladu s klasifikací NUTS.
2. Stanovit hodnoty koeficientů lokalizace pro odvětví na úrovni nejméně dvoumístných kódů klasifikace OKEČ. Koeficienty lokalizace je vhodné počítat jak z údajů o zaměstnanosti, tak i z údajů o tržbách.
3. Pro vybraná, zejména menší odvětví (např. výroba bižuterie) vypočítat koeficienty lokalizace i pro třímístné kódy OKEČ. V tomto případě lze vycházet z údajů obsažených v databázi Albertina – Firemní monitor. Ve většině případů však bude propočten založen pouze na údajích o zaměstnanosti, neboť uvedená databáze neobsahuje informace o velikosti tržeb u všech firem.
4. Z tabulky užití a dodávek zjistit hlavní vazby mezi vybraným odvětvím a ostatními odvětvími na úrovni celého národního hospodářství. Tato analýza slouží jako vodítko pro další kvalitativní rozbor. Poskytuje orientační přehled, ve kterých odvětvích lze předpokládat hlavní dodavatele a odběratele budoucího jádra klastru.
5. Na základě analýzy prvků Porterova diamantu nalézt konkurenční výhodu potenciálního klastru. Na základě rozhovorů s představiteli firem se shromáždí přehled hlavních výrobků a služeb produkovaných členy potenciálního klastru. Popíše se průmyslová tradice regionu a historie odvětví, hustota, velikostní a geografická distribuce firem.
6. Zjistit existenci podpůrných institucí v oblasti vzdělávání, výzkumu a vývoje, podnikatelské správy (svazy, asociace, cechy, komory či sdružení) a ostatních subjektů podnikatelské infrastruktury (centra transferu technologií, inovační centra, centra exportní podpory apod.) v regionu. Důležitá je rovněž podpora ze strany státní správy a samosprávy.
7. Charakterizovat míru horizontálního a vertikálního rozsahu potenciálního klastru, tzn. hloubku a šířku klastru. Dále se zajímáme o používané koordinační postupy mezi firmami, tj. zda firmy mezi sebou dlouhodobě kooperují nebo pouze spolupracují nahodile či dokonce mají nedůvěru k ostatním firmám v okolí.
8. Zhodnotit inovační potenciál firem v daném odvětví, zejména dovednost pracovat se špičkovými výsledky vědecko-výzkumné činnosti a schopnost komercionalizovat je ve svém oboru podnikání. Inovační potenciál firem lze měřit např. podílem výdajů na výzkum a vývoj vzhledem k obrátu firmy, počtem zaměstnanců ve vývoji a výzkumu, počtem udělených patentů či prodaných licencí apod.

Výše uvedený postup byl aplikován při vyhledávání potenciálních klastrů na území Libereckého kraje. Výběr regionu na úrovni NUTS 3 byl proveden s přihlédnutím ke skutečnosti, že většina klastrových iniciativ v České republice vychází z úrovně kraje, nicméně byly vzaty v úvahu i možnosti přesahu klasteru do okolních českých či přeshraničních regionů. Druhý krok představuje definování odvětví, v nichž lze předpokládat potenciál vzniku klastrů. Podkladem pro tuto část je kvantitativní analýza, zejména vypočtené hodnoty koeficientů lokalizace. Na základě těchto propočtů lze vymežit šest, resp. sedm odvětví, v nichž Liberecký kraj vykazuje regionální specializaci:

- DB – výroba textilií, textilních a oděvních výrobků,
- DH – výroba pryžových a plastových výrobků,
- DI – výroba ostatních nekovových minerálních výrobků,
- DK – výroba a opravy strojů a zařízení j. n.,
- DL – výroba elektrických a optických přístrojů a zařízení,
- DM – výroba dopravních prostředků a zařízení,
- DN – zpracovatelský průmysl j. n.

Dvumístné kódy OKEČ jsou ovšem pro vymezení klastrů příliš široké. Typickým příkladem je odvětví DN nazvané „zpracovatelský průmysl jinde neuvedený“ zahrnující výrobu nábytku, šperkařských předmětů, ale i recyklaci druhotných surovin. V takových případech je nutné provést podrobnější analýzy, které vycházejí z údajů např. v databázi Albertina – Firemní monitor nebo ze speciálních výběrových šetření. Z šetření J. Kellnera vyplynulo, že koeficient lokalizace pro výrobu šperkařských předmětů činí 27,41² a dle šetření firmy Berman Group dosahuje koeficient lokalizace pro výrobu nábytku hodnoty 5,63.⁴

Z analýz provedených v minulosti⁶ dále vyplývá, že výroba textilií, textilních a oděvních výrobků je zastoupena v kraji především v prvním segmentu – tj. ve výrobě textilu. Co se týká pozice gumárenského průmyslu, je v kraji slabá a rovněž zde chybí zázemí v oblasti výzkumu a vývoje. Z toho důvodu byl uvažovaný klaster zúžen pouze na výrobu plastů, která má naopak v kraji dlouholetou tradici. Obdobně je výroba ostatních nekovových minerálních výrobků v kraji zastoupena především sklářstvím, a proto byla z dalších analýz vyloučena výroba keramiky, porcelánu a stavebních hmot. Výroba dopravních prostředků a zařízení vytváří ve vazbě na okres Mladá Boleslav v sousedním Středočeském kraji uskupení charakteru přirozeného klasteru, které nevyžaduje zvláštní podporu ze strany státu. Další problém spočívá ve skutečnosti, že výrobci dopravních prostředků a zařízení jsou většinou velké firmy zahraničních vlastníků a lze jen stěží splnit podmínku programu OPMP – Klastry, že minimálně 60 % členů musí představovat malé a střední podniky. Proti vzniku klasteru svědčí i skutečnost, že zatím nebyl zaznamenán žádný zájem ze strany výrobců dopravních prostředků a zařízení o aktivity tohoto typu. Na podkladě tohoto zjištění byla proto opuštěna myšlenka na vznik klastrové iniciativy v automobilovém průmyslu s tím, že jednotliví výrobci se mohou zapojit např. do uvažovaného strojírenského či elektrotechnického klasteru.

Na základě předběžných kvantitativních a kvalitativních analýz (dle výše uvedené metodiky) lze v Libereckém kraji úžeji vymežit sedm odvětví, ve kterých existuje potenciál pro vznik klasteru a zároveň lze předpokládat, že takový projekt by mohl být podpořen ze strukturálních fondů:

- textilní klastr,
- sklářský klastr,
- bižuterní klastr,
- plastikářský klastr,
- strojírenský klastr,
- elektrotechnický klastr a
- nábytkářský klastr.

3. Závěr

Z uvažovaných sedmi klastrů vznikly do současné doby (listopad 2006) dva. Jedná se o textilní a sklářský klastr. Textilní průmysl má v regionu více než dvousetletou historii. Tradiční textilní výroba však prochází v posledních patnácti letech krizí způsobenou hlavně konkurencí levných asijských výrobců. Konkurenceschopná i na světových trzích zůstává však výroba orientovaná na technické textilie pro stavebnictví (geotextilie), medicínu, automobilový průmysl, nanovlákná, skelná a čedičová vlákna. Firmy v textilním průmyslu si byly vědomy toho, že klastr představuje jednu z mála šancí na přežití odvětví na trhu. Proto již 1. 3. 2005 byla zahájena první etapa projektu zaměřená na vyhledávání firem pro klastr a zmapování situace v oblasti technických textilií na území sdruženého kraje Severovýchod. Dne 26. 1. 2006 byla první etapa projektu úspěšně dokončena a 14. 3. 2006 se konalo ustavující shromáždění klastru technických textilií – CLUTEX. Právní forma byla zvolena zájmové sdružení právnických a fyzických osob. Koordinátorem projektu je Fakulta textilní TUL a dalším partnerem je Asociace textilního, oděvního a kožedělného průmyslu (ATOK). V dubnu 2006 byla zahájena druhá etapa projektu, jejímž cílem je rozvoj klastru. V současnosti klastr sdružuje 17 organizací.

Sklářství patří také k tradičním průmyslovým odvětvím v Libereckém kraji. Výroba foukaného a užitkového skla je koncentrována především v západní části kraje (Novoborsko) s přesahem do východní části sousedního Ústeckého kraje. Další skupina výrobců sklářských produktů s vazbou na bižuterní průmysl je soustředěna ve východní části Libereckého kraje, tj. v okresech Jablonec nad Nisou a Semily. V úvahu je nutno vzít i silné postavení sklářského průmyslu v sousedním Sasku a Dolním Slezsku. V německé části regionu již existuje sdružení Lausitzer Glasring e.V. se sídlem v Bad Muskau, které má charakter klastru. Dle kritéria geografické koncentrace lze tak klastr vymezit jako subregionální, případně jako přeshraniční s působností v rámci Euroregionu Nisa.

Výrobci klasického ručního skla se potýkají v současnosti se značnými ekonomickými problémy. Příčinou je apreciacie kurzu české měny vůči americkému dolaru ve spojení s vysokým podílem exportu do dolarových oblastí (Rusko, USA, arabské státy). Určitou roli sehrává i konkurence levných asijských výrobců, byť kvalita českého skla je o několik řádů vyšší. To vedlo drobné a malé firmy k myšlence založit sklářský klastr. Dne 7. 10. 2005 byla agenturou CzechInvest schválena žádost o poskytnutí dotace pro první etapu projektu vyhledávání vhodných firem pro klastr a 7. 4. 2006 bylo založeno družstvo CGC – Czech Glass Cluster. Role facilitátora a koordinátora projektu se ujala ARR – Agentura regionálního rozvoje v Liberci. Další rozvoj klastru ovšem narazil na celou řadu bariér (nízký zájem firem, nedůvěra podnikatelů, ekonomické problémy firem, neplnění dohodnutých závazků, problémy se splácením členských vkladů), které vedly k tomu, že do obchodního rejstříku byl klastr zapsán až 3. 10. 2006. Z důvodu pozdního zápisu do obchodního rejstříku již nemohla být podána žádost o účast ve

druhé fázi projektu zaměřeného na rozvoj klastru. Předpokládá se, že žádost bude podána v rámci nového operačního programu v roce 2007.

V případě bižuterního klastru byl zjištěn značný potenciál pro založení klastru. Bohužel dosavadní aktivity iniciované zejména ARR – Agenturou regionálního rozvoje ve spolupráci se Svazem výrobců bižuterie nepřinesly očekávané výsledky. Příčinou nezájmu firem je existence přirozených uskupení, které „pod jednou střešou“ koncentrují výzkum, produkci surovin, polotovarů a finálních výrobků, vývoj a konstrukci unikátních jednoúčelových strojů i vlastní distribuční síť. Operační program průmysl a podnikání – Klastry těmto velkým firmám v podstatě nemá co nabídnout, neboť výše potenciální finanční podpory dosahuje řádově několika promile jejich obratu. Malí výrobci, jimž je program především určen, fungují především jako subdodavatelé velkých firem nebo využívají jejich distribuční a obchodní síť. Vytvoření vlastní organizace se pro ně jeví jako příliš rizikové. Z toho potom pramení jejich nezájem o klastrovou iniciativu.

Ostatní uvedené klastrové iniciativy se zatím pohybují spíše v oblasti teoretických úvah. U daných odvětví byly provedeny základní kvantitativní a kvalitativní analýzy, nebyly však zatím podniknuty žádné kroky vedoucí alespoň k zahájení prací na vyhledání firem pro klastr.

Príspevek byl zpracován s podporou Grantové agentury České republiky – projekt č. 402/04/2009.

Použitá literatura:

- (1) JÁČ, I., RYDVALOVÁ, P., ŽIŽKA, M. *Inovace v malém a středním podnikání* Computer Press, Brno, 2005, s. 21, 131 - 132, ISBN 80-251-0853-8
- (2) KELLNER, J. *Identifikace bižuterního klastru*. [Výzkumná zpráva]. Technická univerzita v Liberci, 2005, s. 16.
- (3) PORTER, M. E. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*. Nov/Dec 1998, roč. 76, č. 6, s. 78, ISSN 0017-8012
- (4) RYDVALOVÁ, P., RYDVALOVÁ, R. *Statistická identifikace klastrů – Liberecký kraj (1. verze)*. Berman Group, Praha, 2005, s. 10, ISBN neuvedeno
- (5) SÖLVELL, Ö, LINDQVIST, G., KETELS, CH. *The Cluster Initiative Greenbook*. VINNOVA, Stockholm, 2003, s. 31, ISBN 91-974783-1-8
- (6) ŽIŽKA, M., RYDVALOVÁ, P. Charakteristika průmyslového rozvoje Libereckého kraje. In *Ekonomické problémy transformace hospodářství České republiky s přihlédnutím ke specifikům Euroregionu NISA - Sborník prací výzkumného záměru, IV. díl*. Technická univerzita v Liberci, 2004, s. 196 – 216, ISBN 80-7083-814-0

Kontakt:

Ing. Petra Rydvalová, Ph.D., Ing. Miroslav Žížka, Ph.D.

Katedra podnikové ekonomiky

Hospodářská fakulta

Technická univerzita v Liberci, Hálkova 6, 461 17 Liberec

tf.: 485 352 354, 345, e-mail: petra.rydvalova@tul.cz, miroslav.zizka@tul.cz

ANALÝZA TRHU PRÁCE VZHLEDEM K DOSAŽENÉMU STUPNI PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT V REGIONECH ČR

Petr Řehoř

Klíčová slova:

trh práce - ekonomický subjekt – analýza – odvětví - právní forma - počet zaměstnanců

Key words:

labour market - economic subject – analysis – branch - law form - number of employees

Abstract:

Paper deals with following and evaluation one's from indicator which characterizes labour market, thereby is the organizational structure of national economy, i. e. number of economic subjects. These subjects it is possible to structure according to law forms, of the number of employees and according to branch. Paper processes statistical data in all regions of Czech Republic and compares with data behind whole Czech Republic.

Úvod

Evropská rada schválila v březnu 2000 na summitu v Lisabonu strategický cíl pro Evropskou unii – stát se do roku 2010 nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomikou, schopnou udržitelného růstu s více a s lepšími pracovními místy a s více posílenou sociální soudržností. Evropská unie má za cíl nejen vytvářet vyšší počet pracovních míst na trhu práce, ale také podporovat tvorbu nových pracovních míst vyšší kvality. V dosažení cílů, které jsou součástí Evropské strategie zaměstnanosti, se musí Česká republika zaměřit na efektivní řešení hlavního problému trhu práce, kterým je převyšování nabídky pracovních sil nad poptávkou. Měla by zvrátit vývoj trhu práce, jenž je v posledních letech charakterizován snižující se zaměstnaností a zvyšující se nezaměstnaností. Řešení tohoto úkolu si vyžaduje zejména aktivní a širokou podporu tvorby nových pracovních míst, což předpokládá i vyšší účinnost politiky zaměstnanosti.

K hodnocení trhu práce je zapotřebí vyjít z ukazatelů, jejichž prostřednictvím lze porovnávat mezi územími stav na trhu práce. Ukazatele jsou harmonizovány s normami EU a tvoří základ pro nárokování prostředků podporující rozvoj trhu práce. Současně se jedná o ukazatele, které jsou v ČR podloženy informačním systémem a jsou tedy plně kvantifikovatelné. Pro článek byly vybrány ukazatele, kteří charakterizují počty (a vývoj) registrovaných ekonomických subjektů (členěných dle různých kategorií), kteří v příslušných regionech ČR zaměstnávají místní obyvatelstvo.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je tedy provést analýzu a zhodnocení vývoje počtu registrovaných subjektů (fyzických a právnických osob) v celé České republice i jejich jednotlivých krajích v průběhu let 2000 – 2005.

Počty jednotlivých subjektů a organizační struktura národního hospodářství je sestavena z údajů statistického registru ekonomických subjektů (dále jen RES), který vytváří a spravuje Český statistický úřad (dále jen ČSÚ) a jehož obsah je přesně vymezen zákonem č. 89/1995 Sb. ve znění pozdějších předpisů. RES je aktualizován daty z obchodního rejstříku, živnostenských úřadů a ze statistických zdrojů. Registr se

využívá zejména ve státní statistické službě ke stanovení okruhu zpravodajských jednotek pro jednotlivá statistická zjišťování. Do RES se zapisují všechny *právnícké osoby* nezávisle na tom, jakou činnost vyvíjejí, a *fyzické osoby*, které provozují podnikatelskou nebo jinou výdělečnou činnost, k níž podle zvláštních předpisů potřebují povolení, osvědčení, registraci nebo zápis. Data z ČSÚ byly zpracovány v programu MS Excel.

Výsledky a diskuze

1. Právní forma podnikání

K 31.12.2005 bylo v České republice (dále jen ČR) registrováno téměř 2,4 miliónů ekonomických subjektů. V Praze sídlí okolo 430 tisíc ekonomických subjektů, tj. 18 % v rámci celé ČR, přes 10 % subjektů připadá do Středočeského (11,3 %) a Jihomoravského kraje (10,8 %). Nejméně jich působí v Karlovarském kraji (3,2 %).

Jak je patrné z následující tabulky 1, počet ekonomických subjektů od počátku minulého století neustále roste. Průměrný nárůst od roku 2000 činil v ČR 12,0 %. Téměř třetinový nárůst byl zaznamenán v Moravskoslezském kraji a v Praze. Nejnižšího nárůstu (okolo 14 %) bylo dosaženo v Královéhradeckém kraji a na Vysočině. Zpomaluje se však růst počtu fyzických osob (dále jen FO), zejména živnostníků, kteří tvoří v ČR zhruba 80 % ze všech registrovaných subjektů. Počet drobných podnikatelů sice stále roste, avšak posledních pět let ukazuje, že rozvoj drobného podnikání se ustaluje, nových podnikatelů již nepřibývá takovým tempem jako na začátku sledovaného období, natož jako na začátku ekonomické transformace. V Olomouckém kraji je evidováno nejvíce FO (skoro 85 % ze všech subjektů), naopak nejméně jich podniká v Praze (téměř 68 %). Co se týče právníckých osob, tak zde je to naopak - Praha jich má nejvíce, Olomoucký kraj pak nejméně (v relativním vyjádření ze všech ekonomických subjektů). Z právníckých osob převládají obchodní společnosti.

Každoročně tedy narůstají počty registrovaných subjektů prakticky všech typů. Výjimku tvoří státní podniky (jejich počet se zejména v důsledku odstátňování hospodářské sféry dlouhodobě snižuje) a samostatně hospodařící zemědělci a zemědělství podnikatelé, jejichž počet poklesl oproti roku 2000 téměř o 5 %. V ČR ke konci roku 2005 samostatně hospodařilo zhruba 4,2 % zemědělců. Téměř 2x více jich pak působilo v kraji Vysočina, naopak v Praze jich bylo poskrovnu (0,3 %). Nárůst všech ostatních typů subjektů je však částečně ovlivněn i tím, že jsou zapisovány stále nové subjekty, zatímco k výmazu (proces výmazu trvá déle) již v takové míře nedochází. Na tomto místě je důležité zmínit i výsledky některých průzkumů – tak jak je uvedl ČSÚ - podle kterých vykonává podnikatelskou činnost jako hlavní zaměstnání jen přibližně 1/3 registrovaných fyzických osob – podnikatelů.

Reálnější pohled na vývoj podnikatelské aktivity poskytuje ukazatel její intenzity (tj. počet podnikatelských subjektů v přepočtu na 1 000 obyvatel). V celé České republice v roce 2000 připadalo na tisíc obyvatel 200 registrovaných ekonomických subjektů a roku 2005 již 234 subjektů (nárůst o 17 %) – viz tabulka 1.

Z krajů vybočuje Praha, kde intenzita podnikatelské aktivity 1,5krát převyšuje republikový průměr, na dalších místech se umístil Liberecký (256) a Karlovarský kraj (249). Nejnižší intenzitu mají kraje Moravskoslezský (183) a Vysočina (188). Ve všech krajích došlo od roku 2000 k mírnému nárůstu, nejvíce vzrostla intenzita v kraji Karlovarském, nejméně v Moravskoslezském.

V podstatě stejné pořadí, jen menší rozdíly jsou v relativním počtu fyzických osob. S republikovou průměrnou výší 185 osob to znamená, že téměř každý pátý obyvatel

(včetně dětí a důchodců) je registrován v registru ekonomických subjektů. Musíme však mít na paměti, že do počtu jsou zahrnuti i příležitostní podnikatelé, kteří podnikání nemají jako hlavní výdělek a dále podnikatelé ekonomicky neaktivní nebo s pozastavenou činností.

Tab. 1: Registrované subjekty podle právní formy v krajích ČR k 31.12.2005

| Území, kraj | Registrované jednotky celkem | | | Vybrané právní formy | | | | Index pod. aktivity |
|-------------------------|------------------------------|--------------|---------------------|----------------------|------------------------------|-----------------|----------------------|---------------------|
| | | | | Fyzické osoby | | Právnícké osoby | | |
| | n | % | změna v % 2005/2000 | celkem | v tom: samost. hosp. rolníci | celkem | v tom: obchod. spol. | |
| Hl. m. Praha | 426 165 | 17,8 | 31,2 | 289116 | 1 419 | 137049 | 89 820 | 364 |
| Středočeský | 269 429 | 11,3 | 21,3 | 220439 | 12 042 | 48990 | 21 181 | 236 |
| Jihočeský | 144 260 | 6,0 | 17,3 | 117912 | 8 529 | 26348 | 11 639 | 231 |
| Plzeňský | 127 341 | 5,3 | 18,2 | 101082 | 5 423 | 26259 | 10 533 | 232 |
| Karlovarský | 75 762 | 3,2 | 24,4 | 59786 | 1 890 | 15976 | 5 749 | 249 |
| Ústecký | 166 219 | 7,0 | 18,4 | 134900 | 6 656 | 31319 | 13 855 | 202 |
| Liberecký | 109 557 | 4,6 | 22,1 | 91135 | 4 263 | 18422 | 8 917 | 256 |
| Královéhradecký | 123 986 | 5,2 | 14,4 | 102451 | 8 033 | 21535 | 9 926 | 227 |
| Pardubický | 103 975 | 4,4 | 18,5 | 85378 | 6 074 | 18597 | 7 939 | 206 |
| Vysočina | 95 715 | 4,0 | 14,2 | 78925 | 7 558 | 16790 | 6 308 | 188 |
| Jihomoravský | 258 291 | 10,8 | 16,7 | 203872 | 13 965 | 54419 | 31 742 | 229 |
| Olomoucký | 129 331 | 5,4 | 16,3 | 109597 | 7 621 | 19734 | 8 858 | 202 |
| Zlínský | 129 217 | 5,4 | 22,2 | 108153 | 8 127 | 21064 | 11 545 | 219 |
| Moravsko-slezský | 229 242 | 9,6 | 31,5 | 192488 | 8 504 | 36754 | 18 645 | 183 |
| Česká republika | 2 388 490 | 100,0 | 12,0 | 1 895 234 | 100 104 | 493256 | 256 657 | 234 |

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

2. Počet zaměstnanců

Druhé hledisko, podle kterého hodnotíme ekonomické subjekty, je hledisko kategorie počtu zaměstnanců. Struktura subjektů není z hlediska počtu zaměstnanců tak jednoznačná jako z hlediska právní formy. Při vzniku subjektu není počet zaměstnanců převážně znám a je k subjektům přiřazen až na základě statistického zjišťování, které často probíhá výběrově, či je zjištěn z administrativního zdroje. Část subjektů, které jsou v registru s neuvedeným počtem zaměstnanců, pak nevyvíjí žádnou aktivitu. Více jak ¾ ekonomických subjektů v roce 2004 neuvádí žádného zaměstnance nebo tento údaj nespecifikuje – vše podstatné je uvedeno v tabulce 2. Data za rok 2005 ještě ČSÚ neuvádí. Oproti roku 2000 došlo k vysokému nárůstu u těchto dvou sledovaných kategorií. Čím je počet pracovníků v organizaci větší, tím je takových organizací méně. Podniků, které zaměstnávají 5 a méně lidí, bylo v roce 2004 celkem 9,5 %, oproti roku 2000 se snížil počet takto velkých podniků zhruba o 4 %. U ostatních kategorií nedošlo k výraznějším změnám. V rámci celé ČR není situace s působností velkých organizací

zaměstnávající více jak 1000 obyvatel příznivá. V roce 2004 jich bylo evidováno celkem 308 (stejně jako v roce 2003), přitom nejvíce, nebereme-li v úvahu hl. město Praha, jich působí ve Středočeském, Jihomoravském a Moravskoslezském kraji.

Tab. 2: **Registrované subjekty podle počtu zaměstnanců v ČR k 31.12.2004**

| Počet zaměstnanců | 2000 | 2004 | Změna v % 2004/2000 | Struktura v % | |
|------------------------|----------------|----------------|------------------------|---------------|--------------|
| | | | | 2000 | 2004 |
| Neuvedeno | 534226 | 692216 | 29,6 | 26,05 | 29,42 |
| Bez zaměstnanců | 1145962 | 1343626 | 17,2 | 55,88 | 57,11 |
| 1-5 | 278255 | 223703 | -19,6 | 13,57 | 9,51 |
| 6-49 | 79393 | 79694 | 0,4 | 3,87 | 3,39 |
| 50-99 | 7075 | 7352 | 3,9 | 0,35 | 0,31 |
| 100-499 | 5119 | 5303 | 3,6 | 0,25 | 0,23 |
| 500-999 | 490 | 486 | -0,8 | 0,02 | 0,02 |
| 1000 a více | 250 | 221 | -11,6 | 0,01 | 0,01 |
| Celkem | 2050770 | 2352601 | 14,7 | 100,0 | 100,0 |

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

3. Odvětvová struktura

Třetím hodnotícím hlediskem je odvětví ekonomické činnosti (OKEČ). Více než ¼ evidovaných subjektů v ČR (celkem 28 % v roce 2004, opět za rok 2005 ještě nejsou údaje k dispozici) se zaměřuje na činnost související s obchodem a opravy motorových vozidel. V této skupině došlo ve srovnání s rokem 2000 k poklesu počtu subjektů zhruba o 3 % - viz tabulka 3. Tato sféra je významně ovlivněna zejména strukturou podnikatelů, tj. fyzických osob. Další velkou skupinu tvoří ekonomické subjekty zabývající se činností v oblasti nemovitostí a pronájmů (19 %) a na třetím místě se umístily subjekty zaměřující se na oblast podnikání v průmyslu (13 % všech subjektů). Ve srovnání s rokem 2000 došlo k vysokému nárůstu počtu subjektů v odvětví vzdělávání (o 42 %) a v nemovitostech (33 %). Pouze ve dvou odvětvích došlo k poklesu počtu subjektů – ve veřejné správě a finančních zprostředkovatelích. V rámci celé ČR došlo ke zvýšení počtů subjektů zhruba o 15 %.

Mezi jednotlivými kraji můžeme pozorovat diference, skladba ekonomických subjektů se přizpůsobuje místním podmínkám. Ve všech čtrnácti krajích ČR kolísá podíl subjektů se zaměřením na obchodní činnost a opravy motorových vozidel kolem 28 procent, tj. největší podíl (jen v Praze je na prvním místě odvětví nemovitosti – 1/3 subjektů). Hodnoty podílu v roce 2004 se pohybovaly mezi 24,2 % v kraji Vysočina až 31,9 % v Karlovarském kraji. Obdobná situace byla i v předešlých letech. V 7 krajích jsou druhou největší skupinou subjekty, která se zabývají činností v oblasti nemovitostí a pronájmů, ve zbývajících šesti krajích (Liberecký, Královéhradecký, Pardubický, Vysočina, Olomoucký a Zlínský) jsou druhou nejpočetnější skupinou firmy s hlavní průmyslovou činností.

Tab. 3: Registrované subjekty podle převažující činnosti v ČR k 31.12.2004

| Odvětví | 2000 | 2004 | Změna v % 2004/2000 | Struktura v % | |
|---|----------------|----------------|------------------------|---------------|--------------|
| | | | | 2000 | 2004 |
| Zemědělství, myslivost, lesnictví a rybolov | 131183 | 134521 | 2,54 | 6,40 | 5,72 |
| Průmysl celkem | 263969 | 308797 | 16,98 | 12,87 | 13,13 |
| Stavebnictví | 221417 | 263657 | 19,0 | 10,80 | 11,21 |
| Obchod, opravy motor. vozidel a výr. pro osobní potřebu a pro domácnost | 638014 | 657600 | 3,07 | 31,11 | 27,95 |
| Ubytování a stravování | 97751 | 119117 | 21,86 | 4,77 | 5,06 |
| Doprava, skladování a spoje | 70390 | 82016 | 16,52 | 3,43 | 3,49 |
| Finanční zprostředkování | 71321 | 70333 | -1,39 | 3,48 | 2,99 |
| Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu | 334317 | 444369 | 32,92 | 16,30 | 18,89 |
| Veřejná správa a obrana, sociální zabezpečení | 11559 | 10391 | -10,10 | 0,56 | 0,44 |
| Vzdělávání | 23998 | 34185 | 42,45 | 1,17 | 1,45 |
| Zdravotní a sociální péče, veterinární činnosti | 29640 | 33387 | 12,64 | 1,45 | 1,42 |
| Ostat. veř., soc. a osob. služby | 157211 | 194228 | 23,55 | 7,67 | 8,26 |
| Celkem | 2050770 | 2352601 | 14,72 | 100,0 | 100,0 |

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Závěr

Celkem bylo v ČR ke konci roku 2005 zaregistrováno 2 388 490 ekonomických subjektů, přičemž nejvíce jich působí v hlavním městě Praha. Zhruba 4/5 všech subjektů tvoří fyzické osoby. V celé České republice v roce 2005 připadalo na tisíc obyvatel 234 subjektů. Z krajů opět vybočuje Praha, kde intenzita podnikatelské aktivity 1,5krát převyšuje republikový průměr. Pouze čtyři kraje (Praha, Liberecký, Karlovarský a Středočeský) mají vyšší index podnikatelské aktivity než je dosažený průměr. V ČR k 31.12. 2004 převládali podniky, které neuvedli počet svých zaměstnanců nebo podnikali bez zaměstnanců (86 %). Z hlediska odvětví, nejvíce podniků v ČR koncem roku 2004 působilo v obchodě (28 %), následují činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu (19 %) a v průmyslu (13 %).

Po transformaci organizační struktury hospodářství, která proběhla v 90. letech minulého století, lze považovat současný stav za víceméně cílový, do budoucna lze předpokládat vývoj počtu subjektů v jednotlivých kategoriích v návaznosti na vývoji legislativního prostředí a také na celkové hospodářské situaci ČR. Díky zapojení se do Evropské unie by do ČR měla být směřována pomoc efektivně využívat prostředky z fondů Evropské unie. Čerpat finanční prostředky můžeme zejména z Evropského sociálního fondu, který podporuje aktivity členských států směřující ke zlepšení perspektiv lidí při hledání práce a získávání požadovaných kvalifikací. Lze se tedy domnívat, že s využitím těchto prostředků se budou vytvářet nové subjekty, které budou nabízet nová a kvalitní pracovní místa, a tím dojde i ke zvýšení zaměstnanosti u nás.

Použitá literatura:

- (1) URL: <<http://www.czso.cz/>>[cit. 2006-11-20]
- (2) HINDLS, R., HRONOVÁ, S., NOVÁK, I. *Metody statistické analýzy pro ekonomy*. 1 vyd. Praha: Management Press, 2000, s. 260, ISBN 80-7261-013-9.
- (3) SVATOŠOVÁ, L., KÁBA, B., PRÁŠILOVÁ, M. *Zdroje a zpracování sociálních a ekonomických dat*. 1. vyd. Praha: ČZU, 2005, s.196, ISBN 80-213-1189-4.

Zjištěné výsledky byly získány s finanční podporou grantového projektu QG 60031 „Podmínky rozvoje lidského a sociálního kapitálu ve venkovském prostoru po vstupu ČR do EU“.

Kontakt:

Ing. Petr Řehoř
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra řízení
Studentská 13, 370 05 České Budějovice
E-mail: rehor@ef.jcu.cz, Tel: 387 772 495

IDENTIFICATION SYSTEMS RFID AND THEIR FUTURE IN COMMERCE

Pavla Řehořová

Klíčová slova:

čárový kód - rádio frekvenční identifikace - SWOT analýza

Key words:

bar code - radio frequency identification - SWOT analysis

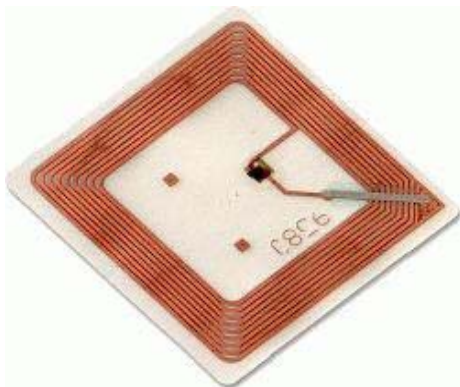
Abstract:

In this contribution I deal with the RFID technology – the technology supplying the current bar codes. In the introduction SWOT analysis is mentioned, then follows RFID technology usage in commerce and expression to this problems of several respondents. At the close there are summarized the results of a report about RFID implementation in the US enterprises.

1. Introduction

RFID (Radio Frequency IDentification) is a radio replacement of bar codes. Identification systems RFID make use of contactless identification by means of memory chips, which include the unique information determined by the chip serial number. These chips are at the disposal of performance for reading or for reading and also for recording. They use mainly the carrier frequency of 125 kHz, 134 kHz and 13,56 MHz – these frequencies are practically worldwide valid. In some countries it is possible to use also other frequencies as 868 MHz (in Europe) and 915 MHz (in the US).

There exist active and passive versions. Active versions are not used so much, because they contain also a power supply and they are able to relay their own identifications by themselves – they are used for active localization of expense matters. In the case of passive RFID the scanner (broadcaster) must periodically relay the pulses into the surroundings by means of an antenna. Passive RFID chip is on Chart 1 – the small squares = antenna, small black place = chip. An active chip includes in addition yet the independent power supply – battery.



The reach of passive items is about 10 m, the reach of active items may be hundreds of meters, it depends on supplier.

2. Chart 1 Passive RFID chip

Strengths

- **Real time** of information
- Faster production
- **Better quality** of production
- Wide selection of possible variants (transponders, reading/recording items)

- Patent protection
- Repeated utilisation of some signs (tags), robustness of solution
- **Lower costs** for servicing and maintenance
- More information – unique data
- No other controls are needed
- **Reduction of operating costs**
- **Reduction of inventories**
- **Effectiveness of the whole Supply chain**
- **Higher quality of inventory management**

Weaknesses

- High cost structure
- Gigantic amount of data – loss of accuracy
- Too expensive for now
- Higher costs for maintaining of products catalogue
- Reading of codes at a distance – potential thieves
- Question of privacy
- Too high costs for an unit
- Implementation of RFID
- Service and maintenance costs of the whole system

Opportunities

- New technology (higher flexibility of production)
- Loss of regulation
- Source of possible competitive advantage
- Possible global enlargement
- Growing market (higher number of customers)
- Quality monitoring
- Higher safeness
- Giant growth inside the Supply Chain
- Future implementation
- Lower costs for an individual operations
- Ideal for Just in time systems

Threats

- Slower economic growth may stop the demand
- Market growth may attract the competition
- New technology may freeze the demand for some products – obsolete material
- **New process technology** – competition with lower costs
- Legislature – monitoring of material flow
- Possible negative publicity
- **Unwillingness of implementation by suppliers**
- No legal limitations
- Data protection – important data
- **Customers apprehension** – loss of relevant data, customers profiles, etc.

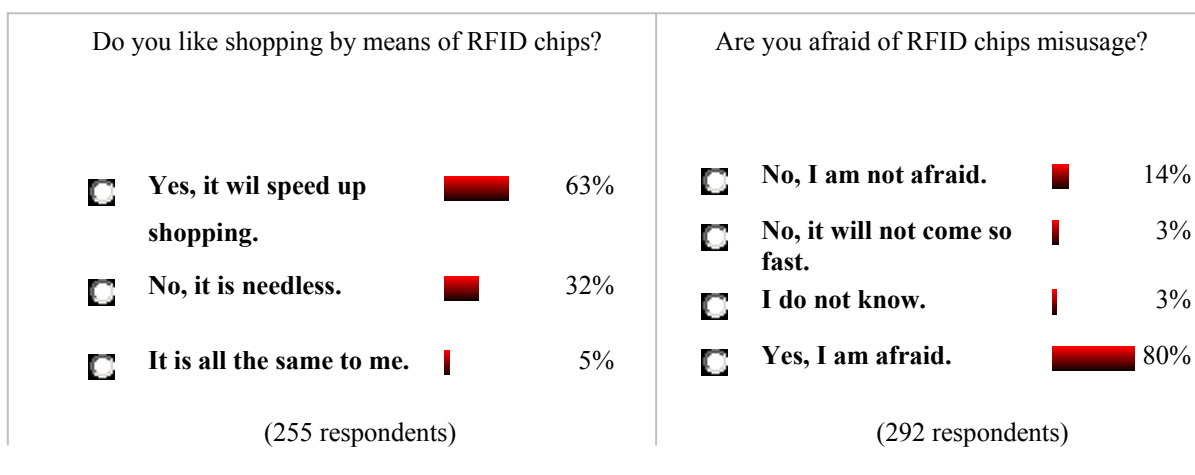
3. RFID and commerce

The question is, why the tradesmen should thirst to implement an identification chips to their goods. The answer is simple – achieving of better view with lower costs. Also logistics will simplify. While by bar code every product of the same type has the same bar code, in the case of RFID the individual piece has its own unique 96 bits identifier EPC (Electronic Product Code). It is possible then to follow the movement of individual pieces of goods, unprofitableness, expired terms, etc.

Beside this, it is necessary by bar codes to touch every piece of goods to the optical scanner. In the case of RFID the scanner manages to accept the bar codes without any physical contact with the goods. For businessmen it is important the fastest customers dispatch. The motto as „no queues by cash desks“ sounds well, but the logistics part here is more substantial – monitoring of goods movement and data mining (subsequent analysis of these data). This matter starts to concern also great suppliers of hardware and software, because this extensive work with data is namely hardware- and software-intensive.

RFID technology may bring large savings, but at the beginning it requires large initial costs. It is clear that small businessmen will not use RFID and the gorge among small businessmen and gigantic chains will increase in the future. Only according to the estimations, the RFID implementation would enable to reduce the price about four percentages – in consequence of less cashiers, so lower spendings on manpower. Cashier staff will play rather the role of supervision, communicator and acceptor of credit cards.

Questionnaire



4. Adoption of RFID technology in the US enterprises

The company Larstan Business Reports, in their report called „RFID: The Future Is Now“, published the results of research about RFID technology adoption in the American enterprises.

It is not surprising that major part of enquire firms (42,3 %) agreed with the argument „The possibility of individual items movement pursuing by means of RFID will be an important benefit for our customers in the form of lower prices and higher level of suppliers' services“. The paradox is that 64,3 % of respondents **do not have any plan for RFID technology implementation**. The similar answers were also to the question „Do you have any strategic plan for transition of your infrastructure to RFID platform?“ – almost 64 % of enterprises answered in the negative. The question arises here – how the respondents can think of RFID as an important benefit, when most of them do not have any plan of transition to this technology? The reason may be a fact that the main accelerator of quick transition to RFID technologies in the US is a press of the influential organisations as Wal-Mart or the US Defense Ministry. RFID is not by far only the question of retail. The answers of some firms underwrite it – they have already used RFID or they plan its implementation in the near future: from this group (retailers, i. e. 10 % of all enterprises) almost 59 % of companies mention other branches than retail, production, transport and health service.

And what are the main barriers in RFID technology implementation? The respondents often notice costs (16.6 %), technology complexity, safety problems or cloudiness in standardization. Almost 38 % of enquire firms choose the answer „other“. Most of respondents (32,8 %) valued the RFID technology usage as „rather easy“, 18,2 % as „rather difficult“ and 21,4 % as „difficult“.

5. Conclusion

RFID is getting a present technological phenomenon. It is more and more used in varied industry for contactless identification, localization, and monitoring of goods, property and people in the real time. The main target is to achieve high level of logistics process automatization and high rate of operation accuracy - thereby increase the efficiency, decrease operating costs and minimize the number of faults caused by human factor. Czech enterprises, which will be prepared for RFID implementation e. g. by means of testing the new RFID possibilities in partial pilot projects, will obtain an invaluable experience for their further implementation. No technology is all-powerful and has its certain restrictions. These limitations do not have to be evident at the first sight, but they may play an important role, determining the success or failure of the whole implementation project.

Sources:

- (1) *ID, RFID a zase RFID*. Měsíčník Logistika, č. 6/2006. Praha: Economica, 2006. ISSN 1211-0957, s. 49
- (2) PERSINOS, J. *RFID: The Future is NOW! A Special Report on Radio Frequency Identification (RFID)*. [online] Dostupné z: <<http://www.larsan.net>>
- (3) *RFID: Budoucnost už dnes*. [online] Dostupné z: <<http://logio.cz/weblog/?p=56>>
- (4) *RFID i pro zákazníky supermarketů*. Měsíčník Logistika, č. 3/2006. Praha: Economica, 2006. ISSN 1211-0957, s. 20
- (5) *SWOT analýza RFID*. [online] Dostupné z: <<http://ewizard.cz/weblog/2004-05.html#1084008722>>
- (6) ZANDL, P. *RFID. Budoucnost. Realita (1)*. [online] Dostupné z: <[http:](http://)

Contact:

Ing. Pavla Řehořová, Ph.D.

TUL, Hospodářská fakulta

Katedra podnikové ekonomiky

Hálkova 6, 460 01 Liberec

tel. +420 48 535 2353, e-mail: pavla.rehorova@tul.cz

ANALÝZA CITLIVOSTI HODNOTY FLEXIBILITY PROJEKTU

Hana Scholleová

Klíčová slova:

flexibilita – opční charakteristiky – citlivost hodnoty

Key words:

flexibility – options characteristics – value sensitivity

Abstract:

Sensitivity analysis is an important part of quantitative methods user for further company decision making process. It is a reason why should be done also in contents of assessing value of projects flexibility. Special options characteristics are accurate, but their disadvantages are their barriers. Tornado diagram is a less accurate, but it could be used universally.

Flexibilitu projektu vnímáme jak právo na možné budoucí rozhodnutí za situace, kdy bude k dispozici více informací nebo dojde k zásadní změně situace. Hodnota flexibility je součástí hodnoty projektů a je nutné ji brát v úvahu při dalším rozhodování o možné investici do projektu. Hodnotu flexibility jako práva lze stanovit pomocí analogií s finančními opcemi – právo na rozhodování o reálných aktivem podniku se pak nazývá reálnou opcí.

I za podmínek stanovení hodnoty reálných opcí jako analogií s finančními opcemi, by mělo být nedílnou součástí stanovení hodnoty projektu následné provedení citlivostní analýzy na vstupní parametry reálné opce, zejména na ty, u nichž lze změnu předpokládat nebo jejichž kvantifikaci si není finanční management příliš jistý.

Při použití analytických modelů ocenění lze pro citlivostní analýzu využít

- analogie s parametry citlivosti finančních opcí (pouze pro Black – Scholesův model),
- simulační analýzy, výstupem ze simulace Monte Carlo je jednak výpočet středních hodnot NPV, jejich volatility, ale i stanovení dalších pravděpodobnostních charakteristik projektů a event. se odhalí i křížová korelace mezi projekty),
- numerických propočtů závislostí na parametrech v konkrétním případě.

Obecně citlivost hodnoty na parametr A říká, o kolik jednotek (ev. %) vzroste nebo poklesne hodnota při změně parametru A o jednotku (o 1 %) a současné podmínce stability ostatních parametrů. Vzhledem k tomu, že hodnota opce je závislá na pěti základních parametrech (S – současná hodnota podkladového aktiva, X – expirační cena, T – doba do vypršení, r – bezriziková úroková míra a σ - volatilita hodnoty aktiv), je třeba zachytit citlivost na pět parametrů. Samozřejmě, že vždy víme, jaká je závislost hodnoty kupních a prodejních opcí na vstupních parametrech ve smyslu růstu a poklesu, ale míra (síla) závislosti je pak u každé opce nastavená i konkrétními hodnotami „zpevněných“ parametrů.

Opční charakteristiky

Všechny parametry ovlivňující hodnotu opce se mění současně, při sledování všech změn opce najednou není možné dojít k žádnému rozumnému závěru o citlivosti opce na jednotlivé vstupní proměnné, proto se sleduje závislost hodnoty opce na změně jednotlivých parametrů odděleně a nazývá se opční charakteristikou.

DELTA¹ je charakteristika, která měří závislost na změně hodnoty podkladového aktiva, je tedy definována jako parciální derivace. Pro deltu call opce platí

$$\Delta_C = \frac{\partial C}{\partial S} = N(d_1) + S \frac{\partial N(d_1)}{\partial S} - X \cdot e^{-rT} \frac{\partial N(d_2)}{\partial S}$$

$$\Delta_C = \frac{\partial C}{\partial S} = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \cdot \frac{\partial d_1}{\partial S} \cdot \left(S \cdot e^{-1/2d_1^2} - X \cdot e^{-rT} \cdot e^{-1/2d_2^2} \right) + N(d_1)$$

$$\Delta_C = \frac{\partial C}{\partial S} = N(d_1)$$

kde $N(d_1)$ je distribuční funkce normálního rozdělení a tato funkce nabývá hodnot v intervalu od nuly do jedné.

Znamená to tedy, že funkce je vždy kladná, takže hodnota kupní opce a současné hodnoty podkladového aktiva se pohybují vždy souhlasně, ale největší jsou hodnoty a tím pádem i citlivost tam, kde je hodnota aktiva blízká realizační ceně.

Analogicky bychom mohli odvodit deltu prodejní opce, kde

$$\Delta_P = \frac{\partial P}{\partial S} = N(-d_1) - S \frac{\partial N(-d_1)}{\partial S} + X \cdot e^{-rT} \frac{\partial N(-d_2)}{\partial S} = -N(-d_1) = -(1 - N(d_1)) = N(d_1) - 1$$

Protože distribuční funkce normálního rozdělení nabývá hodnoty mezi nulou a jednou, bude delta prodejní opce vždy nabývat záporných hodnot a to v intervalu $(-1, 0)$.

Delta prodejní opce je vždy záporná, což znamená, že hodnota prodejní opce a hodnota podkladového aktiva se pohybují protisměrně, při růstu současné hodnoty podkladového aktiva klesá hodnota prodejní opce, při poklesu hodnoty naopak hodnota prodejní opce roste.

RHO opce je charakteristika, která měří závislost hodnoty opce na změně bezrizikové úrokové míry, je tedy definována jako parciální derivace a pro rho kupní opce platí

$$\rho_C = \frac{\partial C}{\partial r} = X \cdot T \cdot e^{-rT} \cdot N(d_2)$$

Vzhledem k tomu, že všechny proměnné obsažené ve vzorci mohou nabývat pouze kladných hodnot, bude rho kupní opce také vždy nabývat kladných hodnot, což znamená, že při změně bezrizikové úrokové míry se změní hodnota kupní opce stejným směrem tj. s růstem úrokové míry dochází k růstu hodnoty kupní opce.

¹ Podrobné odvození hodnot opčních charakteristik pro finanční opce viz (1).

Pro rho prodejní opce platí z put-call parity

$$\rho_p = \frac{\partial P}{\partial r} = -X \cdot T \cdot e^{-rT} \cdot N(-d_2) = X \cdot T \cdot e^{-rT} \cdot (N(d_2) - 1)$$

Protože proměnné X, T a exponenciální funkce jsou vždy kladné a naopak výraz v závorce vždy záporný, bude rho prodejní opce nabývat za všech okolností záporných hodnot, což znamená, že se stoupající úrokovou mírou hodnota prodejní opce klesá.

LAMBDA měří závislost hodnoty opce na změně volatility podkladového aktiva, je definována jako parciální derivace. a pro lambda kupní opce platí (a následně z put-call parity):

$$\Lambda_p = \frac{\partial P}{\partial \sigma} = \frac{\partial(C - S + Xe^{-rT})}{\partial \sigma} = \frac{\partial C}{\partial \sigma} = \Lambda_c$$

Všechny parametry ve vzorci pro výpočet lambda opce nabývají vždy kladných hodnot, proto i lambda jak kupní, tak prodejní opce je kladné číslo, navíc jde o číslo shodné. Jinak lze konstatovat, že pokud dojde k růstu volatility podkladového aktiva, bude růst i hodnota kupní i prodejní opce na toto podkladové aktivum a to vždy o stejnou hodnotu u obou opcí. Je to zcela ve shodě s očekáváním - čím rizikovější je podkladové aktivum, tím větší hodnotu má opce na něj.

THETA je definována jako závislost změny hodnoty opce na změně času. Protože čas běží dopředu a zkracuje se doba do realizace, je vhodné definovat parametr theta jako derivaci hodnoty opce vzhledem k času vynásobený minus jednou: a pro theta kupní opce platí

$$\Theta_c = - \left(Xre^{-rT} \cdot N(d_2) + S \frac{e^{-\frac{d_2^2}{2}} \cdot \sigma}{2 \cdot \sqrt{2\pi T}} \right)$$

Z put call parity pak pro theta prodejní opce platí

$$\Theta_p = - \left(-Xre^{-rT} \cdot N(-d_2) + S \frac{e^{-\frac{d_2^2}{2}} \cdot \sigma}{2 \cdot \sqrt{2\pi T}} \right)$$

Pro theta kupní opce platí, že nabývá vždy záporných hodnot, protože všechny parametry v závorce jsou kladné, je to zcela v souladu s představou, že časová hodnota opce klesá s tím, jak se přibližuje doba vypršení opce.

Pro theta prodejní opce je situace složitější – je sice také skoro vždy záporná, ale v případě put opce, která je hluboko v penězích (vysoké X), může být parametr theta i kladný.

Citlivost hodnoty opce na změnu expirační (realizační) ceny X teorie finančních opcí vůbec nezkoumá, protože tato cena je pevně daná smlouvou a nemá tedy cenu zkoumat vliv její změny, když se změnit nemůže. V případě reálných opcí však mohou nastat případy, kdy dojde i ke změně parametru X (např. částka nutně investovaná do rozšíření

se může změnit), proto si můžeme odvodit i citlivost hodnoty opce na parametr X , nazvěme ho **CHI**².

Pro chí kupní opce platí

$$\chi_C = \frac{\partial C}{\partial X} = -e^{-rT} \cdot N(d_2)$$

Z put-call parity pro chí prodejní opce

$$\chi_P = \frac{\partial P}{\partial X} = -e^{-rT} \cdot N(d_2) + e^{-rT} = e^{-rT} \cdot (1 - N(d_2))$$

Nevýhody použití opčních charakteristik

Opční charakteristiky jsou přesně vyjádřenými závislostmi, ale k jejich nevýhodám patří, že jsou použitelné pouze tam, kde lze k ocenění opcí používat Black-Scholesův model, což znamená, že pro americké put opce ke kterým patří například opce ukončení jejich použití není možné, proto je třeba využít jiné metody – buď simulační³ nebo numerické.

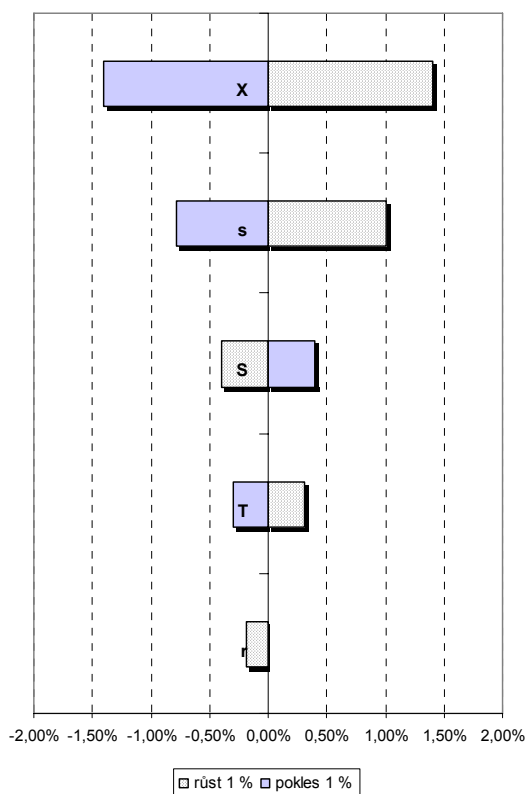
Další nevýhodou je citlivost měřená závislostí na změně o jednotku – zatímco při reálných projektech se velmi snadno může současná hodnota nebo expirační cena změnit o 1 Kč, těžko se může bezriziková úroková míra změnit o 1 tj. o 100 %, stejný problém je pak při závislosti na volatilitě a době do vypršení.

Počtení metody - Tornádo diagram

Ne vždy je možné k ocenění použít Black-Scholesův model, a proto si ukažme jednoduchý nástroj citlivostní analýzy pro stanovenou hodnotu reálné opce, jakou je tzv. Tornádo diagram. Jde o graf ukazující v jednom obrázku citlivost opční hodnoty na postupnou změnu všech parametrů, jeho výhodou je snadné použití i pro americké prodejní opce (viz obr. 1).

² Blíže viz (2).

³ Pro simulaci je nutné použít velké množství náhodných pokusů simulací vstupních proměnných, existují již i specializované softwary zaměřené přímo na stanovení hodnoty flexibility a citlivost reálných opcí – viz (3).



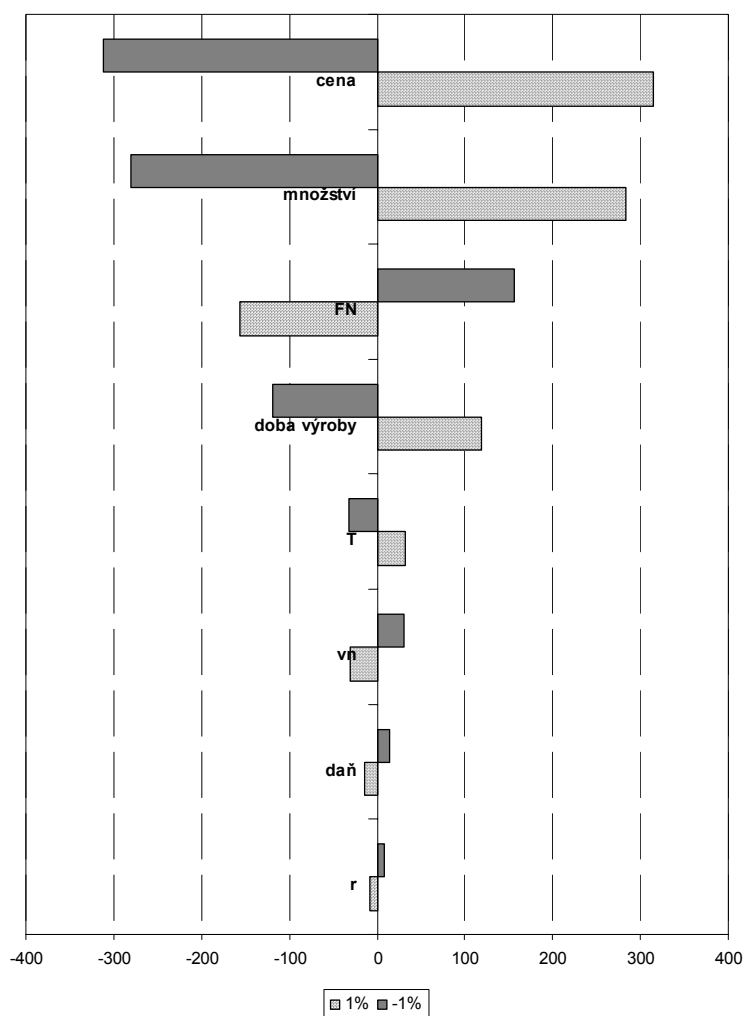
OBR. 1: Tornádo diagram pro citlivost hodnoty opce zúžení (americká prodejní opce)

Kromě snadného a univerzálního použití patří k jeho výhodám i možnost stanovení závislosti nejen na opčních parametrech projektu, ale na skutečných podnikohospodářských parametrech jako jsou ceny vstupů a výstupů, náklady provozu, objemy produkce apod.

Příklad Tornádo diagramu pro opci odložení je na obr. 2, kde můžeme sledovat procento změny hodnoty při jednocentním růstu nebo poklesu vybraných podnikových parametrů.

Oproti finančním opcím se může ukázat změna v závislosti na bezrizikové úrokové míře, protože ta vstupuje do procesu stanovení hodnoty opce jednak jako parametr opce, ale zároveň má vliv na hodnotu S. Je-li hodnota projektů či podniku stanovována metodami výnosu cash flow, pak hodnota bezrizikové úrokové míry je parametrem pro stanovení diskontní sazby, kde vyšší hodnota r snižuje hodnotu S. Stanovujeme-li např. hodnotu růstové opce (tj. kupní opce), která roste jak v závislosti na S, tak na r , ale přitom S klesá s růstem r , může se stát, že závislost na r nebude tak jednoznačná jako u finančních opcí.

Citlivostní analýza má dvě funkce – jednak má odhalit stupeň závislosti hodnoty na vstupních parametrech, ale plní i funkci poslední kontroly – na jejím základě mohou být odhaleny tzv. „špatné opce“ tj. práva, která prakticky nemají hodnotu a tudíž je zbytečné vynakládat prostředky na jejich vytváření, ale může znovu upozornit na opce korelované, pokud ještě nebyly odhaleny.



OBR. 2: Tornádo diagram pro citlivost hodnoty opce odložení

Použitá literatura:

- (1) AMBROŽ, L.: *Oceňování opcí*. C.H.Beck, Praha, 2002, s. 313, ISBN 80-7179-531-3.
- (2) SCHOLLEOVÁ, H. *Hodnota flexibility – reálné opce*. C.H.Beck, Praha, 2007, v tisku.
- (3) www.crystalball.com

Kontakt:

RNDr. Ing. Hana Scholleová, Ph.D.
 VŠE Praha, W.Churchilla 4, Praha 3 - Žižkov
 tel. 224 098 626, e-mail: scholl@vse.cz

**DIE FÖRDERUNG DER ENTWICKLUNG VON DER TERRITORIALEN
WIRTSCHAFTSELBSTVERWALTUNG IM KREIS CZŁUCHÓW****Daria Sikorska**Die Schlüsselworte:

die territoriale Wirtschaftsselbstverwaltung - der klein- und Großbetrieb - die Unternehmenförderung - die Biznesinstitutionen

Das Abstract:

Die Entwicklung der Region hängt von der Verbindung der Regierungs- und Unternehmenspolitik ab. Es kommt zu enger Zusammenhang zwischen den Lokalregierungen, kleinen und großen Unternehmen und der wirtschaftlichen Entwicklung einer Region. Diese Handlungsmethode der Selbstverwaltung sollte ausschließlich betreffen die Förderung der Entwicklung. Einerseits Errichtung der Strukturen und Mechanismen fördernden kleinen und großen Firmen erlaubt andererseits, deren Gründung, Anpassung und Verwirklichung von neuen Ausführungen, die eng mit dem Wachstum der Konkurrenzen und dem Erfolg auf dem Markt zusammenhängen.

Im Kreis Człuchów seit 1989 werden gleichermaßen kleine und große Firmen gefördert. Dies gehört zu den Prioritäten der Selbstverwaltung.

Entwicklung

Im Kreis Człuchów sind über 4000 Firmen registriert worden [Informator „Starostwo Powiatowe“ 2005]. Es sind vorwiegend Klein- betriebe.

Modernes Verhältnis zu der Strategie der wirtschaftlichen Entwicklung basiert auf der Suche nach sicheren und dauerhaften Unterlagen der Entwicklung innerhalb der Regionen. Orientiert an der Förderung des Unternehmens, Transfer, Kommerzialisierung der Technologie sowie Verbesserung der Konkurrenzlokale und regionale Wirtschaftsprogramme müssen professionell wiederaufgebaut werden. Praktisch heißt dass die Gründung der neuen Institutionen der lokalen Entwicklung deren Hauptaufgaben wären:

- Förderung der Firmen, der Selbstständigen, Begünstigungen beim beruflichen Start, sowie Hilfe für die neu gegründeten privat Betriebe,
- Gründung der Transferbedingungen für neue technologische Ideen,
- Erhöhung des Wissens der Menschen durch Edukation Schulungen, Beratung sowie Verbreitung der Muster der positiven Wirkung,
- Bewirtschaftung der Mittel und Realisation der Infrastrukturpläne,
- Gründung des Netzes der Zusammenarbeit der verschiedenen Personen zwecks des wirtschaftlichen Wachstums und des Wohlstandes der Bevölkerung [Matusiak, Sawasz, Jewtuchowicz 2001].

Die Zahlreichen Ziele sowie die Notwendigkeit der Berücksichtigung der lokalen und regionalen Bedingungen determinieren die Verschiedenheit der Organisationsformen [Klich 2000]. Es muss in Betracht gezogen werden, dass die Institutionen der Entwicklungsförderung unkommerziellen Charakter besitzen. Sie sind zum Leben berufen worden, damit eine lokale und soziale Transformation durchgesetzt wird [Matusiak, Marzewska 2004]. Die Institutionen betätigen sich funktionell in Form

der Schulungs- und Beraterstellen, Kredite, Leasing, Technologiecenter, usw. [Matusiak, Marzewska 2004].

Das Ziel der aktiven Tätigkeit der Selbstverwaltung im Kreis Człuchów ist Gründung und Entwicklung der Institutionen, deren eine der Hauptaufgaben die Förderung der beruflichen Entwicklung wäre. Das Wachstum der sozialen Aktivitäten fördert die Gründung der Betriebe.

Die Selbstverwaltung vom Kreis Człuchów bedeutend unterstützt den lokalen Arbeitsmarkt, nicht nur durch kurzfristige Arbeitsmaßnahmen, sondern auch als Finanzierungen. Erfolgreich funktionieren hier gleichermaßen die Schulungs- und Beraterstellen sowie Darlehenskassen. Hilfe dieser Institute nehmen in Anspruch meistens Personen und Firmen die ihre berufliche Aktivität zuerst beginnen und wollen keine finanziellen Mittel von den Marktinstanzen, wie Banken bekommen.

Außergewöhnlich aktiv bei Förderung der Entwicklung sind:

- Regional – wirtschaftliche Kammer (RIG) – sie schützt und repräsentiert wirtschaftliche Interessen, fördert die Gründung des Unternehmens, berät im Bereich Investitionsmöglichkeiten und des Verkaufes. Man kann sich auch juristisch beraten lassen,
- Kreiscenter der wirtschaftlichen Initiativen (PCIG) Gegründet im Jahre 2000. Dieses Center organisiert und koordiniert Aufgaben des Kreises Człuchów im Bereich Land-, Forst-, und Wasserwirtschaft, Promotion, Kreisentwicklung und Zusammenarbeit mit der Wirtschaftsselbstverwaltung und privat Betrieben. Zusätzlich beschäftigt sich dies Center mit Beratung und Schulung aus dem Bereich Gründung der wirtschaftlichen Tätigkeit sowie Kooperation der Firmen.
- Gesellschaft „Entwicklung der Stadt und Gemeinde Debrzno“ Wirkt auf dem Gebiet Umweltschutz, der Entwicklung, Landwirtschaft und Industrie. Diese Gesellschaft gründete ein Entwicklungszentrum, das die Berufsentwicklung unter den Bewohnern der Stadt und Gemeinde Debrzno weitgehend fördert, indem man neue Arbeitsplätze schafft [Informator „Starostwo Powiatowe“ 2005].

Günstig für Entwicklung der kleinen und großen Betriebe im Kreis Człuchów sind Handlungen der Selbstverwaltung bei der Gründung der lokalen und regionalen Infrastruktur. Wichtig ist auch die Entwicklung der Straßeninfrastruktur, vor allen Dingen der Bau der modernen Umgehungsstraße in Człuchów. Man begann schon mit der Gründung der pommerschen speziellen ökonomischen Zone in Zagórki bei Człuchów sowie stolpeschen speziellen ökonomischen Zone in Cierznie Verwirklichung der bedeutsamen Investitionen der Straße Infrastruktur fördert die wirtschaftliche Konjunktur im Kreis Człuchów. Es werden neue Arbeitskräfte eingestellt. Steigt der Umsatz in Geschäften. Viele Investitionen wurden realisiert in Bauwesen und der Modernisierung der Wassersysteme, Kanalisationen, Telekommunikation- und Energienetze.

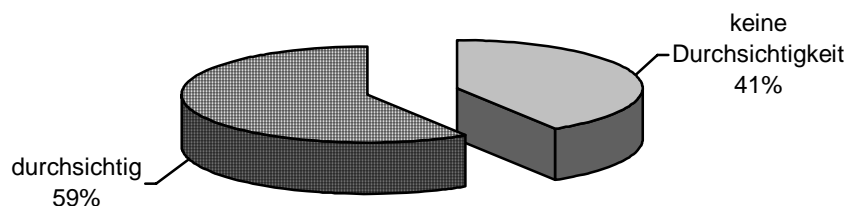
Im September 2006 wurde es in 17 Firmen des Kreises Człuchów eine Meinungsbefragung zu Thema Entwicklungsförderung durchgeführt. Es waren Betriebe mit der polnischen und ausländischen Beteiligung. Sie beschäftigten bis 300 Mitarbeiter in verschiedensten Branchen, wie: Produktion, Handel Dienstleistungen, Medizin, Gastronomie, Obstgärtnerei, Blumen und Gemüseläden. Die Förderung der Einkommenspolitik der kleinen und großen Betriebe gegenüber, betrifft von allen Dingen die Befreiung von Immobilien-, Grundstücks-, und Lohnsteuer. Jegliche steuerliche Ermäßigung wird für kleinen Betrieb sehr merkbar.

Es wurden befragt Betriebsbetreiber, bzw. deren Mitbesitzer.

Unter der Befragten nur 1 Person bestand, ihre Firma wäre von Selbstverwaltung steuerlich befreit. Ein anderer Mitarbeiter sagte, sein Betrieb zahlt die Steuer ratenweise ab. Den Antrag auf Steuerermäßigungen bzw. Befreiung bei der Behörde stellten 6 Firmen. 5 Betriebe wollten zahlen ratenweise. Man muss feststellen, nur ein Teil der Interessenten fand die tatsächliche Unterstützung der Gemeinde.

Die Befragten waren nicht orientiert im Thema Präferenzsystemen und Ermäßigungen der neu gegründeten Firmen. Nur einer wusste es.

Zeichnung 1: **Durchsichtigkeit des lokalen, steuerlichen Systems**



Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

10 Personen (59%) waren zufrieden mit dem lokalen steuerlichen System, 7 Mitarbeiter (41%) äußerten sich negativ.

TAB. 1: Einfluss der lokalen Steuerhöhe auf Firmen

| Ausführliche Darlegung | Zahl | % |
|--|------|-----|
| 1. Steigerung des Verkaufes bzw. Angebot | 4 | 23 |
| 2. Steigerung der Firmenkonkurrenz | 3 | 18 |
| 3. Steigerung der Firmenkonkurrenz und Beschäftigung | 2 | 12 |
| 4. Steigerung der Beschäftigung | 2 | 12 |
| 5. keine Bedeutung für die Firma | 6 | 35 |
| 6. Gesamt | 17 | 100 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Aufgrund der Antworten werden folgende Schlüsse gezogen. Die Mehrheit der Befragten war der Meinung die Höhe der Steuern hätte Einfluss auf die Betriebe. Nur 6 von 17 fanden die Höhe der Steuern ohne Bedeutung für deren Firma. 11 Befragten wollten keine Raten. Ebenso 6 Personen wären bereit die Raten zu nehmen.

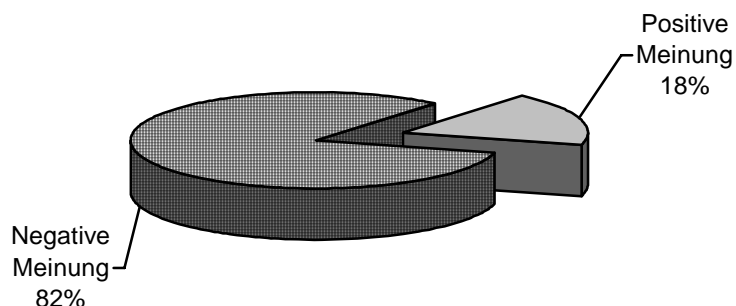
TAB. 2: Infrastrukturinvestitionen der Gemeinde und Entwicklung

| Ausführliche Darlegung | Zahl | % |
|---|------|----|
| 1. Infrastrukturinvestitionen beeinflussen die Entwicklung der Betriebe | 14 | 82 |
| 2. Infrastrukturinvestitionen beeinflussen die Entwicklung der Betriebe nicht | 3 | 18 |
| 3. Die Investitionen sind in meiner Gemeinde unzureichend | 15 | 88 |
| 4. Die Investitionen in meiner Gemeinde sind unangepasst | 4 | 23 |
| 5. Die Investitionen sind korrekt und bringen Effekte | 10 | 59 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

14 Befragten waren der Meinung, dass die Infrastrukturinvestitionen positiv auf das Wachstum der Firmen wirkten. 3 Personen äußerten sich negativ. Gleichzeitig 15 Menschen stellten fest die Gemeinde investiert unzureichend.

Zeichnung 2: **Promotion der lokalen Entwicklung von Selbstverwaltung**



Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Extrem negativ fiel aus die Meinung der lokalen Firmen bezüglich der Wirkung der Selbstverwaltung. Nur 3 von 17 Befragten waren zufrieden. Anders Ansicht waren 14 Personen. Die Beamten interessierten sich kaum für diese Thema.

Resüme

Die durchgeführten Meinungsbefragungen im Kreis Czuluchów bestätigten, dass auf diesem Gebiet eine wirtschaftliche Förderung sichtbar war. Zwar auf den Ebenen der direkten Betriebsunterstützung und des Infrastrukturbaus, der unentbehrlich für die Förderung der lokalen beruflichen Entwicklung wäre. Bemerkbar wird die Zusammenarbeit der Firmen und der Selbstverwaltung zwecks des Infrastrukturwachstums.

Zusammenfassung

Die Förderung der kleinen und großen Betriebe muss für die Selbstverwaltungen zu Schlüsselaufgabe werden. Die durchgeführten und beschriebenen in diesem Artikel Ansichten bestätigten der Bereich der Förderung der Firmen im Kreis Czuluchów wesentlich ist. Die Formen und das Ausmaß der Betriebsunterstützung sind merklich auf den Ebenen der direkten Förderung der Firmen und Entstehung der Infrastruktur. Die Unternehmer können hoffen auf die finanziellen Ermäßigungen, steuerliche Befreiung in Falle einer Selbstständigkeit, Schaffung der neuen Arbeitsplätze und die Immobilienbegünstigung (Grundstückssteuer). Ähnliche Maßnahmen gibt es in Fundationen, Berater-, Schul-, und Informationscentern. Zusätzlich wird gearbeitet an der Organisation der speziellen, ökonomischen Zonen.

Literaturverzeichnis:

- (1) Informator „Starostwo Powiatowe”, *Starostwo Powiatowe*, Czuluchów 2005, s. 18, 31-33.
- (2) MATUSIAK, K. B., SAWASZ, E., JEWTUCHOWICZ, A. *Zewnętrzne determinanty rozwoju innowacyjnych firm*, Uniwersytet Łódzki, Łódź 2001, s. 252-254.
- (3) KLICH, J. (red.), *Nadzieja rynku pracy – małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce*, ISS, Warszawa 2000, s. 106

- (4) MATUSIAK, K. B., MARZEWSKA, M. *Wspieranie małej i średniej przedsiębiorczości w świetle ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy*, PWE, Warszawa 2004, s. 53, 55

Kontakt:

Dr Daria Sikorska

Kujawsko-Pomorska Szkoła Wyższa w Bydgoszczy

Zakład Podstaw Edukacji

ul. Piotrowskiego 12-14, 85-098 Bydgoszcz

tel. 052-3977520, e-mail: daria2000@op.pl

WPLYW WAŁBRZYSKIEJ SPECJALNEJ STREFY EKONOMICZNEJ NA ROZWÓJ GOSPODARCTWA DOLNEGO ŚLĄSKA

Jan Skonieczny, Barbara Wypustek

Słowa kluczowe:

rozwój gospodarczy - specjalna strefa ekonomiczna

Key words:

economic growth - special economic zone

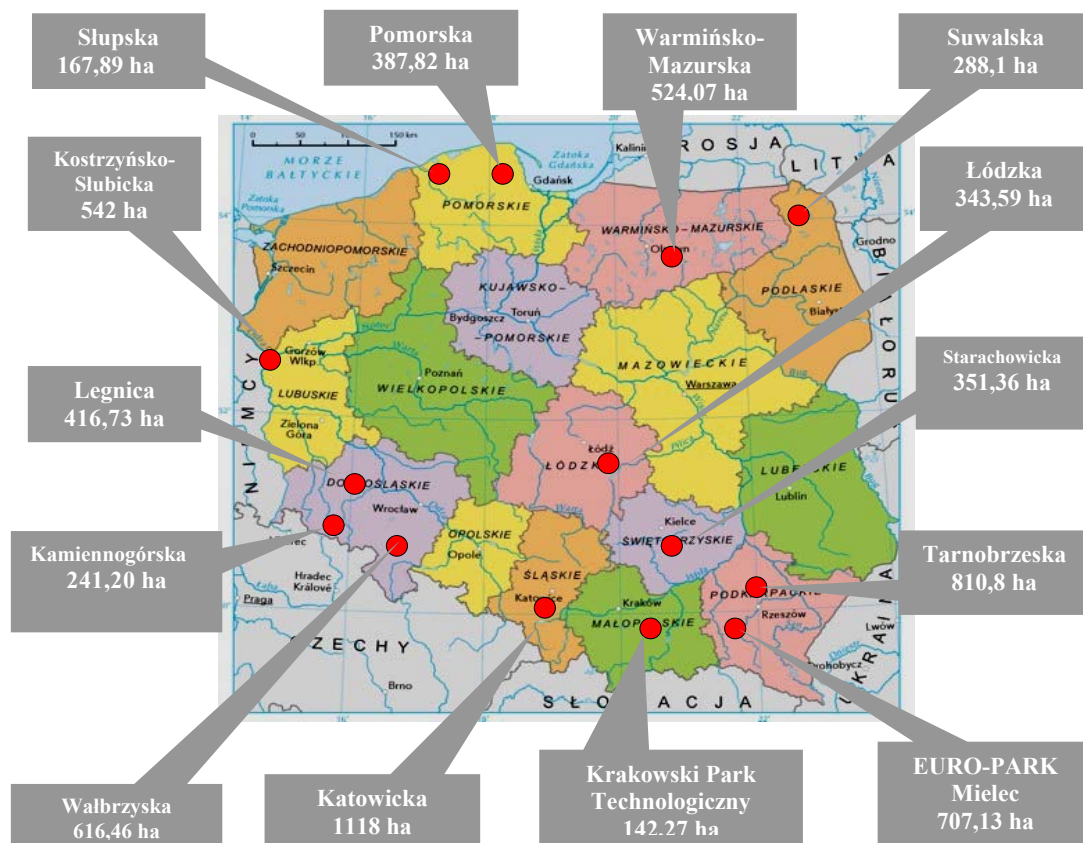
Abstract:

Impact of Wałbrzych special economic zone on economic growth of lower Silesia

Nowadays in Poland there are 14 special economic zones. The regions are different at many features for example: capacity, localization, informational, communicational and technical infrastructure. One of these special regions is Wałbrzych Special Economic Zone "INVEST – PARK", which was set up in 1997 in Lower Silesia Region. In this Zone the questionnaire researches were taken in 2005. The main aim of the researches – was an answer for questions – if existing WSSE is profitable for: enterprises, local communities, citizens and other organizations. The results of the researches state that this Economical Zone covers selected requirements: falling down the unemployment rate, progress of labour activity the local workforce.

1. Wprowadzenie

Obecnie w Polsce istnieje 14 specjalnych stref ekonomicznych (SSE). Różnią się one pod względem powierzchni, lokalizacji, charakteru, warunków zagospodarowania i infrastruktury drogowej, technicznej, telekomunikacyjnej. Zlokalizowano je na terenie 11 województw. Znowelizowana ustawa o SSE, obowiązująca od 8 września 2006 r., pozwoli na zwiększenie ich powierzchni do 12 tys. ha. Największa liczba stref znajduje się w województwie dolnośląskim (zob. rys. 1).



Rys. 1. Rozmieszczenie SSE w Polsce – stan na 31 grudnia 2004r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Raport o funkcjonowaniu SSE.

2. Rozwój WSSE

Wałbrzyska Specjalna Strefa Ekonomiczna „INVEST-PARK” (WSSE) została utworzona rozporządzeniem Rady Ministrów z dnia 15 kwietnia 1997 roku. W planie rozwoju WSSE zawarto następujące cele (Rozporządzenie Ministra Gospodarki z dnia 2 grudnia 1997r. w sprawie ustalenia planu rozwoju WSSE „Invest-Park” – Dz. U. z 1997r., nr 153, poz. 1004):

- zaktywizowanie gospodarcze regionu zgodnie z zakresem zrównoważonego rozwoju,
- złagodzenie społecznych i ekonomicznych skutków restrukturyzacji górnictwa,
- zagospodarowanie infrastruktury technicznej,
- wspieranie funkcjonujących przedsiębiorców z okolicznych terenów.

Cele te realizowane są przez działania promocyjne w kraju i za granicą oraz rozwój branż wykorzystujących zasoby materialne i intelektualne Dolnego Śląska .

Zarządzanie WSSE powierzono spółce WSSE INVEST-PARK z siedzibą w Wałbrzychu. Głównymi udziałowcami spółki są: Głównymi jej udziałowcami są:

- Skarb Państwa, który posiada decydującą liczbę głosów, gminy, na terenie których znajdują się podstrefy,
- instytucje finansowe - banki oraz
- Agencje Rządowe, wśród nich Agencja Rozwoju Przemysłu S.A.

Do zadań Spółki należy przede wszystkim prowadzenie działań promujących podejmowanie działalności gospodarczej w strefie oraz działań skierowanych na rozwój strefy poprzez gospodarowanie majątkiem, rozbudowę infrastruktury oraz kompleksową i fachową obsługę inwestorów. Spółka zarządzająca ma uprawnienia, z upoważnienia Ministra Gospodarki, do przeprowadzania przetargów i rokowań na sprzedaż gruntów oraz prawo udzielania zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej w strefie.

3. Charakterystyka firm działających w WSSE

WSSE zajmuje powierzchnię 939 ha i składa się z 15 podstref. W WSSE zarejestrowanych jest 70 firm (wrzesień 2006 r.). Struktura branżowa firm jest zróżnicowana. Większość z tych firm to spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

W WSSE dominuje branża motoryzacyjna: Toyota Motor Manufacturing Poland, Toyota Motor Industries Poland, WABKO Polska, Faurecia Wałbrzych, NSK Steering System Europe.

Drugą grupę stanowią firmy z branży AGD: POLAR S.A., Electrolux Poland, Wrozamet, Whirlpool, produkujące wyroby z gumy i tworzyw sztucznych: BROEN-DZT S.A., Przedsiębiorstwo „Pamax”, ERMOSOGA, Metzeler Automotive Profile Systems Polska, Simoldes Plasticos Polska.

Trzecią grupę stanowią firmy budowlane: Cersanit III SA, Henkel Polska. Pozostałe firmy pochodzą z branży chemicznej, maszynowej papierniczej i spożywczej.

Do końca 2005 r. wartość inwestycji w strefie wyniosła ok. 4,6 mln zł, a liczba zatrudnionych w niej pracowników zbliżała się do 19 tysięcy.

4. WSSE w świetle badań ankietowych

Głównym celem badań ankietowych, przeprowadzonych przez autorów w 2005 r. było znalezienie odpowiedzi na dwa pytania:

- Czy funkcjonowanie WSSE przynosi działającym w niej firmom korzyści?
- Czy istnienie WSSE przynosi korzyści społeczności lokalnej, mieszkańcom i lokalnym firmom?

Na potrzeby niniejszej pracy stworzono dwie ankiety. Pierwsza adresowana była do firm działających w WSSE, a druga do urzędów miast i gmin na terenach, których funkcjonują podstrefy WSSE.

Ankiety wysłano do 25 przedsiębiorstw, które po wcześniejszej rozmowie telefonicznej wyraziły wstępną gotowość udziału w badaniach. Ankiety wypełniali prezesi i dyrektorzy firm.

Ankiety adresowaną do Urzędów Gmin i Miast wysłano do 8 jednostek, a także do Spółki Zarządzającej WSSE Invest-Park Sp. z o.o.

Spośród przedsiębiorców na ankietę odpowiedziało 15 firm. W przypadku Urzędów Miast i Gmin odpowiedzi uzyskano z 6 na 8 wysłanych ankiet. Ankiety wypełnili prezydenci i burmistrzowie. W przypadku jednostek samorządu terytorialnego autorzy napotkali trudności w znalezieniu w badanym urzędzie osoby merytorycznie przygotowanej do udzielenia odpowiedzi na pytania zawarte w ankiecie. W urzędach brak było aktualnych sprawozdań na temat funkcjonowania stref, trudno też było znaleźć aktualną bazę firm inwestujących w WSSE.

Po przeprowadzeniu ankietyzacji i otrzymaniu ankiet przetworzono otrzymane informacje według przyjętej metodologii i sklasyfikowano je w istotne dla badania kategorie.

Przedstawiciele miast i gmin przyznali największą ilość punktów dwóm „korzyściom”: przełamanie monokultury miasta i rozwój lokalnych firm usługowych.

Kolejnymi ważnymi „korzyściami” były: zmiana wizerunku miasta, zainteresowanie inwestorów pozastrefowych oraz obecność wysoko-zorganizowanych podmiotów gospodarczych. Wysoko oceniona została także możliwość rozwoju lokalnych firm budowlanych. Mniejszą, choć też znaczącą, ilość punktów przyznano redukcji bezrobocia. Kolejne wskazane przez gminy „korzyści” to działalność firm ze strefy na rzecz lokalnej społeczności i z rozwój lokalnych firm dostarczających surowce i półprodukty. Rozwój szkolnictwa zawodowego otrzymał najmniejszą ilość punktów.

Badając „zjawiska niekorzystne” związane z funkcjonowaniem WSSE otrzymano następujące wyniki. Największe obawy gmin budzi zatrudnianie osób spoza regionu gdzie ustanowiono strefę. To „niekorzystne zjawisko” otrzymało największą ilość punktów. Mniejsze wpływy do budżetu wynikające ze zwolnień podatkowych również uzyskały dużą ilość punktów. Najmniej obaw budzą wśród u przedstawiceli gmin takie zjawiska jak wpływ zakładów działających w strefie na lokalne środowisko naturalne, przenoszenie się firm spoza strefy na tereny WSSE i gorsza sytuację firm spoza strefy.

Wszystkie firmy w WSSE zgodnie najwyżej oceniły „korzyść” polegającą na zwolnieniu z podatku dochodowego. Drugą pozycję pod względem ilości przyznanych punktów uzyskały udogodnienia związane z istniejącą infrastrukturą. Za znaczące firmy uznały także korzyści związane z dostępnością wykwalifikowanych pracowników i kadr zgodnie z profilem działalności ich firmy i położenie geograficzne. Ważne okazało się również zwolnienie z podatku od nieruchomości.

Wyraźnie mniejszą ilość punktów otrzymała pomoc publiczna uzyskiwana z tytułu nowej inwestycji. Również jako mniej znaczące i na równi z uproszczeniem procedur rejestracji działalności i rozproszeniem lokalizacyjnym strefy, jako czynnikiem wyboru miejsca inwestycji, ocenione zostały kolejne dwie formy pomocy publicznej: pomoc publiczna z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy i z tytułu zwrotu kosztów szkoleń pracowników. Jako najmniej istotne uznano istnienie w WSSE potencjalnych kooperantów.

Podstawowym wnioskiem nasuwającym się podczas analizy ankiet jest fakt, że mechanizmy funkcjonujące w strefie i ułatwiające prowadzenie działalności gospodarczej mają znacznie większe znaczenie w przypadku dużych inwestycji. Widać to szczególnie na wymienionej w trzech kategoriach pomocy publicznej:

- pomocy z tytułu utworzenia nowych miejsc pracy,
- zwrotów kosztów szkoleń pracowników,
- pomocy z tytułu kosztów nowej inwestycji.

Analizując procent głosów przyznanych tylko pomocy publicznej, w przypadku analizy wszystkich firm wynosi ona 20,1%, w przypadku dużych firm - 23,9%, natomiast w przypadku analizy ankiet jedynie z małych firm – tylko 4,8%. Pomoc publiczna ma więc znaczenie tylko dla dużych inwestycji. Ma to też pewne wyjaśnienie w fakcie, iż tylko większe inwestycje mają szanse i dobre argumenty negocjacyjne w procesie przyznawania pomocy publicznej już na szczeblu centralnym państwa.

Głównymi korzyściami z funkcjonowania w WSSE, w zgodnej ocenie małych i dużych przedsiębiorstw, są: zwolnienie z podatku dochodowego i udogodnienia związane z istniejącą infrastrukturą. Zaraz za tymi korzyściami wymieniane jest zwolnienie z

podatku od nieruchomości. Kolejny czynnik przemawiający za inwestowaniem w strefie to dogodne położenie geograficzne strefy i bliskość granic. Wśród odpowiedzi ocenionych wysoko znalazła się również dostępność wykwalifikowanych pracowników i kadry zgodnie z profilem działalności i oczekiwaniami firmy. Tych pięć pierwszych czynników odnosi się bezpośrednio do dwóch obszarów: polityki fiskalnej i czynników charakterystycznych dla danych regionów. Można zatem przyjąć, że istnienie strefy było bezpośrednim bodźcem dla badanych firm do zlokalizowania swoich zakładów w tym właśnie otoczeniu. Można też przypuszczać, że bez tych zachęt najprawdopodobniej firmy wybrałyby inną lokalizację na rozszerzenie swojej dotychczasowej działalności.

Słabo, jak wynika z badań, wykształcone są więzi kooperacyjne między firmami w strefie. Te wnioski potwierdzają też odpowiedzi na pytania dodatkowe oraz odpowiedzi z ankiet przeprowadzanych w gminach. Wszystkie firmy deklarują korzystanie z lokalnych firm w zakresie usług natomiast w zakresie półproduktów i surowców tylko firmy małe. Także w ocenie gmin dużo dynamiczniej następuje rozwój lokalnych firm w zakresie usług natomiast znacznie wolniej w zakresie firm dostarczających produkty lub surowce dla inwestorów ze strefy. Jest to bardzo niekorzystne zjawisko z punktu widzenia przyszłego funkcjonowania strefy. Może prowadzić nie tylko do alienacji samej strefy, ale też do alienacji poszczególnych firm działających w WSSE.

Rekrutacja pracowników w większości firm prowadzona jest systemem mieszanym tzn. poprzez nabór własny i przez wyspecjalizowane firmy zewnętrzne. Kadra jest oceniana dość dobrze, co wynika z ważności bodźca lokalizacyjnego, jakim jest dostępność kadry. Przedstawiciele firm głównie z kapitałem zagranicznym podkreślają zaangażowanie pracowników, chęć do pracy i do podnoszenia kwalifikacji. Dodatkowo z rozmów z przedstawicielami firm wynika, że nie tylko na etapie startu inwestycji a także na etapie funkcjonowania zakładu lokalni pracownicy spełniają oczekiwania inwestorów.

W przeważającej większości firm produkcja i zatrudnienie będzie rosnać w ciągu najbliższych dwóch lat. Biorąc pod uwagę wielkość poniesionych nakładów inwestycyjnych i planowane zwiększenie produkcji można przyjąć, że większość z firm planuje funkcjonowanie na terenie WSSE również po ustaniu czasu, na który została ona powołana.

5. Wnioski końcowe

Na podstawie przeprowadzonych badań można stwierdzić, że strefa ta spełniła pokładane w niej oczekiwania. Przedsiębiorstwa w niej działające wskazują na liczne korzyści z działania w WSSE nie tylko związane z ulgami w podatkach. Jednak fakt, iż strefa dobrze funkcjonuje i spełnia oczekiwania niekoniecznie oznacza, że w przyszłości stanie się silnym motorem rozwoju regionalnego tego rejonu jak i także kraju. WSSE w połowie okresu, na jaki została ustanowiona nie budzi nadziei ani też nie podejmuje działań, aby stać się takim motorem. Fakt istnienia w strefie dużej ilości firm z branży motoryzacyjnej, może spowodować zastąpienie monokultury górniczej w regionie, dominacją tej właśnie branży, która rzadko uznawana jest za podstawę stabilnego rozwoju. Niepokojący wydaje się w tej sytuacji także brak powiązań kooperacyjnych, i znikome oddziaływanie regionalne, co z kolei może w przyszłości prowadzić do alienacji strefy.

Niekorzystnym zjawiskiem jest słaby rozwój szkolnictwa zawodowego i firm szkoleniowych. Strefy w założeniach miały stać się instrumentem rozwoju regionalnego, aktywizującym gospodarczo region, w którym zostały ustanowione. Brak powiązań w sferze edukacji może opóźnić lub uniemożliwić przekształcenie strefy w aktywny biegun wzrostu gospodarczego. W przyszłości może to spowodować także potrzebę zatrudnienia przez firmy kadry spoza regionu, w którym została ustanowiona strefa, potrzebę związaną z brakiem odpowiednich kwalifikacji potencjalnych pracowników z lokalnego rynku pracy.

Podsumowując należy stwierdzić, iż WSSE jest efektywnym narzędziem rozwoju regionu na Dolnym Śląsku, a główny cel jej założenia – ograniczenie bezrobocia i aktywizacja ludności – został osiągnięty.

Kontakt:

Dr inż. Jan Skonieczny

Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej,

Adiunkt, Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej, z-ca dyrektora

Instytutu,

e-mail: jan.skonieczny@pwr.wroc.pl

Inż. Barbara Wypustek

Urząd Miejski w Wałbrzychu

SOUVISLOSTI ROZVOJE REGIONŮ A ROZVOJE OBCÍ

Martin Sobotka, Lucie Vrtěnová

Klíčová slova:

aglomerační efekty – obce - průmyslová zóna – region - rozvoj

Key words:

agglomeration effects – municipalities - industrial zone – region - development

Abstract

The paper deals with problematic of regional development, especially with influence on municipalities in relation to this development. The regional development of territory is often linked with agglomerations economies. This article describes the ways of influence of municipalities to growth these agglomerations economies.

Úvod

Rozvoj regionů je často spojován zejména s aktivním působením podnikatelských subjektů, které vedle produkce zboží a služeb vytvářejí pracovní příležitosti pro obyvatelstvo, čímž zvyšují jejich kupní sílu a zajišťují růst agregátní poptávky (jako jedné determinanty ekonomického rozvoje). Přesto nelze odhlédnout i od dalších subjektů, které mohou ovlivňovat ekonomiku regionů. Jedním z těchto subjektů jsou také obce, jako samosprávné územní jednotky, pro něž je rozvoj území jedním z jejich vlastních úkolů. Článek se zabývá zejména deskripcí vlivu rozvoje obcí na rozvoj regionu prostřednictvím aglomeračních efektů.

1 Region

Regionem lze nazvat útvar, který se skládá z mnoha v prostoru rozmístěných bodů. Tyto v prostoru rozmístěné body představují lokality, místa, obce. Z toho je patrná úzká souvislost mezi obcemi a regiony.

Region vystupuje jako systém, který v sobě obsahuje různé druhy prvků, mezi nimiž působí interakce. Tyto prvky lze klasifikovat podle různých hledisek. Např. Skokan¹ tyto prvky systému třídí na:

- systém administrativního uspořádání,
- systém fungování a reprodukce,
- systém funkcí infrastruktury.

Z hlediska *administrativního uspořádání* se region skládá z obcí (měst a vesnic), případně větších celků veřejné správy.

Druhé hledisko *fungování a reprodukce* definuje region jako část geografického prostoru, charakterizovaného přírodními a socioekonomickými prvky, vazbami a procesy. Přičemž uvádí, že hlavním nositelem regionálních procesů je obyvatelstvo. Z toho lze usuzovat i na cíl fungování regionu, jímž je uspokojování potřeb lidí.

Hledisko *infrastruktury* staví na teoretických východiscích, které infrastrukturu přikládají zásadní význam pro region a jeho rozvoj. Infrastruktura je definována jako zařízení dlouhodobé povahy, které zahrnuje vybavení technického, institucionálního

¹ Skokan, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004.

a personálního charakteru, jež je důležité pro ekonomické fungování z hlediska prostoru a dělby práce.

Z uvedeného vyplývá, že na region, jeho strukturu a rozvoj má vliv mnoho subjektů a vztahů mezi nimi. Dále si článek bude všimnat pouze působení municipalit v regionu.

2 Obce a jejich rozvoj

Obce představují sociálně ekonomické systémy, které postupně vznikaly prostorovou koncentrací obyvatelstva a dále jejich ekonomických, ale i mimoekonomických aktivit. Jejich vznik je také do jisté míry svázán s uspokojováním potřeb obyvatel, protože rozptýlené osídlení není některé potřeby schopno zajistit. Od vyšší územní koncentrace obyvatel lze uspokojování většiny potřeb spíše očekávat. V důsledku zvyšování nároků na uspokojování lidských potřeb dochází k určitému tlaku na rozvíjení struktur (sektoru soukromého, veřejného – a tedy i obecního), které uspokojování potřeb umožňují.

Zákon o obcích definuje obec jako veřejnoprávní korporaci, která vlastní majetek, vystupuje v právních vztazích svým jménem a je za své jednání zodpovědná. Obec je samosprávním celkem. Z toho důvodu sama rozhoduje o rozvoji svého území a za tento rozvoj zodpovídá.

Jak bylo výše uvedeno, jsou obce součástí systému zvaného region. A stejně jako další subjekty regionu i ony svým chováním ovlivňují strukturu regionu. Stejně jako každý subjekt se svým jednáním snaží ve většině případů uspokojit vlastní potřeby, tak i obce se snaží dosahovat svých cílů. Např. Toth² mezi hlavní cíle obcí řadí:

- uspokojování potřeb veřejnosti a zvyšování jejich životní úrovně,
- zkvalitňování a zmnožování majetku obce,
- zvyšování rozpočtových zdrojů,
- vyšší atraktivita obce pro potencionální imigranty,
- zlepšování demografické struktury v důsledku zamezení emigrace,
- podpora místního, především drobného a středního podnikání,
- přilákání nových investic,
- zvyšování inovačního klimatu municipality,
- realokace výrobních a nevýrobních aktivit,
- ovlivnění urbanistického vzhledu obce,
- zlepšení architektonického dojmu lokality,
- zlepšování životního prostředí,
- zlepšení sociálních poměrů,
- zvyšování počtu pracovních míst.

Zde je třeba hledat styčná místa. Podle toho, které cíle si obec vytkne jako hlavní a podle toho se je snaží naplňovat, ovlivňuje region. Jako nástroje obcí slouží její rozpočet, majetek, nástroje správního a administrativního charakteru (normativní správní akty apod.) a nástroje, které umožňují spolupráci a participaci s dalšími institucemi veřejného a soukromého sektoru (např. předávání informací, poskytování finančních či technických zdrojů, vytváření inovačního prostředí apod.).

Každá činnost obce směřující k naplňování určitého cíle ovlivní určitým způsobem ekonomiku regionu.

² Toth, P. a kol. *Financování obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005.

3 Rozvoj regionů

Při podpoře ekonomických aktivit v regionech sehrávají významnou roli lokalizační faktory, které působí na rozhodování o umístění firem. Za rozhodující přitom můžeme pokládat (dle Skokan)³:

- *úroveň infrastruktury*, která zahrnuje především dopravní dostupnost a návaznost na hlavní mimoregionální dopravní cesty z hlediska technické infrastruktury, ale také infrastrukturu institucionální projevující se v úrovni služeb, podpory podnikání a inovací,
- *aglomerační efekty* zejména se svými pozitivními vlivy projevující se jako výhody lokalizační v rámci jednoho odvětví nebo výhody urbanizační v rámci různých odvětví, které jsou dány zejména úrovní místní infrastruktury,
- *dostupnost půdy* s připravenou technickou infrastrukturou zejména pro výrobní účely jako předpoklad příchodu nových investic pro zvýšení zaměstnanosti.

Dále bude tento článek zaměřen na aglomerační efekty.

3.1 Aglomerační efekty

V dnešní době v souvislosti s koncentrací aktivit (např. vytváření klastrů) v určitém území vznikají tzv. aglomerační úspory. Jedná se o externí úspory z rozsahu, tedy efekty, kterých firmy a další subjekty (veřejný sektor) nedosahují interně (např. technologií výroby). Jinak řečeno jsou to exogenní „výhody“, které subjekt získává, když se lokalizuje do daného území. Ve svém důsledku snižují náklady a dávají firmě, která se lokalizovala do území, kde realizuje aglomerační úspory, konkurenční výhodu.⁴

Přehled členění aglomeračních efektů:

1. interní efekty – v rámci podniku, souvisejí s úsporami z rozsahu,
2. externí efekty – vznikají mezi hospodářskými subjekty (podniky, domácnosti, stát).
 - a) lokalizační úspory: lokalizační úspory souvisí se snižováním nákladů díky územní koncentraci určitého odvětví v území tj. prostorové blízkosti specifických výrob (zejména u průmyslu), které jsou vzájemně provázány (odběratelsko-dodavatelské vztahy).
 - b) urbanizační úspory: jedná se o snižování nákladů všech firem v území díky jejich lokalizaci v urbanizované oblasti; patří sem snížené dopravní náklady, blízkost poptávky, blízkost úřadů, široká nabídka práce (jak do ceny, tak kvalifikace) apod.

Mezi pozitivní urbanizační efekty můžeme zahrnout:

- velikost odbytového trhu,
- vznik rozsáhlého trhu kvalifikovaných pracovních sil,
- dostupnost podnikových služeb, výzkumných zařízení, kvalitní dopravní infrastruktury,
- možnost přímých hospodářských a sociálních kontaktů s ostatními podniky a rozhodovacími institucemi,
- dostupnost specializované nabídky kulturních, spotřebitelských a jiných zařízení na využití volného času,

³ Skokan, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004.

⁴ Toth, P. a kol. *Financování obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005.

Územně soustředěný zdroj pracovních sil a ostatních výrobních faktorů ve městech umožňuje vznik velkých výrobních jednotek a vnitřních úspor. Oproti tomu aglomerační úspory vznikají na základě vazeb podnikatelských aktivit k jiným podnikům a institucím. Aglomerační úspory jsou příkladem vnějších úspor, kdy aktivity jedné firmy mají pozitivní účinky na jiné firmy. Aby bylo dosaženo těchto úspor, je nutno, aby byl v území velký, územně soustředěný trh kvalifikovaných pracovních sil a ostatních výrobních faktorů, tj. plochy, energie, vody, dopravy a dalších služeb. Tyto faktory v požadované míře soustřeďují pouze města.

S růstem velikosti měst však vznikají vedle aglomeračních úspor četné tendence působící opačně. Rostou jak výdaje veřejného sektoru na výstavbu a provoz technické a občanské vybavenosti, tak i náklady soukromých podniků, organizací a obyvatel na výstavbu objektů, domů a bytů a na jejich provoz. To je způsobeno tím, že roste plocha měst a počet jeho obyvatel, počet podniků a organizací na jeho území, které vyvolávají potřebu rozšiřovat spektrum a délku sítí technické vybavenosti. S růstem velikosti města se zvyšuje i jeho atraktivita, což vede k růstu cen stavebních pozemků. Rostou i mzdy, vyvolané zvyšujícími se náklady na reprodukci pracovní síly. Aglomeračním ztrátám je možno se bránit efektivnějším využíváním úspor.

Urbanizační úspory z rozsahu se vztahují k velikosti sídla. Čím větší sídlo, tím větší potenciální úspory. Ve městech tedy lze s růstem jejich velikosti pozorovat dva zcela protichůdné jevy, tj. růst ziskatelných interních a aglomeračních úspor a růst vícenákladů, neboli aglomeračních ztrát.

3.2 Měření rozsahu aglomeračních výhod

Ohodnocení aglomeračních výhod lze dosáhnout jednak jejich vyjádřením v produkční funkci (tedy přímou cestou), nebo využitím nepřímých možností.

Produkční funkci rozvoje regionu lze vyjádřit ve tvaru⁵:

$$Q = A(z, g)F(K, L)$$

kde tedy: Q – výstup odvětví,
 F(K, L) – funkce kapitálu a práce,
 A(z, g) – růstový faktor, kde: z – aglomerační efekty (úspory v nákladech firem)
 g – úroveň techniky, která je vyjádřena technickým pokrokem ve formě inovací.

Pro změření této produkční funkce je nezbytné použít indexy různých prvků, které zahrnují zaměstnanost, půdu, kapitál a materiál. Nejlépe jsou měřitelné faktory práce, protože informace např. o počtech pracovníků či odpracovaných hodinách lze většinou získat. Také informace ohledně nákupu materiálu lze získat. Problém však nastává u materiálu, který si podnik vyprodukuje ve vlastní režii. Určité problémy mohou vzniknout i při snaze kvantifikovat kapitál a půdu.

Ohodnocení produkční funkce přímou cestou není jediný způsob jak ohodnotit aglomerační výhody. Kvůli problémům, které souvisejí s ohodnocením produkční funkce, začínají se stále více využívat přístupy, které se snaží využít způsobů nepřímých.

Rosenthal a Strange⁶ uvádějí, že jedním z těchto přístupů je uvážení růstu. Úvaha vychází z toho, že aglomerační výhody zvyšují produktivitu a produktivní regiony

⁵ Skokan, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004.

rostou následně rychleji a lze očekávat, že v dané lokalitě bude růst i zaměstnanost. Data ohledně celkové zaměstnanosti jsou dostupná a lze je analyzovat pomocí lineární regrese. Nicméně úroveň zaměstnanosti je ovlivněna úrovní a druhem použitého kapitálu. Také je důležité jak zaměstnavatel oceňuje mezní jednotku vstupu práce.

Odlišný přístup ke studiu rozsahu a efektům aglomerace na produktivitu je měřen vznikem nových podniků a jejich zaměstnaností. Úvaha spočívá v tom, že podnikatelé vyhledávají ty lokality, kde mohou dosáhnout maximálního zisku. Vyhledávají tedy nejproduktivnější regiony. Výhodou tohoto přístupu je, že není nutné sledovat data, která popisují vstupní výrobní faktory, nové podniky nejsou omezeny svými dřívějšími rozhodnutími, ale pouze vnějšími vlivy.

Studium těchto nově vznikajících podniků však přináší určitá omezení. Zásadní nevýhodu můžeme spatřit u těch lokalit, které již neumožňují vznik nových podniků ve sledovaném období, což může značně ovlivnit výsledky zkoumání. Kromě toho vznik nových podniků lze vysledovat zejména v těch oblastech, kde již existuje koncentrace podniků typu spin-off.

Třetí přístup zkoumá aglomerační efekty prostřednictvím vývoje mezd. Tento přístup závisí na předpokladu, že konkurenční trh vyplácí hodnotu mezního produktu. Úvaha se zde opírá o tvrzení, že v produktivnějších regionech bude zároveň vyšší úroveň mezd. Výhodou tohoto přístupu je snadná zjistitelnost údajů o úrovni mezd.

Poslední přístup využívá cenu pozemků. Firma bude ochotna platit vyšší nájem z pozemku, jestliže může očekávat vyšší dosažené zisky.

4 Vliv obcí na rozvoj regionu

Jak již bylo výše naznačeno, mohou obce ovlivňovat region v souvislosti plněním svých cílů. Protože hlavním zdrojem bohatství pro obec je soukromý sektor, je důležité, aby obce se snažily vytvářet podmínky pro rozvoj soukromého sektoru. Častým jevem je vytváření vědeckotechnických parků, zvláštních hospodářských zón či průmyslových parků.

Toth⁷ uvádí, že vytvořením průmyslové zóny se města a obce snaží zvýšit zaměstnanost, oživit ekonomickou aktivitu, diverzifikovat ekonomickou základnu nebo zvýšit vlastní příjmy. Spolupráce by měla být oboustranně výhodná. Obec sice nabídne investorovi pozemek určený a vybavený k průmyslové výrobě za přijatelnou cenu, ale budoucí uživatel se na druhou stranu zavazuje k plnění určitých podmínek stanovených obcí pro provoz území.

V rámci průmyslové zóny dochází k územnímu shlukování podniků. Tudíž lze očekávat, že právě v této lokalitě se budou projevovat aglomerační efekty. Je třeba vzít v úvahu, že u aglomeračních úspor se jedná o faktor, který se projevuje až při alespoň z části obsazené průmyslové zóny.

Mezi města, která se rozhodla vybudovat na svém území průmyslovou zónu, patří také město Pardubice. Poté, co byly vybudovány inženýrské sítě, přichází v roce 2001 první investor. Do současnosti se zde lokalizují další tři firmy a další dvě zahájí výstavu v roce 2007. Z celkové průmyslové zóny je zatím z celkových 75 ha obsazeno 40 ha tj.

⁶ Rosenthal, S. S., Strange, W. C. Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies. [online]. [cit. dne 27. 11. 2006]. Dostupné z: <http://www.core.ucl.ac.be/staff/thisseHandbook/rosenthal:strange.pdf>.

⁷ Toth, P. a kol. *Financování obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005.

přibližně 53 % pozemků. Na dalších 13,5 ha pozemků začne v roce 2007 výstavba výše zmíněných dvou dalších firem. Od příchodu prvního investora do současnosti bylo vytvořeno přes 2 200 pracovních míst. Pro další hodnocení je však nutné připomenout, že městská průmyslová zóna Pardubice stojí teprve na začátku.

Závěr

Na rozvoji regionů se podílí mnoho subjektů. Jedná se zejména o podnikatelskou sféru, která podporuje ekonomický růst regionu. V regionu však působí i další subjekty z oblasti soukromého a veřejného sektoru. Důležitým prvkem v rozvoji však jsou i obce, které by měly sami mít zájem na prosperitě regionu, protože sami jsou regionální ekonomikou ovlivňovány.

Pro rozvoj regionu jsou důležité tzv. aglomerační efekty. Také obce mohou k vytváření těchto efektů přispívat např. vytvářením průmyslových zón. Obecně se na úspěšnost průmyslové zóny pohlíží z hlediska počtu umístěných zahraničních subjektů a výše finančních prostředků investovaných do území. Z pohledu regionální ekonomiky je však důležitější hodnotit úspěšnost průmyslové zóny přes právě zmíněné aglomerační efekty. Je nutno poznamenat, že u aglomeračních úspor se jedná o faktor, který přichází v úvahu až při alespoň z části obsazené průmyslové zóny.

Použitá literatura:

- (1) MAIER, G., TÖDTLING, F. *Regionálna a urbanistická ekonomika 1: teória lokalizácie a priestorová štruktúra*. Praha: Elita, 1997. ISBN 80-8044-044-1
- (2) ROSENTHAL, S. S., STRANGE, W. C. *Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies*. [on-line]. [cit. dne 27. 11. 2006]. Dostupné z: <http://www.core.ucl.ac.be/staff/thisseHandbook/rosenthal:strange.pdf>.
- (3) SKOKAN, K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. ISBN 80-7329-059-6
- (4) TOTH, P. a kol. *Financování obcí*. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2005. ISBN 80-245-0957-1

Kontaktní adresy:

Ing. Martin Sobotka

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomie,
Studentská 84, 532 10 Pardubice

tel.: 466 036 167 , e-mail: martin.sobotka@upce.cz

Ing. Lucie Vrtěnová

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomie,
Studentská 84, 532 10 Pardubice

tel.: 466 036 478, e-mail: l.vrtenova@seznam.cz

ECONOMIC GROWTH AND BANK INTERMEDIATION IN BULGARIA

Ekaterina Sotirova

Key words:

Economic growth – Banking – Savings – Credit - Currency board

Abstract:

The development of bank intermediation is in close relation with the dynamic of real economy. The stabilization and growth in national economy are basic factors for savings and investment (credits). The subject of the paper is one of the channels of the influence of the real economy to the monetary sector - through the bank services. In spite of a very clear connection between growth, savings and credits, in Bulgaria some restriction on the growth of bank intermediation can be observed. They are reflections of the macroeconomic policy and currency board, the expectations of economic agents, the size of the informal sector, the type of economic integration. Nevertheless, standing from 2002 the banking sector shows a very good level of integration in the macrosystem.

The Bulgarian economy since the beginning of the 90's has been a manifestation of various contradictory tendencies and part of them was reflections from the co-developments in financial and real sector. The financial (banking) sector¹ is in close relations with other parts of the economy – the real economy, the public sector and the relations with the rest of the world. The functions of the financial system are the reason for substantial micro-economic and macro-economic role. Traditionally, the credit and the savings functions are designated as primary growth factors to the extent that the system is a leading factor in transformation of savings into investments.

An interesting issue, which manifests some specific characteristics in emerging market economies – like the Bulgarian economy – is **to what extent the development of the real sector transmits its impulses towards the bank sector**, and what is the way in which this **reverse causality**² manifests itself in practical circumstances. The paper investigates one of the channels of influence of the real sector changes on money sector developments – this is the bank services channel, after introduction of currency board in 1997.

The Currency board, as a measure to discipline money supply and to place restraints on commercial banks, has resulted in significant positive changes in the functioning of the financial system of the country. The board is not the only factor, which generates positive changes in financial intermediation. The influence of this positive administrative and economic factor is combined with the state of the other sectors in the economy. The development of the real sector, for example, is a precondition for the expansion of services from the part of commercial banks, the improvement of quality and the return of their prices (interest) to normal levels. In general, the economic environment after the introduction of the Currency board is characterized by:

¹ The financial sector (system) of Bulgaria is dominated by banks. More than 92% of their assets are held by commercial banks. In this sense, the principal characteristics of the system are determined by the condition and behavior of banks.

² For example, in the real business cycle theory defines the relation between real sector- financial sector. According to this theory, the impulses come from the real economy, and the dynamics of money is following the dynamics of employment, incomes and prices.

- > **Recovery phase of development.** The favorable business environment encourages business activities. Household incomes are on the rise, which makes the participation of households on product and factor markets stronger. The import of investment and consumer goods is growing.
- > **Stable inflationary expectations.** Reasons for these expectations are moderate inflation, transparency and increased confidence in the activities of the Central Bank. In this respect,
- > **a gradual reinforcement of financial mediation** is taking place. The commercial banks are active more and more on the financial resources markets. There are new competitive structures arising in accumulation and redirection of resources. .
- > **Disciplined public finances.** Higher collection rate of direct and indirect taxes, correct paying off of liabilities towards the state, a trend towards lower internal debt emissions (Government Equity).
- > **Higher credit rating of the country on international financial markets.** Possibilities for more accessibility of refinancing of past liabilities, or of having new ones at lower interest rates. Influx of foreign capital in the economy as a whole and in the banking system of the country. These process are also invigorated by
- > **the imminent accession of Bulgaria to the European economic space** and the prospective of automatic participation, as a result, in the Currency rate mechanism II (ERM II).

The outlined positive developments of Bulgarian economy can be also illustrated by data about the state and dynamics of main economic indicators for the period after 1997.

TAB. 1: **Main macroeconomic indicators of Bulgaria, 1997-2004**

| Indicators | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-----------------------------|-------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| GDP | | | | | | | | | |
| -growth rate , B % | -7,0 | 3,5 | 2,4 | 5,4 | 4,1 | 4,9 | 4,3 | 5,6 | 5,5 |
| -per capita, leva | 2051 | 2613 | 2774 | 3274 | 3754 | 4109 | 4416 | 4885 | 5420 |
| Inflation | 578,6 | 1,0 | 6,2 | 11,4 | 4,8 | 3,8 | 5,6 | 6,1 | 5,0 |
| Unemployment, % | 13,7 | 12,2 | 16,0 | 17,9 | 17,9 | 16,3 | 13,5 | 12,2 | 10,1 |
| Investment – share in GDP,% | | | | | | | | | |
| - acquired fixed assets | 13,8 | 15,7 | 20,2 | 20,2 | 22,5 | 22,3 | 20,5 | 21,9 | 24,8 |
| - purchased fixed as- | 8,1 | 12,6 | 16,2 | 17,5 | 20,1 | 22,1 | 18,8 | 18,7 | 20,9 |
| Export, % GDP | 48,6 | 35,1 | 32,1 | 38,4 | 37,6 | 36,7 | 37,9 | 41,1 | 44,1 |
| Import, % GDP | 48,5 | 40,9 | 44,1 | 51,7 | 53,5 | 50,9 | 54,6 | 59,8 | 68,5 |

Source: National Statistical Institute, Bulgarian National Bank, ,the Bulgarian National Bank ,Agency for Economic Analyses and Forecasts.

The statistical data in *Table 1* illustrate the trend towards real growth of GDP, which is a sign of growing business activity in Bulgaria. This tendency makes investment resources a necessity. Real economic growth is synchronized with the dynamics of rising of expenses for the purchase of long-term assets and of the real investments in fixed capital. Sources for these new financial funds are the accumulated resources of companies and their self-financing, the emissions of securities, the company loans and bank loans. The moderate inflation rate does not obstruct business activity; the opposite is true – the limited price increase encourages it.

TAB. 2: Dynamics of banking, 1998-2005, %

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| CREDITS | | | | | | | | |
| Growth rate, % | 64,61 | 30,74 | 25,66 | 37,13 | 45,73 | 46,74 | 47,77 | 32,55 |
| Share | | | | | | | | |
| in bank assets | 24,28 | 29,17 | 30,95 | 33,87 | 41,15 | 55,74 | 56,00 | 70,41 |
| Share in GDP, % | 8,55 | 10,53 | 11,84 | 13,95 | 18,63 | 27,26 | 36,7 | 48,3 |
| SAVINGS (1) | | | | | | | | |
| Growth rate, % | 7,91 | 10,88 | 16,88 | 35,24 | 16,18 | 19,11 | 38,05 | 30,0 |
| Share in bank | | | | | | | | |
| liabilities, % | 64,96 | 66,53 | 65,66 | 70,85 | 68,63 | 69,98 | 64,29 | 67,82 |
| Share in GDP, % | 22,87 | 22,98 | 23,90 | 29,11 | 31,07 | 35,09 | 34,03 | 38,94 |

(1) Personal deposits

Source: Bulgarian National Bank. Annual reports for the respective year, National Statistical Institute.

The development of the national economy after 1997 has had a positive influence on the type and the dynamics of financial (bank) activities in Bulgaria. The statistical data in Table 2 illustrate the clear-cut trend towards increase of credit and savings services offered by commercial banks to economic agents. Although the share of bank credit in GDP is still low and the growth of savings is slow to moderate, the banking system as a whole is following in its dynamics the economic growth in the country. This is an argument in favor of the conclusion that the development of banking is incited by positive trends in the real economy.

There are also nationally specific characteristics of the relationship between the real sector and the financial sector; and some **limitations** are determined most of all by processes and phenomena in banking environment. Some of the most impressive of them are:

- **The presence of crisis and inflation memory within banks as mediators, as well as within economic agents – consumers of their services.**

This process is difficult to measure, as far as expectations of the economic agents are concerned. There are, however, real indications for the **adaptivity** of the behavior of business agents, households and banks. This trend is a manifestation of the concerns about the possibility of a new bank and currency crisis like the one in the mid-1990s, about the possible devaluation of national currency and hyperinflation trends, failures in the real sector and a likely decrease of real incomes, which would result in insolvency of debtors. As a result, the credit activity in the first years after the implementation of the Currency

Board has been **relatively weak**. The remaining reasons for this are also the reduced credit capacity of the system and the limited credit supply (probably a manifestation of the so called credit crunch situation³). Commercial banks are strongly restrictive in their credit policies. Their conservative policy is negatively synchronized - from the point of view of the needs for growth, with the low demand for credit from the businesses and the households. Until 2001-2002, an important share of bank assets was foreign deposits - an export of a national financial resource abroad, which reduced the investment capacities in the country.

The saving behavior has been characterized by a low speed of **recovery of the confidence in leva** and in the banking system as a whole. The 1996-97 bank and currency crisis resulted in a massive devaluation of leva and inflicted losses on the majority of small savings agents, which are still hard to compensate. The saving activity of the economic agents is rational to a great extent, not only because of the adaptivity with respect to the previous developments in the financial system, but also to the expected alternative cost of the processes of accession to the EC.

- **Monetary mass in circulation in leva and currency between persons and businesses**

These are potential savings in the bank system looking for income-generating use outside of the system. Of course, one of the reasons for these flows is the significant amount of transactions in the shadow economy – cover up part of the income and of the due taxes, illegal and semi-legal transactions etc. The saving behavior of households demonstrates their **distrust of institutions** – of government and the Central Bank, as well as their preferences to use all available money as means of a payment and an instrument of accumulation of wealth (income).

The reason for the accumulation of a greater quantity of financial resources outside of the banking system is also the relatively **low profitability** of savings, with a **negative** real value. The low interest rates are discouraging the economic agents, forcing them to look elsewhere for saving alternatives, or to show low levels of interest for bank services. An evidence for the low profitability of bank savings are the real interest rates on one-months deposits, negative for the most part of the period.

TAB. 3: **Interest rates on one-month deposits in leva, %**

| | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|-------------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Nominal Interest rates | 3,04 | 3,26 | 3,04 | 3,06 | 2,76 | 2,88 | 3,11 | 3,37 |
| Real Interest rates | 2,06 | -2,72 | -7,52 | -1,70 | -1,02 | -2,61 | -1,06 | -0,21 |

Source: Bulgarian National Bank

- **High levels of intra-companies credit as well as of direct loans from foreign financial institutions**

In this sense, the interest for credit resources for businesses and households is not directed towards the national bank credit markets. A trend towards **an increase of companies' debt** is observed in the national economy. For the period 1998-2005 this debt increased from 17

³ A hypothesis for the insufficient offer of credits

to 50 billions leva. Bank loans are only 20% billions, the remaining 80% are loans from other companies, non-bank entities, or foreign institutions. Customers move away from the bank sector to **competitive institutions** as pawnshops, leasing companies and other similar institutions. The **foreign debt** of Bulgarian companies for 2005 was about 5 billions Euros, with a rising trend.

The increased demand for credit resources triggered the activity of commercial banks, which resulted in a rising rate of credit growth, especially the growth of consumer and real estate credit. This generated a conflict of interests between the commercial banks and the National Bank, and, in the middle of 2004, the National Bank tightened the restrictions in the form of compulsory reserves. In April 2005, it resulted in a downturn in bank credit activities with higher interest rates and more stringent requirements.

- **The policy of the Central Bank**

In the Currency Board environment, the Bulgarian National Bank has a **limited capacity** of money policy using the compulsory minimal reserves. The Currency Board restrictions have transformed the monetary policy into a supervisory policy of the Bank, which makes use of legal documents to regulate and to strictly penalize the behavior of banks which extend beyond the requirements for stability, confidence and low risk. There are two important periods in the use of reserves as a monetary policy instrument. The first was in 1997 - 2004 – the time when the reserves coefficient was lowered from 11 to 8 % (1999), the requirements for reserves were subsequently abolished for time deposits with a period over 2 years. These incentives have an overall favorable effect on the system, they are not a threat to the stability of the Currency Board, and they support the processes of recovery of the national economy.

The second period started in 2004. Since the spring of 2004, the Bulgarian National Bank has repeatedly announced restrictive intentions, and has introduced measures to modify the coefficient and the way of calculation of the reserves several times. In September 2004, a normative reserve of 4% was imposed on time deposits, and in 2005 the reserves required for all deposits were set equal to 8%. The Central bank is forcing commercial banks to perform, to some extent, **macroeconomic functions instead of credit and savings functions**. This shifting of the center of gravity in their behavior could generate an excessively conservative credit policy in subsequent periods.

- **Foreign capital in the banking sector in Bulgaria**

More than 90% of the assets of commercial banks are foreign-owned. The inflow of foreign investors is a **positive sign** for the good and stable functioning of Bulgarian bank institutions. It is also a reason to expect an expansion and improvement of the mediatory role of banks and an additional guarantee for depositors.

Foreign investors are also motivated by the **high profits** in the sector, due to the considerable margin between interest rates on credits and deposits. A traditional argument of the Bulgarian National Bank in favor of credit restrictions of 2004-2005 has been the concern for the stability of the financial system and the necessity for safe insurance against **speculative risk**. This possibility should not be overlooked, but nevertheless, the owners of foreign banks would not invest in Bulgarian economy, if they did not consider it as a stable low risk environment. For the moment, profits in Bulgaria are higher than in European Union countries, and this will continue to generate an inflow of free monetary resources.

- **The results that have been achieved in accession of the economy of the country and, in particular, of the banking sector, to the European economic space.**

In this respect, it can be considered that the sector has achieved a **natural integration**

into European markets, insofar as most of the banking institutions are owned by large and stable European banks and apply their standards and rules. A consequence of the intensive integration of Bulgarian banking system into EU banking system is the gradual process of lowering interest rates on credits. This has an influence towards restricting the interest rate margins, estimated by financial experts to have dropped from 10-14% (until 2002) to 5-7% currently. As in most of the countries of Central and Eastern Europe, the credit and savings functions of the banking system are growing stronger. The presence of EU capital in the banking system is an important prerequisite for attracting new companies to invest in the country and for the growth of foreign direct investment as a whole.

In conclusion, the development of banking in the country is a manifestation of the dynamics of the real sector. The stabilization and growth of the national economy are the preconditions for the growth of credit and savings, for a diversification of the services offered, so that bank activity in the country would come closer to a great extent to European banking practice. There are still limitations on the extension of bank activities. These limitations are related to the Central Bank policy (a result of the requirements of the Currency Board), the expectation of economic agents, the considerable extent of the informal sector, and the driving of funds outside the system.

As a whole, the banking sector has been successfully integrated into the macroeconomic system and is responding to its needs, observing at the same time the requirements of stability, low risk, and profitability. The **prospects** for its development are supported by:

- the expected trend towards rising income, stabilizing of economic structures and modernization of the main activities and production processes, rising employment and income;
- the fixed currency rate regime, and the financial and fiscal discipline, maintained by this regime;
- the process of accession of the economy, and more specifically of the financial sector, to the equivalent European structures.

References:

- (1) BECSI, Z, WANG, P., (1997), Financial Development and Growth, in *FRB of Atlanta Economic Review*, Fourth Quarter 1997, pp.46-62.
- (2) CARLIN, W., MAYER, C., (1999), Finance, Investment and Growth, in *CEPR Discussion Paper* No 2233, Sept.1999.
- (3) GERTLER, M., (1998), Financial Structure and Aggregate Economic Activity: An Overview, in *Journal of Money, Credit and Banking*, Vol. 20, Issue 3, Part 2: Recent Developments in Macroeconomics, Aug.1988, pp. 559-588.
- (4) LEAHY, M., SCHICH, S., WEHINGER, G., PELGRIN, F., THORGEIRSSON, T., (2001), Contributions of Financial System to Growth in OECD Countries, in *OECD Working Papers*, N 280, 26 Jan 2001.
- (5) LEVINE, R., (1997), Financial Development and Economic growth: Views and Agenda, in *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, Issue 2, June 1997, pp. 688-726 and others.

Contact:

Ekaterina Sotirova, PhD, Master in Economics ,
University of National and World Economy,
Sofia, Bulgaria

Tel.: 359 2 9623903, Fax: 3592029630043,

E-mail: secretary@unwe.acad.bg

Address: 1700 Sofia, Studentski Grad "Hr. Botev", UNWE.

Department of Economics, 1700 Sofia, Studentski Grad "Hr. Botev", UNWE.

Tel: 359 2 8195 681

E-mail: ksotirova@unwe.acad.bg, e-mail: sotirova_petkova@abv.bg

INVESTOR AND CORPORATE DEVELOPMENT V ČESKÉ REPUBLICCE

Jan Stejskal, Miloš Charbuský

Klíčová slova:

Investice - přímé zahraniční investice – aftercare - následná péče

Key words:

Investments - direct foreign investments – aftercare - investor and corporate development

Abstract:

This paper focuses on the investment environment in Czech Republic, especially on the foreign direct investments and their support from public administration (and their agencies) side. The paper shows the discussion with advantages and disadvantages of special types of attracting support – for example aftercare.

1. Úvod

V současné době představují přímé zahraniční investice (PZI) významný faktor v rozvoji jak národní, tak regionální ekonomiky. Zahraniční investice jsou určitou formou mezinárodního obchodu – jde v podstatě o investování finančních aktiv do jiných společností s cílem získat kontrolu převyšující 10% na ovládacích právech. Je tedy možné říct, že jde o „přilítí“ investičních prostředků z hostitelské do domácí země.

Devizový zákon (č. 219/1995 Sb.) vymezuje přímé zahraniční investice jako investice do jiné země za účelem získání podílu na kmenových akcích a rozhodovacích pravomocích, nebo takového podílu, který dává zahraničnímu investorovi rozhodovací pravomoci.

Pro lokalizaci investic jsou rozhodující faktory (mnohdy v podobě argumentů a nebo také „pouhých“ slibů), které ovlivňují investora tak, že umístí svou investici právě do cílové ekonomiky. Cílem všech investorů je převážně maximalizovat zisk, resp. zajistit maximální rentabilitu vložených prostředků. Dle alternativních cílů firmy to však mohou být i jiné cíle jako např.:

- maximalizace tržního podílu (obzvláště, pokud se pohybují na otevřeném evropském trhu)
- eliminace konkurence (pomocí akvizic, fúzí, aliancí apod.)
- maximalizace tržeb
- udržení vlastní pozice na trhu i za cenu ztrát apod.

Mnohé z uvedených cílů patří mezi strategické, resp. dlouhodobé cíle podniků a společností a jsou spojeny s doplňkovým cílem – zvýšení vlastní konkurenceschopnosti na globálních trzích. Ono udržení se na stávajících trzích či maximalizace zisku závisí také na schopnosti podniků přicházet s novými inovacemi a používat nové technologie ve výrobě.

Při úvahách o atraktivitě investorů do hostitelských ekonomik je však třeba zohlednit i dichotomní cíle obou hráčů – tedy investora a vlády hostitelské země. Cíl investora totiž někdy bývá v přímém rozporu s cílem vlády.

Cílem tohoto příspěvku je definovat výhody a nevýhody speciálních typů podpor PZI, které bývají označovány anglickým pojmem „*Investor and corporate development*“

(synonymní označením pro aftercare veřejné politiky – někdy překládáno do češtiny jako politiky následné péče).

2. Přímé zahraniční investice a diskuse jejich dopadů

Se vstupem nového zahraničního investora je spojena řada výhod a jistě i nevýhod. Jak bylo zmíněno, pro lokalizaci je třeba mít základní představu o lokalizačních faktorech (argumentech), které mohou přimět investora k usídlení v hostitelské ekonomice. Podstatné je však také započítat i vznik pozitivních externalit, tedy mimotržních efektů na danou ekonomiku.

Mezi pozitiva lokalizace PZI patří:

- příliv zahraničního kapitálu (jde zejména o kapitál cizí dlouhodobý)
- používání nových technologií
- networking mezi podniky ve všech různých formách
- důraz na rozvoj znalostí a schopností učit se (což v sobě může zahrnovat i nové styly managementu podniků)
- zavádění nových podnikatelských trendů (například častější zohledňování dopadů vlastních výroby na životní prostředí apod.)
- zlepšení podnikatelské kultury, která dokáže ovlivňovat celou hostitelskou ekonomiku
- zvýraznění vlivu na institucionální prostředí hostitelské ekonomiky
- vedlejší efekty pro domácí podniky, společnosti (zejména však pro malé a střední podniky regionálního významu)

Ve výčtu záměrně neuvádíme jako pozitivum vytvoření určitého počtu pracovních míst. Tato výhoda se prozatím nestala výhodou stálou, nýbrž jen dočasnou a to díky kolokaci investic a investorů. Navíc tento prvek patří mezi odborníky k hojně diskutovaným.

Nelze zastírat, že nově příchozí zahraniční investice s sebou přinášejí i mnohá negativa, která mohou dopadnout na ekonomiku hostitelského regionu, někdy i na ekonomiku národní. Mezi významná negativa, resp. negativní externality patří:

- vytěsnění domácích investic zahraničními
- realizace cílů společností a podniků různými formami (např. fúze, akvizice s cílem eliminace konkurence)
- nové technologie ve výrobě přinášejí snížení potřeby lidské práce
- domácí podniky se snaží „držet krok“ se zahraničními investory, ovšem bez kvalitního zázemí, technologií, schopností inovací, managementu a zkušeností a i díky nižší produktivitě práce se jedná jen o nedokonalé pokusy s efektem limitně blížícím se nule
- zvýšení importu komponent
- nižší daňové výnosy
- znevýhodnění domácích firem v oblasti daňových povinností (tj. odčerpávání zdrojů)

Jistou nevýhodou také může být vytvoření určité závislosti na zahraničním kapitálu, resp. jeho zvýšená potřeba pro další rozvoj, vyvedení kontroly nad ekonomikou mimo region nebo dokonce stát. Díky akcentaci významu znalostí a schopností učit se je za významné negativum přílivu zahraničních investic považován i fenomén „braindrain“ (odliv mozků mezi jednotlivými regiony a státy).

Ze zkušeností s investory v České republice je možné za negativum považovat i nestálost zahraničních investic a investorů, kterou prozatím nedokáže česká ekonomika eliminovat.

3. Pojetí Investor and corporate development

3.1 Definice veřejných politik následné péče

Z vlastní definice veřejných politik následné péče vyplývá, že se jedná o komplex dílčích přístupů, nástrojů a služeb, které svou aktivní rolí mají přispět k zpevnění vazeb mezi investorem a hostitelským regionem zastupovaným příslušnými úřady veřejné správy. Proces upevňování vazeb by měl mít dlouhodobý charakter, musí být projevem minimálně dvoustranných jednání a dohod a každá ze stran by měla mít zájem (příčinou je tzv. vlastní vyžádanost) o maximálně efektivní a prospěšnou realizaci této politiky.

Podle (2) lze aftercare pojímat jako určitý „balíček“ služeb, který by měl obsahovat například:

- centrální nebo regionální systém ekonomických bonusů či benefitů (např. snížení daňového zatížení na přechodnou dobu apod.)
- kvalitní komunikační kanály, vzájemně propojené informační systémy investora a veřejné správy
- možnost získat volné plochy k podnikání (greenfield) nebo získat podporu na regeneraci brownfields – starých průmyslových ploch
- nabídka kvalitní a kvalifikované pracovní síly, která je vhodná pro obor investorovy činnosti (nebo její rychlá a efektivní adaptabilita) ad.

Politiku následné péče je možné realizovat na různém stupni vládnutí (1). V České republice ji rozlišujeme zejména z pohledu obce, kraje a státu (centrální). Užší pohled odpovídá nabídce a realizaci této politiky obcemi, resp. kraji. Širší pohled přísluší státu. V této souvislosti je třeba vnímat, že kraje jsou poměrně „daleko“ od příchodného investora a proto jeho reálné působení tomu musí odpovídat (nástroje mají charakter spíše informačních systémů, komunikačních médií nebo finančních výpomocí). Obce naopak využívají svého potenciálu, kterým je především vlastnictví k určitému majetku (pozemkům či budovám), vlivu na místní podnikatelské prostředí a mohou taky ovlivnit přístup veřejné správy k investorům a jejich potřebám v rámci různých správních řízení.

3.2 Různá pojetí veřejných politik následné péče

I v českých podmínkách je možné, že velká pozornost je směřována na přímé zahraniční investice a na místní již lokalizované podnikatele se zapomíná. Týká se to zejména malých a středních podniků.

Situace v České republice je stejná jako v zemích západní Evropy. Podle studie agentury IPA (agentura pro podporu investic Velké Británie) se začínají objevovat snahy o poskytování následné péče i domácím investorům. V Británii tradiční aftercare služby poskytované investorům pomocí agentur (např. IPA) procházejí restrukturalizací¹.

Je obecně známé, že hlavními motory rozvoje regionů, resp. národních ekonomik jsou lokalizované podniky. Např. podle agentury IPA pocházelo před pěti lety v Británii 70% všech investic z lokalizovaných podniků. Jen pro srovnání: v Singapuru je to v současné době 60%. V těchto ekonomikách se v posledních letech ukazuje, že právě

¹ Zajímavé je, že restrukturalizací prochází i pojem, který označuje veřejné politiky následné péče. Libozvučné a moderní slovo „aftercare“ nahradilo sousloví „investor and corporate development“.

služby následné péče jsou absolutně základním faktorem, který ovlivňuje přilákání dalších investorů.

Tradiční přístup

Aftercare služby nejsou převratnou novinkou. Agentury již tradičně poskytují investorům podporu při řešení různých problémů v rámci vlastního podnikání a například připravují různé průzkumy, které mají pomoci investorům najít vhodnou lokalizaci.

Nové pojetí

V poslední době se stále zvyšuje záběr služeb aftercare. Toto širší pojetí rozvoje bylo doplněno o vytváření sítí kontaktů mezi investory a místními podniky, o asistenci při fúzích, akvizicích a dalších expanzích, stejně tak pomáhají hledat nové trhy právě pro tyto expanze.

Další důležitou funkcí agentur je v rámci služeb následné péče lákat nové dodavatele pro investory a zlepšovat efektivnost existujících dodavatelských řetězců, stejně tak vytvářet adekvátní vzdělávací systém, tréninková schémata ke zvyšování kvalifikace důležitých pracovníků. Tyto služby by měly pomoci udržet podniky v oblasti a zamezit jim v kolokaci.

Agentury podporující nové či stávající investory by mohly díky tomuto novému pojetí nabízet například:

- identifikování dodavatelů, zákazníků a konkurentů
- pomoc při kontaktování regionálních univerzit a výzkumných institucí
- asistenci při výběru, kvalifikaci, doškolování pracovníků
- nabídku strategických informací o regionálních a národních iniciativách
- organizování setkání investorů a vytváření sítí mezi nimi
- spojování (networking) místních partnerů a místních podniků
- identifikaci vhodného nemovitého majetku a zainvestovaných ploch
- provádění průzkumů
- podporu ze strany veřejné správy (iniciace)

Alternativní poskytování kvalitních a úplných služeb následné péče je zárukou toho, že nedojde k ignorování investorů, kteří chtějí investovat v regionu, a tím vytvořit nové pracovní příležitosti a možnosti pro realizaci místních podnikatelů a rozvoj klíčových sektorů v regionu.

V západní Evropě existuje mnoho dobrých zavedených systémů poskytování následné péče o investory. Mnohé z nich procházejí neustálými změnami a inovacemi tak, aby co nejvíce odpovídaly potřebám aktuálně přítomných investorů, resp. domácích podnikatelů. Za důležitý je považován fakt, že vláda, resp. regionální vláda musí garantovat určitou paletu nástrojů podpory příchozím investorům po delší dobu, musí zaručit jejich inovace a případné nutné změny.

Země západní Evropy totiž již pocítily, že mnohé podniky byly přemístěny díky nižším nákladům do zemí východní Evropy či Asie. I přes tento odliv však chtějí stále pracovat na zlepšování systému aftercare, protože jedině tak je možné přesvědčit kolokující podniky, aby zanechaly v domovské ekonomice alespoň část svých provozů, ideálně pak ty, které vyrábějí s vysokou přidanou hodnotou nebo produkují inovace či se zabývají vývojem a výzkumem.

4. Závěr

Je prokázáno, že proaktivním přístupem směřujícím k rozvoji investic a zavedením kvalitních aftercare služeb je možné zajistit harmonický a dlouhodobý rozvoj spravovaného území. Je důležité propagovat služby následné péče již před samotným příchodem investora do lokality. Existující investoři jsou nejlepším osvědčením fungujícího systému podpor investic a samozřejmě i následné péče. Je totiž běžné, že investoři mezi sebou komunikují a vhodně zvolená marketingová strategie může napomoci nalákání dalšího investora.

Závěrem této teoretické studie je fakt, že by každá agentura pro podporu investic měla věnovat stejnou pozornost i oblasti služeb následné péče jako atraktivní nových investorů. Jedině tak je možné zamezit kolokaci investic a neefektivnímu vynakládání finančních prostředků z veřejných rozpočtů.

Použitá literatura:

- (1) STEJSKAL, J., CHARBUSKÝ, M. *Stav uplatňování politik aftercare v České republice*. University of Pardubice Scientific Papers, serie D, 2006, č. 11.
- (2) KARLÍKOVÁ, T., STEJSKAL, J. *Recommendations experiences and conclusions from realized aftercare public policie in Czech Republic*. In Sborník z mezinárodního kongresu ERSA 2006. (GR): University of Thesally, Volos , 2006.

Kontakt:

Ing. Jan Stejskal
Ústav ekonomie
Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice
jan.stejskal@upce.cz

PhDr. Miloš Charbuský, CSc.
Ústav veřejné správy a práva
Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice
milos.charbusky@upce.cz

VYMEZENÍ PŘEDPOKLADŮ APLIKACE NÁSTROJŮ REGIONÁLNÍ POLITIKY NA SUBREGIONÁLNÍ ÚROVNI

Ladislav Stejskal, Radmila Presová

Klíčová slova:

regionální politika - regionální rozvoj - meziregionální srovnání - Jindřichův Hradec

Key words:

regional policy - regional development - interregional comparison - Jindřichův Hradec

Abstract:

The paper deals with the regional policy applied in the Czech Republic especially on sub regional level. By obtaining survey about the spheres where support of regional policy is needed and where special resources can be found has been the determination of using proper instruments and procedures enabled. Particularly targeted area is the former district of Jindřichův Hradec. On the basis of case study the analysis and positional evaluation has been made within the frame of Southern bohemian region.

Úvod

Moderní pojetí regionální politiky fungující v tržních ekonomikách, zejména v západoevropských zemích, se v České republice prosadilo až po roce 1989. V té době se s významnými geopolitickými, společenskými a ekonomickými změnami v celém východoevropském regionu otevřely nové možnosti, impulsy a motivace pro regionální rozvoj. Současnému pojetí regionální politiky dominují spíše opatření stimulující lokální iniciativu, a to jak u subjektů soukromého sektoru (deregulační opatření, podpora šíření inovací apod.), tak u soukromého sektoru (decentralizace), příp. spolupráce subjektů veřejného a soukromého sektoru (public private partnership, realizace strategií regionálního rozvoje apod.). Na subregionální úrovni sice v České republice nejsou tak výrazné disparity jako například ve většině zemí Evropské unie, ale již od počátku devadesátých let dochází k jejich výraznému prohlubování v důsledku probíhajících transformačních procesů a přechodu české ekonomiky na tržní principy. Největší nárůst meziregionálních rozdílů lze pozorovat na úrovni krajů (NUTS 3)¹ a dřívějších okresů (NUTS 4).

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je vymezení předpokladů pro uplatnění makroekonomických a mikroekonomických nástrojů regionální politiky v bývalém okrese Jindřichův Hradec. Analýzy vychází z vyhodnocení pozice regionu v rámci Jihočeského kraje za použití zjednodušené bodové metody. Jedná se o nástroj vícekritériálního hodnocení, kdy se daným ukazatelům namísto skutečných jednotek přiřadí abstraktní jednotky – body tak, že nejlepší hodnotě je přiřazeno 100 bodů, ostatní hodnoty se určí na základě poměru skutečných úrovní ukazatelů k nejlepšímu dosaženým. Její aplikací je umožněno,

¹ Klasifikace NUTS (La Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques) byla zavedena Statistickým úřadem Evropských společenství ve spolupráci s ostatními orgány EU pro potřeby klasifikování jednotné unifikované struktury územních jednotek. Klasifikace obsahuje 6 úrovní NUTS (NUTS 0, NUTS 1, NUTS 2, NUTS 3, NUTS 4 a NUTS 5), které představují velikostní skupiny. Vymezení jednotlivých úrovní NUTS je charakterizováno počtem obyvatel a rozlohou.

samořejmě kromě samotného vzestupného či sestupného řazení více kritérií a zpřehlednění výstupů, vzájemné porovnání různých hledisek jednotlivých charakteristik a tedy nalézání hlubších souvislostí mezi analyzovanými daty. Pro poziční vyhodnocení jindřichohradeckého regionu (NUTS 4) v rámci Jihočeského kraje jsou použita následující kvantifikovatelné charakteristiky: území, populace, počet jednotek v Registru ekonomických subjektů, sociální oblast reprezentovaná výší průměrných hrubých mezd a nezaměstnanost.

Výsledky

Komparace vybraných regionálních charakteristik územních jednotek NUTS 4 Jihočeského kraje, tedy bývalých okresů, je zachycena v tabulce 1. Jelikož byl Jindřichův Hradec (po vzniku okresu Jeseník v r. 1996) největším okresem v České Republice získal pochopitelně při porovnání rozloh v rámci kraje 100 bodů, tedy procent od kterých se odvíjí hodnoty dosažené všemi ostatními. Druhé České Budějovice mají rozlohu menší o více než 16 % a bývalý okres Strakonice dokonce téměř o 47 %. Kombinace tohoto hlediska s analýzou počtu obcí okresů vypovídá o relativně řídké síti urbanistických jednotek na jindřichohradecku, které, právě oproti rozlohou nejmenším Strakonickým, zaostává o více než 5 %. Logickým vyústěním analýz geografických hledisek je hypotéza o tendencích k vytváření určitých regionálních center z větších měst v okrese (tedy Jindřichův Hradec, Třeboň a Dačice) a doporučením pro aplikaci nástrojů regionální politiky je podpora právě těchto center, oproti tříštění prostředků mezi malé, relativně málo početné, obce.

Tab. č. 1: Charakteristika území regionu, hodnoceno zjednodušenou bodovou metodou

| Okres | Body za rozlohu okresu | Body za počet obcí okresu |
|--------------------------|------------------------|---------------------------|
| Jindřichův Hradec | 100.00 | 94.64 |
| České Budějovice | 83.64 | 95.54 |
| Český Krumlov | 83.08 | 41.07 |
| Prachatice | 70.73 | 58.04 |
| Tábor | 68.26 | 99.11 |
| Písek | 58.54 | 67.86 |
| Strakonice | 53.09 | 100.00 |
| průměrná hodnota | 73.91 | 79.46 |

Pramen: ČSÚ a vlastní výpočet.

Při demografické analýze v tabulce 2 jsou komparace odvozeny od Českých Budějovic, coby nejlidnatějšího regionu kraje. Jindřichův Hradec eviduje zhruba poloviční počet obyvatel a s přihlédnutím k výše uvedené rozloze kraje lze opět spekulovat na vysokou polarizaci regionální centra versus zbytek území. Potvrzují se tedy i předchozí doporučení týkající se aplikace nástrojů regionální politiky. Věková struktura

obyvatelstva je v celém kraji víceméně shodná a na základě této analýzy tedy nelze navrhnout konkrétní opatření na subregionální úrovni.

Tab. č. 2: Charakteristika populace regionu, hodnoceno zjednodušenou bodovou metodou

| Okres | Body za počet obyvatel okresu | Body za podíl obyvatelstva ve věku 15 - 64 let |
|--------------------------|-------------------------------|--|
| Jindřichův Hradec | 51.77 | 97.50 |
| České Budějovice | 100.00 | 99.03 |
| Český Krumlov | 33.49 | 100.00 |
| Prachatice | 28.77 | 98.89 |
| Tábor | 57.10 | 96.94 |
| Písek | 39.26 | 96.39 |
| Strakonice | 38.75 | 97.64 |
| průměrná hodnota | 49.88 | 98.06 |

Pramen: ČSÚ a vlastní výpočet.

Ekonomická aktivita obyvatel kraje je zhodnocena v tabulce 3. Vůdčí postavení krajského města a potažmo celé jednotky NUTS 4 – České Budějovice se potvrdilo ve všech hlediscích této charakteristiky. Nejmarkantněji je dominantnost patrná při analýze počtu obchodních společností se sídlem na území okresu, kde ostatní regiony na dalších místech nedosahují ani třetinové hodnoty a celkový průměr padá na 32,76 bodu. Oproti Českým Budějovicím je pozice Jindřichova Hradce velmi slabá, zejména pak co se týče výše průměrných hrubých mezd (předposlední umístění mezi ostatními regiony).

Tab. č. 3: Charakteristika Registru ekonomických subjektů a výše průměrných mezd v regionu, hodnoceno zjednodušenou bodovou metodou

| Okres | Body za počet jednotek v Registru ekonomických subjektů | Body za počet obchodních společností se sídlem na území okresu | Body za výši průměrné hrubé měsíční mzdy v okrese |
|--------------------------|---|--|---|
| Jindřichův Hradec | 41.16 | 25.06 | 82.75 |
| České Budějovice | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| Český Krumlov | 30.43 | 20.63 | 90.94 |
| Prachatice | 28.30 | 16.16 | 85.66 |
| Tábor | 56.97 | 29.16 | 88.07 |

| Okres | Body za počet jednotek v Registru ekonomických subjektů | Body za počet obchodních společností se sídlem na území okresu | Body za výši průměrné hrubé měsíční mzdy v okrese |
|------------------|---|--|---|
| Písek | 36.35 | 18.23 | 82.40 |
| Strakonice | 35.01 | 20.05 | 89.12 |
| průměrná hodnota | 46.89 | 32.76 | 88.42 |

Pramen: ČSÚ a vlastní výpočet.

V tabulce 4 zachycená míra nezaměstnanosti je na jindřichohradecku, oproti ostatním jednotkám NUTS 4 Jihočeského kraje, lehce podprůměrná. Nejvyšší nezaměstnanost zaznamenal bývalý okres Český Krumlov. Na druhé straně se opět potvrzuje výjimečné postavení Českých Budějovic, které se umístily poslední s dalece nejnižší hodnotou. Alarmujícím ukazatelem je ale absolutně nejvyšší počet uchazečů o zaměstnání na jedno volné pracovní místo v Jindřichově Hradci a okolí. Druhé nejhorší, z tohoto pohledu, jsou České Budějovice, které však dosáhly o celých 58,42 bodu méně, jinými slovy, podíl zájemců o práci a volných pracovních míst je zde méně než poloviční. V praxi to znamená, že za současné situace je šance na zlepšení stavu nezaměstnanosti územní jednotky NUTS 4 – Jindřichův Hradec mizivá. I v této oblasti tedy potřebuje region podporu ze strany regionální politiky, zejména na mikroekonomické úrovni. Opět je míněna zejména účelná realokace kapitálu do regionálních center jako Jindřichův Hradec, Třeboň a Dačice.

Tab. č. 4: Charakteristika nezaměstnanosti v regionu, hodnoceno zjednodušenou bodovou metodou

| Okres | Body za míru nezaměstnanosti okresu | Body za počet uchazečů o zaměstnání na jedno volné pracovní místo |
|--------------------------|-------------------------------------|---|
| Jindřichův Hradec | 70.48 | 100.00 |
| České Budějovice | 48.17 | 41.58 |
| Český Krumlov | 100.00 | 31.58 |
| Prachatice | 64.76 | 37.37 |
| Tábor | 63.27 | 28.42 |
| Písek | 77.46 | 41.05 |
| Strakonice | 77.92 | 36.32 |
| průměrná hodnota | 71.72 | 43.76 |

Pramen: ČSÚ a vlastní výpočet.

Závěr

Náplní článku je zhodnocení stavu jindřichohradeckého regionu co se týče předpokladů pro uplatnění nástrojů regionální politiky. Toto je provedeno na základě analýz a porovnání charakteristik území, populace, Registru ekonomických subjektů, sociální oblasti a nezaměstnanosti všech územních jednotek NUTS 4 Jihočeského kraje. Komparace jsou sestaveny použitím zjednodušené bodové metody, kdy jsou skutečné jednotky nahrazeny počtem bodů a tyto pak umožňují přehlednější srovnání. Pozice jindřichohradecka byla identifikována jako slabá, zejména vůči českobudějovickému regionu a potažmo samotnému krajskému městu. Bývalý okres Jindřichův Hradec tedy vyžaduje spíše podporu ze strany regionální politiky, než že by vystupoval coby poskytovatel zdrojů. Jako nejkritičtější hlediska jsou identifikovány vysoký počet uchazečů o zaměstnání na jedno volné pracovní místo, nízké průměrné hrubé mzdy a malá míra podnikatelské aktivity obyvatel. Provedené analýzy vycházejí z údajů v databázi Českého statistického úřadu v Českých Budějovicích, čímž je determinována jejich přesnost a částečně i hloubka. Možným postupem ke zlepšení situace je zaměření se na podporu upevňování pozice větších měst jako regionálních center a to i na úkor odvádění prostředků do ostatních obcí, kde je aplikace nástrojů regionální politiky méně účelná. Samotný návrh aplikace zejména mikroekonomických, případně však i makroekonomických nástrojů regionální politiky svým rozsahem dalece přesahuje rozsah tohoto článku a bude předmětem dalšího zkoumání.

Použitá literatura:

- (1) BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D. *Teorie regionálního rozvoje: nástin, kritika, klasifikace*. 1. vyd. Praha: Karolinum, 2002. 210 s. ISBN 80-246-0384-5.
- (2) *Český statistický úřad – České Budějovice; informace o regionu* [on-line]. Aktualizace 2006-08-25 [citace 2006-11-20]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz/x/redakce.nsf/i/home>>
- (3) *Český statistický úřad; Vymezení územních jednotek NUTS v ČR pro potřeby statistické a analytické a pro potřeby EU* [on-line]. Aktualizace 2005-12-28 [citace 2006-11-19]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/vymezeni_uzemnich_jednotek_nuts_v_cr_pr_o_potreby>

Kontakt:

Ing. Ladislav Stejskal,
Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta,
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně,
tel.: 545 132 332; e-mail: xstejsk4@node.mendelu.cz

Ing. Radmila Presová,
Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta,
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně,
tel.: 545 132 329; e-mail: radkapr@centrum.cz

**IDENTIFIKACE FAKTORŮ OVLIVŇUJÍCÍCH REGIONÁLNÍ DISPARITU
Z HLEDISKA LIDSKÝCH ZDROJŮ****Libuše Svatošová**Klíčová slova:

regionální rozvoj - lidské zdroje - možnosti hodnocení změn - statistické metody

Key words:

regional development - human resources - possibilities of transition assessment - statistical methods

Abstract:

Equal development of regions is currently one of key objectives of regional policy both on national and EU level. Just on basis of knowledge of human resources' potential is possible to consequently elaborate comprehensive and realistic regional development concept with regard to needs, heritage and speciality of the region. The paper provides information of possibilities of identification important developments factors with use of multivariate statistical methods.

Úvod

Rovnoměrný rozvoj regionů v současné době představuje jeden ze základních úkolů regionální politiky státu i Evropské unie. Jedná se o komplex procesů přispívajících k pozitivním změnám v ekonomické, sociální a environmentální situaci regionů s cílem dosažení ekonomické a sociální soudržnosti. V tomto směru hraje velkou roli podpora pomocí prostředků ze strukturálních fondů EU, jejichž základním účelem je snižování zaostalosti znevýhodněných regionů tak, aby v těchto oblastech byl zajištěn vyrovnaný a udržitelný rozvoj. Vzhledem k tomu, že prostředky jsou přidělovány prostřednictvím rozvojových programů a projektů, je regionům dán poměrně značný prostor pro řešení jednotlivých konkrétních problémů. Aby tedy došlo k žádoucímu rozvoji regionu, je nutno nejprve dobře vymežit stávající situaci, definovat nejdůležitější problémy, na které je třeba se zaměřit při tvorbě projektu. V tomto směru hrají důležitou roli výsledky statistických analýz.

Metodika a materiál

Vznik a rozvoj regionů, v případě ČR krajů, probíhal na základě rozdílných historických a ekonomických podmínek. Podobně je tomu i v rozvoji jednotlivých oblastí v regionech. Regionální i oblastní rozvoj lze zkoumat z mnoha hledisek a popsat je řadou ukazatelů a to jak kvantitativního, tak i kvalitativního charakteru.

Tyto ukazatele nepůsobí odděleně, ale ve vzájemných souvislostech a vazbách. K odhalení těchto souvislostí a vazeb a k definování rozhodujících faktorů regionálního i subregionálního rozvoje lze využít celou škálu statistických metod a analýz. Významnou úlohu zde mají zejména analýzy pomocí vícerozměrných statistických metod. Jejich užitím lze na základě vzájemného působení vybraných ukazatelů definovat faktory, či skupiny ukazatelů, které mají pro rozvoj dané oblasti zásadní vliv. K definování relevantních ukazatelů je možné přistupovat ve dvou fázích³. Prvá fáze spočívá v definování obecných problémů rozvoje regionů. Analýzy vycházejí z údajů za kraje ČR. V druhé fázi je třeba definovat a popsat ukazatele specifické pro jednotlivé

kraje. Tato specifika vycházejí z rozdílných historických i ekonomických podmínek jednotlivých regionů a z odlišného vývoje krajů v minulých obdobích. Východiskem pro analýzu jsou pak údaje za jednotlivé okresy ČR.

Stanovení rozvojové strategie regionu a všech jeho částí, či udržení stability v ohrožených oblastech musí vycházet z dokonalé znalosti lidského faktoru². Lidský faktor je v tomto směru určujícím faktorem a bez důkladných analýz stavu a stanovení prognóz demografického vývoje v regionu a jeho jednotlivých oblastech by jakákoli rozvojová strategie postrádala smysl. Demografická data a jejich analýzy tak poskytují jednu z klíčových informací pro rozhodování o směrech vývoje regionu tak, aby byl lidský potenciál dobře využit a dále posilován.

Zejména je důležité postihnout veškerá specifika jednotlivých oblastí a identifikovat tak faktory, které v dané oblasti mají z hlediska demografického vývoje největší vliv. Jedná se jednak o faktory, které představují silnou stránku rozvoje dané oblasti a které je třeba udržovat a posilovat, jednak o faktory, které představují riziko pro rozvoj dané oblasti. Těmto rizikovým faktorům je potom třeba věnovat maximální pozornost, neboť je-li ohrožena životaschopnost takové oblasti, může to vést k postupnému vylidňování a náprava takového stavu může být velmi zdoluhavá nebo prakticky nemožná.

Metodika, pomocí níž lze provést hodnocení potenciálu lidských zdrojů v regionech⁴, vznikla v rámci řešení projektů NAZV: „Podmínky rozvoje lidského a sociálního kapitálu ve venkovském prostoru po vstupu ČR do EU“ a „Strategie využití sociálního a lidského kapitálu při revitalizaci venkova v kraji Vysočina“.

Pro analýzy stavu a vývoje lidského faktoru v regionech bylo stanoveno 7 zásadních kapitol zkoumání :

- Demografický vývoj
- Ekonomická aktivita obyvatelstva
- Úroveň nezaměstnanosti
- Životní úroveň obyvatelstva
- Vzdělanostní úroveň obyvatelstva
- Sociální úroveň
- Životní prostředí a zdravotní stav obyvatelstva

V každé kapitole byly pak vybrány relevantní indikátory (proměnné). Výběr indikátorů byl proveden s ohledem na dostupnost údajů, zejména s ohledem na to, aby bylo možno analýzy provádět opakovaně v letech a posuzovat tak změny v trendech. Jedná se o údaje zveřejňované Českým statistickým úřadem, Ministerstvem práce a sociálních věcí, Ministerstvem pro místní rozvoj, Ministerstvem školství a Ministerstvem zdravotnictví.

Statistické analýzy se poté soustředí zejména na :

- hodnocení úrovně jednotlivých indikátorů pomocí základních statistických charakteristik (průměr, variabilita, extrémy apod.),
- hodnocení vývojových tendencí jednotlivých indikátorů (koeficienty růstu),
- analýzu časových řad a stanovení prognóz vybraných indikátorů,
- posouzení vzájemných souvislostí změn jednotlivých indikátorů,

- identifikaci faktorů působících nejsilněji v jednotlivých sekcích zkoumání lidského potenciálu v regionech, to jak v obecné rovině(ČR), tak v jednotlivých regionech,
- identifikaci faktorů ovlivňujících nejvíce celkový stav lidských zdrojů v regionech,
- redukci velkého množství ukazatelů na menší počet relevantních ukazatelů,
- stanovení agregovaných ukazatelů postihujících jednotlivé zkoumané oblasti regionálního rozvoje,
- stanovení skupin oblastí s podobným vývojem.

S ohledem na stanovené cíle jsou zvoleny i statistické metody. V první fázi jsou užity jednoduché metody popisné statistiky, s jejichž pomocí je hodnocena úroveň a variabilita jednotlivých indikátorů, dále jsou využity jednoduché prostředky pro hodnocení časových řad jako jsou bazické či řetězové indexy a zejména průměrný koeficient růstu. V hlubší analýze časových řad jsou pak využity jak trendové modely, tak modely exponenciálního vyrovnání. Při stanovení prognózy zejména u stěžejních indikátorů rozvoje lidského potenciálu jsou pak využity i možnosti tvorby kombinovaných předpovědí.

K identifikaci faktorů nejvíce ovlivňujících rozvoj lidského faktoru v regionech je z metod vícerozměrných statistických analýz využita analýza hlavních komponent¹. Tato metoda umožňuje redukci nadměrného počtu proměnných, respektive zhuštění informací do menšího počtu neměřitelných hypotetických veličin s co nejmenší ztrátou informace, která je obsažena ve sledovaných znacích. Principem analýzy hlavních komponent je transformace souboru původních proměnných do nových hypotetických proměnných. Tyto proměnné nazýváme komponenty. Komponenty jsou seřazeny podle velikosti svého příspěvku k vysvětlení celkového rozptylu původních proměnných. Jde tedy v zásadě o to, že vytvoříme z původního velkého množství dat proměnné obecnější, ale ztráta informace, kterou obsahují původní proměnné, je minimální. Další informace poskytují koeficienty korelace jednotlivých proměnných s danou komponentou. Tato informace spolu s vahou komponenty může být východiskem pro kvantifikaci „váhy“ jednotlivých indikátorů dané oblasti, na jejímž základě můžeme provést redukci počtu indikátorů, které pak můžeme zkoumat odděleně, nebo z nich a jejich vah vytvořit ukazatel agregovaný.

Výsledky a diskuse

Uvedená metodika je ilustrována na údajích za kraje ČR a pro postižení krajských specifík byla použita data za okresy kraje Vysočina a to za roky 1996 a 2005. Vybrané ukazatele charakterizují demografický vývoj, ekonomickou aktivitu a úroveň nezaměstnanosti. K identifikaci faktorů působících nejsilněji na rozvoj regionu byla použita analýza hlavních komponent.

Analýza hlavních komponent sledovala dva cíle :

- a) Identifikovat hlavní obecně platné ukazatele a pro rozvoj krajů a dále ukazatele postihující specifika rozvoje v jednotlivých krajích. K definování obecně platných ukazatelů byl použit model, který vycházel z údajů za jednotlivé kraje. Pro postižení zvláštních specifík rozvoje jednotlivých krajů bylo vytvořeno 13 modelů (pro kraje ČR s výjimkou Prahy), ve kterých byla

- analyzována data získaná za jednotlivé okresy v každém kraji. Na základě této analýzy bylo možné postihnout specifika rozvoje jednotlivých krajů.
- b) Sledování změn v regionálním vývoji v čase. Pro kraje i okresy jednotlivých krajů byly modely analýzy hlavních komponent vyjádřeny pro data roku 1996 a roku 2005. Následně byly porovnány změny ve výstupech (zda v uvedených letech došlo k posunu v zásadním působení relevantních proměnných).

Analýza hlavních komponent byla tedy použita celkem pro čtyři modely s následujícími výsledky:

Tab.č. 1 : Výsledky analýzy hlavních komponent - kraje ČR v letech 1996 a 2005

| Model AHK –kraje - rok 1996 | | Model AHK –kraje - rok 2005 | |
|--|--|--|--|
| <i>Příspěvek jednotlivých komponent k vysvětlení celkového rozptylu</i> | | <i>Příspěvek jednotlivých komponent k vysvětlení celkového rozptylu</i> | |
| 1. | 37,2% | 1. | 45,0% |
| 2. | 21,0% | 2. | 21,0% |
| 3. | 12,1% | 3. | 6,3% |
| 4. | 8,5% | 4. | 5,1% |
| 5. | 7,4% | 5. | 3,0% |
| 6. | 6,5% | | |
| <i>Faktory ovlivňující zásadně regionální rozvoj (obsah komponent)</i> | | <i>Faktory ovlivňující zásadně regionální rozvoj (obsah komponent)</i> | |
| 1. | Komponenta „stárnutí populace“ -průměrný věk -index stáří -podíl obyvatel ve věku nad 65 let | 1. | Komponenta nezaměstnanosti -míra nezaměstnanosti -počet volných pracovních míst na 1 uchazeče o zaměstnání -podíl dlouhodobě nezaměstnaných |
| 2. | Komponenta nezaměstnanosti -míra nezaměstnanosti -počet volných pracovních míst na 1 uchazeče o zaměstnání -podíl dlouhodobě nezaměstnaných | 2. | Komponenta věkové struktury obyvatelstva .podíl obyvatelstva ve věku do 15 let - podíl nezaměstnaných v mladších věkových skupinách (do 40 let) |
| 3. | Komponenta rozložení obyvatelstva -podíl obyvatel v obcích do 200 obyvatel -podíl obyvatel v obcích s 200-500 obyvateli -podíl městského obyvatelstva | 3. | Komponenta přirozeného přírůstku obyvatelstva -přirozený přírůstek obyvatelstva -index stáří |
| 4. | Komponenta přirozeného přírůstku obyvatelstva -přirozený přírůstek obyvatelstva | 4. | Komponenta nezaměstnanosti starších věkových skupin -podíl nezaměstnaných ve věku 45-54 let -podíl nezaměstnaných ve věku 55-60 let |

| | | | |
|---------|---|----|---|
| 5. a 6. | Komponenty nezaměstnanosti starších věkových skupin -podíl nezaměstnaných ve věku 45-54 let -podíl nezaměstnaných ve věku 55-60 let | 5. | Komponenta rozložení obyvatelstva -podíl obyvatel v obcích do 200 obyvatel -podíl obyvatel v obcích s 200-500 obyvateli |
|---------|---|----|---|

Tab.č. 2 : Výsledky analýzy hlavních komponent - okresy kraje Vysočina v letech 1996 a 2005

| Model AHK – okresy kraje Vysočina - rok 1996 | | Model AHK – okresy kraje Vysočina - rok 2005 | |
|--|--|--|---|
| <i>Příspěvek jednotlivých komponent k vysvětlení celkového rozptylu</i> | | <i>Příspěvek jednotlivých komponent k vysvětlení celkového rozptylu</i> | |
| 1. | 45,3% | 1. | 68,3% |
| 2. | 29,5% | 2. | 18,3% |
| 3. | 13,9% | 3. | 10,5% |
| 4. | 11,3% | 4. | 2,9% |
| <i>Faktory ovlivňující zásadně regionální rozvoj (obsah komponent)</i> | | <i>Faktory ovlivňující zásadně regionální rozvoj (obsah komponent)</i> | |
| 1. | Komponenta věkové struktury obyvatelstva -průměrný věk -index stáří -podíl obyvatel ve věku do 15 let -podíl obyvatelstva ve věku 15-64 let | 1. | Komponenta krátkodobé nezaměstnanosti -podíl nezaměstnaných do 3 měsíců -podíl nezaměstnaných 3-6měsíců |
| 2. | Komponenta nezaměstnanosti starších obyvatel -podíl obyvatelstva ve věku nad 65let podíl nezaměstnaných ve věku 45-54 let -podíl nezaměstnaných ve věku 55-60 let -podíl nezaměstnaných ve věku nad 60 let | 2. | Komponenta rozložení obyvatelstva v malých obcích -podíl obyvatel v obcích do 200 obyvatel -podíl obyvatel v obcích s 200-500 obyvateli - podíl nezaměstnaných ve věku do 35 let |
| 3. | Komponenta rozložení obyvatelstva -podíl obyvatel v obcích do 200 obyvatel -podíl obyvatel v obcích s 200-500 obyvateli -podíl městského obyvatelstva | 3. | Komponenta věkové struktury obyvatelstva a nezaměstnanosti dle věku -přirozený přírůstek obyvatelstva -index stáří -podíl obyvatel ve věku 15-64 let -podíl nezaměstnaných ve věku nad 60 let |

| | | | |
|----|---|----|--|
| 4. | Komponenta krátkodobé nezaměstnanosti -podíl nezaměstnaných do 3 měsíců -podíl nezaměstnaných 3-6měsíců | 4. | Komponenta pracovních příležitostí -počet volných pracovních míst na 1 uchazeče o zaměstnání -míra nezaměstnanosti |
|----|---|----|--|

Z výsledků analýzy hlavních komponent lze identifikovat faktory, jejichž vliv je v daném období pro rozvoj regionu zásadní. Z krajských modelů lze odvodit obecné faktory rozvoje a současně podle zařazení do jednotlivých komponent i jejich váhu. Je patrné, že v průběhu sledovaného období došlo k posunu. V současném období jedním z nejproblematictějších obecných ukazatelů se stává nezaměstnanost a problém stárnutí populace. Specifika kraje Vysočina se odrážejí ve výsledcích modelu pro okresy tohoto kraje. Zde se jako zásadní faktory rozvoje v posledním období jeví problém krátkodobé nezaměstnanosti, což souvisí s poměrně velkým podílem zemědělství v kraji a sezónním zaměstnáváním pracovníků v tomto sektoru, a dále rozložení obyvatelstva v malých obcích. Podíl malých obcí v tomto kraji je vysoce nad průměrem ČR a udržení života a revitalizace malých obcí je jedním z důležitých úkolů vedení kraje.

Závěr

Uvedená metodika umožní identifikovat faktory, které zásadním způsobem ovlivňují regionální rozvoj. Je použitelná jak pro dílčí analýzy (demografické analýzy, zaměstnanost, životní úroveň apod.), tak pro analýzu komplexní. Na jejím základě je možné komplexně postihnout vývojové tendence v regionech a definovat i kvantifikovat nejdůležitější indikátory rozvoje pro dané období. Analýzy indikátorů za jednotlivé regiony (kraje) poskytují informaci o obecně platných tendencích celkového vývoje a definují obecně důležité indikátory tohoto vývoje. Analýza v jednotlivých regionech (údaje za okresy) pak odhalí specifika jednotlivých regionů a definuje indikátory důležité z hlediska rozvoje daného regionu. Na základě výsledků analýz je pak možné vytvořit agregovaný ukazatel rozvoje regionů, s jehož pomocí je možné porovnávat a hodnotit postavení jednotlivých regionů v rámci ČR.

Použitá literatura:

- (1) HEBÁK,P., HUSTOPECKÝ, J. a kol. *Vícerozměrné statistické metody 3* , Informatorium, Praha , 2005, ISBN 80-7333-039-31
- (2) HRABÁNKOVÁ,M., SVATOŠOVÁ,L., BOHÁČKOVÁ,I. *Vybrané diagnostické metody pro sledování regionálního rozvoje*, JU České Budějovice, 2006, ISBN 80-7040-835-9
- (3) SVATOŠOVÁ,L., BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. *Regionální rozvoj z pozice strukturální politiky*, JU České Budějovice, ISBN 80-7040-749-2, 2005
- (4) SVATOŠOVÁ L. *Vícekritériální hodnocení rozvojového potenciálu regionů*, Sborník z mezinárodní vědecké konference „Firma a konkurenční prostředí 2005“, MZLU PEF Brno. 2005, ISBN 80-7302-100-5

Kontakt:

Doc. Ing. Libuše Svatošová, CSc.

Katedra statistiky PEF, ČZU v Praze, Kamýcká 129, 16500 Praha 6

Tel. 224382252, e-mail: svatosova@pef.czu.cz

**DOTAČNÍ POLITIKA ZEMĚDĚLSTVÍ VE VYBRANÝCH PODNICÍCH
JIHOČESKÉHO KRAJE****Jaroslav Svoboda**Klíčová slova:

Zemědělství – dotační politika – Jižní Čechy

Key words:

Agriculture – Subsidy policy – South Bohemia

Abstract:

Subsidy programmes could be used as an important source for improving economic situation of Czech farmers. The source of the subsidies is also the EU, besides the budget of the Czech Republic. This entry deals with agrarian subsidy policy at a selection of agricultural farms in the area of South Bohemia in 2000 - 2005.

Materiál a metodika

Hlavním zdrojem při zpracování teoretických východisek příspěvku tvořila právní legislativa zabývající se danou problematikou, případně ostatní materiály MZe ČR. Aplikační část je prezentována na výběrovém vzorku zemědělských podniků v letech 2000 až 2005 na území Jižních Čech (zahrnující okresy: České Budějovice, Český Krumlov, Jindřichův Hradec, Písek, Prachatice, Strakonice a Tábor). Na základě použité databáze, kde bylo zahrnuto v průměru 25 podniků ročně, byl vytvořen průměrný zemědělský podnik. U něj byla sledována struktura a výše dotace, vztažená případně k ostatním ekonomickým ukazatelům (výnosy, výsledek hospodaření). Ke stanovení uvedených ukazatelů byly využity tyto výkazy: rozvaha a výsledovka ve zkráceném rozsahu a dotazník. Příspěvek byl vypracován v rámci výzkumného úkolu MSM 6007665806.

Úvod

Specifikem agrárního sektoru, oproti jiným národohospodářským sektorům, je jeho základní poslání v produkci potravin. Kromě tohoto je však v posledních letech kladen důraz i na jeho mimoprodukční funkce a zajištění trvale udržitelného rozvoje a to zejména v propojení zemědělství a venkova. Podpora agrárního sektoru vychází již ze samotného zákona č. 252/1997 Sb. o zemědělství ve znění pozdějších novelizací, kde je zakotven i rámec dotační politiky. Po vstupu ČR do EU došlo k další úpravě systému finančních podpor. Základním dokumentem, ze kterého vycházela agrární politika před vstupem do EU byla koncepce agrární politiky. Hlavním cílem koncepce bylo dosažení konkurenceschopnosti agrárního sektoru ČR vůči EU a světu při zachování intenzivního i extenzivního zemědělství na co největší ploše, při dostatečné úrovni příjmů zemědělské populace a při respektování všech dohodnutých závazků ČR v mezinárodním agrárním obchodu. ČR se tak postupně přizpůsobila na principy Společné zemědělské politiky (SZP, CAP - Common Agricultural Policy). Muselo tak dojít k přijetí Evropské legislativy (Nařízení Rady a Komise Evropského Společenství). SZP prošla a neustále prochází několika reformami a stává se tak jednou z nejdiskutovanějších politik EU. Pro osvojení principů SZP byly v předvstupním období u nás zavedeny tyto programy: SAPARD, Phare či ISPA.

Výsledky a diskuse

Dotační politika České republiky

Základní pilíře současné dotační politiky financování z národních a Unijních zdrojů tvoří tyto dotace:

- **Přímé platby**, které zahrnují dvě skupiny:

Platby na plochu (SAPS – Single Area Payment Scheme), kde se jedná o tzv. „zjednodušený systém plateb“ a to nejen v systému přidělování, kontroly, ale i objemu peněz. Podstatou systému je platba na každý oprávněný (obhospodařovaný) hektar z prostředků EU, při deklarované výměře ČR cca 3,6 až 3,7 mil ha. Tato forma podpory je každoročně navyšována do roku 2007 o 5 %, dále pak o 10 % až na dosažení 100 % úrovně EU v roce 2013. Další platba zahrnuje **doplňkové národní přímé platby (TOP – UP)**, které představují podporu komodit, které jsou považovány za „ohrožené“ a při absenci jejich dotování by mohlo dojít k poklesu jejich produkce.

- **Horizontální plán rozvoje venkova (Horizontal Rural Development Programme)**

Cílem programového dokumentu je podpora multifunkčního zemědělství včetně zpracování zemědělských produktů a zajištění trvale udržitelného rozvoje venkova. Jedná se o programy, které mají zmírnit rozdíly v rentabilitě podniků v méně příznivých oblastech, které vyplývají z rozdílných přírodních podmínek, zlepšit nepříznivou věkovou strukturu zemědělců, snížit zornění půdy, zabránit erozi půdy a v dostatečném rozsahu zajistit obhospodařování zemědělské půdy v souladu se „Zásadami správné zemědělské praxe“. Tento program, který umožňuje čerpání ze Záruční sekce EAGGF, nahrazuje v předstupu období dotace vyplacené dle NV k podoře LFA.

- **Operační program Zemědělství**

Účelem zpracování OP Zemědělství je podpora zemědělské prvovýroby a zpracování zemědělských produktů, podpora lesního a vodního hospodářství, a zajištění trvale udržitelného rozvoje venkova zvláště prostřednictvím investičních podpor. Struktura OP Zemědělství navazuje na aktivity spadající do předstupu období, realizované v rámci Programu SAPARD, spadající pod orientační sekci EAGGF.

- **Národní podpory**

Programy zde zahrnuté jsou účelovou formou podpor sloužící k restrukturalizaci a zvýšení konkurenceschopnosti českého agrárního sektoru. Jejich zdrojem je výhradně rozpočet ČR a volba konkrétních podpor zpravidla podléhá schválení Poslanecké sněmovně ČR. Jedná se zejména o známé podpory vyplácené na základě „Zásad“ – tzv. **dotační tituly**, které se nyní označují též jako tzv. **state aid**.

Mezi hlavní institucionální nástroje, které současná agrární politika, kromě **Ministerstva zemědělství ČR**, využívá patří:

- **Státní zemědělský intervenční fond (SZIF)**, který zabezpečuje fungování SZP prostřednictvím opatření a zaváděním tržních pořádků pro stabilizaci trhu s cílem stabilizace výkyvů cen na domácím trhu. SZIF je akreditovanou Platební agenturou pro výplatu podpor z finančních zdrojů EU a ČR.
- **Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRFL)**, jehož předmětem je činnost zaměřená na poskytování záruk na úvěry podnikatelských subjektů v oblasti zemědělství a subvencování části úroků z úvěrů.

Strukturu dotační politiky zemědělství je třeba ještě ovšem doplnit o další instituce, které se podílí na jejím financování: **Pozemkový Fond ČR** (výdaje směřuje na nájemné, meliorace, vodní toky), **Institut vědy a výzkumu MZe** (výdaje směřovány na

vzdělávání pracovníků), **Českomoravská rozvojová banka** (výdaje na dotace úroků v rámci podpory malého a středního podnikání), **Pozemkové úřady** (výdaje na pozemkové úpravy), **Ministerstvo financí ČR** (dotace formou specifických daňových úlev a odpisů dluhu), **Grantová agentura ČR** (výdaje na výzkum).

Dotační politika ve vybraných zemědělských podnicích Jihočeského kraje

Pro další analýzu je nebytná základní charakteristika zemědělských podniků, neboť mnoho dotací je vázáno na vybrané ukazatele subjektu – např. výměra zemědělské půdy či počty hospodářských zvířat.

TAB. 1: Charakteristika vybraných zemědělských podniků v Jihočeském kraji

| Ukazatel | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Počet podniků | 26 | 29 | 25 | 25 | 26 | 21 |
| Výměra zemědělské půdy (ha) | 1 683,42 | 1 698,57 | 1 600,20 | 1 532,21 | 1 484,96 | 1 520,34 |
| Výměra orné půdy (ha) | 1 029,61 | 1 035,61 | 977,76 | 943,31 | 942,78 | 933,14 |
| Výměra luk a pastvin (ha) | 631,85 | 637,82 | 610,60 | 569,40 | 532,46 | 587,15 |
| Nadmořská výška (m n.m.) | 586,15 | 573,59 | 579,32 | 549,76 | 556,54 | 565,48 |
| Počet pracovníků | 67,73 | 66,30 | 63,52 | 67,08 | 64,14 | 65,66 |
| Roční mzdy (tis. Kč) | 8 331,23 | 8 821,38 | 8 770,76 | 9 680,32 | 10 117,5 | 10 857,9 |
| Stav skotu celkem (ks) | 1 013,85 | 1 088,62 | 1 083,68 | 1 060,36 | 1 070,69 | 1 115,05 |
| Stav krav (ks) | 417,62 | 440,83 | 453,20 | 421,04 | 430,73 | 431,86 |
| Stav prasat (ks) | 722,42 | 768,86 | 814,52 | 960,40 | 831,23 | 831,95 |
| Dojivost (l) | 4 398,38 | 5 122,97 | 5 229,80 | 5 445,08 | 6 106,73 | 5 454,28 |
| Produkce obilovin celkem (t) | 1 339,25 | 1 314,07 | 1 331,20 | 1 147,39 | 1 458,73 | 1 424,49 |
| Aktiva celkem (tis. Kč) | 87 492 | 90 101 | 90 678 | 91 311 | 92 897 | 106 449 |
| Bankovní úvěry (tis. Kč) | 7 646 | 8 324 | 8 435 | 8 754 | 8 638 | 10 521 |
| Náklady celkem (tis. Kč) | 48 199 | 51 152 | 52 166 | 52 828 | 56 869 | 61 128 |

Jak dokládá tabulka č. 2, po vstupu ČR do EU – tedy od roku 2004, dochází k jednoznačnému nárůstu dotací.

TAB. 2: Struktura dotací (tis. Kč)

| Struktura dotací | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Dotační tituly dle "Zásad" → „Staid aid“ | 1 157 | 673 | 699 | 780 | 437 | 521 |
| Dotační titul "Povodně" | | 2 | 604 | | | |
| NV: č.420/2000Sb. "Sucho" | 571 | 53 | | | | |
| č.86/200 Sb. "Půda do klidu" | 108 | 620 | 662 | 1 117 | | |
| č.359/2000 Sb. "KBTPM" | 41 | | | | | |
| č.445/200 Sb. "Mléko" | | 69 | 80 | 297 | 416 | |
| NV k podpoře "LFA" →HRDP | 2 300 | 2 158 | 2 155 | 2 237 | 3 188 | 4 056 |
| Přímé platby : SAPS | | | | | 2 802 | 3 265 |
| TOP-UP | | | | | 2 375 | 3 311 |
| CELKEM | 4 176 | 3 574 | 4 201 | 4 431 | 9 218 | 11 152 |

Je vhodné se ale zaměřit i na bližší strukturu těchto dotací. Mnohaleté podpory - **dotiční tituly** - poskytované na základě tzv. „Zásad, kterými se stanovují podmínky pro poskytování finančních podpor formou dotací na základě podpůrných programů stanovených podle § 2 odst. 1 zákona č. 252/1997 Sb.“ byly podpory, které měly svůj velký význam před vstupem do EU a tvořily podstatné procento z celkových dotací. Celkově se jednalo od druhé poloviny 90. let do vstupu do EU asi o 20 až 30 dotačních titulů ročně. V Jihočeském kraji byla nejvíce zastoupena o podpora: chovu skotu, ovcí, koz a koní na trvale travních porostech (titul 1.L.), dojných krav (titul 1.G) a podpora udržování a zlepšování genetického potenciálu hospodářských zvířat a rostlin (titul 2.). Mimořádný dotační titul (999.) z roku 2002 pak kompenzoval škody způsobené povodněmi v srpnu 2002.

Další formou směřování finančních podpor jsou programy legislativní úpravy vládních nařízení (příp. nařízení vlády, NV), mezi něž lze zařadit:

- **vládní nařízení**, kterými jsou podporovány mimoprodukční funkce zemědělství a méně příznivé oblasti (LFA). Tato opatření jsou v současnosti financována prostřednictvím HRDP a jedná se o dotaci, která dosáhla po vstupu do EU výrazného nárůstu – téměř na dvojnásobek. Nárůst dotace byl kromě nových sazeb a programů způsoben i změnou výrobní struktury samotných zemědělců za účelem vyššího čerpání dotace. Vhodné je zde zmínit, že poměrně vysoká dotace je dána i tím, že většina podniků v Jihočeském kraji se nachází v LFA.
- **ostatní vládní nařízení**, které reagují na aktuální potřeby českého zemědělství (např. NV č. 359/2000 Sb. o použití příjmů Pozemkového fondu České republiky pro podporu KBTPM; NV č. 86/2001 Sb. pro poskytování finanční podpory za uvádění půdy do klidu, NV č. 445/2000 Sb. ke stanovení produkčních kvót mléka) či pomáhají k například k vyrovnání hospodaření v důsledku nenadálých událostí (např. NV č. 420/2000 Sb., k finanční podpoře ke zmírnění následků škod na porostech způsobených suchem v roce 2000).

U **SAPS**, podpory nově zavedené po vstupu do EU, se ve struktuře dotací objevil nový výrazný zdroj příjmů, který se pohyboval v roce 2004 ve výši 1830 Kč/ha a v roce 2005 na úrovni 2110,70 Kč/ha (došlo k dojednanému navýšení o 5 %). U této zjednodušené platby, lze provést výpočet dotace i podle výměry zemědělské půdy průměrného podniku, kde je možno dojít k téměř totožným výsledkům (2004 – cca 2 718 tis. Kč, 2005 – cca 3 209 tis. Kč). Ve struktuře přímých plateb se dále objevily i **doplňkové platby (TOP-UP)**, které subvencovaly u vzorku podniků zvláště komodity v roce 2004: ornou půdu, krávy bez tržní produkce mléka, skot a osivo pícnin a lnu; a v roce 2005: přežvýkavce a plodiny na orné půdě.

Kromě uvedených skupin dotací pobírají zemědělci i další podpory, ovšem jejich zdrojem jsou již jiné kapitoly veřejných rozpočtů. Tyto dotace se pohybují cca na úrovni 500 tis. Kč ročně. Tato skupina však nebyla předmětem šetření.

Vzhledem k tomu, že uvedené dotace jsou z hlediska účetnictví součástí provozních výnosů, je vhodné uvést strukturu výnosů a jejich relaci k dotaci.

TAB. 3: Struktura výnosů (tis. Kč)

| Struktura výnosů | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Výnosy provozní | 46 838 | 50 197 | 49 783 | 49 371 | 59 182 | 63 567 |
| Výnosy finanční | 1 465 | 957 | 643 | 533 | 424 | 371 |
| Výnosy mimořádné | 1 406 | 1 064 | 938 | 195 | 175 | 231 |
| Výnosy celkem | 49 709 | 52 218 | 51 364 | 50 098 | 59 782 | 64 170 |
| % dotace k výnosům provozním | 8,92% | 7,12% | 8,44% | 8,98% | 15,58% | 17,54% |
| % dotace k výnosům celkovým | 8,40% | 6,84% | 8,18% | 8,84% | 15,42% | 17,38% |
| Výnosy provozní bez dotace | 42 661 | 46 623 | 45 582 | 44 939 | 49 964 | 52 415 |
| Výnosy celkem bez dotace | 45 532 | 48 644 | 47 163 | 45 667 | 50 564 | 53 018 |

Největší položku na celkových výnosů tvoří výnosy provozní, což je poměrně logické, neboť sektor zemědělství je zaměřen na zejména na produkci zásob vlastní výroby, které jsou zahrnuty v provozní činnosti. Při detailním pohledu na hodnoty v tabulce č. 3 sice ve sledovaném období dochází k nárůstu výnosů (až na cca 65 mil. Kč v roce 2005), ovšem po odečtení dotace od těchto výnosů lze vysledovat, že podstatnou mírou se na jejich nárůstu podílela právě dotace. Zároveň i podíl dotace na výnosech se dostal v roce 2005 na více jak 17 %, což je nárůst o 9 procentních bodů od začátku sledování.

Výsledek hospodaření jako veličina tvořená z rozdílu výnosů a nákladů představuje další objekt dopadu objemu dotace. V následující tabulce č. 4 je shrnut jak výsledek hospodaření průměrného zemědělského podniku dle účetních výkazů (tzn. včetně dotací), tak i o tuto složku očištěn.

TAB. 4 : Struktura výsledku hospodaření (tis.Kč)

| Výsledek hospodaření | | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| dle účetních výkazů | - provozní | 514 | 725 | -828 | -1 829 | 3 570 | 3 559 |
| | - finanční | -171 | -367 | -692 | -516 | -763 | -758 |
| | - mimořádný | 1 167 | 708 | 718 | -384 | 106 | 242 |
| | CELKOVÝ | 1 448 | 1 027 | -735 | -2 403 | 2 593 | 2 881 |
| bez dotací | - provozní | -3 662 | -2 849 | -5 029 | -6 260 | -5 648 | -7 594 |
| | CELKOVÝ | -2 729 | -2 547 | -4 936 | -6 834 | -6 625 | -8 272 |

Při rozboru dat by na první pohled bylo možno hodnotit výsledek hospodaření za relativně uspokojivý, neboť jeho výše (kromě let 2002 a 2003) dosahovala kladných hodnot. Tento fakt ovšem nelze konstatovat v případech, kdy je od výsledku hospodaření odečtena dotace – pak se ve všech letech sledovaného hospodaření nacházel podnik ve výrazné ztrátě, která se již pohybovala v řádech milionů Kč. Mezi příčiny záporného celkového výsledku hospodaření lze jednoznačně zařadit jednu z jeho složek a to provozní výsledek hospodaření, který je od roku 2002 vždy ve ztrátě. Prvotní příčinu lze nalézt v rychlém nárůstu nákladů (tabulka č. 1), kterým se výnosy nedokáží vyrovnat v relaci s téměř stabilními cenami zemědělské produkce. Tyto ceny jsou tlačeny v důsledku silné konkurence na agrárním trhu (levní zahraniční dovozy). Výsledek hospodaření z finančních operací, který ve všech sledovaných letech dosahuje záporných hodnot je způsoben platbami nákladových úroků. Tento fakt nemusí však znamenat negativní skutečnost, neboť úroky z placených úvěrů podporují rozvojovou

(investiční) činnost podniků. K těmto účelům slouží i podpora v rámci investic prostřednictvím OP Zemědělství. Mimořádný výsledek hospodaření má naopak ve všech sledovaných letech kladné hodnoty. Jeho realizace je zpravidla v důsledku častých plnění náhrad od pojišťoven z důvodu řešení pojistných událostí, ovšem jeho výše spíše zanedbatelná.

Závěr

Postavení českých zemědělců se již několik let potýká a mnohými problémy – rostoucí vstupy do výroby, konkurenceschopnost jejich produkce, zpřísnování pravidel například v oblasti ekologické, hygienické apod., což často vede ke ztrátovosti tohoto odvětví. Dotační politika se tak snaží zmírňovat tyto dopady, což provedená analýza prokázala. Při její absenci by se podniky pohybovaly v několika milionové ztrátě. Stále otevřený zůstává ovšem systém podpor po dalším rozšíření EU, ve kterém měla stěžejní postavení mít tzv. platba na farmu. Tato otázka ovšem zůstává stále předmětem mnoha diskusí.

Použitá literatura:

- (1) Zákon č. 441/2005 Sb., kterým se mění zákon č. 252/1997 Sb., o zemědělství.
- (2) Zákon č. 256/2000 Sb., o Státním zemědělském intervenčním fondu.
- (3) Materiály Mze ČR: Agenda 2000; Analýza dotační politiky Mze za roky 2000 - 2003; Horizontální plán rozvoje venkova; Koncepce agrární politiky Mze ČR, 2000; Operační program Zemědělství; Zelená zpráva za roky 2000- 2005; Zemědělství za roky 2000 - 2005

Kontakt:

Ing. Jaroslav Svoboda, Ph.D.
Katedra účetnictví a financí - Zemědělská fakulta
Jihočeská universita v Českých Budějovicích
Studentská 13, 370 05 České Budějovice
tel.: 38 777 2482, fax: 38 777 2475, e-mail: svoboda@zf.jcu.cz

**THE DETERMINANTS OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE
REGION OF PODKARPACIE****Katarzyna Szara**Key words:

socio-economic development - Podkarpacie region - determinants

Abstract:

In the study, there have been presented some determinants of socio-economic development in the region of Podkarpacie. Having done some empirical research, the most important limiting and stimulating factors of the regional development have been identified by respondents.

Introduction

In a Polish dictionary¹ the term development has a few meanings. It is a process of: transformations, changes, passing to states, more complex forms or even more perfect ones. Socio-economic development is a process presenting reproduction expanded on a national economy scale, so the changes in manufacturing capacity, production and consumption, social relationships, natural environment and the system of economy and society functioning².

Economic development of a country contributes to social development but there is also a reversed connection. Social development, in many spheres, is becoming the basis for new economic development. It is no wonder that a business activity is run by people and for people. However, it is worth remembering that social development is not limited to economic ground. We can talk about development, when there is progress in any field, in a desired direction. That is why, social development is said to be an increase in the population's education and following it, the progress in a state of science, technology or a broader access to the health care system, a decrease in the crime rate and the development of culture and art etc. As a result of social development, there is the expansion of scientific and cultural output, the improvement in the conditions of population existence, the increase in welfare transfers, the improvement in cooperation forms and social coexistence. The process of economic development may face different kinds of barriers and obstacles. Some of them are temporary, short-lasting or even incidental.³ These barriers can be numbered among the limitations in: institution and organization, structure, workforce, sources, foreign trade, consumption, ecology, etc.⁴.

Every region has characteristic features which restrain or accelerate its socio-economic development. These can be not only geographical-natural, socio-cultural but also economic, infrastructural and institutional. Except for geographical-natural features which are stable, the other determinants are undergoing persistent changes and their direction and pace depending on a social and economic situation in a given region.⁵ Determinants influencing the development of a region can be divided into internal or external ones. Only these ones which are the most essential "here and now" can identify and evaluate the people living there in the most accurate

¹ Słownik Języka Polskiego, PWN, Warszawa, 2005, www.sjp.pwn.pl

² T. Obrębki, O istocie rozwoju społeczno-gospodarczego, *Ekonomista*. 1975. s.124

³ Grabowski T., *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo „Adam Marszałek”, Toruń, 2000, s. 165, ISBN 8320431549

⁴ Orłowski T., *Nowy leksykon ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa, 1998, s.52, ISBN 83-87988-00-6

⁵ Grzybek M., *Destymulanty rozwoju przedsiębiorczości w agrobiznesie w województwie podkarpackim* [w:] Czudec A., (red.) *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, Rzeszów, Wyd. UR, 2003, tom 2, s. 175-181, ISBN 83-73338-067-1

way. In this context, this study is aimed at an attempt to define some factors determining the development of Podkarpacie region. Having conducted a poll, there has been done some pilotage research on 40 randomly chosen dwellers from Podkarpacie region. The empirical results have been characterized in a general system and in groups differentiated by the means of livelihood (1 employment in agriculture, 2 employment beyond agriculture, 3 employment in both).

The characteristics of Podkarpacie region

The region of south-eastern Poland is a region basing on two sectors of the economy: agriculture and industry. Both agriculture and industry experience huge problems temporary and they cannot be "support" for creating developmental plans. The characteristic feature is a great deal of small and dispersed farms what is their weakness and the barrier to any reforms. The owners running the small farms very often work in industrial plants. Particular areas of Podkarpacie region are characterized by the variety in the development level of the economy. These differences result from the determinants stemming from the time before the Second World War. The most industrialized are: the northern part and the central part of the region. The most developed agriculturally is the southern part ⁶.

The location of Podkarpacie region in south-eastern Poland and covers 17,9 thousand square km what is 5,7% of the country's area. The region borders on Ukraine (in the east), Slovakia (in the south), małopolskie region (in the west) and swietokrzyskie (in the north-west), and lubelskie (in the north-east) ⁷.

The region is numbered as the least populated. The population of the region is placed unequally. The highest population density is in cities and in central zones of the region, the lowest in the southern and eastern part. One of the most visible social phenomena in the region is unemployment⁸.

The region of podkarpacie is located on the existing transportation route in the transeuropean range. Rzeszow, lying on the crossing of historically shaped transportation routes, functions as a junction for the south-eastern region of Poland. The technical state of our road system is unsatisfactory in the region. It is one of the basic barriers to the regional development of Podkarpacie. There is a lack of main road arteries in the east-west and the north-south direction as well as city ring roads connected with national and regional routes which would improve the smoothness of traffic in cities. ⁹

Research results and discussion

35,6 % of respondents are people aged 36-45. A bit lower percentage (33,3 %) is represented by dwellers aged 46-55. 20,0 % of the surveyed are over 50 .

24,4 % of the surveyed took advantage of agriculture, 30% worked beyond agriculture, the rest have reconciled the agriculture with other activity. However, it should be emphasized that pension transfers were of great importance (5,6 % received a disability pension and 6,7 % received an old age pension). Some of the people were unemployed (2,4 % received an unemployment benefit). Providing services was also an additional source of livelihood for some people. Craftsmanship was popular with 4,4 % of the population. Twice as more surveyed did

⁶ Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000 – 2006, Aktualizacja na lata 2004-2006, Rzeszów, wyd. Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, kwiecień 2004, s. 47, ISBN 83 – 913623-8-8

⁷ Raport Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska w Rzeszowie, Stan środowiska w województwie podkarpackim, Rzeszów, Biblioteka Monitoringu Środowiska, 1999,

⁸ Strategia rozwoju powiatu rzeszowskiego 2000-2006, Rzeszów, Starostwo Powiatowe, 2000, s.18

⁹ Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000 – 2006, Aktualizacja na lata 2004-2006, Rzeszów, wyd. Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, kwiecień 2004, s. 48, ISBN 83 – 913623-8-8

services in agriculture. These services are mostly aimed at neighbor help which is free of charge and includes some working on a farm.

Evaluating the conditions in the region some three the most relevant questioning options of priority significance were to be answered (the options were ranked: 1-the most relevant, 2-very relevant, 3-relevant). The most relevant was the creation of new workplaces (22,5% in the first rank) and the modernization of roads (22,5%). The worry about a workplace can be caused by the decrease in social security not only of the unemployed but also of the employed and the school graduates ¹⁰

These respondents who did not rank the workplaces creation as the most relevant, ranked them as very relevant. It can be seen some conformity of respondents concerning the developmental priority, differing only in the values of ranks. Analyzing the influence of determinants on the regional development, it can be claimed that the most relevant are: the improvement in communication connections (12,5%) as well as organizing trainings and consulting. Such answers were typical for working on a farm and beyond what is the proof for qualification extension. They also drew attention at the promotion of the region (15%).

The change in mentality of dwellers and the promotion of a place was relevant for 13% of respondents. The necessity of waterworks building, preferential credits and road infrastructure were claimed by 6,7% of the respondents.

The respondents working only on farms claimed that road infrastructure (53,3%) and the new workplaces creation (41,7%) were the most relevant. In their opinion, organizing trainings and consulting (25,0 %) was also relevant, however, influencing the regional socio-economic situation on a smaller scale then the determinants mentioned above. The cooperation between farms was also relevant for agricultural population (28,4%).

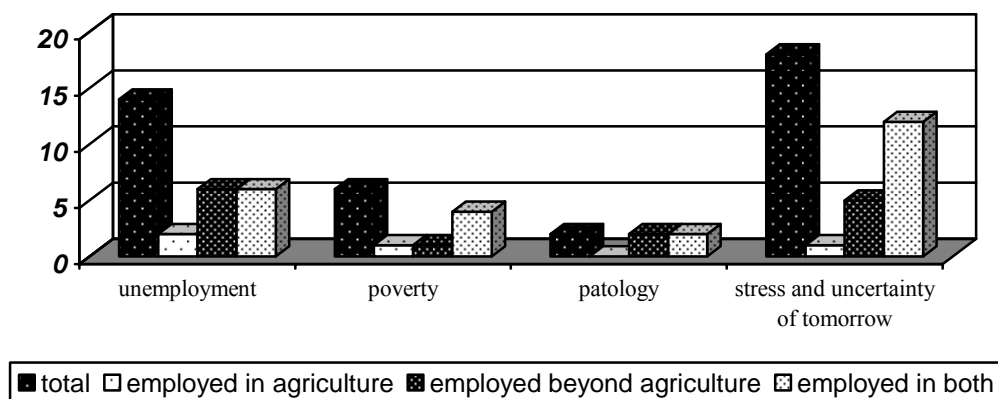
People working in non-farming sphere chose much fewer determinants which had had a positive influence on the region. The most relevant were: - the creation of new workplaces (25,0%) – modernization of road and lighting infrastructure (16,7%) – the change in dwellers' mentality (8,3%) and – improvement in communication (16,7%) as well as the promotion of places (13,8%). Less important were the development of trade, gastronomy and services (8,3%) preferential credits (2,8%), the support of authorities (2,8%), and also telephonization (2,8%) or training and consulting (2,8%).

The respondents who gain two incomes claimed that except the creation of new workplaces and improvement in transport links the most relevant were; training and consulting (19,4%), the change in dwellers' mentality (18,0%), the support of authorities (15,3%) and improvement in communication (11,1%).

Having analyzed the determinants limiting development the biggest threat against the region was the lack of capital (5,0%). It is proven by the necessity for encouraging investors from the outside. A low profitability of production is a barrier having been mentioned by 20 % of respondents. High costs of setting up a company and the lack of markets are worth paying attention.

¹⁰ Szyłko – Skoczny M., Sytuacja na rynku pracy u progu nowego wieku, *Polityka Społeczna*, 2002/1, s. 1

Chart1. The biggest threats against socio-economic development of the region



The opinions of the respondents employed in both (agriculture and beyond) were similar. The most relevant determinant limiting the development of the region was the lack of cooperation with local authorities (22,2%). Low productivity, apart from previous evaluations, was a smaller threat (6,9%) than high costs of setting up a firm (16,7%). Other barriers were; the lack of capital (13,9%), the lack of markets (15,3%) and also the passiveness of dwellers (9,7%), the distance from city centres (5,6 %), the milieu competitiveness (6,9%), the lack of promotion and advertising (1,4%), low quality of manufactured products (1,4%).

The general economic situation of the country is reflected in the evaluation of threats by dwellers. The mostly mentioned threat for farmers and non-farmers were unemployment, stress and the uncertainty of tomorrow (chart 1).

Conclusions

The region of podkarpacie has its own and specific virtues. Many determinants has a great deal of influence. The way of gaining income was not essential within the respondents' choice of limiting and stimulating determinants. However, the difference is visible in ranks of importance and the number of chosen criteria. The difference is becoming bigger in case of people taking advantage from more than one activity. According to dwellers, the most relevant for the development of this region are; the creation of new workplaces, attracting strategic investors or improving the infrastructure. The decrease in unemployment, poverty and stress, which have been recognized as the most threatening.

Advisable and important for the development of Podkarpacie is: labour markets elicitation, planning the development of entrepreneurship, skillful construction and initiation of spatial planning, and the use of local resources.

Literatura:

- (1) GRABOWSKI, T. *Podstawy teorii ekonomii*, Wydawnictwo „Adam Marszałek”, Toruń, 2000, s. 165, ISBN 8320431549
- (2) GRZYBEK, M. Destymulanty rozwoju przedsiębiorczości w agrobiznesie w województwie podkarpackim [w:] CZUDEK, A. (red.) *Regionalne uwarunkowania ekonomicznego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich*, Rzeszów, Wyd. UR, 2003, tom 2, s. 175-181, ISBN 83-73338-067-1
- (3) OBREŃKI, T. *O istocie rozwoju społeczno-gospodarczego*, Ekonomista. 1975. s.124
- (4) ORŁOWSKI, T. *Nowy leksykon ekonomiczny*, Oficyna Wydawnicza Graf-Punkt, Warszawa, 1998, s.52, ISBN 83- 87988-00-6

- (5) *Raport Wojewódzkiego Inspektoratu Ochrony Środowiska w Rzeszowie*, Stan środowiska w województwie podkarpackim, Rzeszów, Biblioteka Monitoringu Środowiska, 1999
- (6) *Słownik Języka Polskiego*, PWN, Warszawa, 2005, www.sjp.pwn.pl
- (7) *Strategia rozwoju powiatu rzeszowskiego 2000-2006*, Rzeszów, Starostwo Powiatowe, 2000, s.18
- (8) *Strategia rozwoju województwa podkarpackiego na lata 2000 – 2006*, Aktualizacja na lata 2004-2006, Rzeszów, wyd. Urząd Marszałkowski Województwa Podkarpackiego, kwiecień 2004, s. 47, ISBN 83 – 913623-8-8
- (9) SZYLKO – SKOCZNY, M. Sytuacja na rynku pracy u progu nowego wieku, *Polityka Społeczna*, 2002/1, s.1

Kontakt:

Ph.D. Ing. Katarzyna Szara
Economics and Enterprise Organisation Unit
Faculty of Economics
Rzeszow University
E-mail: 33ksz@wp.pl

**PODNIKATEĽSKÉ A KOMUNIKAČNÉ ZRUČNOSTI AKO PRIDANÁ
HODNOTA REGIÓNU****Mirolava Szarková, Benita Juriková**Kľúčové slová:

Komunikácia - komunikačné zručnosti - podnikateľské zručnosti - malé a stredné podniky - rozvoj regiónu

Abstract:

Development of Slovak regions in current stage of internationalization and integration processes in EU is giving to forefront from two basic aspects. First aspect show how regions are developing for benefit of whole EU system and on other side problems of harmonization process of cultural differences between regions. Second aspect shows formation of antagonism between regions in EU and dependency regions on other regions and relation politics between them. Authors of this article have tried to show analyses of recent result of research in project VEGA how companies and their communication skills can influence these processes.

Na začiatku 90-tych rokov 20. storočia sa významne zvýšila rýchlosť už dovtedy významných zmien vo svetovej spoločnosti a ekonomike. Nástup nových komunikačných techník a nástrojov – médií a informačných technológií do všetkých oblastí spoločenského a ekonomického života priniesol kvalitatívne a kvantitatívne nové usporiadanie svetových spoločenských a ekonomických vzťahov.¹ Rozvoj regiónov sa v súčasnej etape internacionalizačných a integračných procesov prebiehajúcich v európskej únii dostáva do popredia z dvoch základných aspektov. Jednak v sebe obsahuje zjednocovanie tendencií rozvoja častí – regiónov v prospech rozvoja celku – európskej únie a jednak v sebe zosúladuje proces interkultúrnych regionálnych rozdielov, ktorých protichodnosť sa v rôznej miere stáva základňou na diferenciáciu, vznik a udržiavanie všetkých druhov antagonizmov vo vnútri európskej únie v protiklade potreby vzájomnej závislosti jednotlivých regiónov, ktorá je podmienená priestorovou štruktúrou európskej únie. Jednotlivé regióny európskej únie sa v súčasnosti vyznačujú nerovnomerným hospodárskym rastom a diferencovaným rozvojom demografickej, profesionálnej a sociálnej štruktúry obyvateľstva a ich sociálno – ekonomické vyrovnávanie je v mnohom podmienené vzdelanostnou úrovňou obyvateľstva, jeho podnikateľskými a komunikačnými zručnosťami a celkovou úrovňou motivácie v smere napredovania a rozvoja vlastnej osobnosti, svojho sociálneho okolia v neposlednom rade aj komunity, v ktorej jednotlivci žijú.

Podnikateľské a komunikačné zručnosti tvoria východisko pre aktívne podnikanie a samozamestnávanie ľudí v každom regióne európskej únie. Ich kvalita zároveň podmieňuje úspechy a zlyhania na trhu práce jednotlivca ako aj ľudí žijúcich v danom regióne a dotýka sa nielen jednotlivcov, ktorí nimi disponujú a aktívne ich v praxi uplatňujú, ale aj okruhu ľudí, ktorí sú v rôznej miere a v rôznom spôsobom s ich podnikateľskými aktivitami spätí. Z tohto aspektu podnikateľské a komunikačné zručnosti možno hodnotiť ako komplex spôsobilostí jednotlivcov, ktoré v rozhodujúcom zmysle ovplyvňujú chod, charakter a kvalitu života regiónu v konečnom dôsledku aj

¹ PĽAVČAN, P.: Vedomostná spoločnosť. Bratislava: MERKURY 2006, s. 9.

európskej únie. Svojím kvalitatívnym obsahom predurčujú rozvoj regiónu, jeho napredovanie a môžu preto byť nositeľom prosperity a konkurenčnej výhody daného regiónu, ako aj jeho osobitosti, originality a kultúrnej identifikácie. Podnikateľské a komunikačné zručnosti jednotlivcov žijúcich v jednotlivých regiónoch vytvárajú teda určitú kvalitu, pridanú hodnotu konkrétneho regiónu.

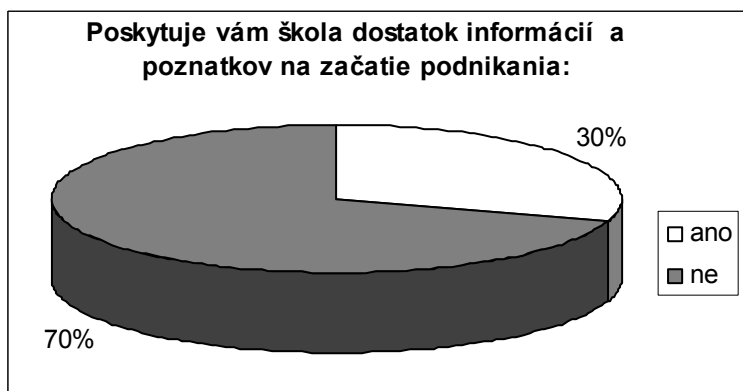
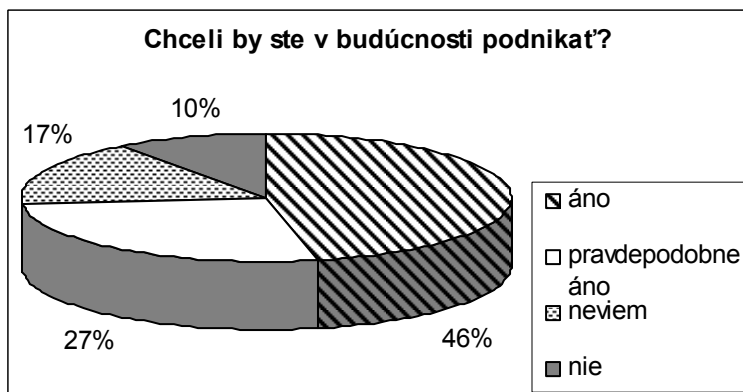
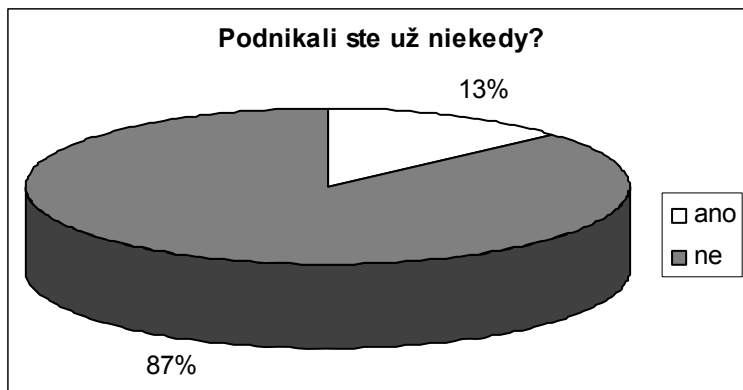
Rozvoj podnikateľských a komunikačných zručností tvorí nedeliteľnú súčasť celoživotného vzdelávania a celkového rozvoja ľudských zdrojov konkrétneho regiónu. I napriek všeobecným poznatkom o významnosti podnikateľských a komunikačných zručností v procese ekonomického a sociálno – kultúrneho napredovania spoločnosti, sa ich rozvoju na slovenských školách v príprave na budúce povolanie venuje len málo pozornosti. Najväčšie nedostatky v tejto oblasti zaznamenáva vysoké školstvo. Odrazom toho je nízky počet vysokoškolsky vzdelaných ľudí, ktorí si zakladajú vlastné podniky, resp. spoločné podniky. V súčasnosti je to asi len 8 % z celkového počtu vysokoškolsky vzdelaných ľudí skončených v SR v rokoch 2004, 2005.² Tento stav je v mnohom spôsobený aj tým, že vysokoškolské štúdium len okrajovo reflektuje potreby hospodárskej praxe a ciele európskej únie, resp. rozvoja jej jednotlivých regiónov. V predmetovej skladbe sa len minimum predmetov venuje pragmatickým otázkam podnikateľskej praxe, resp. podnikaniu ako takému od jeho založenia, realizáciu až po úspešné presadzovanie sa na trhu. V mnohých rozhovoroch s končiacimi vysokoškólakmi sa pri otázkach spojených s podnikaním u nich objavujú obavy, strach zo zakladania a rozvoja malých a stredných firiem, nechut' ísť do rizika, pochybnosti o svojich schopnostiach a celý rad ďalších momentov, ktoré v konečnom vyhodnotení signalizujú nízky stupeň vedomostí o podnikaní a nízku mieru komunikačných zručností potrebných na podnikateľské aktivity. Tento stav, resp. postoj jednotlivcov končiacich vysokoškolské vzdelanie v SR je v zásade v protiklade s tendenciami rozvoja európskeho ale aj regionálnych trhov práce, ktoré stále viac akcentujú potrebu rozširovania podnikateľských aktivít.

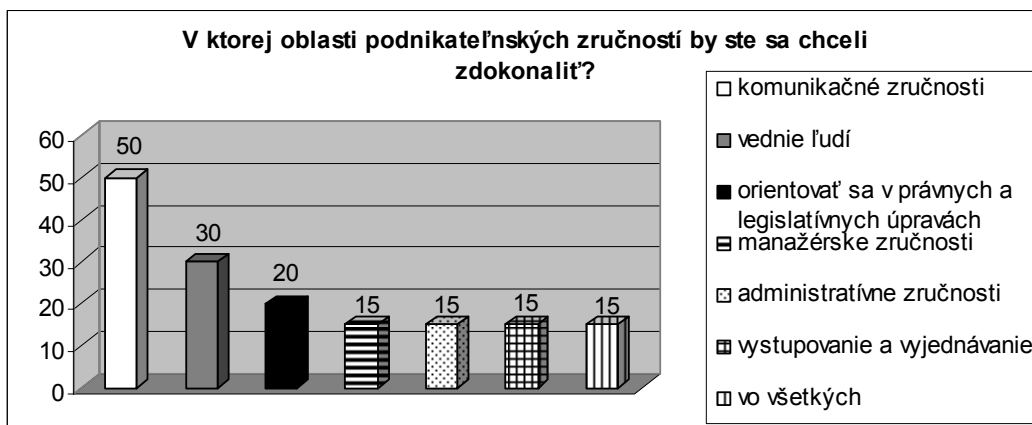
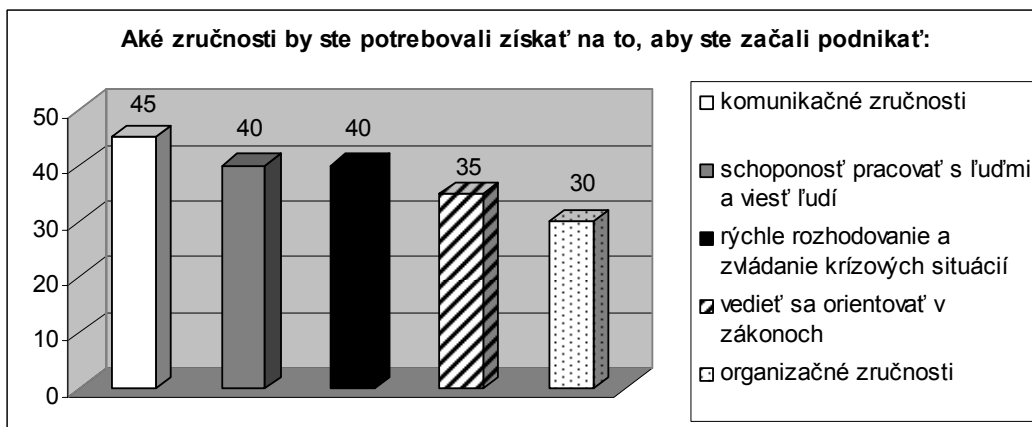
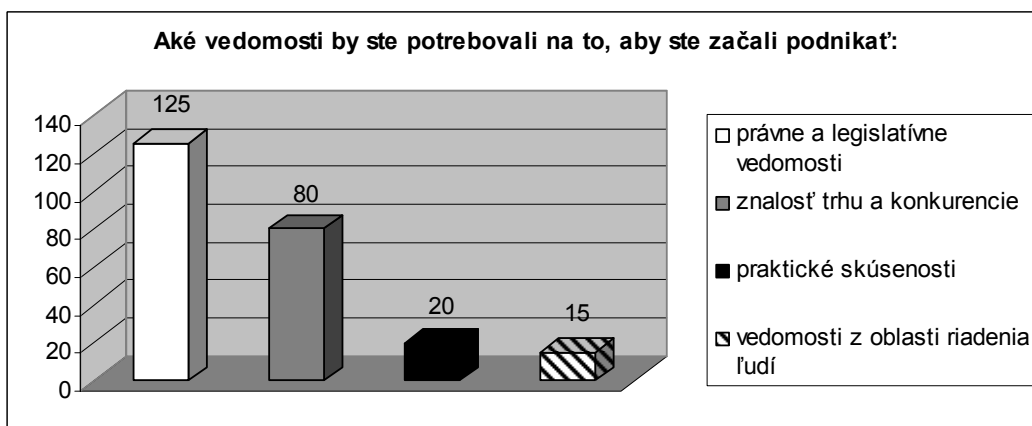
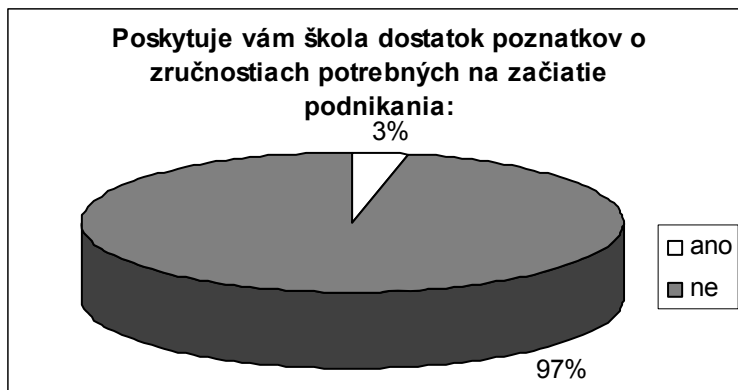
Poznanie základných tendencií vývoja európskeho ako aj regionálnych trhov práce, ich premietnutie sa do formulovania základných téz týkajúcich sa rozvoja ľudských zdrojov, sa stalo výzvou na monitoring vzdelávania v oblasti podnikateľských a komunikačných zručností v rámci v súčasnosti realizovaných študijných programov na vysokých školách v Bratislave. Monitoring prebehol v októbri 2006 v dvoch etapách. V prvej etape boli analyzované obsahy študijných programov jednotlivých vysokých škôl. Reprezentačnú vzorku tvorili dva študijné programy: študijný program účtovníctvo – audit a študijný program informačné technológie. Analýza ukázala, že tieto študijné programy neobsahujú predmety zamerané na rozvoj podnikateľských zručností študentov.

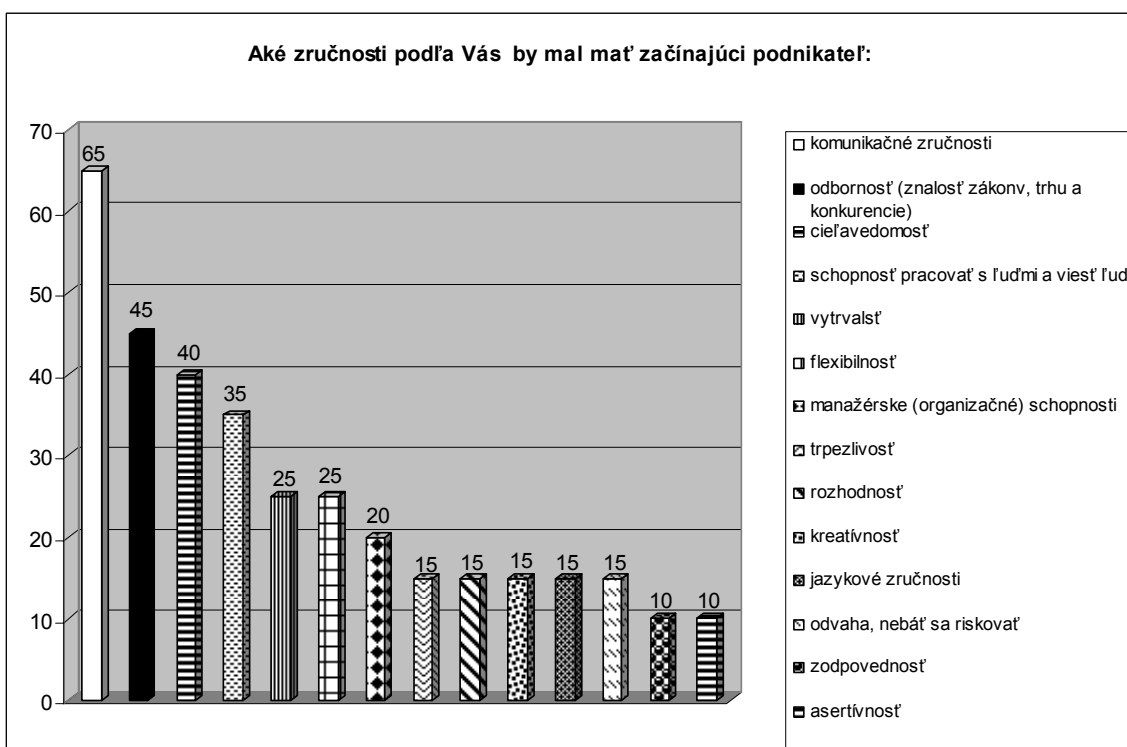
V druhej etape bol vykonaný prieskum názorov a postojov študentov posledných – piatich ročníkov na podnikanie a podnikateľské zručnosti. Vzorku respondentov tvorilo 67 študentov ekonomickej univerzity (oslovených bolo 100 študentov ale do vyhodnotenia boli zaradené len úplne vyplnené dotazníky). Na monitoring bol vypracovaný dotazník, ktorý pozostával z 10 zatvorených a otvorených otázok.

Získané informácie boli vyhodnotené a spracované do nasledujúcich grafov:

² Štatistické ročenky 2004, 2005.







Prieskum jednoznačne ukázal, že vysoká škola neposkytuje dostatok informácií z oblasti podnikateľských zručností. Aj študenti, ktorí by chceli po skončení školy podnikateľ, uvažujú s tým, že sa budú musieť v oblasti podnikateľských zručností dovzdelávať – až 63 % študentov uviedlo, že by sa takéhoto kurzu zúčastnilo. Zároveň prieskum ukázal ako by mal byť projekt vzdelávania v oblasti podnikateľských zručností štruktúrovaný. Za najväčší nedostatok z hľadiska podnikateľských zručností respondenti považovali nízku schopnosť profesionálne komunikovať. V nadväznosti na potrebu rozvinúť komunikačné zručnosti respondenti uviedli aj potrebu rozvinúť niektoré osobnostné vlastnosti, ktoré považovali z hľadiska subjektívneho hodnotenia za dôležité na podnikanie. Prieskum tiež ukázal, že aj respondenti, ktorí majú skúsenosti z podnikaním z rodinného prostredia pociťujú absenciu podnikateľských zručností, resp. ani toto prostredie im nevytvorilo priestor na nadobudnutie týchto zručností a osobných skúseností z procesu podnikania. Prieskum ukázal, že každá vzdelávacia aktivita, vzdelávací projekt, ktorý bude zameraný na rozvoj podnikateľských zručností, nájde svojich frekventantov hlavne medzi študentmi pripravujúcimi sa na profesie úzko

spojené s podnikateľským prostredím, napríklad účtovník, audítor, ekonomický poradca, informačný technik, správca siete a podobne.

Záver

Rozvoj regiónov je zásadne podmienený schopnosťami a vedomosťami ľudí, ktorí v ňom žijú a pracujú. Je zároveň podmienený aj ich schopnosťami a zručnosťami komunikovať svoje úspechy, nápady, originalitu, kultúrne hodnoty, zvyky a odlišnosti, svoje potreby a záujmy a všetko to ďalšie, čo ich spája alebo oddeľuje od ostatných regiónov európskej únie, resp. to, čo vytvára „podhubie“ ich spoločnej súnaližnosti a spolužitia. Kvalita podnikateľských zručností jednotlivcov konkrétneho regiónu prispieva k presadzovaniu originálnych nápadov, rozvojových projektov, ktoré majú význam nielen pre konkrétny región, v ktorom vznikli ale aj pre ostatné regióny európskej únie. Podnikateľské zručnosti jednotlivcov sú východiskom a do značnej miery aj zárukou rozvoja regiónu, sú zárukou uchovania kultúrnych hodnôt a generáciami vygenerovaných produktov regiónu, ktoré by inak v internacionalizačných a globalizačných procesoch nesúcich so sebou silný tlak unifikácie mohli zaniknúť. Podnikateľské zručnosti úzko súvisia s komunikačnými zručnosťami a ich význam v procese formovania európskej únie je treba vidieť oveľa širšie, ako len v rovine ekonomickej prosperity toho ktorého regiónu. Preto je dôležité venovať ich rozvoju aj v rámci vysokoškolského štúdia vyššiu pozornosť ako doteraz.

Literatúra:

- (1) PĽAVČAN, P. *Vedomostná spoločnosť*. Bratislava: MERKURY 2006.
- (2) SZARKOVÁ, M. a kol. *Komunikácia v manažmente*. Bratislava: EKONÓM 2005.
- (3) SUROVI, P. E-komunikácia v procese výmeny tovarov v reálnom a virtuálnom svete. In: *Nová ekonomika č. 3 ročník 5 – Vedecký časopis Obchodnej Fakulty EU Bratislava*, ISSN 1336-1732, 2006.
- (4) Štatistické ročenky 2004, 2005.
- (5) Študijné programy vysokých škôl SR akreditované 2004, 2005.

Kontakt:

Doc. PhDr. Miroslava Szarková, CSc.

Katedra manažmentu FPM, EU v Bratislave

Tel. ++421(0)2/672 95 637, e-mail: szarkova@dec.euba.sk

Ing. Benita Juriková

Tel. ++421(0)2/672 95 631, e-mail: jurikova@dec.euba.sk

Katedra informačného manažmentu FPM, EU v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava, Slovenská republika

**DYSPROPORCJE W ROZWOJU REGIONÓW JAKO BARIERA WZROSTU
GOSPODARCZEGO KRAJU****Jan Szczygielski**Key words:

economic development – barriers - regions

Abstract:

The data concerning the economic development in Poland has been points a large economic differences between Warsaw and the other regions. One of the main factor of these differences, are probably the political decisions. These decisions repress the economic development of whole national economy.

1. Wstęp

Według danych Eurostatu Polska zajmuje pod względem poziomu PKB na mieszkańca (przy uwzględnieniu parytetu siły nabywczej) przedostatnie miejsce w UE, tuż przed Łotwą. Poziom PKB na mieszkańca wynosił , w roku 2005 - 46% średniego poziomu dla krajów „starej” Unii¹. Jest to relacja zbliżona do tej z roku 1980 (w roku 1989 wskaźnik ten spadł do 38%). Natomiast licząc w stosunku do rozszerzonej UE, wspomniany wskaźnik wynosił 50% (w roku 2005). Poziom ten jest o 30-40% niższy od poziomu najbiedniejszych krajów „starej” Unii – Portugalii i Grecji.

W efekcie Polska należy do jednego z najbiedniejszych krajów rozszerzonej Unii Europejskiej, i to właśnie tutaj znajdują się jej najbiedniejsze regiony – Podlaskie, Podkarpackie, Lubelskie.

Jednak problemem naszego kraju jest nie tylko niski poziom rozwoju liczony wskaźnikiem PKB na mieszkańca, lecz także duże i ciągle rosnące zróżnicowanie dochodu pomiędzy poszczególnymi regionami kraju². Sytuacja ta po części jest następstwem uwarunkowań historycznych ale po części jej źródeł należy szukać w bieżących decyzjach politycznych i gospodarczych. Narastanie różnic w poziomie rozwoju pomiędzy względnie bogatymi regionami a tymi biedniejszymi jest w naszym kraju spowodowane – w dużym stopniu – decyzjami politycznymi prowadzącymi do utrzymania a nawet zwiększenia centralizacji władzy, co sprawia, że region centralny, a przede wszystkim Warszawa, jest szczególnie uprzywilejowana jeżeli chodzi o dostęp do środków publicznych ale także pod względem skali zaangażowania inwestycji zagranicznych. Centralizację należy tu rozpatrywać w dwóch aspektach;

- skupienie wielu uprawnień decyzyjnych dotyczących gospodarki, infrastruktury, finansów, czy inwestycji w licznych jednostkach centralnych, Od roku 1989, gdy rozpoczął się proces transformacji, liczba wymaganych zezwoleń, licencji, koncesji zwiększyła się wielokrotnie a większość z nich, dotyczących zwłaszcza działalności gospodarczej na większą skalę, wydawana jest tylko w Warszawie. Podejmowane, przez kolejne rządy próby ograniczenia tej biurokracji nie przyniosły większych efektów, urzędy centralne bronią się bardzo skutecznie przed ograniczeniem ich uprawnień.

¹ Rapacki R. Mimo sukcesów do czołówki nam daleko, Rzeczpospolita nr 208/2006

² Surażaska W. Komu w Polsce dobrze się żyje, Rzeczpospolita nr 70/2005

- po, drugie, wszystkie naczelne i centralne organy władzy, administracji gospodarczej i politycznej, sądownictwa, bankowości usytuowane są wyłącznie w stolicy. Nie ma praktycznie, żadnej ważniejszej instytucji państwowej o charakterze ogólnokrajowym, która zlokalizowana byłaby poza stolicą. Trudno uznać taką sytuację za optymalną z punktu widzenia interesów państwa, biorąc pod uwagę zarówno szeroko rozumiane bezpieczeństwo funkcjonowania centralnych instytucji państwa, jak też możliwości skutecznego aktywizowania innych ważnych ośrodków regionalnych w kraju.

Wydaje się, że skupienie zbyt wielu uprawnień decyzyjnych na szczeblu centralnym, spowolnienie reformy samorządowej zmierzającej do głębokiej decentralizacji władzy i finansów, sprawia, że trudniej jest ograniczać lukę w poziomie rozwoju występującą pomiędzy różnymi regionami Polski. Idąc dalej, można sformułować tezę, że pogłębiające się zróżnicowanie poziomu dochodu między poszczególnymi regionami kraju, stanowi barierę, która będzie ograniczać tempo likwidacji luki rozwojowej pomiędzy Polską a pozostałymi krajami UE..

W niniejszym opracowaniu zasygnalizowany zostanie w syntetycznym ujęciu (ze względu na ograniczone ramy artykułu) problem rosnących dysproporcji poziomu rozwoju pomiędzy regionem centralnym a resztą kraju z próbą identyfikacji głównych przyczyn tego stanu rzeczy.

2. Dysproporcje rozwoju w układzie regionalnym

Dysproporcje w poziomie rozwoju kraju rozpatrywane jako wielkość PKB na mieszkańca, można rozważać w wielu konfiguracjach, na przykład;

- Polska A – Polska B, czy C ..itd.
- Polska w układzie poszczególnych regionów,
- region centralny – pozostałe regiony kraju.

Właśnie to ostatnie zestawienie, czyli region centralny (Mazowieckie wraz z Warszawą) w porównaniu z pozostałymi regionami kraju stanowi bardzo wyraźny przykład istniejących deformacji rozwojowych. Można tu mówić o deformacji, ponieważ istniejące różnice w poziomie rozwoju są w tym przypadku (w dużym stopniu) wynikiem nie tyle działania mechanizmów rynkowych, co raczej przyjętego modelu zarządzania państwem, z dużym stopniem centralizacji władzy opierającej się na silnie rozbudowanej centralnej administracji.

Różnice w poziomie dochodu pomiędzy województwami w relacji do średniej unijnej przedstawia poniższe zestawienie

Tabela1. Poziom PKB na mieszkańca jako procent średniej unijnej (rok 2003)

| Lp | Województwa | Poziom PKB (%) |
|-----|--------------------|----------------|
| 1. | Dolnośląskie | 48,2 |
| 2. | Kujawsko-pomorskie | 42,1 |
| 3. | Lubelskie | 33,2 |
| 4. | Lubuskie | 40,6 |
| 5. | Łódzkie | 43,4 |
| 6. | Małopolskie | 40,4 |
| 7. | Mazowieckie | 72,8 |
| 8. | Opolskie | 37,3 |
| 9. | Podkarpackie | 33,2 |
| 10. | Podlaskie | 35,7 |

| Lp | Województwa | Poziom PKB (%) |
|-----|---------------------|----------------|
| 11. | Pomorskie | 46,3 |
| 12. | Śląskie | 51,2 |
| 13. | Świętokrzyskie | 36,7 |
| 14. | Warmińsko-mazurskie | 37,0 |
| 15. | Wielkopolskie | 49,3 |
| 16. | Zachodniopomorskie | 44,6 |

Źródło; Dane Głównego Urzędu Statystycznego

W powyższej tabeli (nr 1) przedstawiono ranking województw ze względu na poziom uzyskiwanego dochodu w porównaniu ze średnią unijną. Jak należało oczekiwać najwyższymi dochodami legitymuje się województwo mazowieckie.

Pierwszą pozycję w rankingu województw, Mazowsze zawdzięcza Warszawie. Stolica regionu i kraju jest bezsprzecznie największym beneficjentem procesu przemian lat 1989-2006 i najbogatszym miastem w kraju. Dochód przypadający na jednego mieszkańca wyniósł w 2005 roku 70 tys. zł i był prawie trzykrotnie większy od średniej krajowej. Centralizacja władzy prowadzi do skupienia w Warszawie nie tylko najważniejszych instytucji politycznych i administracyjnych, ale także tu mieszczą się główne centra decyzyjne gospodarki i finansów. Tu także znajdują się centrale większości ogólnokrajowych mediów, zarówno prywatnych, jak i publicznych.

Duża i ciągle rosnąca liczba instytucji skupionych w Warszawie generuje nowe miejsca pracy i zapewnia rosnące dochody dla budżetu miasta stołecznego a także części miejscowości położonych w pobliżu stolicy. Porównując planowane dochody budżetowe kilku większych miast w kraju w 2006 roku, widać wyraźną przewagę stolicy, która to przewaga niekoniecznie musi wynikać z większej przedsiębiorczości czy pracowitości jej mieszkańców

Tabela 2 Planowane dochody budżetowe wybranych miast, w 2006 roku

| Miasto | Liczba mieszkańców (XII/2005) | Planowane dochody w mln zł |
|----------|-------------------------------|----------------------------|
| Warszawa | 1692,9 | 7656,6 |
| Kraków | 757,4 | 2149,8 |
| Poznań | 570,8 | 1651,0 |
| Wrocław | 636,3 | 2182,7 |

Źródło; Rocznik Statystyczny GUS, 2005, s.202, strony internetowe w/w miast.

Dochody budżetowe stolicy w przeliczeniu na mieszkańca są wyższe o 30-50% w porównaniu z dochodami innych większych miast. Wynika to między innymi z wyższych wpływów z tytułu udziału w podatku CIT, ponadto, pomimo swoich wysokich dochodów stolica może liczyć na nadzwyczajne dotacje z budżetu centralnego np. na rozbudowę metra. Relatywnie wysokie są również wpływy z udziału w podatku PIT co jest konsekwencją wysokich wynagrodzeń obowiązujących w stolicy.

Nie byłoby w tym nic nadzwyczajnego, gdyby te relacje płacowe były jedynie wynikiem działania mechanizmu rynkowego i konkurencji na rynku pracy. Jednakże rynek pracy w stolicy jest zdeformowany przez dużą ilość funkcjonujących w Warszawie instytucji, opłacanych z środków publicznych i nadal trwającym procesem tworzenia kolejnych takich instytucji drogą decyzji politycznych. Dochodzi więc do konkurencji

placowej pomiędzy bujnie rozwijającą się biurokracją centralną a centralami prywatnych korporacji ulokowanymi w Warszawie, która prowadzi do podnoszenia płac i dochodów w stolicy. Proces wzrostu dochodów i wynagrodzeń w mniejszym stopniu dotyczy innych większych miast zaś w bardzo małym stopniu obszarów prowincjonalnych.

Bardziej niepokojący od samych różnic w dochodach jest stały proces pogłębiania się tych nierówności. Według danych przetwarzanych przez niektórych autorów w latach 1989-2003 średnia dochodów osobistych w kraju wzrosła o ponad 3%, w tym w województwie mazowieckim o 30%³. Kilkuprocentowy wzrost średniej zanotowały jeszcze trzy województwa – pomorskie, wielkopolskie i dolnośląskie. W dwunastu pozostałych województwach średnia dochodów osobistych spadła, w tym w warmińsko-mazurskim o 12%, a w podkarpackim o 10%. Spośród 314 powiatów ziemskich, średnie dochody spadły w tym okresie w 269. Z kolei opublikowany w połowie 2006 roku raport Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową dotyczący tempa rozwoju poszczególnych regionów potwierdza niekwestionowaną i zdecydowaną przewagę województwa mazowieckiego nad resztą kraju. Podstawą sporządzenia raportu był nie tylko poziom PKB, ale i skala bezrobocia, oraz napływ kapitału zagranicznego.

Również podział funduszy unijnych na lata 2007-2013, preferuje województwo mazowieckie, które, w wyniku decyzji centralnej administracji otrzymało najwięcej środków na inwestycje – 1,8 mld euro. Decyzja ta jest krytykowana przez inne samorządy, między innymi przez województwo śląskie, które uważają, że preferowanie Warszawy odbywa się kosztem innych regionów.

Kolejnym zjawiskiem wzmacniającym proces tworzenia nierówności, jest tendencja do lokowania central dużych krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw w stolicy. Oznacza to, że Warszawa wzmacnia swoją pozycję nie tylko jako centrum administracyjno-polityczne kraju, ale również jako centrum gospodarcze. Poniżej przedstawiono liczbę przedsiębiorstw z pierwszej setki największych firm krajowych mających swą siedzibę w największych miastach Polski w roku 1996 i 2005.

Tabela 3. Liczba przedsiębiorstw z pierwszej 100-tki największych firm mających swą siedzibę w największych miastach Polski

| Miasto | Rok 2005 | Rok 1996 |
|----------|----------|----------|
| Warszawa | 43 | 37 |
| Gdańsk | 3 | 3 |
| Katowice | 7 | 4 |
| Kraków | 6 | 3 |
| Łódź | 2 | 1 |
| Poznań | 8 | 5 |
| Wrocław | 1 | 0 |

Źródło: Pięcsetka POLITYKI z 1996 r. i 2005 r.

Udział Warszawy jako siedziby dużych przedsiębiorstw zwiększył się wyraźnie pomiędzy rokiem 1996 a 2005, wzrósł do 43 podmiotów (43%), i jest prawie

³ Surazaska W. Komu w Polsce dobrze się żyje, Rzeczpospolita nr 70/2005

dwukrotnie większy aniżeli łączny udział pozostałych sześciu największych miast Polski.

Trudno bez bardziej dokładnych badań wyjaśnić przyczynę tej tendencji, można jednak postawić tezę, że decydują o tym raczej względy pozaekonomiczne. Warszawa należy do najdroższych miast w kraju, ceny ziemi, ceny wynajmu powierzchni biurowych, wynagrodzenia, należą do najwyższych, co oczywiście generuje wysokie koszty działalności. Z drugiej strony w stolicy istnieją duże możliwości pozyskania kadr o wysokich kwalifikacjach, tu też zgrupowane są liczne ośrodki naukowe z znaczącym potencjałem badawczym, duży jest także rynek konsumencki i inwestycyjny. Nie bez znaczenia jest też korzystne geograficzne położenie Warszawy oraz istniejące połączenia komunikacyjne z resztą kraju i z zagranicą.

Wydaje się jednak, że nie te czynniki decydują o atrakcyjności Warszawy jako miejsca lokalizowania central dużych podmiotów gospodarczych.

Jest bardzo prawdopodobne, że istotnym czynnikiem przesądzającym o lokowaniu centrali dużych podmiotów gospodarczych właśnie w stolicy jest bliskość głównych ośrodków decyzyjnych – politycznych i gospodarczych oraz możliwość szybszego dostępu do ogólnokrajowych mediów. Dzięki usytuowaniu swoich siedzib w Warszawie, podmioty gospodarcze, zwłaszcza te większe, mają ułatwiony dostęp do szeregu cennych informacji a także znacznie łatwiej mogą uprawiać lobbings w instytucjach centralnych na rzecz określonych rozwiązań prawnych czy administracyjnych. Konsekwencją koncentracji podmiotów gospodarczych w Warszawie jest nieproporcjonalnie szybszy rozwój regionu centralnego i narastanie wspomnianych dysproporcji.

Warto w tym momencie wspomnieć, że dynamiczny wzrost poziomu PKB na mieszkańca w województwie mazowieckim, głównie dzięki szybko bogacącej się Warszawie, sprawia, że poziom tego wskaźnika zbliża się do granicy 75% średniej unijnej, co oznacza utratę prawa do funduszy z UE. Straciłaby nie tylko stolica, ale i najbiedniejsze gminy województwa te o wysokim bezrobociu i niskich dochodach z zaniedbaną infrastrukturą, które bez środków UE nie mają większych szans na rozwój. Przykład ten wskazuje na konieczność prowadzenia w kraju polityki, która pozwoliłaby na bardziej równomierny rozwój poszczególnych województw, bez szczególnych preferencji zwłaszcza dla regionów bogatszych, ponieważ za kilka lat powyższa sytuacja może dotyczyć znacznie większej liczby regionów.

Rozwiązaniem jest ograniczenie wielu biurokratycznych procedur a także decentralizacja władzy i decyzji, szczególnie dotyczących dużych inwestycji, zwiększenie uprawnień władz lokalnych w zakresie przyznawania zezwoleń, ulg i dotacji dla inwestorów zarówno krajowych jak i zagranicznych.

W Polsce istnieje dobrze rozwinięta sieć dużych miast, które przy odpowiedniej polityce państwa mogą i powinny stać się regionalnymi centrami rozwoju, promieniującymi w sensie ekonomicznym i organizacyjnym na cały region.

Stworzenie warunków do bardziej zrównoważonego rozwoju, niezależnie od działania rynku, wymaga określonych decyzji politycznych, czyli ograniczenia biurokratycznych przypisów dotyczących gospodarki, dokończenie głębokiej reformy samorządowej z decentralizacją wielu decyzji a także w pewnym zakresie decentralizacji instytucjonalnej. Decentralizacja instytucjonalna, oznacza stworzenie warunków do przeniesienia niektórych jednostek o ogólnokrajowym zakresie działania z Warszawy do innych dużych miast kraju, co mogłoby dać dodatkowy impuls rozwojowy tym regionom.

Literatura:

- (1) CHROŚCICKI, T., MISIAK, M. Blżej średniej, *Raport makroekonomiczny*, nRK, 09/2006
- (2) RAPACKI, R. Mimo sukcesów do czołówki nam daleko, *Rzeczpospolita nr 208/2006*
- (3) SURAŻASKA, W. Komu w Polsce dobrze się żyje, *Rzeczpospolita nr 70/2005*

Kontakt:

Dr. Jan Szczygielski
Instytut Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej
50-370 Wrocław, ul. Wybrzeże Wyspiańskiego 27
tel. 071/320 25 24, e-mail: jan.szczygielski@pwr.wroc.pl

WATER MANAGEMENT AS ONE OF PRIORITIES IN SUSTAINABLE REGION DEVELOPMENT ON THE EXAMPLE OF SELECTED COMMUNES IN THE KŁODZKO DISTRICT

Joanna Szymańska

Keywords:

water supply and sewerage systems – sewage treatment - environmental protection financing

1. Introduction

In the Development Strategy for the Kłodzko District up to 2015, an increase in the standard of living of its residents was accepted as an integrated, long-term goal. At the regional level, this goal is consistent with the Development Strategy for the Lower Silesian Province up to 2020, while at the national level – with the Assumptions for the National Development Strategy accepted by the Council of Ministers at the beginning of 2006. Five problem areas, including environmental protection, have been highlighted in the Strategy. The following operational objectives were assigned to the water management as one of the highlighted Environmental Protection Priorities:

1. Attaining the highest required purity of rivers and streams in the district.
2. Ensuring the supply of and access to high-quality drinking water for all residents of the district, in the amounts securing current needs and development of settlement units.
3. Full use of the most valuable subterranean water resources for production of drinking water for the domestic and foreign markets (5).

The most important problem of the Kłodzko District in the scope of water management is a relatively low level of fitting with a sewerage system in most communes, as compared to the level of fitting with water supply systems. In 2004 the water supply distribution network was two times longer than the sewerage one (in 2000 – over 2.6 times longer). In the Lower Silesian Province, such proportions were, on average, almost the same in the comparable period. Disproportions in the sanitary infrastructure present one of the major reasons for pollution of surface and subterranean waters and they pose a threat to other elements of a local environment and, in consequence, to human beings. Over 90% of the length of the controlled rivers in this area does not meet the standards (according to general classification). There are no rivers of the 1st purity class, the 2nd class covers only 0.6% of their length, and the 3rd class – 8.5% (3).

Another problem of the Kłodzko District is relatively high decapitalization of water supply installations, reaching 60 % in the scale of the district (35% in the county, on average). This is a reason that some big villages in this region do not have any water supply systems (5). The present situation of water management in the Kłodzko District has been presented in a form of the SWOT analysis (Appendix 1).

The Kłodzko District has an important position in the spa medical care sector. Zespół Uzdrowisk Kłodzkich S.A. (Kłodzko Spa Group) in Duszniki, Polanica and Kudowa Zdrój and Uzdrowisko Łądek-Długopole S.A. (Łądek-Długopole Spa), established in this region, constitute the biggest complex of this type in Poland and, at the same time, they are major employer in this area (spa services, production of therapeutic waters e.g. “Wielka Pieniawa” and mineral water - “Staropolanka”, which have been honoured with the “TERAZ POLSKA” promotional emblem). The spa services are provided on the basis of natural therapeutic resources: mineral waters, low mineralised and thermal

waters (25% of the domestic resources – the biggest in Poland, but used only to a small extent) and a specific microclimate. Almost 38% of the area of the analysed district is covered by various forms of legal protection¹ (in the Lower Silesian Province, on average, less by 20 percentage points) (2).

Out of 14 communes comprising the Kłodzko District, 4 spa communes (Duszniki, Kudowa, Łądek and Polanica Zdrój) were accepted for researches aiming at analysing the water management situation.

2. Water management situation in the selected communes

In 2004, in the area of the four analysed spa communes, a distinct increase in the length of the water supply and sewerage systems took place (Table 1) as compared with the year 2000. The only exceptions were the communes of: Łądek and Duszniki Zdrój. In the area of the Łądek commune, a decrease in the length of the water supply network was observed (by 10.2%). The biggest disproportions in fitting with water supply and sewerage systems took place also in the area of this commune, where in 2004 the water supply network was by 77% longer than the length of the sewerage system (in 2000, it was two times longer). In the area of the Duszniki Zdrój commune, there occurred rather rarely met situation - in 2004 the sewerage system was almost two times longer than water supply system. In other communes, such proportions were practically ideal, 1:1 on average (in 2000, these proportion were slightly worse - 1.09:1). Changes in water supply and sewerage system connections to residential buildings were strictly correlated with this fact.

Table 1. Water supply and sewerage systems in the selected communes of the Kłodzko District in 2000 and 2004.

| Communes | Years | Network (km) | | Connections to residential buildings | |
|----------------|-------|---------------------|-----------------|--------------------------------------|-----------------|
| | | water supply system | sewerage system | water supply system | sewerage system |
| Duszniki Zdrój | 2000 | 14,3 | 12,4 | 276 | 276 |
| | % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | 2004 | 15 | 28 | 436 | 465 |
| | % | 104,9% | 225,8% | 158% | 168,5% |
| Kudowa Zdrój | 2000 | 29,3 | 28,8 | 1049 | 1026 |
| | % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | 2004 | 31 | 32 | 1110 | 1088 |
| | % | 105,85 | 111,1% | 105,8% | 106% |
| Łądek Zdrój | 2000 | 25,6 | 12,6 | 766 | 450 |
| | % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | 2004 | 23 | 13 | 728 | 458 |
| | % | 89,8% | 103,2% | 95% | 101,8% |
| Polanica Zdrój | 2000 | 41,9 | 38,2 | 745 | 557 |
| | % | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | 2004 | 42 | 39 | 789 | 751 |
| | % | 100,2% | 102,1% | 105,9% | 134,8% |

Source: own elaboration based on (4)

¹ Forms of legal protection of areas: national parks, nature reserves, landscape parks, protected landscape areas, ecological grounds, nature and landscape complexes.

In the analysed period, the number of the first ones increased, on average, by 8% and the second ones as much as by 19.6%.

In 2004, in the area of all analysed communes, there was observed a decrease in the volume of sewage requiring treatment (both industrial and municipal sewage), discharged to the surface waters or to soil (Table 2), as compared with the year 2000.

Table 2. Sewage discharged and treated in the selected communes in 2000 and 2004

| Communes | Years | Sewage discharged total (dam ³) | including treated (%) | | | |
|----------|-------|---|-----------------------|--------------|------------|---|
| | | | Total | Mechanically | Chemically | Biologically and with increased biogene removal |
| Duszniki | 2000 | 455 | 45,3 | - | - | 45,3 |
| Zdrój | 2004 | 307 | 100,0 | - | - | 100,0 |
| Kudowa | 2000 | 641 | 100,0 | - | - | 100,0 |
| Zdrój | 2004 | 529 | 97,5 | - | - | 97,5 |
| Lądek | 2000 | 750 | 61,3 | - | - | 61,3 |
| Zdrój | 2004 | 364 | 100,0 | - | - | 100,0* |
| Polanica | 2000 | 531 | 100,0 | - | 16,6 | 83,4 |
| Zdrój | 2004 | 387 | 99,2 | - | 5,2 | 94,0 |

Source: own elaboration based on (2). *Biologically, without increased biogene removal.

The relatively most significant decrease took place in the commune of Lądek Zdrój (by 51.5%). At the same time, it was a commune from the area, from which – in the initial period (2000) – relatively the highest volume of sewage was discharged (750 dam³), as compared with other analysed areas. The amount of water consumed has an influence on the volume of the sewage discharged. Since the end of 1990s, a considerable decrease in water consumption, especially by municipal users, has been observed in the analysed region. In 2004, the households of the Kłodzko District consumed 4832 dam³ of water from water supply systems, i.e. by 27.8% less as compared with 2000 (in this period, in the Lower Silesian Province - by 12.5% less in total) (3).

In 2000, only in the area of two communes (Kudowa and Polanica Zdrój), all discharged sewage was completely treated. In relation to other communes (Duszniki and Lądek Zdrój), this percentage was lower and amounted to: 45.3 and 61.3% respectively. In 2004 nearly all sewage discharged in the analysed region (four investigated communes) was completely treated using up-to-date biological methods and with increased biogene removal (Table 2).

In 2004, 60.6% of the population in the Kłodzko District made use of sewage treatment plants (on average, by 13.3 percentage points less as compared with the Lower Silesian Province). However, as much as 98.4% of industrial and municipal sewage that was discharged from the area of the Kłodzko District to waters or soil and that required treatment was treated in the analogical period (in the Lower Silesian Province by 2.4 percentage points less, on average). In relation to the analysed communes, such ratios were more favourable – 80% of their residents made use of sewage treatment plants, and nearly all discharged sewage was treated. In the rural areas of the Kłodzko District, local domestic sewage treatment plants are operating, which has also a considerable influence on the quality of surface waters (4).

The favourable changes, which took place in water management of the investigated communes in 2004 as compared with the year 2000, were possible thanks to spending specific financial means for such purposes (Table 3). In 2004, the share of investment

outlays on water intakes and water supply in the total outlays earmarked for the water management was very differentiated. For the communes of Duszniki and Kudowa Zdrój, it was relatively very high and amounted to: 98.2 and 89.6% respectively. In two other communes (Polanica and Łądek Zdrój), no financial means were spent in this period (2004) on this type of projects. However, considering the years 2000-2004, it can be observed that in the Polanica Zdrój commune, financial means were earmarked for water intakes and water supply only in 2000, and in the Duszniki Zdrój commune – only in 2004.

Table 3. Investment outlays on water intakes, water supply, sewage management and water protection in the selected communes of the Kłodzko District for the years 2000-2004 (in thousand PLN and in %)

| Communes | Years | Investment outlays on water intakes and water supply (thousand PLN) | Share of investment outlays on water intakes and water supply in the outlays on water management in total (%) | Investment outlays on sewage management and water protection (thousand PLN) | Share of investment outlays on sewage management and water protection in the outlays on environmental protection in total (%) |
|----------------|-------|---|---|---|---|
| Duszniki Zdrój | 2000 | - | - | 482,6 | 27,8 |
| | 2001 | - | - | 103,5 | 6,4 |
| | 2002 | - | - | 26,9 | 3,9 |
| | 2003 | - | - | 199,0 | 32,8 |
| | 2004 | 606,0 | 98,2 | 647,0 | 88,1 |
| Kudowa Zdrój | 2000 | - | - | 526,5 | 29,8 |
| | 2001 | 12,7 | 100,0 | 27,9 | 70,3 |
| | 2002 | 210,8 | 83,4 | 295,8 | 82,2 |
| | 2003 | 225,0 | 82,4 | 444,0 | 76,9 |
| | 2004 | 155,0 | 89,6 | 417,0 | 49,9 |
| Łądek Zdrój | 2000 | 15,4 | 100,0 | 461,8 | 73,1 |
| | 2001 | 5,2 | 100,0 | - | - |
| | 2002 | 0,6 | 100,0 | - | - |
| | 2003 | 4,0 | 100,0 | - | - |
| | 2004 | - | - | 45,0 | 100,0 |
| Polanica Zdrój | 2000 | 156,6 | 100,0 | 3638,0 | 77,2 |
| | 2001 | - | - | - | - |
| | 2002 | - | - | - | - |
| | 2003 | - | - | - | - |
| | 2004 | - | - | - | - |

Source: own elaboration based on (3).

Whereas, in the communes of Kudowa and Łądek Zdrój, most financial means were spent on these purposes, in all analysed years.

When analysing the share of the investment outlays on the sewage management and water protection in the outlays assigned for the environmental protection in total (in 2000-2004), it can be noticed that in the communes of Duszniki and Kudowa Zdrój, in each of the investigated years, a certain part of the financial means was spent on the

aforementioned purposes. However, this share was differentiated. In the Łądek Zdrój commune, the financial means for sewage management and water protection were spent in 2000 and 2004, and in Polanica Zdrój - only in 2000.

At the end of 2004, in the investigated communes, the funds assigned for investments connected with environmental protection amounted to PLN 51.60 per capita (in the Kłodzko District by PLN 33 more, on average), and the funds assigned for investments in the scope of water management – less by over half (similarly to the whole district, on average) (4). In 2000-2004, in each of the investigated communes, definitely more financial means were spent on sewage management and water protection than on water intakes and water supply. However, in relation to individual years, these amounts were differentiated.

3. Summary

Water management situation in the investigated communes, as compared with the average situation in the Kłodzko Districts (14 communes), is characterized by:

1. Definitely more favourable proportions in the scope of the water system and sewerage system coverage (incomparably smaller disproportions).
2. Better situation as to the percentage of population served by sewage treatment plants.
3. Similar, very high percentage of the sewage volume treated with the use of up-to-date methods.
4. Smaller amount spent on investments connected with the environmental protection per capita - but nearly comparable - within the funds spent on investments in the scope of water management.

Taking into account the specific conditions of the investigated communes – which classify them among spa regions – an urgent task is realization of operational objectives formulated in the Development Strategy for the Kłodzko District up to 2015. The more so, that there appear new, very favourable possibilities of their financing. In the new budget perspective for 2007-2013, Poland will become the biggest beneficiary of EU's support (it can receive almost 60 billion EUR from structural funds). As it is anticipated, approximately 59% of these funds will be assigned for improvement in infrastructure, including environmental protection (1). So we should absolutely do our best to use these funds competently and to full extent.

Considering strengths and weaknesses as well as opportunities and threats coming from the surroundings (Appendix 1), a thesis can be proposed that further improvement in water management in the area of all communes of the Kłodzko District will have a considerable influence on the sustainable development of the whole analysed region.

Literature:

- (1) MURZYŃSKA, I. Fundusze strukturalne w latach 2007-2013: idzie nowe. *Agro Trendy 2006*, nr 4, s.23-24
- (2) *Ochrona środowiska w woj. dolnośląskim w latach 2003-2004*. Urząd Statystyczny Wrocław 2005
- (3) *Raporty o stanie środowiska woj. dolnośląskiego za lata 1999-2004*. Wojewódzki Inspektorat Ochrony Środowiska we Wrocławiu
- (4) *Roczniki statystyczne woj. dolnośląskiego za lata 2001-2005*. Urząd Statystyczny Wrocław
- (5) *Strategia Rozwoju Powiatu Kłodzkiego do 2015r.* Starostwo Powiatowe w Kłodzku 2005

Appendix 1. SWOT analysis for water management in the Kłodzko District

| Strengths | Weaknesses |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Well developed hydrographical network of rivers and streams. 2. Considerable resources of subterranean waters. 3. Considerable resources of surface and subterranean waters suitable for use for living purposes. 4. Correctly functioning sewage treatment plants in most urban agglomerations. 5. Full coverage of the existing water demand for living purposes in towns and in a considerable part of big villages. 6. Good quality of drinking water. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Low utilization of subterranean water for supplying the population. 2. Lack of sewage treatment plants in many places. 3. Outdated technologies in some sewage treatment plants. 4. Limited influence on the situation of Ścinawka River pollution in the territory of the Czech Republic. 5. Lack of waste treatment systems in some towns and in most villages. 6. Catastrophic condition of most sedimentation tanks and manure pits in the rural areas. 7. Low ecological awareness in a considerable part of the community. |
| Opportunities | Threats |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Treating all municipal and industrial sewage as well as rainwater from the polluted areas. 2. Increased utilization of subterranean water. 3. Progressive implementation of the programs of putting in order the water supply and sewage management in all communes of the district for major settlement units. 4. Growth in ecological awareness of the community; accessibility and economic preferences for carrying out small ecological installations treating the sewage in the areas without sewerage systems. 5. The role of the Nysa Kłodzka basin in the system of supplying the following provinces with drinking water: Lower Silesian and Opolskie provinces. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Uneconomical water management. 2. Disasters polluting the surface and subterranean waters. 3. Abandoning, for economic reasons, realization of new sewage treatment plants and modernization of functioning sewage treatment plants. 4. Contamination of waters due to improper farming, defective sewage collection installations, unauthorized and badly managed landfills. |

Source: (4).

Kontakt:

dr ing. Joanna Szymańska

University of Economics, Institute of Economics Science,
Department of Economics and Organization of Food Economy

Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław,

Tel.: +0048 71-36-80-500, e-mail: joszym@credit.ae.wroc.pl

EKOLOGICKÉ ZEMĚDĚLSTVÍ A PRODUKCE BIOPOTRAVIN JAKO PŘÍLEŽITOST ROZVOJE REGIONU

Petra Šánová

Klíčová slova:

ekologické zemědělství – potraviny – region – trvale udržitelný rozvoj

Key words:

Organic agriculture – foodstuffs – region – sustainable development

Abstract:

Organic agriculture and production of bio-foodstuffs is important trend to develop of region. Organic activities are sources of benefits and tool of region revival. There are supported activities to sustainable development in the frame of European multifunctional agriculture model.

Úvod

Synonymem kvalitních potravin se v poslední době ve světě stávají potraviny bez aditiv a umělých barviv. Produkty ekologického zemědělství získávají ve světě stále větší popularitu Studie Hnutí Duha (2004) uvádí, že na potravinovém trhu Evropské unie se ekologické zemědělství podílí v průměru 3% s tím, že výhled v současném roce předpokládá nárůst na 10%. K nejprodávanějším biopotravinám patří světově zelenina, mléčné výrobky, ovoce a brambory. Nejvíce za toto zboží utrácejí Dánové, Švýcaři, Rakušané, Švédové, Nizozemci a Němci. Konzumace biopotravin je spojena s potřebou zdravého životního stylu. Nevíce proto biopotraviny preferují lidé z větších měst. Na druhé straně stojí producenti ekologické produkce, kteří často spadají do okrajových regionů s chráněnou přírodou, která omezuje konvenční zemědělství, nižší životní úrovní a vysokou nezaměstnaností.

Přehled současné problematiky

Ekologické zemědělství spočívá na filozofii holistického chápání přírody (Moudrý, 1997). Dbá tedy na životní prostředí a na pohodu chovaných hospodářských zvířat. Cílem ekologického zemědělství je vyhýbat se použití agrochemických vstupů (tj. chemická hnojiva, syntetické přípravky na ochranu rostlin aj.) a povinně udržovat ekologickou diverzitu na farmě. Ekologičtí zemědělci proto dbají na udržování mezí, živých plotů, remízků i rybníků, využívají pouze přirozené metody ochrany.

Principy hospodaření spočívají na principu:

- produkce potravin vysoké kvality a v přiměřeném množství;
- postupů, které jsou v souladu s přírodními systémy a cykly na všech úrovních od půdy přes rostliny až ke zvířatům;
- udržování anebo zvyšování dlouhodobé úrodnosti biologické aktivity půdy;
- regulace a potlačování plevelů agrotechnickými metodami, přičemž herbicidy nejsou povoleny;
- osevní postupy a technologie pěstování, které brání erozi půdy;

- ochrany rostlin proti škůdcům a chorobám, která je založena na podpoře samoregulační funkce agroekosystému, biologických a biotechnických metodách. Fungicidy a insekticidy nejsou povoleny;
- etického zacházení se zvířaty tím, že se respektují jejich potřeby a vrozené chování;
- respektování místních, ekologických, klimatických a zeměpisných rozdílů a využívání praktik a postupů vyvinutých v jejich důsledku.

(Václavík, 2006).

Tabulka 1 demonstruje počet podniků zařazených do ekologického zemědělství v letech 2001 až 2005. Nejvíce vstupů nových ekologických podnikatelů

Tab. 1: Počet podniků zařazených v EZ k 31.12.2005 (MZe, 2006)

| Podnikatelské subjekty podle předmětu činnosti | rok 2001 | rok 2002 | rok 2003 | rok 2004 | rok 2005 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|
| Ekologičtí podnikatelé, žadatelé o registraci | 654 | 717 | 810 | 836 | 829 |
| Výrobci biopotravin (včetně vlastní distribuční činnosti) | 75 | 92 | 96 | 116 | 125 |
| Osoby uvádějící bioprodukty a biopotraviny do oběhu | 49 | 164 | 189 | 193 | 295 |
| Výrobci vstupů do EZ | - | - | 19 | 10 | 19 |
| Celkem | 779 | 973 | 1 114 | 1 155 | 1 268 |

V průběhu roku 2005 se do systému ekologického hospodaření přihlásilo 48 nových farem, naopak bylo zrušeno 55 farem. 8 ekofarem bylo zrušeno rozhodnutím MZe a 47 farem vystoupilo ze systému ekologického zemědělství na vlastní žádost.

V roce 2005 se nově ohlásilo 20 provozoven výrobců biopotravin a 107 osob uvádějící bioprodukty a biopotraviny do oběhu, z nichž 88 provozují pouze maloobchodní prodej. Naopak v průběhu roku 2005 zrušilo MZe ohlášení 11 provozoven výrobců a 5 provozoven distributorů u MZe.

Hlavními produkty ekologického zemědělství jsou **biopotraviny**. Princip úpravy biopotravin je založen na přírodním charakteru potraviny, při jejímž zpracování nedochází k zátěži životního prostředí při současné snaze zachovat čerstvost, nutriční i sensorické kvality. Při výrobě biopotravin je například zakázáno bělení, ozařování, použití mikrovlnného ohřevu, barviv, ochucovadel konzervantů či sladidel syntetického původu.

Biopotraviny spadají pod státní kontrolu a zákona o ekologickém zemědělství č. 242/2000 Sb. v aktuálním znění se označují typickým zeleným logem, který je zároveň ochrannou známkou (viz. obr. 1). Logo bývá označováno jako zelená zebra. Jiný druh označení není přípustný, a to i přes to, že by v jeho názvu bylo slovo BIO.



Obr. 1: Ochranná známka pro české biopotraviny

Vzhledem k nedokonalé právní úpravě je možné se na trhu setkat s řadou tzv. pseudobioproduktů, které neprošly procesem kontroly a certifikace, nejsou vyrobeny v souladu s Metodickým pokynem Ministerstva zemědělství ČR, ale přesto používají různé symboly nebo odvozeniny jako např. „bio“ či „eko“ (Kočárková, 2005). Toto samozřejmě nepřispívá k informovanosti spotřebitelů. Na druhé straně povědomí o biopotravinách a jejich značení stále více stoupá a dnes si spotřebitel značení stále více všímá a kontroluje.

Poptávka po biopotravinách je dána skupinou spotřebitelů, kteří se zajímají o zdravý životní styl či se snaží pomocí biopotravin řešit nějaký svůj zdravotní problém. Jedná se především o mladší osoby s dětmi, nemocné či rekonvalescenty. Další stále se zvětšující skupinou jsou lidé z velkých měst, kteří se snaží biopotravinami kompenzovat negativní dopady života ve stresu a znečištěném prostředí. Jiránek (2001) uvádí, že nejvíce zákazníků ke ve věku od 26 do 40 let. Bio nakupují především ženy, muži tvoří pouhou pětinu zákazníků. Naprostá většina jsou nevegetariáni. Nejvíce zákazníků dosáhlo středoškolského, pak vysokoškolského a poté jen základního vzdělání.

Sortiment biopotravin je v ČR prozatím užší než v některých vyspělých evropských státech. Drastichová (2001) vidí příčinu problému malého rozvoje zpracovatelských kapacit v chybějící tradici malokapacitních výrobních, nedostatku technologií a v malých zkušenostech i ekonomické situaci většiny zemědělských podniků.

Na druhé straně je od roku 1998 ekologické zemědělství podporováno státem v rámci nařízení vlády o podpoře mimoprodukčních funkcí zemědělství. Finanční podpora je diferencována v různých sazbách na 1 ha podle kultury po celou dobu ekologického hospodaření. Dotace se pohybují v rozpětí od 1000 do 3500 Kč/ha. V případě trvalých kultur je dotační částka ve výši 12.235 Kč/ha a u zeleniny a speciálních bylin na orné půdě 11050 Kč/ha. V roce 2002 bylo na dotacích pro ekologické zemědělství vyplaceno 210.861.131 Kč a o rok později v roce 2003 již 230.812.98 Kč.

Diskuse

Preference zdravého životního se dostává stále více do popředí zájmu českého konzumenta. Produkty ekologického zemědělství na jedné straně nabízejí absenci syntetických látek při jejich produkci a dávají spotřebiteli záruku, že potravina byla vypěstována či vyprodukována s ohledem na trvale udržitelný rozvoj. Technologické vlastnosti, jako parametry kvality, řada ekologicky orientovaných lidí nepovažuje za tolik významné jako právě zachování welfare zvířat a ohleduplnou produkci k životnímu prostředí.

V nabídce bioproduktů prozatím převažuje produkce biohovězího masa. Naopak biodrůbežího masa a biovejce je nedostatek. Stejně je tomu i v případě mléka, olejnin, ovoce a zeleniny

Produkce biopotravin a jejich distribuce do prodejní sítě, popř. prodej přímo na farmách je jedna z možností, jak zviditelnit region a učinit ho přitažlivým pro určitou skupinu populace. Zájem o biopotraviny v současné době převažuje nad poptávkou a tudíž je zde prostor pro budoucí producenty, pokud zvolí vhodný typ produkce. Výhodou prozatím je i to, že činnost ekologického zemědělství je dotována státem a v nejbližší době se počítá s nárůstem dotací z EU. Evropská unie začlenila ekologické zemědělství do své agrární politiky jako základní nástroj k realizaci trvale udržitelného rozvoje.

Dalším z možných řešení rozvoje regionu je pak nejen samotná produkce biopotravin, ale zapojení této činnosti do tzv. ekoagrotistiky. Tato aktivita je většinou spojena s ubytováním přímo na farmě či umožněným kempováním v okolí farmy a kromě

možnosti nákupu či konzumace biopotravin a biopokrmů nabízí zájemcům možnost turistiky v okolí, lyžařské podmínky v zimě, výuku jízdy na koních. Tato forma cestovního ruchu spojená s konzumací biopotravin stále nabývá na významu a přináší i řadu pracovních příležitostí nejen sezónního charakteru.

Je samozřejmé, že i při využití ekologického zemědělství a produkce biopotravin je třeba zapojit do procesu realizace i marketing. Teprve povědomí a informovanost veřejnosti může pozitivní dopad ekologického hospodaření ještě zvětšit a udělat výsledek trvalým a výhodným pro daný region.

Výhodou producentů BIO je, že nejsou anonymní. Jejich produkty jsou spojovány s odpočinkem, aktivní rekreací, ohleduplným ekologickým přístupem ke krajině i k produkci a v neposlední řadě s regionem, kde vznikly.

Závěr

Příležitost rozvoje regionu v dimenzi ekologického zemědělství a produkce biopotravin je nepochybná. Zájem o bioprodukcí, zdravý životní styl a případně i agroturistiku přináší příležitost pro „chudší“ regiony, které mohou ze svého přírodního „bohatství“ a ekologického přístupu udělat přednost a učinit tak region přitažlivým pro široké spektrum veřejnosti, od zájemců o ochranu přírody, zdravý životní styl přes maminky s dětmi, nemocné či rekonvalescenta až po ty, kteří v biopotravinách hledají jistotu po mnohých potravinových skandálech. Ekologické zemědělství je tedy významným trendem, který přispívá k rozvoji ekoagroturistiky a tím i k oživení regionu. Je tak nezanedbatelným zdrojem příjmů. Stalo se široce veřejností podporovaným nástrojem k naplnění trvale udržitelného rozvoje a v rámci evropského modelu multifunkčního zemědělství lze předpokládat, že bude i nadále rozvíjeno a podporováno.

Použitá literatura:

- (1) DRASTICHOVÁ, H. *Trendy v marketingu výrobců potravin*. VŠCHT Praha. 2001
- (2) Hnutí Duha. In. <http://www.hnutiduha.cz/publikace/infolisty/zemed/zemed4.html> ze dne 14.1.2004
- (3) JIRÁNEK, O. Kdo u nás kupuje biopotraviny? *časopis Zemědělec*, roč. 2., č. 42. 2001. s. 3
- (4) MZe. *Výsledky inspekcí a osvědčování v roce 2005*. Ministerstvo zemědělství ČR. In: <http://www.mze.cz/Index.aspx?deploy=539&typ=2&ch=73&ids=539&val=539> ze dne 24.11.2005
- (5) ROČÁRKOVÁ, J. *Konkurenceschopnost produktů alternativního zemědělství*. Diplomová práce. ČZU v Praze. 2005
- (6) VÁCLAVÍK, T. *Biopotraviny a jejich prodej v maloobchodě*. Ministerstvo zemědělství ČR. Praha 2006. 20 s. ISBN: 80-7084-483-3

Kontakt:

Ing. Petra Šánová, Ph.D.
Česká zemědělská univerzita v Praze
Provozně ekonomická fakulta
katedra obchodu a financí
Kamýcká 129,165 21 Praha 6 - Suchbátka
Tel.: 224383247, e-mail: sanova@pef.czu.cz

MOŽNOSTI FINANCOVÁNÍ VEŘEJNÉ SPRÁVY - PARTNERSTVÍ VEŘEJNÉHO A SOUKROMÉHO SEKTORU

Pavel Šašek

Klíčová slova:

Partnerství veřejného a soukromého sektoru - veřejný sektor - soukromý sektor -
veřejná správa - financování

Key words:

Public Private Partnership - public sector – private sector - public administration -
financing

Abstract:

This paper is about, in our country, a new form of public administration financing by means of a Public Private Partnership sector, it shows its basic principles. It focuses also on legal aspects of existing questions, including the institutional aspects. It is concerned on procedures of PPP realization, it mentions its positives and negatives. The paper enables to readers to get the information about regulation processes in this field abroad.

1. Úvod

Model Partnerství veřejného a soukromého sektoru (angl. *Public Private Partnership*, běžně užívané pod mezinárodní zkratkou PPP) vnáší ze střednědobého horizontu do oblasti financování veřejné zprávy v našich podmínkách zcela nový prvek. Potřeba tohoto modelu inspirujícího se převážně Velkou Británií spočívá ve středně- a dlouhodobém horizontu v konsolidaci veřejných financí. Zavedení systémové aplikace PPP v České republice je tedy vyvoláno potřebou fiskální střídmosti a systematického přístupu ke kontrole vzniku dlouhodobých závazků ve veřejném sektoru. Toto opatření má zároveň prorůstový charakter, neboť stimuluje nárůst soukromých investic v oblasti pořizování veřejných statků a zajišťování veřejných služeb. Vzhledem k tomu, že PPP projekty budou vyvolávat budoucí mandatorní výdaje rozpočtů státu i územních samosprávných celků a tyto výdaje mohou zvyšovat objem veřejného dluhu, vláda bude regulovat jejich aplikaci. Celková výše veřejného dluhu České republiky je limitována Maastrichtskými kritérii a především naléhavou nutností podporovat zdravý ekonomický vývoj.

Vláda vychází z přesvědčení, že systémové a programové použití metody PPP přispěje k:

- efektivnější alokaci veřejných prostředků,
- zajištění kvalitních veřejných služeb,
- ekonomickému růstu a růstu přímých zahraničních investic stimulováním soukromých investic do veřejné infrastruktury a veřejných služeb,
- účinné kontrole vytváření dlouhodobých závazků veřejným sektorem,
- omezení negativních dopadů nesystémově prováděných projektů v oblasti PPP a
- posílení možností čerpání fondů Evropské unie zvýšením podílu spolufinancování soukromým sektorem na projektech veřejného zájmu.

2. Princip PPP

Podstata modelu tkví především ve spojení veřejného sektoru se sektorem privátním. Dochází k financování veřejné investice (např. výstavby věznic) či služby privátním sektorem, který tyto provozuje a poskytuje. Veřejný sektor se pak zaváže za tyto investice a služby platit pravidelné poplatky ve sjednané době (zpravidla 5 let, ale výjimkou nejsou ani projekty nad 15 let).

Předpokladem aplikace PPP je programový a systémový přístup navržený tak, aby byl znám fiskální kontext konkrétního projektu PPP a zajištěno dodržování základních principů, mezi které jsou řazeny:

- 1) **Hodnota za peníze** (Value for Money) - hlavním požadavkem je, aby výsledný ekonomický přínos PPP projektu byl vyšší než ekonomický přínos při dosud uplatňovaných způsobech realizace projektu veřejným sektorem. Vzhledem k dlouhodobosti a komplexnosti PPP bude posuzována výsledná ekonomická hodnota komplexně (celkové náklady veřejného sektoru a náklady ušlé příležitosti), nikoli pouze hotovostní náklady veřejného rozpočtu. Celková úroveň ekonomické hodnoty PPP projektu musí být vyhodnocena před zahájením soutěže na zadání PPP. Ekonomická výhodnost se tedy porovnává vzhledem k nákladům, které by musel veřejný sektor vynaložit, kdyby si stejně specifikovanou službu musel zajistit ve vlastní režii z vlastních zdrojů. Jinými slovy soukromý sektor dokáže zajistit veřejné služby efektivněji, spolehlivěji a levněji než veřejný sektor. Součástí přípravy PPP je **posuzování výhodnosti** pro veřejný sektor. Budou využívány metody osvědčené v zahraničí jako předběžná analýza užítka a nákladů (*Preliminary Cost-Benefit Analysis*), která určuje měřítko nákladů poskytování služby interně a určuje, zda potenciální výhody partnerství převažují nad náklady. U větších projektů to bude zejména *Public Sector Comparator (PSC)*. Hodnota PSC představuje hypotetické celkové náklady efektivní organizace veřejného sektoru potřebné pro zajištění shodné služby po dobu plánovaného trvání projektu PPP. Při srovnání s PSC je přihlíženo k odlišným úrovním rizika. PSC slouží ke splnění těchto cílů:
 - určit v raném stádiu, zda je projekt dostupný veřejnému sektoru z hlediska veřejného rozpočtu po celý životní cyklus projektu,
 - jako střední hodnota testování zda je PPP uskutečnitelný,
 - jako manažerský nástroj během realizace projektu ke komunikaci s partnery o takových klíčových aspektech, jako jsou objemové parametry výstupů (poskytovaných veřejných služeb) a alokace rizik,
 - jako střední hodnota podporující konkurenci mezi subjekty soukromého sektoru.
- 2) **Přenesení rizik** – strana, která je nejlépe schopna řídit riziko je tou stranou, která by ho měla nést: zde se jedná o optimalizaci nesených rizik.
- 3) **Specifikace standardů veřejné služby** - veřejný sektor musí definovat standard resp. parametry požadovaných veřejných služeb v roli klienta tak, aby byly optimálně zajištěny veřejné služby při současném zvažování ekonomických aspektů.
- 4) **Údržba hodnoty veřejných aktiv** - vzhledem k tomu, že veřejná aktiva se zpravidla nepřevádějí na soukromého operátora PPP nebo se veřejnému sektoru po ukončení kontraktu vrací, je potřeba jasně definovat pravidla údržby hodnoty veřejných aktiv spravovaných soukromým sektorem na základě PPP kontraktů (zpravidla po dobu 5-60 let).

- 5) **Zajištění inovace a konkurence** - snahou PPP kontraktů není zafixovat monopol jednoho kontraktora ale naopak řídit konkurenci tak, aby vedla k maximálním inovacím v dané sféře veřejných služeb.
- 6) **Makroekonomické efekty** - každý PPP projekt má obsahovat též analýzu a vyhodnocení makroekonomických efektů.
- 7) **Vyhodnocení efektu času** – posuzuje se rentabilita investice do PPP z časového hlediska jak u soukromého investora, tak státu či územně samosprávného celku.

3. Právní stránka PPP

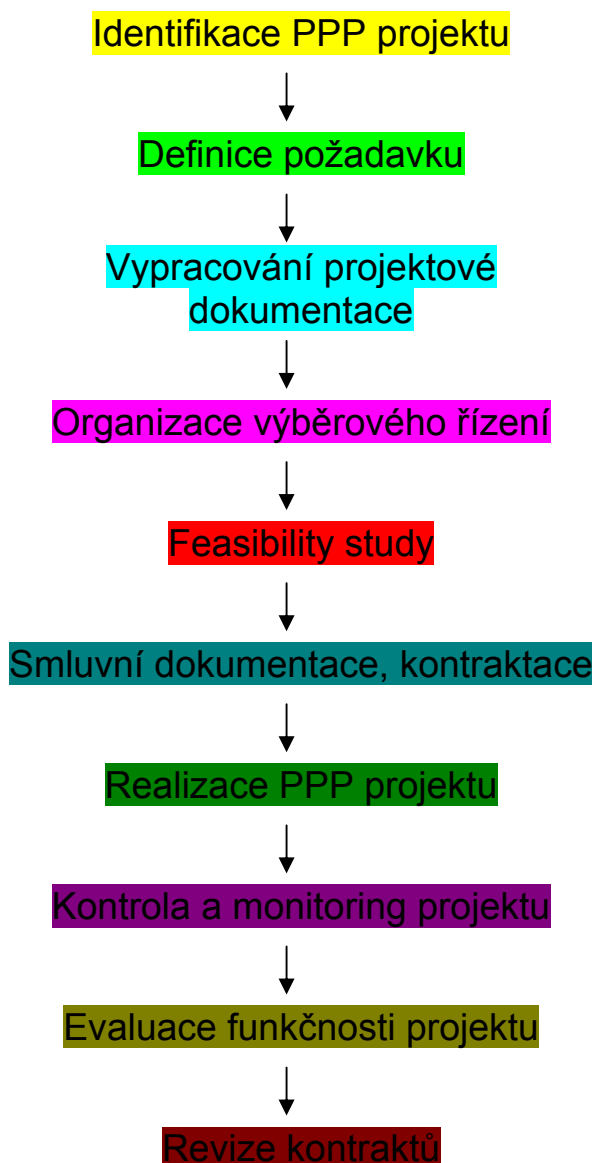
Základní právní úprava PPP je obsažena v zák. č. 139/2006 Sb., o koncesních smlouvách a koncesních řízeních (koncesní zákon), který nabyt účinnosti dne 1.7.2006. Upravuje podmínky a postup veřejného zadavatele při uzavírání koncesních smluv v rámci spolupráce mezi veřejnými zadavateli a jinými subjekty, pokud tyto podmínky a postup neupravuje zvláštní právní předpis. Tento zákon dále rozpracovává příslušné předpisy Evropských společenství.

Prováděcími předpisy tohoto koncesního zákona tvoří vyhláška Ministerstva pro místní rozvoj č. 217/2006 Sb., kterou se provádí koncesní zákon a vyhláška Ministerstva financí č. 238/2006, kterou se provádí koncesní zákon

Do množiny možností v projektech PPP tak z právního pohledu patří leasing, udělování koncesí a limitovaných licencí, projektové financování spojující veřejné a privátní finance, outsourcing ve státní správě, řízená konkurence, některé typy privatizací ve státem regulovaném prostředí a provozování služeb státu na základě dlouhodobých kontraktů. Od klasického zadávání veřejných zakázek se PPP liší především tím, že obě strany (veřejný i soukromý sektor) jsou v rovnocenném postavení. Jednotlivé varianty modelu, jsou-li úspěšně aplikovány, mohou pozitivně ovlivnit kvalitu i efektivnost veřejných služeb včetně státní správy a urychlit realizaci významných infrastrukturních projektů s významným dopadem na rozvoj ekonomiky. Typy kontraktů či forem tak uvádí následující přehled :

- **DBFO** (*Design, Build, Finance and Operate* = navrhni, postav, financuj, provozuj) - soukromý sektor zajistí návrh, výstavbu, financování a provoz projektu. Zařízení je ve vlastnictví soukromého sektoru, náklady se refundují prostřednictvím veřejné dotace. Tyto projekty je možné - avšak není to podmínkou - strukturovat na dobu určitou (obvykle mezi 20 až 30 lety), po které se vlastnictví převede na veřejný sektor.
- **BOT** (*Build, Operate and Transfer* = postav, provozuj a převed' majetek) - soukromý sektor zajistí výstavbu, provoz a převod vlastnictví po dokončení výstavby na veřejný sektor. Jde o přenos odpovědnosti za návrh, výstavbu a provoz; zařízení financuje veřejný sektor a v průběhu smlouvy zůstává v jeho vlastnictví.
- **Koncese a licence** (*Concessions*) – podobně jako DBFO s tím rozdílem, že soukromý sektor získává náklady zpět od koncových uživatelů (např. mýtné).
- **Leasing a údržba** (*Lease/Maintain*).
- **Outsourcingové kontrakty** (*Contracting-out public services*).
- **Privatizace** (*Privatisation*).

4. Proces uskutečnění projektů PPP



5. PPP Centrum

PPP Centrum tvoří významnou instituci v oblasti PPP projektů. Jedná se o výkonnou jednotku, jejímž zřízením a metodickým vedením je pověřeno Ministerstvo financí; úkolem je plnit úlohu centra znalostí a zkušeností pro oblast PPP. Úloha PPP Centra je podporováno Ministerstvem financí ČR při budování záležitostí politiky v oblasti PPP, manuálů a dalších oblastí, za které je Ministerstvo financí odpovědné. PPP Centrum je účastníkem celého procesu PPP až do podpisu finální smluvní dokumentace. PPP Centrum koncentruje jak teoretické znalosti o PPP pro veřejný sektor, tak i praktické zkušenosti a ty přenáší různými formami na veřejný sektor. PPP Centrum bude v počáteční etapě zavedení PPP v ČR asistovat veřejnému sektoru zejména zajištěním projektového řízení přípravy PPP pro veřejný sektor, zadáním veřejné zakázky a

organizací výběrového řízení a poradenstvím při přípravě a zavádění konceptu PPP dle této politiky. PPP Centrum a.s. sídlí v Praze 1, Na Příkopě 3-5.

6. Výhody a nevýhody PPP

Výhody systémového zavedení PPP spočívají v následujících oblastech:

- Řízení realizace projektů a poskytování služeb subjekty, které jsou pro takové činnosti nejlépe vybaveny. Vyšší efektivita je dosahována prostřednictvím manažerských a organizačních technik soukromého sektoru, synergií vznikající kombinací projektové činnosti, výstavby a provozem, a úsporami z rozsahu, které vznikají díky souběžné činnosti na více projektech stejné povahy.
- Možnost reálných finančních úspor a lepšího využití a alokace prostředků veřejných rozpočtů.
- Možnost čerpání Strukturálních fondů a Fondu soudržnosti Evropské unie v oblastech PPP.
- Snížení úlohy státu. Dojde k omezení úlohy státu při zajišťování veřejných služeb, ale také snížení zdanění obyvatelstva přenesením některých poplatků přímo na uživatele veřejné služby.
- Efektivita realizace. Zkušenosti z Velké Británie prokazují, že 80% projektů je dokončeno včas a bez překročení rozpočtu a PPP dosahuje 10%-20% úspor na celou dobu životnosti infrastruktury.
- PPP může napomoci vygenerování větších investic do infrastruktury než by byl schopen zajistit státní rozpočet; současně se přenášejí některá rizika a odpovědnosti na privátní sektor.

Nevýhody a rizika, s nimiž je nutno uvažovat při aplikaci projektů PPP:

- Rozložení úhrad za investice či služby musí být podloženo sofistikovaným systémem řízení budoucích závazků veřejných rozpočtů.
- Velmi složité a nákladné smluvní vztahy.
- Rozsáhlé kontrakty se zabudovanými pevnými ekonomickými i věcnými parametry mohou být zdrojem rigidity.
- Orgány veřejné správy až na výjimky nedisponují pracovníky dostatečně kvalifikovanými k tomu, aby byli rovnocennými partnery soukromým subjektům v rámci PPP.
- Výkonové standardy mohou vyvolat nežádoucí vedlejší efekty.

7. PPP a jeho vývoj v zahraničí

Je všeobecně známo, že průkopníkem PPP byla Velká Británie. Ze zemí EU využívají nejvíce PPP při budování dopravní infrastruktury Irové, Nizozemci, Portugalci a Francouzi. Četné příklady realizace PPP dále pochází z Jižní Afriky, kde se PPP osvědčilo ve zdravotnictví, z Kanady, USA a Austrálie. V ČR by se mohly projekty PPP uplatnit především při výstavbě silnic a dálnic, ale i při developerských projektech, kdy soukromý partner postaví nebo zrekonstruuje budovu pro potřeby veřejného sektoru a bude ji za poplatek po určitou dobu provozovat (nemocnice, ubytovny, ekologické stavby, školy, věznice atd.).

V následujícím textu jsou uvedeny některé příklady ze zahraničí :

VELKÁ BRITÁNIE

Velká Británie má stále vůdčí postavení v oblasti PPP. V roce 2003 byly podepsány transakce za více než 24 miliard liber, což představuje asi 65% podíl na celosvětovém trhu PPP transakcí. Velkou část z toho byla transakce financování Londýnského metra. Velká Británie upravila svoje regulační prostředí a ve své zprávě konstatovala, že PPP je významně efektivnější metodou dodávky veřejných služeb v porovnání s klasickou cestou (dle údajů National Audit Office). Velká Británie také sledovala spokojenost veřejných zadavatelů s PPP a podle zprávy Ministerstva financí VB 24% projektů nesplnilo očekávání veřejného sektoru.

Úprava regulačního prostředí

- "PFI: Meeting the Investment Challenge" je vyjádřením současné politiky vlády Velké Británie v oblasti PFI (pouze od velikosti 20 milionů liber) /pozn. PFI (*Private Finance Initiative*) - užší výraz pro PPP ve Velké Británii/
- změny v PSC – tlak na standardizaci PSC
- zaměření na sociální bydlení, odpady, vězení a regeneraci

FRANCIE

Francie přišla s masivním programem na podporu PPP, k tradičně používanému zákonu o koncesích nově zavedla DBFO. Tradiční způsob je ve Francii **KONCESE** už od 17. století a traduje se její počátek budováním Toulouského kanálu. Forma koncesí (*Ordonnance PPP*) ustupuje nové **DBFO**.

NĚMECKO

Německo se vydalo cestou systémového uplatnění PPP a na úrovni Federální vlády schválilo politiku pro oblast PPP a vytvořilo Centrum kompetence jako institucionální nástroj pro podporu PPP. Centrum kompetence je zaměřeno na PPP v oblasti stavebního sektoru.

8. Závěr

Základem PPP projektu je dlouhodobý smluvní vztah, ve kterém veřejný a soukromý sektor vzájemně sdílejí užitky a rizika vyplývající ze zajištění veřejné infrastruktury nebo veřejných služeb. Ve většině případů veřejný sektor svěřuje výkon určité služby soukromému sektoru a tím využívá jeho organizačních a odborných znalostí a dovedností, které jsou stimulovány nejen výnosem vloženého kapitálu, ale také rizikem jeho ztráty. Výhodou PPP je sloučení zkušeností, znalostí a dovedností obou sektorů a přenesení odpovědnosti za rizika na sektor, který je dokáže lépe řídit.

Ze strany veřejného sektoru (stát, samosprávné územní celky) je metoda PPP považována za výhodnou proto, že umožňuje realizaci projektů i za situace, kdy na ně zadavatel momentálně nemá peníze. Očekává se jak vyšší efektivnost vynaložených finančních prostředků, tak i vyšší kvalita zajištění veřejných služeb a včasné dodání. Od soukromého sektoru se očekává také méně časových průtahů. Privátním zájemcům o PPP projekty pak jejich realizace přináší zisk (dlouhodobé smlouvy zajišťují platby od veřejného sektoru či uživatelů po dobu až několika desítek let).

Použitá literatura:

- (1) <http://asociaceppp.cz>
- (2) <http://www.mfer.cz>
- (3) <http://www.pppcentrum.cz>
- (4) <http://www.smi-online.co.uk>
- (5) <http://www.vlada.cz>

Kontakt:

JUDr. Ing. Pavel Šašek
Katedra managementu, inovací a projektů
Fakulta ekonomická ZČU v Plzni
Husova 11, 306 14 Plzeň
tel. 377 633 201, e-mail: sasek.osek@inplus.cz

**POSTAVENÍ A VLIV MAKROEKONOMICKÝCH AGEGÁTŮ GNP A GNI NA
FINANČNÍ CÍLOVÁNÍ SPOLEČENSTVÍ¹****Ivana Šimíková**Klíčová slova:

cílování - Společenství - vlastní zdroje – výdaje - rozpočtová politika

Key words

ceiling – Communities - own resources – expenditures - budgetary policy

Abstract:

Ceiling is one of the most important instruments of the EU/EC budgetary policy. Since 2001 Community has started to use new accountancy standard ESA 95 and has introduced new GNI aggregate. Paper analyzes and compares two used aggregates – old GNP and new GNI. It points out the main differences, circumstances of their introduction, and their influence on the Community unification/federalization.

1. Úvod

Cílování je jedním z důležitých nástrojů rozpočtové politiky Evropské unie, resp. Evropského společenství (dále jen Společenství). Jedním z rozdílů, které v metodice cílování vlastních zdrojů a výdajů Společenství nastaly, byl v roce 2001 přechod z GNP na GNI, respektive přechod z účetního standardu ESA² 79 na ESA 95. Hlavními důvody byly rozpočet a vlastní zdroje Společenství⁶.

Přechod na nový standard byl proveden podle nařízení Komise, kde je uveden přechodový můstek mezi oběma standardy. V 2. odstavci je uvedeno, že: „*HNP se rovná HND daného roku v tržních cenách tak, jak jej definuje Komise v aplikaci ESA 95 ve shodě se Směrnicí Komise č. 2223/96*.“⁵

Tento článek charakterizuje oba standardy, respektive agregáty, podle kterých se provádělo cílování vlastních zdrojů a výdajů Společenství. Cílem článku je vysvětlit jejich podstatu, obsah, příčiny zavedení a jejich vliv na cílování.

2. Charakteristika a rozdíly mezi GNP a GNI, důvody jejich zavedení

Důvody pro přechod na nový standard GNI v tržních cenách (GNI) je uveden hned v úvodu Směrnice Rady č. 1287/2003. Podle Rady jsou to tyto důvody¹⁰:

- **zvyšování podílu příspěvku členských států založených na GNP v tržních cenách na celkových vlastních zdrojích Společenství** klade požadavek na posílení srovnatelnosti, důvěryhodnosti a úplnosti tohoto ukazatele^{10, odst. 1},
- **širší použití dat pro koordinaci národních hosp. politik a různých politik na úrovni Společenství**^{10, odst. 2}.

Větší srovnatelnost a důvěryhodnost je podle Rady dosažena tím, že národní státy musí při vykazování GNI postupovat pouze podle odpovídajících definic a účetních standardů a statistických metod ESA 95^{10, odst. 4, 5}. Zvýšení úplnosti ukazatele GNI je podle Rady dosaženo tím, že tento ukazatel v sobě zahrnuje také činnosti, které nejsou

¹ Tento článek byl napsán za podpory grantu GAČR č. 402/06/P285.

² ESA – angl. European system on national and regional accounts – český překlad – Evropský systém integrovaných hospodářských účtů.

uváděny v oficiálních statistikách nebo ve zprávách fiskálních, sociálních či jiných administrativních institucích^{10, odst. 6}.

Z makroekonomického hlediska výpočet GNI podle Směrnice rady 1287/2003, odpovídá definici GNP¹⁰. GNI není z pohledu makroekonomického žádnou obecnou kategorií, respektive, makroekonomie takovýto agregát nezná. To dokládá i samotná definice GNI podle ESA 95⁸, *Oddíl Aggregates, bod 8.94*: „*Hrubý národní důchod (v tržních cenách) je koncepčně identický s hrubým národním produktem (HNP) (v tržních cenách), tak jak je obecně pojímáný v národních účtech.*“ Směrnice dále uvádí, že: „*GNP bylo v ESA 1979 kalkulováno jiným způsobem.*“ Z tohoto vyplývá, že důvodem pro zavedení nového ukazatel GNI je nekonzistentnost kalkulace GNP podle ESA 1979 a ESA 95 (tzn. že původní GNP, počítaný podle Směrnice Rady (89/130) byl počítán podle ESA 1979, kdežto nově zavedený agregát GNI je počítán podle nového standardu ESA 95). Nový agregát GNI (ESA 95) nese s největší pravděpodobností toto označení proto, aby se jasně odlišil od starého agregátu GNPmp podle ESA 79. V nařízení Rady je dále výslovně uvedeno, že GNI je pojímáno jako důchodový koncept a to především proto, že důchodový způsob výpočtu je ve vyjádření v čistých položkách⁸.

Rozdíl mezi GDP a GNP je podle Gottheila (1998, s. 451) především **ve vlastnictví a lokaci/umístění výrobních faktorů či vlastníků výrobních faktorů**. GDP měří vlastnictví, které představuje vše, co je vyprodukováno a vytvořeno v domácí ekonomice, tzn. lokace domácí ekonomika. Naproti tomu GNP měří vlastnictví, které produkují a vydělávají lidé a jimi vlastněné výrobní faktory bez ohledu na jejich lokaci (bez ohledu na to, kde jsou umístěni/y)⁴. Podle Burdy a Wyplosze (1997, s. 22) je rozdíl mezi GDP a GNP následovaný: **Zatímco měření GDP je založeno na geografické lokaci výrobních faktorů/příjmů, měření GNP je založeno na vlastnictví výrobních faktorů/příjmů**, tzn. do GNP jsou zahrnuty veškerá produkce a příjmy, generované všemi výrobními faktory vlastněnými rezidenty jak v domácí tak v zahraniční ekonomice¹.

Rozdíl složení jednotlivých agregátů podle různých standardů je zobrazen v následující tabulce Tab. 1.

Tab.1 – Komparace agregátů podle standardů ESA 79 a ESA 95^{7, 10, 8}

| | ESA 79 | ESA 95 |
|-------------------------------|--|--|
| GDP (důchodová metoda) | Úhrn: Náhrady zaměstnancům, + hrubý provozní přebytek národního hospodářství, + daně z produkce a dovozních cel - dotace. | Úhrn: Náhrady zaměstnancům, + hrubý provozní přebytek (národního hospodářství), + daně z produkce a dovozních cel, - dotace, + smíšený příjem celkového hospodářství (domácností). |
| GNPmp | GDPmp + náhrady zaměstnancům, + důchody z vlastnictví a z podnikání přijaté ze zbytku světa - odpovídající důchody vyplácené zbytku světa. | GDP + primární příjem placený rezidentům nerezidenty, - primární příjem placený rezidenty nerezidentům. |

Pozn.: primární příjem je podle ESA 95 definován obdobně jako GDP důchodová metoda⁴, podrobněji⁸, II.1.2: *Allocation of primary income account*, s. 405-406

Hlavní rozdíl mezi oběma standardy spočívá v jejich komplexnosti. Domnívám se, a z komparativní tabulky je zřejmé, že nový standard ESA 95 komplexněji obrazuje veškerý příjem ekonomiky. V podstatě se shoduje s důchodovou metodou výpočtu GNP.

V roce 1989 byla Směrnicí Rady zavedena harmonizace GNP členských států, která předcházela a byla nahrazena nyní platnou směrnicí o harmonizaci GNI. Nicméně se domnívám, že je vhodné rovněž uvést důvody, které vedly vůbec k zavedení harmonizace. Důvody pro zavedení harmonizace GNP v tržních cenách byly následující⁷:

- **vytvoření dodatečného vlastního zdroje Společenství založeného na GNP v tržních cenách (GNPmp) členských států vyžaduje zvýšení srovnatelnosti, důvěryhodnosti a úplnosti tohoto ukazatele**^{7, úvodní odstavec},
- **dotvoření vnitřního trhu a s ním spojenou zvýšenou potřebu mezinárodně srovnatelných údajů o GDPmp a jeho složkách**^{7, úvodní odstavec},
- **použití srovnatelných údajů pro koordinaci hospodářských politik**^{7, úvodní odstavec}

Přechod na nový standard nesměl a nesmí podle Evropské komise^{5, s. 2, 6, s. 6} ovlivnit velikost již stanoveného rozpočtového cíle jak vlastních zdrojů tak výdajů. Podle Komise proto musí platit: „je vhodné zavést jak cílování vlastních zdrojů tak cílování výdajů, vyjádřených procentem HDP Společenství tak, aby zůstalo zachována velikost finančních zdrojů, které má Společenství k dispozici.“^{5, s. 2}

Podle Komise^{6, s. 6}: „Z pohledu přechodu z ESA 79 na ESA 95 a z důvodu toho, aby zůstalo nezměněno množství finančních zdrojů, které má Společenství k dispozici, Komise přepočítala cílování vlastních zdrojů a cílování výdajů ...“.

Podle standardu ESA 79 byly rozpočtové cíle stanoveny na tyto hranice²:

- appropriations for payments – max 1,27% GNP EU (členských států)³,
- appropriations for commitments – max 1,335 % GNP EU (členských států).

Pro stanovení velikosti cílování byly podle nového standardu (ESA 95) použity následující přechodové můstky – výpočty^{5, s. 2, 9, Čl. 3, odst. 1, 2}:

Pro stanovení cílování vlastních zdrojů:

$$1,27 \% * \frac{1998 + 1999 + 2000 \text{ GNP ESA second edition}}{1998 + 1999 + 2000 \text{ GNP ESA}} = 1,24 \% \quad (\text{X.1})$$

Pro stanovení cílování výdajů:

$$1,335 \% * \frac{1998 + 1999 + 2000 \text{ GNP ESA second edition}}{1998 + 1999 + 2000 \text{ GNP ESA}} = 1,31 \% \quad (\text{X.2})$$

Podle standardu ESA 95 byly rozpočtové cíle pro novou finanční perspektivu (2007-2013) stanoveny na tyto hranice^{3, 6}:

³ Stanovení celkového GNP EU se provádí součtem GNP za jednotlivé členské státy. Tento postup zůstal stejný i v nové metodice.

- appropriations for payments – max 1,24% GNI EU (členských států) v tržních cenách appropriations for commitments – max 1,31 % GNI EU (členských států) v tržních cenách.

Velikost vlastních zdrojů a výdajů se pak vypočte podle následujícího vzorce^{6, s. 12}:

$$1,24 \% (1,335 \%) * \frac{GNI_{t-2} + GNI_{t-1} + GNI_t \text{ ESA current}}{GNI_{t-2} + GNI_{t-1} + GNI_t \text{ ESA modified}} \quad (X.3)$$

kde t – poslední rok, který je v souladu se Směrnicí Rady č. 1287/2003. Podlé této směrnice je předcházejícím rokem, ve kterém členský stát odevzdává údaje (do 22. září), tzn. v roce 2005 členský stát odevzdá Komisi (Eurostatu) nejpozději do 22.9.2006 údaje o GNI za rok 2005^{10, Hlava II, Článek 2}.

Následuje hlavní otázka článku? **Co přinesla změna-přechod na nový agregát, proč se vlastně na nový agregát přešlo?** Hlavním důvodem bylo podle mého názoru přechod na standardní makroekonomický agregát, který standardně vykazují všechny ekonomiky světa (či by měly). Nově zavedený agregát odpovídá metodice výpočtu GNP. Obsahuje širší záběr ekonomické činnosti rezidentů Společenství, věrohodněji a průhledněji započítává veškeré jejich aktivity. Z důvodu jeho standardnosti je lépe srovnatelný s jinými ekonomikami a lépe vyhovuje potřebám makroekonomických komparací a studií. To byla také jeden z důvodů jeho zavedení. Zatímco k zavedení prvního GNP vedla především snaha vůbec nějakým způsobem ukotvit velikost vlastních zdrojů a výdajů Společenství, k zavedení GNI vedla Společenství spíše potřeba koordinace hospodářských politik jednotlivých členských států a utváření samotné unijní politiky. Potřeba cílování, tzn. omezení velikosti disponibilních zdrojů Společenství hraje stále velice důležitou roli. Nicméně okolnosti zavedení jednotlivých agregátů jsou odlišné – zatímco u GNP to bylo formování společného trhu, GNI jeho fungování bere jako holou skutečnost. Postavení a chápání Společenství se tak mírně přesunulo do federativního modelu.

Shrňme proto **hlavní důvody zavedení nového agregátu** z hlediska potřeb cílování:

- větší a širší záběr, komplexnost agregátu,
- lepší vypovídající schopnost agregátu o stavu ekonomiky Společenství a tedy i lepší použitelnost pro cílování vlastních zdrojů a výdajů
- standardizace agregátu po obsahové stránce s vykazovaným agregátem členských států a ostatních ekonomik,
- možnost použití agregátu k komparaci s ostatními ekonomikami,
- použití agregátu ke koordinaci hospodářských politik členských států a vlastní unijní politiky, která je podkladem pro rozhodování o velikosti cílování.

3. Závěr

V roce 2001 došlo v metodice cílování ke změně makroekonomického ukazatele, se kterým cílování pracuje a ze kterého se vypočítává velikost vlastních zdrojů a výdajů Společenství. GNPmp a nový GNI tvoří základ výpočtu, kterým se násobí velikost finančního cíle. Tento přechod neznamenal změnu v celkové velikosti disponibilních zdrojů Společenství, proto by tato skutečnost nemusela vyvolat velkou pozornost. Jeho význam však spočívá jinde. V metodice cílování tato změna znamenala veliký posun – především proto, že Společenství zvolilo standardní, srovnatelný a porovnatelný

ukazatel, využitelný pro koordinaci jak hospodářských politik členských států tak samého Společenství. To jasně odráží posun k posílení role Společenství, můžeme hovořit o jistý posun k federalizaci. Domnívám se, že také jeden z důvodů zavedení vůbec prvního ukazatele (GNPmp) a to zavedení jednotného vnitřního trhu, byl důvodem a pak následně i důsledkem, či způsobil/způsoboval stále silnější, i když pomalý tlak na unifikaci, federalizaci. Jeho vyústěním může být pak i právě přechod na standardní GNI, resp. GNP. Důvod, který bývá často uváděn – nárůst velikosti čtvrtého dodatečného zdroje financování, je významný z hlediska rozpočtového procesu, respektive rozhodování o velikosti finančního cíle. Nicméně tuto roli mohl stejně dobře sehrát i bývalý ukazatel GNP.

Použitá literatura:

- (1) BURDA, M., WYPLOSZ, CH. *Macroeconomics; A European Text, 2nd ed.* Oxford University Press, Oxford, 1997, ISBN 0-19-877469-9.
- (2) European Parliament, Council, Commission: *Interinstitutional Agreement of 6 May 1999 between the European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and improvement of the budgetary procedure.* (1999/C 172/01).
- (3) European Parliament, Council, Commission: *Interinstitutional Agreement between the European Parliament, the Council and the Commission on budgetary discipline and improvement of the budgetary procedure.* (2006/C 139/01).
- (4) GOTTHEIL, F. *Principles of Macroeconomics, 2nd ed.* International Thomson publishing, Cincinnati, 1998, ISBN 0-538-86818-X
- (5) Komise ES: *Communication from the Commission to the Council and the European Parliament; Adaptation of the ceiling of own resources and of the ceiling for appropriations for commitments following the entry into force of Decision 2000/597/ECm Euratom.* COM(2001) 801 final.
- (6) Komise ES: *Proposal for a Council Decision on the system of the European Communities' own resources.* COM(2006) 99 final/2.
- (7) Rada ES: *Council Directive of 13 February 1989 on the harmonization of the compilation of gross national product at market prices.* (89/130/EEC, Euratom).
- (8) Rada ES: *Council Regulation (EC) No 2223/96 of 25 June 1996 on the European system and national accounts in the Community.*
- (9) Rada ES: *Council Decision of 29 September 2000 on the system of the European Communities' own resources (2000/597/EC, Euratom).*
- (10) Rada ES: *Council Regulation (EC, EURATOM) No. 1287/2003 of 15 July 2003 on the harmonisation of gross national income at market prices (GNI Regulation.)*

Kontakt:

Ing. Ivana Šimíková, Ph.D.
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví
Hálkova 6, 461 17 Liberec

THE ROLE OF RURAL TOURISM IN THE RURAL DEVELOPMENT

Eva Šimková

Klíčová slova:

udržitelný rozvoj – venkovská turistika – agroturistika – venkov

Key words:

sustainable development – rural tourism – agrotourism – rural area

Abstract:

The article describes role of rural tourism for the development of rural areas. It's an alternative for agricultural entrepreneurship and could be beneficial both for profitability and for revitalisation and living social environment.

Introduction

In many countries rural areas are less developed areas which have many specific problems. This is also the case in the Czech Republic, where rural areas have been out of general public interest for many years. This resulted in an undesired situation of Czech farmers (in particular those small ones), high unemployment rate, shortage of finance and legislative support, which would promote business investments and new job creation.

The situation has changed after the EU entry. EU member states in general want to increase life quality, clear or mitigate regional disparity and keep sustainable development in rural areas. One way to make rural regions more attractive and help solving problems of agriculture businesses are various forms of rural tourism, especially agrotourism. That is an alternative way of agricultural business which may be useful to the return to profitability, increase in competitiveness of agriculture and new job creation.

Definition of rural regions and rural tourism

Rural areas, or rural population, respectively, can be defined in various ways. The statisticians use a definition based on the number of inhabitants. It is a municipality with the number of inhabitants of less than two thousand people. After the EU entry we often define rural areas based on the density of people living in urban areas, i.e. area with the density lower than 100 people per km².

Based on the above mentioned methodology, rural area, or rural population, are defined as an area, or population, of communities/municipalities, with density of less than 100 inhabitants per square kilometre. Typology of a rural area according to OECD methodology is in table 1.

TAB. 1: Typology of rural area, according to OECD

| Group | Characteristics |
|-----------------------------|---|
| Predominantly rural regions | Over 50% of the population living in rural communities with density of less than 100 inhabitants per square kilometre. |
| Significantly rural regions | 15 to 50% of the population living in rural communities with density of less than 100 inhabitants per square kilometre. |
| Predominantly urban regions | Less than 15% of the population living in rural communities with density of less than 100 inhabitants per square kilometre. |

Source: *The Czech Ministry of Regional Development*

As of 1 January 2001, the rural area of the Czech Republic at the NUTS 3 level (kraj), consisted of all the country besides Prague and the North Moravian region. That represented 92.3 % of the Czech Republic. Rural area at the NUTS 4 level (okres) consisted of 64 regions (okres). There were 66.5 % inhabitants living in the area, and covered 90.9 % of the Czech Republic. The total number of economically active inhabitants accounted to 45.1 %. Rural area of the Czech Republic at the NUTS 5 level (obec) accounted to 79.2 % of all communities and represented some 75 % of the country area. There were 22.5 % of all inhabitants living in there. In communities with up to 2 thousand inhabitants, which are in general considered as rural, lived 26 % of inhabitants in 2001. Real social-economic problems of rural area are visible only at the NUTS 5 level.³

It was the agriculture business which went through big changes in recent years. Today, we do not perceive agriculture as food production business, but rather broader as land management. The trend in Europe is to preserve cultural and healthy environment, including natural resources. In reality this multifunctional perception of the agriculture sector means not only preservation of landscape, forests, water and environment, but also protection of rural areas as the place for life in developed infrastructure and employment opportunities.

One possibility to solve problems of rural area revitalisation and development of agricultural activities is rural tourism including agrotourism. Rural tourism or agrotourism becomes very popular especially in economically developed countries. It is its economically and socially positive impact which allows farmers to gain additional financial sources and create new job positions for other local people. In fact, it is a very positive and ecological form of tourism. Unlike uncontrolled, mass and purely commercial tourism, these leisure activities have a very low negative impact on the environment. Decentralisation of accommodation allows visitors to spread all over the region and provides good opportunities for individual activities.⁷ Very often such activities are specialised, followed by other cultural additional programmes. This allows improvement of quality and attractiveness of such service, or stabilisation of targeted group. Such additional programmes include horse riding (hipotourism), cyklotourism,

hunting or fishing. All these just fill gaps in local services which would not be otherwise provided.

GOALS AND METHODOLOGY

It could be easily derived that rural tourism can be provided in any rural area. Nevertheless investment requirements (such as accommodation capacities, leisure capacities, as well as other infrastructure), place attractiveness and organisational requirements vary one area from another. For this reason it is very important to analyse or rather cautiously scrutinise the potential of the whole region and its individual spots. It is the only way of mapping the potential of rural tourism.

The aim of this publication is to provide the reader with ways for analysis of rural tourism, the definition of its role in the local development, as well as provide with potential risk parameters.

RESULTS

It has been generally accepted that there are good conditions for further development in rural areas covering some 80 % of state area. However, it is necessary to recognise financial and other sources and define effective forms of their particular use. A recommended analysis that can be used is the following: ⁶

I. Evaluation of the place appropriateness for rural tourism.

- *Demographic, social and economic features, community plans and stakeholder expectations.*
- *Analysis of the area potential (natural resources, cultural resources, public resources and services, possible risky areas and environment conditions).*
- *Analysis of the current state (attractiveness, size of non-urban areas, ecology-oriented responsibility of inhabitants, cultural wealth and experience).*
- *Evaluation of organisations and institutions which support tourism.*
- *Current problems and obstacles to tourism.*

II. Analysis of business and local specific risks in relation to rural tourism

- *Existing risks must be perceived at two levels. At the first level any business risk can also become a business opportunity, and any lost opportunity can be viewed as damage. At second level all risks represent some degree of business uncertainty. Risk analysis must therefore be performed with systematic approach. The CATWOE methodology can be useful, of course with respect to rural tourism requirements:*

Customer is the user of rural tourism.

Actor is the provider of rural tourism service.

Transformation describes ways of how inputs change to outputs.

Worldview – The kind of experience and pleasure rural tourism provides.

Owner is the one who can decide on whether or not to continue in service providing.

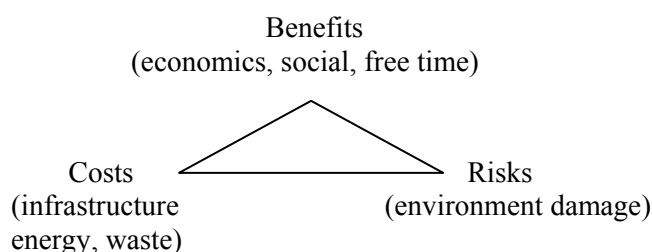
Environmental constraints – Impacts of rural tourism on the environment stability, requirements on infrastructure.

III. Trend description

- *Evaluation of sustainability indicators of the place (economic prosperity, health a life quality, wellness, environment conditions, ...).*
- *Trends in rural tourism within EU and the impact on rural tourism in CR.*

IV. Attractiveness of the locality for rural tourism from the view of the investor as well as users.V. Selection of the right place for rural tourism.VI. Infrastructure requirements for rural tourism (questionnaires) – analysis of benefits, cost and risks (Cost-Benefit Analysis).

Note: Cost-benefit relations can be described as following:

Picture 1: Relations between benefits, cost and risks of the rural tourism

Benefits of rural tourism can be viewed from the following criteria:

Economic (new job creation, source of capital, housing renovation, entrepreneurship stimuli, ... – overall increases competitiveness of the area).

Social (public service improvement, revitalization of folklore and local traditions – increases life quality in the region, both for local inhabitants and tourists, without dramatic changes of the local people lifestyle and general attitude).

Environmental (increasing overall environmental knowledge of visitors and local people, increasing use of natural, cultural and historical potential, improvement of stability and biodiversity of the environment).

Costs relating to rural tourism development: infrastructure, energy, waste collection costs.

Risks of tourism: environmental damages (damages caused by visitors – soil, water and air pollution, flora and fauna devastation, damages at historical subjects, risk connected to waste liquidation, ...), social-cultural changes of the region (lifestyle changes).

VII. Financial sources and ways of financing of rural tourism (EU funds availability).VIII. Marketing strategy (potential target groups of customers, PR and different ways of presentation).

CONCLUSION

If we want rural areas to be sustainable, these must have appropriate financial sources and revenues. That, however, requires employment opportunities not only in agriculture sector. These opportunities must be relevant to specific features of the region or municipality, as described in the article. Even though it may be true that rural tourism is not as economically attractive as most of other sectors, in the end it contributes to the protection of demographic structure of rural areas and supports the specific cultural heritage.

Bibliography:

- (1) DELBAERE, Ben. *Environmental Risk Assessment for European Agriculture*, Project EnRISK, 2003. Přístup z: <http://www.ecnc.nl>
- (2) FESLM: *An Integration Framework for Evaluating Sustainable Land Management*. 1993. Přístup z: <http://www.fao.org/documents>
- (3) GIBSON, B.R. et al. *Specification of Sustainability-based Environmental Assessment Decision Criteria and Implications for Determining "significance" in Environmental Assessment*. Report EN 105-67/2001E, Canadian Environmental Assessment Agency, 2003. ISBN 0-662-31068-3.
- (4) MAJEROVÁ, V. a kol. *Český venkov 2002 (Podniky a podnikání)*. Praha: PEF ČZU, 2003. ISBN 80-213-1002-2.
- (5) MAJEROVÁ, V. a kol. *Český venkov 2003*. Praha: PEF ČZU, 2003. ISBN 80-213-1121-5.
- (6) ŠIMKOVÁ, E. Využití potenciálu venkovské turistiky pro regionální rozvoj. In: *Hradecké ekonomické dny 2004: Financování výstavby regionu*. Sborník příspěvků z konference FIM Univerzity Hradec Králové. Hradec Králové: Gaudeamus, 2004, s. 190-195. ISBN 80-7041-366-2.
- (7) ŠIMKOVÁ, E. Venkovská turistika – produkt udržitelného cestovního ruchu. In: *Cestovní ruch, regionální rozvoj a školství – trvale udržitelný rozvoj a turismus*. Sborník příspěvků z konference JU v Č. Budějovicích. Tábor: JU v Českých Budějovicích, 2005. CD-ROM. ISBN 80-7040-766-2.

Contact:

Ing. Eva Šimková, Ph.D.
Katedra sociální patologie a sociologie
Pedagogická fakulta
Univerzita Hradec Králové
tel. +420493331358, e-mail: eva.simkova@uhk.cz

ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY VE SLUŽBÁCH

Dagmar Škodová Parmová

Klíčová slova:

řízení vztahů se zákazníky - customer relationship management – služby - procesní management - informační systémy - informační technologie

Key words:

Customer Relationship Management – services - process management - information systems - information technologies - IS/IT

Abstract

The aim of this paper is to find the usage of Customer Relationship Management in services and to present some evaluation possibilities of CRM system implementation based on a model example. CRM is based on the firm strategy and on the other hand it predestined it. The outcomes are such activities, which are targeted on the saturation of needs of a concrete customer. Process management is applied in the firm using CRM.

Úvod

Řízení vztahů se zákazníky je synonymum pro řídicí systém, který na základě uložených a analyzovaných informací o předchozích obchodních případech vyhodnotí ke konkrétní poptávce zákazníka, jaké nabídky pro podobnou poptávku již organizace vytvořila, jací konkurenti se již podobných výběrových řízení účastnili, jaké poslední události u zákazníka proběhly, kdo jsou klíčoví manažeři zákazníka a eventuelně jaké mají zájmy. To vše se děje za účelem správného nastavení podmínek aktuální nabídky a komunikace se zákazníkem. Zde se mísí procesní přístupy se znalostním managementem. Výsledkem je tvorba adresných hodnot, které zákazník požaduje, ochotně koupí a vybuduje si trvalý, pozitivní vztah k dodavatelské firmě.

Vymezení pojmu CRM, cílů a metodiky

Customer relationship management – řízení vztahů se zákazníky jako typ řízení prodeje výrobků a služeb má za svůj cíl usilovat o loajalitu zákazníka a je charakteristický svou snahou o individuální přístup ke všem stálým zákazníkům (PARMOVÁ, 2004)

Řízení vztahů se zákazníky (CRM) zahrnuje pracovníky, podnikové procesy a technologii IS/IT s cílem maximalizovat loajalitu zákazníků a v důsledku toho i ziskovost podniku. Je součástí podnikové strategie a jako takové se stává součástí podnikové kultury. Technologicky stále více využívá potenciálu a možností internetu (DOHNAL, 2002).

Customer Relation Management (CRM) znamená aktivní tvorbu a udržování dlouhodobě prospěšných vztahů se zákazníky. Komunikace se zákazníky je přitom zajištěna vhodnými technologiemi, které představují pro akcionáře i zaměstnance firmy samostatné procesy s přidanou hodnotou (WESSLING, 2003).

Customer Relation Management je interaktivní proces, jehož cílem je dosažení optimální rovnováhy mezi firemní investicí a uspokojením zákaznických potřeb. Optimum rovnováhy je determinováno maximálním ziskem obou stran.

Cílem je vymezit úlohu CRM v systému poskytování služeb. Nástrojem ke zjištění této role bude rozbor teoretických poznatků o tomto typu managementu, tak analýza manažerských systémů firmy, která již zavedla CRM do své podnikatelské praxe, ve

formě metody dotazníku firemní zdatnosti v řízení vztahů se zákazníky (metodika CHLEBOVSKÝ, 2005).

Literární přehled – Prvky managementu vztahů se zákazníky v řízení služeb

WESSLING (2003) uvádí, že třemi hlavními prvky CRM jsou lidé, procesy a technologie. Existuje mezi nimi bezprostřední souvislost a doplňuje je čtvrtý prvek:

1. *Lidé* (lidský kapitál, zákazníci);
2. *Obchodní procesy* (zaměření, prolínání);
3. *Technologie* (druh, rozsah, oblast použití a ustálenost);
4. *Obsahy* (data, obsah).

Význam a účel těchto čtyř prvků spočívá v komplexním pohledu na CRM, nikoliv v detailním zaměření na význam jednotlivých prvků. Aby bylo možné implementovat CRM do stávajících organizačních struktur, je třeba se zabývat kvalifikací personálu, technologickým vybavením, zaměřením obchodních procesů a správou dat. WESSLING se tedy zaměřuje nikoli na procesy ve firmě en gross, ale sleduje pouze procesy obchodní.

DOHNAL (2002) naopak připouští o procesech v rámci CRM následující: „Cílem inovačních aktivit CRM je aktualizace podnikových procesů, které souvisejí se zákazníkem a které prostřednictvím svých dílčích aktivit realizují příslušný obchodní model podniku. Obchodní model má sloužit k porozumění logice vytvářené hodnoty podniku a k vymezení obchodního prostoru. Obchodní model je tedy strategickým nástrojem, který zohledňuje situaci konkurence, zákazníků, partnerů a možné formy spolupráce. Definuje celkovou obchodní architekturu, její pravidla, potenciální přínosy, základní zdroje příjmů apod. Strategické cíle obchodního modelu je zřejmé, je to schopnost poskytnout požadované řešení danému zákazníkovi při minimalizaci vlastních nákladů.

Procesy CRM se dělí do tří hlavních skupin. Jsou to procesy marketingu, obchodu a služeb. Jejich cílem je získání co nejhlubších znalostí o zákazníkovi a následné využití těchto znalostí pro budování vztahu se zákazníkem. Zkušenost ukazuje, že největšího úspěchu dosáhne ten dodavatel, který svým zákazníkům nabídne podporu při vytváření jejich vlastní přidané hodnoty, pro kterou hledají uplatnění na trhu.“ V tomto pojetí prochází procesy v rámci systému CRM firmou natolik, aby bylo možné identifikovat požadavky zákazníka resp. trhu a vytvořit adresnou hodnotu. Toto pojetí tedy není omezeno pouze na obchodní aktivity a s nimi spojenými procesy, ale reflektuje též potřeby moderního procesního managementu, jehož výsledků CRM využívá.

Z pojetí marketingového řízení vychází poznatek VLČKA (2002), který hovoří o produkci výrobků a služeb poskytovaných podnikem vytvářené na základě poznání potřeb zákazníků (myslí se tím nejenom současných potřeb, ale i potřeb skrytých, budoucích). Přičemž všechny aktivity podniku by měly být řízené z perspektivy vytváření vyšší hodnoty pro zákazníka, která je charakterizována jako vztah mezi uspokojováním potřeby a zdroji použitými pro dosažení tohoto uspokojení. Výrokem o „všech aktivitách podniku“ řízených z perspektivy vyšší hodnoty pro zákazníka připouští Vlček možnost průniku CRM a jeho procesů do celého dění ve firmě.

V terciéru, který nabízí poskytování nehmotných, neskladovatelných a velmi heterogenních statků s cílem uspokojit konkrétní potřeby zákazníků za úplatu (upravená definice služby dle KOTLERA, 1998), je právě osobní a individualizovaný přístup k jednotlivým klientům klíčovým faktorem úspěchu firmy.

Jelikož zde dochází k poskytování služby a jejímu čerpání v jeden okamžik, rozhodovací prostor a čas se tímto pro poskytovatele velmi zkracuje. Proto je nutné dbát

daleko více na použití nejen aktuálních informací a znalostí o konkrétním zákazníkovi, což umožňují operativní a analytické součásti systému CRM. Nadstavbou, výhodnou právě pro oblast terciéru, je kolaborativní část CRM, která propojuje procesy a systémy firem v rámci vertikálního sdílení informací, což u služeb vede k včasné identifikaci požadavků a potřeb u zákazníků.

Tento průnik analyzuje dotazník firemní zdatnosti v řízení vztahů se zákazníky dle Chlebovského, který se zaměřuje na čtyři základní oblasti: orientace firmy na zákazníky, využívané informační systémy, organizační strukturu a zpětnou vazbu a CRM jako takové.

Výsledky

Pro praktickou analýzu využití řízení vztahů se zákazníky v oblasti služeb byla zvolena firma s relativně dlouhou tradicí (založena v roce 1990), s mezinárodním zázemím (spoluzakladatel je rakouská marketingová společnost) a střední velikostí. Ve vytypované firmě zabývající se marketingem a reklamními službami na celorepublikové úrovni bylo zjišťováno, do jaké míry je využíván systém CRM, zavedený spolu s celofiremním informačním systémem, a jaké procesy ve firmě zahrnuje.

Dle dotazníku firemní zdatnosti v řízení vztahů se zákazníky vyhodnoceného na základě odpovědí generálního ředitele firmy se oblasti orientace firmy na zákazníky zjistilo následující: Ačkoli zaměstnanci ukládají získané informace o zákaznících do informačního systému společnosti, kde je vytvořena databáze zákaznické základny, obchodní zástupci, kteří komunikují se zákazníky nejvíce, ukládají do systému přání a požadavky klientů týkající se zakázek, ale informace získané prostřednictvím vytvořeného osobního kontaktu takto nevidují. Komunikace probíhá zákaznickými preferovanými komunikačními kanály a obchodní zástupce přizpůsobuje své chování v různých epizodách vztahu. Výsledkem je pružná reakce na potřeby klientů i schopnost vytvořit speciální služby dle požadavků zákazníka či programy podporující jeho loajalitu. Problémy nastávají při odchodu obchodního zástupce z firmy, čímž se ztrácí nabyté know-how, které není evidováno v informačním systému.

Firma využívá integrovaný informační systém, který podporuje management a účetnictví firmy. Identifikační údaje o klientech však při tomto způsobu naplňování databáze nepostačují k vytvoření skupin klientů ze zákaznické základny, není možná segmentace a práce s různými typy odběratelů. Lze konstatovat, že informační systém není dostatečně používán pro řízení vztahů se zákazníky.

Organizační struktura podniku je podřízena teritoriální působnosti firmy, přičemž mezi obchodními zástupci funguje jako spojovací článek jak na horizontální úrovni, tak i při komunikaci s vedením firmy obchodní ředitel. Teritoriální dělení zamezuje možnosti tříditi efektivně klienty dle požadavků či na základě hodnoty, kterou mají pro společnost. Obchodní zástupci znají klíčové zákazníky firmy, a těm věnují speciální péči. Zpětná vazba od zákazníků je zjišťována náhodně, při komunikaci se zaměstnanci.

Celkové klima CRM ve firmě lze při této velikosti podniku hodnotiti jako v ČR nadprůměrné, neboť si firma plně uvědomuje, že udržování stávajících zákazníků je podstatně méně náročné, než získávání nových. Poskytované služby a produkty společnosti jsou přizpůsobovány požadavkům a přáním klientů tak, aby co nejvíce podporovaly klientovu spokojenost a loajalitu. Proto byl též zaveden výše zmíněný informační systém. Avšak jeho rozsáhlejší využití naráží na nízký zájem jak ze strany obchodních zástupců či jejich stimulace vedením firmy.

Efektivní využívání přístupů CRM ve zvolené firmě vyžaduje, aby vnímání důležitosti principů „firmy řízené zákazníkem“ více pronikaly do principů a procesů řízení lidských zdrojů. Vrcholový management musí najít vhodné stimuly pro obchodní zástupce, aby si nenechávali své know-how pro sebe a chápali dopady správného použití společné databáze na efektivní chod firmy. Sdílení znalostí a dovedností je v tomto případě konkurenční výhodou, kterou sledovaná firma postrádá.

Závěr

Z výše uvedeného příkladu je evidentní, že v sektoru služeb nasazení CRM přineslo firmě určitou úroveň prosperity a efektivity obchodní činnosti. Na druhou stranu je nutné si uvědomit, že pokud se opravdu podnik rozhodne pro implementaci CRM, není jeho zavedení pouze otázkou koupě vhodného informačního systému. Kompletní CRM řešení vyžaduje od všech zaměstnanců firmy hluboké přesvědčení a odhodlání, a v nemalé míře i mnoho počátečního nepohodlí a zásadních změn ve smyslu procesního managementu. Výsledky však vedou k racionalizaci a optimalizaci práce s trhem a přispějí k pocitu vítězství na obou stranách – jak u prodávajících, tak u zákazníků (srovnej STORBACKA – LEHTINEN, 2002). Kvalitní management lidských zdrojů je tudíž nedílným předpokladem správné aplikace systému řízení vztahů se zákazníky.

Použitá literatura:

- (1) DOHNAL, J., KUČERA, M.: *Úvod do CRM v informační společnosti*. 1. dotisk prvního vydání Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001. 102s., ISBN 80-245-0139-2
- (2) DOHNAL, J.: *Řízení vztahů se zákazníky: procesy, pracovníci, technologie*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 164s., ISBN 80-247-0401-3
- (3) CHLEBOVSKÝ, V.: *CRM – Řízení vztahů se zákazníky*. 1.vyd. Praha: Computer Press, 2005. 195s., ISBN 80-251-0798-1
- (4) KOTLER, P.: *Marketing management: analýza, plánování, využití, kontrola*. Přel. V. Dolanský, S. Jurečka, 1.vyd. (9.přepřacovaného vydání) Praha: Grada Publishing, 1998. 712s., ISBN 80-7169-600-5
- (5) PARMOVÁ, D.: *Řízení služeb: přednášky*. 1.vyd. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích Zemědělská fakulta, 2004. 96s., ISBN 80-7040-673-9
- (6) PAYNE, A.: *Marketing služeb*. Přel. V. Dobešová, 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 1996. 248s., ISBN 80-7169-276-X
- (7) SPÁČIL, A.: *Péče o zákazníky: co od nás zákazník očekává a jak dosáhnout jeho spokojenosti*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 116s., ISBN 80-247-0514-1
- (8) STORBACKA, K., LEHTINEN, J.: *Řízení vztahů se zákazníky*. Přel. B. Sedloňová, 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2002. 168 s., ISBN 80-7169-813-X
- (9) VLČEK, R.: *Hodnota pro zákazníka*. 1.vyd. Praha: Management Press, 2002. 443 s., ISBN 80-7261-068-6
- (10) WESSLING, H.: *Aktivní vztah k zákazníkům pomocí CRM: strategie, praktické příklady a scénáře*. 1.vyd. Praha: Grada Publishing, 2003. 196s., ISBN 80-247-0569-9

Kontakt:

Dr. Ing. Dagmar Škodová Parmová,
Zemědělská fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích,
Studentská 13, 370 05 České Budějovice,
tel.: 387772489, e-mail: parmova@zf.jcu.cz

ZEMĚDĚLSKÁ RIZIKA A JEJICH KRYTÍ KOMERČNÍM POJIŠTĚNÍM

Jana Šturcová

Klíčová slova:

Zemědělská rizika – komerční pojištění

Key words:

Agricultural risks – commercial insurance

Abstract:

The article characterizes contemporary situation in the field of commercial insurance of agricultural risks in the Czech Republic as for both, the coverage and accessibility of a factual offer of insurance products in separate insurance companies and general evaluation risks.

Celá lidská společnost, nejen odvětví zemědělství, je vystavena působení různých nahodilých nepředvídaných událostí. S jejím rozvojem dochází k ekonomickým, technickým a sociálním změnám, které jsou na jedné straně pro společnost přínosem, ale na druhé straně znamenají také větší nebezpečí. Z toho důvodu je nutné neustále předvídat a eliminovat možná nebezpečí a jejich negativní důsledky.

Rizikovost zemědělské výroby v posledních letech stoupá a zasahuje ve stejnou dobu velká území. Rostlinnou výrobu ohrožují povodně, záplavy, sucha a doprovodné požáry. Podobně ohrožují masová rizika i živočišnou výrobu. Zvířata mají své nemoci – slintavku a kulhavku, chřipku, mor. Čas od času v hospod. chovech přerůstají v epidemie. Pro lidi neznamenaají jen ekonomické ztráty. Některé zvířecí choroby jsou přenosné na člověka. Nejobávanější duo v poslední době je nemoc šílených krav a ptačí chřipka. Do Evropy se však šíří i další dosud neznámé choroby.

Nemoc šílených krav

ČR měla v průběhu let 2000 – 2006 několik pozitivních případů BSE. Nejvíce jich bylo v roce 2005 – sedm, letos pouze jeden.

Mor prasat, slintavka, kulhavka

Klasický mor prasat se u nás objevil v chovech naposledy v červnu 1997 (na Kroměřížsku) a u černé zvěře v listopadu 1999. Slintavka a kulhavka postihují skot, ovce, kozy i prasata a pro chovy znamenají obrovské ztráty.

Ptačí chřipka

V posledních třech letech usmrtila kolem 150 osob. Ačkoliv v EU nebyl hlášen žádný případ výskytu ptačí chřipky u lidí, onemocnění u divokých ptáků či drůbeže se objevilo ve 14 členských státech. U nás byl prokázán vir ptačí chřipky u 14 divokých ptáků, převážně labutí. Chovů drůbeže se naštěstí nemoc nedotkla.

Infekční anemie koní

S touto chorobou nemáme u nás zatím praktické zkušenosti. Toto v podstatě neléčitelné onemocnění koní bylo letos zjištěno v Irsku a Německu, vloni ve Francii. S rostoucím mezinárodním pohybem koní se zvyšuje i možnost zavlečení tohoto onemocnění do ČR.

Modrý jazyk

Katarální horečka ovcí postihuje nejen ovce, ale i skot. Není příčinou hromadných úhynů, ale velké škody způsobují zejména nižší přírůstky a sníženou produkci mléka. U nás toto onemocnění zatím nebylo zjištěno, ale první případy zaznamenaly v Holandsku, Belgii, Francii a Německu.

Krytí zemědělských rizik znamená vytváření finančních zdrojů, které jsou použity na odstranění ztrát způsobených neočekávanou událostí konkrétního rizika. Krytí rizik je možné realizovat několika způsoby, především samopojištěním (tj. vlastní zdroje a úvěr), dále tvorbou společných finančních fondů a samozřejmě také pojištěním v komerčních pojišťovnách. Mezi výhody krytí zem. rizik pojištěním patří především:

- finanční zdroje jsou prakticky disponibilní v plné výši škody, podle rozsahu poj. krytí,
- výše náhrady je stanovena podle jednotných pravidel a postupů,
- výše náhrady odpovídá konkrétním podmínkám stanoveným v poj. smlouvě,
- pojistné je u podnikatelů daňovým nákladem.

Vzhledem k tomu, že rostlinná a živočišná výroba představují velmi specifickou oblast podnikání, se kterým jsou spojena charakteristická rizika, byly pro ně vytvořeny speciální pojistné produkty, které poskytují kvalitní pojistnou ochranu. V podstatě lze pojištění zemědělských rizik rozdělit na:

- pojištění plodin,
- pojištění zvířat,
- pojištění lesů,
- jiná pojištění (např. skleníků aj.).

Okruh pojišťovaných „věcí“ je dán základním dělením pojistných produktů. U pojištění plodin se sjednává pro běžně pěstované plodiny (obilniny atd.) a speciální plodiny (vinná réva, okrasné rostliny, ovoce, prádne rostliny aj.). U pojištění zvířat se kromě běžných hospodářských a užitkových zvířat (skot, prasata, ovce, drůbež) sjednává pojištění i pro kožešinová zvířata, ryby, včely, koně, psy, kočky, farmové chovy jelena, daňka aj. Rozsah pojistné ochrany je přizpůsoben možným rizikům jak u pojištění plodin, tak pojištění zvířat. U plodin je krytí zaměřeno zejména proti živelním rizikům (krupobití, záplava, požár, vichřice). U vybraných plodin je možné krytí i škody způsobené vyzimováním nebo jarním mrazem. Lesy se pojišťují zejména proti požáru. U zvířat se pak pojištění zaměřuje především na ochranu proti nálezům. Do pojistné ochrany jsou však zahrnována i rizika živelních událostí, přerušení dodávky elektrického proudu, zasažení elektrickým proudem nebo akutní otravy.

Díky tomu, že zemědělská rizika přestávají mít charakter nahodilé události a stávají se častou, téměř očekávanou hrozbou, zdráhají se pojišťovny zemědělce pojišťovat.

Ještě v roce 2000 nabízelo v České republice zemědělcům pojištění plodin a zvířat 11 pojišťoven. Některé se však rozhodly pro specializaci na životní pojištění, jiné prostě pojištění zemědělců vyřadily ze své nabídky. Riziko je pro ně příliš vysoké. Dnes se mohou zemědělci pojistit pouze u tří pojišťoven: České pojišťovny, Hasičské vzájemné pojišťovny a Generali. Pokud jde o zájem o pojištění ze strany zemědělců, ten je velký. Ovšem s rizikem rostou ceny pojistného. Stále větší počet zem. podniků má problémy pojištění zaplatit. Zůstanou-li nepojištěné a dojde-li k větším škodám, na koho se asi budou obracet? Samozřejmě na stát. Pojišťovny nemohou a nechtějí přijímat příliš vysoké riziko. Pokud ale nejsou škody pojištěny, musí se na jejich likvidaci podílet z ekonomických i politických důvodů stát.

Státní zásahy mohou mít různou podobu např. existence fondu nepojistitelných katastrofických škod, státní pojištění nebo státní zajištění, dotace na soukromé pojištění aj. Pokud jde o případnou intervenci českého státu v oblasti pojištění plodin a pojištění hospodářských zvířat, motivovanou nedostatečnou nabídkou těchto pojištění a zejména jeho vysokou cenou, uplatňuje se podpora pojištění od roku 2000. Zemědělské podniky a podnikatelé, kteří chrání svůj majetek pojištěním, tak obdrží finanční podporu, jež jim částečně pokryje náklady spojené s uhrazeným pojistným na pojištění zvířat a pojištění polních a speciálních plodin. V letech 2000 – 2002 se žadatelům – podnikatelům v zemědělství vyplácelo 10 % nákladů na pojištění plodin a 20 % nákladů chovatelům na pojištění zvířat. Objem dotace ale závisel na tom, kolik prostředků zbylo Ministerstvu zemědělství v daném roce z jiných podpůrných programů pro zemědělce. V roce 2003 ale zemědělci nedostali nic, protože peníze nezbyly. Od roku 2004 se dotace vyplácejí jinak. Prostředky na ně vyčlení Podpůrný a garanční rolnický a lesnický fond (PGRLF). V letošním roce činí výše podpory pěstitelů 50 % prokázaných uhrazených nákladů na pojištění speciálních plodin a 35 % prokázaných uhrazených nákladů na pojištění ostatních plodin. Podpora chovatelů na úhradu nákladů spojených s pojištěním hospodářských zvířat byla stanovena na 20 %.

Závěrem lze konstatovat, že pojištění zemědělských rizik není u nás tak oblíbené, jako v ostatních evropských zemích – např. u nás je pojištěna pouze třetina rostlinné produkce, v ostatních zemích Evropy je to zhruba dvojnásobek.

A jaké změny lze očekávat v zemědělském pojištění v následujících letech?

Počítá se s komplexním řešením problematiky zem. pojištění. Cílem je vytvořit nový systém eliminace rizik v zem. podnikání. Měl by vzniknout Fond nepojistitelných rizik, do kterého by stát finančně přispíval a spravedlivě odškodňoval ta rizika, která nelze krýt pojištěním. Pojistitelná rizika by už nebyla předmětem zájmu státu a byla by plně v kompetenci komerčních pojišťoven.

Tabulka č. 1

Přehled pojišťoven nabízejících pojištění zemědělcům

| Česká pojišťovna | Hasičská vzáj. pojišťovna | Generali |
|--|---|--|
| <p><u>Pojištění plodin</u> Základem je pojištění pro případ poškození a zničení krupobitím nebo požárem. Tento produkt je možné rozšířit o poškození nebo zničení vichřicí, záplavou, povodní, sesuvem půdy a u vybraných plodin pro případ poškození jarním mrazem. Dalším produktem je pojištění lesů pro případ poškození nebo zničení požárem.</p> | <p><u>Pojištění plodin</u> Základem je pojištění plodin proti poškození nebo zničení krupobitím a požárem, a to podle vybraných skupin zem. plodin s různým stupněm spoluúčasti. Specifické plodiny lze pojistit i na jiná rizika, např. jarní mráz, vyzimování, povodeň, vichřice aj. Dále nabízí pojištění lesních porostů pro případ zničení živelní událostí.</p> | <p><u>Pojištění plodin</u> Pojišťovna nabízí pojištění pro případ živelního rizika nebo rizika krupobití, doplnkově pro záplavy, sesuv půdy, zřícení skal, pádu stromu nebo požáru, případně vymrznutí u ozimé řepky.</p> |
| <p><u>Pojištění hospod. zvířat</u> Základ tvoří pojištění hospod. zvířat pro případ nákazy a dalších hromadných škod (včetně BSE). Dále lze sjednat pojištění hospod. zvířat pro případy jednotlivých škod, pojištění koní, psů a koček.</p> | <p><u>Pojištění hospod. zvířat</u> Základem je pojištění pro případ vyjmenovaných nálezů dle jednotlivých druhů zvířat – skot, prasata, ovce a kozy, drůbež. K tomuto pojištění lze sjednat kompletní živelní pojištění i pojištění jiných rizik, např. zabití el. proudem, úhyn zvířat v důsledku přerušení dodávky el. proudu, přehřátí organismu. Patří sem i pojištění koní s možností připojištění plodu březí klisny.</p> | <p><u>Pojištění hospod. zvířat</u> Hospod. zvířata lze pojistit proti riziku nákazy, nařízené likvidace chovu z důvodu jeho zařazení do ohniska nákazy, živelní události, přerušení dodávky el. proudu, dále proti riziku záplavy a sesuvu půdy.</p> |

Zdroj: www.cpoj.cz, www.hvp.cz, www.generali.czLiteratura:

- (1) ČAPKOVÁ, D. *Jak pojistit firmu*, Computer Press Praha, 2000, ISBN 80-7226-337-4
- (2) DUCHÁČKOVÁ, E. *Pojišťovnictví a pojištění*, VŠE Praha, 2000, ISBN 80-245-0023-X
- (3) www.cap.cz

Kontakt:

Ing. Jana Šturcová
Katedra marketingu a práva
Středočeský vysokoškolský institut, s.r.o., Kladno
tf.: 312 664 784, e-mail: sturcova.jana@seznam.cz

DOPADY ZAVEDENÍ ENVIRONMENTÁLNÍHO MANAGEMENTU DO PODNIKOVÝCH PROCESŮ

Jaromír Švihovský

Klíčová slova:

Environmentální management – EMS – EMAS - ISO 14000

Key words:

Environmental management – EMS – EMAS - ISO 14000

Abstract:

Environmental management is about influencing the activities and products in the company which can affect environment. The aim of this system is to protect natural resource, restraint the emission of the contaminant and environmental risks and to protect the health of employees and population. Economical activities might have significant impact to environment.

1. Co je to environmentální řízení?

Environmentální řízení je záměrné působení na ty činnosti a výrobky podniku, které mají, měly nebo mohou mít vliv na životní prostředí. Jeho cílem je ochrana přírodních zdrojů, omezování emisí znečišťujících látek a environmentálních rizik a ochrana zdraví pracovníků a obyvatel. Ekonomické aktivity mohou mít významný dopad na životní prostředí:

- Výrobní činnosti jsou závislé na těžbě surovin z přírodního prostředí a spotřebovávají vodu a energii.
- Také další činnosti spojené s výrobou, jako např. balení výrobků, doprava a údržba, mohou mít dopad na životní prostředí.
- Při uspokojování svých potřeb lidé spotřebovávají enormní množství energie. Kromě vysoké energetické náročnosti výroby je užitná doba mnohých výrobků relativně krátká a většina se po skončení své životnosti přeměňuje na nevyužitelný odpad, který je nutno odstraňovat. To představuje další energetické nároky.
- Také služby (např. turistika) mohou mít významný dopad na životní prostředí. Příkladem jsou rozsáhlá rekreační střediska postavená za co nejnižší cenu a co nejrychleji, obvykle z betonu, s neúměrnými provozními náklady a současně i nepřiměřenými environmentálními dopady².

2. Nástroje environmentálního řízení

Environmentální řízení využívá celou řadu jednoduchých i komplikovanějších nástrojů. V České republice jsou nejčastěji využívány následující nástroje:

- Systém environmentálního managementu (EMS) – podle normy ISO 14001 nebo Nařízení EMAS
- Hodnocení environmentální výkonnosti – podle normy ISO 14031 nebo na základě vlastního systému zavedeného podnikem s využitím jednoduchých indikátorů

- Čistší produkce – omezování výrobních ztrát a úniků látek, zvyšování účinnosti, hledání možností úspor
 - Ekologicky šetrné výrobky – vývoj a označování ekologicky šetrných výrobků
- V současnosti je využití EMS a dalších výše uvedených nástrojů dobrovolné, ale v budoucnosti se může stát, že bude vyžadováno. Nejedná se v tomto případě pouze o možný tlak ze strany úřadů, ale také např. o požadavky zákazníků či spotřebitelů, ekologických organizací, akciové burzy či médií. Většina podniků v praxi aktivně využívá některé prvky uvedených nástrojů (např. vedení evidence nakládání s odpady). Proč by tedy nebylo možné provádět tyto činnosti systematicky?

3. Systém environmentálního řízení

Systém environmentálního řízení (EMS) se skládá z řady specifických kroků, které jsou vzájemně provázány a sledují dosažení jasně definovaného cíle: ochrany životního prostředí. Zavedením EMS se podnik zavazuje k tomu, že bude vykonávat každodenní provozní činnosti tak, aby došlo ke snížení zatížení životního prostředí a lidského zdraví. Kroky v rámci EMS zahrnují:

- Definování politiky životního prostředí
- Úvodní přezkoumání environmentálních dopadů (faktorů)
- Přehled zákonných požadavků a dosažení souladu s nimi
- Stanovení environmentálního programu se specifickými cíli
- Určení úkolů a jmenování osob odpovědných za jejich plnění
- Programy školení a vzdělávání pro všechny zaměstnance
- Odpovídající dokumentace
- Měření, pravidelný monitoring, mechanismy zlepšování
- Interní a externí audity, ověření
- Interní a externí informovanost, komunikace, výroční zpráva o životním prostředí – tzv. environmentální prohlášení (EMAS)

Systém musí zajistit neustálé zlepšování environmentální výkonnosti. Požadavky nového Nařízení o programu EMAS jsou srovnatelné s požadavky normy ISO 14001, ale v některých případech kladou vyšší nároky.

4. Přínosy zavedení EMS v podniku

Uplatnění EMS má obecně vést k zlepšení environmentální funkce. Ze zkušeností vyplývá, že uvědomělé řízení péče o životní prostředí posiluje vnitřní potenciál podniku (např. úspory energie, optimalizace procesů atd.). V současnosti je možné zmínit celou řadu dalších přínosů, ať už z interního či externího pohledu podniku³.

4.1. Ekonomické důvody

Hospodárnějším využíváním surovin, vody a energie, a také recyklací můžeme snížit náklady a najít další možnosti úspor. Omezení množství a nebezpečnosti odpadů, odpadních vod a plyných emisí nejen snižuje zatížení životního prostředí, ale také snižuje výši pokut, poplatků a nákladů na čištění a odstraňování odpadů.

4.2. Vztahy s úřady

Lze předpokládat, že v blízké budoucnosti budou úřady dobrovolné aktivity podniků oceňovat ve stále širší míře a v důsledku toho budou omezovat administrativní nároky kladené na tyto zodpovědné podniky. Zavedení EMS zvýší šance podniku na získání veřejných zakázek, dotací a dalších finančních prostředků. EMS usnadní dosažení souladu se stále přísnějšími legislativními požadavky.

4.3. Budoucí podoba zakázek pro veřejnou správu

Postupem času bude stále větší množství orgánů veřejné správy a velkých společností požadovat od svých dodavatelů prokazatelně šetrný přístup k životnímu prostředí, tzv. „zelené chování“. Podniky, které nebudou schopny tomuto požadavku vyhovět, na stávajícím trhu neuspějí.

4.4. Nové obchodní příležitosti

Spotřebitelé, kteří se zajímají o stav životního prostředí a přijímají za něj svůj díl odpovědnosti, si vybírají služby a výrobky prokazatelně šetrné k životnímu prostředí. Podíl „zelených“ výrobků na trhu neustále roste.

4.5. Tržní hodnota podniku

Zavedení systému environmentálního řízení zvýší tržní hodnotu vašeho podnikání v případě fúze, akvizice, či prodeje podniku. Kromě toho, hodnota společnosti je závislá na tom, jak její přístup k životnímu prostředí vnímá veřejnost.

4.6. Inovativní řízení

Správně fungující EMS, stejně jako jiné systémy řízení, podporuje shromažďování a vyhodnocování důležitých a aktuálních údajů. Díky systému EMS jsou k dispozici všechny dokumenty potřebné pro kvalitní komunikaci se zaměstnanci a obchodními partnery.

4.7. Kvalita výrobků a služeb

Ohleduplnost k životnímu prostředí a jeho ochrana jsou přirozenou nadstavbou systému řízení kvality. Požadavky na ochranu prostředí a šetrné zacházení s přírodními zdroji jsou stále častěji součástí spotřebitelských nároků, především u nadnárodních společností.

4.8. Technologický rozvoj a inovace

Činnosti a vlastní iniciativy podniků zaměřené na zlepšování environmentální výkonnosti mají svou odezvu a přináší nové pohledy. Výsledkem často bývají inovativní výrobky a služby, které mají výhodu při uplatňování se v konkurenci na trhu.

4.9. Finanční instituce a pojišťovací společnosti

Zavedení EMS může podniku otevřít dveře k levnějšímu externímu financování a sníženým sazbám za pojištění. Společnost, která může prokázat, že podnikla veškerá možná opatření pro předcházení vzniku škod na životním prostředí, je v případě havárie obvykle posuzována lépe.

4.10. Motivace zaměstnanců

Systém EMS fungující na základě aktivního zapojení zaměstnanců stimuluje a pozitivně ovlivňuje jejich přístup k práci. Budou se ochotněji ztotožňovat s cíli společnosti, pokud ta je známa svým kladným vztahem k životnímu prostředí.

4.11. Péče o zdraví zaměstnanců a veřejnosti

Odpovědné nakládání s nebezpečnými látkami a výrobky má přímý pozitivní vliv na pracovní podmínky a na stav životního prostředí v místě.

4.12. Životní styl

Systematické environmentální řízení přispívá k harmonickým vztahům s obyvateli blízkého okolí. Podnik se snaže může vyhnout konfliktním situacím, být aktivnější a otevřeně komunikovat s okolím.

4.13. Naše děti a udržitelný rozvoj

Ekonomická činnost by neměla přinášet pouze krátkodobé zisky, ale měla by také napomáhat při udržování a zlepšování životních podmínek a kvality života budoucích generací. V tomto ohledu musíme být ohleduplnější v oblasti využívání přírodních

zdrojů a opatrnější při nakládání s odpady a znečištěním vypouštěným do životního prostředí.

V roce 2003 byl v České republice proveden průzkum zaměřený na přínosy zavedení systému environmentálního řízení. Účastnilo se ho 260 podniků, z toho 247 se zavedeným systémem podle ISO 14001, 2 podniky s EMAS a 5 podniků s ISO 14001 i EMAS. Následující tabulka poskytuje srovnání očekávání, která podniky měly před zavedením EMS a míru naplnění těchto očekávání².

TAB. 1: Srovnání očekávání ze zavedení EMS a skutečnosti

| Přínosy zavedení EMS | Očekávání | Skutečnost |
|--|-----------|------------|
| Zkvalitnění práce v oblasti ochrany ŽP | 98 % | 94 % |
| Zlepšení image podniku | 97 % | 91 % |
| Plnění legislativních předpisů | 92 % | 91 % |
| Lepší havarijní připravenost | 90 % | 90 % |
| Zlepšení environmentálního profilu | 88 % | 89 % |
| Přehled v provozní dokumentaci | 88 % | 87 % |
| Zvýšení konkurenceschopnosti | 87 % | 69 % |
| Dodavatelsko-odběratelské vztahy | 70 % | 60 % |
| Snížení nákladů | 50 % | 45 % |
| Snížení poplatků a pokut | 49 % | 40 % |
| Zvýšení tržeb | 40 % | 29 % |

5. ISO nebo EMAS?

Zveřejněním EMAS II došlo k harmonizaci obou norem pro systémy environmentálního řízení. V souvislosti s tím si mnohé podniky začaly klást následující otázku: „Měli bychom si k ISO 14001 zajistit i ověření podle EMAS?“ Při rozhodování může podniku pomoci následující přehled společných a rozdílných prvků obou systémů.

TAB. 2: Společné a rozdílné prvky dle ISO 14001 a EMAS

| POŽADAVEK | ISO 14001 | EMAS |
|-----------------------|---|---|
| Závazek, politika | Politika musí být definována. Je nutné přijmout závazek k trvalému zlepšování (EMS). | Politika musí být definována. Konkrétní environmentální výkonnost musí být trvale zlepšována. |
| Úvodní přezkoumání | Povinná je pouze identifikace environmentálních aspektů. Je navržen rejstřík aspektů. | Úvodní přezkoumání je povinné. Nutný minimální rejstřík přímých a nepřímých environmentálních aspektů. |
| Soulad s legislativou | Podnik se zavazuje dosáhnout souladu. V případě dlouhodobého či závažného porušování závazku možné odejmutí certifikátu. | Dosažení souladu je povinné. Jinak je kompetentní orgán, který komunikuje s úřady, oprávněn odejmout ověření. |
| Audit | Povinně nejméně jednou za 3 roky. Akreditace certifikačního orgánu je závislá na zkušenostech a kvalifikaci. Jeho státní příslušnost nerozhoduje. | Nejméně jednou za 3 roky. Akreditace ověřovatele je platná pouze pro specifická průmyslová odvětví (NACE kódy). Za specifických podmínek je možné stát se ověřovatelem i v zahraničí. |
| Transparentnost | Veřejně přístupná je pouze politika. Certifikát se u jednotlivých certifikačních orgánů liší. neexistuje žádný povinný centrální registr certifikovaných podniků. | Politika a environmentální prohlášení jsou veřejné. Jednotné logo na úrovni EU. Jak na národní úrovni tak na úrovni EU existuje oficiální registr ověřovatelů a ověřených organizací. |
| Institucionální rámec | Je stanoven normou. Za vydávání norem a akreditaci certifikačních orgánů odpovídají konkrétní organizace. | Legislativně upraven. Existuje státní národní Agentura programu EMAS. Akreditační orgán je zároveň kompetentním orgánem odpovědným za kontrolu ověřovatelů. |

Použitá literatura:

- (1) norma ČSN EN ISO 14001: *Systémy environmentálního managementu*. Specifikace s návodem pro jejich použití. Praha, ČNI 1996
- (2) www.ceu.cz, Agentura EMAS ČR - Český ekologický ústav
- (3) NENADÁL, J. a spol. *Moderní systémy řízení jakosti*. Management Press, 1998, vyd. 1., s. 204 – 205, ISBN 80-85943-63-8

Kontakt:

Ing. Jaromír Švihovský
 TU Liberec
 Hospodářská fakulta, KPE
 Hálkova 6, 461 17 Liberec 1
 Tel.: 485352353, e-mail: svihak@seznam.cz

REGIONÁLNÍ ZNAČKA JAKO NÁSTROJ KOMUNIKACE

Zuzana Tománková

Klíčová slova:

Biopotraviny - regionální značka - národní značka - ekologické zemědělství - marketing

Key words:

Organic food - regional brand - national brand - organic agriculture - marketing

Abstract:

This paper discusses the possibilities of creating a regional organic food brand as a communication too. The awareness of organic food and the national organic label the certified organic products are authorized to carry is very low. There is a great need for an informational and educational campaign, intensive marketing support from both the local producers and importers for the market to retain its present growth. Conventional food has been supported by the Czech national brand KLASA by the State Agricultural Intervention Fund. Czech organic food have been represented by a national brand following an initiative of a private processing and wholesaler.

Úvod

Zemědělství je primárním zdrojem potravin, má zásadní vliv na zaměstnanost na venkově a tvorbu krajiny. Ekologické zemědělství jako alternativa k dnešnímu průmyslovému hospodaření je schopno produkovat potraviny s minimalizací vstupu cizorodých látek a má pozitivní efekt na kvalitu životního prostředí, podporuje udržitelný rozvoj a podporuje multifunkční chápání zemědělství.

Státem garantovaný systém ekologického zemědělství dává zdraví člověka, zvířat a životního prostředí na první místo a zaručuje spotřebitelům jistotu ekologického původu potravin. Certifikovaný výrobek má právo nést označení „bio zebry“ – značky potravin pocházejících z kontrolovaného ekologického zemědělství, která je majetkem státu. Povědomí a informace o přednostech ekologického způsobu hospodaření a biopotravinách mezi spotřebiteli jsou však minimální. Na českém trhu neexistuje v oblasti biopotravin žádná silná značka, jako např. Telka výrobce Opava-Danone, nebo Vitana, výrobce polotovarů. Tento příspěvek diskutuje vznik regionální značky biopotravin jako komunikačního nástroje a podpory povědomí o regionu.

Cíl a metodika

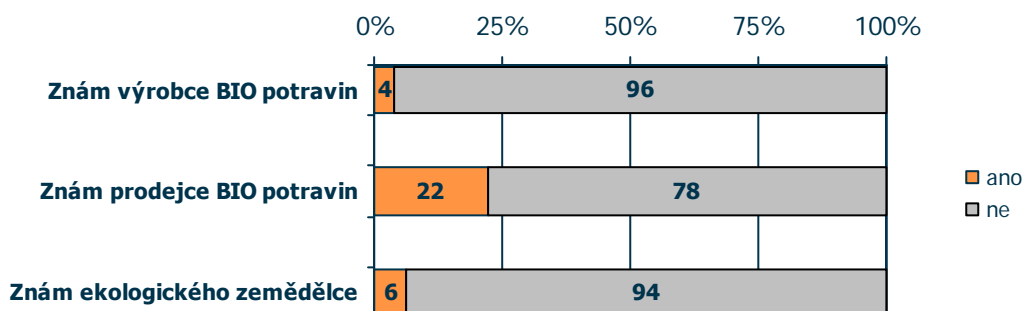
Cílem řešení projektu je potvrdit nebo vyvrátit hypotézu, že regionální značka biopotravin je pro producenty, zpracovatele, svazy, spotřebitele a samotné regiony atraktivní. Dalším cílem projektu je zhodnotit, v jaké relaci je potřeba regionální značky biopotravin ve srovnání ostatními potřebami producentů a zpracovatelů (podpora místních úřadů, podpora svazů nebo zájmových sdružení, vzdělávání apod.) a ve srovnání s existujícími zahraničními regionálními značkami zhodnotit, zda má regionální značka biopotravin své opodstatnění i v podmínkách České republiky. V průběhu řešení bude na základě studia odborné literatury, publikovaných rozhovorů se zemědělci, zpracovateli, zástupci svazů/zájmových sdružení a regionálních úřadů

vypracován seznam nejčastěji citovaných problémů a nedostatků, které všechny zúčastněné strany vnímají. Tento seznam bude sloužit jako podklad ke zpracování dotazníku pro výše uvedené subjekty a spotřebitele, který se bude věnovat problematice kredibility regionálního označení, zjišťovat potřeby a podporu této značky. Na základě analýzy situace regionálních značek biopotravin v zahraničí a získaných dat bude možné potvrdit nebo naopak vyvrátit hypotézu potřeby regionální značky biopotravin její přínos pro region.

Diskuze

Výrobci a zpracovatelé biopotravin čelí vysoké konkurenci konvenčních potravin, ať už se jedná o zemědělské produkty nebo hotové výrobky. Vzhledem k nedostatečným nejen finančním ale i dalším zdrojům, jako např. vzdělání, je pozice menších producentů a zpracovatelů ve srovnání s mezinárodními hráči složitá. Jednou z možností, jak této konkurenci čelit a prosadit své bioprodukty alespoň na regionálním popř. národním trhu, může být i pomoc ze strany místní samosprávy a organizací sdružující zemědělce a producenty biopotravin (Svaz ekologických zemědělců PRO-BIO a jeho pobočka PRO-BIO Prodej a marketing biopotravin) formou regionální značky hovořící o původu biopotravin a posilující loajalitu k regionu/České republice. S regionálními značkami má bohaté zkušenosti zejména Rakousko, kde kromě regionálních značek konvenčních potravin vznikají i regionální označení biopotravin (např. v regionu Vorarlberg). Existuje několik výrobců biopotravin, kteří na své výrobky kromě vlastní značky také umisťují regionální označení původu (např. vítěz soutěže Česká biopotravina roku kysaný nápoj z Mlékárny Valašské Meziříčí deklaruje Valašský původ, podobně jako výrobce konvenčních i bio rostlinných pomazánek SIVO ze Vsetína).

Dostatečná poptávka spotřebitelů po místně produkovaných a zpracovávaných biopotravinách je zárukou rozvoje ekologických farem v České republice a vede ke zvýšenému zájmu zpracovatelů o suroviny pocházející z ekologického zemědělství. Poptávka po a efektivní nákupy regionálně vypěstovaných a zpracovaných (případně regionálně zpracovaných importovaných biosurovin) vede k udržitelnému rozvoji regionů, tvorbě nových pracovních míst, přilákání investic a navrácení finančních prostředků zpět do regionu. Povědomí veřejnosti o místním původu biopotravin je v současnosti nedostatečné. Veřejnost regionální producenty a zpracovatele nezná a obtížně hledá cestu k místním bioproduktům (čerstvým nebo zpracovaným) viz graf 1. Jak vyplývá z průzkumu veřejného mínění uskutečněným agenturou GfK v roce 2006, spotřebitelé však mají zájem o navázání kontaktů s místními zemědělci hospodařícími v kontrolovaném ekologickém zemědělství (KEZ), chtějí nakupovat domácí, čerstvé produkty z ekologických farem a vítají i produkty pocházející z regionu nebo z území České republiky.

Graf 1: Povědomí respondentů o původu biopotravin v jejich regionu

Zdroj: Bio potraviny – Omnibusová studie, GfK Praha

V současné době uděluje Státní zemědělský intervenční fond (SZIF) národní značku kvality KLASA (obr. 1), kterou již nese více než 1302 produktů a je významným prostředkem při komunikaci s potenciálními i stávajícími spotřebiteli. Deklaruje a garantuje spotřebiteli, že výrobek nesoucí toto označení byl vyroben v ČR a na jeho výrobu bylo použito definované množství surovin pocházejících z ČR. Podobně i jednotné regionální označení mohou producenti využít v komunikaci se spotřebiteli obdobným způsobem a pozvednout tak povědomí o regionu a loajalitu k místním výrobkům. Zvýšený zájem a loajalita spotřebitelů dovolí další rozvoj producentům a zpracovatelům. Zatím však žádné regionální značky jak konvečních tak biopotravin neexistují.

Obr. 1 Národní značka KLASA

Zdroj: KLASA z

Podobnou aktivitu jako SZIF inicioval zpracovatel a velkoobchodník s biopotravinami, společnost BIO NEBIO s.r.o. svým projektem ČESKÉ BIO (viz. Obr. 2). Dodavatelé a biopotravináři, kteří se do tohoto projektu chtějí zapojit, musí splňovat několik kritérií, mj:

- Maximum přísad v musí být v kvalitě BIO a vyrobeno či vypěstováno v České republice (minimálně 30%); tyto přísady musí být uvedeny na webových stránkách producenta a na výrobku, pokud je to možné
- Pokud je surovina dostupná z české produkce v požadované kvalitě a kvantitě, nesmí být použita dovezená surovina
- Jen zpracování a zabalení dovezených surovin neznámá, že je to výrobek českého původu
- Biosuroviny musí být vykoupeny za přiměřenou cenu (princip Fair Trade) a za spravedlivých platebních podmínek

Obr. 2 Značka projektu ČESKÉ BIO

Zdroj: www.bionebio.cz

Značka ČESKÉ BIO tak plní podobnou funkci jako národní značka KLASA, ale je aplikována ve spojení s biopotravinami. Projekt ČESKÉ BIO a vytvoření značky pro výrobky splňující kritéria nastavená zpracovatelem a obchodníkem BIO NEBIO s.r.o. je jeden ze signálů uvědomění si potřeby značky nebo národní či regionální značky biopotravin ze strany dodavatele a zpracovatele. Role a kredibilita této značky je však diskutovatelná z několika hledisek:

1. Garance kvality a podmínek

Národní značka KLASA či státní značka „bio zebra“ PRODUKT EKOLOGICKÉHO ZEMĚDĚLSTVÍ jsou zaštitěny státní aparátem, Státním zemědělským intervenčním fondem, který kromě vytvoření podmínek, výběru výrobků a jejich kontroly garantuje jejich naplnění a v případě výrobků ekologického zemědělství dohlíží prostřednictvím kontrolních orgánů a certifikačních organizací na samotné pěstování a produkci biopotravin. Soukromý subjekt sice může garanci nabízet (vlastní produkce do této problematiky nespadá), ale pokud není podpořen silnou institucí, důvěryhodnost v „národní“ značku klesá.

2. Možnost zapojení do projektu

V případě národní značky KLASA se o její udělení může přihlásit jakýkoli výrobce, který se svými výrobky splní daná kritéria, tedy i výrobce biopotravin. V případě udělení značky ČESKÉ BIO se do projektu může zapojit pouze dodavatel surovin nebo zpracovatel, který využívá služeb velkoobchodníka BIO NEBIO s.r.o.

3. Grafické zpracování a komunikace

Aby značka naplnila očekávaný potenciál, je nutné vynaložit značné prostředky na její komunikaci a podpořit její znalost mezi spotřebiteli. Základním kamenem komunikace je samotné vytvoření značky, její grafické zpracování, které má spotřebitele oslovit. V případě značky ČESKÉ BIO je barevná kombinace diskutabilní, názory respondentů však mohou tuto domněnku vyvrátit. V případě aspirace na národní značku (ne značku výrobce) je nutné vytvoření vhodného komunikačního mixu a oslovení cílové skupiny pomocí masmédií. V tomto ohledu je malý soukromý subjekt v nevýhodě a znalost národní značky ČESKÉ BIO nemůže podpořit dostatečnou komunikační kampaní a finančními prostředky.

4. Zaměnitelnost

Význam značky ČESKÉ BIO se v podstatě překrývá s „bio zebrou“, která je rovněž symbolem pro českou biopotravinu. Rozdíl mezi těmito značkami je v tom, že státní bio značku může nést i výrobek, který byl vyroben ze surovin výhradně importovaných do České republiky a na jejím území pouze zpracován.

Přínosy značek, zvyšování povědomí o značce a budování loajality k regionální značce jsou z marketingového hlediska především v možnosti nastavení prémiové ceny, diferenciaci, přilákání nových zákazníků, realizaci nižších marketingových nákladů, zvýšení povědomí o regionu apod. Značka samotná pak může být samotným důvodem pro nákup či návštěvu regionu.

Závěr

Projekt ČESKÉ BIO je první svého druhu na území České republiky (v oblasti biopotravin). Vytvoření národní značky biopotravin, která garantuje spotřebiteli např. původ maximálního počtu surovin v České republice, signalizuje prostor pro vytvoření regionálních značek biopotravin. Je otázkou, zda tuto potřebu cítí i regiony, výrobci a zpracovatelé a jejich svazy, vzhledem k tomu, že vznik značky ČESKÉ BIO iniciuje soukromý subjekt. Odpověď na tuto otázku by měla vyplynout z dotazování mezi zástupci svazů, regionálních úřadů, výrobci, zpracovateli a spotřebiteli. Jednotné regionální označení mohou producenti využít v komunikaci se spotřebiteli a pozvednout i povědomí o regionu a loajalitu k místním výrobkům. Zvýšený zájem a loajalita spotřebitelů dovolí další rozvoj producentům a zpracovatelům. Příležitostí pro trh s biopotravinami je i kvalitněji zpracovaný obal biopotravin českých producentů, profesionální design, branding a zvýšená marketingová podpora. To jsou prekvizity dalšího rozvoje jejich zpracovatelských kapacit, dodatečného zisku a rezistenci vůči rostoucí konkurenci.

Článek byl zpracován jako součást výzkumného záměru Provozně ekonomické fakulty Brně „Vývoj vztahů obchodní sféry v souvislosti se změnami životního stylu kupního chování obyvatelstva a změnami podnikového prostředí v procesech integrace a globalizace“, MSM 6215648904/03.

Použitá literatura:

- (1) *Ekologické zemědělství v České republice*, Ročenka 2006, Mze, Praha 2006, ISBN: 80-7084-554-6
- (2) *Bio potraviny – Omnibusová studie*, GfK Praha, 21. července – 31. července 2006
- (3) *Český trh s biopotravinami® 2005*, agentura Green Marketing, www.greenmarketing.cz
- (4) TOMÁNKOVÁ, Z. *Komunikační aktivity společnosti Albio s.r.o.*, diplomová práce, VŠE Praha 2006.
- (5) *Akční plán ČR pro rozvoj ekologického zemědělství do roku 2010*; http://www.mze.cz/attachments/AP-rozvoj_eko_zemedelstvi.doc, [8.1.2006]
- (6) PELSMACKER, P., De a kol. *Marketingová komunikace*, Grada, Praha 2003, ISBN: 80 – 247-0251-1

Kontakt:

Ing. Zuzana Tománková
Mendlova zemědělská a lesnická univerzita, Provozně ekonomická fakulta
Ústav marketingu a obchodu
e-mail: xtomank2@node.mendelu.cz

FINANCOVÁNÍ KRAJŮ A OBCÍ

Eva Tomášková

Klíčová slova:

rozpočty krajů - rozpočty obcí – příjmy - výdaje

Keywords:

budget of region - budget of municipality – revenues - costs

Abstract:

This article deals with the problem of financing of Czech regions. The aim is to find out if the region and municipality have enough state budget independence. The article compares revenues and costs of regions and municipality in the Czech Republic and it involves many tables with current data.

Úvod

V současné době je pozornost ekonomů a politiků upřena především ke státnímu rozpočtu. Tato situace je zcela pochopitelná, neboť se jedná o nejdůležitější veřejný rozpočet, jenž soustředí největší podíl veřejných příjmů a pomocí něhož je přerozdělena podstatná část HDP. Přesto by se zrak ekonomů a politiků mohli také více zaměřit na rozpočty územně nižších samosprávných celků, tedy na rozpočty krajů a obcí. Ačkoliv tyto rozpočty nedosahují svým objemem ani zdaleka prostředků kumulovaných ve státním rozpočtu, přesto ovlivňují všechny subjekty, které mají na území daného kraje či obce své bydliště nebo sídlo. Vhodně investované prostředky pak mohou zajistit tamějším obyvatelům vyšší životní standard a podnikatelům konkurenční výhody.

Pokud bychom u nižších územně správních celků porovnali situaci panující na počátku devadesátých let a dnes, zjistili bychom, že ačkoliv to nemusí být na první pohled patrné, dochází k postupné decentralizaci, dekoncentraci a deetatizaci, tedy rozšíření působnosti místních rozpočtů. U vyspělých ekonomik je tento trend patrný již od druhé poloviny 20. století. Lze tedy očekávat, že rozpočty krajů a obcí budou hrát v rozvoji daného regionu stále větší roli, proto by jim měla být věnována náležitá pozornost.

Cílem tohoto příspěvku je porovnat vývoj financování rozpočtů krajů a obcí a pokusit se stanovit, nakolik se decentralizace, dekoncentrace a deetatizace projeví u rozpočtů nižších územně správních celků. K realizaci tohoto cíle jsem použila metody analýzy a komparace.

Rozpočty krajů

Krajské uspořádání bylo v ČR obnoveno v roce 2000 nabytím účinnosti ústavního zákona č. 347/1997 Sb., o vytvoření vyšších územních samosprávných celků a o změně ústavního zákona České národní rady č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky.

Příjmy rozpočtu kraje

Příjmy rozpočtu kraje jsou uvedeny v § 6/ 1, 2 zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů. Dle tohoto zákona příjmy rozpočtu kraje tvoří příjmy z vlastního majetku a z výsledků vlastní hospodářské činnosti, příjmy z hospodářské činnosti organizačních složek kraje, popř. příspěvkových organizací, příjmy ze správní činnosti včetně příjmů z výkonů státní správy a z vybraných pokut, výnosy ze

svěřených a podíly ze sdílených daní, dotace ze státního rozpočtu a ze státních fondů, peněžní dary a příspěvky a jiné příjmy.

Jako další zdroj příjmů může kraj použít bezúročnou návratnou finanční výpomoc ze státního rozpočtu či rozpočtu jiného kraje, smluvně zabezpečené půjčky či úvěry a prostředky získané emitací vlastních dluhopisů.

Ačkoliv tu tedy existuje deset různých způsobů, kterými mohou kraje získat prostředky, není situace v krajských rozpočtech nikterak růžová. Příjmy krajů jsou stále příliš závislé na státním rozpočtu, viz TAB. 1.

TAB. 1: Vývoj vlastních příjmů krajů (v mil. Kč)

| Rok | Vlastní příjmy | Dotace | Celkové příjmy | Podíl vl. příjmů na celkových (%) |
|------|----------------|--------|----------------|-----------------------------------|
| 2002 | 10 927 | 26 700 | 37 628 | 29 |
| 2003 | 13 057 | 82 761 | 95 818 | 13,6 |
| 2004 | 16 099 | 84 614 | 100 713 | 16 |

Pramen: Územní rozpočty v roce 2004. Web: Veřejná správa online. [citováno 9. srpna 2006]. Dostupný z: <http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6181627>.

Pro účely analýzy se mi podařilo získat údaje za rok 2002 – 2004. I když je z těchto tří let takřka nemožné provádět jakékoliv závěry, určité náznaky tu jsou patrné. Pozitivní skutečností je, že vlastní příjmy krajů se zvyšují (cca o 3 mld. Kč ročně). Dotace se v roce 2004 oproti roku 2002 zvýšily více jak třináásobně, celkové příjmy krajů tedy rostou. Díky výraznému zvýšení dotací v roce 2003 se snížil podíl vlastních příjmů krajů na celkových dotacích a v současné době se pohybuje kolem 16 %.

K vlastním příjmům krajů se řadí i příjmy ze svěřených a sdílených daní. V TAB. 2 je uvedena výše příjmů plynoucích krajům ze sdílených daní. Každý kraj se pak na dané procentní části celostátního hrubého výnosu podílí procentem stanoveným podle přílohy č. 1 zákona o rozpočtovém určení daní (např. Moravskoslezský kraj má 9,624135 % podíl, Olomoucký kraj 6,751705 % apod.).

TAB. 2: Podíl krajů na celostátním hrubém výnosu daní v % pro rok 2004

| Druh daně | % podíl |
|---|---------|
| Daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti | 3,1 |
| Daň z příjmů fyzických osob vybírané srážkou | 3,1 |
| Daň z příjmů fyzických osob z podnikání | 1,86 |
| Daň z příjmů právnických osob placená krajem | 100 |
| Daň z přidané hodnoty | 3,1 |

Pramen: Peková, J. Veřejné finance – úvod do problematiky. Praha : ASPI, a. s., 2005, str. 143.

V roce 2005 došlo k navýšení procentního podílu krajů na sdílených daních na 8,92 %. I když tedy zákon o rozpočtovém určení daní sice vymezuje krajům určité podíly na daních, přesto však zůstává výrazný podíl státních dotací na rozpočtech krajů.

Výdaje z rozpočtu kraje

V § 10 zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů jsou uvedeny výdaje rozpočtu krajů. Z rozpočtu kraje jsou hrazeny následující výdaje: závazky vyplývající z poslání kraje a výdaje na činnost orgánů kraje, závazky

z uzavřených smluvních vztahů, dotace do rozpočtu obcí v kraji, závazky plynoucí ze spolupráce s jinými územními celky nebo s dalšími subjekty, úhrada úroků z přijatých půjček a úvěrů, výdaje na emise vlastních dluhopisů a na úhradu výnosů spojených s těmito emisemi, výdaje na podporu subjektů provádějících veřejně prospěšné činnosti a jiné výdaje

Pokud budeme analyzovat výdaje krajů, zjistíme, že běžné výdaje tvoří přes 90 %. Skoro polovina těchto výdajů pak plyne formou příspěvků příspěvkovým organizacím, které působí především v oblasti školství, zdravotnictví, sociální péče a kultury. Krajům tedy taktéž příliš prostředků na investice nezůstává, viz TAB. 3.

TAB. 3: Bilance příjmů a výdajů krajů v mil. Kč

| Ukazatel | Skutečnost k 31. 12. 2003 | Skutečnost k 31. 12. 2004 |
|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| Daňové příjmy | 11 395 | 12 580 |
| Nedaňové příjmy | 1 424 | 3 177 |
| Kapitálové příjmy | 237 | 342 |
| Dotace celkem | 82 761 | 84 614 |
| Příjmy celkem | 95 818 | 100 713 |
| Běžné výdaje | 84 961 | 88 385 |
| Kapitálové výdaje | 9 366 | 11 501 |
| Výdaje celkem | 94 327 | 99 886 |
| Saldo příjmů a výdajů | 490 | 827 |

Pramen: Územní rozpočty v roce 2004. Web: Veřejná správa online. [citováno 9. srpna 2006]. Dostupný z: <http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6181627>.

Budeme-li posuzovat celkové příjmy a výdaje, zjistíme, že na rozdíl od státního rozpočtu hospodaří kraje s vyrovnaným rozpočtem, resp. mírně přebytkovým rozpočtem.

Rozpočty obcí

Obce tvoří nejnižší jednotku územní samosprávy a taktéž se při sestavování řídí zákonem č. 250/2000 Sb.

Příjmy obcí

Příjmy obcí se příliš neliší od příjmů rozpočtů krajů, pouze na rozdíl od krajů mohou získávat dotace z rozpočtu krajů a také jim plynou veškeré výnosy z místních poplatků. Každoročně vydávaný zákon o státním rozpočtu upravuje finanční vztahy k obcím a výši příspěvku pro výkon státní správy. Největší část příjmů (přes 50 %) tvoří daňové příjmy. Obce získávají na celostátních daňových výnosech částku, která je upravena zákonem č. 243/2000 Sb., viz TAB. 4.

TAB. 4: Podíl obcí na celostátním hrubém výnosu (CHV) sdílených daní v %

| Druh daně | % podíl |
|---|---------|
| Daň z příjmů fyzických osob ze závislé činnosti | 22 |
| Daň z příjmů fyzických osob vybírané srážkou | 20,59 |
| Daň z příjmů fyzických osob z podnikání | 42,3 |

| Druh daně | % podíl |
|--|---------|
| Daň z příjmů právnických osob placená obcemi | 20,59 |
| Daň z přidané hodnoty | 20,59 |
| Daň z nemovitostí | 100 |

Pramen: Peková, J. Veřejné finance – úvod do problematiky. Praha : ASPI, a. s., 2005, str. 143.

Obce mohou získávat prostředky i z vlastní činnosti. Objem těchto prostředků je však již menší. Dle zákona č. 565/1990 Sb., o místních poplatcích, se jedná většinou o příjmy z následujících činností: pronájem z majetku, příjmy z prodeje neinvestičního majetku, příjmy z místních poplatků (poplatek ze psů, poplatek plynoucí za lázeňský nebo rekreační pobyt, poplatek stanovený za užívání veřejného prostranství, poplatek vybíraný ze vstupného, poplatek z ubytování, poplatek za povolení k vjezdu s motorovým vozidlem do vybraných míst, poplatek za výherní hrací automat, poplatek za komunální odpad a poplatek za stavební povolení).

Nejmenší objem již obce získávají z příjmů plynoucích z jiných veřejných rozpočtů, přičemž se většinou jedná o nárokovatelné a nenárokovatelné dotace ze státního rozpočtu. Přehled vývoje jednotlivých druhů příjmů obcí je uveden v TAB. 5.

Výdaje obcí

Struktura výdajů obcí se také příliš neliší od výdajů krajských rozpočtů. Výdaje obcí se člení na běžné a kapitálové. Největší část výdajů cca 2/3 tvoří výdaje běžné, které jsou použity na financování veřejných statků, viz TAB. 5.

Kapitálové výdaje tedy tvoří cca 1/3 veškerých výdajů. Tyto výdaje ovšem představují přibližně polovinu všech kapitálových výdajů plynoucích ze státního rozpočtu a územních rozpočtů dohromady (tj. z veřejných rozpočtů v nejužším vymezení). Při posuzování těchto dvou období můžeme konstatovat, že kapitálové výdaje obcí se postupně zvyšují, viz. TAB. 5.

TAB. 5: Příjmy a výdaje obecních rozpočtů v ČR (v mld. Kč a v %)

| PŘÍJMY / ROK | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000 | | 2001 | | 2002 | | 2003 | |
|-------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | mld. Kč | % | mld. Kč | % | mld. Kč | % | mld. Kč | % | mld. Kč | % | mld. Kč | % | mld. Kč | % |
| Daňové příjmy | 65,8 | 53,1 | 72,1 | 52,3 | 75,7 | 44,5 | 83,6 | 54,4 | 88,8 | 48,2 | 99,5 | 47,8 | 107,5 | 44,1 |
| Nedaňové příjmy | 21,3 | 17,2 | 23,1 | 16,8 | 24,2 | 14,3 | 24,6 | 17,6 | 23,0 | 12,4 | 23,8 | 11,4 | 22,8 | 9,3 |
| Kapitálové příjmy | 9,7 | 7,8 | 13,2 | 9,6 | 36,7 | 21,7 | 16,3 | 9,0 | 10,6 | 5,8 | 11,6 | 5,6 | 12,0 | 4,9 |
| Dotace | 27,1 | 21,9 | 29,5 | 21,3 | 32,8 | 19,5 | 38,0 | 19,0 | 61,8 | 33,7 | 73,3 | 35,2 | 101,6 | 41,7 |
| Příjmy celkem po konsolidaci | 123,9 | 100,0 | 137,9 | 100,0 | 169,4 | 100,0 | 162,5 | 100,0 | 184,2 | 100,0 | 208,2 | 100,0 | 243,9 | 100,0 |
| Běžné výdaje | 81,2 | 62,8 | 88,1 | 64,6 | 98,9 | 65,9 | 108,2 | 66,0 | 130,1 | 66,5 | 145,4 | 67,8 | 177,0 | 71,2 |
| Kapitálové výdaje | 48,0 | 37,2 | 48,2 | 35,4 | 51,1 | 34,1 | 55,8 | 34,0 | 65,3 | 33,5 | 68,9 | 32,2 | 71,5 | 28,8 |
| Výdaje celkem po konsolidaci | 129,2 | 100,0 | 136,3 | 100,0 | 150,0 | 100,0 | 164,0 | 100,0 | 195,4 | 100,0 | 214,3 | 100,0 | 248,5 | 100,0 |
| Saldo | -5,4 | | 1,6 | | 19,4 | | -1,4 | | -11,2 | | -6,1 | | -4,6 | |

Pramen: Liptáková, V. Právní postavení a finanční situace obcí v České republice. Web: Ministerstvo vnitra. [citováno 9. srpna 2006]. Dostupný z: www.mvcr.cz/odbor/reforma/priloha1.doc.

Na financování investic mohou obce získat nenávratné účelové kapitálové dotace ze státního rozpočtu nebo ze státních. Pokud obcím nestačí prostředky poskytnuté

z nenávratných půjček, mohou požádat o investiční úvěr. Tyto úvěry jsou většinou kryty emisí komunálních obligací. Situaci v ČR znázorňuje TAB. 6.

TAB. 6: Souhrnné údaje o zadluženosti obcí ČR (v mld. Kč)

| Ukazatel | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005* |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| úvěry | 2,5 | 4,9 | 8,7 | 11,6 | 13,5 | 18 | 17,6 | 18,4 | 22,6 | 27,3 | 35,2 | 38,5 | 39,6 |
| komunální obligace | - | 7,6 | 8,5 | 11,9 | 13,2 | 11,9 | 10,9 | 10,1 | 13,3 | 15,9 | 27,7 | 23,9 | 25,6 |
| přijaté finanční výpomoci a ostatní dluhy | 0,9 | 1,8 | 3,1 | 4,8 | 7,7 | 9,1 | 11,5 | 12,5 | 12,4 | 12,6 | 13,5 | 12,4 | 12,2 |
| Celkem | 3,4 | 14,3 | 20,3 | 28,3 | 34,4 | 39 | 40 | 41 | 48,3 | 55,8 | 70,4 | 74,8 | 77,4 |

* udává stav k 30. 6. 2006

Pramen: Hospodaření rozpočtů územních samosprávných celků za 1. pololetí 2005. Web: Ministerstvo financí. [citováno 1. prosince 2006]. Dostupný z:

www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/PPSR_2005Q2_III_doc.doc.

Z výše uvedených údajů je zřejmé, že dochází k výraznému nárůstu zadluženosti obcí. Od roku 1993 došlo k nárůstu zadluženosti obcí o 74 mld. Kč, což může být v budoucnu značnou zátěží obecních rozpočtů.

Závěr

V příspěvku jsem se zabývala analýzou obecních a krajských rozpočtů. Ačkoliv se nám mohou oba dva druhy územních rozpočtů na první pohled zdát podobné, existují mezi nimi výrazné rozdíly.

Hlavní příjem krajských rozpočtů tvoří přijaté dotace ze státního rozpočtu, u obecních rozpočtů se poměr jednotlivých příjmů během sledovaného období vyvíjel, avšak na prvním místě se umístil příjem z daní. Obce na rozdíl od krajských rozpočtů získávají z daní daleko vyšší podíl a navíc si ponechávají plnou výši prostředků vybraných na dani z příjmů. Kraje jsou tedy daleko více závislé na prostředcích ze státního rozpočtu.

U výdajů můžeme říci, že kraje vydávají průměrně 10 % celkových výdajů na kapitálové účely, u obcí je tento podíl daleko vyšší, i když ve sledovaném období dochází k postupnému snižování těchto výdajů. Průměrně obce použijí na investice jednu třetinu svých celkových výdajů.

Komparace celkových příjmů a výdajů krajů a obcí vychází v neprospěch rozpočtů obcí. Kraje se snaží hospodařit s vyrovnaným rozpočtem, kdežto obce hospodaří deficitně. Díky této skutečnosti se u obcí výrazně navýšila dluhová služba, od roku 1993 po současnost vzrostla přibližně dvaadvacetkrát.

Ačkoliv je v současné době snahou zvýšit nezávislost jednotlivých nižších územně správních celků, je v tomto případě velmi obtížné rozpočty krajů a obcí označit za finančně soběstačné. I když byly v této skutečnosti provedeny v roce 2005 úpravy právních norem, které měly soběstačnost krajů a obcí zvýšit, zůstávají nadále pro tyto rozpočty omezujícím faktorem vysoké investiční nároky a narůstající dluhová služba.

Použitá literatura

- (1) LIPTÁKOVÁ, V. *Právní postavení a finanční situace obcí v České republice*. Web: Ministerstvo vnitra. [citováno 9. srpna 2006]. Dostupný z: www.mvcr.cz/odbor/reforma/priloha1.doc.
- (2) PEKOVÁ, J. *Veřejné finance – úvod do problematiky*. Praha : ASPI, a. s., 2005. s. 528. ISBN 80-7357-049-1.
- (3) Hospodaření rozpočtů územních samosprávných celků za 1. pololetí 2005. Web: Ministerstvo financí. [citováno 1. prosince 2006]. Dostupný z: www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/PPSR_2005Q2_III_doc.doc
- (4) Územní rozpočty v roce 2004. Web: Veřejná správa online. [citováno 9. srpna 2006]. Dostupný z: <http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6181627>.
- (5) Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů.
- (6) Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů.
- (7) Zákon č. 565/1990 Sb., o místních poplatcích.

Kontakt:

Ing. Eva Tomášková, Ph.D.

Právnická fakulta MU

Veveří 70, 611 80 Brno

tel.: 549 497 730, e-mail: eva.tomaskova@law.muni.cz

METODY A NÁSTROJE PRŮMYSLOVÉHO INŽENÝRSTVÍ A JEJICH VYUŽITÍ V PROBLÉMOVÝCH OBLASTECH VÝROBNÍHO PODNIKU

Martina Ublová, Lilia Dvořáková, Helena Aschenbrennerová, Milan Pinte

Klíčová slova:

Průmyslové inženýrství - metody a nástroje řízení výroby - problémy podniků – konkurenceschopnost - Ishikawův diagram - diagram rybí kosti

Key words:

Industrial ingeneering - methods and tools of production management - enterprise problems – competitiveness - Ishikawa diagram - fishbone diagram.

Abstract:

The goal of this paper is an identification of the present enterprise problems. In the paper are introduced the possibilities of solution of these problems – direct application of methods and tools of industrial engineering. In the conclusion of the paper there is worked out the summary table with possible application of these methods.

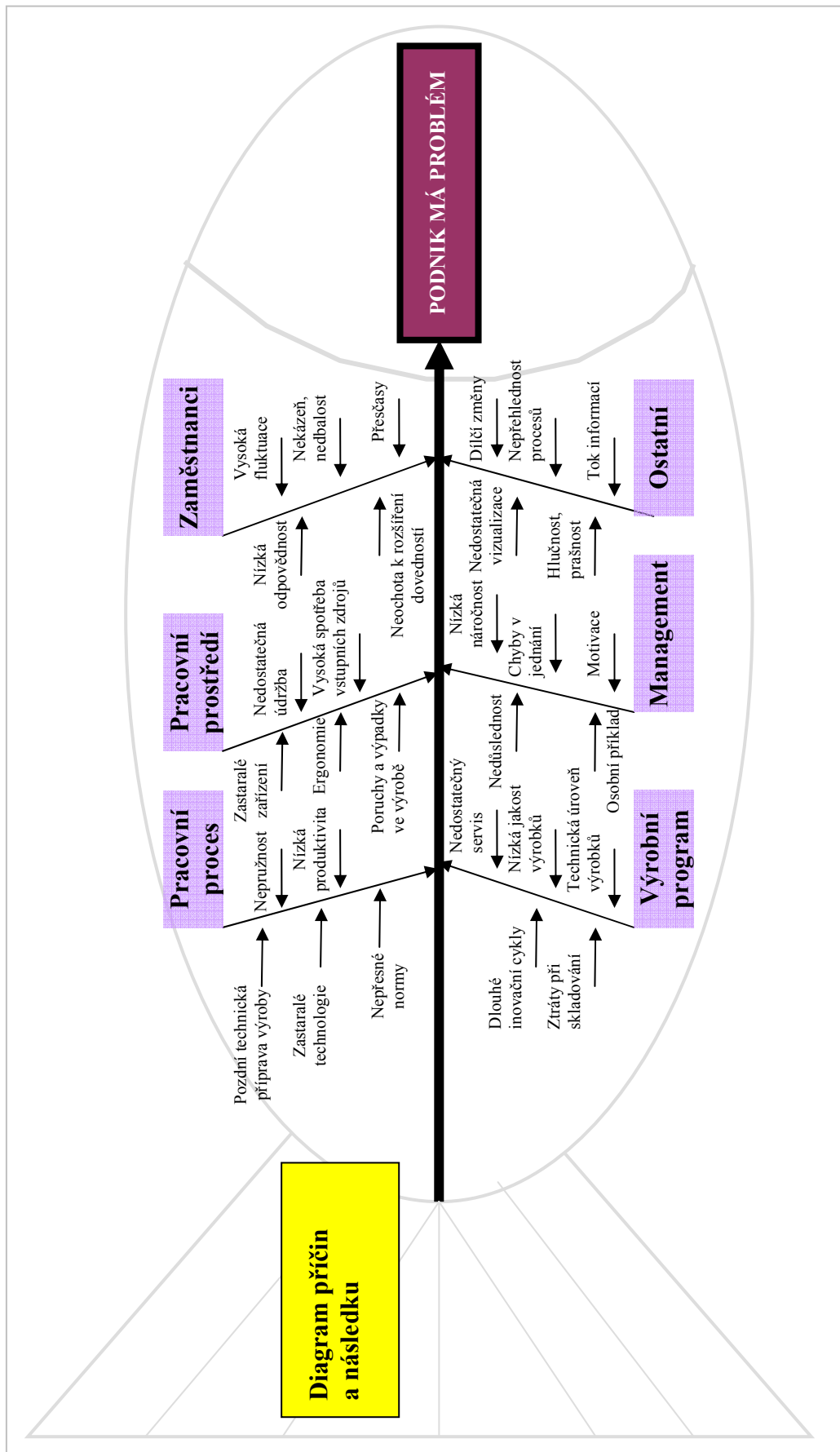
Úvod

Celý svět prochází od fragmentovaných trhů k trhu globálnímu, v kterém se klade důraz na vysokou produktivitu a konkurenceschopnost podniků. Aby tyto podniky přežily, musí si osvojit metody a nástroje, které jim umožní začlenit se do podnikatelského prostředí a v tomto prostředí se také udržet.

Metody a nástroje, které nabízí průmyslové inženýrství, z velké části vychází z japonského přístupu k řízení podniků a podnikových procesů. Podniky však při jejich implementaci nesmí odradit kulturní rozdíly mezi jednotlivými zeměmi. Při řešení konkrétních problémů v podniku či při projektování výrobního systému, nemusí však podnik vycházet z přesné podoby japonských či jiných stylů řízení. Jediné, co se od aplikací těchto metod očekává je, že podnik vyřeší své současné problémy a dosáhne tím také lepších výsledků.

1 Společné problémy podniků

Řada úspěšných podniků již dokázalo, že řešení problémů je možné, dokud jsou ještě zvládnutelné. K tomu je však zapotřebí **předvídat** tyto problémy, respektive změny působící na podnik, které následně dané problémy vyvolávají. Problémy, se kterými se potýkají nejen podniky na území České republiky, ale i podniky působící na zahraničních trzích, jsou schématicky zobrazeny na *obr. 1*.



OBR. 1: Problémy výrobních podniků

Pro lepší přehlednost byl využit **Ishikawův diagram**, někdy označovaný jako **Diagram rybí kostry** či **Diagram příčin a důsledku**. Na obrázku jsou systematicky zachyceny hlavní příčiny, které vyvolávají určitý podnikový problém. Problémy, s kterými se podnik potýká jsou uspořádány do šesti hlavních skupin:

1. Pracovní proces
2. Pracovní prostředí
3. Zaměstnanci
4. Výrobní program
5. Management (řízení)
6. Ostatní

V rámci každé skupiny byly definovány konkrétní problémové oblasti, které ať již přímo či nepřímo, zapříčiňují snížení produktivity a konkurenceschopnosti podniku. Na daném obrázku je zobrazen pouze výběr těch nejvýznamnějších.

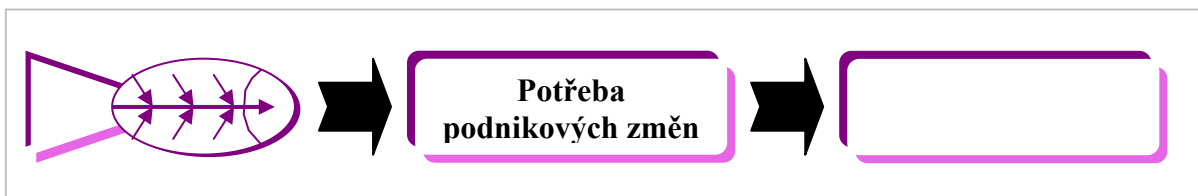
Mezi hlavní vlivy působící na konkurenceschopnost podniku se nejčastěji uvádí styl řízení a odborná kompetentnost vedení (management), pružnost reakcí na požadavky trhu, získat informace Just-in-Time, dokonalá standardizace výrobku a výroby, stavebnicovost, péče o zaměstnance, permanentní školení na všech úrovních apod.

2 Metody a nástroje průmyslového inženýrství

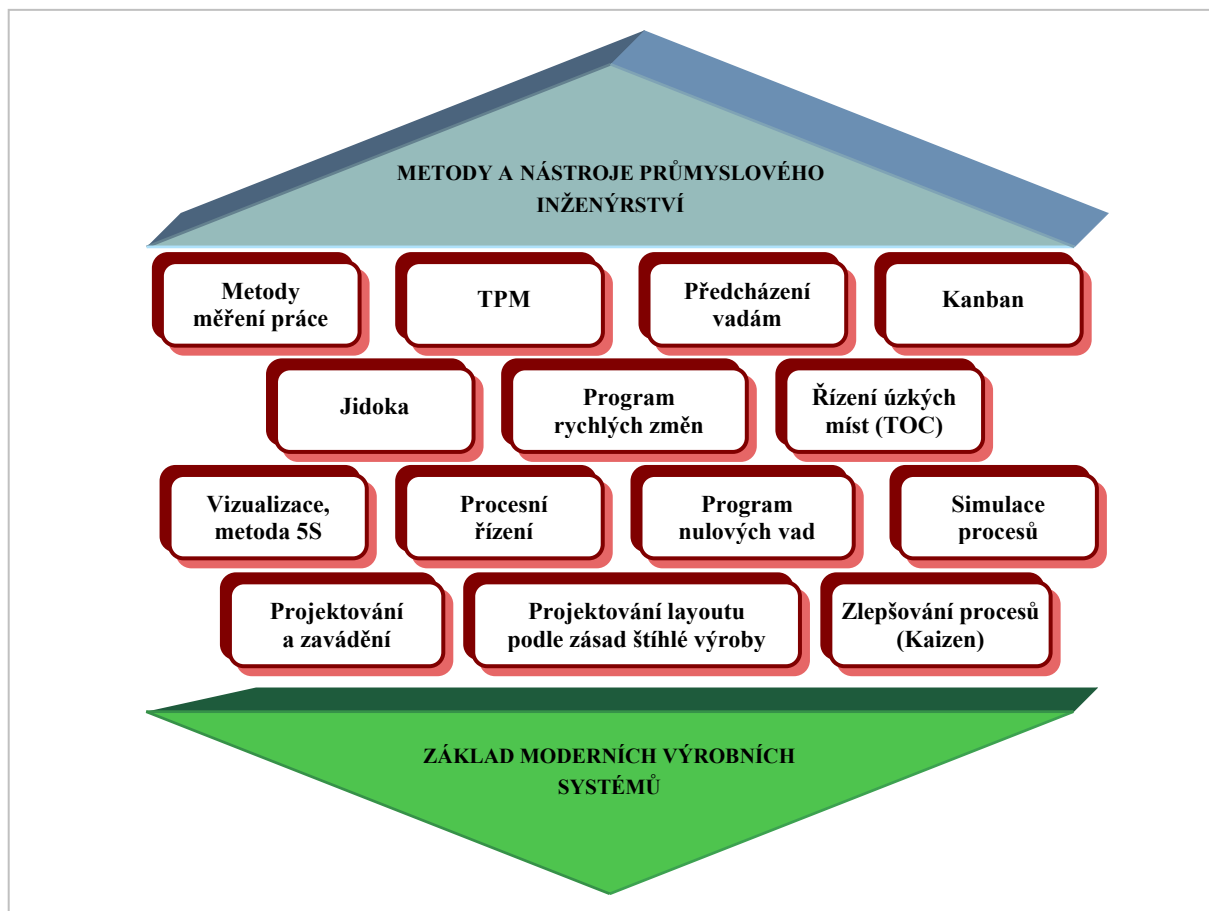
Problematika průmyslového inženýrství představuje složitý systém, který vyžaduje komplexní systémové řešení jednotlivých definovaných problémů. Především se využívá týmové práce.

Při řešení daných problémů si musí podnik projít určitými fázemi, kde prvotní fází je uvědomit si, že změna, která plyne z řešení konkrétních problémů ve společnosti, je nezbytná a potřebná – obr. 2.

OBR. 2: Identifikace problémů a jejich řešení



Metody a nástroje průmyslového inženýrství reprezentují změny v oblasti přístupu k řešení jednotlivých problémů a situací, které jsou před podnik postaveny. Mnohé z těchto metod jsou součástí průmyslového inženýrství. **Podniky se musí snažit vyvíjet i vlastní metody a nástroje.** Některé budou možná přetrvávat jen krátce, ale jiné se stanou trvalými nástroji výrobního managementu. V obou případech si ale podniky musí uvědomit, že **pouze tak je možné, aby se podnik odlišil od své konkurence** a získal tak svoji konkurenční výhodu. To, jak by mohl výrobní systém podniku vypadat v současných podmínkách je zobrazeno na obr. 3.



OBR. 3: Metody a nástroje průmyslového inženýrství

Uvedené metody a nástroje lze využít ve fázi návrhu výrobku a výrobního procesu, při jeho zavádění do výroby a také při zvyšování produktivity a při soustavném zlepšování podnikových procesů. Je možné je považovat za skutečné zbraně v rámci konkurenčního boje. Možnost využití jednotlivých metod a nástrojů průmyslového inženýrství v jednotlivých podnikových oblastech je shrnuta v tab. 1. Veškeré tyto metody (kromě metod distribučních) jsou využívány v oblasti plánování a řízení výroby a z této oblasti byly postupně přejaty i do ostatních podnikových oblastí.

| Oblasti | Nákup | Mat. tok Doprava | Skladování Komisionář- ství | Plánování a řízení výroby | Distribuce |
|-----------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|---|-------------------------------------|
| KAIZEN | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| BPR | | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TOC | | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TQM | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SIX SIGMA | | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |

| Oblasti | Nákup | Mat. tok Doprava | Skladování Komisionář- ství | Plánování a řízení výroby | Distribuce |
|------------------------|-------------------------------------|---|---|---|-------------------------------------|
| FMEA | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| JIDOKA | | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| TPM | | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| SMED | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| 5S | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| VIZUÁLNÍ MANAGEMENT | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| POKA-YOKE | | | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| FTA | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| LEAN PRODUCTION | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| FRAKTÁLOVÁ VÝROBA | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| MRP I, MRP II, MRP III | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| APS | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | |
| KANBAN | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| CRM | | | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> |
| JIT | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> |
| BOA | | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> | |
| QR | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | | <input checked="" type="checkbox"/> |
| ECR | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | | <input checked="" type="checkbox"/> |
| H&S | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | | <input checked="" type="checkbox"/> |
| SCM | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | |
| DRP | | <input checked="" type="checkbox"/> | <input checked="" type="checkbox"/> | | <input checked="" type="checkbox"/> |

TAB. 1: Využití metod a nástrojů průmyslového inženýrství v jednotlivých podnikových oblastech

Závěr

Podniky musí soustředit svoji pozornost nejen na identifikaci problémových oblastí, ale především na prevenci, tzn. věnovat včas pozornost příznakům. Při plánování a uskutečňování změn plynoucích z implementace metod a nástrojů průmyslového inženýrství je nutné určit, CO se má danými metodami a nástroji zlepšit a teprve potom se zabývat otázkou, JAK to udělat.

Použitá literatura:

- (1) FIALA, P. *Modelování a analýza produkčních systémů*. Praha: Professional Publishing, 2002. ISBN 80-86419-19-3
- (2) HICKS, P. E. *Industrial Engineering and Management. A new perspective*. McGraw-Hill. New York 1994
- (3) IMAI, M. *Kaizen. Metoda, jak zavést úspornější a flexibilnější výrobu v podniku*. Computer Press,, Brno 2004. ISBN 80-251-0461-3
- (4) TURNER., C. W. *Introduction to industrial and systems engineering*. Prentice Hall 1992. ISBN 0134817893

Kontakt:

Ing. Martina Ublová
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.:377 638 414, e-mail: ublova@kpv.zcu.cz

Doc. Ing. Lilia Dvořáková, CSc.
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.: 377 638 400, e-mail: ldvorako@kpv.zcu.cz

Ing. Helena Aschenbrennerová
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.: 377 638 415, e-mail: helen@kpv.zcu.cz

Ing. Milan Pinte, Ph.D
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.: 377 638 416, e-mail: pinte@kpv.zcu.cz

PRIVATISATION OF ENTERPRISES IN POLAND IN 1990-2004

Stanisław Urban

Keywords:

privatisation of state-owned enterprises - ownership transformations - commercialisation - indirect privatisation - direct privatisation

Abstract:

One of the most significant events in the Polish economy in recent years was privatisation of state-owned enterprises. Privatisation is carried out with the use of three methods: commercialisation, direct privatisation and liquidation. Two basic ways of privatisation can be distinguished: indirect and direct privatisation. In 1990-2004, the total number of 7165 enterprises was privatised in Poland with the use of all methods of privatisation. Privatisation of state-owned enterprises constituted an important element of political system transformations in Poland. In general, the privatisation of state-owned enterprises carried out in Poland so far is positively assessed.

1. Introduction

Transformation of state-owned enterprises into private ownership, i.e. privatisation of the economy, is regarded as the basic condition of developing and strengthening the market economy mechanisms. One of the ways of privatisation is setting up and developing new private enterprises with different legal forms.

In most cases, privatisation of state-owned enterprises allowed them to survive in a modified form of ownership. Many privatised enterprises go through the time of dynamic development. It is important that low-effective state ownership was replaced with high-effective private ownership.

2. Directions in ownership transformations of state-owned enterprises

The privatisation mechanism for state-owned enterprises is set forth in the Act of 30 August 1996, and in many previous regulations. Privatisation of state-owned enterprises is carried out with the use of three methods (Statistical Yearbook of 2005):

1. commercialisation, i.e. transformation of an enterprise:
 - into a sole-shareholder company of the State Treasury for the purpose of:
 - indirect (capital) privatisation through the sale of stocks or shares,
 - contribution of stocks or interests to the National Investment Funds,
 - with the use of other methods,
 - into a company with participation of creditors, formed as a result of conversion of receivables into shares (till 30.04.2004),
2. direct privatisation consisting in disposal by a founding body (sale, contribution to a company, letting for paid use),
3. liquidation of an enterprise for economical reasons.

There can be distinguished two basic ways of the privatisation: indirect and direct privatisation.

The direct privatisation consists in commercialisation, i.e. transformation of a state-owned enterprise into a sole-shareholder company of the State Treasury (a joint stock or limited liability company), and then disposal of stocks (shares) in this company by the State Treasury. Full privatisation takes place only then, when all stocks (shares) of the

State Treasury are transferred to private physical or legal persons. Large and medium-sized enterprises, which are difficult to be privatised in a direct way, were subjected to indirect privatisation.

Commercialisation constitutes an intermediate stage of privatisation. It enables sale of an enterprise in fractional parts. Commercialisation brings about organizational and legal changes, mainly in the sphere of management. Previous management organs of an enterprise are replaced with the organs having the authorities set forth in the Commercial Code, specific for companies, i.e. the management board, supervisory board and general meeting of shareholders. The hitherto existing state-owned entities become similar to private companies, which creates an opportunity to improve the company management quality. The management of a company established as a result of commercialisation can also be commissioned to a physical or legal person in a form of a management contract (Lichtarski 1997).

Commercialisation of an enterprise aims at its privatisation. It can also be carried out for other purposes, e.g. for converting the receivables of an enterprise, changing the management mechanism, forming capital groups.

The stocks (shares) in a company, which belong to the State Treasury, are sold within the procedure of a public bid, public tender or negotiations conducted on the basis of an invitation. It should be emphasized that the employees of a commercialised enterprise, as well as farmers and fishermen, who are economically related to the privatised enterprise in a permanent way, are entitled to acquire up to 15% of stocks (shares) free of charge.

Direct privatisation is based on one mechanism, i.e. sale of stocks or shares. Direct privatisation can be carried out in three ways: through sale of an enterprise, contribution of the enterprise to a company, and letting the enterprise for paid use. Sometimes, the direct privatisation is carried out using combinations of these methods. Direct privatisation is useful in ownership transformations of small and medium-sized enterprises, the purchase price of which does not exceed the own funds of the buyers, backed by a credit, if need be.

It is also possible to buy an enterprise by instalments. The sale takes place through public tender or negotiations conducted on the basis of a public invitation. In this case, the employees will not receive any shares, however a sum up to 15% of the price of the enterprise will be transferred to the company's welfare fund.

Privatisation of an enterprise through contributing it to a company consists in establishing a company of the State Treasury with participation of domestic and foreign entities, and then disposing the State Treasury's stocks (shares) in this company in the same way as in the case of indirect privatisation. There are also companies formed by the State Treasury and employees, with guaranteed, successive taking over the stocks (shares) of the State Treasury by the employees.

Letting an enterprise for paid use takes place on the basis of a contract and can be made in a form of a lease with the sale option (right of pre-emption) or a lease with gradual buyback.

3. The results of privatisation

The results of privatisation of state-owned enterprises in Poland are given in the tables below. The quoted figures indicate the enormity of the work performed in connection with privatisations and their effects. In 1990-2004, the total number of 7165 enterprises was privatised in Poland (Table 1). The enterprises were commercialised mainly by

their conversion into sole-shareholder companies of the State Treasury. The process of direct privatisation covered the largest number of enterprises, while 1852 enterprises were subjected to liquidation, out of which more than the half was liquidated successfully. 1654 agricultural enterprises were incorporated into the Agricultural Property of the State Treasury. It should be emphasized that the property of most liquidated state-owned enterprises was privatised. Former state-owned agricultural enterprises were also generally privatised.

In Table 2, the forms and specializations of the privatised enterprises have been presented. Generally, the privatisation covered industrial, construction and trade enterprises as well as real estate servicing agencies. Privatisation of the industry was carried out in the greatest scope. The highest number of enterprises was privatised with the use of the direct method. Privatisations of the agricultural enterprises taken over by the State Treasury were not included in this table.

The employment level in the privatised enterprises as of 2004 was given in Table 3. The total number of 805 000 people was employed in these enterprises. Sole-shareholder companies of the State Treasury employed the highest number of people.

4. Economical and social effects of privatisation

Privatisation of state-owned enterprises in Poland constituted an important element of political system changes initiated in 1989 and transition into the market economy.

In general, the effects of privatisation of the Polish economy should be assessed positively. Private companies, operating more efficiently and adapted to the free market economy, replaced inefficient and inflexible state-owned enterprises.

Privatisation saved many state-owned enterprises from certain bankruptcy. It also resulted in putting to use the property of most former state-owned enterprises. Thanks to the privatisation, many jobs were saved. In place of ineffective enterprises, there were formed private enterprises, usually resilient and developing, making profits and paying taxes.

The processes of privatisation stimulated entrepreneurship among wide groups of the society. This allowed bringing into being a group of entrepreneurs, who are the first generation of company owners in Poland after transition into the capitalist system (Włodarczyk, Rydzewska-Włodarczyk 2002).

A large part of the society, including in particular the employees of state-owned enterprises, theorists and practitioners of economy as well as politicians, is interested in the problem of privatisation, its scope, pace and methods. This results from the economic and social significance of this process. It is important that these processes are improved, and they must protect the national property against devastation, degradation and theft.

Privatised enterprises are generally more efficient economically, better adjusted to the changing market requirements, more flexible, and are adapting more easily to the changing environment. In general, the privatisation of state-owned enterprises carried out in Poland so far is positively assessed. But there were also cases of faulty preparation of privatisation and mistakes in its carrying out, as well as negative effects resulting from privatisation of some enterprises.

5. Conclusion

The privatisation of state-owned enterprises in Poland carried out in the period after 1989 caused ownership changes in a considerable part of the national property. Privatisation of the state property constituted an important element of the system transformations in Poland. It provided the basis for establishment of numerous private enterprises, which are developing dynamically. The process of privatisation constituted and still constitutes an important incentive stimulating the development of both individual and collective entrepreneurship.

The evaluation of the carried out privatisation processes is not easy and cannot be unambiguous. Undoubtedly, the privatisation should be generally assessed as positive. However, there were also cases of badly executed privatisation, burdened with numerous mistakes. However, such mistakes cannot diminish the benefits resulting from privatisation of state-owned enterprises.

References:

- (1) LICHTARSKI, J. (red.) *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*. Publishing House of Wrocław University of Economics, 1997
- (2) *Statistical Yearbook. 2005*, GUS Warszawa, 2005
- (3) WŁODARCZYK, M., RYDZEWSKA-WŁODARCZYK, M. Rola władz lokalnych w rozwoju przedsiębiorczości. (in:) *Wykorzystanie lokalnych i regionalnych czynników w społeczno - gospodarczej aktywizacji obszarów wiejskich, volume 1*, Agricultural University of Szczecin , 2003

Contact:

Prof. Stanisław Urban

Oskar Lange University of Economics

Institute of Economic Sciences

Chair of Economics and Organization of Food Production

ul. Komandorska 118/120, 53-345 Wrocław

Telephone +0048 71 36-80-508, e-mail: stanislaw.urban@ae.wroc.pl

Table 1. State-owned enterprises covered by the process of privatisation in 1990-2004

| Specification | Quantity |
|---|----------|
| Total | 7165 |
| Commercialised enterprises: | |
| converted into sole-shareholder companies of the State Treasury | 1555 |
| converted into the companies with participation of creditors | 14 |
| covered by direct privatisation | 2090 |
| including privatised | 2015 |
| Subjected to liquidation | 1852 |
| including liquidated | 961 |
| Incorporated into the Agricultural Property of the State Treasury | 1654 |

Source: Statistical Yearbook 2005. GUS Warszawa, 2005, p.704

Table 2. Forms of privatised enterprises and their specializations

| Specification | Companies formed in consequence of commercialisation | Enterprises privatised with the use of the direct method | Companies formed on the basis of directly privatised state-owned enterprises | Companies formed in consequence of commercialisation and contribution of the property of state-owned enterprises |
|---|--|--|--|--|
| Total | 1515 | 2015 | 1782 | 1173 |
| Agriculture, hunting, and forestry | 1 | 34 | 27 | - |
| Fishery | 2 | - | - | - |
| Industry | 1133 | 770 | 621 | 853 |
| Construction industry | 121 | 453 | 400 | 85 |
| Trade and repairs | 68 | 337 | 369 | 59 |
| Hotels and restaurants | 7 | 13 | 15 | 8 |
| Transport, inventory management, communications | 82 | 147 | 108 | 91 |
| Financial brokerage | 2 | 1 | 1 | - |
| real estate and company servicing | 68 | 253 | 234 | 44 |
| Health care and social assistance | 24 | - | - | 24 |
| Services | 7 | 6 | 6 | - |
| Education | - | 1 | 1 | - |

Source: Statistical Yearbook 2005, GUS Warszawa, 2005, p.704-707

Table 3. The employment level in the privatised economic entities in 2004

| Specification | Total (in thousands) |
|--|----------------------|
| Total including: | 805.3 |
| Sole-shareholder companies of the State Treasury formed in consequence of commercialisation of state-owned enterprises | 234.9 |
| Companies formed in consequence of indirect (capital) privatisation including those with participation of foreign capital | 219.5 75.2 |
| Companies participating in the National Investment Fund (NFI) programme | 111.0 137.5 |
| Employee-owned companies | 44.0 |
| Companies with participation of the State Treasury, formed by contribution of the property of state-owned enterprises - directly privatised and liquidated including those with participation of foreign capital | 13.0 |

Source: Statistical Yearbook 2005, GUS Warszawa 2005, p.709

ČESKÁ NÁRODNÍ BANKA JAKO INSTITUCE PODPORUJÍCÍ EKONOMICKÝ RŮST A PROSPERITU PROSTŘEDNICTVÍM PÉČE O CENOVOU STABILITU

Kateřina Váhalová

Klíčová slova:

Česká národní banka - měnová politika - cílování inflace – inflace - cenová stabilita

Key words:

Czech National Bank - monetary policy - Inflation targeting – Inflation - price stability

Abstrakt:

The main objective of the Czech National Bank is a care about price stability. Currency stability has an internal dimension (the price stability) and an external (the exchange stability). The priority objective of the central banks is first of all the internal dimension of the currency stability – the price stability, i.e. a creation of low inflation background in economy. Fruition and maintenance of the price stability is a stable contribution of the central bank to the creation of the conditions for a sustainable economic growth. Target of low and stable inflation is set by experience, that high and unstable inflation causes harm to economy. High inflation rate and more over its' expressive fluctuation causes economical insecurity and forces fund possessors to aim for short-term projects. However, economic growth presumes long-term investments orientation first.

REŽIM CÍLOVÁNÍ INFLACE

Počínaje rokem 1998 přešla Česká národní banka k přímému cílování inflace (tomuto režimu předcházela režim měnové politiky založený na kursovém závěsu, později režim cílování peněžní zásoby).

Princip řízení cenového vývoje prostřednictvím cílování inflace spočívá v přijetí a vyhlášení inflačního cíle a uskutečňování potřebných měnově-politických opatření na základě inflačních prognóz. Vychází se z poznatku, že měnová opatření v podobě především změny úrokových sazeb ovlivňují inflaci s určitým časovým zpožděním. V podmínkách české ekonomiky je za časový horizont nejúčinnější transmise považováno období 4 – 6 čtvrtletí.

Pro cenový vývoj v letech 1998 – 1999 byla charakteristická poměrně rychlá dezinflace (míra inflace se snížila z 10,7 % v roce 1998 na 2,1 % v roce 1999). Tento fakt lze přičíst následujícím faktorům: extrémní pokles světových cen potravin a surovin, to vedlo k podstřelení inflačního cíle ve výši přibližně 3 %. Dalším neopomenutelným faktorem je pokles výkonu ekonomiky. Tento významný pokles inflace umožnil centrální bance razantně snižovat úrokové sazby.

Naopak rok 2000 a 2001 zaznamenal zrychlování inflace směrem k inflačnímu cíli ČNB. Míra inflace v roce 2000 dosáhla hodnoty 3,9 % a v roce 2001 hodnoty 4,7 (Inflační cíle naproti tomu byly stanoveny pro rok 2000 ve výši 3,5 – 5,5 %, pro rok 2001 pak ve výši 2 – 4 %). Tento vývoj byl zpočátku způsoben růstem dovozních cen, především ropy a dále depreciací kurzu koruny k dolaru. Od druhé poloviny roku 2000 je možné přičíst růst míry inflace růstu cen potravin na domácím trhu.

Přijetí Dlouhodobé měnové strategie Českou národní bankou znamenalo významné přizpůsobení měnové politiky novým podmínkám. Strategie současně vycházela z potřeby stanovit dlouhodobý inflační cíl tak, aby odpovídal strategii našeho začleňování do evropských struktur. Dlouhodobý inflační cíl byl formulován jako dosažení meziročního růstu čisté inflace na úrovni $2 \% \pm 1$ procentního bodu v roce 2005.

V důsledku odkladu pravidelného ročního zvyšování regulovaných cen a úprav nepřímých daní (které byly stanoveny jako jedna z podmínek vstupu České republiky do Evropské unie) došlo v roce 2003 dokonce k dočasnému snížení hladiny spotřebitelských cen (ekonomika vykazovala 0,10% míru inflace).

V roce 2002 byly provedeny změny v režimu cílování inflace, resp. ve stanovování inflačních cílů. Do té doby byly inflační cíle vyhlášeny jako dosažení meziročního růstu tzn. čisté inflace ke konci příslušného roku (např. pro rok 2001 rozmezí od 2 do 4 %). V zájmu zvýšení transparentnosti inflačních cílů rozhodla bankovní rada, že inflační cíle budou stanoveny pro celkovou inflaci ve formě lineárního pásma (toto pásmo představuje období od roku 2002 až do roku 2005, kde byl inflační cíl stanoven v rozmezí od 1 do 3 %).

Následující tabulka představuje vývoj inflace od roku 1998, kdy byl tento režim nastartován .

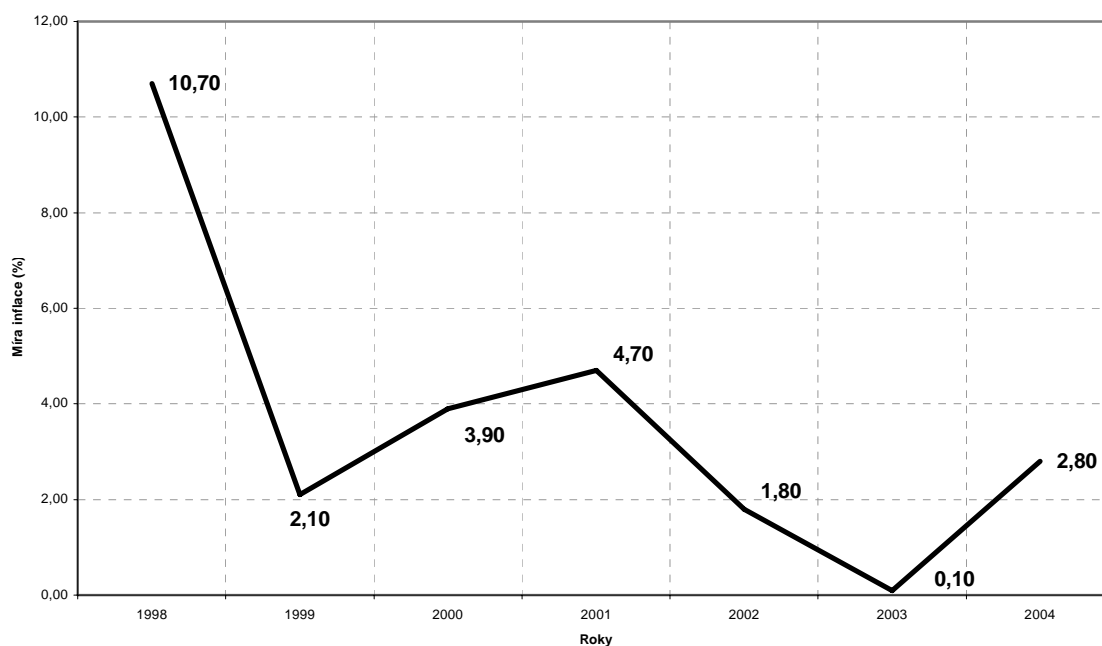
TAB. 1: Vývoj inflace v České republice v letech 1998 – 2004 (míra, %)

| Rok | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|---------------------------|-------|------|------|------|------|------|------|
| Míra inflace ¹ | 10,70 | 2,10 | 3,90 | 4,70 | 1,80 | 0,10 | 2,80 |

Pozn.: 1 roční klouzavý průměr, %

Zdroj: [1]

GRAF 1: Vývoj inflace v České republice v letech 1998 – 2004 (míra, %)



Zdroj: [1], vlastní zpracování

Z tabulky a grafu č. 1 je patrné, že od roku 1999 došlo k významnému poklesu inflace v ČR. Tento jev je možné, kromě jiného, dávat do souvislosti se změnou strategie měnové politiky České národní banky, která v roce 1998 přešla od kursového závěsu a cílování peněžní zásoby k přímému cílování inflace.

Úspěšnost strategie cílování inflace v České republice je možné zhodnotit na základě porovnání skutečně dosahovaných hodnot inflace se stanovenými inflačními cíly. Tuto situaci znázorňuje tabulka a graf č. 2.

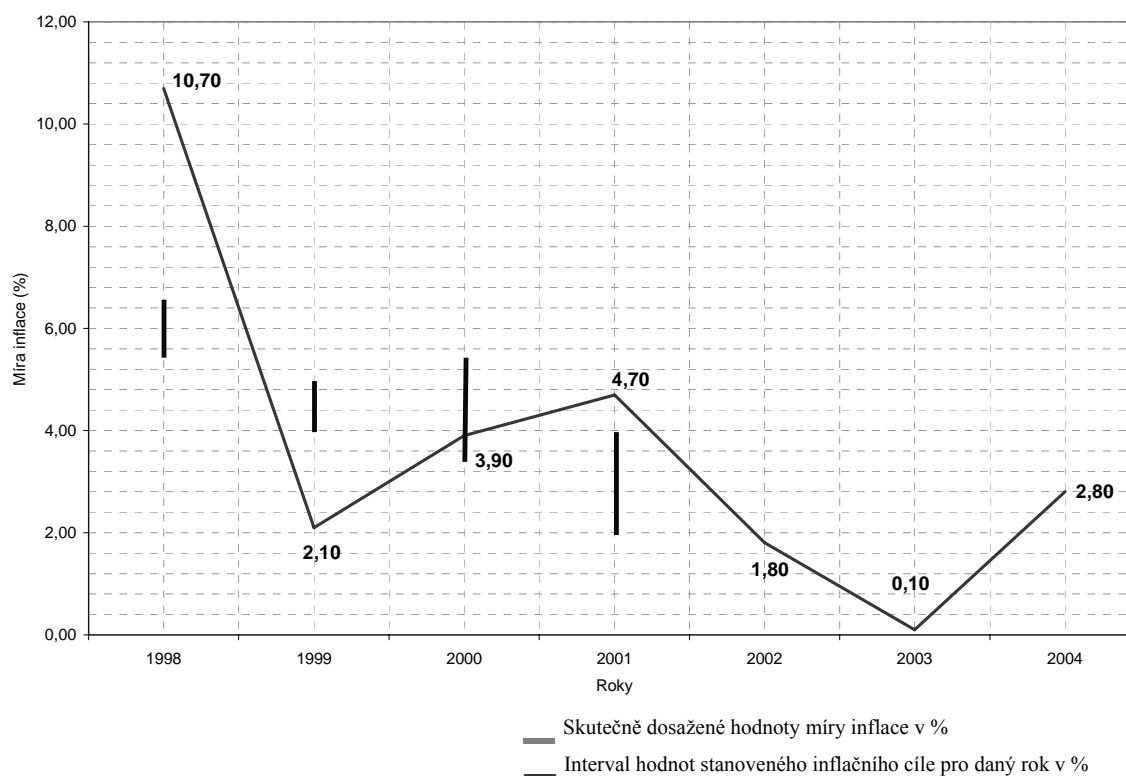
TAB. 2: Vývoj inflace a inflačního cíle v České republice v letech 1998 – 2004 (míra, %)

| Rok | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
|---------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------|------|------|--------------|
| Inflační cíl | 5,5 - 6,5 | 4,0 – 5,0 | 3,5 – 5,5 | 2,0 – 4,0 | | | | 1,0 – 3,0 |
| Míra inflace ¹ | 10,70 | 2,10 | 3,90 | 4,70 | 1,80 | 0,10 | 2,80 | 2 |

Pozn.: 1 roční klouzavý průměr, %, 2 údaj není k dispozici

Zdroj: [1]

GRAF 2: Vývoj inflace a inflačního cíle v České republice v letech 1998 – 2004 (míra, %)



Zdroj: [1], vlastní zpracování

Z grafu je zřejmé, že České národní bance se, až na výjimku v roce 2000 nedařilo plnit inflační cíl. Rok 1998 představuje ve sledovaném období největší odchylku skutečných hodnot inflace od stanovených inflačních cílů. Nepříznivý vývoj mohl být způsoben

ještě „pozůstatky“ měnových turbulencí a následných inflačních tlaků z předešlého roku.

Z vývoje inflace a inflačních cílů je zřejmé a pochopitelné, proč centrální banka v roce 2002 přistoupila k přeformulování inflačního cíle a to v časovém horizontu roku 2005 (1 – 3 %) v podobě průběžného rovnoměrně klesajícího pásma. O rovnoměrném poklesu se v tomto případě nedá příliš hovořit. Tento předpoklad narušuje zejména míra inflace v roce 2003. Budoucí prognóza však vychází pro Českou národní banku příznivě. Míra inflace dosáhla v roce 2004 2,8 %, pohybuje se tedy ve stanoveném rozmezí. V případě, že nedojde k významným událostem v podobě např. masivního růstu cen energií (v tom případě bude aplikován institut výjimek z plnění inflačního cíle), mohla by Česká národní banka dostát svého závazku v podobě již výše zmíněného inflačního cíle.

OMEZUJÍCÍ FAKTORY PŘI REALIZACI REŽIMU CÍLOVÁNÍ INFLACE

I přes skutečnost, že česká ekonomika splňovala předpoklady pro uplatňování režimu cílování inflace, objevily se specifické okolnosti a omezení, které implementaci daného schématu komplikovaly:

- v podmínkách české ekonomiky se jednalo o dezinflaci z úrovně dvoumístné hodnoty cenových indexů k nízkoinflační hladině,
- Česká republika se nadále nacházela v procesu transformace se znaky nedokončené restrukturalizace a pokračujícími institucionálními změnami. Klíčovým omezením však byla skutečnost, že nebyl ukončen proces zásadní nápravy regulovaných cen a neexistoval ani časový harmonogram pro tento proces,
- vysoký stupeň otevřenosti české ekonomiky v reálné i finanční sféře byl předzvěstí značného tlaku na devizový kurs a externích šoků na vývoj domácí cenové hladiny.

Výše zmíněné skutečnosti, které v české ekonomice nastaly však nejsou relevantním argumentem zpochybňujícím zavedení cílování inflace na území České republiky. Tyto okolnosti, charakteristické pro státy v podmínkách malé otevřené ekonomiky a navíc v transformaci, představují nesporně komplikující faktory pro účinnost měnové politiky. Avšak není zcela přesné označit je za fatální omezení měnové politiky nejen v rámci režimu cílování inflace.

ZÁVĚR

Je možné konstatovat, že cílování inflace vneslo do rozhodování České národní banky určitý řád, pravidla a disciplínu. Zvýšila se předvídatelnost a srozumitelnost jejích reakcí na vývoj ekonomiky. Je možné tedy hovořit o zvýšené transparentnosti měnové politiky a prohloubení komunikace centrální banky s veřejností.

Zpráva o transparentnosti měnové a finanční politiky v České republice zpracovaná Mezinárodním měnovým fondem konstatuje, že „přechod k cílování inflace v České republice byl transparentní“ a že „prezentace a zveřejňování informací v souvislosti s výhledem inflace a návaznými měnové politickými rozhodnutími se blíží standardům vyspělých zemí“.

Významným přínosem přechodu na strategii cílování inflace je také vyhlášení kvantitativně vyjádřeného cíle, jímž se centrální banka zavazuje vůči veřejnosti.

Takovýto veřejný závazek formuje prostředí ovlivňující inflační očekávání účastníků trhu.

Česká ekonomika v tomto směru následovala zkušenost řady zemí, které před zavedením režimu cílování inflace byly rovněž nuceny opustit režim fixního kurzu. Vynucený odchod z kursového režimu Evropského měnového systému bezprostředně předcházel zavedení cílování inflace např. ve Velké Británii v říjnu 1992. Podobné zhroucení režimu fixního kurzu bylo zásadní příčinou přijetí rozhodnutí o cílování inflace ve Švédsku a Finsku začátkem roku 1993.

Použitá literatura:

- (1) *Česká národní banka* [online]. [cit. 1.4.2005].
Dostupné z www.cnb.cz/pdf/ws_infl_targ.pdf, [cit. 21.4.2005].
Dostupné z: www.cnb.cz/pdf/euro_13_01_05.pdf.
- (2) REVENDA, Z. *Centrální bankovnictví*. Praha: Management Press, 2001.
ISBN 80-7261-051-1.

Kontakt:

Ing. Kateřina Váhalová
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra financí a účetnictví
e-mail: katerina.vahalova@seznam.cz

STÁRNUTÍ OBYVATELSTVA ČR Z HLEDISKA EKONOMICKÉ ČINNOSTI A GENDERU

Jana Veselá, Petra Veselá

Klíčová slova:

Stáří – stárnutí – gender - sociální problém - důchodový systém

Key words:

Old age – ageing – gender - social problem - pension scheme

Abstract:

Ageing of the population currently becomes whole world problem. This process, inflicts since half of 20th century all countries and nowadays becomes unavoidable. Following long-term prognosis of the population development of the number of the age structure, the elderly share onto population will grow, the substantial aspect becomes growing share of over 70 years persons. In the western societies the old people and its increasing share becomes discussed as a social problem, having impact on a pension scheme.

1. Úvod

V současné době se stává jedním z celosvětových problémů stárnutí společnosti. Tento proces, který od poloviny 20. století postihuje ve větší či menší míře všechny země, je dnes nevyhnutelný. Podle dlouhodobých prognóz budoucího vývoje počtu a věkové struktury obyvatelstva bude podíl starších lidí v populaci stále narůstat, podstatným prvkem se stane především nárůst podílu osob v e věku nad 70.let. O starších lidech a jejich zvyšující se počtu se v západních společnostech hovoří jako o sociálním problému, především v souvislosti s důchodovým systémem.

Stárnutí obyvatelstva ČR z hlediska ekonomické činnosti a genderu

Vezmeme-li za hranici stáří věk odchodu do důchodu, pak podle výsledků SLDB 2001 žilo na území České republiky ve věku 60 a více let, neboli 15,3 % z celkového počtu mužů České republiky. Z celkového počtu těchto mužů bylo 87,2 % nepracujících důchodců a 8,6 % důchodců pracujících.

U žen je podíl osob v důchodovém věku vyšší než u mužů, což je způsobeno nejen nižší věkovou hranicí odchodu do důchodu pro ženy, ale také tím, že ženy žijí v průměru déle než muži, proto také stráví delší čas ve fázi důchodu. Žen ve věku 55 let a starších bylo 27,7 % z celkového počtu žen, z nich bylo celkem 89,1 % nepracujících důchodkyň a 5,7 % pracujících důchodkyň.

S rostoucím věkem lze pozorovat pokles intenzity ekonomické aktivity u osob obou pohlaví, výraznější je tento pokles ovšem u žen. Vyjádřeno v absolutních číslech, žen, které v důchodovém věku ještě pracují, je sice více než mužů, ale **intenzita ekonomické aktivity**¹⁾ je u žen ve věku 60 let a starších nižší než u mužů, což zároveň znamená, že i ve srovnatelných věkových kategoriích je v důchodu více žen než mužů.

Tab. 1 Ekonomicky aktivní osoby starší 50 let podle pohlaví a věkových skupin, ČR, 2001 (Economic activity of people over 50 by gender and age group, Czech Republic, 2001)

| Věková skupina | Celkem | | z toho pracující důchodci | |
|----------------|---------|------|---------------------------|-------------------------------|
| | abs. | v% | abs. | v % z počtu ekonom. aktivních |
| Muži | | | | |
| 50-54 | 358 502 | 89,4 | 5909 | 1,6 |
| 55-59 | 227 565 | 74,0 | 8821 | 3,9 |
| 60-64 | 54 967 | 25,0 | 27 989 | 50,9 |
| 65-69 | 26 958 | 14,1 | 25 032 | 92,9 |
| 70+ | 13 440 | 3,8 | 12 678 | 94,3 |
| Ženy | | | | |
| 50-54 | 335 525 | 81,4 | 3690 | 1,1 |
| 55-59 | 99 834 | 30,1 | 33 019 | 33,1 |
| 60-64 | 32 189 | 12,7 | 29 749 | 92,4 |
| 65-69 | 14 323 | 5,9 | 13 798 | 96,3 |
| 70+ | 5724 | 0,9 | 5498 | 96,1 |

Pramen: Sčítání lidu, domů a bytů k 1. 3. 2001, s. 65 (částečně upraveno)

Tab. 2 Složení obyvatelstva staršího 50 let podle nejvyššího dokončeného stupně vzdělání a pohlaví, ČR, 2001 (Structure of the population over 50 by education and gender, Czech Republic, 2001)

| Nejvyšší dokončené vzdělání | Muži | | | | Ženy | | | |
|-----------------------------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|
| | 50-59 | | 60+ | | 50-59 | | 60+ | |
| | abs. | v % | abs. | v % | abs. | v % | abs. | v % |
| základní (vč. bez vzdělání) | 73 640 | 10,5 | 155 903 | 20,7 | 195 254 | 26,4 | 572 185 | 51,7 |
| středoškolské bez maturity | 370 458 | 52,9 | 343 811 | 45,6 | 248 523 | 33,7 | 336 692 | 30,4 |
| středoškolské s maturitou | 147 400 | 21,1 | 134810 | 17,9 | 202 504 | 27,4 | 137 315 | 12,4 |
| návstavné, vyšší odborné | 21 135 | 3,0 | 31 903 | 4,2 | 34 181 | 4,6 | 25 685 | 2,3 |
| vysokoškolské | 87 288 | 12,5 | 88 144 | 11,7 | 57 898 | 7,8 | 35 503 | 3,2 |

Pramen: Sčítání lidu, domů a bytů k 1. 3. 2001, s. 93 (upraveno)

Rozdíly mezi intenzitou ekonomické aktivity jsou výrazně generově podmíněny. Ženy a muži po dovršení důchodového věku pokračují v práci rozdílným způsobem a stejně jako v produktivním věku i u nich můžeme zaznamenat tendence ke genderovým nerovnostem. V průběhu celé ekonomické aktivity postihují tyto nerovnosti ženskou pracovní sílu a zapříčiňují nižší sociální a pracovní kompetence (například malý podíl žen na vedoucích místech) a nižší průměrné výdělky zaměstnaných žen. Pracovní systém v České republice rovněž rozlišuje a odděluje mužské, ženské či z hlediska

genderu smíšené profese. Podíl žen v určité profesi je znakem, který danou profesi determinuje, a to například právě nižší mzdou nebo malým zájmem mužů, tj. feminizovaná odvětví, mezi která řadíme například administrativu, školství, zdravotnictví apod. (Čermáková, 1997). Ovšem obecně je možno konstatovat, že celková míra ekonomické aktivity je u žen nad 60 let nižší než u stejně starých mužů.

¹⁾ Intenzita ekonomické aktivity osob v důchodovém věku vyjadřuje, kolik obyvatel bylo z 1000 osob v dané věkové skupině nad 50 let celkem ekonomicky aktivních a kolik z nich představovali pracující důchodci.

2. Ekonomická situace.

Ekonomická situace starších žen je ovlivněna řadou aspektů, mezi které patří zejména postavení ženy ve společnosti²⁾, demografický vývoj a systém důchodového pojištění. Starobní důchody žen dosahují v průměru 82 % starobních důchodů mužů³⁾ (Klimentová, 1999).

Celkově lze konstatovat, že ženy jsou z hlediska výše příjmů často oproti mužům diskriminovány (Čermáková, 1997; Kuchařová, 1999). Druhým faktorem ovlivňujícím úroveň důchodů je počet let pojištění, resp. zaměstnání. Ženy v průměru pracují kratší dobu, jejich počet odpracovaných let je nejméně o pět let nižší než u mužů, což je způsobeno zejména nižší věkovou hranicí odchodu do důchodu. Tento faktor snižuje důchody žen oproti důchodům mužů nejméně o dalších 5-6 % (Klimentová, 1999).

²⁾ V naší společnosti převažující představa muže jako hlavního živitele rodiny nutí ženy přijmout strategie, které je činí méně konkurence schopné, například na pracovním trhu nebo ve společenské sféře.

³⁾ K prosinci roku 2005 představovala průměrná měsíční výše vyplácených starobních důchodů (nekrácených) pro muže 8860 Kč, pro ženy 7227 Kč (Pramen: www.cssz.cz).

3. Postoje k životu ve stáří v souvislosti s genderem

Některé rozdíly, které můžeme pozorovat, pokud srovnáme starší muže a ženy ve vnímání svého života ve stáří. Ne všichni starší lidé se bez obtíží přizpůsobí ztrátě statusu, příjmu nebo sociálních kontaktů spojených s odchodem do důchodu. Muži a ženy mají rozdílné postoje k odchodu do důchodu, a to bez ohledu na druh povolání nebo jiné okolnosti (Blau, 1973). Zejména se vyskytuje názor, že závazky mužů k zaměstnání jsou zdrojem jejich častějšího nezájmu o odchod do důchodu⁴⁾.

Z výzkumu podle odpovědí respondentů, viz. časopis Demografie (2006) odcházelo do důchodu jen 40 % seniorské populace, statisticky významně častěji ženy než muži. Odlišné byly tyto pocity u seniorů s různým stupněm vzdělání. Do důchodu odcházelo rádo 42 % seniorů se základním vzděláním a 40 % seniorů vyučených, u starších lidí s vyšším vzděláním (středním a vysokoškolským) byl tento podíl už jen 33 %. Celých 60 % seniorů (z to o 65 % mužů a 57 % žen) tak nebylo v době dovršení svého důchodového věku přesvědčeno o tom, že mají do důchodu odejít. Výzkumy, které se zabývají genderovými rozdíly vzhledem k odchodu do důchodu, však už méně často zkoumají manželské a rodinné okolnosti jako prvotní nezávislé proměnné. (L. Rabušic, 1998)

Odchod z pracovní činnosti může mít tedy pro starší muže a ženy rozdílné nejen ekonomické, ale také psychické důsledky, zejména vezmeme-li v úvahu jejich životní spokojenost. Starší ženy si často stěžují, že s jejich manželi je obtížné se domluvit v době,

kdy se muži musejí vyrovnat s odchodem do důchodu, a že břemeno poskytování emocionální podpory v této situaci padá především na ně- manželky (Baker, 1993).

Ženy žijící s muži v důchodu často pociťují, že zatímco jejich manželé si užívají volného času a nových aktivit, ony dělají tu samou domácí práci bez naděje na její symetrické rozdělení (Baker, 1993; Čermáková a kol., 2000). Špatný zdravotní stav rovněž klade těžké břemeno na toho partnera, který se o druhého stará. Z důvodu odlišné naděje dožití a věkového rozdílu mezi manželi to jsou častěji ženy, které pečují o nemohoucího partnera. Dalším faktorem vztahujícím se k životní spokojenosti starších lidí je vnímání podpory ze strany příbuzenstva. Ženy přikládají větší hodnotu příbuzenským vztahům z obou stran a také vztahům s přáteli.

Také kontakty mezi dětmi a prarodiči závisí jak na genderu tak na sociální třídě. Ženy, zejména s nižším socioekonomickým statutem, raději než muži žijí se svými dětmi nebo je navštěvují, aby jim pomohly s péčí o vnoučata, domácnost, s nákupy apod. Ve srovnání se zahraničím je v českých rodinách výpomoc prarodičů velmi silná, především v ženské linii (pomoc matek dcerám)⁵⁾

⁴⁾ Některé studie však poukazují na to, že nepříznivě pociťují odchod do důchodu spíše ženy, uváděným důvodem jsou okolnosti jejich pracovní aktivity. Ve srovnání s muži mají totiž ženy častěji kratší, méně souvislý model pracovní činnosti a v důsledku toho mohou mít méně příležitostí dosáhnout svých cílů v kariéře (a proto mohou méně příznivě pohlížet na odchod do důchodu). Protože při své pracovní činnosti rovněž často pociťují horší finanční situaci, mohou být zejména více zranitelné finanční ztrátou spojenou s odchodem do důchodu. Mezera mezi průměrnými příjmy mužů a žen bývá větší po odchodu do důchodu, jelikož důchodové příjmy jsou založené na délce pracovní činnosti a výši příjmu před odchodem do důchodu. Konečně, mnoho žen rovněž pracuje v takových zaměstnáních, která nabízejí jen malé důchodové příspěvky.

⁵⁾ Ve výzkumu provedeném na toto téma považovala většina žen za samozřejmé, že budou pomáhat při péči o vnoučata (Ondřichová, 2003).

4. Závěr

Starší lidé nejsou homogenní kategorií, o které se často hovoří především v souvislosti s obavami z nákladů na sociální zabezpečení a zdravotní péči. Je třeba na ně pohlížet jako na heterogenní skupinu osob s mnoha diferencujícími charakteristikami nejen na základě dělení podle pohlaví a věku, ale také například:

- z hlediska rozdílného vzdělání
- způsobu bydlení
- rodinných struktur
- životního stylu
- zkušeností ...

Lze konstatovat, že rostoucí věk mívá rozdílné ekonomické, sociální a psychologické následky pro muže a ženy. Veřejná politika do značné míry opomíjí tyto odlišnosti nebo je odsouvá do pozadí, a rozdíly starších lidí podle genderu zabraňují většinou ženám (ale také některým mužům) ve vypracování vhodnějších strategií jejich života ve stáří. Potřeba speciálních programů, které by pomohly připravit lidi na jejich život po odchodu z pracovní činnosti, se v naší společnosti stává stále důležitější. Například programy zaměřené na genderově podmíněné aspekty fyzického nebo sociálního prostředí, ve kterém starší lidé žijí, by mohly přispět k vytváření podmínek potřebných pro zlepšení kvality života ve stáří jak pro muže tak pro ženy.

Literatura:

- (1) BLAU, Y. S. *Old Age in a Changing Society*. New York: New Viewpoints, 1973.
- (2) ČERMÁKOVÁ, M. *Postavení žen na trhu práce*. Sociologický časopis, 1997, roč. 33, s. 389-404.
- (3) ČERMÁKOVÁ, M. a kol. *Relations and Changes of Gender Differences in the Czech Society in the 90's*. Praha: SoÚ AV ČR, 2000.
- (4) BARTOŠOVÁ, M. *Vybrané zajímavosti z ekonomické činnosti českých seniorů*, 1997.
- (5) KUCHAROVÁ, V. *Women and employment*. Czech Sociological Review, 1999, roč. 7, s. 179-194.
- (6) KLIMENTOVÁ, J. *Sociálněekonomická situace starých žen*. Sociální politika, 1999, č. 11, s. 6-8.
- (7) RABUŠIC, L. (ed.). *Časové dimenze vstupu do důchodu*. In Rabušic, L. (ed.) *Česká společnost a senioři*. Brno: ŠSS FF MU, 1997, s. 10-29.
- (8) RABUŠIC, L. *Časové aspekty českého důchodového věku*. Sociologický časopis, 1998, roč. 34, s. 267-283.

Kontakt:

PhDr. Jana Veselá, CSc., Petra Veselá
Ústav veřejné správy a práva
Fakulta ekonomicko-správní
Univerzita Pardubice
Studentská 84, 532 10 Pardubice
Tel.: +420 466 036 168, e-mail: jana.vesela@upce.cz
peta.vesela@post.cz

DVĚ POJETÍ SPRÁVY

Miloš Vitek

Klíčová slova:

správní věda – územně správní přístup – ekonomicko-správní přístup – výuka správy – morálně profesní pojetí výuky – organizačně technické pojetí výuky – systémové inženýrství

Key words:

administration science – territorial approach – business approach – administration studies – professional concept – organizational and technological concept – system engineering

Abstract:

In administration science either territorial approach or business approach can be followed. Lecturing administration, but also lecturing management and governance, uses professional concept stressing moral and responsibility of professionals. Less appropriate is an organizational and formal concept in administration studies. Both concepts were tested at the Faculty of Public Administration in Pardubice (Czech Republic). The article presents some experience useful for further development of theory and practice in administration with regard to new European and global conditions.

Při rozvíjení teorie a praxe správy, ale také managementu, politiky a vládnutí (governance), narážíme na problémy redukovaných přístupů a přílišné specializace. Z veřejné a státní správy se stává akademická disciplína, ve které převažují úzce ekonomická, organizační a technická hlediska. Výuka se opírá o zjednodušené případové studie, které jsou vzdáleny jedinečným, velmi složitým a rychle se měnícím úkolům, jimž jsou každodenně vystaveni správní úředníci a manažeři. Příspěvek vyzývá k diskusi výchozích pojetí správy, která po roce 1989 proběhla jen ve velmi omezeném rozsahu.

Systémový kontext naší úvahy vymežíme citací myšlenek M. Zeleného, W.G. Bennise a K. Kosíka. Podle Prof. Milana Zeleného (nar. 1945) hledání nové Evropy vyžaduje vydat se směrem od stranických pseudoideologií k integrovanému, podpůrnému politickému aktivismu na lokálních a regionálních úrovních /6, s.11-13/. Je nutné hledat **nový evropský model**, který by efektivně propojil podnikatelskou, vzdělávací a politickou sféru.

Existují tedy čtyři základní oblasti „integračního zájmu“:

1. Vzdělávací sféra.
2. Podnikatelská sféra.
3. Politicko-veřejná sféra.
4. Společensko-kulturní prostředí.

První dvě sféry představují hnací faktory, třetí je faktorem zmocňujícím a čtvrtý faktor představuje společensko-kulturní kontext spolupráce základní triády.

1. *Vzdělávací sféra* – je hnacím faktorem v tvorbě hodnot potenciálně použitelného lidského kapitálu. Tvorba hodnot ve vzdělávací sféře zůstává potenciální až do své plné realizace a využití podnikatelskou sférou. Hlavním posláním je produkce

a transfer informací, vědomostí a znalostí ve spolupráci s podnikatelskou sférou. Konečným zákazníkem je podnikatelská sféra, protože je hlavním zaměstnavatelem lidského kapitálu.

2. *Podnikatelská sféra* - je základní hnací faktor tvorby bohatství, zdroj přidané hodnoty a konkurenceschopnosti regionu, zdroj pracovních příležitostí a spolutvůrce lidského kapitálu ve spolupráci se vzdělávací sférou. Tato sféra je klíčová a její dynamika je základním předpokladem životní úrovně, důstojnosti a prosperity národů.
3. *Politicko-veřejná sféra* – je podpůrný a zmocňující faktor. Hlavní funkcí je přerozdělování hodnot vytvořených v podnikatelsko-vzdělávací sféře. Sama o sobě hodnoty nevytváří, nepodřizuje se tržním principům a tudíž nemůže ani vzdělávat, ani podnikat. Její role je pomáhat vytvářet co nejlepší, optimální podmínky pro oba hnací faktory: zajišťovat fyzickou, institucionální a sociální infrastrukturu pro efektivní fungování spolupráce vzdělávací a podnikatelské sféry.
4. *Společensko-kulturní prostředí* – vytváří společenský kapitál skrze kulturní tradice, společenské instituce, hodnoty a preference, chování a návyky, důvěru a spolupráci. Je funkčním prostředím pro spolupráci všech sfér triády (triple helix).

Převaha politické sféry vede k rostoucí závislosti vzdělání a podnikání na státu a státní byrokracii, tudíž k následnému útlumu přípravy a tvorby hodnot. Existující podnikatelsko-byrokratický model je založen na dlouhodobé dominanci politicko-byrokratické sféry. Tuto dominanci je třeba vyvážit posílením politicko-vzdělávacího modelu.

Základním cílem **podnikatelské univerzity** /6, s.13-15/ je tvorba nových firem jako principiálních nosičů a uživatelů znalostí. Tyto znalosti a schopnosti nejsou jen doménou obchodních a podnikatelských oborů, ale všech oborů od molekulární biologie až po zdravotní technologie, telekomunikace a péči o člověka. Všichni členové podnikatelské univerzity se učí podnikat, zakládat a řídit firmy, přejímat spoluodpovědnost za praktické využití generovaných znalostí. Univerzita se učí podnikat proto, aby se stala právoplatným, aktivním členem regionální triády: Vzdělání – Podnikání – Samospráva.

Podnikatelská univerzita pojímá management jako profesi. Rozdíl mezi obecnou profesionalitou a odbornou profesí je zásadní. **Profesionálně** (za peníze) lze dělat v podstatě všechno, jakýmkoli způsobem a v jakékoli kvalitě – pokud existuje poptávka. **Profese** (původní základ slova profesionalita) je založena na několika pilířích: 1. Přijatá a uznávaná soustava ověřených znalostí. 2. Certifikace a garance přijatelné kvality praxe. 3. Služba veřejnému blahu a potřebám klientů. 4. Ověřitelný a prosaditelný kód etického chování.

Z toho lze vidět, že současný český podnikatel či manažer není profesionál, ale spíše řemeslník, bez ohledu na to, kolik „bere“. Profesionál (jako lékař nebo právník) nemůže provozovat akceptovatelnou praxi, jestliže používá neověřené, intuitivní či náhodné znalosti a dovednosti, není profesně oprávněn, nezaručuje kvalitu výsledků, škodí veřejnosti, okrádá klienty a nedodržuje striktní pravidla etického chování. Za takových podmínek může být z profese vyloučen.

Zatímco své zdraví bychom nikdy nesevěřili šamanům a kořenářkám, ale jen kvalifikovaným a certifikovaným lékařům, své podniky, tj. řízení svých životů, přenecháváme často diletantům, samozvancům a samoukům. Obzvláště to pak platí v politice. Zde lze vidět, jak daleko má podnikatelská a manažerská praxe k profesi a skutečné profesionalitě. I ti nejhorší manažeři, zarytí úplatkáři a profesionální

okradači veřejnosti a šiditelé zákazníků přecházejí jen z pozice na pozici, obvykle za vyšší platy, bez profesního a často i bez kriminálního postihu.

Evropský systém řízení neexistuje, byl pohlcen politickou byrokracií. Profesnost – založená na akreditovaných znalostech, etickém kódu, garanci postupu i výkonu odpovědnosti vůči zákazníkovi a službě veřejnosti – je jednou z hlavních potřeb budoucího evropského, ale i světového managementu. Moderní vzdělanec musí nejen vědět, nejen umět, ale být i moudrým, tj. vědět proč. Vzdělávání již není doménou státu a politické byrokracie, ale důležitým průsečíkem jedinců a rodin se znalostními institucemi a podnikatelskou sférou.

Je třeba opustit vědomostní společnost, založenou na tom, co člověk ví, a akcelarovat společnost znalostní, založenou na tom, co člověk umí. Vědět neznamená umět. Mezinárodní konkurenceschopnost je založená na tom, co jedinci, podniky a národy umějí, jaké produkty a služby dokáží světu nabídnout.

Prof. Warren G. Bennis (University of Southern California) soudí, že během několika uplynulých desetiletí mnohé **manažerské školy** (business schools) přijaly nevhodný a v konečném důsledku sebezničující model akademické excelence /6, s.16-19/. Místo aby se poměřovaly konkurenceschopností svých absolventů, nebo tím, jak jejich učitelský sbor chápe hybné síly podnikového výkonu, poměřovaly se téměř výhradně svým vědeckým výzkumem. Zmíněný vědecký model vychází z chybného předpokladu, že management je akademická disciplína jako chemie nebo geologie. Ale je to profese, podobně jako medicína nebo právo. Rozdíl mezi profesní a akademickou disciplínou je základní. *Žádná reforma studijních plánů nebude fungovat, pokud vědecký model nebude nahrazen modelem vycházejícím ze speciálních požadavků manažerské praxe.*

Vědecký model urychluje kariéru profesorů a uspokojuje jejich ego. A upřímně řečeno, je to tak snazší: techniky vědeckého výzkumu vyžadují jen malé pochopení komplexních sociálních a lidských faktorů a minimum času na odhalování skutečných problémů, s nimiž se manažeři setkávají. I když děkani tvrdí, že chtějí aplikovaný výzkum, ve skutečnosti jejich školy preferují vědecký výzkum. Přijímáním a povyšováním těch, kteří publikují ve vědeckých časopisech, manažerské školy vytvářejí učitelský sbor, jehož hlavní profesionální aspirací je kariéra ve vědě. *Dnes se lze setkat s profesory managementu, kteří do reálného podniku nikdy nevkročili.*

Profesoři managementu musí znovu objevit podnikovou praxi. Nelze si představit, že by profesor chirurgie nikdy neviděl pacienta, a přesto jsou dnešní manažerské školy plné vysoce vzdělaných profesorů, kteří nevědí, jak analyzovat nepřímé a dlouhodobé implikace komplexních manažerských rozhodnutí. Takto šidí studenty a nakonec i společnost. Odborníci z praxe musí zaujmout dominantní roli v přípravě studijních programů. *Studijní program musí zahrnovat multidisciplinární otázky a analýzy, které odrážejí komplexní výzvy.*

Z českých filosofů si povšimneme názoru Prof. Karla Kosíka (1926-2003), který se na konci své myslitelské cesty domnívá, že v dané chvíli není cílem ustavení ideální společnosti s věčnou, konečně nalezenou harmonií, ale pokus odvrátit nebezpečí, které visí nad soudobým lidstvem: postavit se na odpor proti planetární panské jednotě dobyvatelů a trhovců. Pozornost se přesouvá „ke KULTURE, která proti bezmezné žádostivosti TRHU, který chce všechno pohltnout, proti agresivitě SÍLY, která chce všechno komandovat, proti přízemnosti předsudků a ideologií, které všechno strhávají do své zaslepené omezenosti – vytváří a obhazuje *časoprostor*, který je útočištěm svobody, vznešenosti a poetičnosti. Prvořadým úkolem je záchrana osobnosti, aby se

nerozplynula v masovosti a neklesla na bezmocné příslušenství nihilistických procesů“ /7, s.28/.

A na jiném místě říká Kosík: „Uprostřed honby za funkcemi, majetkem, slávou, uprostřed uspěchanosti a ideologického blábolení, lhostejnosti a intrikánství, nestoudnosti, rozčarování, korupce povyšované na druhou přirozenost, vyšlehně náhle, jakoby z ničeho, jiskra, jiskra-myšlenka, a rázem zpochybní všechnu převrácenou normalitu. Otvírá se šance vystoupit z jeskyně do světa“ /7, s.29/.

V naznačeném dobovém kontextu můžeme ve správní vědě rozlišit dvě pojetí, která se navzájem podstatně odlišují. Je to jednak pojetí **územně správní** a jednak pojetí **ekonomicko-správní**. Jak je zřejmé již z názvu, územně správní pojetí klade důraz na kulturu, poesii a demokracii, pojetí ekonomicko-správní spíše na trh, politiku a elitářství. ÚZEMÍ, viděno s básníkem, je „řeka, dvě hospody, zámek a kostel“, ale řečeno bez básníka, je tu *nemocnice* (neboť přibývá lidí nemocných, invalidních a starých), *supermarket* (do nemocné krajiny je postupně nutno vše dovážet) a *doprava* (mechanické přemísťování lidí, materiálu a informací).

Přístup územně správní je orientován především na kvalitu a tedy na hodnoty klasické neboli „pohanské“ (pravda, dobro, krása), na hodnoty křesťanské (víra, naděje, láska) či na hodnoty osvícenské (logika, etika, estetika). Hodnoty trvale udržitelného rozvoje (dobrovolná skromnost, pokora, kázeň) potom uvolňují cestu k šetrnému vztahu k přírodě a také k duchovnímu růstu. Přístup ekonomicko-správní zdůrazňuje kvantitu: více studentů, více studijních oborů, více fakult, více grantů, více počítačů, více publikací a v neposlední řadě – více peněz. První z přístupů staví na filosofii, sociologii a historii, druhý vychází spíše z matematiky, statistiky a fyziky.

Pro vnímání reality při pojetí územně správním jsou charakteristické hledání, omyly, obecné, lidskost, složité, radost a duch, zatímco při pojetí ekonomicko-správním jsou vyzvedána měření, pokusy, jednotlivé, technika, jednoduché, užitek a hmota. Převládá tedy buď idealismus, nebo materialismus. To však není jen záležitostí akademickou, ale jde tu o závažné společenské důsledky zvoleného postupu. Nestáčí snadnější akreditační průchodnost, vyhlídka na hladké fungování studijního oboru a jisté uplatnění absolventů v momentálně konjunkturálních zaměstnáních.

V případě ekonomicko-správního pojetí nám hrozí nejen propad do neslušnosti úředníků, ale až byrokratická totalita, proti níž přestává být obrana (mohlo by se jednat o nějakou podobu policejního státu). Naproti tomu územně správní pojetí vědomě usiluje o návrat k osvícenské tradici, ke kritickému rozumu a k duchovním hodnotám. V masarykovském duchu tak podporujeme plné přijetí do rodiny evropských států. Důkladnější diskuse k různým pojetím správní vědy, která mohou ovlivnit dlouhodobé směřování státu a jeho regionů, dosud po roce 1989 - bohužel - neprobíhá. Tím se ovšem rozšiřuje dojem, že tu za totality vlastně žádná spoušť nenastala, případně, že ji působí teprve ten, kdo odmítá řešit jen zástupné úkoly.

Pojmenujeme alespoň některé problémy, kterým je třeba věnovat zvláštní pozornost:

- 1) správní věda se mění z profesní disciplíny na disciplínu akademickou,
- 2) politická věda, založená na politické filosofii, se stále více zužuje na politologii s prostoduchou optikou pozitivistické sociologie,
- 3) manažerské vzdělávání (nejen pro úředníky a politiky) ztrácí směr,
- 4) systémové inženýrství je fakticky redukováno na informatiku,
- 5) aplikovaná matematika je ponížena z nástroje podnikání na bezhodnotový kalkul.

S uvedenou problematikou jsme získali cenné zkušenosti při založení a rozvoji Fakulty územní správy (1990-1993) a na ni navazující Fakulty ekonomicko-správní (1993 –

dosud) na Univerzitě Pardubice. Pro FÚS byl včas a pečlivě připraven projekt studia, studijní plány a sylaby jednotlivých předmětů. Myšlenkový základ územně správního pojetí je vyložen v publikacích /1/ až /5/. Současná FES zajišťuje výuku ve studijních programech Hospodářská politika a správa a Systémové inženýrství a informatika pro více než dva tisíce studentů; studium v bakalářských, magisterských a doktorských oborech se úspěšně rozvíjí.

Použitá literatura:

- (1) ŘÍHOVÁ, Z. – VÍTEK, M. *Kybernetika a teorie systémů*. SPN, Praha, 1989
- (2) VÍTEK, M. a kol. *Základy územní správy*. VŠCHT, Pardubice, 1990, ISBN 80-85113-33-3
- (3) VÍTEK, M. a kol. *Vybrané kapitoly z územní správy*. VŠCHT, Pardubice, 1992, ISBN 80-85113-50-3
- (4) VÍTEK, M. a kol. *Systémové inženýrství*. VŠCHT, Pardubice, 1991, ISBN 80-85113-18-X
- (5) VÍTEK, M. *Informatizace*. VŠCHT, Pardubice, 1991, ISBN 80-85113-20-1
- (6) ZELENÝ, M. Podnikatelský model pro novou Evropu. *Moderní řízení*, 2006, roč. XLI, č. 9, s.11-19, ISSN 0026-8720
- (7) HRUBÝ, K. Politická jara Karla Kosíka. *Listy*, 2006, roč. XXXVI, č. 4, s. 25-29

Kontakt:

Doc. Ing. Miloš Vitek, CSc.
Ústav filosofie a společenských věd
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
500 03 Hradec Králové
Tel.: 49 333 1316

VYUŽITELNOST PŘÍRODNÍCH ZDROJŮ K POSÍLENÍ EKONOMICKÉHO ROZVOJE JIHOČESKÉHO KRAJE¹

Tomáš Volek, Ivana Staňková

Klíčová slova:

Jihočeský kraj - přírodní zdroje – rozvoj - ekonomický růst

Key words:

South Bohemia - natural resources – development - economic growth

Abstract:

When we look at the natural resources in the region of South Bohemia, we find out that the region doesn't have important mineral resources and rich soil. The main natural resources utilizable for the regional development are above all the unpolluted environment, alternative resources and wood. The utilisation of these sources is very dependent on the decision-making of authority.

Úvod

Při hledání možností, jak zvýšit ekonomický růst a rozvoj Jihočeského regionu je jednou z nich efektivní využití dostupných přírodních zdrojů. Otázkou zůstává, které přírodní zdroje využít a z jakého časového časovém horizontu.

Literární přehled

Každou ekonomiku i na regionální úrovni si můžeme představit jako ekonomický systém, který je tvořen rozsáhlým spektrem prvků a vazeb. Jednotlivé prvky ekonomického systému lze uspořádat do subsystému a tvoří ve svém souhrnu národní hospodářství.

Pro zvyšování růstu a rozvoje ekonomiky lze využít lidské zdroje, přírodní zdroje a kapitálové zdroje. Při zohlednění produktivity lze zdroje rozdělit na kvantitativní zdroje růstu, kdy dochází k zapojování do výroby dalších kvant práce, přírodních zdrojů a kapitálu se stejnými kvalitativními charakteristikami nebo kvalitativní zdroje růstu a to zvyšováním kvalifikace pracovníků, využívání kvalitnějších přírodních zdrojů, rozvoj technické úrovně lidského kapitálu².

Mezi přírodní zdroje patří zejména půda, nerostné a energetické suroviny. Přírodní zdroje můžeme rozdělit mezi obnovitelné a neobnovitelné. V prvním případě se jedná o využívání biologického materiálu nebo zdroje energie (vodní toky). Neobnovitelné jsou ty, které lidstvo získá svou činností a přetvořením je znehodnotí do té míry, že je nemůže použít v dalším období jako zdroj produkce statků. Možnosti využití těchto přírodních zdrojů je dána stupněm poznání přírody a zákonů jejího fungování. Pokud lidstvo nesprávně využije tyto zdroje, pak následují vždy problémy. Nemůže jít tedy o to, jak maximálně v daném období využít to, co mám k dispozici, nýbrž využívat tyto

¹ Článek vznikl v rámci řešení grantu GAČR 402/06/0903 - Hospodářský růst regionů (se zaměřením na Jihočeský kraj)

² HELÝSEK, M.: Makroekonomie. Melandrium, Praha 2002.

zdroje dlouhodobě vzhledem k potřebám zachování kvality života budoucích generací. Stav přírodního prostředí determinuje efektivitu využití práce a kapitálu³.

Materiál a metodika

Cílem příspěvku je posoudit využitelnost přírodních zdrojů k posílení ekonomického rozvoje a růstu Jihočeského kraje. Nejdříve je proveden rozbor dostupných přírodních zdrojů pro rozvoj Jihočeského kraje a následně jsou vybrány ty, které lze využít z hlediska krátkodobého a dlouhodobého.

Výsledky

Územní celek, Jihočeský kraj díky své geografické poloze, přírodním podmínkám a historickým tradicím patří ke strategicky významným územím České republiky. Region zaujímá jižní část České republiky. Jihočeský kraj se skládá ze 7 okresů (NUTS 4: České Budějovice, Český Krumlov, Jindřichův Hradec, Písek, Prachatice, Strakonice, Tábor).

Obr. č. 1: Jihočeský kraj



Rozloha kraje činí 10 056 km², což je 12,8 % rozlohy celé České republiky. Je druhým největším krajem v České republice.

Přírodní zdroje Jihočeského kraje

Surovinové zdroje

Jihočeský kraj není územím bohatým na suroviny. Nejsou zde téměř žádné zdroje energetických surovin.

Z hlediska nerostných surovin tvoří největší surovinové bohatství ložiska písků a šterkopísků, cihlářské hlíny, kameniva a sklářských písků. Z ostatních zdrojů je nejvýznamnější rašelina a v některých lokalitách také vápenec, křemelina a grafit. Výše těžeb na stěžejních lokalitách těchto stavebních nerostných surovin má mírně stoupající tendenci.

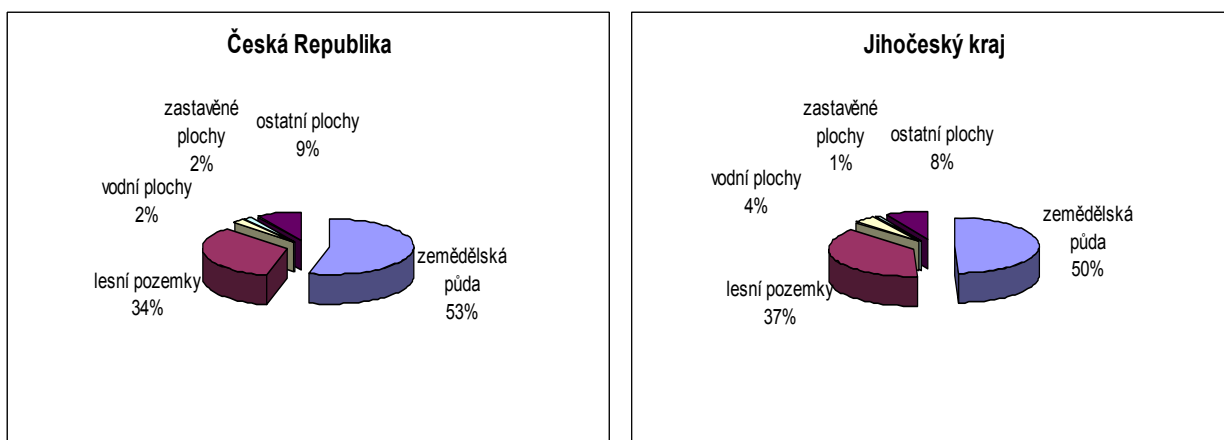
³ VARADZIN, F.: Ekonomický rozvoj a růst. Professional publishing, Praha 2004

Dalším významným přírodním bohatstvím i surovinou jsou rozsáhlé lesy, zejména na Šumavě a v Novohradských horách. Jedná se především o lesy jehličnaté, smrkové a borové. Využití toho zdroje je limitováno pravidly plynoucími z ochrany území.

Půdní zdroje

Půdní fond kraje je tvořen zemědělskou půdou a nezemědělskou půdou. Hlavní podíl na zemědělské půdě orná půda (64,4 %) a trvalé travní porosty (32,5 %). U nezemědělské půdy jsou nejvýznamnější lesní plochy (37 %). Srovnáme-li strukturu půdního fondu Jihočeského kraje a České republiky můžeme sledovat výrazné rozdíly v nižším zastoupení zemědělské půdy (orné půdy) a naopak ve vyšším podílu lesů a vodních ploch.

Graf.č.1: Struktura půdního fondu v Jihočeském kraji a ČR v roce 2005



Zdroj: Český úřad zeměměřický a katastrální

V rámci bilance půdy, došlo oproti roku 1993 k určitým změnám ve struktuře půdního fondu. Snížil se podíl využívané orné půdy a naopak v podobném rozsahu narostlo množství travních porostů. Mírně se zvýšil podíl lesních a zastavěných ploch. Převážná část změn půdního fondu je způsobena současným dotačním systémem EU.

Z hlediska kvality půdy se pokryv vyznačuje určitou variabilitou. Nejrozšířenější skupinou jsou hnědé půdy nízké produkční schopnosti a půdy hydromorfní. Celkovou produktivnost půd vyskytujících lze vyjádřit pomocí ocenění bonitačně půdních ekologických jednotek (BPEJ) za pomoci HRRE (hrubého ročního rentního efektu rostlinné výroby v daných půdně-klimatických podmínkách při normativně stanovené efektivnosti hospodaření). Ani jeden okres Jihočeského kraje nedosahuje průměru ČR, který činí 42,28 bodů.

Ostatní přírodní zdroje

Chráněná území

Pro další rozvoj území Jihočeského kraje je nutné brát ohled na velkoplošná a maloplošná chráněná území. Tyto oblasti zaujímají přibližně 20 % (199 297 ha) rozlohy kraje. Můžeme sem zařadit Národní park Šumava, Chráněná krajinná oblast Šumava, Chráněná krajinná oblast Blanský les, Chráněná krajinná oblast Třeboňsko a velké množství národních přírodních rezervací, národních přírodních památek, přírodních rezervací a přírodních památek. Tato území na jedné straně představují určité omezení a na druhé straně naopak příležitosti.

Vodní zdroje

Podíl vodních ploch na celkové rozloze Jihočeského kraje činí více než 4%. Území má vysokou hustotu říční a potoční sítě, což umožnilo budování vodních děl místního i republikového významu. Území kraje náleží do povodí horní a střední Vltavy s přítoky Otavou, Lužnicí, Malší a mnohými dalšími. Nejvýznamnějším tokem regionu je Vltava, nejdelší řeka na území České republiky.

K nejvýznamnějším vodním dílům v kraji patří rybník Rožmberk (490 ha), Bezdrev (450 ha) a Horusický rybník (415 ha) a vodní díla Lipno (největší vodní plocha v České republice 4 870 ha), Orlík (s rozsáhlými rekreačními oblastmi) a Římov. Vodní díla jsou využívána zejména jako ochrana před povodněmi, zdroj vody pro průmysl či obce, pro energetické a rekreační využití. Rybníky jsou využívány převážně na chov ryb.

Rozvojový potenciál přírodních zdrojů

Na základě analýzy situace v regionu je možné určit alternativní využití přírodních zdrojů pro další rozvoj Jižních Čech.

Faktory využitelné v krátké době

- Dostatečná zásoba písků a šterkopísků, cihlářské hlíny, kameniva a sklářských písků umožňuje pozvolný rozvoj a podporuje v regionu zejména odvětví stavebnictví. Nelze ovšem předpokládat prudký nárůst využívání těchto přírodních zdrojů, neboť jsou k dispozici relativně omezené zásoby a politika ochrany životního prostředí s tímto nepočítá. Využitelnosti těchto přírodních zdrojů je omezena i v delším časovém horizontu.

Faktory využitelné dlouhodobě (strategicky)

- Hlavním dlouhodobým potenciálem z hlediska zdrojů jsou dobré přírodní a ekologické podmínky pro rozvoj různých forem turistiky, zejména agroturistiky a relaxačních pobytů
- Velká zásoba dřeva s rovnoměrnou těžbou ročně cca 2 mil m³ a s každoroční zalesňováním cca 2000 ha umožňuje dlouhodobý pozvolný rozvoj tohoto odvětví. Těžba dřeva je limitována pravidly plynoucími z ochrany území
- Využití alternativních energetických zdrojů spalování biomasy, větrné a sluneční energie. Využití těchto zdrojů je velmi závislé na rozhodování politických elit, tzn. jakým směrem půjde energetická koncepce státu.

Závěr

Jihočeský kraj z hlediska přírodních zdrojů sice nedisponuje významnými surovinovými zdroji a půdou s vyšší produktivností, ale tyto nedostatky zcela nahradí hlavní potenciál kraje, a to je příroda jižních Čech. Hlavními přírodními zdroji využitelnými dlouhodobě k rozvoji regionu je tedy příroda jižních Čech využitelná zejména pro turistický ruch a využívání dřeva a alternativních zdrojů energie.

Použitá literatura:

- (1) ALBRECHT, J. A KOL. *Chráněná území ČR*, svazek VIII. Agentura ochrany přírody a krajiny ČR a EkoCentrum Praha 2003.
- (2) AGENTURA OCHRANY PŘÍRODY A KRAJÍ ČR – cit. 1.12. 2004
<www.nature.cz>
- (3) FALTOVÁ LEITMANOVÁ, I. *Ekonomický rozvoj Jihočeského kraje*. ČVUT 2004 Praha.

- (4) HELÝSEK, M. *Makroekonomie*. Melandrium, Praha 2002.
- (5) HRABÁNKOVÁ, M. A KOL. *Český venkov 2001- část II*. ČZU Praha.
- (6) NĚMEC, J. A KOL. *Kategorizace zemědělského území ČR v souladu s EU pro řešení podpůrných programů*. Periodická zpráva za rok 1999,2000 VÚZE
- (7) *Statistická ročenka půdního fondu ČR 1994 -2005*, Český ústav zeměměřičský a katastrální.
- (8) VARADZIN, F. *Ekonomický rozvoj a růst*. Professional publishing, Praha 2004

Kontakt:

Ing. Tomáš Volek, Ph.D., Ing. Ivana Staňková,
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Katedra ekonomiky
Studentská 13
370 05 České Budějovice
e-mail: volekt00@zf.jcu.cz, stankova@zf.jcu.cz

MOŽNOSTI ELEKTRONICKÉHO OBCHODU PRO ROZVOJ MEZINÁRODNÍHO PODNIKÁNÍ

Vladislav Vybíral

Klíčová slova :

Mezinárodní obchodní operace – globalizace - globální ekonomický prostor – technologie – konvergence – strategie - vývozní marketing - globální marketing - interkulturální marketing - elektronický obchod - ERP

Key words :

International business operations – globalization - global economic area – technology – convergency – strategy - export marketing - global marketing - intercultural marketing - e-business - ERP

Abstract:

The paper deals with new trends in e-business strategy as possibility of international business operations. It is focused on modern modular forms of business relations between given business partners.

Ústředním bodem mezinárodního obchodu jsou mezinárodní obchodní operace, které lze charakterizovat jako veškeré finanční i nefinanční transakce, jenž zapříčiňují vznik, změnu či zánik obchodně právních vztahů v souladu s mezinárodním právem. K zajištění jejich realizace směřuje činnost států na úrovni mezinárodních i vnitrostátních aktivit, působení mezinárodních aktivit ať v rámci světovém či regionálním i činnost jednotlivých ekonomických subjektů snažící se v rámci vymezeném danými ekonomickými, politickými a dalšími podmínkami o vlastní provádění těchto transakcí.

Na přelomu dvacátého a jednadvacátého století prochází teorie i praxe mezinárodního obchodu významnými proměnami. Hlavním důvodem je změna tržních podmínek, které přináší postupující proces globalizace. Koncem devadesátých let poprvé převýšilo tempo růstu mezinárodních obchodních transakcí frekvenci obchodování uvnitř jednotlivých států. Za velmi důležitý ekonomický aspekt lze považovat skutečnost, že firmy, zboží i zákazníci přestávají být národními a stávají se součástí jednoho globálního trhu. Jde o tzv. globální ekonomický prostor. Příčiny vzniku a následné transformace tohoto ekonomického prostoru lze hledat především v působení těchto faktorů³ :

- ❖ technologická expanze
- ❖ liberalizace mezinárodního obchodu
- ❖ globální propojení veřejných a soukromých institucí
- ❖ nástup globálního ekonomického prostředí

Vedle tradičního ekonomického systému, který je limitován mnoha faktory, se v poslední době čím dál tím více prosazuje tzv. e-ekonomika, která se výrazně podílí na celkové globalizaci světa. To, co tento trend umožnilo, jsou technologie, respektive jejich konvergence. Tím míním zejména konvergenci počítačových, telekomunikačních technologií a technologií obsahu, neboli technologií ukládání dat. Tato konvergence pak

vytváří určitou technologickou infrastrukturu, která je nezbytná pro vznik elektronické ekonomiky a otevírá firmám nové možnosti podnikání a zároveň zvyšuje celosvětovou konkurenci.

Rozhodování o rozvoji mezinárodních aktivit patří bezesporu ke klíčovým rozhodnutím dlouhodobých strategických plánů. Strategický plán musí směřovat mezinárodní aktivity firmy do geografických zón s růstovým potenciálem, musí vyčíslit investice, potřebné pro vstup na nové trhy, musí přizpůsobit a harmonizovat výrobní a vývozní aktivity a zajistit jejich soulad s očekávaným vývojem poptávky na mezinárodních trzích a v neposlední řadě musí stanovit marketingové cíle a náklady, které budou spojeny s jejich dosažením.

Při realizaci mezinárodních aktivit podniky obvykle vycházejí z jedné ze tří základních marketingových strategií. Jedná se o vývozní marketing (Export Marketing), globální marketing (Global Marketing) a o interkulturální marketing (Intercultural Marketing). Většina českých podniků, které nemají velké kapitálové zdroje, využívá převážně koncepci vývozního marketingu. Podnik se snaží tak adaptovat svou obchodní politiku na podmínky jednotlivých zahraničních teritorií. Exportní marketing realizují podniky, které začínají rozvíjet mezinárodní aktivity a vstupují postupně na zahraniční trhy.

Ve fázi vstupu na zahraniční trh podnik potřebuje investovat značné prostředky zejména do komunikační politiky a do budování distribučních cest. Jelikož mu většinou v prvotní fázi chybí finanční prostředky, snaží se alespoň proniknout na malé segmenty, dosud málo obsazené a adaptuje svou nabídku při každém vývozu na nový trh.⁶

Při realizaci vývozního marketingu je obvyklý následující postup :

- ❖ podnik si zvolí několik zahraničních trhů a provede výzkum trhu
- ❖ vybere si jednu zemi nebo geografickou zónu, kam bude vyvážet
- ❖ rozhodne se, zda bude na cílový trh vyvážet přímo či nepřímo
- ❖ defínuje marketingový mix
- ❖ vypracuje konkrétní nabídku pro zvolený trh

Koncepce globálního marketingu je založena na používání jednotného marketingového postupu na všech trzích. Podmínkou pro realizaci globální marketingové strategie je existence velkých homogenních segmentů. Moderní trend však směřuje ke koncepci interkulturálního marketingu, kdy firma již ve fázi výzkumu a vývoje nových výrobků počítá s jejich uplatněním na světovém trhu a vyvíjí mezinárodní výrobky. Jedná se o maximální využívání standardizovaných postupů, které jsou v nezbytně nutné míře adaptovány na specifické podmínky zahraničních trhů.

Firma může být úspěšná pouze tehdy, pokud má zvolenou vhodnou strategii. Tato strategie musí řešit celou řadu oblastí týkajících se daného podnikání a v případě, že se firma zabývá také obchodováním na internetu, musí obsahovat také funkční strategii, která daný problém řeší – strategii elektronického obchodu. Tuto strategii je vhodné realizovat pouze v případě, že existuje významná strategická mezera, kterou může podnik právě realizací strategie elektronického obchodu odstranit.²

Strategie elektronického obchodu je proto obdobná jako podniková strategie, pouze je více zaměřená na to, jak má být podnik adaptován na nové podmínky podnikání nebo jak má nový podnik fungovat elektronicky (tzn. nejen prodejní kanály, ale celé zázemí podniku). Volba strategie elektronického obchodu není snadná a zvolíme-li určitou strategii, zajímá nás, jak zhodnotit její celkový vliv na organizaci. E-business strategie přitom musí respektovat několik základních zásad :

1) **Existence globální strategie** – pro plánování jednotlivých nástrojů a částí (tzv. komponent strategie) musí být v první řadě vyjasněny otázky směřování podniku. Nelze správně rozhodovat např. o e-business podpoře, dokud si podnik nevyjasní, na které segmenty trhu chce podnik působit, jakým způsobem s nimi může komunikovat, co zákazníkům nabídne apod.

2) **Zohlednění různých dimenzí podniku** – na podnik je třeba se dívat různými pohledy, každá dimenze s sebou nese jistá specifika, které se musí zohlednit. Žádná dimenze však neexistuje izolovaně od ostatních.

3) **Odpovídající úroveň detailu** – jestliže se zpracovává určitá informace je nutné se zabývat tím, kam patří : základní informace „obchodního“ charakteru mají zpracovány do globální strategie, rozhodnutí o technologii do některé z dílčích nebo operativních strategií.

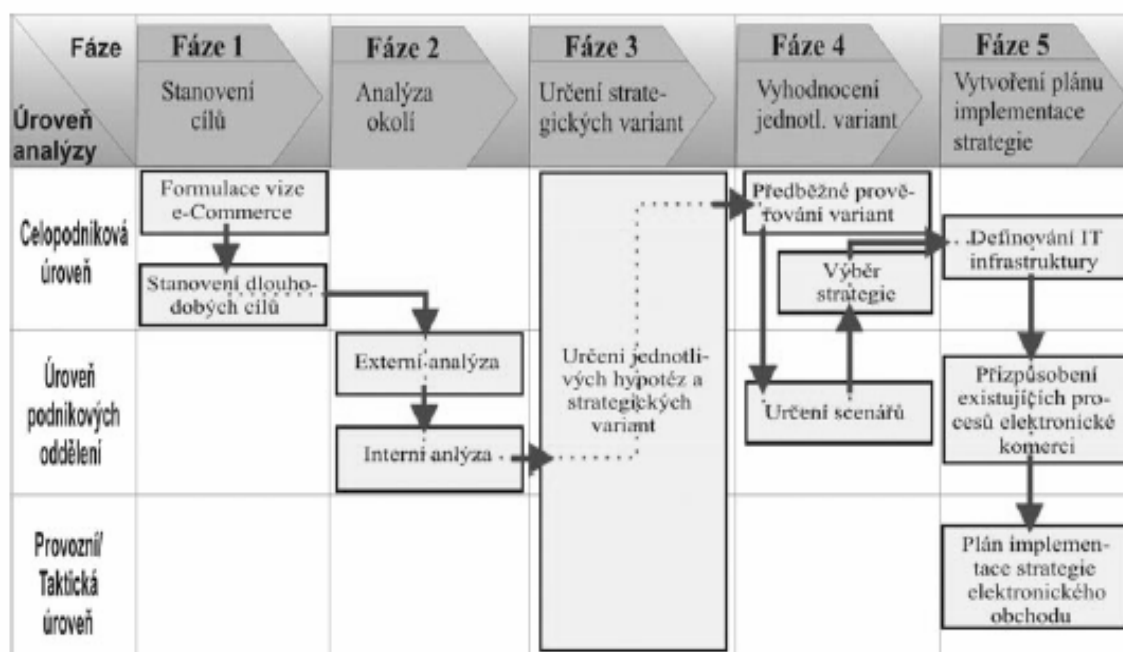
Formulace strategie a její následná implementace musí vycházet z následujících potřeb :

- ❖ účelnost strategie – nutné je řešit to, co podniku může aktuálně nebo potencionálně pomoci,
- ❖ jednotný základ – veškeré úvahy a plány vychází z jednoho konceptu směřování podniku,
- ❖ konzistence – jednotlivé části strategie musí být vzájemně kompatibilní, musí být řešený vzájemné rozpory.

Strategie elektronického obchodu může být tedy formulována jako funkční strategie, která obsahuje cíle daného podniku. Strategie elektronického obchodu může tvořit součást jiné funkční strategie, např. strategie IS/IT, případně představuje samostatnou funkční strategii, která se prolíná s jinými funkčními strategiemi dané obchodní jednotky.

Typickým příkladem tohoto prolínání může být například e-marketing. Ten může být součástí jak strategie elektronického obchodu, tak strategie marketingu. Důležitou podmínkou je však zachování konzistence, tzn. že daná problematika je rozdělena na technickou a logickou část, nebo je zpracována komplexně v rámci jedné z daných strategií.

Formulace strategie elektronického obchodu může být klasifikována do pěti základních fází ² :



Obr. 1 : Formulace strategie elektronického obchodu

Skloubit podnikovou strategií s perspektivními novými technologiemi není vůbec jednoduché. Jeden z postupů formulace strategie elektronického obchodu je založen na 7 klíčových faktorech (R. Plant, eCommerce : Formulation of Strategy, 2000). První čtyři faktory jsou tzv. „poziční“ : technologie, trh, služby a značka, tyto faktory považuje prof. Robert Plant za pilíře úspěchu. Tyto čtyři pilíře jsou pak vzájemně provázány třemi následujícími : vedení, infrastruktura a vzdělání, bez nichž by se pilíře strategie elektronického obchodu ocitly v izolaci.

Tento model může být použitý pro všechny typy podniků, ať už se jedná o podniky výrobní nebo o podnikání v oblasti služeb. Model je založen na tom, že všechny organizace musí neustále sledovat a vyhodnocovat všechny poziční faktory. V praxi se osvědčila přímá implementace těchto faktorů do marketingového informačního systému. Z rozsáhlé studie Centra pro výzkum elektronického obchodu vyplývá 8 klíčových faktorů, které velkou měrou přispívají k úspěšnosti elektronického obchodu. Těmito faktory jsou :

- 1) systémová integrace
- 2) zákaznická orientace na IT, informační a transakční
- 3) dodavatelská orientace na IT, informační (kvalita, pružnost) a transakční
- 4) interní orientace IT aplikací
- 5) procesy spojené se zákazníkem
- 6) procesy spojené s dodavatelem
- 7) zákaznická připravenost na elektronický obchod
- 8) dodavatelská připravenost na elektronický obchod

Rozvoj e-ekonomiky lze také dále spatřovat v digitalizaci všech interních procesů firmy, které jsou nutné k tomu, aby bylo možné uplatňovat nové strategické iniciativy firmy. Michael Porter ve svém článku Strategie a Internet zdůrazňuje, že internetové technologie a technologie související jsou pro firmu strategicky významné pouze tehdy,

kdy dochází k praktickému uplatňování a realizování těchto podpůrných nástrojů, které vytváří a zvyšují hodnotu pro zákazníka.

Elektronický obchod nám tedy umožňuje vstupovat a účastnit se přímých či nepřímých mezinárodně obchodních transakcí, při kterých dochází k zjednodušení a zefektivnění jednotlivých firemních interních procesů. Všechny tyto podpůrné aktivity zapříčiňují zvýšení celkové produktivity a konkurenceschopnosti. Tyto technologie a jejich konvergence dovolují společně snadno a rychle komunikovat s jejich dodavateli, zákazníky a integrovat jednotlivé moduly přímo do svých ERP systémů.

Použitá literatura :

- (1) ANTLOVÁ, K. *Hodnocení elektronického obchodu metodou Balanced Scorecard*. disertační práce, SF TU Liberec 2003.
- (2) DVOŘÁK, J. KŘÍŽ, J. *Možnosti elektronického obchodu pro rozvoj podnikání*. Management, economics and business development in the new european conditions, konference FP VUT, Brno 2005. ISBN 80-214-2953-4.
- (3) DVOŘÁK, J., VYBÍRAL, V., KOLEŇÁK, J. *Úvod do teorie mezinárodního obchodu*. Skriptum VUT v Brně FP, 2006.
- (4) DONÁT, J. *E-business pro manažery*. 1. vyd. Praha : Grada Publishing, 2000. 84. s. ISBN 80-247-9001-7.
- (5) HLAVENKA, J. *Dělejte byznys na Internetu*. 2. vyd. Praha : Computer Press, 2001. 226 s. ISBN 80-7226-371-4.
- (6) MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní obchodní operace*. 3. vyd. Praha : Grada Publishing, 2003. 230 s. ISBN 80-247-0686-5.
- (7) PLANT, R. *eCommerce : Formulation of Strategy*. Prentice Hall PTR, 2000. 368 s. ISBN 0-13-019844-7.
- (8) VYKYPĚL, O. *Strategické řízení – teorie pro praxi*. 1. vyd. Praha : C.H. BECK, 2002. ISBN 80-7179-578-X.

Kontakt :

Ing. Vladislav Vybíral

Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav informatiky

Kolejní 2906/4, 612 00 Brno, Česká republika

Tel.: +420 541 143 719, E-mail : vybiral@fbm.vutbr.cz

PROBLEMATIKA NEZAMĚSTNANOSTI V PŘÍHRANIČNÍCH OBLASTECH JČ KRAJE

Dana Walterová

Klíčová slova:

Nezaměstnanost - míra nezaměstnanosti - trh práce – kvalifikace - vzdělání

Key words:

Unemployment - rate of unemployment - labour market - education

Abstract:

It is important to look on the unemployment rate and its duration. The real issue is long-term unemployment (unemployment longer than one year). The cost of the long-term unemployment is very high for the whole society and for the unemployed person itself. This is a major problem for the Cesky Krumlov region.

Úvod

Nezaměstnanost je tíživou situací nejen pro hospodářství dané země, ale také pro jednotlivce. S nezaměstnaností se ve větší míře setkali obyvatelé naší republiky až v 90. letech. Jedním z okresů, který je více postižen nezaměstnaností, je okres Český Krumlov. Nejedná se sice o kritický stav, který je možno sledovat na Ostravsku či Mostecku, ale za pováženou jistě stojí. Region vykazuje nejvyšší míru nezaměstnanosti ze všech okresů JČ kraje a se svou mírou nezaměstnanosti jako jediný překročil 10-ti procentní hranici. Je na 53. místě ze 77 územních jednotek České republiky.

Charakteristika příhraničního regionu Českokrumlovsko

Okres Český Krumlov je typicky příhraničním regionem, který leží v nejjižnějším cípu České republiky. Jeho jihozápadní, jižní a jihovýchodní hranice je tvořena státní hranicí s Rakouskem v délce 80 km. V okrese žilo koncem roku 2005 celkem 60 708 obyvatel. Při rozloze 1 615 km² se hustotou obyvatelstva rovná 37,59 obyvatel na km². Vliv na nízkou hustotu mají především rozsáhlé plochy podél státní hranice s Rakouskem, které byly nepřístupné jako oblast vojenského výcvikového prostoru Boletice. Do oblasti při státní hranici se vrací život jen velmi pomalu z důvodu téměř nulových pracovních příležitostí. Hustota obyvatel je rozložena velice nerovnoměrně. Více než polovina obyvatel žije v některém z 5 měst, nejvíce však v Českém Krumlově (14 443 obyvatel), Kaplici (7 125 obyvatel), nejméně v nejmenší samostatné obci Zvíkov (47 obyvatel).

Okresem prochází mezinárodní silnice E-55, vedoucí ze severních Čech do Dolního Dvořiště. Celková délka silniční sítě okresu se blíží k 700 km. Další dopravní spojení na území regionu zabezpečují dvě železniční tratě – České Budějovice – Černý Kříž a České Budějovice – Horní Dvořiště. Trať je železničním hraničním přechodem do Rakouska – Summerau a pokračuje dále do Lince.

Okres patří skladbou k regionům průmyslově zemědělským. Mezi rozhodující odvětví patřil průmysl papíru a celulózy (Papírny, a. s. Větrní). V současné době je dominantním odvětvím strojírenství (Jihostroj, a. s. Velešín), stavebnictví a oděvní průmysl. Z nerostného bohatství se zde těží tuha a granolit, v menší míře rašelina. Zemědělství má v okrese k dispozici zhruba 58 tis. ha zemědělské půdy, převažuje

pěstování obilovin a píce. Díky podhorskému prostředí jsou v regionu optimální podmínky pro pastevní odchov skotu.

Na konci roku 2005 bylo v okrese 3 515 uchazečů o zaměstnání, míra registrované nezaměstnanosti dosahovala 10,13 %, tedy nejvíce v Jihočeském kraji a jako jediná překročila míru 10 %.

Územní správa ČR

NUTS je zkratka pro Nomenclature des Unités Territoriales Statistiques neboli územní statistické jednotky.

NUTS I - Česká republika

NUTS II – region soudržnosti, jedná se o sdružení jednoho, či více krajů

NUTS III – regionální úroveň, kraj je spravován zastupitelstvem kraje, v ČR je 14 krajů

NUTS IV – subregionální úroveň, dočasná funkce okresních úřadů do konce r. 2002

NUTS V – místní úroveň, obec je základním územním samosprávným společenstvím

K 1. 1. 2003 byly v ČR zřízeny správní obvody obcí s rozšířenou působností mezi které patří i Český Krumlov a dále byly zřízeny správní obvody obcí s pověřeným úřadem. Pověřené obecní úřady spravují obce v území, které je skladebné do okresů i do správních obvodů obcí s rozšířenou působností. Například pověřeným obecním úřadem Horní Plané, která je správním obvodem obcí s pověřeným obecním úřadem je právě Český Krumlov.

Situační analýza okresu Český Krumlov

Pro přesnou analýzu problémů nezaměstnanosti je nutné provést průzkum mnoha regionálních parametrů, jako je populace, struktura firem, zemědělství, služby, doprava apod., jelikož nezaměstnanost je jejich důsledkem, nikoli příčinou.

Populační vývoj se v tomto regionu obecně vyznačuje kladným přirozeným přírůstkem. Zajímavý je také vývoj migračního salda. Sledujeme-li průměrný migrační přírůstek obyvatelstva v roce 2005, zjišťujeme, že v celém souvislém pásu česko-rakouského pohraničí je kladné migrační saldo (zatímco např. v slezské části česko-polského pohraničí nabývá hodnot záporných). Pro věkovou strukturu obyvatelstva je typická obecně vyšší hodnota podílu obyvatelstva v předproduktivním věku než ve věku poproduktivním.

Ekonomické subjekty a jejich převládající vlastnictví je od 90. let minulého století vlastnictvím soukromým, zatímco státní a družstevní formy vlastnictví spolu s rozpočtovými a příspěvkovými organizacemi se dostávají až na druhou pozici. Obecně platí, že intenzita podnikání je vyšší v regionech s významným podílem cestovního ruchu a v regionech s významem pro mezinárodní dopravu. V okrese Český Krumlov je nejvíce zastoupeno obchodování a opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu. Dále je též výrazněji zastoupen průmysl, pohostinství a ubytování a stavebnictví. Naopak nejméně subjektů podniká v oblasti veřejné správy a obrany, vzdělání a zdravotnictví.

Zemědělství v okrese Český Krumlov má k dispozici zhruba 58 tis. ha zemědělské půdy, převažuje pěstování obilovin a píce, přičemž zde hospodaří celkem 493 zemědělských podniků. Na každý podnik připadá zhruba 117,6 ha půdy. Jedná se o velikost vysoko nad jihočeským průměrem, který rozlohou půdy 495 tis. ha disponuje průměrem 87,8 ha půdy na jeden podnik.

Cestovní ruch definuje určitou podmíněnost vyššího zastoupení sektoru služeb u takto atraktivních lokalit jako je Českokrumlovsko. Z hlediska zaměstnanosti je největším odvětvím terciárního sektoru v dané oblasti obchod, následovaný službami v pohostinství a ubytování. V tomto sektoru je také velká zaměstnanost.

Dopravní propustnost je zajištěna dvěma významnými hraničními přechody s Rakouskem a to Dolní Dvořiště a Studánky. Regionem prochází mezinárodní silnice E-55 vedoucí ze severních Čech až do dolního Dvořiště. Situace je přesto ve sledovaném českokrumlovském regionu kritickou. Celý kraj se svojí rozlohou 10 057 km² je po středočeském kraji druhým největším a disponuje pouze 9 km dálnice (v regionu Tábor) a ani jedním kilometrem rychlostní silnice. Český Krumlov má nejméně kilometrů co do délky silnic.

SWOT analýza okresu Český Krumlov

S – silné stránky

1. Výhodná geografická poloha kraje s napojením na EU
2. Tradice převážně zpracovatelského a potravinářského průmyslu
3. Rozmanité přírodní podmínky a kulturní potenciál
4. Český Krumlov zapsaný na listině UNESCO
5. Vysoký podíl obyvatelstva v předproduktivním věku
6. Vysoký celkový přírůstek obyvatel
7. Vyšší zastoupení služeb, vysoká koncentrace ubytovacích zařízení
8. Růst zahraničních investic

W – slabé stránky

1. Nedostatečná a nerovnoměrná infrastruktura
2. Špatná dopravní obslužnost, zvláště venkovských oblastí
3. Podprůměrně rozvinutý průmysl
4. Závislost na jediném odvětví
5. Nevyváženost sídelní struktury a nejnižší hustota zalidnění v ČR
6. Vyšší zaměstnanost v odvětvích podléhajících sezónnosti
7. Podprůměrný podíl obyvatelstva s vysokoškolským vzděláním

O – příležitosti

1. Vhodné podmínky pro rozvoj cestovního ruchu
2. Možnost spolupráce s ekonomicky silným partnerem
3. Rozvoj přeshraniční spolupráce
4. Podpora vzniku malého a středního podnikání
5. Rozvoj zpracovatelského průmyslu

T – ohrožení

1. V budoucnu další nárůst tranzitní dopravy
2. Nedostatek finančních prostředků na realizaci uvažovaných dopravních projektů
3. Zanedbávání rozvoje dopravní infrastruktury
4. Zanedbávání sociální úrovně regionu a vzdělanosti
5. Při dalším růstu nezaměstnanosti možná migrace do vnitrozemí a odliv kvalifikovaných sil do EU
6. Ztráta atraktivity regionu pro cestovní ruch v důsledku nízké kvality služeb
7. Přílišná blízkost většího města České Budějovice.

Schéma 1: SWOT analýza okresu ČK

| | | Interní faktory | |
|-----------------|---|-----------------|-----------------|
| | | Silné stránky S | Slabé stránky W |
| Externí faktory | | 8 | 7 |
| Příležitosti | O | Přístup SO | Přístup WO |
| 5 | | | |
| Ohrožení | T | Přístup ST | Přístup WT |
| 7 | | | |

Analýza příčin nezaměstnanosti v okrese Český Krumlov

Míra nezaměstnanosti v okrese Český Krumlov byla k 18. 2. 2006 10,64 %, což jej řadí mezi nejhůře postižené regiony v České republice a to i přes celkem pozitivní specifika jako je cestovní ruch, či výhodná poloha vyplývající ze SWOT analýzy. Důvodem tohoto stavu je několik příčin. Jako první je nutno zanalyzovat, jaké je vzdělanostní složení obyvatelstva tohoto regionu. Samotné vzdělání má velký význam na úroveň nezaměstnanosti. Vzdělanostní složení je horší než jihočeské i celorepublikové. Český Krumlov má nejvyšší průměr osob bez vzdělání 0,7 %, Jihočeský kraj 0,38 % a ČR 0,44 %, dále pak nejvyšší průměr osob se základním vzděláním 27,18 %, Jihočeský kraj 23,54 % a ČR 23,03 %, průměr vyučených osob je srovnatelný s ostatními průměry, ale naopak průměr osob s vysokoškolským vzděláním je nejnižší 5,76 % tj. o 1,94 % méně než jihočeský průměr a dokonce o 3,13 % méně než průměr České republiky. Je také nutno podotknout, že z celkového počtu 24 gymnázií v kraji se na Českokrumlovsku nachází pouze dvě, z 59 odborných středních škol čtyři, z 15 vyšších odborných škol a 6 veřejných vysokých škol se v okrese Český Krumlov nenachází ani jedna.

K datu sčítání lidu v roce 2001 bylo v okrese Český Krumlov 32 105 ekonomicky aktivních obyvatel, tj. 53,9 % z celkového počtu obyvatel. Nepříznivé pro Českokrumlovsko je to, že ve stálých, stabilních odvětvích, která nepodléhají sezónnosti jako je průmysl, školství, zdravotnictví či finance pracuje v porovnání s Jihočeským krajem méně lidí (zhruba o 12 %). Na druhé straně v odvětvích jako je obchod, ubytování a stravování či stavebnictví pracuje lidí více. Tento fakt je zcela pochopitelný, protože jak již bylo zmíněno, Českokrumlovsko je turistickým centrem, proto je v této oblasti zaměstnáno více lidí. Pokud je tedy turistická sezóna, nezaměstnanost klesá, dokonce bývá pracovníků nedostatek a jsou najímáni studenti na výpomocné brigády. Po zbytek roku (a to od konce září do začátku června)

nezaměstnanost roste či stagnuje. Sezónnost je tedy dalším atributem, který nepříznivě ovlivňuje nezaměstnanost na Českokrumlovsku.

Velký vliv na nezaměstnanost může mít také fakt, zda v okrese více nezanikají než vznikají nové ekonomické subjekty a tím i nová pracovní místa. V českokrumlovském okrese více subjektů zaniká, ale tato tendence je patrná i v celém Jihočeském kraji. Výrazný úbytek obchodních společností (ČK 257) se však týkal zejména společností malých. Naopak podniky s více zaměstnanci přibývaly.

Velmi důležitým faktorem při posuzování nezaměstnanosti je vzdálenost jednotlivých obcí od center dojížděky a tedy i intenzita dojíždění v daném okrese či regionu. V okrese Český Krumlov byla přitom nejvyšší intenzita vyjížděky za prací a to 45,2 % zaměstnaných osob. Na výši nezaměstnanosti se významně podílí i vytvořené pracovní mikroregiony. V okrese Český Krumlov se však nenachází příliš velká centra, která by zabezpečovala dostatečná pracovní místa pro obyvatele celého regionu. Pro Český Krumlov je tedy míra 10,13 % skoro pochopitelná. Celý okres je závislý na dvou relativně malých jádrech, přičemž navíc Český Krumlov je silně ovlivněn sezónností a Kaplice se nachází v ne příliš průmyslové oblasti, o turistickém ruchu zde nemůže být řeč vůbec.

Návrhy vhodných opatření zpřístupnění okresu Český Krumlov na trhu práce

Pokud chceme snížit nezaměstnanost v jakémkoli okrese či regionu, není možné pouze budovat nová pracovní místa nebo slibovat zaměstnavatelům určité částky peněz na jejich zřízení. Je nutno začít u celé řady základních aspektů konkrétního regionu – hospodářských, politických, či sociálních. Touto problematikou se zabývá Ministerstvo pro místní rozvoj (MPR) v jeho regionální politice. Jedním z nejdůležitějších programů pro zlepšení životní úrovně obyvatel daného regionu je program přeshraniční spolupráce. Česká republika se aktivně zapojila do programu INTERREG, což je nejvýznamnější a nejrozsáhlejší iniciativa Evropské unie v oblasti přeshraniční spolupráce pro členské země EU.

V oblasti hospodářského rozvoje

- přizpůsobení regionálních podniků, především malých a středních, požadavkům trhu
- zakládání a rozvoj hospodářských, technologických, poradenských a dalších středisek, která stimulují rozvoj přeshraničních aktivit
- podpora výstavby a zlepšování infrastruktury cestovního ruchu (cyklostezky, turistické stezky, běžecké tratě ap.,.)
- vytváření nabídky v oblasti ozdravné a kondiční turistiky

Dosažitelnost a rozvoj území

- zlepšení infrastruktury
- zlepšení železniční sítě (vyplnění mezer v železniční dopravě)
- přestavba a výstavba nových hraničních přechodů, technická opatření v oblasti hraničního odbavení
- podpora kombinované dopravy, zavedení mýtného

Lidské zdroje

- podpora profesního vzdělávání a zvyšování kvalifikace
- podpora vnitropodnikového vzdělávání
- podpora všeobecného vzdělávání v rámci politiky celoživotního vzdělávání

- podpora profesních vzdělávacích programů a opatření zaměstnanosti především pro nezaměstnané.

Použitá literatura:

- (1) BUCHTOVÁ, B. *Nezaměstnanost: psychologický, ekonomický a sociální problém*. Grada Publishing, a. s., 1. vyd. Praha, 2002, ISBN 80-86395-33-2, s. 376
- (2) ŽÍTEK, V. *Regionální ekonomie a politiky*, Masarykova univerzita v Brně, 1. vyd. Brno 2002, ISBN 80-210-2767-3, s. 174

Kontakt:

Ing. Dana Walterová
VŠTE , Okružní 10
370 21 České Budějovice
e-mail: walterova@voscb.cz

DIE GESELLSCHAFTLICHE EFFEKTIVITÄT DES UMWELTSCHUTZES UND DIE ENTWICKLUNG MITTELPOMMERNS

Izabela Wielewska

Schlüsselworte:

Umweltschutz – soziale Effektivität – ökologische Werte – Regionenentwicklung

Das Abstract:

Die Errungenschaft der Grundsätze der Ökoentwicklung hängt im großen Grade vom Bewusstsein, von Menschengrundlagen der Natur gegenüber, von Welt der kulturellen Erzeugnisse und bekannten Werte ab. Zu den universalen Werten gehören ökologische Werte. Wichtig ist, dass sie weit eindeutig akzeptiert werden. Auch die Ökowerte müssen im allseitig konzentriert werden. Sie sind ein Element des gesellschaftlichen Lebens. Die Ökologischen Werte versteht man das als verschiedene Naturereignisse, menschliche Handlungen, soziale Wirkung sowie Produkte des Gleichgewichtes der Ökosysteme und der Biosphäre [Hull 1996]. Deshalb sollten die erwähnten Werte an hohen Stellen rangiert werden, damit die soziale Effektivität der menschlichen Handlungen hoch wird. Dadurch wird indirekt die Entwicklung eines Gebietes beeinflusst.

Entwicklung

Zwecks dieses Artikels ist Hinweis auf die soziale Effektivität des Umweltschutzes im Mittelpommern. Anbetracht der Lage dieses Gebietes an der Ostsee, wie auch der Welt der Fauna und Flora sind besondere Umweltschutzmaßnahmen erforderlich.

Als Umweltschutz versteht man eine Handlung, deren Hauptzweck ist: Prävention, Abfallbehandlung, Minderung, und Beseitigung der Verschmutzungen, die auf Grund der menschlichen Einwirkung entstehen [Broniewicz, Poskrobko 2003].

Es werden zwei Umweltschutzhandlungen unterschieden:

- 1) Neutralisierung der Verschmutzungen. Dieses wird definiert als Methoden, Technologien, Prozesse, bzw. Ausstattungen für Deponierung und Verminderung (Emissionsschutz, Abwässer, Abfälle), der Abfallverwertung sowie die Kontrolle des Verschmutzungsniveaus. Die Beseitigung der Verunreinigungen wird grundsätzlich ausgeführt durch Verwendung der modernsten Techniken, und Ausrüstungen der Röhrenden (Abgaskatalysatoren, Abwasserreinigung, Abfalldeponie).
- 2) Als Prävention versteht man Methoden, Technologien, Prozesse oder aber die Ausstattungen, dank deren Wirkung auf die Verschmutzungsquelle ein Umweltschützender Einfluss erreicht wird. Solche Verschmutzungsverminderungsmethoden nennt man Integrierter Umweltschutz [Broniewicz, Poskrobko 2003].

Die schützende Tätigkeit erkennt man nach bestimmter Zeit im verbesserten Zustand der Umwelt sowie in ökonomischen und sozialen Effekten. Zu den sozialen Effekten des Umweltschutzes zählt die Verbesserung oder Bewahrung des Lebensstandards, indem man nicht zerstörend auf die Funktionen der Umwelt wirkt [Silski, Madej 1997]. An dieser Stelle kann man folgenden Schluss ziehen. Die ökologischen Probleme werden als soziale Aspekte betrachtet. Mit den ökologischen Problemen hat man nur dann zu tun, wenn beachtliche, einflussreiche soziale Personengruppen, Organisationen,

Institutionen, die Wirkungen eines Vorgehens für Umweltschädlich halten [Matczak 2000]. Die ökologischen Probleme sind Art der sozialen Probleme. Dazu gehören einerseits ökologische Werte, das heißt die Naturelemente, die von Menschen betrachtet und geschätzt werden, andererseits sind sie Bestandteil des ökologischen Bewusstseins [Matczak 2000].

Um sie soziale Effektivität des Umweltschutzes im Mittelpommern zu erkennen, führte man im September und Oktober 2006 eine Meinungsforschung unter den Bewohnern der Kreise Łęborg und Chojnice durch. Kreis Łęborg liegt an der Ostsee (Küstengebiet). Kreis Chojnice lokalisiert im Süden der pommerschen Woiwodschaft. An der Meinungsforschung nahmen teil 189 Personen.

Man befragte 71 Frauen (37,6%) und 118 Männer (62,4%). Die zahlreichste Gruppe, waren Personen im Alter von 40-59 Jahren (47,1%) und besaßen sie die Berufsausbildung (39,2%) (Tab. 1).

TAB.1: **Gruppencharakteristik**

| Geschlecht | | | Alter | | | Ausbildung | | |
|------------|------|-------|--------------|------|-------|--------------|------|-------|
| Kategorie | zahl | % | Kategorie | zahl | % | Kategorie | zahl | % |
| Frauen | 71 | 37,6 | bis 24 Jahre | 11 | 5,8 | Grundschule | 21 | 11,1 |
| Männer | 118 | 62,4 | 25-39 Jahre | 73 | 38,6 | Berufsschule | 74 | 39,2 |
| | | | 40-59 Jahre | 89 | 47,1 | Mittelschule | 62 | 32,8 |
| | | | 60 und älter | 16 | 8,5 | Hochschule | 32 | 16,9 |
| Gesamt | 189 | 100,0 | Gesamt | 189 | 100,0 | Gesamt | 189 | 100,0 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

TAB. 2: **Bedeutung der ökologischen Weltprobleme bei den Befragten**

| Ökologisches Problem | Personenzahl | Gesamt % |
|--|--------------|----------|
| 1. Sauerregen | 16 | 8,45 |
| 2. Ozonloch | 59 | 31,2 |
| 3. Treibhauseffekt | 60 | 31,8 |
| 4. Regenwaldabholzung | 28 | 14,8 |
| 5. Aussterben der Pflanzen und Tiere | 84 | 44,4 |
| 6. Erosion und Bodenverschmutzungen | 106 | 56,1 |
| 7. Luftverschmutzung | 112 | 59,3 |
| 8. Verschmutzung der Flüsse, Seen und Ozeane | 89 | 47,1 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Die Mehrheit der Befragten bemerkt globale Ausmaße der ökologischen Probleme. 59,3% waren der Meinung am gefährlichsten verschmutzt wäre die Luft, Bodenverschmutzung 56,1% sowie Flüsse, Seen und Ozeane 47,1%. Die schädliche Wirkung des Sauerregens war ein unbekanntes Thema für die Teilnehmer. Nur 8,5% kannten die Problematik. Das Schwefeldioxyd und Stickstoffoxyd sind Bestandteile des Sauerregens, dieses verursacht verheerte Verluste in der Landwirtschaft. Der Boden wird säuerlich. Verschlechtert sich die Bodenstruktur, die Mikroorganismen und Pflanzenwurzeln sterben ab. Obwohl der Sauerregen hauptsächlich in den letzten Jahren

die Nadelbäume vernichtete, wird dieses Phänomen ebenso in den Laubwäldern beobachtet. Der Grund dafür ist die steigende Kohlendioxidemission in der Luft. Der Sauerregen vernichtet nicht nur die Denkmähler der materiellen Kultur sondern auch andere Erzeugnisse des Menschen. Er ist eine Gefahr für das Wasserleben [Domka 2001].

TAB. 3: Bedeutung der Ökologischen Probleme im Mittelpommern

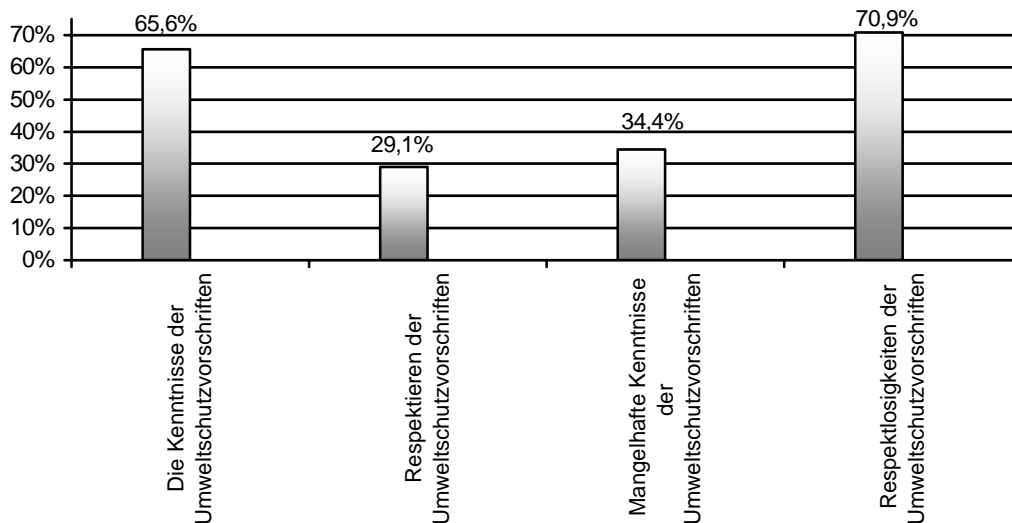
| Ökologisches Problem | Personenzahl | Gesamt % |
|---|--------------|----------|
| 1. Schlechte Wasserqualität | 39 | 20,6 |
| 2. Schlechte Luftqualität | 34 | 18,0 |
| 3. Bodenverschmutzung | 29 | 15,3 |
| 4. Keine Kanalisation auf Lande | 72 | 38,1 |
| 5. Keine Recycling | 46 | 24,3 |
| 6. Überbevölkerung | 2 | 1,1 |
| 7. Lärm | 15 | 7,9 |
| 8. Steigende Zahl der Fahrzeuge | 64 | 33,9 |
| 9. Kein Schutz der Landschaft (Flora und Fauna) | 20 | 10,6 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Die Befragten bemängelten fehlende Abwasserkanalisationen auf dem Lande (38,1%), das Übermaß der Fahrzeuge (33,9%), sowie kein Recycling (24,3%).

Unter den 189 Befragten, 124 bestanden (65,6%), dass sie die Umweltschutzvorschriften kannten. Trotzdem von nur 55 Personen (29,1%) werden sie respektiert. Die Kenntnisse der Umweltschutzvorschriften deklarierten prinzipiell junge Personen bis zu 39 Lebensjahr und Akademiker, Mittelschulabsolventen wie auch Personen mit Berufsschulabschluss. Die Umweltschutzvorschriften wurden respektiert von Befragten im Alter von 25-39 Jahren.

Zeichnung 1. Man fragte die Teilnehmer bezüglich der Umweltschutzvorschriften



Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Allgemein weißt man, dass ein Zusammenhang zwischen dem Wirtschaftsentwicklungsniveau einer Region und dem Stand des ökologischen Bewusstseins der Gesellschaft eines Gebietes besteht. Die Umweltdegradation hat nichts gemeinsames mit dem Entwicklungstempo, sondern sie ist eine Folge der nicht überlegten, wirtschaftlichen Entscheidungen der Menschen, die, die ewigen Naturgesetze ignorierten. Die Handlungsänderung des Menschen als Person und der Menschen als Gesellschaft wird durch deren Zustand des ökologischen Bewusstseins bedingt [Górka, Poskrobko, Radecki 1998].

TAB. 4: **Umweltsorge und Regionenentwicklung (Meinung der Befragten)**

| Ausführliche Darlegung | Personenzahl | Gesamt % |
|--|--------------|----------|
| 1. Industrieentwicklung | 51 | 27,0 |
| 2. Infrastrukturentwicklung | 80 | 42,3 |
| 3. Wachstum des Handels und der Dienstleistungen | 31 | 16,4 |
| 4. Fremdenverkehrentwicklung | 132 | 69,8 |
| 5. Landwirtschaftsentwicklung (Bioproduktion) | 94 | 49,7 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Laut der Befragtenmeinung, der Umweltschutz beeinflusst bedeutend die Aspekte der wirtschaftlichen Entwicklung der Regionen. Er wird zu Grundlage der Fremdenverkehrentwicklung (69,8% der Befragten), Bioproduktion (49,7%), sowie der Infrastruktur im Bereich Umweltschutz (Tab. 4).

Ein anderes Thema der Meinungsforschung waren Umweltprioritäten, die den Einfluss auf Regionenentwicklung hätten.

TAB. 5: **Prioritäten der Befragten im Bereich des Umweltschutzes**

| Prioritäten | Personenzahl | Gesamt % |
|--|--------------|----------|
| 1. Regelung des Abwassernetzes | 174 | 92,1 |
| 2. Erneuerung der Energiequellen | 56 | 29,6 |
| 3. Ökologische Edukation der Bevölkerung | 121 | 64,0 |
| 4. Bioprodukte | 110 | 58,2 |
| 5. Ökotourismus | 130 | 68,8 |

Quelle: Eigene Bearbeitung auf Grund der Meinungsbefragung.

Alle erwähnten Prioritäten fanden die Befragten für bedeutend, zu dem Reichtum der Region gehören die Naturschätze, die leider immer noch zu wenig genutzt worden sind. Diese natürlichen Vorräte müssen entdeckt werden, damit es eine wirtschaftliche Entwicklung gäbe [Makowska 2003]. Dies kann durch eine umweltbewusste Abwasserwirtschaft, Produktion der umweltfreundlichen Waren (Bioprodukte) Vorrichtungen des Umweltschutzes, Recycling und die Ökologische Edukation geschehen.

Schlüsse

1. Für die Bewohner der Kreise Lębork und Chojnice wären von Bedeutung Lösungen des Verschmutzungsproblem es der Lüfte, Böden und des Gewässers. Sie ignorierten den Fakt des Sauerregens.

2. Als nächsten Brennpunkt Mittelpommerns, sah die Bevölkerung unvollständige Kanalisationssysteme der Landgebiete, sowie Wachstum der Fahrzeugenzahl auf den Straßen, Teil der Befragten wies auf mangelhafte Verwertung der Abfälle hin.
3. Obwohl die meisten Personen die Umweltschutzvorschriften kannten, trotzdem hielten sie sich nicht daran.
4. Laut der Befragten die wirtschaftliche Entwicklung der Region hängt eng mit den Naturschutzsorgen zusammen.
5. Als Grundpriorität des Umweltschutzes der nächsten Jahre empfahlen die Befragungsteilnehmer die Regulierung der Kanalisationsnetze an.

Zusammenfassung

Die Natur ist einer der Grundwerte Mittelpommerns. Sowohl die Bewohner dieser Region, als auch die Touristen werden gleichermaßen verpflichtet zu Schutz der Natur. In Betracht ziehend die landschaftliche Ungewöhnlichkeit dieses Gebietes, wäre von Bedeutung das entsprechende ökologische Bewusstseinsniveau der Bevölkerung dieser Region, ebenso die Handlungen des Umweltschutzes. Die Infrastrukturbasis des Naturschutzes und der Sozialökologischen edukationen von Wirtschaftsselbstverwaltungen müssen gesichert werden.

An dieser Stelle muss man feststellen, dass die Pommer zwar die Probleme und die Vorschriften des Naturschutzes kennen, dennoch in der Wirklichkeit die praktische Seite des Umweltschutzes sieht ganz anderes aus.

Literaturverzeichnis:

- (1) BRONIEWICZ, E., POSKROBKO, B. *Nakłady na ochronę środowiska. Metodyka i wyniki badań*, Wydawnictwo „Ekonomia i Środowisko”, Białystok 2003, s. 14.
- (2) DOMKA, L., *Dialog z przyrodą w edukacji dla ekorozwoju*, PWN, Warszawa-Poznań 2001, s. 15-16.
- (3) GÓRKA, K., POSKROBKO, B., RADECKI, W. *Ochrona środowiska. Problemy społeczne, ekonomiczne i prawne*, PWE, Warszawa 1998, s. 38-39.
- (4) HULL, Z. *Filozofia ekologiczna jako nowa dyscyplina filozofowania (w:) Ekologia i bioetyka*, W. Tyburski (red.), TNOiK, Toruń 1996, s. 124.
- (5) MAKOWSKA, M. (red.) *Ożywienie gospodarcze obszarów wiejskich z inwestycjami w ochronie środowiska. Nowe technologie i źródła finansowania*. Konferencja Województwa Pomorskiego, Liniewo 2003, s. 8.
- (6) MATCZAK, P. *Problemy ekologiczne jako problemy społeczne*, Wydawnictwo naukowe UAM, Poznań 2000, s. 47, 53.
- (7) SILSKI, Z., MADEJ, T. *Gospodarka a środowisko naturalne*, Politechnika Koszalińska, Koszalin 1997, s. 114.

Contact:

Dr Izabela Wielewska

Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi

Zakład Ekonomii

ul. Wojska Polskiego 46a, 85-825 Bydgoszcz

tel. 600 822 486, e-mail: izabel2000@wp.pl

UWAGI O DEMOGRAFII FIRM

Witold Wilczewski

Key words:

Firm demography - firm dynamics – entry – exit - survival.

Abstract:

This paper introduces a new approach to firm dynamics, named demography of firms. Demography of the firm is an new interdisciplinary research field. Although the name suggests otherwise, demographic input has been limited until recently. The demographic viewpoint may lead to added value. It is the study of demographic events in a population of firms. Demographic approach, is relevant, not because firms are similar to biological creatures, but because there are significant parallels in the mechanisms of population change, as a result of selective processes of birth and death, as well as aging and internal change of firms.

1. Wprowadzenie

Ostatnio jesteśmy świadkami rozwoju, mało znanym ekonomistom, alternatywnego ujęcia studiowania korporacji i przemysłu. Demografia firm albo ekologia organizacji ma korzenie zarówno w demografii populacji ludności (i zwierząt), jak też ekonomii i socjologii. Patrzy ona na organizacje w specjalny sposób; bada procesy, które wiążą się z zakładaniem nowych firm, rozwojem, upadkiem, niepowodzeniem, migracją istniejących przedsiębiorstw. Tak jak tradycyjna demografia, demografia firm skupia się na zmianach, które mają miejsce w ich populacji w skali kraju albo regionu.

Firmy rodzą się, rosną i umierają, zupełnie jak ludzie. Między dwoma egzystencjalnymi zdarzeniami narodzinami i śmiercią [powstaniem i likwidacją] przechodzą one w swym cyklu życiowym pewną liczbę stadiów. Demografowie studiują zdarzenia narodzin i śmierci, jak również zmiany w stadiach cyklu życia ludzi. Demografia firm interesuje się z podobnym pasmem zdarzeń w populacjach firm (1).

Demografia firm używa zbioru tradycyjnych statystycznych modeli luźno zainspirowanych przez demografię ludności. W ślad za nią, skupia się na "zyciowych zdarzeniach" organizacji albo firm, narodzinach i śmierci. Jest to nazywane perspektywą populacji. Demografia abstrahuje od losów indywidualnej firmy i zamiast tego skupia się na charakterystyce populacji, w szczególności na liczbie firm w populacji i rozkładzie wieku firm. Demografia jest silnie ewolucyjna, kładąca duży nacisk na doborze naturalnym firm.

Demografia może być zdefiniowana jako badanie zmian w rozmiarze i składzie populacji¹. Wielkość populacji może zmienić się w wyniku narodzin, śmierci i procesów migracji. Skład populacji – natomiast - z powodu selekcji w procesach

¹ Demografia (od gr. δῆμος *demos* – "lud" i γράφω *grapho* – "pisać") jest dziedziną nauki, która zajmuje się: życiem, powstawaniem i przemijaniem społeczności ludzkiej, w równej mierze jej opisem liczbowym (przyrostem naturalnym, migracjami), strukturą (wieku, płci, zawodową, narodowościową, wyznaniową), jak również jej rozmieszczeniem przestrzennym i dalszymi czynnikami, w szczególności społecznymi i socjologicznymi, które wpływają na jej zmiany. W śledzeniu i odkrywaniu praw rządzących tymi zmianami, jak również w ich prognozowaniu, demografia stosuje metody statystyczne. [<http://pl.wikipedia.org/wiki/Demografia>]

narodzinach i śmierci, jak również zmian w charakterystyce właściwości członków populacji.

2. Różnice między organizmami biologicznymi i prawnymi

Istnieją ważne cechy, które sprawiają że osoby prawne różnią się od biologicznych organizmów. Niektóre z tych różnic są oczywiste, np. sposoby w jaki organizacje zaczynają i kończą swe życie². Wbrew porównaniom do biologicznych narodzin i śmierci, życiowe zdarzenia firm pociągają za sobą obszerniejszy zakres typów zdarzeń. Wspomnijmy tu o potencjalnej nieśmiertelności zbiorowych organizacji i złożoności mechanizmów transmisji informacji poprzez jednostki.

Wiek i starzenie są ważnym polem obserwacji w demografii firm. Ważne są również różnice między biologicznym a organizacyjnym procesem starzenia się. Firma może wejść na rynek w wyniku jej założenia, ale też przez zainicjowanie działalności na nowym rynku, przez dywersyfikację produktu. Dlatego również migracja firm (włączając przechodzenie do nowych gałęzi) i zmiany produktu mogą być również przedmiotem badań demografii firm. Istotnym wskaźnikiem jest rozmiar firm, stąd zmiana w rozmiarze jest ważnym zdarzeniem w demografii firm. W końcu, połączenia, przejęcia, i podobne złożone zdarzenia też należą do obszaru demografii firm. Demograficzna analiza tych zdarzeń jest jeszcze w początkowym stadium rozwoju, a standardowe metody demograficzne są niewystarczające, z wyjątkiem być może kilku pojęć i narzędzi stosowanych w demografii rodziny (gospodarstwa domowego).

3. Rozwój dyscypliny

Pomysł stosowania demograficznych technik do badania firm i innych typów organizacji nie jest nowy. Carroll i Hannan przedstawiają trzy nurty badawcze, które leżą u podstaw współczesnego paradygmatu (1).

Nurt pierwszy, zaczynający się między dwiema wojnami światowymi i trwający przez kilku dekad, badał bankructwa firm w obszarze poszczególnych przemysłów albo miejscowości dla dość krótkich okresów, obejmujących zwykle od 5 do 10 lat. Przedmiotem wczesnych studiów były, m.in. niepowodzenia wśród amerykańskich producentów samochodów (6), sklepów detalicznych (2), (3), (9), przemysłu obuwniczego (5). Niektóre z tych studiów zawierały obszerne zbiory danych i dostarczały użytecznych empirycznych faktów o wskaźnikach niepowodzeń (upadków, likwidacji). Jednak autorzy rzadko oferowali więcej niż analizę. Odbiorcami studiów były instytucje rządowe i politycy.

Drugi nurt badawczy zapoczątkowany przez trzy studia, które ukazały się po drugiej wojnie światowej, stawiał sobie bardziej ambitne cele. Prowadzone badania były wszechstronnejsze oraz używały bardziej analitycznych technik demograficznych. Frasure (7) badał długowieczność wszystkich typów wytwarzania w hrabstwach Alleghenach, Pensylwanii (obszar Pittsburgh) od 1873 do 1947. Autor przeprowadził szczegółową analizę najdłużej żyjących firm w próbie by wyznaczyć przyczyny długowieczności. Wnioski z badań przypisują długowieczność ogólnym zdolnościom menedżerskim poszczególnych osobników, a także reputacjom firm i ich produktów.

² Ustalenie relacji ojciec – potomek jest bardzo trudne w demografii firm.

Badania Cruma (4) koncentrowały się na podobnych problemach ale w perspektywie makroekonomicznej. Na podstawie danych U.S. Treasury z lat 1945 i 1946, przeanalizowano dane dla 477949 firm obecnych wtedy w amerykańskiej gospodarce. Wnioski ujawniły silny ujemny związek między wiekiem firm a ich śmiertelnością. Badania Mayera i Goldsteina (8) są podobne do projektu w hrabstwach Alleghenach. Szczegółowym badaniom poddano zestaw rozmaitych firm na Rhode Island od 1957 do 1960, koncentrując się na tych, które upadły w ich wczesnym wieku. Badania wykazały, że wyższe szanse śmiertelności miały mniejsze firmy i że stopa niepowodzenia była związana z wiekiem właściciela i poziomem edukacji.

Zarówno Frasure jak i Crum brali pod uwagę ważne role demografii w studiowaniu i rozumieniu korporacji. Frasure twierdził, że badania długowieczności firm w społeczeństwie stanowiłyby "wkład do rozumienia życia społecznego". Crum uważał natomiast, że wszechstronny ciągły system statystyki demograficznej firm dostarczyłby informacji o narodzinach i śmierci, przeciętnej długości życia, strukturze wieku w jakimkolwiek szczególnym czasie, zachorowalności i śmiertelności z różnych powodów dla całej populacji firm i różnych ważnych ich sekcji. Taka statystyka demograficzna byłaby ogromnie pomocna dla prób zrozumienia działania ważnego panującego systemu przedsiębiorstwa prywatnego. Pomogłaby również w formułowaniu polityk, publicznych i prywatnych.

Trzeci nurt pojawił się w obszarze dyscyplin ekonomicznych, gdzie dane i techniki demograficzne były używane w celu wnioskowania o procesach zachodzących w gospodarce. Najbardziej wszechstronną pracą tego rodzaju są badania prowadzone przez Wedervanga (11), który przeanalizował dane przemysłowych firm norweskich.

Mimo podejmowanych wysiłków demografia firm nie ukształtowała się aż do lat osiemdziesiątych. Uważa się, że pierwsze dwa nurty zawiodły z powodu braku wystarczającego zakotwiczenia albo w demografii albo w naukach społecznych. Brak demograficznego fundamentu oznaczał słabość technik analitycznych. Brak nawiązania do głównego nurtu nauk społecznych sprawiał, że badane organizacje były często traktowane w ten sam sposób jak tradycyjni demografowie analizują populacje ludzi. W konsekwencji, te sporadyczne demograficzne studia firm tworzyły nowości, które nie miały żadnego odwołania do nauk społecznych badających inne problemy.

Aby demografia firm mogła odnieść sukces chcąc stać się ustabilizowaną i produktywną linią informacji muszą być spełnione trzy ogólne warunki (1):

Po pierwsze, narzędzia demograficzne muszą być zmodyfikowane i dostosowane się do specyficznych cech organizacji. Po drugie, demografia firm musi generować nowe problemy badań, nowe modele i teorie organizacji. Po trzecie, demografia firm musi włączyć się do głównego nurtu studiów organizacji.

4. Wartość dodana demografii firm

Wielkość populacji zmienia się w wyniku procesów narodzin, śmierci i migracji. Skład populacji może zmienić się z powodu selektywności w procesach narodzinach i śmierci, jak również zmian w charakterystyce właściwości członków populacji. Selektywność wejścia i wyjścia z populacji, w połączeniu z wewnętrzną zmianą przeżywania członków, jest istotnym polem badań, nie tylko ludzkich populacji, ale też populacji firm. Śmierć firmy, albo jej przeżycie nie jest przypadkowym procesem. Firmy, które

upadają mają inną charakterystykę niż firmy utrzymujące się przy życiu. Współczynnik umieralności populacji firm jest dobrym wskaźnikiem ich sprawności. Firmy zamykane są też inne od firm wchodzących na rynek. Jeżeli przyjmujemy, że firmy o lepszych wynikach mają wyższe prawdopodobieństwa przeżycia, to wtedy niezależnie z dokładnej natury tych procesów, przeżycie firm może być postrzegane jako przeżycie najlepiej przystosowanych (10).

Demografia firm studiuje naturę tych procesów i ich konsekwencji na poziomie populacji, w warunkach zmian w rozmiarze i składzie. Bada związki między procesami selekcji i zmian na poziomie mikroekonomicznym, i ich konsekwencji dla populacji. Jest to potencjalna wartość dodana demografii firm. Dokładna natura procesów wejścia i wyjścia jest, oczywiście, różna dla populacji ludzi i firm i jest pomyłką prowadzić demograficzną metaforę zbyt daleko w tym kierunku. Niemniej jednak, ekonomiści są zainspirowani przez oczywiste porównania między zmianą ekonomiczną a procesem zmian biologicznych. Jednak to jest nie racją istnienia demografii firm. Istota demografii firm leży w poszukiwaniu związków zachodzących między procesami składu i zmian populacji firm a ich makroekonomicznymi konsekwencjami

Trzy pytania badawcze obejmują podstawowe zasady tego punktu widzenia demografii firm: które firmy mają wyższe prawdopodobieństwo przeżycia, dlaczego występują różnice w przeżywalności firm, i jakie są konsekwencje dla populacji? Czym różnią się charakterystyki nowych firm względem firm istniejących, dlaczego są one inne, i jakie są tego konsekwencje dla populacji? Jakie są zasadnicze zmiany zachodzą w działających firmach w populacji, jakie są decydujące czynniki, i jak to dotyczy składu i przeżycie populacji?

Literatura:

- (1) CARROLL, G.R., HANNAN, M.T. *The Demography of Corporations and Industries*, Princeton University Press 2000.
- (2) CONVERSE, P. *Business Mortality of Illinois Retail Stores from 1925 to 1930*. Bulletin No. 1. 1932. University of Illinois: Bureau of Business Research.
- (3) COVER, J. *Business and Personal Failures and Readjustment in Chicago*. Chicago, 1933. University of Chicago Press.
- (4) CRUM, W. L. *The Age Structure of the Corporate System*. Berkeley and Los Angeles, 1953. University of California Press.
- (5) DAVIS, H. B. *Business Mortality: The Shoe Manufacturing Industry*. Harvard Business Review 1939, 17:331-38.
- (6) EPSTEIN, R. C. *The Rise and Fall of Firms in the Automobile Industry*. Harvard Business Review 2, 1927, 157-74.
- (7) FRASURE, W.W. *Longevity of Manufacturing Concerns in Alleghy County*. Pittsburgh, 1952. University of Pittsburgh Press.
- (8) MAYER, K.B., GOLDSTEIN, S. *The First Two Years: Problems of Small Firm Growth and Survival*. Washington. 1961. U. S. Government Printing Office.
- (9) STARR, G. W, STEINER, G. A. *Business Turnover of Indiana Retail Trades*. Technical Report 19, 1939. Bureau of Business Research, School of Business, Indiana University.
- (10) VAN WISSEN, L.J.G., *Demography of the Firm: A Useful Metaphor?* European Journal of Population, 2002. 18: 263–279.

(11) WEDERVANG, E. *Development of a Population of Industrial Firms*. Oslo:
Universitetsforlaget 1965

Kontakt:

Witold Wilczewski (dr)

Politechnika Wrocławska, Instytut Organizacji i Zarządzania

Wybrzeże Wyspia ńskiego 27

50-370 Wrocław

Polska

tel: 71-342-66-41, e-mail: witold.wilczewski@pwr.wroc.pl

NOVÉ INSOLVENČNÍ PRÁVO

Milan Závurka

Klíčová slova:

Nový insolvenční zákon – úpadek – reorganizace – oddlužení - insolvenční správce - insolvenční rejstřík - krajský soud

Key words:

New insolvent law – bankruptcy – reorganisation - debts clearing - insolvent administrator - insolvent register - regional court

Abstract

The new insolvent law and amend regulations van significantly affect the direction of economy. Apart from the classic way of the bankruptcy resolution by the bankruptcy form pioneer new methods of reorganization and debts clearing that are connected with other economic life of the touched subject. In particular cases exists even so called „moratorium“-protected period when the touched subject has a chance to get over difficulties without considerable inference of the responsible bodies. Newly is pioneered insolvent administrator institution with strict conditions for a possibility of this post execution. Father the insolvent register is pioneered. Matter of this character will be sorted by the regional courts.

Because of the possible professional difficulties will each judge claim an assistant with an economic education. Due to period of time shortage we can not say, how new regulations effects the economic field.

Tato konference není právním setkáním a proto by nebylo účelné velmi podrobně rozebírat nově přijaté insolvenční předpisy do detailů. Cílem mého příspěvku je spíše podat souhrnný přehled o nové insolvenční úpravě, od které si zákonodárce slibuje značné dopady v kladném smyslu do ekonomického života. Úvodem bych sdělil několik obecnějších poznámek. Pokud se použije termín nové insolvenční právo, zpravidla si pod tím veřejnost představí insolvenční zákon číslo 182/2006Sb. zák., který nabyl účinnosti 1.1.2006. Ve skutečnosti však nové insolvenční právo se dotkne celé řady dalších právních předpisů, které budou muset být změněny, je jich asi 91. Nedílnou součástí je také zákon o insolvenčních správcích číslo 312/2006 Sb. zák. a samozřejmě prováděcí předpisy nižší právní síly, které budou bezpochyby ještě přijaty.

Další moje poznámka se týká toho, že tato nová úprava insolvenčního práva je komplexní. Zahrnuje komplexně jak problematiku hmotně-právní, tak problematiku procesně-právní.

Pokud se vrátíme k insolvenčnímu zákonu číslo 182/2006, tak tento předpis v podstatě umožňuje tři způsoby řešení úpadku. Základním způsobem řešení nadále zůstává konkurs. Pokud použijí termín: základní způsob řešení, není to termín samoučelný. Zákon totiž na jiném místě uvádí, že pokud se ukáže, že jiný zvolený způsob řešení nepovede k výsledku, převede se řízení do řízení konkursního. Úprava konkursního řízení je obdobná jako v současně platných předpisech o tomto typu řízení. Vedle konkursu však insolvenční zákon zná další nové způsoby řešení, které sledují cíl, aby nedošlo nutně k ekonomickému zániku dotčeného subjektu. Je to především reorganizace, která spočívá ve vypracování reorganizačního plánu a jeho pravidelné

kontrole. Dále jde o oddlužení, které se týká fyzických osob a dále i právnických osob, které však nevykonávají podnikatelskou činnost. Oddlužení je v podstatě prováděno dvěma způsoby – prodejem majetkové hodnoty, nebo plněním na základě splátkového kalendáře. Z důvodu šetrných zásahů do ekonomiky, zákon zavádí v některých případech i tzv. ochrannou lhůtu – moratorium. Zjednodušeně řečeno, vztahuje se to na případy, kdy podle příslušných kritérií by dotčený subjekt splňoval podstatu úpadku, ale jsou zde signály, že se jedná o přechodné období, které by tento subjekt mohl po určité době sám překonat bez větší ingerence státních a jiných orgánů.

Dalším předpokladem pro zavedení nového insolvenčního řízení je vytvoření insolvenčního rejstříku. Účinky zahájení insolvenčního řízení vznikají vyhlášením v insolvenčním rejstříku, ke kterému musí dojít do dvou hodin po doručení návrhu. Soud nejprve vydá rozhodnutí, kterým deklaruje – osvědčuje existenci úpadku. Pak vydá rozhodnutí o zvolení některého z uvedených způsobů řešení.

Aby celý tento mechanismus fungoval, muselo dojít k vytvoření instituce insolvenčních správců. Předpoklady pro výkon této činnosti jsou přísnější než u dosavadních konkursních a nucených správců. Zákon o insolvenčních správcích jednoznačně vychází z toho, že se musí jednat o odborníky s vysokoškolským vzděláním, kteří musí složit odbornou zkoušku, být zapsáni v seznamu těchto správců, být pro výkon této činnosti pojištěni a apod... Předpokládá se také úzká spolupráce s Mezinárodní organizací insolvenčních správců.

Věcně příslušnými pro vyřizování této agendy budou krajské soudy, protože lze předpokládat určitou složitost těchto věcí a je tedy nutná specializace soudců působících na vyšším stupni soudní soustavy. Právě pro předpokládanou odbornou složitost zejména ekonomickou, bude mít každý soudce nárok na přidělení asistenta s ekonomickým vzděláním.

Závěrem lze říci, že nové insolvenční předpisy jsou účinné pouze krátkou dobu a lze těžko hodnotit jejich dopad v ekonomické oblasti. V každém případě lze kvitovat, že nové formy způsobu řešení úpadku jsou zaváděny s cílem umožnit úpadci překonání obtížného období a nepůsobit mu za každou cenu ekonomickou likviditu.

Použitá literatura:

- (1) Insolvenční zákon číslo 182/2006Sb. zák., včetně důvodové zprávy
- (2) Zákon číslo 312/2006Sb. o insolvenčních správcích, včetně důvodové zprávy

S ohledem na krátkou dobu existence těchto předpisů neexistuje zatím ucelenější odborná literatura.

Kontakt:

JUDr. Milan Závurka, Ph.D.

Odborný asistent

Ústav veřejné správy a práva, Fakulta ekonomicko-správní

Studentská 84

532 10 Pardubice

tel.: 466036512, email: zavurkam@tiscali.cz

INOVAČNÍ SYSTÉM ČR JAKO NÁSTROJ ROZVOJE EKONOMIKY

Eva Zikmundová

Klíčová slova:

inovace - inovační výkonnost

Key words:

innovation - innovation performance

Abstract:

Innovation system represents significant factor for economy development. This contribution deals with the innovation system and its performance in the Czech Republic in comparison with other countries. Main challenges for Czech Republic are also indicated in this text.

Vymezení pojmu inovace a sledování inovační výkonnosti

Technologická a inovační revoluce zcela mění paradigma chápání ekonomické reality. Úspěšný rozvoj ekonomiky se opírá o tři základní oblasti: o sféru vědy a výzkumu, o oblast vzdělávání a o problematiku inovací a inovačního podnikání. Působení těchto oblastí se vzájemně prolíná. Velice významnou roli hraje úzká vazba a intenzivní interakce mezi výzkumem a vývojem, vysokými školami, podnikatelským sektorem a ostatními aktéry. Potřeba zlepšení jejich vzájemného vztahu vyplývá z možnosti usnadnit tvorbu a využití znalostí a tím i adaptaci na dynamické prostředí, v němž se ekonomika nachází. V období ostrého technologického náporu je třeba sledovat pozorně nové pohyby technologie, vyhodnocovat a chopit se jich, jakmile slibují nový technologický režim. Mnoho podniků se dokonce spojuje s tvůrčími skupinami, zakládá své menší, pružné podniky, zve si poradce, aby jim převrat v technologii neunikl⁽³⁾.

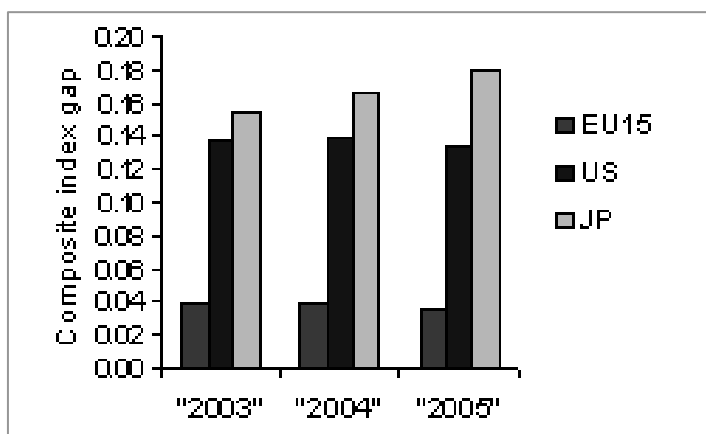
V roce 1992 vyšla první verze tzv. OSLO Manuálu, jehož snahou bylo shromažďovat data o inovacích. Od této doby došlo k velkému pokroku směřujícímu k lepšímu pochopení inovačního procesu. Aktuální vydání tohoto manuálu bylo za pomoci expertů ze 30 zemí připraveno pod záštitou OECD a Evropské komise. Jak tedy definuje inovace již zmiňovaný OSLO manuál⁽¹⁾? Technické inovace výrobků a procesů zahrnují technicky realizované nové výrobky a procesy a významná technická zdokonalení výrobků a zpracování. Tyto inovace byly realizovány, jestliže byly zavedeny na trh (inovovaný výrobek) nebo užity ve výrobním procesu (inovace způsobu zpracování či technologických procesů) a týkají se řady vědeckých, technických, organizačních, finančních a obchodních činností.

Od 90. let organizuje EUROSTAT (statistický úřad Evropské komise) výsledky šetření o inovacích (Community Innovation Surveys - CIS). Český statistický úřad (ČSÚ) se účastnil dvou posledních průzkumů v letech (1999-2001) a (2002-2003). Od roku 2000 jsou data získaná v rámci CIS základním zdrojem pro výpočet tzv. "European Innovation Scoreboard", který každoročně vyhodnocuje výkonnost jednotlivých členských zemí Evropské unie v oblasti inovačních aktivit. K vyhodnocení využívá souboru několika kvalitativních ukazatelů – např. využívání Internetu, výdaje na informační technologie, podíl rizikového kapitálu na investicích, výdaje na inovace, podíl malých a středních podniků spolupracujících na inovacích atd.

Srovnání inovační výkonnosti ČR v mezinárodním kontextu

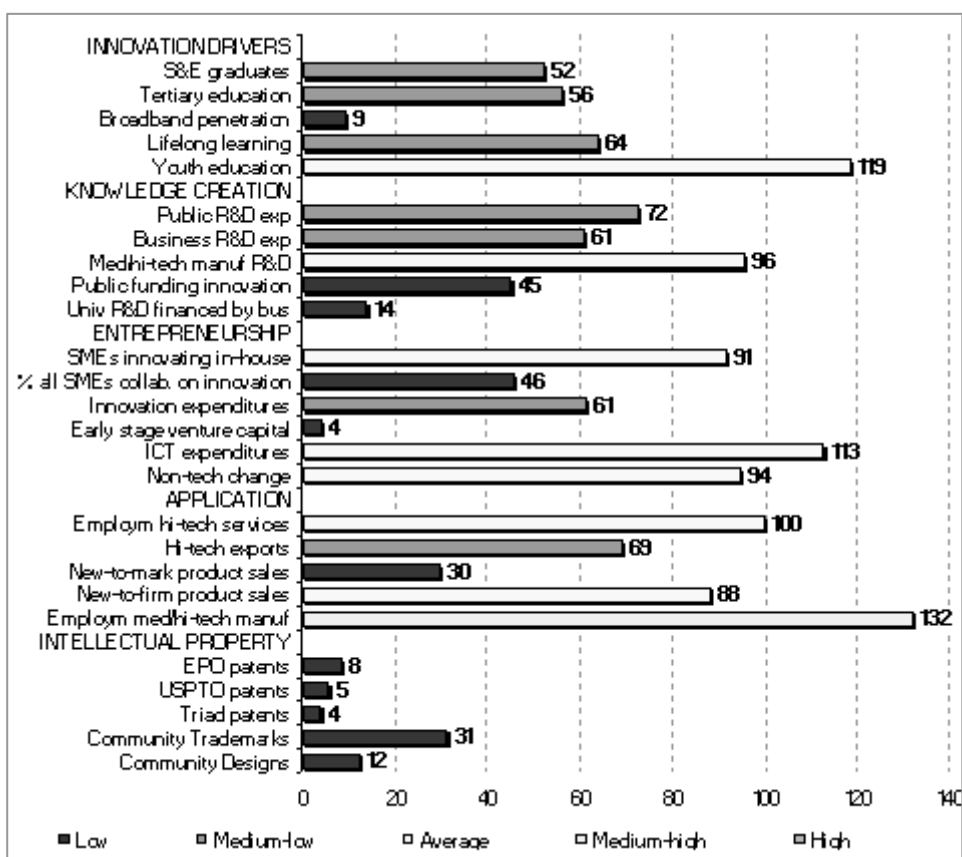
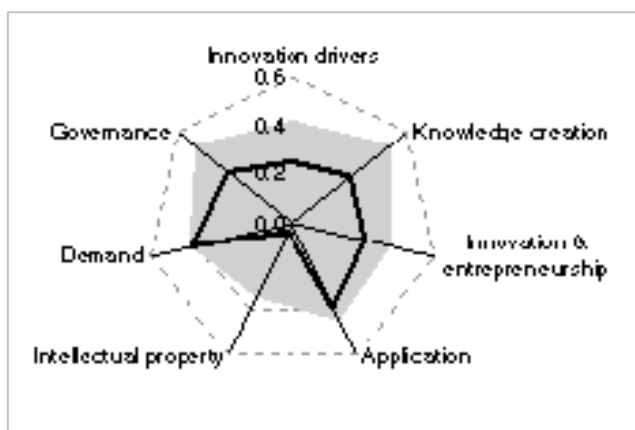
Podíváme-li se na země EU, za inovační lídry jsou považovány Švédsko, Finsko, Švýcarsko, následované Německem a Dánskem. Většina nových členských států (včetně ČR) je označována jako země „dohánějící“ úroveň zmíněných států. Ostatní státy patří mezi země s průměrnou či podprůměrnou výkonností⁽⁶⁾. Za zmínku v této souvislosti ovšem stojí také propastný rozdíl evropských zemí ve srovnání se Spojenými státy či Japonskem, který se dle odhadů expertů nepodaří v průběhu příštích 50 let dohnat. Nejedná se však pouze o rozdíl ve srovnání s EU, ale také mezi zeměmi EU15 a EU25, jak lze odvodit z OBR. 1.

Rozdíl v inovační výkonnosti EU vzhledem k US byl v průběhu let 2003 až 2005 poměrně stabilní. Cca. 70% tohoto rozdílu je statisticky vysvětlováno relativně nižšími hodnotami ukazatelů v oblasti patentů, terciárního vzdělávání a v oblasti výdajů do ICT. V relaci k Japonsku je situace o něco horší - rozdíl se zvětšoval. Nejhorší je opět situace v oblasti patentů a terciárního vzdělávání. Celkově se hodnoty všech ukazatelů (kromě jednoho) v průběhu 2003 – 2005 vůči Japonsku vyvíjely spíše negativně.



OBR. 1: Srovnání inovační výkonnosti zemí EU15, EU25, Spojených států a Japonska⁽⁶⁾

Situace v České republice není příliš příznivá, celkově vykazuje podprůměrnou výkonnost vzhledem k průměru EU a je řazena na 20. místo z 25 členských zemí EU. Touto výkonností je ČR nejbližší Slovensku a Maďarsku. Na sloupcovém grafu (OBR. 2) jsou znázorněny hodnoty (v %) jednotlivých ukazatelů inovační výkonnosti (100% je udávána průměrná hodnota ukazatele pro EU). V rámci European Innovation Scoreboard⁽⁶⁾ je sledováno celkem 26 ukazatelů, které jsou rozděleny do pěti kategorií. Tyto kategorie pokrývají různé aspekty inovační výkonnosti, které se zaměřují na oblast vzdělávání (innovation drivers), oblast investic do VaV (knowledge creation), oblast inovačního úsilí v podnikatelské sféře (innovation & entrepreneurship), oblast pracovních a obchodních aktivit včetně jejich přidané hodnoty v sektoru inovací (application) a na oblast duševního vlastnictví (intellectual property) - výsledky dosažené na základě úspěšného know-how (patenty, obchodní značky). OBR. 3 ukazuje naměřené hodnoty jednotlivých skupin ukazatelů inovační výkonnosti v podobě pavučinového grafu. Středová vystínovaná oblast zachycuje pro srovnání průměrné hodnoty pro EU. Do celkového hodnocení inovačního prostředí se navíc ještě zahrnují ukazatele z oblasti poptávky po inovacích (demand) a z oblasti vládní inovační politiky (governance). Jak je z grafu patrné, průměrnou výkonnost Česká republika nepřekračuje ani v jedné ze skupin.

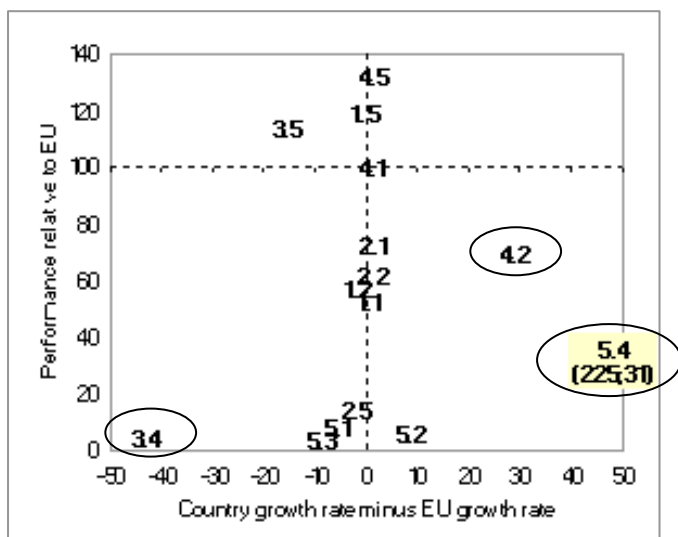
OBR. 2: Hodnoty ukazatelů inovační výkonnosti ČR⁽⁶⁾OBR. 3: Hodnoty skupin ukazatelů inovační výkonnosti ČR⁽⁶⁾

Silnou stránkou ČR je oblast inovačních aplikací a poptávky po inovacích, které se těsně přibližují průměru EU. Tohoto dobrého postavení v oblasti aplikací je dosaženo především díky příznivému podílu zaměstnanosti v sektoru středně vyspělých a vyspělých technologií a poměrně vysokému podílu inovovaných produktů firem. Příznivým výsledkům v této oblasti a v oblasti poptávky po inovacích dále napomáhají zahraniční investice, transfer technologií a rozšíření produktů na český trh. Přispívá tomu rovněž nadprůměrný podíl mladé populace (snadněji osvojují nové produkty apod.). Slabou stránkou ČR je naopak (podobně jako u všech nových členských zemí)

oblast duševního vlastnictví a oblast inovačních driverů. Nedostatečná je také podpora vlády, která staví ČR na 19. místo z 22 zemí EU a dále nízká míra penetrace vysokorychlostního internetu. Tento výsledek by mohl být ještě daleko horší nebýt skvělých výsledků E-Governmentu, kde stojí ČR na 5. místě v rámci EU.

Trendy a způsob inovací v ČR

Trendy ve vývoji ukazatelů inovační výkonnosti zachycuje OBR. 4. Vodorovná osa zobrazuje míru růstu těchto hodnot ukazatelů po odečtení míry růstu ukazatelů v EU. Až na výjimky jsou trendy všech ukazatelů přibližně srovnatelné s EU či spíše pod tímto průměrem, což věští, že je spíše otázkou dlouhodobého časového horizontu než se vyrovná úrovni EU - oproti např. situaci ve Slovinsku, kde je většina těchto trendů nad průměrem EU, tedy v pravé polovině grafu. Za zmínku stojí velice příznivý vývoj ukazatele počtu obchodních značek/ochranných známek (5,4 - hodnota nejvíce vpravo), který velice rychle narůstá. Další hodnota, která je v grafu umístěna výrazně vpravo odpovídá exportům produktů vyspělé technologie (4,2). Naopak negativním směrem (v levé části grafu) se vyvíjí trend pro rizikový kapitál (3,4), neboli kapitál investovaný do začátku podnikání. Hodnota tohoto ukazatele zaznamenala obrovský propad z 30% v 2001 na 4% v 2003 vůči průměru EU.



OBR. 4: Trendy ve vývoji ukazatelů inovační výkonnosti⁽⁶⁾

Co se týče způsobu, jakým české podniky pořizují inovace, nejběžnějším způsobem je přijímání inovací vyvinutých jinými firmami. Tento způsob převažuje také nad běžným v rámci zemí EU. Poměr výskytu strategických inovátorů je srovnatelný s průměrem EU, což indikuje, že zde existuje určité zdravé jádro vysoce inovativních firem.

Výzvy pro ČR

Z výše uvedené analýzy vyplývá, že ČR čelí třem hlavním výzvám. První se týká oblasti vzdělávání. Dosažená úroveň vzdělání mládeže v ČR překračuje 19 % průměr EU, ale oblast terciárního vzdělávání či v počtu absolventů v oborech vědy a inženýrství dosahuje hodnot podprůměrných. Dále je žádoucí podporovat vazby mezi podnikovým sektorem a univerzitami. Zarážející je pouhé 1% univerzitního VaV, které je financováno podnikatelským sektorem (české firmy příliš spoléhají na zahraniční

partnery). Jako inspirace⁽⁵⁾ v oblasti spolupráce univerzit s podnikovým sektorem může posloužit např. univerzita v nizozemském Enschede, která poskytuje svým studentům, absolventům i akademickým pracovníkům aktivní pomoc při zakládání firem, kde mohou uplatňovat své nápady. Podpora je v podobě vzdělání, motivace, prostředí, prostor, služeb a finančního zabezpečení. Statistické údaje ukazují jasnou korelaci mezi investicemi do vzdělání, VaV a růstem HDP⁽²⁾. Cílem Lisabonské strategie je hodnota výdajů na VaV ve výši 3% HDP při 2/3 financování soukromého sektoru. V roce 2005 dosáhla tato hodnota 1,27 % HDP, což představuje asi 2/3 evropského průměru. Vzhledem k prudkému poklesu výkonnosti v oblasti rizikového kapitálu je třeba finančně podpořit zejména začínající firmy, proto je třeba zajistit nové mechanismy. Zdroj dalších inspirací by pro ČR mohla představovat např. Francie, která vykazuje porovnatelnou skladbu hodnot skupin ukazatelů (také má znatelně lepší výkonnost v oblasti aplikací a poptávky po inovacích).

Použitá literatura:

- (1) HODICKÁ, K. Inovační výkonnost českých podniků. Virtuální inovační park, 2003. [online]. Dostupné z < <http://www.park.cz/> > ISSN 1212-1347
- (2) HOLEC, P. Inovační systém v ČR a jeho nedostatky. Virtuální inovační park, 2003. [online]. Dostupné z < <http://www.park.cz/> > ISSN 1212-1347
- (3) JIRÁSEK, J. A. Investovat do mozkových center. In *Znalostní ekonomika*. Sborník z 2. ročníku mezinárodní konference. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2006, s. 27-31. ISBN 80-86754-63-4
- (4) ŠIKULA, M. Miesto a význam malých a stredných podnikov při formovaní znalostnej ekonomiky. In *Znalostní ekonomika*. Sborník z 2. ročníku mezinárodní konference. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2006, s. 133-140. ISBN 80-86754-63-4
- (5) VLK, A. Jak dál v inovačním podnikání? In *Znalostní ekonomika*. Sborník z 2. ročníku mezinárodní konference. Praha: Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., 2006, s. 107-109. ISBN 80-86754-63-4
- (6) TrendChart – Innovation Policy in Europe. [online]. Dostupné z < <http://trendchart.cordis.lu/> > (údaje za rok 2005)

Kontakt:

Ing. Eva Zikmundová
TU v Liberci, Hospodářská fakulta, Katedra informatiky
Hálkova 6, 461 17 Liberec 1
Tel.: 485 352 394, e-mail: eva.zikmundova@tul.cz

SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES VERSUS REGIONAL DEVELOPMENT**Dagmara K. Zuzek, Lukasz Poplawski**Key words:

regional policy - small and medium sized enterprises - regional development

Abstract:

For proper preparation of assistance actions for SME sector it is necessary to identify thoroughly its development needs. On the other hand, proper structuring the types of assistance in Poland requires knowing a thematic structure of assistance for SMEs, funded by the European Structural Funds in the European Union countries. The results of studies on the typical structure of assistance obtained by SME from programs funded by structural funds were presented below. The important elements of the assistance comprise actions aimed at improving planning, marketing and sale procedures, as well as product development. A considerable portion of businesses acquired assistance for staff training. It seems that so far the latter type of assistance has been very rare in Poland.

Introduction

Regional policy is an important element of socio-economic policy implemented in Poland. Regional policy aims at creating competitiveness and preventing marginalization of some areas in the way to promote long time economic development of the country, its economic, social and territorial cohesion and integration with the European Union. Regional policy is a domain of public intervention increasingly gaining importance and assistance for SMEs is its part.

SME sector is one of the main factors driving region competitiveness and the rate of their economic growth. It is important to include it among the development priorities when planning the activities of regional policy. The sector creates 65% of jobs in Polish firms, generates almost a half of GDP and exports.

The aim of the article is to demonstrate the relationships between regional policy and small and medium sized enterprises. It also presents the position of this sector in regional policy, in the expenditure of the EU Structural Funds and in local development strategies.

1. Support for SMEs in regional development policy

Region competitiveness is stimulated by proper activities aiming at an improvement of living standards in various regions and particularly actions initiated in such areas as: environmental protection, education, safety and public health, but also by measures triggering economic activity – development of SMEs or creating an adequate system of investments.

Activities conducted in the frame of regional development policy traditionally focus on the following priorities:

- development of technical infrastructure and ICT, however it is important that the activities of the authorities do not take the place of the investments which in these areas may be realized by private capital;

- supporting investments, which usually happens by stimulating creation and support of SME development and through activities attracting foreign capital, mainly investments of international corporations;
- supporting the development of institutions from business environment involving a development of innovation arrangement and technologies, as well as development of information, consulting and advisory services sector;
- actions aimed at human resource development in a given area, resulting in an improvement of the efficiency of private capital functioning in various regions.

Important achievements of the EU are regulations governing the expenditure on structural changes/regional development:

- rule of focusing on explicitly defined aims – the reform of funds, planned for 2000-2006 diminished the number of objectives from seven to current three.

Therefore, the assistance from the EU funds will be allocated to the regions of newly defined objective 1, i.e. areas lagging behind in their development, where GDP per capita is less than 75% of the EU average GDP. The assistance within this objective will be provided depending on population numbers in individual areas, GDP differences in the region and average in EU and state prosperity. Moreover, an additional assistance will be granted to areas with especially high unemployment rate. 2/3 of the structural policy funding has been allocated to this objective.

Objective 2 aims to support areas undergoing considerable restructuring in the sectors of industry, services and fisheries, areas with substantial proportion of agriculture in the structure of economy as well as urban areas affected by socio-economic regress and facing problems with adjusting to changed conditions. The aim of objective 3 is to finance endeavors focused on modernizing the systems of education, training and employment in the regions outside objectives 1 and 2.

Objective 3 is a horizontal in character and funding will be allocated to all ventures for developing active policies on the labor market and also actions connected with limiting exclusion from the labor market of considerable social groups and discrimination of various population groups;

- rule of programming – the EU structural funds are ‘programmed’ as multiannual plans (for 3 or 6 years), which allows to coordinate the actions in the frame of various funds;
- rule of partnership and project submission – the author of a project must apply for funding by means of appropriate state and regional authorities, since individual projects are a part of programs submitted to the European Commission by the member states in collaboration with relevant local and regional authorities, economic organizations and representatives of industries. Representatives of three parties: the EU, public sector and member state private sector participate in funding and implementation of the programs;
- rule of supplement(co-financing) – the EU financial assistance is always supplementary to the national funds already engaged in an individual project, which means that absorption of the EU funding is limited according to the state ability to mobilize adequate amount of own funding for regional development.

Works on Common European Market contributed to development of a common strategy for SMEs, comprising coordination of actions towards these subjects undertaken by the member states on the EU level. The main objective of the strategy is to improve the economic climate for SME activities and creating diverse forms of assistance enhancing

their operations. The initiatives undertaken by the Community authorities are targeting the following objectives for SMEs:

- liberalization and harmonization of law,
- ensuring honest rules of competitiveness,
- simplification of tax system,
- supporting investments,
- supporting export.

Complementary activities are to be realized by providing the national state procurements access and removing legal and fiscal obstacles. On the other hand, the title of the 14 Treaty, which particularly refers to SMEs, states that they have serious impact on economic and social cohesion of the Community. Here the goal is to “narrow the gap between the development of the various regions” and to eliminate the economic lag of rural areas through promoting small and medium sized businesses.

2. Supporting small and medium sized enterprises in the policy of Poland development

In paragraph 89 of the Europe Agreement, Poland and the EU committed themselves to develop and strengthen small and medium sized enterprises and cooperation between SMEs within this sector. According to the Europe Agreement the parties should support the exchange of information and know how in order to bring about among others “administrative, technical, tax and financial conditions necessary to the establishment and expansion of small and medium sized enterprises and for cross-border cooperation”. By the decision of the European Union Council dated 9 December 1997 (97/15/EC) the Third Multiannual Program for Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) in the European Union was launched. By the decision of Council of European Union Association dated 9 December 1996, the Program was opened for the Central European countries, including Poland. The main objectives of the program included:

1. Simplification and improvement of the administrative and regulatory business environment through
 - ensuring that the interests of SMEs are taken into account in the various Community initiatives and policies
 - simplification of the Community legislation, in particular concerning fiscal and administrative environment;
 - improvement of conditions for cross-border operations of SMEs.
2. Improvement of SMEs access to funding through:
 - ensuring SMEs better access to general loans granted mainly by European Investment Bank and European Investment Fund (in order to increase firm competitiveness) and access to low-interest loans,
 - increasing efforts to reduce financial liabilities of SMEs.
3. Development of specific financial instruments for SMEs:
 - enabling a better access to capital market for fast expanding small and medium-sized enterprises;
4. Facilitating SME Europeanization and internationalization of their strategies, in particular through better information access.
5. Enhancing SME competitiveness and improve access to research, innovation and training;
6. Promoting cooperation between businesses and creating common interest groups [Stachowiak M., Pyciński S., 2001].

The main objective of Polish Government policy towards SMEs in the nearest future is providing conditions for creation and full utilization of the sector development potential. This objective will be accomplished through realization of the three interim objectives:

1. **increasing SME sector competitiveness on the domestic and foreign markets** mainly owing to improvement of product and service quality, extension of business information network, support for firms implementing international quality systems, facilitating the access to expertise on firm management, decreasing administrative costs, in particular connected with staff employment,
2. **expanding SME sector import** (funding for fair presentations, better information about foreign markets, facilitating credit guarantees for businesses undertaking pro-exports investments),
3. **increase in investment outlays in SMEs** (tax mechanisms leading to capital accumulation in firms, more convenient regulations on depreciation, better possibilities of SME funding on the capital market through promotion of venture capital type funds or regulated unlisted securities market),

3. accessibility of assistance from structural funds for SMEs.

Studies on structural funds assistance accessibility to SMEs conducted in 2003 among 805 SME sector beneficiaries revealed that a vast majority (72%) learned about assistance programmes from different external sources. Only 28% of the researched businesses actively sought information. From among firms which obtained information from the other sources, 1.1% got it from advertisements, 22.5% learned about the assistance programs from other beneficiary businesses, while 31.1% from consulting firms. The data point to an important role of consulting firms in disseminating information about the financial assistance available to SMEs from structural funds. From among the studied 805 enterprises almost 78.6% responded that the assistance was easily or very easily accessible, whereas only about 19.3% faced difficulties while trying to obtain the funding. An important element of accessibility of structural funding to SMEs is the policy of assistance cost coverage, especially SME own contribution in project realization. The quantities of own contribution were shown in Table 1.

The analysis of data from Table 1 shows that only 15.6% of the investigated businesses covered full costs of their participation in assistance programmes funded by structural funds. The highest rate was registered for assistance for trainings. 18.3% of the investigated firms covered partial costs of assistance programs, of which a majority - 24.3% paid for advisory programs. Almost 66.1% of the researched businesses did not make any contribution to the assistance programs.

Table 1. Value of SME own contribution to assistance programs funded by the EU structural funds

| Specification | Contribution of small and medium-sized enterprises | | | |
|-----------------------|--|---------|------|-------|
| | full | partial | none | total |
| | [data in percent] | | | |
| Financial assistance | 18,8 | 18,8 | 62,4 | 100 |
| Financial engineering | 6,90 | 17,6 | 85,5 | 100 |
| Economic advisory | 18,8 | 24,3 | 56,9 | 100 |

| | | | | |
|-----------------------------------|------|------|------|-----|
| Innovations and technology | 5,20 | 19,8 | 75,0 | 100 |
| Infrastructure | 10,8 | 11,8 | 77,4 | 100 |
| SME trainings | 37,0 | 15,7 | 47,3 | 100 |
| Inne | 0,00 | 16,7 | 83,3 | 100 |
| Other | 15,6 | 18,3 | 66,1 | 100 |

Source: own computations based on Ernst & Young

The data presented above demonstrate that the EU countries apply less strict criteria of providing assistance for businesses from the member states than used for the beneficiaries of PHARE assistance. The result of 2/3 of firms obtaining the assistance totally free of charge should be confronted with the requirements towards Polish businesses.

Conclusions

1. SMEs are considered an important instrument of economic development of regions and acquisition of funds from regional programs intended for SME development is relatively easy.
2. The access to the EU financial assistance in regions using the aid does not pose any problems to SMEs. Mostly the assistance does not require involvement of enterprises' own funds.
3. SMEs highly appreciate the efficiency of assistance obtained from the EU funds in the frame of European Structural Funds.
4. Actions performed in the frame of regional development policy are traditionally focused on the following priorities:
 - development of technical infrastructure and ICT,
 - enhancing investments,
 - supporting development of business environment,
 - initiatives for development of human resources in various areas,
 - the rule of focusing on precisely defined objectives.
5. The main objectives of Polish Government policy targeting SME sector comprise:
 - increasing competitiveness of SME sector on domestic and foreign markets,
 - expanding SME sector export activities,
 - increasing SME investment outlays.

References:

- (1) STACHOWIAK, M., PYCIŃSKI, S. (red.) *MSP a rozwój regionalny*, 2001, Warszawa
- (2) *Stan sektora MSP w Polsce w 2003 roku*, PARP, 2004, Warszawa

Contact:

PhD Dagmara K. Zuzek, PhD Lukasz Poplawski
Agricultural University in Cracow
Al. Mickiewicza 21, 31-120 Cracow
Poland
e – mail: dzuzek@ar.krakow.pl

CONDITIONS OF COMPETITIVENESS IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES**Dagmara K. Zuzek**Key words:

small and medium-sized enterprises - barriers to growth of SME - changes of competitiveness

Abstract:

The evaluation of changes of businesses competitiveness in SME sector should be based among others on the analysis of changes of sales revenues, financial results, the share of income revenues from export operations in total income, the level of investment outlays or the share in the market, etc.

Introduction

Small and medium-sized enterprises in Poland, like in other European countries constitute the most numerous group of businesses. According to the data of the Ministry of Economy and Labour, in 2004 the number of these firms registered in REGON system was 4 576 thousand which constituted 99.8% of all economic subjects. The proportion of active SMEs in the total number of registered firms approximated 48% of the active subjects, i.e. pursuing economic activities.

SMEs generate almost 59% of GDP, employ 71.2% of the total number of persons employed in the enterprise sector, make 50% of the total investment outlays in this sector and create the highest number of jobs [Działalność przedsiębiorstw niefinansowanych 2004].

The article aims to present the factors shaping competitive position of small and medium-sized enterprises and barriers to increasing growth of these firms competitiveness in Poland.

1. Competitive strength of small and medium-sized enterprises

Poland's accession to the EU initiated changes which meant greater uncertainty for the enterprises operating in the country and resulting more serious risk. Businessmen from SME sector presented a pragmatic attitude towards the results of the EU enlargement: 27.8% expected positive changes whereas 32.2% thought that changes might be both positive and negative. Only 7.5% of the respondents thought that the EU enlargement would have a negative effect on their operations, finally almost 32.55 did not perceive any changes. Expectations of entrepreneurs were primarily connected with better accessibility to the EU funding, greater demand for Polish products on the common market, improved credit accessibility, better financial results, better export potential, greater demand for Polish products on the domestic market, i.e. generally with conditions allowing an improvement of firm competitiveness.

Changes, positive from the point of view of shaping SME competitive position including: the quantity of sales revenue, profits, share in the market and revenues from export sales, in 2005 were accompanied by a greater than 2004 increase in the number of small and medium-sized enterprises which started their investments but also those which were continuing them. At the same time the phenomenon of low absorption of external funds persisted. At 30.8% of SMEs declaring increased investments in fixed

assets only 12.8% of enterprises used foreign capital. External funding might have been supplemented by European Union funds. However, the percentage of small and medium-sized enterprises declaring increased utilization of this form of funding was lower in 2005 than in 2004.

2. Change of SME competitive strength in conditions of growing competitiveness

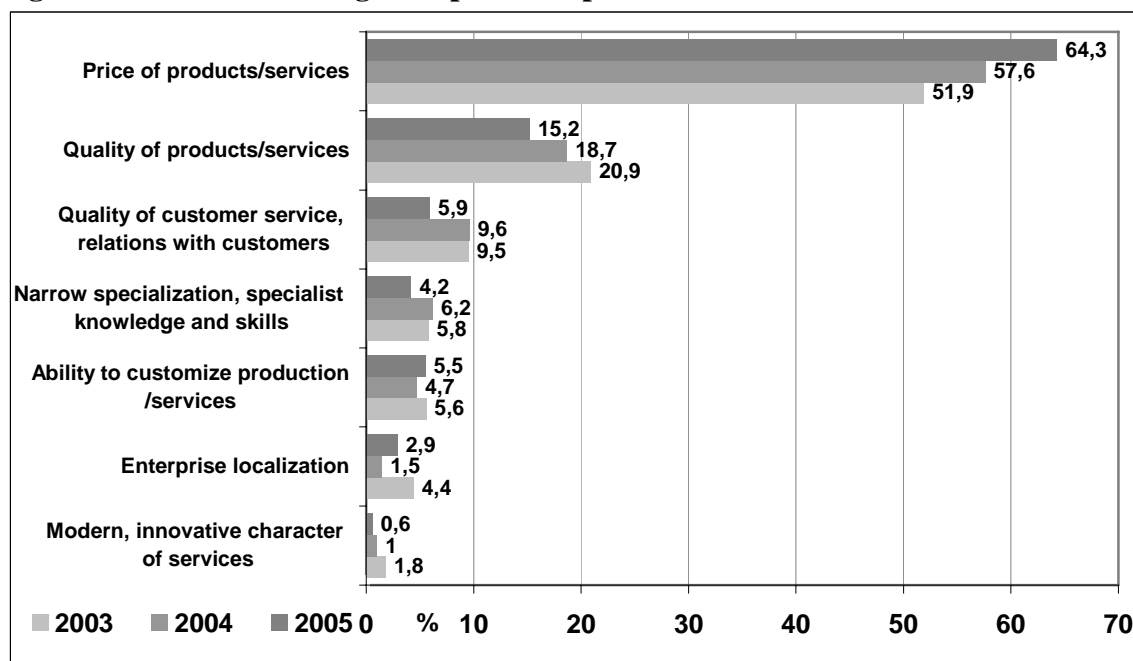
All changes observed in 2005, in SME opinion, have occurred at growing competitiveness which seems to motivate small and medium-sized enterprises for activities they would be reluctant to engage in before Poland's accession to the EU. However, growing competition on the market does not limit potential increase in sales revenues or profits. It also allows for an increase in the share in the market (12% SMEs) at simultaneous growth of sales revenues.

22.5% of SMEs started investments in 2005, as compared to 24.6% in 2004 (decrease by 8.5%). However, at the same time 8.5% more SMEs continued investments which they started in the previous years and undertook new ones. In 2005 also more firms simultaneously continued investments started previously and undertook new ones. In result, the percentage of non-investing businesses dropped from 51% in 2004 to 42.7% in 2005. On the other hand, there is still a considerable number of enterprises which see no need for investing and the fact should be kept in mind while analyzing the reasons of non-utilized potential of SME sector in Poland.

In 2005 investment outlays were undertaken by 57.3% of small and medium-sized enterprises (i.e. by 17% more than in 2004). On one hand this is the effect of improved economic situation, which in 2004 and 2005 was mentioned as the main barrier preventing investments, on the other a closer look at the investment structure reveals that the higher number of investing businesses was also influenced by their awareness that without investment outlays on modern technologies, improvement of service quality or in the development of sales network it would be impossible to create competitive dominance on Polish but even more so on the European market.

3. Factors driving competitive position of SMEs

Competitive strength of small and medium-sized enterprises has been growing. Incomes and profits of 30% of SMEs increased in 2005, shares in the market have been growing, too (recently of 12% of firms), the number of export operations has been also on the increase. Businesses invest more funds, however they seldom apply for funding to realize these investments. Although the process is slow, the businesses realize the necessity of investing in research and development or in environmental protection. However, still the enterprises base their operations on product and services offered at low prices.

Fig. 1. Factors determining enterprise competitiveness in 2003-2005

Source: own elaboration on the basis of the studies on "Monitoring of small and medium-sized enterprises sector 2006", PKPP Lewiatan, Warszawa, April 2006

In 2004 the percentage of SMEs, which pointed to the price as the basis for their competitive position increased by 11.8% in comparison with 2003. In 2005 the increase was almost the same – 11.6%. Results of studies on MSP condition carried out in 2005 allowed for a conclusion that the price had too much weight in constructing a competitive position of firms, because over a medium or long time Polish enterprises are unable to win the price competition with firms from India or China. At this point several points should be highlighted:

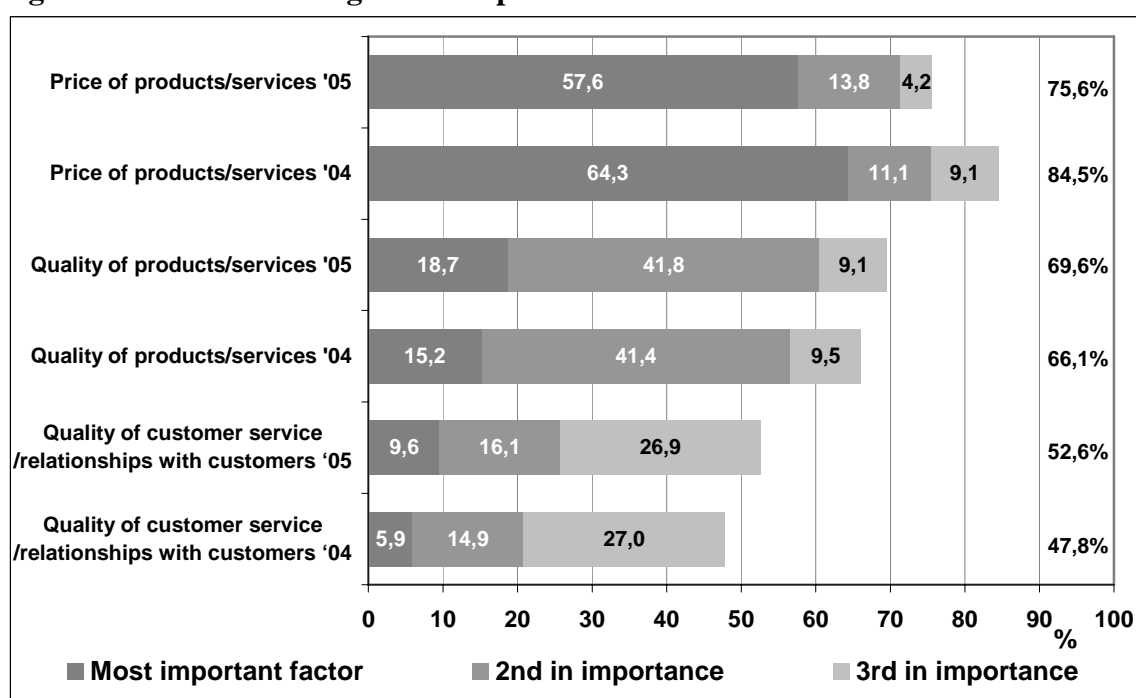
1. the number of small and medium size enterprises which seek markets outside Poland has been growing,
2. entering these markets in a majority of cases requires intermediation of businesses already located on these markets, which infers a necessity to offer the price by which the final price, i.e. the one attached to the actual product or service on the markets and including the intermediary margin, will still be attractive for this market,
3. low investment outlays on research and development in Poland, lack of system solutions allowing commercialization of research results caused that Polish enterprises do not offer modern products and services [Starczewska-Krzysztosek M., 2006].

The only factor, whose importance, apart from the price grew in 2005 in comparison with 2004 was business localization. SMEs have been increasingly suffering higher transport costs (increase in oil prices), costs of information access and above all the lack of infrastructure. It is also worth to pay closer attention to the three most important factors, which in the opinion of small and medium sized enterprises create their competitive position on the market. It turned out that the percentage of indications to price as the most important, second and third in importance factors together increased to

a greater extent than the percentage of indications to price as the most important factor. It was corroborated by the growth of price role in shaping competitive position of SMEs. At the same time, a total percentage of indications to the quality of products and services as the most important, second and third in importance factors shaping the competitive position, although smaller than in 2004, has also markedly grown in comparison with price.

The same phenomenon was observed in case of customer service and specialization. Also the importance of the other studied factors has been growing, although more slowly than in 2004 (except modern and innovative character of products and services). However, narrow specialization, specialist knowledge and skills are of lesser importance.

Fig.2. Factors determining firm competitiveness in 2004-2005



Source: own elaboration on the basis of the studies on: "Monitoring of small and medium sized enterprise condition sector 2006", PKPP Lewiatan, Warszawa April 2006

On the other hand the importance of business localization has been growing (jointly as the most important factor, second and third in importance), which confirms the above mentioned thesis about this factor.

4. Barriers to growth of SME competitiveness in Poland

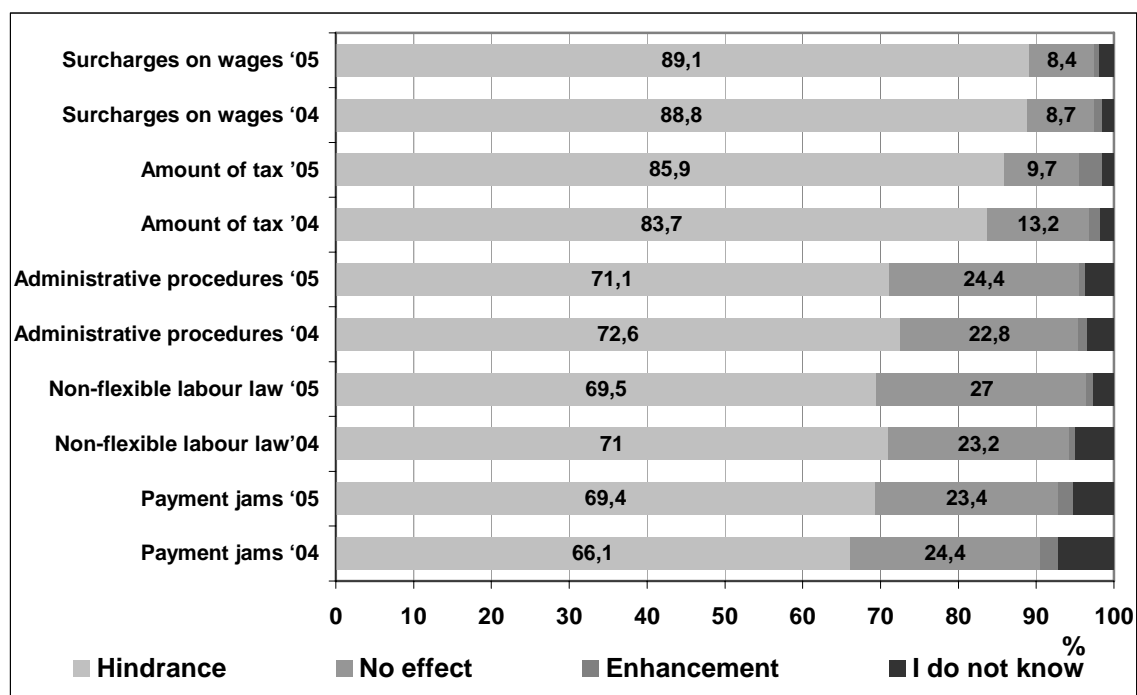
Development of SME sector in Poland, illustrated by its results points to incomplete utilization of growth potential lying in these businesses. This insufficient use of potential resulted partly from the economic situation and poor demand connected with it. However, primarily it was due to barriers to development which enterprises and entrepreneurs encounter in the form of regulations at various institutions. In the opinion of small and medium-sized enterprises disturbances in competition on the market were much more serious in 2005 than in 2004, which resulted from two reasons:

- unequal treatment of economic subjects on the market (some enterprises, in vast majority state-owned received subsidies, tax and social insurance remission),
- competition from the grey zone.

Negative effect of bureaucratic procedures in banks preventing SMEs access to capital has waned slightly, the impact of demand on products and services on the domestic market, on SME situation and their further development potential. In 2006 the percentage of small and medium-sized enterprises - 5.9% declaring that they may consider moving their operations to the EU countries is already lower, but it still remains a large number of firms, i.e. over 100 thousand. The lesser inclination to move business to other EU countries results from two basic reasons: firstly economic situation in Poland has improved considerably, secondly enterprises are more aware of the conditions which they would have to fulfill to accomplish the move (preparation of legal documents and accomplishment of the move, market recognition, creating of cooperative links, etc.)

The 5.9% of SMEs who declared a possible moving their operations to a different EU country as the prime reason stated better economic stability. In the studies on SMEs sector condition in 2005 businesses also in the first place pointed to stability of economic activities as the reason why they considered moving their operations to a different EU country (68.7%).

Fig.3. What factors and in what way affect firm development and its economic situation



Source: own elaboration on the basis of the studies on: "Monitoring of small and medium sized enterprise condition sector 2006", PKPP Lewiatan, Warszawa, April 2006

Conclusions

In 2005 small and medium sized enterprises bettered their competitive positions, some of them increased sales revenues, improved financial results, increased shares in the market, expanded export operations or initiated export sales, started investments or used the structural funds. However, the results of their operations should have been much better but for the barriers which SMEs encountered. High labour costs which discourage enlargement of employment and difficulties connected with settlement of social insurance payments (to Social Insurance Institution). Taxes on economic activity as well as costs of their settlement are still too high so they do not allow to create accumulative capacities. Onerous administrative procedures which translate into transaction costs. Non-flexible labour law, which makes labour costs more expensive and in the first place is responsible for the high unemployment rate in Poland. Payment jams with which neither the market nor administrative court can cope. Disturbances in competition on the market resulting from privileged position of state enterprises and very wide grey zone which emerged because of all the above mentioned barriers. Poorly developed infrastructure, which increases operational costs and weakens enterprise competitiveness. The procedures employed by financial institutions in their collaboration with small and medium-sized enterprises are still too bureaucratic. For many years SMEs have been pointing out these obstacles, now it may happen that they will seek another locality for their operations in the other EU countries, for example in Latvia, Lithuania or in Slovakia. Therefore the role of state is crucial for removing the existing barriers.

References:

- (1) *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2004 r.*, GUS, Warszawa luty 2006
- (2) *Monitoring kondycji sektora małych i średnich przedsiębiorstw 2006*, PKPP Lewiatan, Warszawa, kwiecień 2006
- (3) STARCZEWSKA-KRZYSZTOSZEK, M. *Konkurencyjność MSP w 2006*, 2006.

Contact:

PhD Dagmara K. Zuzek,
Agricultural University in Cracow
Al. Mickiewicza 21, 31-120 Cracow
Poland
e – mail: dzuzek@ar.krakow.pl

**OCHRONA KONSUMENTÓW PRZY UMOWACH ZAWIERANYCH NA
ODLEGŁOŚĆ****Krzysztof Zymonik**Słowa kluczowe:

sprzedaż wysyłkowa – konsument - produkt

Key words:

mail order – customer - product

Abstract:

The increasing competition in the market causes that many entrepreneurs use more and more sophisticated methods of winning the customers. They are being offered so far unknown sales methods. Mail order becomes more and more popular among them, particularly transactions via internet. Such contracts are unfortunately quite often accompanied by breaking the basic rights of customers.

Rosnąca konkurencja na rynku powoduje, że wielu przedsiębiorców stosuje coraz bardziej wyszukane metody pozyskiwania klientów. Konsumentom oferowane są, nieznane dotąd, sposoby sprzedaży. Wśród nich coraz popularniejsza staje się sprzedaż na odległość, a zwłaszcza transakcje internetowe. Niestety tego typu kontraktom towarzyszy dość częste łamanie podstawowych praw konsumentów.

1. WPROWADZENIE

Rosnąca konkurencja na wspólnotowym rynku a wraz z nią coraz większe wymagania ze strony konsumentów sprawiają, że wielu przedsiębiorców dąży do poszukiwania nowych sposobów umożliwiających im dostosowanie się do twardych reguł obrotu gospodarczego. Wychodzą oni z słusznego założenia, że samo zapewnienie właściwej jakości oferowanych produktów może nie wystarczyć do odniesienia sukcesu. W tym celu niezbędnym staje się przedstawianie konsumentom coraz atrakcyjniejszych ofert i sposobów sprzedaży. Odzwierciedleniem tego jest możliwość zaobserwowania na rynku wielu nowych, wcześniej nieznanymi form pozyskiwania klientów. Do coraz częstszych zjawisk należy sprzedaż w domu klienta, na ulicy (sprzedaż poza lokalem przedsiębiorstwa)¹ oraz sprzedaż dokonywana za pomocą nowoczesnych środków masowego porozumiewania się (np. internetu, telefonu itp.). Niestety przy każdej z nich dochodzi niejednokrotnie do naruszenia ekonomicznych praw konsumentów. Wielu z przedsiębiorców błędnie zakłada, że do osiągnięcia długotrwałego sukcesu gospodarczego wystarczy umiejętne posługiwanie się nowoczesnymi formami sprzedaży. Jest to jednak błędne rozumowanie, ponieważ punktem wyjścia do osiągnięcia jakiegokolwiek sukcesu rynkowego jest odpowiednia jakość produktu, a co za tym idzie jak największa satysfakcja ze strony klienta. Dopiero jeśli profesjonalści prawidłowo połączą ten element gry rynkowej ze współczesnymi technikami handlu, to wówczas będą mogli liczyć na pełne powodzenie.

¹ Patrz: ZYMONIK K, *Odpowiedzialność za produkt przy sprzedaży poza lokalem przedsiębiorstwa* [w:] *Przedsiębiorstwa i instytucje w warunkach zmieniającego się otoczenia cz.1*, Prace Naukowe Instytutu Organizacji i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej nr 78/20, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2005, s.61-70, ISSN 0324-9468

Szczególne zagrożenie dla słabszej strony konkurencyjnego rynku niesie za sobą sprzedaż dokonywana za pomocą środków masowego przekazu (tzw. sprzedaż na odległość). W odróżnieniu od zakupów dokonywanych w zwykłym sklepie a także poza miejscem handlu, gdzie konsument ma bezpośredni kontakt ze sprzedawcą i może spokojnie dokonać wyboru produktu albo przynajmniej z konsumentem ma styczność przedstawiciel handlowy sprzedawcy, to w umowach zawieranych na odległość na pierwszy plan wysuwa się to, co świadczy o ich istocie. Przy sprzedaży na odległość mamy doczynienia z dość dużym elementem anonimowości. Bardzo widoczny jest tutaj brak jednoczesnej i bezpośredniej obecności dwóch stron przy zawieraniu umowy oraz niemożność bezpośredniego zapoznania się konsumenta z zakupywanym produktem.

W związku z powyższym, celem niniejszego opracowania jest prezentacja najważniejszych rozwiązań legislacyjnych prawa europejskiego i prawa polskiego dotyczących zakupów na odległość oraz podkreślenie ich roli w minimalizowaniu wszystkich zagrożeń, które mogą pojawiać się przy takim pozyskiwaniu konsumentów.

2. ZAKRES PRZEDMIOTOWY SPRZEDAŻY NA ODLEGŁOŚĆ

Ochroną prawną stworzoną przez ustawodawcę unijnego, która m.in. pozwala zabezpieczyć interesy ekonomiczne konsumentów korzystających z technik umożliwiających zawieranie umów bez koniecznej bezpośredniej obecności obu kontrahentów jest **Dyrektywa Parlamentu i Rady 97/7 WE z 20 maja 1997 roku o ochronie konsumenta w umowach zawieranych na odległość (OJ L 97.144.9)**. Natomiast kwestie dotyczące **sprzedaży konsumentom usług finansowych przy umowach zawieranych na odległość reguluje Dyrektywa 2002/65/WE z dnia 23 września 2002 roku**. Obydwa europejskie akty prawne stały się podstawą do wprowadzenia w państwach członkowskich odpowiadających im regulacji. W Polsce jest to drugi rozdział **ustawy z 2 marca 2000 roku o ochronie niektórych praw konsumentów oraz o odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną przez produkt niebezpieczny (Dz.U. nr 22, poz.271 z późn. zmianami)**.

Objęcie prezentowanej problematyki zakresem legislacji spowodowane było wieloma przyczynami. We współczesnym konkurencyjnym rynku, można coraz częściej zaobserwować rozwój technik umożliwiających szybkie porozumiewanie się. Korzystanie z takich środków przekazu, jak: Internet, telefon, telewizja, poczta jest dzisiaj bardzo powszechne. Zwłaszcza zakupy dokonywane za pomocą stron www przeżywają obecnie prawdziwy rozkwit. Niestety bardzo duże ułatwienia, które wynikają z takiej formy porozumiewania się, stwarzają również pewnego rodzaju zagrożenia dla konsumentów.

Ze względu na postęp techniczny środki komunikacji na odległość wyliczono w analizowanych przepisach jedynie przykładowo. Są to:

- adresowane lub nie adresowane druki i standardowe listy,
- reklama prasowa oraz katalogi zawierające formularze zamówieniowe,
- poczta elektroniczna,
- połączenia faksowe i telefoniczne – automatyczne i z ludzką interwencją,
- radio, telewizja i wideokasety.

Daną umowę można uznać za zawartą na odległość jeśli zostaną spełnione pewne przesłanki. Z całą pewnością dojdzie do niej, jeżeli zarówno oferta dostawcy, jak i odpowiedź mająca postać wiążącego oświadczenia konsumenta, np. zamówienia, zostały przekazane za pośrednictwem tych środków. Należy przy tym zaznaczyć, że nie

jest przy tym wykluczone prowadzenie przez strony bezpośrednich fizycznych rokowań, o ile ostateczne związanie nastąpi w tej formie.

Nie mieści się w tym zakresie natomiast samo negocjowanie umowy na odległość, które jedynie poprzedziło jej zawarcie w obecności obu stron, bez konieczności wykorzystywania metod pośredniej komunikacji. Dlatego niezbędne jest świadome posłużenie się przez dostawcę środkiem komunikacji na odległość z zamiarem zawarcia umowy, a nie wyłącznie w celach reklamowych bądź informacyjnych.

Należy dodać, że dyrektywa i odpowiadające jej regulacje wewnętrzne krajów członkowskich Unii Europejskiej nie obejmują swoim zasięgiem pewnego rodzaju umów. Można do nich zaliczyć przykładowo umowy:

- w obrocie prawami dotyczącymi nieruchomości (wyjątek stanowią tutaj umowy najmu i formy licytacji),
- zawierane z operatorami telekomunikacji przez posługiwanie się publicznie dostępnymi, płatnymi automatami telefonicznymi,
- dochodzące do skutku z wykorzystaniem automatów sprzedających (chodzi tutaj przede wszystkim o coraz popularniejsze zakupy kawy czy też herbaty w maszynach, które stały się nieodzowną częścią wystroju niejednej instytucji).

Do niedawna spod omawianych unormowań wyłączone były także umowy o charakterze finansowym. Było to spowodowane w dużej mierze wątpliwościami co do tego, czy zawsze w tego typu umowach konsumenci występują we własnym imieniu i na własny użytek, czy też nie. Poza tym to właśnie w tego rodzaju kontraktach uwidaczniał się wpływ silnego lobby, w którego interesie z pewnością nie leżało objęcie konsumentów specyficzną ochroną.

3. UPRAWNIENIA KONSUMENTÓW

Na wstępie należy wyraźnie podkreślić, że strony umowy zawieranej na odległość nie mogą, nawet za zgodą konsumenta, wyłączać a także ograniczać praw słabszej strony określonych w prezentowanych rozwiązaniach prawnych. Zgodnie z przyjętymi unormowaniami, konsument ma pełne prawo do wyczerpujących informacji na temat warunków zawieranej umowy. Profesjonalista, który dąży do zawarcia umowy z konsumentem, przed jej przedstawieniem musi uzyskać na to jego zgodę. Taki obowiązek jest odzwierciedleniem ochrony prywatności konsumenta, którą realizują analizowane przepisy. Tak więc dopiero w momencie, w którym przedsiębiorca uzyska pozytywną odpowiedź konsumenta, będzie mógł przystąpić do przedstawienia mu wszystkich danych związanych z przyszłym kontraktem. Przedsiębiorca nie powinien także zapominać o tym, że wiadomości, które przekazuje konsumentowi są wiążące dla oferenta. To dzięki nim, słabsza strona obrotu gospodarczego musi mieć możliwość zapoznania się z następującymi informacjami dotyczącymi:

- danych samego przedsiębiorcy: jego imię, nazwisko (nazwa), adres zamieszkania (siedziba), organ, który zarejestrował jego działalność gospodarczą a także numer, pod którym przedsiębiorca został zarejestrowany;
- istotnych cech świadczenia i jego zakresu;
- ceny lub wynagrodzenia, w tym wszystkich składników, którymi są one objęte (zwłaszcza opłat celnych i podatków);
- zasad zapłaty ceny lub wynagrodzenia (np. czy opłatę za produkt należy uiścić przelewem, czy też za pobraniem);
- kosztów, terminów oraz sposobów dostawy;

- prawa odstąpienia od zawieranej umowy w ustawowym terminie (w Unii Europejskiej wynosi on 7 dni roboczych, a w Polsce 10 dni kalendarzowych);
- sytuacji, w których konsumentowi uprawnienie na odstąpienie od umowy nie przysługuje;
- miejscu i sposobie składania reklamacji;
- terminie, w jakim oferta lub informacja o cenie albo wynagrodzeniu mają charakter wiążący.

Powyższe informacje powinny być zrozumiałe i czytelne dla odbiorcy. Ponadto przy ich dostarczeniu, powinny być uwzględniane zasady dobrej wiary, które stosowane są w transakcjach handlowych. Chodzi tutaj przede wszystkim o ochronę osób niepełnoletnich i osób nie posiadających zdolności prawnych lub też posiadających taką zdolność w ograniczonym zakresie (np. przy transakcji zawieranej przez telefon, jej handlowy cel powinien być jednoznacznie zaznaczony na początku rozmowy). W tej sytuacji należy jednak podkreślić to, że ustawodawca nie wprowadza obowiązku stosowania języka właściwego tylko z punktu widzenia konsumenta, ale także bierze pod uwagę użyty środek komunikacji. Rozwiązanie takie pozwala na utrzymanie dominacji języka angielskiego w ofertach na witrynach internetowych, mimo docierania ich do krajów z innym językiem urzędowym. Tak więc przykładowo, jeśli polski konsument będzie chciał dokonać zakupu od przedsiębiorcy internetowego, który ma swoją siedzibę we Włoszech, wszelkie informacje związane z zawieraniem kontraktu otrzyma przynajmniej w języku angielskim. Natomiast jeśli profesjonalista ma siedzibę w Polsce, polski konsument wszelkie informacje musi otrzymać w języku polskim (podobne zasady obowiązują w innych krajach członkowskich Unii Europejskiej).

Konsument nie powinien być zobowiązany do zapłaty za towar przed jego otrzymaniem. Jeżeli strony nie umówiły się inaczej, zamówienie powinno być wykonane w ciągu 30 dni od jego złożenia, pod rygorem zwrotu konsumentowi przez sprzedającego wszystkiego, co otrzymał od niego. Przepisy krajowe mogą jednak dopuścić świadczenie zastępcze towarów o podobnej jakości i cenie, pod warunkiem wyraźnego uprzedzenia konsumenta w momencie zawarcia umowy. Konsument jest uprawniony do otrzymania pisemnego lub wyrażonego w inny trwały sposób potwierdzenia zawarcia umowy nie później niż z dniem dostawy.

3.1. PRAWO DO ODSZTĄPIENIA OD UMOWY

Najważniejszym i w zasadzie najmocniejszym prawem z którego może skorzystać konsument przy zawieraniu tego typu umów, jest prawo dotyczące odstąpienia od umowy bez podawania przyczyn. Jest to niemalże identyczne rozwiązanie, które zostało przyjęte w przepisach dotyczących zawierania umów poza lokalem przedsiębiorstwa. Zgodnie z prezentowaną regulacją konsument może skorzystać z tego prawa odpowiednio w ciągu 7 dni roboczych (zgodnie z dyrektywą) oraz 10 kalendarzowych (polska ustawa), jednak nie później niż 3 miesiące od otrzymania towaru lub zawarcia umowy na wykonanie usług. W przypadku rezygnacji z usług finansowych jest to termin 14 dni kalendarzowych (w przypadku umów ubezpieczenia termin ten wynosi 30 dni). Jedynym utrudnieniem dla konsumenta konieczność tej sytuacji jest konieczność poniesienia kosztów zwrotu towaru. Aby odstąpienie było skuteczne wystarczy, że konsument przed upływem wymaganego terminu wyśle sprzedawcy oświadczenie, z którego będzie wynikać, że rezygnuje z dokonanego zakupu. W takiej sytuacji strony powinny niezwłocznie zwrócić sobie wszystko, co otrzymały od siebie. Przedsiębiorca zwracając konsumentowi pieniądze nie może pobierać od niego żadnych dodatkowych opłat.

Konsumenci nie mogą jednak zawsze korzystać z uprawnienia odstąpienia od umowy. Prawo to podlega wyłączeniu w następujących sytuacjach:

1. świadczenia usług, które zostało rozpoczęte za zgodą konsumenta,
2. dotyczących nagrań audialnych i wizualnych oraz zapisanych na nośnikach programów komputerowych po usunięciu przez konsumenta ich oryginalnego opakowania,
3. umów dotyczących świadczeń, za które cena lub wynagrodzenie zależy wyłącznie od ruchu cen na rynku finansowym,
4. świadczeń o właściwościach określonych przez konsumenta w złożonym przez niego zamówieniu lub ściśle związanych z jego osobą,
5. świadczeń, które z uwagi na ich charakter nie mogą zostać zwrócone lub których przedmiot ulega szybkiemu zepsuciu,
6. dostarczania prasy,
7. usług w zakresie gier losowych i zakładów wzajemnych.

Ustawodawca wprowadzając takie wyłączenia, z całą pewnością brał pod uwagę charakter przedmiotu świadczenia oraz czas jego realizacji.

4. PODSUMOWANIE

W obecnych realiach, charakteryzujących się m.in. rosnącą konkurencją oraz postępem technicznym, wielu przedsiębiorców stosuje różnorodne i coraz bardziej wyszukane metody pozyskiwania konsumentów. Słabszej stronie rynku oferowane są w coraz większym stopniu, niespotykane przez nią wcześniej, bardzo atrakcyjne możliwości zakupu produktu, które mogą wiązać się z pewną dla niej wygodą. Wśród nich coraz popularniejsza staje się sprzedaż na odległość, a zwłaszcza transakcje internetowe. Bez wychodzenia z domu mogą zamówić produkty w najdalszych zakątkach świata. Niestety w wielu sytuacjach dotyczących tego typu transakcji, konsumenci narażeni są na różnego rodzaju zagrożenia (np. konieczność identyfikacji przedsiębiorcy, niemożność bezpośredniego obejrzenia produktu przed jego zakupem itp.). Wprowadzenie przepisów dotyczących umów na odległość pozwoliło ograniczyć ryzyko, które konsumenci ponoszą przy tego typu umowach. Dzięki takim unormowaniom mogą teraz zwracać dokładniejszą uwagę na niebezpieczeństwa, które towarzyszą tego typu kontraktom.

Bibliografia:

- (1) CIEŚLIŃSKI, A. *Wspólnotowe prawo gospodarcze*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa. 2003, s.430-433, ISDN 83-7387-019-9
- (2) HŁADYSZEWSKI, M. *Umowy zawierane poza lokalem przedsiębiorstwa*, [red.] NOWIŃSKA, E. i CYBULA, P., *Europejskie prawo konsumenckie a prawo polskie*, Kraków, ZAKAMYCZE, 2005, s.129-160, ISBN 83-7444-059-7
- (3) ŁĘTOWSKA, E. *Prawo umów konsumenckich*, 2 wydanie, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa. 2002, s.272-291, ISBN 83-7110-862-1
- (4) www.federacja-konsumentow.org.pl (25.11.2006)

Kontakt:

Dr Krzysztof Zymonik
Politechnika Wrocławska
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa Gospodarczego
ul. Smoluchowskiego 25, 50-382 WROCLAW
tel. 0048-71-320-42-06, e-mail: krzysztof.zymonik@pwr.wroc.pl

KONKURENCYJNOŚĆ POLSKICH BANKÓW W INTEGRUJĄCEJ SIĘ EUROPIE

Helena Wasilewska

Key words:

banks - financial institutions - foreign investors - market concentration - financial rating

Abstract:

In the article has been shown the role of banks in polish economy, the possessional structure with of regard of foreign investors, concetration degree of the bank market and the rating of the financial bank's position given by Moody's agency.

Znaczenie sektora bankowego w polskiej gospodarce

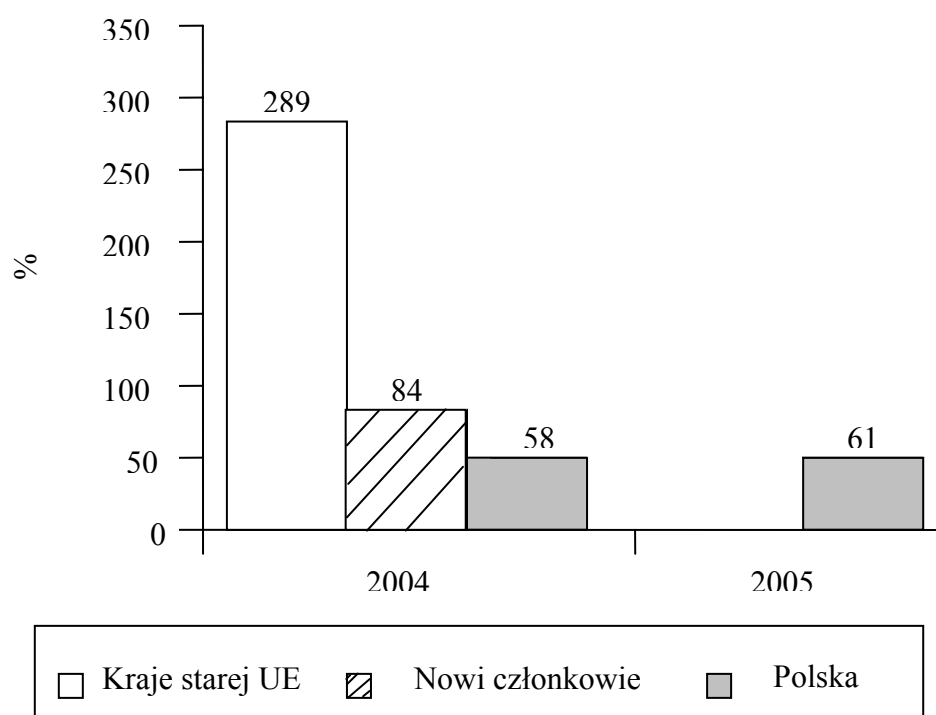
Sektor bankowy w Polsce podobnie, jak w innych państwach Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW) odgrywa dominującą rolę w systemie pośrednictwa finansowego. W krajach tych funkcjonują bowiem systemy zorientowane bankowo [5]. W I półroczu 2006 udział banków w aktywach systemu finansowego w Polsce wynosił 69,8% (tab.1). Udział banków w systemie pośrednictwa finansowego stopniowo zmniejsza się na rzecz dynamicznie rozwijających się aktywów niebankowych instytucji finansowych, a zwłaszcza funduszy inwestycyjnych.

Tabela 1. Aktywa banków, ZU, OFE i FJ (w mln zł)

| | Banki | % | ZU | % | OFE | % | FJ | % |
|----------------------|---------|------|--------|------|--------|------|--------|-----|
| 2004 | 538 472 | 75,1 | 77 897 | 10,9 | 62 627 | 8,7 | 37 531 | 5,3 |
| 2005 | 587 024 | 71,2 | 89 562 | 10,9 | 86 079 | 10,4 | 61 284 | 7,5 |
| 2006 (I półrocze) | 628 856 | 69,8 | 97 365 | 10,8 | 97 755 | 10,8 | 77 303 | 8,6 |

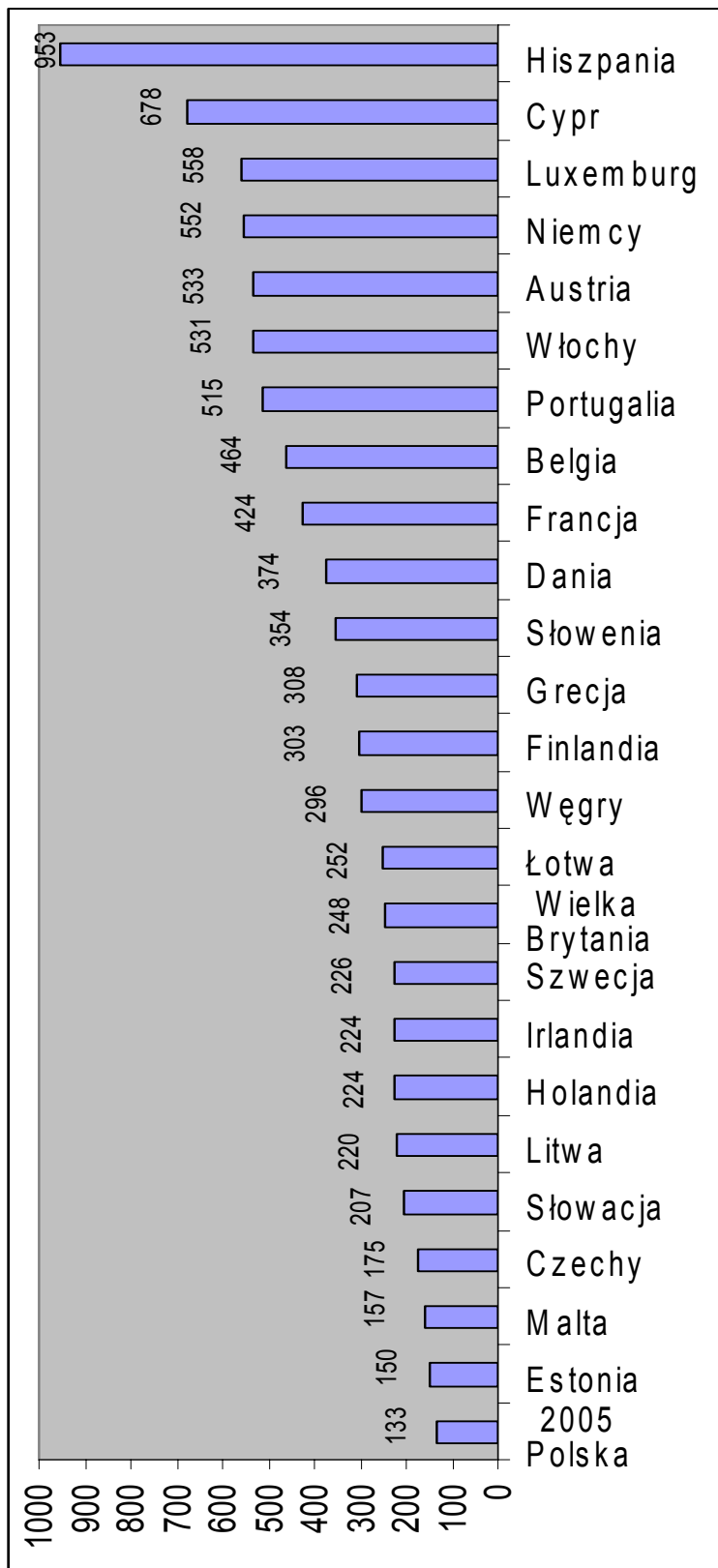
Źródło: [4]

Stopień rozwoju sektora bankowego i jego znaczenie w polskiej gospodarce jest znacznie niższy niż w krajach starej UE. Relacja aktywów sektora bankowego do PKB w 2004 roku wynosiła w Polsce 58%, podczas gdy w krajach starej UE 289% (rys. 1). Podobnie znacznie niższa jest relacja kredytów i depozytów do PKB, a także liczba oddziałów przypadających na 1 mln mieszkańców (rys. 2). Z badań wynika, że 75% gospodarstw domowych posiada rachunek bankowy (dane z października 2005 roku). Mały odsetek społeczeństwa w wieku powyżej 15 roku życia korzysta z usług bankowych (w 2004 roku 54,8%). Główne przyczyny niskiego stopnia korzystania z usług bankowych są następujące: wysokie bezrobocie, brak stałych dochodów, brak nawyków do korzystania z instytucji finansowych, poczucie braku bezpieczeństwa i wysokie ceny usług bankowych. Polacy płacą za usługi bankowe 2,1% PKB na głowę mieszkańca, Czesi 1,01%, Węgrzy 0,6%, Słowacy 0,98% i Hiszpanie 0,49% [2, s.10]. Wysokie ceny usług bankowych są pochodną między innymi drogiej telekomunikacji i nowoczesnej infrastruktury, za którą banki wcześniej zapłaciły.



Rys.1. Relacja aktywów sektora bankowego do PKB w Polsce i w krajach UE
Źródło: [1]

Liczba oddziałów przypadających na 1 mln mieszkańców
(stan na koniec 2004 r.)

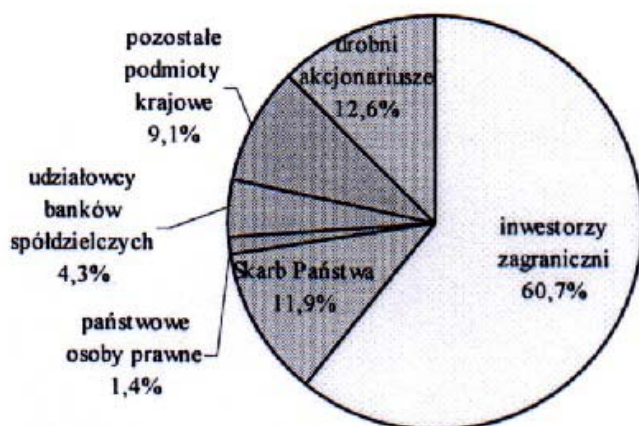


Rys. 2. Stopień ubankowienia w krajach UE

Źródło: [1]

Struktura własnościowa banków

W polskim sektorze bankowym pod względem struktury własnościowej (mierzonej udziałem w kapitale) dominują banki z udziałem inwestorów zagranicznych. Według stanu na dzień 31 marca 2006 roku udział inwestorów zagranicznych w tym sektorze wyniósł 60,7% (rys. 3).



Rys.3. Struktura własnościowa banków w Polsce (stan na 31 marca 2006)

Źródło: [7]

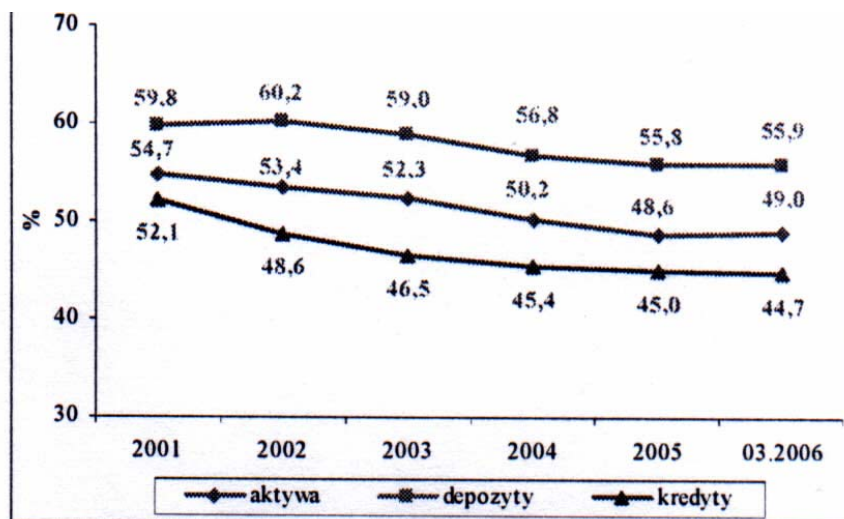
Udział inwestorów zagranicznych w polskim sektorze jest wyższy niż przeciętny wskaźnik liczony dla krajów UE, ale znacznie niższy niż występuje w niektórych krajach regionu. Udział aktywów banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego CEC5 i UE w 2004 roku przedstawiał się następująco:

Słowenia – 20%, Polska – 68%, Węgry – 81%, Słowacja – 90%, Czechy – 91%, CEC5 – 70%, UE 15 – 36% [3]. W sektorze bankowym są obecni inwestorzy z 19 krajów. Największy udział w rynku mają banki z przewagą kapitału włoskiego, holenderskiego i niemieckiego.

Od momentu przystąpienia do UE obowiązuje w Polsce jednolita definicja banku, tj. instytucji kredytowej oraz zasada wzajemnego uznawania licencji na prowadzenie działalności bankowej (tzw. zasada jednolitego paszportu). Zgodnie z nią instytucja kredytowa, która otrzymała licencję bankową w dowolnym kraju UE, może podejmować i prowadzić działalność na terytorium innego państwa członkowskiego bez ponownego przechodzenia procedury licencyjnej. Zobowiązana jest jedynie do zawiadomienia nadzoru państwa goszczącego o zamiarze podjęcia działalności na jego terytorium. Działalność na podstawie jednolitego paszportu może być prowadzona w dwóch formach poprzez założenie oddziału lub bezpośrednio w ramach działalności transgranicznej [8]. W I kwartale 2006 roku od władz nadzorczych państw należących do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) do Komisji Nadzoru Finansowego wpłynęło 11 notyfikacji w sprawie podjęcia działalności transgranicznej na terytorium Polski przez instytucje kredytowe. W 2004 roku wpłynęło 57, natomiast w 2005 roku 46 zawiadomień dotyczących instytucji kredytowych [7].

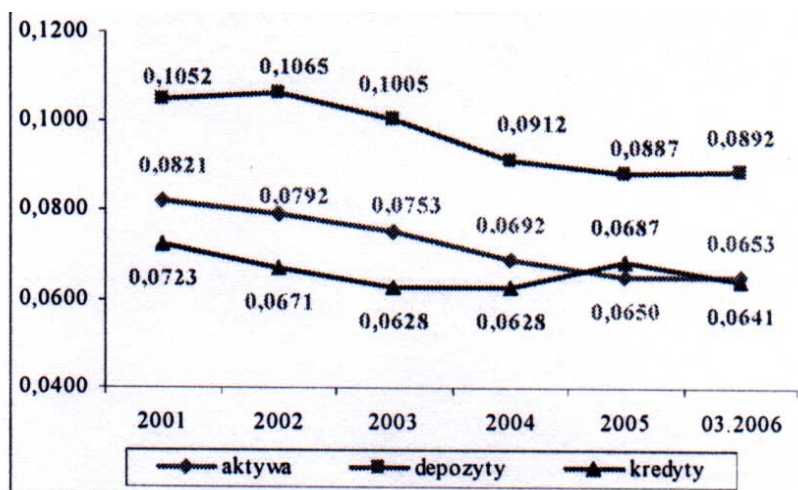
Koncentracja rynku bankowego

Poziom koncentracji sektora bankowego jest mierzony za pomocą wskaźników udziału 5, 10, 15 największych banków w rynku oraz indeksu Herfindahla – Hirschman'a (HH) [3]. Koncentracja sektora bankowego w krajach EŚW jest stosunkowo wysoka. W Polsce jest ona niższa niż w mniejszych krajach regionu. Najsilniejsza koncentracja występuje w Belgii, Finlandii, Holandii i Grecji, a mniejsza w dużych krajach takich jak Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy. W latach 2001-2005 następował w Polsce spadek wskaźników koncentracji (rys. 4 i 5),



Rys.4. Udział 5 największych banków w rynku (wskaźnik CR5)

Źródło: [7]



Rys.5. Wskaźnik koncentracji Herfindahla – Hirschman'a (HH)

Źródło: [7]

pomimo zmniejszającej się liczby banków. Oznacza to, że udział w rynku usług bankowych banków małej i średniej wielkości zwiększył się. Stanowią one konkurencję dla największych banków, przede wszystkim w wybranych niszach rynkowych.

Ocena pozycji finansowej banków

Niezależną ocenę pozycji finansowej banków przeprowadzają i publikują agencje ratingowe. Na ocenę tę składa się rating depozytowy (długoterminowy) i rating siły finansowej. Rating depozytowy jest miarą zdolności instytucji finansowej do spłaty zobowiązań o terminie zapadalności 1 roku lub dłuższym. Odzwierciedla ryzyko niewypłacalności oraz skalę potencjalnych strat w przypadku potencjalnego wystąpienia niewypłacalności instytucji finansowej. Rating siły finansowej jest miarą długookresowej zdolności instytucji do samodzielnego działania bez wsparcia podmiotów trzecich, obliczaną przez agencję Moody's na podstawie danych fundamentalnych, wartości badanej instytucji oraz skali dywersyfikacji działalności, a także stopnia rozwoju systemu finansowego, w którym działa instytucja, jakości nadzoru i siły gospodarki [7]. W I półroczu 2006 roku ratingi depozytowe siły finansowej polskich banków były stabilne, przy czym ich perspektywa była stabilna bądź pozytywna (tab. 2).

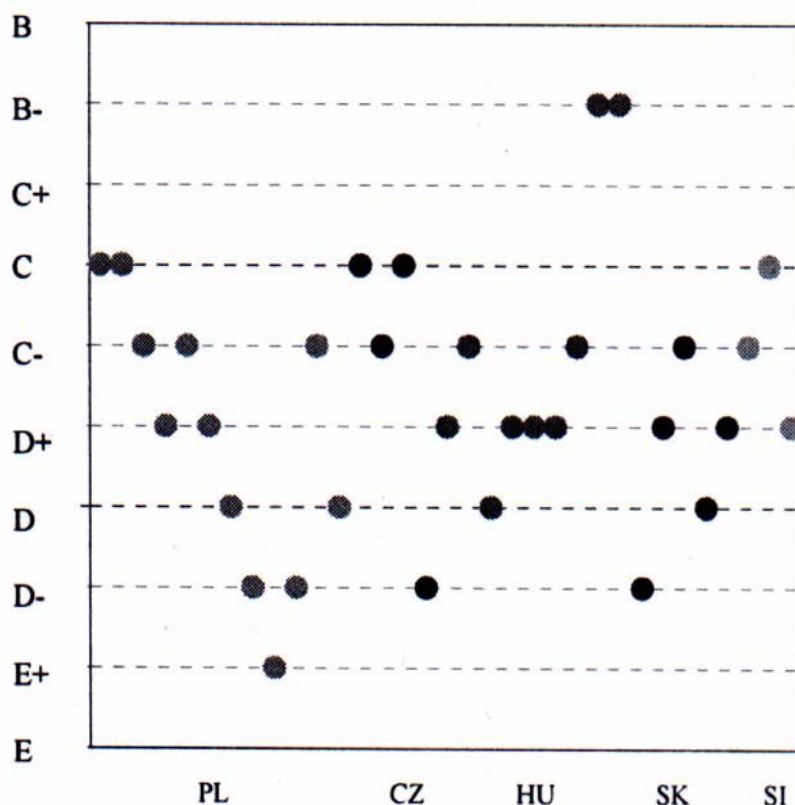
Tabela 2. Ratingi polskich banków wg Moody's

| Nazwa banku | Rating depozytowy | Rating siły finansowej | Perspektywa |
|-------------------|-------------------|------------------------|-------------|
| PKO BP | A2 | C | stabilna |
| Bank Pekao | A2 | C | stabilna |
| Bank BPH | A3 | C- | rozwojowa |
| ING Bank Śląski | A2 | D+ | stabilna |
| BZ WBK | A2 | C- | stabilna |
| Citibank Handlowy | A2 | D+ | pozytywna |
| Bank Millenium | A2 | D | stabilna |
| Kredyt Bank | A2 | D- | stabilna |
| BGŻ | A2 | E+ | stabilna |
| BRE Bank | A3 | D- | stabilna |
| Lukas Bank | A2 | C- | stabilna |
| Genin Bank | Ba2 | D | stabilna |

Źródło: www.moody.com

Dziewięć banków otrzymało od agencji Moody's długoterminowy rating depozytowy na poziomie A2, trzy na poziomie A3, jeden mniejszy bank uzyskał ocenę Ba2. A2 jest najwyższą oceną, jaka może być przyznawana polskiej instytucji finansowej z uwagi na górne ograniczenie przez rating kraju. Przewaga tej oceny wśród ocen przyznanych bankom świadczy o dobrej pozycji finansowej polskiego sektora bankowego. Ratingi siły finansowej banków były bardziej zróżnicowane i wahały się od E+ do C, z medianą na poziomie D+ [4].

Polskie banki zostały ocenione przez agencję Moody's jako nieco słabsze finansowo od czeskich, węgierskich i słoweńskich oraz odznaczają się podobną siłą finansową jak banki słoweńskie (rys. 6).



Rys.6 Ratingi siły finansowej banków polskich na tle ratingów banków krajów Europy Środkowej

Źródło: na podstawie www.moodys.com

W przypadku ratingów depozytowych sektory bankowe krajów regionu charakteryzują się, podobnie jak polskie banki, przewagą ocen odpowiadających pułapowi kraju.

Na ocenę polskich banków pozytywnie wpływają ich powiązania kapitałowe z zagranicznymi inwestorami strategicznymi. Ratingi depozytowe odzwierciedlają wysokie prawdopodobieństwo wsparcia polskich banków przez inwestora w razie wystąpienia ewentualnych problemów finansowych. Poziom ryzyka kredytowego związanego ze zobowiązaniami polskich banków został oceniony jako niski, natomiast zdolność do spłaty krótkoterminowych zobowiązań uznana za najwyższą możliwą. Poziom ratingów siły finansowej sugeruje jednak, że środowisko, w którym działają polskie banki, jest stosunkowo mało przewidywalne i stabilne.

Rynek giełdowy korzystnie ocenia zyskowność i perspektywy sektora bankowego. Rynkową wycenę notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) banków obrazuje indeks sektorowy WIG-banki. W I półroczu 2006 roku indeks ten zanotował wzrost o 16,8%, co jest wskaźnikiem dwukrotnie lepszym niż osiągnięty przez indeks dużych spółek WIG - 20. Notowania akcji banków były również mniej podatne na fale spadków, która przeszła przez GPW na przełomie maja i czerwca 2006 roku.

Podsumowanie

Rynek bankowy w Polsce należy w 68% do inwestorów zagranicznych. Jest on opanowany przez 15 banków, których aktywa stanowią 78% aktywów sektora bankowego. Banki w Polsce poprzez swoich zagranicznych inwestorów zostały włączone w globalny przepływ kapitałów i działają w większości jako spółki zależne europejskich grup finansowych. Wejście inwestorów zagranicznych na polski rynek bankowy przyczyniło się do technologiczno-organizacyjnej restrukturyzacji banków i unowocześnienia usług bankowych. Dobra sytuacja finansowa banków znajduje się odzwierciedlenie w ocenach nadanych przez agencje ratingowe. Jest to efekt dobrych wyników finansowych banków i spadku kosztów działania wynikających z przeprowadzonej restrukturyzacji. Polski sektor bankowy charakteryzuje wysoki potencjał rozwojowy o czym świadczy niski stopień nasycenia usługami bankowymi. Największe perspektywy rozwoju ma segment bankowości detalicznej, a zwłaszcza kredyty mieszkaniowe. Wezwaniem stojącym przed bankami krajowymi jest sprostanie konkurencji ze strony instytucji kredytowych z innych krajów członkowskich.

Literatura:

- (1) KWAŚNIAK, W. *Polski sektor bankowy XII Forum Bankowe*, publikacje KNB, www.nbp.com.pl, 26.10.2006
- (2) LACH, A. Cena koncentracji, *Bank 2006 nr 4*
- (3) OSIŃSKI, J., TYMOCZKO, D. *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2004 r.* Warszawa 2005, www.nbp.com.pl 3.11.2006
- (4) *Przegląd stabilności systemu finansowego I półrocze 2006*, www.nbp.com.pl 7.11.2006
- (5) *Rozwój systemu finansowego w Polsce w latach 2002-2003*, Warszawa 2004, www.nbp.com.pl 5.11.2006
- (6) SUŁEK, I. Wpływ członkostwa w Unii Europejskiej na konkurencyjność polskiego sektora bankowego, *Zeszyty BRE Bank-CASE 2004 nr 71*
- (7) *Sytuacja finansowa banków I kwartał 2006*, ww.nbp.pl publikacje nadzoru bankowego 3.11.2006
- (8) *Ustawa z dnia 1 kwietnia 2004 roku o zmianie ustawy Prawo bankowe oraz o zmianie innych ustaw*, Dz. U. Z 2004 r., Nr 81, poz. 870

Contact:

Univeristy of Technology in Wrocław

e-mail: helena.wasilewska@pwr.wroc.pl

Sborník příspěvků z konference HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2007/II
Výkonný redaktor: Ing. Pavel Jedlička, CSC.
Rok a místo vydání: 2007, Hradec Králové
Vydání: první
Náklad: 250 ks
Vydalo nakladatelství Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové
jako svou 685. publikaci.

ISBN 978-80-7041-824-6