NOVÉ TRENDY – NOVÉ NÁPADY 2009
Nové trendy – nové nápady 2009

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

Přispěvky byly oponovány vedoucími jednotlivých sekcí:

EKONOMIE: prof. PhDr. Miroslavem Foretem, CSc.
MARKETING A MANAGEMENT: prof. PhDr. Kamilem Fuchsem, CSc.
VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU: Ing. Mirkou Wildmannovou, Ph.D.

© SOUKROMÁ VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ ZNOJMO s.r.o., 2009

http://www.svse.cz  e-mail: info@svse.cz

<table>
<thead>
<tr>
<th>Obsah:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Úvod...................................................................................................................................... 8</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>EKONOMIE</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Metody hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku</td>
</tr>
<tr>
<td>Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová................................................................................ 10</td>
</tr>
<tr>
<td>Hospodaření ekologických farmářů v české republice</td>
</tr>
<tr>
<td>Ivana Brožová................................................................................................................... 24</td>
</tr>
<tr>
<td>Zdůvodnění existence politiky rozvoje venkova a jednotlivých opatření</td>
</tr>
<tr>
<td>Gabriela Cervená, Zdeňka Kroupová..................................................................................... 31</td>
</tr>
<tr>
<td>Jan Loevenstein a spor o metodu</td>
</tr>
<tr>
<td>Kamil Fuchs...................................................................................................................... 40</td>
</tr>
<tr>
<td>Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů výsledků agrárního sektoru v ČR před ekonomickou krizí</td>
</tr>
<tr>
<td>Marie Prášilová, Jan Grosz............................................................................................. 49</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovenská reforma jako inspirace při řešení problémů v oblasti veřejných výdajů</td>
</tr>
<tr>
<td>Veronika Hovorková........................................................................................................... 55</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekonomika výroby hovězího masa v podmínkách ČR</td>
</tr>
<tr>
<td>Marie Janecká, Michaela Antoušková................................................................................... 61</td>
</tr>
<tr>
<td>Posouzení výnosnosti podniků s využitím metod mezipodnikové komparace</td>
</tr>
<tr>
<td>Jaroslav Janský................................................................................................................ 75</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvantifikace vlivu ICT sektoru na dané území</td>
</tr>
<tr>
<td>Tomáš Lelek...................................................................................................................... 80</td>
</tr>
<tr>
<td>Dopady ekonomické krize na monetární politiku České republiky</td>
</tr>
<tr>
<td>Edita Linhartová............................................................................................................... 96</td>
</tr>
<tr>
<td>Giniho index v ČR</td>
</tr>
<tr>
<td>Luboš Marek.................................................................................................................... 101</td>
</tr>
<tr>
<td>Principy postkeynesovské ekonomie v teorii cenové tvorby</td>
</tr>
<tr>
<td>Alena Melicharová............................................................................................................. 108</td>
</tr>
<tr>
<td>Benchmarking ako možnost hodnotenia efektivního využívání obecného majetku</td>
</tr>
<tr>
<td>Viera Papcunová, Ivana Gecíková, Jozef Mušák.................................................................. 115</td>
</tr>
<tr>
<td>Maastrichtská fiskální kritéria před a po krizi</td>
</tr>
<tr>
<td>Gabriela Přibramská.......................................................................................................... 121</td>
</tr>
<tr>
<td>Vývoj a postavení agrárního zahraničního obchodu zemí „Visegrádské čtyřky“</td>
</tr>
<tr>
<td>Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger................................................................ 130</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Vliv členství v EU na agrární zahraniční obchod nově přistoupivších zemí se zaměřením na obchod s tzv. „třetími zeměmi“
Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Škubna .................................................................................................................. 146

Lze vypočítat, odkud se berou lidské špatnosti?
Ivo Staňa, Radim Valenčík, Oleksiy Zhylinkov .................................................................................................................. 165

Financování zdravotnictví v České republice v době ekonomické krize
Dana Stará ..................................................................................................................................................... 175

Regionální disparity a možnost jejich měření
Pavel Tuleja ..................................................................................................................................................... 182

Česká republika a euro – maratón či krátký sprint?
Pavel Tuleja, Kateřina Dvoroková ................................................................................................................. 192

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika pomocí modelu CRAM
Kristýna Tůmová ............................................................................................................................................ 202

Legislativní ochrana zaměstnanosti v zemích V4
Michal Tvrdoň ................................................................................................................................................ 208

Optimalizace investičního projektu s využitím statistické simulace
Jan Vlachý ..................................................................................................................................................... 217

Pozitivní pohled na „diskriminaci“
Jan Vlachý ..................................................................................................................................................... 222

Vliv firmy TPCA na regionální trh práce
Jolana Volejníková ........................................................................................................................................ 229

Faktory ovlivňující formální a neformální instituce
Petr Wawrosz ................................................................................................................................................. 244

Komparsace regionů České republiky z pohledu jejich ekonomické výkonnosti
Iva Živělová ................................................................................................................................................ 262

MARKETING A MANAGEMENT

Jaká informační podpora ze strany obcí směřuje do neziskového sektoru?
Pavel Bachmann ................................................................................................................................................. 269

Aplikace strategického marketingu v neziskovém sportovním klubu
Šárka Borkovcová ............................................................................................................................................. 275

Pojetí sponzoringu sportu jako součást společenské odpovědného chování firem
Šárka Borkovcová ............................................................................................................................................. 285

Využití eLearningu při výuce marketingu
Ondřej Dufek, Šárka Stojarová ........................................................................................................................................ 291
Bezpečnost ve Znojmě z pohledu obyvatel i návštěvníků
Miрослав Форет .......................................................................................................................... 296

Identifikace pracovních činností zdravotních sester v řídících funkcích
Tomáš Kotrba .................................................................................................................................. 302

Propojení prostředí EPD a PDM ve výuce
Jiří Maxa ....................................................................................................................................... 311

Výuka metodiky výběru informačního systému podniku
Jiří Maxa ....................................................................................................................................... 319

Zdravotní péče pod dohledem managementu kvality
Miрослав Миллер ........................................................................................................................ 327

Systém hodnocení mezinárodní výkonnosti podniku
Aleš Peprný ................................................................................................................................... 331

Výuka podnikání malých a středních firem v bakalářských studijních programech vysokých škol
Věra Plhoňová .................................................................................................................................. 338

Získávání znalostí pro expertní systém
Martin Přibyl, Ondřej Dufek ........................................................................................................ 343

Nezaměstnanost a vzdělávání Pracovníků v době ekonomické krize
Petra Skálová .................................................................................................................................. 347

Požadavky na kvalitu veřejných knihoven v ČR a atributy kvality vnímané zaměstnanci základních knihoven
David Špaček, Svatava Nunvárová ............................................................................................... 357

Vykazování intelektuálního kapitálu v oblasti vysokého školství
Kateřina Šťastná, Klára Margarisová, Lucie Stanislavská .............................................................. 375

Marketingmanagement a megaintegrace
Bohumír Štědroň, Jana Halířová, Jan Svatoš .............................................................................. 385

Základní atributy účinné a efektivní reklamy
Jaroslav Světlík ................................................................................................................................ 395

Zjišťování hodnoty znalostních služeb a jejich rozvoj
Zuzana Tučková ............................................................................................................................. 402

Vliv demografie na znalosti v organizacích
Hana Urbancová ........................................................................................................................... 407

Partnerství pro místní rozvoj – Partnerstvo pre miestny rozvoj
Anna Vaňová, Miрослав Форет ..................................................................................................... 412

Úloha marketingu v územnom rozvoji
Anna Vaňová, Ludmila Nagyová .................................................................................................... 420
Typický student vysoké školy
  Jiří Wagner............................................................................................................................................. 428

Estetika pornografie
  Miroslav Želinský..................................................................................................................................... 434

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ

Geneze transferových daní v České republice
  Břetislav Andrlík ........................................................................................................................................ 441

Změny v účetnictví veřejného sektoru
  Hana Březinová.......................................................................................................................................... 447

Alternativní zdroje financování – outsideři v útoku?
  František Kalouda, Petr Málek .................................................................................................................. 452

Daňový motiv jako možný důvod integrace podnikatelů v ČR
  Alois Končný............................................................................................................................................. 459

Determinanty pokračující hodnoty podniku
  Mojmír Sabolovíč ...................................................................................................................................... 465

Fair Value Accounting v období finanční krize – z pohledu účetnictví dluhopisů
  Jiří Strouhal ............................................................................................................................................ 476

Ekonomické aspekty volby optimální formy podnikání
  Václav Vybihal .......................................................................................................................................... 483

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

Teoretické vymezení filantropie v kontextu dnešní společnosti
  Marie Hladká ........................................................................................................................................... 489

Možnosti samosprávy a soukromých subjektů při revitalizaci brownfields
  Petr Klusáček, Tomáš Krejčí, Jaromír Kolejka, Josef Kunc ................................................................... 500

Analýza korreláce informovatnosti malých a středních podniků, o možnostích ich financovania,
  so záujmom podnikov o ďalšie nové informácie ako jeden z endogénnych faktorov vplyvu na proces
  financovania podnikov v SR
  Monika Sobeková Majková ....................................................................................................................... 507

Analýza integrace vědy a výzkumu do podnikatelského sektoru ČR
  Petra Matějovská....................................................................................................................................... 519

Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou v SR
  Marta Mišániová, Katarína Petriková ........................................................................................................ 524

Využitie sociálneho kapitálu vo vztiahoch miestnych samospráv s tretím sektorom
  Katarína Petriková, Silvia Tešínska ....................................................................................................... 534
Nedostatečná podpora sociálního podnikání v České republice

Jaroslava Syrovátková, Alena Vaněčková............................................................................................................................. 543

K vybraným aspektům působení médií v globalizované ekonomice

PhDr. Jindřich Urban, Ph.D....................................................................................................................................................... 548

Názory podnikatelů Jihlavy na spolupráci s městem v cestovním ruchu

Jiří Vaníček .................................................................................................................................................................................. 560

Seznam autorů.............................................................................................................................................................................. 565
Úvod

Publikace, která se Vám dostává do rukou, vznikla v souvislosti s konáním IV. ročníku mezinárodní vědecké konference „Nové trendy – nové nápady 2009“. Konference se stala pravidelnou příležitostí presentování výsledků vědeckovýzkumné činnosti především akademických pracovníků českých a slovenských vysokých škol. Svatomartinská setkání si již získala tradici a své pravidelné účastníky. I když ohlasy účastníků jsou veskrze pozitivní, domnívají se organizátoři, že již nazrál čas k určitému obsahovému posunu, který bude promítmut do V. ročníku v roce 2010.

Základní záměr proměny bude spočívat v ústupu od volné platformy presentace výsledků vědecké činnosti, pouze rámově vymezené tradičními sekcemi, k obsahově přesnéji vyspecifikovanému tématickému zaměření, které vyústí do výstupu v podobě knižní publikace, se čtyřmi až pěti vzájemně obsahově provázanými tématickými okruhy. Protože definitivní podoba bude ještě posouzena v prvním čtvrtletí roku 2010 vedením SVŠE, ocenili bychom jakékoliv podněty či připomínky ze strany účastníků, a to jak k otázkám obsahovým, tak organizačním. Své náměty můžete zaslat mailem na adresu fuchs@svse.cz.


Všem, kteří se aktivně zúčastnili jednání konference, patří rovněž poděkování organizačního výboru a vedení SVŠE. Věříme, že i tato publikace Vám nabídne podněty pro další vědeckovýzkumnou činnost a s jejími výsledky se budete do Znojma vracet i v příštích letech.

Znojmo, 18. listopad 2009

prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc.
EKONOMIE
Metody hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku

The Methods of Evaluating Tourism Impacts on the Economy

Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová

Anotace
Předkládaný příspěvek se zabývá cestovním ruchem jako jedním z hospodářských odvětví národní ekonomiky. Teoreticky vymezuje dopady cestovního ruchu na ekonomiku regionu a podrobně se zabývá metodami hodnocení těchto dopadů. Vymezuje také koncept multiplikátorů jako neprůměrného prostředku hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu na region. Poznámky uváděné v příspěvu vyplynuly z rešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Summary
The presented article deals with the tourism impacts on the economy. It focuses on the evaluation of these impacts and describes several methods (the structural analyzes is described in details). It concerns to the multiplier effects as an important tool for analyzing the indirect impacts of tourism. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

Úvod

Pojetí cestovního ruchu je často diskutovaným tématem, a to vzhledem k jeho četným definicím, mnoha formám i řadě dalších oblastí, které cestovní ruch vytvářejí. Samotným produktem cestovního ruchu je potem nehmotatelná služba, která také nabývá mnoha podob a značně se liší svým charakterem a objemem doplňkových služeb. Z těchto důvodů je obtížné podchytit cestovní ruch statisticky, v České republice se cestovní ruch jako odvětví eviduje statisticky teprve od roku 2003. Podle statistik Světové turistické organizace se cestovního ruchu účastnilo v roce 2007 více než 924 mil. turistů. Českou republiku navštívilo v tomž roce 10,162 mil. zahraničních turistů a 14,376 mil. zahraničních návštěvníků, kteří zde během svého pobytu utratili více než 126 mld. Kč. Cestovní ruch také výrazně přispívá k zaměstnanosti, neboť je v něm zaměstnáno více než 240 000 osob. Charakteristickým rysem cestovního ruchu je jeho výrazný vliv na další odvětví (např. stavebnictví).

Z výše uvedených faktorů lze usuzovat, že je cestovní ruch významným činitelem rozvoje regionů, v nichž může přiznivě ovlivnit produkci, zaměstnanost, příjmy obyvatel či zvýšit životní úroveň. Kromě řady pozitivních efektů v regionu, však může také ovlivnit region negativně, a to zatížením životního prostředí či změnami v socio-kulturním prostředí regionu.

Cíl a metodika

Cílem předkládaného příspěvku je vymezit hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku, tedy:

- Teoretické vymezení koncepcí hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku
- Vymezení nepřímých dopadů cestovního ruchu – koncept multiplikátoru

Na základě studia jednotlivých koncepcí hodnocení dopadů bude vybrána nejvhodnější metoda pro hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku regionu, kterou bude příspěvek charakterizovat podrobněji.
Cestovní ruch jako faktor regionálního rozvoje

Malá (2002) se domnívá, že se cestovní ruch stává klíčovým faktorem procesu rozšíření a diferenciaci regionálního hospodářství. Čím více se opírá o vnitroregionální ekonomiku a čím méně závislý je na mimoregionálních trzích, tím více roste jeho význam pro region samotný. O přínosech cestovního ruchu pro region jsou přesvědčení také Page - Connell (2006), kteří ovšem zároveň upozorňují na problémy s tím souvisejícím plánovacím procesem, především volbou vhodné strategie rozvoje cestovního ruchu v regionech (např. výstavba potřebné infrastruktury, subvence pro soukromý sektor a další).

Také Hall (2005) vidí příznivé efekty cestovního ruchu pro region. Domnívá se, že cestovní ruch je důležitým nástrojem pro intervenční politiku v periferních a strukturálně postižených regionech, a to hned z několika důvodů:
- objevují se značné sociální a environmentální náklady spojené s migračními tlaky ven z těchto regionů;
- oblasti jsou charakteristické velkým množstvím zapuštěných nákladů (hlavně v podobě infrastruktury), které by v případě nedostatečného zužitkování byly natrvalo ztraceny;
- většinou se také jedná o regiony s bohatými přírodními a biofyzikálními zdroji, jejichž využívání a správu je třeba koordinovat;
- periferní regiony v sobě skryvají ekonomické, environmentální a sociální podmínky pro další rozvoj;
- jejich podporou lze přispět také k zachování úrovně lidského blahobytu.

Cestovní ruch jako hospodářské odvětví


Na základě těchto kategorií lze rozdělit činnosti a produkty cestovního ruchu do následujících kategorií:
- Charakteristické činnosti cestovního ruchu - výrobní činnosti, jejichž hlavní produkce je charakteristická pro cestovní ruch a jejichž produkce by se výrazně snížila s poklesem objemu turistů, či by dokonce přestala existovat.
- Činnosti související s cestovním ruchem – takové, u nichž by s poklesem turistů klesala produkc. 
- Nespecifické – cestovní ruch nemá vliv na produkci těchto odvětví.

Ekonomické přínosy cestovního ruchu

Obecně lze říci, že cestovní ruch má pozitivní dopady na:

- Saldo platební bilance - Platební bilance odráží veškeré platební styky subjektů cestovního ruchu uskutečněné se zahraničím. Cestovní ruch se promítá do platební bilance jako neviditelný export a import. Pozitivní efekty na platební bilanci má však pouze aktivní cestovní ruch, který generuje devizové příjmy.
- Zaměstnanost – Cestovní ruch vytváří pracovní příležitosti bez velkých investic, je chápán také jako odvětví s velkou náročností na pracovní síly. Zároveň je charakteristický nadprůměrným multiklipátorem zaměstnanosti, jehož příčinou je komplementarita produktu, která je navíc územně vázána, tedy multiplikátor zaměstnanosti je také do jisté míry vázán na dané území. Kromě pozitivních vlivů na přímou zaměstnanost vytváří cestovní ruch pracovní místa i v dalších odvětvích souvisejících s cestovním ruchem.
- Příjmy - Stejně jako multiplikátor zaměstnanosti funguje také příjmový multiplikátor cestovního ruchu, který indikuje o kolik vyšší jsou příjmy než výdaje cestovního ruchu, které je vyvolaly. Multiplikátor cestovního ruchu určitého hospodářství (národní, regionální, místní) je závislý na objemu dovozu, též vyšší je multiplikátor příjmů z cestovního ruchu, který indukuje o kolik vyšší jsou příjmy zaměstnanců v dalších odvětvích souvisejících s cestovním ruchem.
- Místní (lokální ekonomiky) - Přínosy cestovní ruchu v regionu lze spatřovat, především ve výdajích účastníků cestovního ruchu a jejich přesunu z míst bydlišť do míst cestovního ruchu; daňových příjmích a různých poplatků, které se stávají významnými zdroji místních rozpočtů; vytváření podnikatelských příležitostí a zaměstnanosti; vytváření investičních příležitostí; dále zlepšování celkové úrovně infrastruktury a vybavenosti nejen pro účastníky cestovního ruchu, ale i pro místní obyvatelstvo či podněcování rozvoje řady ekonomických aktivit včetně místních řemesel (Malá, 2002).

Metody používané k hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku regionu

Jak uvádí Stynes (1999) ekonomické přínosy cestovního ruchu zasahují každého, ať už přímo či nepřímo cestou. Podniky cestovního ruchu jsou na sobě navzájem závislé a zároveň závislé na podnicích jiných odvětví. Analýza ekonomických dopadů na určitý region tedy umožňuje odhadnout jednotlivé ekonomické vazby a lépe porozumět hlavní úloze a významu cestovního ruchu pro region. To umožňuje orgánům na národní i regionální úrovni efektivnější rozhodování o dalším vývoji cestovního ruchu.


Satelitní účet
Satelitní účet cestovního ruchu definuje řadu globálních standardů, podle nichž lze měřit skutečný přínos cestovního ruchu pro národní hospodářství. Hlavním smyslem satelitního účtu je tedy vyčíslet podíl ekonomických přínosů jednotlivých statisticky definovaných odvětví generovaných cestovním ruchem.
Satelitní účet se zaměřuje na:

- procentní podíl cestovního ruchu na tvorbě HDP;
- podíl cestovního ruchu na vytváření pracovních míst;
- objem kapitálových investic vyvolaných cestovním ruchem;
- daňové příjmy z aktivit cestovního ruchu;
- vliv cestovního ruchu na platební bilanci.

Satelitní účet cestovního ruchu tak umožňuje kvantifikovat vlivy cestovního ruchu na jednotlivě proměnné národního hospodářství, a to jak „průmyslem cestovního ruchu“, tedy odvětvími, které přímě zabezpečují služby a zboží pro účastníky cestovního ruchu, tak „ekonomikou cestovního ruchu“, tedy efekty vyvolanými cestovním ruchem v dalších odvětvích ekonomiky, např. stavebnictví či maloobchodě.

V praxi slouží satelitní účet zejména ke statistickým účelům a srovnávání vlivů cestovního ruchu v jednotlivých ekonomikách. Poskytuje soustavu mezinárodně porovnatelných ukazatelů a účtů, které vycházejí a fungují v rámci národních účetních principů. Jeho smyslem je tedy poskytovat údaje o cestovním ruchu, které se striktně opírají o systém národního účetnictví a jsou slučitelně s doporučenimi UNWTO a statistické komise Organizace spojených národů (OSN) týkající se turistické statistiky tak, aby umožnily vzájemné porovnání s jinými ekonomiky a mezi jednotlivými zeměmi. Petříčková - Tittlbachová (2004) dodávají, že přestože satelitní účet může poskytnout důvěryhodné informace o ekonomickém významu cestovního ruchu, pro určení jeho významu je však v každé zemi rozhodující přístup vládních a regionálních orgánů cestovnímu ruchu jako k ekonomickému odvětví.


Teorie exportní báze (Base theory models)
Základním předpokladem této metody je, že existuje trvalý vztah mezi každým sektorem exportu a sektory místní ekonomiky. Tedy, každá změna v úrovní výdajů turistů vede k očekávané a měřitelné změně aktivit místní ekonomiky. Tato teorie je ovšem považována za příliš jednoduchou a praxi se nepoužívá (Cooper – Fletcher et al., 2005).

**Keynesův multiplikátor**
Keynesův multiplikátor byl jedním z prvních nástrojů měření dopadů změny poptávk. V aplikaci pro cestovní ruchu vyjadřuje tento multiplikátor příjem vytvořený jednou dodatečnou jednotkou turistických výdajů.

Ve své zjednodušené formě jej lze vyjádřit:


g = \frac{1}{1 - c + m}

kde \( I \) je dodatečná jednotka turistických výdajů, její úniky vyjadřuje pak \( c \) (do úspor) a \( m \) (do importu).

Cooper – Fletcher et al. (2005) ovšem dodávají, že i nejlépe sestavené modely a modifikace Keynesova multiplikátoru nepřinášejí výsledky použitelné při rozhodování o dalším vývoji cestovního ruchu.
Ad hoc modely

Ad hoc modely vycházejí z principů Keynesova multiplikátoru, a jsou konstruovány na základě potřeb prováděné studie. Nejednodušší model, lze zobrazit následovně:

\[ A = \frac{1}{1 - BC}, \]

kde \( A \) je poměrná část turistického výdaje, který zůstane v ekonomice po prvních ekonomických únikách, \( B \) je sklon spotřeby místních obyvatel v místní ekonomice a \( C \) představuje podíl výdajů místních obyvatel, který se projevuje jako nárůst příjmů ve sledované ekonomice. Tyto modely mohou poskytnout cenné informace pro rozhodovací proces orgánů na místní úrovni, ovšem neposkytují ucelenější pohled na přínosy cestovního ruchu, tak jako např. input-output analýza.

Input - output analýza


Modely input-output analýzy se zabýval ve svých výzkumech Daniel Stynes (např. 1996, 1998). Svou práci soustředil na USA a vyvinul Všeobecný peněžní model (General money model), který umožňuje hodnotit nepřímé dopady výdajů turistů. Tento model také aplikoval na národní parky v USA.

Modély matice sociálního účetnictví (SAM) a modely všeobecné rovnováhy


- SAM znázorňuje strukturu ekonomiky jako vztah mezi produkci, distribuci příjmů a poptávky v rámci regionální ekonomiky.
- SAM poskytuje ucelený rámec regionální ekonomiky.
- SAM umožňuje kvantifikovat multiplikátor pro odhady dopadů cestovního ruchu na ekonomiku tedy na produkci, příjem, poptávku.

---

1 Ekonomické úniky znamenají, že ne celý turistický výdaj zůstane místní ekonomice, ale projeví se také v ekonomikách okolních.


Dopady cestovního ruchu na ekonomiku regionu lze hodnotit různými metodami. Výběr vhodné metody je závislý na dostupnosti dat, finančních prostředcích na výzkum i okolních podmínkách (politických, přírodních, ekonomických, atd.), v nichž je samotný výkum prováděn. Autorce se, na základě studovaných zdrojů, jeví jako nejvhodnější pro hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu na region (kraj) v podmínkách České Republiky, využití input-output analýzy.

**Koncept multiplikátoru**

Archer – Fletcher (1991) definují multiplikátor jako poměr přímé, nepřímé a indukované změně v ekonomice k přímé výchozí změně samotné. Cooper – Fletcher et al. (2005) definují multiplikátor cestovního ruchu jako poměr určité proměnné (produkce, příjmu, zaměstnanosti) k hodnotě turistických výdajů. Turistické výdaje mohou být děleny pak do několika rovin:

- **přímé výdaje** – výchozí výdaje turistů, které tvoří příjmy zařízení zabývající se primárně cestovním ruchem (např. hotely);
- **nepřímé výdaje** – jedná se o výdaje podniků, jenž zásobují zařízení cestovního ruchu. Díky zvyšující se potřebě hotelů se zvyšuje také poptávka u zařízení, jenž hotely zásobují či jim poskytují služby (např. prádelny);
- **indukované výdaje** – způsobují je výdaje zaměstnanců, které zvyšují poptávku v regionu, a tím také místní spotřebu.


- **Transakční multiplikátor** (the sales or transactions multiplier), který měří efekt dodatečného narovnání turistických výdajů na ekonomiku (např. zvýšení příjmů turistických zařízení v závislosti na zvýšení turistických výdajů).
- **Produkční multiplikátor** (the output multiplier), který měří efekt dodatečné jednotky turistických výdajů na produkci ekonomiky. Od transakčního multiplikátoru se liší tím, že zahrnuje také zásoby.
- **Příjmový multiplikátor** (the income multiplier), který lze vyjádřit jako podíl příjmů (mezd, zisků, dividend) k turistickým výdajům v regionu. Wall – Mathienson (2005) uvádějí příklad různých typů výpočtu příjmového multiplikátorů. Jejich příklad lze
modifikovat do následujících podmínek: 1 Kč turistických výdajů přinese 50 haléřů přímých příjmů a 25 haléřů nepřímých. Příjmový multiplikátor lze vypočítat jako poměr přímých a nepřímých příjmů k přímým. Potom hodnota multiplikátu bude 1,5. Druhý způsob, jakým lze stanovit hodnotu multiplikátoru je podíl přímých a nepřímých příjmů k turistickému výdaji. Potom hodnota multiplikátoru bude 0.75. První z příspů bývá označován jako ortodoxní, druhý pak jako neortodoxní.

- Multiplikátor zaměstnanosti (the employment multiplier), který vyjadřuje podíl přímých a nepřímých příjmů k přímým. Potom hodnota multiplikátu bude 1,5.
- Vládní multiplikátor (the government revenue multiplier), který vyjadřuje změnu v příjmech rozpočtu vyvolaných změnou dodatečné jednotky turistických výdajů.
- Multiplikátor dovozu (the import multiplier), který vyjadřuje hodnotu dovezeného zboží a služeb na dodatečnou jednotku turistických výdajů.

Wall – Mathieson (2005) se domnívají, že velikost multiplikátoru je ovlivněna vnitřní strukturou ekonomiky a také způsobem, jakým se výdaje prodlužují do jednotlivých sektorů ekonomiky. Čím je vyšší propojení mezi jednotlivými sektory ekonomiky, tím je menší potřeba zásobovat region vnějšími dodávkami, hodnota multiplikátoru je tedy vyšší.

Dwyer – Forsyth – Spurr (2000) shrnují vlivy působící na velikost multiplikátoru a dopady cestovního ruchu na ekonomiku do několika bodů:

- velikost turistických výdajů;
- schopnost regionu poskytovat turistické zboží a služby (pokud je tato schopnost regionu nízká, pak turistické výdaje způsobí zvýšení importu);
- velikost ekonomiky regionu a hranice pro ni stanovené;
- struktura výdajů a přidané hodnoty vytvořená primárními turistickými výdají (tedy hodnota multiplikátoru bude vyšší pokud primární turistické výdaje směřují do turistických zařízení, jenž jsou zásobována místními podnikateli);
- povaha a stupeň propojení turistického průmyslu s ekonomikou regionu (čím budou vazby užší, tím méně bude docházet k ekonomickým únikům mimo region a hodnota multiplikátoru bude vyšší).

Stynes (1999) uvádí přístupy k hodnocení ekonomických dopadů na několika úrovních následovně:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabulka 1: Přístupy k hodnocení ekonomických dopadů</th>
<th>Úroveň</th>
<th>Turistická aktiva</th>
<th>Výdaje</th>
<th>Multiplikátor</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Expertní odhad turistické aktivity</td>
<td>Expertní odhad výdajů</td>
<td>Expertní odhad multiplikátoru</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Turistická aktivity v regionu je stanovena na základě podobného regionu</td>
<td>Odvození průměrných výdajů turistů ze studií srovnatelných regionů, trhů</td>
<td>Odvození multiplikátoru (agregovaného) na základě provedených studií srovnatelných oblastí</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Stavení turistické aktivity na základě segmentů ze srovnatelných studií</td>
<td>Stavení výdajů na základě desagregovaných výdajů dle segmentů</td>
<td>Využití multiplikátorů stanovených pro specifické odvětví z dostupných zdrojů</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Primární výzvuk turistů a návštěvníků</td>
<td>Odvození turistických výdajů na základě primárního výzvuku</td>
<td>Využití input-output modelu ke stanovení multiplikátoru</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Upraveno podle Stynes (1999)
**Kritika multiplikátoru a limity jeho využití**

Největší slabinu konceptu multiplikátoru, jak se shoduje UNWTO (1881); Cooper – Fletcher et al. (2005) či Hall (2005), lze spatřovat v mnoha předpokladech, na kterých je založen, a dále také v dostupnosti dat, které jsou potřebné pro prováděné analýzy. Nedostatky přístupů hodnocení dopadů cestovního ruchu na ekonomiku lze shrnout následovně:

**Získávání dat**

Autoři se shodují, že sekundární data jsou často nedostačující zdrojem pro využití konceptu multiplikátoru a jsou tak často nuceni k primárnímu výzkumu, který je náročný časově i finančně. Další problém způsobuje kategorizace cestovního ruchu, neboť cestovní ruch zahrnuje řadu dalších odvětví. Problémy mohou nastat při pokusech integrovat výdaje turistů, jenž ovlivňují řadu odvětví, do desagregovaných kategorií input-output tabulky.

**Předpoklady aplikace modelu multiplikátoru**

Koncept multiplikátoru je založen na předpokladech, jenž se stávají pro interpretace velmi limitující. Cooper - Fletcher et al. (2005) podotýkají, že ani pokročilejší modely, tedy modely všeobecné rovnováhy, tento nedostatek neodstraňují. Jednoduché Keynesiánské modely a teorie exportní báze, neberou v úvahu rozdílnost efektů turistických výdajů a různých sektorů hospodářství.

Modely založené na multiplikátorech jsou modely statické. Předpokládají, že produkte a spotřeba jsou v rovnováze, tedy že každá další produkce zároveň vyvolává spotřebu (nákup) dodatečných vstupů. Předpokládají, že obchodní vztahy zůstávají stejné, tedy import a spotřeba z dalších sektorů zůstávají stále ve stejném poměru.

Modely předpokládají také, že nabídka je elastická. Tedy, že každé další zvýšení produkce je založeno na zvýšení poptávky vyvolané turistickými výdaji.

Koncept multiplikátoru dále předpokládá homogenitu poptávkové funkce. Zároveň zvýšení poptávky může vést ke zvýšení ceny domácí produkce, která může být následně nahrazena dovozem. Modely také předpokládají, že proporce výdajů domácností na zboží a služby zůstávají stejné.

**Negativní ekonomické dopady**


**Negativní ekonomické dopady**

Hlavní nevýhodou hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu pomocí multiplikátorů je, že v sobě nezahrnuje negativní ekonomické vlivy. Jedná se zejména o náklady ušlechtlivé, které by zvýšily ceny domácí produkce, která může být následně nahrazena dovozem. Modely také předpokládají, že proporce výdajů domácností na zboží a služby zůstávají stejné.

**Negativní ekonomické dopady**

Hlavní nevýhodou hodnocení ekonomických dopadů cestovního ruchu pomocí multiplikátorů je, že v sobě nezahrnuje negativní ekonomické vlivy. Jedná se zejména o náklady ušlechtlivé, které by zvýšily ceny domácí produkce, která může být následně nahrazena dovozem. Modely také předpokládají, že proporce výdajů domácností na zboží a služby zůstávají stejné.
**Strukturální analýza**


- Na první z nich se soustředí Kučera - Švasta (2004), které se soustředí na hlavní oblasti výroby a výroby. V symetrické input-output tabulce je první kvadrant, kde se soustředí na vztahy mezi vstupy jednotlivých odvětví a jejich výstupy.

- Matici mezispotřebí reprezentuje každý sloupec strukturou vstupů, tedy udává kolik produktu bylo na výrobu konkrétního výrobku spotřebováno. Z čehož vyplývá, že každé změna v poptávce po daném produktu vede současně k proporcionalní změně poptávky po produktech, které tvoří výrobu konkrétního výrobku.

- V symetrické input-output tabulce jde o první kvadrant. Rojíček (2006) vymezuje druhý kvadrant, který zachycuje vztahy mezi dodávajícími výrobními odvětvími a autonomními odvětvími v podobě konečného užití. Třetí kvadrant představuje přidanou hodnotu udávající úhrn mzdových nákladů, spotřeby fixního kapitálu, dani a zisku. Čtvrtý kvadrant zaznamenává přímé vazby mezi primárními činiteli a konečným užitím.


Tabulka 2: Model symetrické input-output tabulky

<table>
<thead>
<tr>
<th>sektor</th>
<th>l</th>
<th>...</th>
<th>j</th>
<th>...</th>
<th>N</th>
<th>Konečné</th>
<th>celkem</th>
<th>užití</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>z_{1i}</td>
<td>......</td>
<td>Z_{ij}</td>
<td>......</td>
<td>Z_{in}</td>
<td>y_1</td>
<td>x_1</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>...</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>z_{i1}</td>
<td>......</td>
<td>Z_{ij}</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>Y_i</td>
<td>x_i</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>...</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>N</td>
<td>z_{ni}</td>
<td>......</td>
<td>Z_{nj}</td>
<td>......</td>
<td>Z_{nn}</td>
<td>y_n</td>
<td>x_n</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Přidaná hodnota</td>
<td>v_1</td>
<td>......</td>
<td>V_j</td>
<td>......</td>
<td>V_n</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>x_1</td>
<td>......</td>
<td>X_j</td>
<td>......</td>
<td>X_n</td>
<td>......</td>
<td>......</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Rojíček, 2007

Rojíček (2007) upřesňuje model symetrické input-output tabulky. Matice vstupů o rozměrech n x n, získaná dodávkou ze sektoru l do sektoru j, vyjadřuje vektor konečného užití o rozměrech n x 1 (soukromá spotřeba a investice a čistý export); v je vektor

---

2 ESA – European System of Accounting.
přidané hodnoty o rozměrech 1 x n (platby za práci a kapitál, čisté neprímé daně a zisky). Součet i-tého sloupce se rovná součtu i-tého řádku a rovná se celkové produkci xi. Matici koeficientů vstupů je získána normalizací SIOT podle řádků, tj. aij= zij/xi. Matici distribučních koeficientů je získána pak podle sloupčů, tj. bij= zij/xi. V maticové vyjádření pak platí:

\[
A = Zx^{-1} \\
B = x^{-1}Z,
\]

kde x vyjadřuje diagonální matici s prvky x, na diagonále a ostatními prvky rovny nule, Z představuje matici dodávek a užití, A je matice přímých koeficientů (koeficientů vstupů), B je matice distribučních koeficientů.

Přímé koeficienty udávají, jaká je hodnota jednotlivých meziproductů spotřebovaných na výrobu jedné jednotky určitého výrobku (pohled odběratele). Distribuční koeficienty udávají, jak velký podíl z jedné vyrobené jednotky je dodán do jednotlivých odvětví (pohled dodavatele). Kromě přímé spotřeby lze sledovat také spotřebu nepřímou. Součet přímé a nepřímé spotřeby pak tvoří spotřebu komplexní, pro níž platí rovnice:

\[
Ax + y = x \\
X - Ax = y \\
(I - A)x = y
\]

Řešením tohoto systému lineárních rovnic je:

\[
X = (I - A)^{-1}y,
\]

kde L = (I – A) -1 je matice koeficientů komplexní spotřeby, které se také označují jako multiplikátory produkce (I představuje jednotkovou matici).

Leontiefův model a přenesené celá analýza Siot je postavena na následujících předpokladech:

- Nabídka se zcela přizpůsobuje poptávce, výrobní kapacity jsou neomezené.
- Jednotlivé produkty jsou vyráběny s danou fixní strukturou a to včetně struktury přidané hodnoty.
- Struktura vstupů vychází ze zvolené techniky transformace nesymetrických tabulek na symetrické. To znamená, že veškeré vedlejší produkty jsou vyráběny buď technologií výroby produktu, nebo technologií výroby odvětví.


Závěr


Z hlediska hodnocení dopadů cestovního ruchu na menší území se jako nejvhodnější jeví využití strukturální analýzy, a to s ohledem na dostupnost dat.
Seznam použitých zdrojů

1. Adams, P., Parmenter, B.: *Medium term significance of international tourism for Australian economy*. Canberry: Bureau of Tourist Research. [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <jtr.sagepub.com/cgi/reprint/33/2/58-b>


27. Thorbecke, E.: The social accounting matrix and Consistency – Type planning models. In Social accounting Matrices: A Basis for Planning [online] [cit.6.8.2008]. Dostupné z <mpra.ub.uni-muenchen.de/4454/-23k1>
Hospodaření ekologických farmářů v české republice

Ivana Brožová

Anotace
Příspěvek je zaměřen na vymezení základních faktorů (ekonomických i neekonomických) ovlivňujících ekonomickou výkonnost ekologicky hospodařících subjektů, s akcentem pouze na faktory ekonomické. Cílem předkládaného článku je provedení analýzy těchto faktorů (s uvedením odlišnosti k zemědělství konvenčnímu) nejprve na úrovni obecné a poté, s ohledem na dostupná data z prováděných statistických šetření, v dimenzi všech ekologicky hospodařících subjektů v České republice.

Poznatky prezentované v článku jsou výsledkem řešení výzkumného záměru MŠM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Summary
This paper is focused on defining the basic factors (economic and non-economic) influencing economic efficiency of ecological farmers with the accent being placed on economic factors alone. The aim of this article is to carry out analysis of these factors (with introduction of the differences from conventional agriculture), initially at the general level and then, taking into consideration the data available from the undertaken statistical investigations, in the dimension of all ecological farmers in the Czech Republic.

The findings presented in this paper are the result of the grant solution of the research project MSM 6046070906 “Economics of Czech agriculture resources and their efficient usage within the framework of multifunctional agri-food systems”.

ÚVOD
Přestože jsou (celou řadou studií potvrzené) nepochybně přínosy ekologického zemědělství pro životní prostředí, otázka ekonomického profitu je, obdobně jako u jiných podnikatelských subjektů, zcela na místě. Jak uvádějí Šarapatka a Urban, 2006, zemědělský podnik v rámci ekologického zemědělství je hospodářskou jednotkou, od níž se očekává, stejně tak jako u kteréhokoliv jiného typu podniku, že bude hospodářsky výkonný, tedy ekonomicky životaschopný.

Úspěšnost hospodaření ekologických podniků závisí na mnoha faktorech. Ty lze v podstatě rozdělit na dvě skupiny, a to na: faktory ekonomické a další (neekonomické). Přičemž faktory neekonomické (např. kvalita půdy, spotřeba lidské práce, skladba a druholová pestrost produktů, způsob prodeje, stupeň specializace a orientace podniku, manažerské schopnosti a další) mají přínos s vliv na faktory ekonomické.

Mezi hlavní ekonomické faktory, jimž autorka věnuje pozornost v příspěvku, patří náklady a výnosy. Z dlouhodobého hlediska je třeba, aby výnosy převyšovaly náklady, tj. aby pokrývaly nejen všechny vynaložené náklady, ale aby byl realizován i zisk.

Náklady jsou podle Macíka a Vysušila, 2003, definovány jako peněžně vyjádřená spotřeba výrobních faktorů, účelně vynaložená na tvorbu výnosů. Při porovnání výše i struktury nákladů v ekologickém i konvenčním zemědělství však vyplývají určité odlišnosti. Pokud bude uvažována v obecné rovině kategorizace nákladů podle závislosti na změnách objemu produkce na variabilní i fixní, dají se předpokládat v ekologickém hospodaření tyto rozdíly:
U nákladů fixních:
- jejich zvýšení – z důvodu vyšší potřeby lidské práce v ekologickém zemědělství (Urban, Šarapatka, 2005), jež se promítá do vyšších mz dových nákladů (v konvenčním zemědělství je potřeba lidské práce nahrazována např. použitím herbicidů namísto mechanické likvidace plevelů). Úroveň potřeby lidské práce je ale i v ekologickém zemědělství rozdílná, neboť závisí na orientaci daného podniku. Pokud hospodaří na orné půdě, je potřeba lidské práce podstatně vyšší než v případě hospodaření na loukách a pastvinách (v tomto případě by ani tvrzení vyšších mz dových nákladů nemuselo být pravdivé). Ale ani v případě hospodaření na orné půdě není toto tvrzení zcela přesné, protože se jedná o práci nárazovou, na kterou jsou většinou najímáni sezónní pracovníci a v tomto případě (pokud se jedná o práci vynaloženou na konkrétní výkon) by se jejich mzda (jak uvádí Novák et al., 1997) namísto do nákladů fixních měla zahrnout do nákladů variabilních;

U nákladů variabilních:
- snížení i zvýšení – externích vstupů. Snížení se týká (podle Šarapatky a Urbana, 2006) v rostlinně výrobě nákladů na minerální hnojiva a chemické látky, v živočišně výrobě nákladů na léčiva a veterinární ošetřování (předpokládá se jejich lepší zdravotní stav než v konvenčních chovech), ale na druhé straně jsou vyšší náklady na nákup osiv i krmiv. Osiva se používá větší množství (z důvodu vyššího výsevu, který lépe odolává plevelům). Současné s větším výsevem souvisí i častější provádění kultivace, která napomáhá udržet plevel půdy s minimem plevelů (Šarapatka, Urban, 2006).

Výnosy představují peněžně vyjádřený ekvivalent poskytnutých výkonů bez ohledu na to, zda došlo v daném období k jejich inkasu (Macík, Vysušil, 2003). Tím se výnosy odlišují od příjmů.

Nejvýznamnější výnosovou položkou jsou tržby, dále sem patří také dotace (na podporu rozvoje ekologického zemědělství, ale i další) a ostatní výnosy (např. za pronájem budov, úroky z bankovních vkladů). Výše tržeb je ovlivňována objemem produkcí (hektarovým výsevem, užitkovostí), resp. spíše objemem realizované produkce (který je v ekologickém zemědělství v porovnání s konvenčním zemědělstvím podstatně nižší) a realizovanou prodejní cenou (tzv. cenou farmářskou). Jednoznačně nelze říci (jakokoli na základě provedených výzkumů lze toto tvrzení doložit), že by byl objem produkce v ekologickém oproti konvenčnímu zemědělství nižší. Výzkumy uvádějí, že činí tento rozdíl 10 – 20%, je třeba však brát toto číslo s rezervou a připustit nuance oběma směry, neboť existují velké odlišnosti nejen mezi ekologickými a konvenčními podniky, ale zrovna tak mezi ekologickými podniky navzájem, ale i v rámci daného ekologického podniku během více let hospodaření. Objem produkce je determinován mnoha faktory, a to např.: kvalitou půdy, klimatickými podmínkami, technologií pěstování plodin a chovu zvířat, volbou odrůd a plemen.

Dalším významným faktorem, který výrazně ovlivňuje výši tržeb je cena, za kterou farmář prodá svůj výrobek. Stanovení výše ceny farmářem závisí na způsobu prodeje jeho produkce. Pokud se rozhodne pro přímý prodej (na farmě, tržnicích – v místě či vzdálenějších), cena je vyšší (zahrnuje i náklady na zpracování, balení, prodej, příp. i náklady na dopravu) a realizuje tak větší podíl z konečné ceny, kterou zaplatí zákazník. Pokud však mezi něj a zákazníka vstoupí prostředník (např. zprostředkovatel, velkoobchod, odbytové družstvo, zpracovatel biopotravin či výrobce biopotravin), cena je nižší. Oba způsoby mají
své výhody i nevýhody. Přímý prodej je výhodný jak pro zemědělce, tak pro zákazníka, vytváří se mezi nimi úzký kontakt. Spotřebitel zaplatí za bioprodukty nižší cenu než v obchodě, může navštěvovat farmu a poznat bližší metody, praktiky a určitou exkluzivitu ekologického zemědělství. Pro zemědělce je tento způsob více náročný na čas, vyžaduje úsilí, nápaditost, prodejní dovednosti a schopnosti komunikace se zákazníkem. Přináší i určitou ztrátu jeho soukromí. Uvedený způsob produkce menší množství „zboží“, ale více různorodého, a navíc tyto produkty nevyžadují mnoho zpracování, jako je ovoce, zelenina, maso a některé mléčné výrobky. Zatím však není bohužel tento způsob prodeje u nás dostatečně rozvinut a většina ekologických zemědělců využívá spíše druhého způsobu, a to nepřímých odbytových možností. Jde o variantu vhodnější pro zemědělce, kteří produkují velké množství jedné komodity, ale také pro ty, jejichž produkty vyžadují vyšší stupeň zpracování a oni sami pro to nemají vhodné podmínky. Volí tuto možnost také farmáři, kteří sami nemají schopnosti a odvahu uplatnit své produkty na trhu. Nevýhody zde plynou jak pro zemědělce (obdrží nižší cenu), tak i pro spotřebitele, kteří v obchodě zaplatí cenu vyšší (zahrnuje krom nákladů na sběr, třídění, balení také náklady na transport a velkoobchodní i maloobchodní služby).

Při stanovení výše farmářské ceny je ale také důležité uvažovat, krom prodeje prodeje, i další vlivy, a to: rozvinutost trhu, poptávku spotřebiteli (rozdíl, který zaplatí spotřebitel za biopotravinu ve srovnání s potravinou konvenční), nedokáže tento deficit zcela eliminovat. Nabývá pak na význam další ekonomický nástroj (rozdíl, který zaplatí spotřebitel za biopotraviny vyšší cenu).

Celková výše tržeb se pak odvíjí od prodaného množství, jež je v ekologickém zemědělství oproti zemědělství konvenčnímu, jak již bylo zmíněno, podstatně nižší. A ani cenová přemír je (rozdíl, který zaplatí spotřebitel za biopotravinu ve srovnání s potravinou konvenční) nedokáže tento deficit zcela eliminovat. Nabývá pak na významu další ekonomický nástroj (nákladů a podmínek pro spotřebitele).

Základní metodou byla zvolena analýza (pomocí primárních dat), jako je až u všechny cíli formulována, včetně analýzy přínosů a ztrát, získávání dat (výběr, zpracování, interpretace dat) a využívání primárních dat (výběr, zpracování, interpretace dat) a využívání primárních dat (výběr, zpracování, interpretace dat).

Při řešení byla využita primární data Ústavu zemědělské ekonomiky a informací (ÚZEI), pobočky Brno. Databáze je vytvářena pověřenými inspektory jednotlivých kontrolních organizací (KEZ o. p. s., ABCERT AG a Biokont ČZ, s. r. o.).

Základní metodou byla zvolena analýza (poměrová) a komparace dat (v dimenzi prostorové).

**CÍL A METODY**

Ve výše uvedených souvislostech si autorka kladla za hlavní cíl provedení analýzy ekonomických faktorů a zhodnocení jejich vlivu na ekonomický profit ekologicky hospodařících subjektů. Souběžným cílem bylo posoudit, zda je struktura dat (tak jak to umožňují dostupné databáze) dostávající a relevantní pro naplnění hlavního záměru.

Při řešení byla využita primární data Ústavu zemědělské ekonomiky a informací (ÚZEI), pobočky Brno. Databáze je vytvářena pověřenými inspektory jednotlivých kontrolních organizací (KEZ o. p. s., ABCERT AG a Biokont ČZ, s. r. o.).

Základní metodou byla zvolena analýza (poměrová) a komparace dat (v dimenzi prostorové).
VÝSLEDKY A DISKUSE

Pro analýzu ekonomického profitu ekologických farm byla uvažována analýza výše a struktury nákladů a výnosů u podniků právnických osob a příjmů a výdajů u podniků fyzických osob. Není však žádnou institucí v ČR vedena relevantní databáze, jež by takto podrobnou analýzu ekonomických nástrojů za všechny podniky hospodařící ekologicky umožnila provést. ÚZEI Brno jsou tyto položky sledovány, ale pouze u podniků právnických osob na velmi obecné úrovni, tj. tržby za podnik byly za rok 2007 evidovány pouze v určitých intervalech. Náklady (a jejich struktury), dotace a stejně tak ani ceny producentů nejsou sledovány vůbec (struktura dotazníku není takto nastavena). Kategorie hospodařského výsledku podniku byla poprvé sledována za rok 2007, avšak pouze na úrovni zjištění, zda daný subjekt dosahuje kladný či záporný výsledek hospodaření.

Naproti tomu ÚZEI Praha sleduje ve své účetní datové síti FADN podrobnou strukturu výnosových i nákladových položek u podniků právnických osob a příjmů a výdajů u podniků fyzických osob (ta by výše uvedenému záměru velmi napomohla) a tedy i velikost „výsledků hospodaření“ za jednotlivé podniky (pro ekologické podniky od roku 2001). Bohužel však vzorek FADN zahrnuje pouze cca 8% ekologicky hospodařících subjektů. Využití této databáze se tedy jeví pouze jako doplňující informace k databázi ÚZEI Brno, nikoli jako zásadní, která by umožňovala zobecnění jejich závěrů za všechny ekologické podniky.

Následná analýza bude tedy rekonstruovat data ze statistických šetření prováděných ÚZEI Brno. Pro potřeby sledování strany výnosů byla vyúžita pouze kategorie tržeb, tak jak to databáze umožňuje (viz tabulka č. 1). Jiné (z důvodu absence dat) být sledovány nemohly. Nabízeloby se jistě i kategorie dotace (pro sledování významnosti jejich podílu na celkových výnosech, resp. příjmech podniku), neboť ta je velmi významnou součástí výnosů (konkrétně ostatních provozních výnosů u PPO) a také příjmů (ostatních příjmů u PFO).

V následující tabulce č. 1 jsou uvedeny tržby za rok 2007, tak jak to umožňuje databáze ÚZEI Brno. Tržby byly sledovány pouze u podniků právnických osob (25,6% z celkového počtu biofarem). Z celkového počtu 334 podniků 52 podniků (15,6%) neuvědomilo, v jakém intervalu se tržby v roce 2007 pohybovaly. Téměř 60% PPO, které tržby uvedly, dosáhlo hodnoty do 30 mil. Kč. Nejvíce podniků, a to 88 (26,3% z celkového počtu PPO) uvedlo, že dosáhlo tržeb mezi 10 až 30 mil. Kč, 47 podniků (tj. 14,1%) v rozmezí 5-10 mil. a 33 podniků (9,9%) mezi 1 až 3 mil. Kč ročně.

Souladně lze za tyto kategorie říci, že se jednalo až na výjimky o společnosti s ručením omezeným, jež zaměstnávaly méně zaměstnanců (většinou do 20), obhospodařovaly větší výměry (zpravidla nad 500 ha). Převažovala zde jednoznačně orientace na trvalé travní porosty (TTP), doplněná malým zastoupením orné pědy bez pěstování zeleniny a bylin. Farmy se v živočišné výrobě orientovaly převážně na skot, kombinovaný případně s chochem ovcí, koňů i koz.
Tabulka č. 1: Tržby podniků právnických osob na biofarmách v roce 2007

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tržby (tis. Kč)</th>
<th>Počet podniků</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>abs.</td>
</tr>
<tr>
<td>1 až &lt; 200</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>200 až &lt; 500</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>500 až &lt; 1 000</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>1 000 až &lt; 3 000</td>
<td>33</td>
</tr>
<tr>
<td>3 000 až &lt; 5 000</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>5 000 až &lt; 10 000</td>
<td>47</td>
</tr>
<tr>
<td>10 000 až &lt; 30 000</td>
<td>88</td>
</tr>
<tr>
<td>30 000 až &lt; 60 000</td>
<td>27</td>
</tr>
<tr>
<td>60 000 až &lt; 100 000</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>100 000 až &lt; 200 000</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>200 000 až &lt; 300 000</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>300 000 až &lt; 500 000</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>500 000 až &lt; 1 000 000</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1 000 000 až &lt; 1 500 000</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>1 500 000 a více</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Neuvěděno</td>
<td>52</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>334</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: autorka, na základě ÚZEI


Z celkového počtu oslovených podniků (1 849) 80,8% (1 494 subjektů) uvedlo, že dosáhlo v roce 2007 kladného hospodářského výsledku, 11% podniků (203 farem) záporného a zbylých 8,2% (152 podniků) neodpovědělo (nejčastěji z důvodu, že v roce 2007 ještě nehospodařilo, jednalo se zpravidla o nově začínající zemědělce). Četnost farem s kladným či záporným výsledkem hospodaření konkrétně za jednotlivé kraje je zachycena v následujícím grafu č. 1.
Jak je z grafu patrné, nejvíce podniků s kladným hospodářským výsledkem se nacházelo v kraji Karlovarském, Jihočeském, Libereckém, Zlínském a Pardubickém. Zpravidla se jedná o podniky, jež se orientují na obhospodařování TTP v kombinaci s chovem zvířat.

Hospodaření na orné půdě se věnují jen okrajově. Co je zajímavé, že však i kraj Zlínský, kde je významné zastoupení sadů, dosáhl velmi příznivých hodnot. Naproti tomu nejvíce podniků se záporným výsledkem hospodaření se nachází v krajích, jejichž orientace směřuje krom TTP (kraj Moravskoslezský, v němž je též výrazné zastoupení TTP, přesto však zde výsledek hospodaření dosahuje, neznámo proč, častěji než v jiných krajích záporných hodnot) také více i na ornou půdu (kraj Vysočina, Praha + Středočeský) a sady (kraj Olomoucký). Lze se domnívat, že právě v těchto krajích, kde je hospodaření náročnější ani vyšší dotace na tyto kultury nejsou schopny dostatečně kompenzovat vyšší náklady tak, aby bylo dosaženo příznivějších hodnot výsledků hospodaření.

Uvedená úvaha by měla být doložena konkrétními čísly, to však vzhledem ke struktuře dat není bohužel možné.

ZÁVĚR

Z výše provedené analýzy lze konstatovat (a to i přesto, že nebyla z důvodu absence dat provedena podrobná analýza dílčích ekonomických nástrojů u všech podnikatelských subjektů), že ekologické podniky jsou ekonomicky silnými subjekty (80% podniků s kladným výsledkem hospodaření je toho důkazem). Lze se však domnívat, na základě získaných vlastních poznatků z diskuze se zemědělskými producenty i odbornou veřejností, že tento fakt je významnou měrou dán dotacemi (a to i přes to, že nelze vyčíslit jejich podíl na celkových výnosech či příjmech), které jsou tomuto hospodaření poskytovány a nikoli tržbami či příjmy z jejich vlastní činnosti.

Názory odborné veřejnosti na popisovanou problematiku jsou velmi polarizované. Jedni tvrdí, že dotace plynoucí do ekologického hospodaření jsou dostatečné a že není třeba ekologické zemědělsce oproti konvenčním výrazně zvýhodňovat (zvýhodnění jsou už cenou, kterou obdrží
za svoje produkty). Naproti tomu jiní zastávají názor, že jsou nedostatečně, že by jim měly kompenzovat ušlý zisk (z důvodu vyšších nákladů a nižších výnosů), ale že by měli být rovněž zvýhodněni za šetrné služby, jež poskytují životnímu prostředí. Autorka se domnívá, že by měla dojít k lepší transparentnosti ekonomických dat pro státní aparát, aby ten z nich mohl vycházet při konstruování dotační politiky do ekologického zemědělství. Ta by měla být více orientována ne pouze do oblasti prvovýroby (ta je dostatečná – důkazem toho je dynamika rostoucího počtu subjektů i ploch), ale měla by motivovat zemědělce ke snaze dovězt bioprodukcí až na trh, aby nedocházelo i nadále k tomu, že skončí (ať už z různých důvodů) jako produkt konvenční. Tím by se nadále předešlo situaci, že do systému ekologického hospodaření vstupují i ti zemědělci, kteří nemají citový vztah k chovu zvířat a hospodaření v krajině. Dotace jsou pak pro ně hlavním stimulem podmínky, aby vyhověli bez výraznějších postihů kontrolám.

LITERATURA
Justification of the Rural Development Policy and its Measures

Zdůvodnění existence politiky rozvoje venkova a jednotlivých opatření

Gabriela Červená, Zdeňka Kroupová

Summary
The main aim of this paper is to analyze the reasons that can justify Rural Development Policy (RDP) and its measures, which creates presently the second pillar of the Common Agriculture Policy. The justification can be found on efficiency or equity ground. The extent, to which existing market failures hinder rural development, will be discussed. The rationale of RDP will be explained from the economic and political point of view as well. The specifics of RDP and the justification of particular measures will also be discussed. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

Anotace
Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly rovněž z řešení IVZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

1. Introduction

Rural areas have been experiencing a period of significant changes in recent decades. It is connected with declining economic function of agriculture (declining share to employment and output) in rural areas as well. Many rural areas fight with various problems such as income disparities, high rural unemployment rates, worse infrastructure, net migration and aging of the population etc. In context of these changes many questions arise. Should state intervene in this process or should rural areas keep their own natural development and influence of market forces? Are rural areas specific in comparison to urban areas? What is the rationale for government support for rural development policies? How can market failures hinder rural development?
The Rural Development Policy (RDP) as a complex is relatively recent in the evolution of the CAP. There is a lack of theory explaining rural development policies. The explanation can be found in neoclassical welfare economic, in rational choice theory but in economic geography as well. This paper tries to answer above-mentioned questions and bring together the main justifications of the RDP.
2. Goals and methodology

The main aim of this paper is to analyze the reasons that can justify Rural Development Policy (RDP) and its measures. The rationale of RDP will be explained from the economic and political point of view as well. First, the main reasons for government intervention in rural areas will be found. Consequently, particular measures will be discussed in terms of solving market failures.

3. Rationale for rural development policy

There are a lot of barriers which hinder successful rural development. Many authors (see Janvry, A. et al., 1999, Errington, A. 2002, OECD 1998) agree with these disadvantages of many rural areas:

1) low density settlements, geographical isolation and wider geographical dispersion of consumers and producers;
2) lack of diversification in economic activity;
3) prevalence of small firms, often operating as family businesses with distinctive strengths and weaknesses;
4) low-skill labor force employed in low-wage traditional industries that face enhanced foreign competition with progress in globalization;
5) declining employment in resource based industries;
6) the presence of a wide variety of public goods and incomplete property rights;
7) rigid social stratification that limits social mobility for specific groups of citizens.

Rural areas create general framework for agricultural activities. Agricultural markets have some peculiar economic characteristics:

1) The farms are great in number. According to agricultural economics, the great number of farms also means that the individual producer has a very limited proportion of the total production and therefore has no influence on the price of the products.
2) Production factors in agriculture are characterized by immobility and a lack of flexibility.
3) Supply of agricultural goods is marked by the fact that the goods are produced on a risk market (a lack of information about future prices, biological nature of agricultural products, seasonality of agricultural production)
4) Demand for agricultural goods is characterized by low income elasticity.

The rationalization can be made from an economic perspective and from a political perspective.

Rationale for the RDP from an economic perspective

The theoretical concept of the neoclassical welfare economic is usually used for analysis of market and other instruments of the Common Agricultural Policy. According to the neoclassical theory certain areas of economic activity exists where a free economic market will not or cannot achieve a Pareto optimum. All above mentioned characteristics of rural areas and agriculture can implicate the market failures. Then the rationale for government intervention from an economic perspective relies on the concept of market failures.
Martin, P. (2000) mentions that public intervention can usually be defended on either efficiency or equity grounds. Justification in terms of efficiency implies to identification of various market failures.

Although economists categorise market failures differently, the undermentioned types of market failures can be found in the main publications. These market failures can be found in all economic activities and in all locations. These market failures can be exacerbated in rural areas with regard to specifics of agriculture, agricultural markets and issue of space and distance.

1) Incomplete markets
For example farmers cannot get complete insurance against the big risks they face. Farmers access to credit is limited as well.

2) Lack of competition
Imperfect competition gives rise to an inefficient allocation of resources. There is a large number of farmers which produce the same product and have no influence on the price of the products on the agricultural market. An agricultural producer is mostly a price-taker. Supply-side is presented by manufacturing industry (food industry) with distinct features of imperfect competition.

From an economic geography perspective the distance between producers in rural areas can give firms a relative market power over consumers who are located nearby as well.

3) Presence of public goods and externalities
The presence of wide variety of public goods and externalities is also an important characteristic of rural areas. The primary function of agriculture is to supply food, fiber and industrial products. However, agriculture can also be a source of several public goods and externalities. Today rural areas are not only regarded as a productive space, but aslo as a consumptive space for all kinds of new demands.

A public good involves two characteristic: nonexcludability and nonrivalrous consumption. An externality occurs if the consumption/production activities of one person or firm affects another person's utility or firm's production, without being fully and directly reflected by market prices. The concept of externality goes back to neo-classic economics (Sidgwick, 1887; Marshall, 1890), and has been developed by Pigou (1920).

4) Imperfect information

Martin P. (2000) and Johansson, H. and Rabinowicz, E. (2003) mention in addition to these traditional market failures another category of market failures. In this category there are market failures which originate due to the incidence of space and distance. The key distinguishing feature of rural economy is the wider geographic dispersion of consumers and producers compared with urban areas.

Martin (2000) identifies three potential market failures:

1) Technological spill-overs that are spatially localized can lead to market failure. The proximity of numerous firms might enable the innovative sector of greater scope for observing and analysing the production process and thereby facilitate the creation of new production processes.

2) Firms do not take into account the welfare of other agents when they choose where to locate their activities. They do not take into account the welfare of those agents who
are immobile. On the other hand, the higher freedom of mobility can lead to much agglomeration (because people move there in pursuit of better life) and to the decline of standard of living in the poor rural areas.

3) Distance can aggravate imperfect competition.

Many authors (Terluin, I., 2003 and Janvry A. et al., 1999) suggest that the level of transaction costs in rural areas is higher than in urban areas. The distance, a lack of agglomeration effects and deficiencies in overall economic and institutional framework generally gives rise to higher transaction costs such as costs associated with the acquisition or delivery of goods and services as well as costs of securing and enforcing contracts. Johansson, H. and Rabinowicz, E. (2003) argue that it always depends on the level of development.

Rural policy is justified on the base of concepts of equity (income distribution) and balanced distribution of opportunities across geographical areas. Most economists strictly exclude distributional effects from market failure. The distributional results of well functioning markets may not accord with society’s preferences, there is substitute trade-off between efficiency and equity.

Martin (2000) points out one reason that can lead to imperfect distribution of income and opportunities among population. The mobility of factors (capital and labour) can invoke inequalities among people or regions which are connected with imperfect distribution of income and opportunities. The main equity justifying the objective of the RDP is the existence of immobile economic agents. These agents (consumers, workers) stuck in poor regions, regions from which mobile factors – labour and capital – have left. Thereby their welfare decrease.

Rationale for the RDP from a political perspective

Nedergaard (2005) argues that the Common Agricultural Policy can only be understood and explained if economic analysis is coupled with an analysis of the political system and other political issues could be taken into account as well. It isn’t possible consider the welfare economics theory as a sole explanation of the CAP.

An important recent justification for rural development policy has been to compensate for cutbacks in farm support. According to the Commission is the Rural Development Policy based on the multifunctional of agriculture. These concept has become very controversial issue in the discussion about agricultural policy and rural policy and especially by WTO negotiations. This concept was introduced in 1998. According to OECD (2001), the key elements of multifunctionality are: a) the existence of multiple commodity and non-commodity outputs that are jointly produced by agriculture and b) the fact that some of the non-commodity outputs exhibit the characteristics of externalities or public goods, with the result that market for these goods do not exist or function poorly. According to the European Commission the concept of multifunctionality is much broader. The concept of multifunctionality is connected with some specific “non-trade” concerns such as: food security, environmental protection and the viability of rural areas.

4. Specifics of rural development and rural development policy

“Rural development is generally defined as an overall improvement in the economic and social well-being of rural residents and the institutional and physical environment in which they live.” (Jansma, 1981)
Rural development policy has created the second pillar of the CAP since adoption of Agenda 2000 in 1999. Agenda 2000 introduced a comprehensive rural development policy which is based on the multifunctional nature of agriculture and which promotes measures to support the broader rural economy as well.

OECD (2006) mentions three factors influencing policy making:
1) Increased focus on amenities – The stewardship of the multiple features of rural places has thus become a key pillar of place-based policies for rural development.
2) Pressures to reform agriculture policy. It has two reasons: obstacles that certain agricultural policies pose to international trade and strong budgetary pressures.
3) Decentralisation and trends in regional policy.

The reform in 1999 implied a movement from a sectoral agriculturally-based policy to a more broader and place-based policy. Saraceno (2002) mentions that it is never clear whether rural policies are being developed because of the specific problems of rural areas or because of the specific problems arising from the need to reform the CAP. Therefore rural development policy has two functions: the sectoral function and the territorial function.

Sectoral function of the CAP should solve some structural needs of the agricultural sector. Sectoral measures are directed only towards agricultural enterprises or farmers, for example modernisation of agricultural holdings or measures supporting human resources in farming. These measures have a long history. The first measures concerning structural adjustment were already introduced in 1972 (farm modernization, early retirement and advice) and Less-Favoured Areas Directive in 1975 as a part of the CAP.

The territorial RDP may be different in each area and can be adapted to specific rural conditions. The beneficiaries of this policy are residents and economic agents in these areas, including farmers. The objective is to provide a viable, diversified, sustainable economy to rural areas. The territorial measures are more recent in comparison to sectorial measures. Percentage share of sectoral and territorial measures in the Rural Development Program for Czech Republic for 2007 – 2013 according to allocated eligible funding is mentioned in table 1.

Table 1 - Percentage share of sectoral and territorial measures in the RDP for Czech Republic

<table>
<thead>
<tr>
<th>Predominantly sectoral measures (share 77,4 %)</th>
<th>Axis 1 - Improving the competitiveness of agricultural and forestry sector</th>
<th>Measures aimed at investment in agriculture and forestry (investment in agricultural holdings, investment in forestry, improving processing and marketing of agricultural products and land reprocessing)</th>
<th>19,4 %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Measures relating to human resources (early retirement, setting up of young farmers, training)</td>
<td>3,5 %</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Others</td>
<td>0,5 %</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Axis 2 - Improving the environment and countryside</td>
<td>Income support for less favoured areas and areas with environmental protection</td>
<td>41,9 %</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Environment and Forestry (agri-environmental scheme, afforestation, other forest measures)</td>
<td>12,2 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>
The sustainability of rural areas does not depend on the farming sector alone but on the diversity and attractiveness of the rural resource based in relation to other types of areas, both rural and urban. Thus, the RDP seems to be still strongly tied to a sectoral vision of rural development and the sectoral rationale of the RDP.

5. Justification

The main instrument of the Rural Development Policy is the Rural Development Regulation (RDR) which established the EU support for sustainable rural development.

As mentioned above, the RDP accommodates different types of objectives. These rural development objectives can be achieved by a wide variety of policy measures. The measures of the RDR use several type of economic policy instruments and try to solve different market failures and problems in rural areas.

**Justification of sectoral measures RDP**

Sectoral-based measures involve measures such as measures aimed at investments in farms and improving processing and marketing of agricultural products, measures aimed at support of human resources, measures aimed at support of LFA or environmentally sensitive areas, measures aimed at environment and forestry. This is just a reflection of the origin of the rural development policy strongly linked to the need to fit farm support into the WTO compliant green box.

Measures that are promoting investment are based on a hypothesis of a neo-classical growth framework which explain that measures could foster growth by increasing the rate of capital growth. Johansson, H. and Rabinowitz, E. (2003) mention that capital market failures can mitigate investment in rural areas and therefore could be the rate of capital growth, and hence
output growth, to low. Therefore, a capital grant should compensate capital market imperfections in order to affecting agricultural growth.

Measures improving processing and marketing of agricultural products are designed to improve the competitiveness and added value of agricultural products. These measures also help in the differentiation of products and should support economies of scale.

Measures relating to human resources include measures like early retirement, setting up of young farmers and training. Training measures aim at improving the professional skills of farmers and other actors, these measures should solve deficiencies in education systems and information failure. Early retirement and setting up of young farmers aim to accelerate the restructuring of the agricultural sector and try to reduce the rate of aging of the farming community. They create an income support for structural adjustment.

The main objective of the LFA measures is to improve the incomes of farmers for cultural, socio-economic and natural handicaps reasons. It provides support payments which are loosely linked to actual farming conditions and costs. LFA payment is provided in order to mitigate negative externalities like environmental decay and promote the provision of positive externalities, some of which having a character of public goods. For the same reasons the payments under agri-environmental scheme are provided.

**Justification of territorial measures of the RDP**

The rationale for a territorial approach to rural policy is the result of the fact that the shift in the economic base of rural areas away from agriculture should be accompanied by a policy intervention. Many but not all rural areas still suffer from relatively low incomes, high unemployment, poor quality of employment, outward migration of young people and low quality services. This may raise concerns of equity and cohesion. The theories of economic geography and endogenous growth can serve as a conceptual framework for rural policies.

These measures are established on ideas which should be suggested by people living in rural areas. According to Johansson, H. and Rabinowitz, E. (2003) commercialisation of these ideas into a viable business project depends on transaction costs: „If there are high transaction costs in terms of finding out whether a particular idea has a market value, or there is a high risk associated with starting up a business activity or diversifying an existing firm, it is possible that viable projects never take off.“ Project support can be motivated by capital market failures as well.

Territorial measures involve measures targeted at the general living conditions of rural areas, measures oriented towards diversification of economic activities in rural areas and measures operating on the base LEADER approach.

Measures aiming at general living conditions of rural areas support rural services and infrastructure and village renovation as well. The first measure aims at improving access to basic services and infrastructure in rural areas. The support is mostly provided for improvement or achievement of equity. The second measure aimed at revitalising the rural areas by restoring rural towns and their historic value can only have a positive economic impact on tourism. The support should compensate the providing of goods and services which often have character of public goods.

Measures oriented towards diversification of economic activities should support sources of alternative incomes. The main aim of this measure is to support income and efforts for equity.
LEADER is based on bottom-up approach emphasising partnership with great focus on endogenous assets and knowledge. Implementation of LEADER is based on existence of local development strategy that covers a wide range of needs that should affect performance of local area including firms and institutions. The successful realization of particular projects under LEADER depends on height of transaction costs and on capital market imperfections.

6. Conclusions
The problems of many rural areas are mostly connected with the structural features of rural areas such as distance and dispersion of consumers and producers, resource based activities, incomplete property rights and high level of transaction costs. These features can lead to the market failures. As was mentioned, the RDP under CAP is distinguish by heterogeneity of rural development objectives and measures, which should solve different market failures and problems in rural areas. Consequently, the particular measures of the RDP have different rationale for government intervention.

On the other hand, the RDP is also based on redistribution of incomes, wealth and resources in society and as every kind of redistribution has negative effects on economic efficiency and national product growth. The main reason for mentioned decrease of efficiency is the transfer of resources from prosperous sectors to sectors with lower productivity and the loss of a part of resources in administration process as administration expenses.

The RDP contain measures focused on economic growth in agriculture (with aim of efficiency) and measures focused on income distribution (with aim of equity) as well. There is trade-off between efficiency and equity. Economic growth is a necessary condition for the elimination of poverty in rural areas. However, it is important the nature of growth and the fact how people in rural areas can participate in this process and benefit from this process.

Literature:
9) **Nedergaard, P.** Market failures and government failures: A theoretical model of the common agricultural policy. [Online] [Citation: 5. october 2009] [http://www.springerlink.com/content/f86l4rxh83727560/fulltext.pdf](http://www.springerlink.com/content/f86l4rxh83727560/fulltext.pdf)


14) **Stiglitz, J.E.** Some theoretical aspects of agricultural policies. [Online] [Citation: 20. october 2009] [http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/content/short/2/1/43](http://wbro.oxfordjournals.org/cgi/content/short/2/1/43)

15) **Terluin I., J.** Differences in economic development in rural regions of advanced countries: an overview and critical analysis of theories. [Online] [Citation: 15. october 2009] [http://www.regionalstudiesassoc.ac.uk/events/pisa03/terluinvanberkum.pdf](http://www.regionalstudiesassoc.ac.uk/events/pisa03/terluinvanberkum.pdf)
Jan Loevenstein a spor o metodu

Jan Loevenstein and a Dispute over The Method

Kamil Fuchs

Anotace

Summery
The chapter focuses on basic chains of causation which influenced constitution and development of the science national economy at the Brno school of Economics. The school formed itself in the 1920a and 1930s at the Faculty of Law, Masaryk University in Brno. Jan Loevenstein one of the personalities influencing the emergence of the Brno School of Economics. His influence was mainly due to discussions and disputes about method. The concept of rationality in the teleological method affected the content of the Brno University School of Economics.

Úvod

V raném období své publikační činnosti se orientoval především na problematu bankovnictví, kde využil i poznatky z pobytu v USA. V roce 1915 vydal spis „Čedulové bankovnictví ve Spojených státech severoamerických a jeho nejnovější úprava“. Spis byl hodnocen v meziválečném období jako nejlepší dílo věnované čedulovému bankovnictví.3

3 Kniha vyšla v edici Sborniku věd právních a státních.
V „Peněžní revue“ vyšlo pojednání „O koncentraci peněžní ve Spojených státech severoamerických.“ Teoretickými otázkami národohospodářskými se začal podrobněji zabývat od roku 1916, kdy ve Sborníku věd právních a státních vyšel jeho článek „Kritika Böhm-Bawerkova na strast práce v subjektivním hodnocení“. V roce 1919 navázal na předchozi kritiku článkem „Neplodnost hodnotové teorie rakouské školy pro vysvětlení směny“. Pokračující sérii článků završil článek „Hospodářská hodnota (situátní)“, ve kterém rozpracoval vlastní teorii hodnoty a směny, i když vycházel z téhož subjektivně psychologického přístupu jako autoři rakouské školy.

Přes řadu sporů dotýkajících se některých otázek teleologické metody, je nutno vnímat Loevensteina jako osobnost plně náležející do brněnské školy, směru, jehož podstatou bylo usílit o zvládnutí filozofického a noeticko-logicího základu národohospodářské vědy. Význam Loevensteina pro formování metodologie brněnských školy postihl cítlivě a s přatnickým nadhledem V. Chytil: „Ocen velkého rozpočtu, který rozkazal o určitých speciálních otázkách mezi prof. Loevensteinem a jinými pracovníky, náležejícími témuž skupině…, pochyby, které vyvolal, pomáhaly budovati, utvrzovati a ohledávati z osobností, které jsou spjaty s jejím formováním a rozvojem, Dobroslav Krejči…, jeho vlastní rešení a konstrukce, nechtěli tyto setkávaly se se souhlasem nebo s nesouhlasem, byly jen odnoži velikého vědeckého.“

Význam sporu o metodu byl poznámán náhlym úmrtím Loevensteina i skutečností, že jeho nejvýznamnější spis4 byl připraven k vydání jeho žáky až o dva roky později.

**Metoda brněnské školy**

Obdobně jako v oblasti právní teorie se otázka metody a metodologie stávala jedním z dominujících témat vědy národohospodářské. Významnou roli sehrávalo těsné spojení, často založené na osobních kontaktech a studiích, kterými se Brněnští a Čech proniká vliv rakouské školy, která se ovšem již také setkává s rostoucí kritikou. Vlivným byl i dopad učení německé historické školy, získaného pod patronátem profesora K. Engliše, pocházejícího z rakouské školy. Bráf kladl důraz na pojetí teleologického poznávání, které vzniklo v roce 1919 navázal na práce tvořené tímto kontextem. Významnou roli sehrálo těsné spojení se s naším životem, jámne vědecké hledání, vstupu jako autore, právě toto vystupování se se souhlasem nebo s nesouhlasem.

vzpomínkou na rok 1922 kdy Engliš vydal „Základy národohospodářského myšlení“ a kdy, jak uvádí: „...byl jsem nadšen velikostí základní myšlenky i jasnosti a důslednosti jejího provedení. Jen v jedné věci se mi zdálo, že důslednost ta je příliš daleko: v příliš širokém vymezení předmětu hospodářských věd. Ne že bych neuvnával, že vymezení to je dobře možné a logicky zcela správné, ale tušil jsem, že bude napadáno, že pro svou přílišnou šíři bude leckde na překážku uznaní toho hlavního a velikého, co Engliš svým noetickým Kolumbovým vejcem přinesl nového do hospodářské teorie...“6 V navazující úvaze pak vysvětluje svůj postoj tím, že vnímal jako hřích skutečnost, že důsledné rozvinutí určité myšlenky či souvislostí se může stát nepraktickým. Používá přirovnání o důsledném rozvinutí určitého výběhu krásné stavby, které může ohrozit samotné základy. „Neboť důslednost ve vědě nevyžaduje vždy a nutně, aby se ve vyvozování důsledků ze základní myšlenky šlo ve všech směrech až do krajností, i za meze účelností. Stačí jen, když také důsledky, u nichž z důvodů účelnosti zastavíme, jsou důsledně odvozeny z té myšlenky základní.“7 Podle Krejčího je Kolumbovým vejcem noetickým poznatku, jímž Engliš obohatil hospodářskou teorii to, jakým způsobem pozoruje. Tedy z hlediska jednoho ze dvou zvláštních a originálních hospodářských postulátů, subjektivního postulátu minima strasti a objektivního postulátu ideální člověka a společnosti lidské. Pro Englišovy spolupracovníky a žáky se stalo charakteristické, že při aplikaci teleologické metody respektovaní a uplatňovali teleologický přístup z hlediska jednoho z uvedených postulátů, přičemž druhý vnímali jako nezbytný a neoddělitelný kontext přístupu. 

Skutečnost, že formování národohospodářské teorie Karla Engliše je spjato s propracováním nové originální metody v období, kdy problematika metod a metodologie patří k přestížením, poznámene daly i další vývoj brněnské školy. V naprosté většině prací se jednativí autoři k témtéto otázce vrací, jímž jim v důsledku poznatku, jímž Engliš obohatil hospodářskou teorii to, jakým způsobem pozoruje. Tedy z hlediska jednoho ze dvou zvláštních a originálních hospodářských postulátů, subjektivního postulátu minima strasti a objektivního postulátu ideální člověka a společnosti lidské. Pro Englišovy spolupracovníky a žáky se stalo charakteristické, že při aplikaci teleologické metody respektovaní a uplatňovali teleologický přístup z hlediska jednoho z uvedených postulátů, přičemž druhý vnímali jako nezbytný a neoddělitelný kontext přístupu. 

6 Krejčí, D.: Předmět a rozdělení hospodářských věd. In.: Sborník prací k poctě 50. narozenin dra K. Engliše. Praha – Brno, Orbis 1930. Str. 18
7 Tamtéž
8 Polemice mezi K. Englišem a J. Loevensteinem jsou věnovány následující stránky.
10 Pozn.: Bilimovič Alexandr Dmitrijevič, ruský národohospodář, profesor kijevské university. Ministr zemědělství Děníkinoj vlády, po nástupu bolševiků emigroval a působil jako profesor v Lublaně.
11 Pozn.: rakouský právník, osobně i vědecky osobnost blízká Fr. Weyrovi
Jan Loevenstein a spory o metodu

Loevenstein se již v první polovině dvacátých let XX. Století orientoval na rozpracovávání přístupu teleologické metody v národohospodářské nauce a připojil se ke směru usilujícímu o rozpracování hospodářské logiky a noetiky. Jako první z prací této orientace je možno uvést článek „Noetické základy všech pojmů hospodářské vědy“, vydaném v Památníku vysoké školy technické v roce 1924. Zejména je nutno zdůraznit článek „Teleologiczka a národohospodářské pojmy“ a „Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů“.

V letech 1930 – 31 vyšly „Sporné otázky teleologické konstrukce“.

Člásky jsou věnovány kritice Englišova pojetí teleologie a teleologické nauky, přitom se jedná o problémy obecných základů národohospodářské logiky a noetiky. Kritický postoj zavřuje kritiku Englišovy knihy „Teleologie jako forma vědeckého poznání“. Na Englišově kritice poznamky reagoval Loevenstein knihou „O jednotné konstrukci finanční vědy."

Spor, který poutal pozornost byl doložen v první polovině dvacátých let XX. Století, kdy se již v první polovině dvacátých let XX. Století, kdy se již v první polovině dvacátých let XX. Století orientoval na rozpracovávání přístupu teleologické metody v národohospodářské nauce a připojil se ke směru usilujícímu o rozpracování hospodářské logiky a noetiky. Jako první z prací této orientace je možno uvést článek „Noetické základy všech pojmů hospodářské vědy“, vydaném v Památníku vysoké školy technické v roce 1924. Zejména je nutno zdůraznit článek „Teleologiczka a národohospodářské pojmy“ a „Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů“. V letech 1930 – 31 vyšly „Sporné otázky teleologické konstrukce“.

Člásky jsou věnovány kritice Englišova pojetí teleologie a teleologické nauky, přitom se jedná o problémy obecných základů národohospodářské logiky a noetiky. Kritický postoj zavřuje kritiku Englišovy knihy „Teleologie jako forma vědeckého poznání“. Na Englišově kritice poznamky reagoval Loevenstein knihou „O jednotné konstrukci finanční vědy."

Spor, který poutal pozornost byl doložen v první polovině dvacátých let XX. Století, kdy se již v první polovině dvacátých let XX. Století orientoval na rozpracovávání přístupu teleologické metody v národohospodářské nauce a připojil se ke směru usilujícímu o rozpracování hospodářské logiky a noetiky. Jako první z prací této orientace je možno uvést článek „Noetické základy všech pojmů hospodářské vědy“, vydaném v Památníku vysoké školy technické v roce 1924. Zejména je nutno zdůraznit článek „Teleologiczka a národohospodářské pojmy“ a „Teleologie jako myšlení ve zvláštní soustavě pojmů".
teleologické, tzn. vztahují se nejen na národnohospodářskou vědu, ale na všechny vědní obory, které se řadí do teleologie. K těmto pojmem patří účel, prostředek, užitečnost, škodlivost, potřeba, statek, užitek, škoda a upotřebitelnost. Specificky hospodářské jsou podle Loevenstein pojmů náklad a výnos, hospodářská hodnota a spoření. Spor o otázkách metody se plně rozvinul ve druhé polovině dvacátých let, zejména po vydání Loevensteinovi knihy „O jednotnou konstrukci finanční vědy“. Výchozí sporný problém bylo pojetí tzv. vrchního (nejvyššího) pojmu. Loevenstein zdůrazňuje, že se mu jednalo nejen o vymezení obsahu pojmu, ale především, pokud tvorí články určité vědecké soustavy, také jejich vůči se této soustavy. Za chybu národnohospodářů označil, že s mnoha pojmy zacházeli jako s pojmy všeobecně známými, často je označovali za základní, ale jejich obsah nevyložili. „Je-li věda však soustavou poznatků, pak jejím cílem musí být nejen systemisová, nýbrž také poznávat. Běží pak o poznávání pojmů sčleněných soustavně od nejnižšího až k nejvyššímu, vrchnímu. Při vědě účelově, finální, mají všechny pojmy podrozeně povahy prostředků, oproti pojím nadřazeným, jež jsou účely, až ku pojmům nejvyššímu, jenž je posledním účelem vědy, o níž běží.“

Ve své finanční vědě vymezil Loevenstein pozici vrchního postulatu relativnímu minimu zatížení poplatného celku i jednotky. Englišovy výtky se týkaly samotného zavádění předpokladu strastí do finanční vědy (místy subjektivní strasti preferoval objektivní řízení). Samotná interpretace subjektivní a objektivní byla u obou autorů odlišná. Postoj Loevensteina byl vcelku logickým vyústěním pozice, kterou formuloval již při kritice hodnotové teorie Böhm-Bawerka. Považoval ji za nesprávnou (defektní), neboť dle jeho mínění pracovala s předpokladem, že hodnotící subjekt všechny statky „má“. Zdůrazňoval, že takový předpoklad není nikdy naplněn, což vede k tomu, že se pod hodnotu zahrnují, resp. hodnota se aplikuje i na situace, kdy statky nemá. Problém všichni, že Böhm-Bawerk definoval hodnotu pouze na základě potrav a ty srovnával zase jen s potravami, zatímco práce – jako strast – zůstávala cizorodým prvkem v původních hodnotových úvahách Böhm-Bawerka. Loevenstein byl přesvedčen, že teprve jeho zásahu (viz výše uváděná „Noetické základy vrchních pojmů hospodářské vědy“, 1924) je „nacházeni strastí“ presentováno jako projev vůle a stavá se tedy součástí hodnotového procesu. V tomto smyslu se „volba mezi prací a potravou stala se volbou mezi dvěma kyvandy, mezi větším a menším, nikoli mezi jen jakostně rozdílným.“

Pokud vyjdeme z poměrně rozsáhlého textu „Sporných otázek teleologické konstrukce“, nabízí Loevenstein svoji interpretaci, v čem je jeho přístup odlišný, ve srovnání s Englišem (chápáno také jako preciznější, přesnější či správnější).

1. Zdůrazňuje, že při vymezení vědy národní hospodářství, neexistuje žádná zvláštní teleologická racionalita a argumentuje tím, že teleologicky lze myslit i takové jevy, které přirodovědecky nelze vůbec pozorovat.


3. Loevenstein především zdůrazňuje své prvenství ve formulování principu hospodářnosti (formulováno jako „chtění maximálního čistého výnosu relativního“). Polemizuje s Englišovým vymezením v Příručce. Tato kritika je však založena na srovnávání formulací, které se opírají o jiný kontext.

---

20 Loevenstein, J.: Daně přímé a nepřímé. In.: Vědecká ročenka právnické fakulty MU. 1931. Str. 136
21 Loevenstein, J.: O jednotnou konstrukci finanční vědy. Str. 11.
Vzhledem k významu, si všimneme obsahu prvního bodu. Podle Engliše je možno rozdělit empirické vědy do několika skupin, a to na základě různého způsobu pozorování. Každý vědní obor se soustřeďuje na specifický předmět svého zkoumání. Specifický způsob pozorování zařizuje stejnorodé poznatky. Předmět vědy je určen tím, co může subjekt vidět daným způsobem pozorování z reálného okolního světa. Různý způsob pozorování empirické vědy rozděluje, stejný způsob pozorování působí jednotnost empirického vědního oboru. Podle Engliš plati, že z rozdílného způsobu pozorování vyplývá rozdilná racionalita vědních oborů. Při vysvětlování pozorovaných jevů se snažíme postihnout princip, který vyjadřuje, jak je jeden jev určován jiným jevem Princip osvětující pro racionalitu působí, který se pojí s vlastním specifickým Útvarem racionality, který je určen na základě jedné z tří možných způsobů nazýrání, z nichž každý se pojií s vlastním empirickým útvarem racionality, který představuje specifický princip spojení mezi dvěma zjevy na základě tzv. dostatečného důvodu.

Přírodní vědy jsou charakteristické kauzalitou (causa fiendi), normativní pozorovací způsob je spojený s logickou racionalitou (ratio sufficiens cognoscendi), teleologie se řídí finalitou, účelovým útvarem racionality (causa finalis). Uvedeným systémem rozlišení tří druhů racionality podle příslušného způsobu pozorování se do třídění věd zavádí triálsmus, který rozšířuje předcházející dualismus, vychází z Kantova dělení na svět, jaký je a jaký by měl být. Empirické vědy se dělí do tří tříd podle svého pozorovacího způsobu a každá empirická věda nutně spadá do jedné ze zmíněných kategorií. Vedle empirických věd stojí vědy apriorní, které pro vytváření poznatků nepotřebují empirii, poznatky se utváří na základě čistého názoru.

Rozdělení věd je založeno na způsobu pozorování. Každý vědní obor musí pracovat s homogenními poznatky a pojmy, tedy všechny pojmy v rámci určité vědy se musí utvářet na základě stejného principu. Tento princip je podle Englišova názoru reprezentován specifickým pozorovacím způsobem dané vědy. Např. přírodní vědy získávají poznatky pomocí smyslů, teleologie vytváří pojmy a poznatky na základě pozorování zjevů jako chtěných, normativní vědy vycházejí z představy, že něco „má být“. Vědní třídy se liší podle způsobu pozorování, který je také určující pro racionalitu příslušné vědy.

25 Blíže: Engliš Základy hospodářského myšlení (1922)
26 Loevenstein, J.: Velká teleologie. Str. 22 a další
27 Blíže v Englišově knize Základy hospodářského myšlení.
Jestliže se teleologie říďí speciální teleologicou racionalitou, finalitou, musí tato racionalita vysvětlovat spojení mezi členy teleologického řetězce, účelem a prostředkem. Engliš se domnívá, že finalita odůvodňuje chtění prostředku chtěním účelu, stejně jako přirozená kaузalita vysvětluje existenci následku existencí příčiny.


Teleologické myšlení se podle Loevensteina neomezuje na kaуzální jevy. Teleologii chápe jako způsob myšlení ve zvláštní soustavě pojmů, jedná se o pojmy odvozené od centrálního teleologického pojmu účelu. Nepředpokládá existenci zvláštní teleologické racionality, ale domnívá se, že teleologické vědě spadají do třídy věd logických, které se řídí logickej racionalitou. Loevenstein zdůrazňuje, že teleologické myšlení může pracovat s jevy, které jsou propojené různými racionálními útvary a neomezuje se na objekty a děje v kaуzální závislosti. Domnívá se, že Engliš stává ve své teorii na opačném předpokladu. K této souvislosti Loevenstein dospívá při rozboru vztahu mezi finalitou a kaуzalitou, respektive krtice názorů, že finalita představuje obráncenou kaуzalitu. Loevenstein se domnívá, že teleologická racionalita nemůže být považována za pouhou obráncenou kaуzalitu přírodních věd a v tomto ohledu je zcela zajedno s Englišovým postojem. Engliš zdůrazňuje, že finalita nepředstavuje v žádném případě obráncenou kaуzalitu, protože rozdílnost vztahu mezi prostředkem a účelem a příčinou a důsledkem nespočívá v obráncené časové souvislosti, ale je dáná rozdílným způsobem pozorování. Jevy tvořící příčinu a následek nevidíme jako účel a prostředek, protože jsme obrátili jejich časový sled, ale kvůli zcela odlišnému přístupu v pozorování, kdy jevy nazýráme jako chtěné ne jako prostě existující. Na druhou stranu považuje Englišovu argumentaci ohledně rozlišení kaуzality a teleologické racionality za ne zcela správnou a dostatečnou. Engliš vidi rozdíl mezi kaуzalitou a finalitou v různém způsobu pozorování. Je si vědom toho, že jevy, které pozorujeme z teleologického hlediska jako prostředek a účel, představují v kaуzálním myšlení příčinu a následek, ale kriterium časové následnosti není podle něj pro rozlišení obou dějů racionality podstatné. Přestože jsou účel a prostředek v kaуzální spojitosti, není teleologie pouze obráncená kaуzalita, protože se pojí s jiným způsobem pozorování.28 Proto se Loevenstein domnívá, že Engliš omezuje teleologické myšlení pouze na zjevy, které v kaуzálním světě představují příčinu a důsledek, že tedy neuvažuje (nebo nezmiňuje) možný teleologický vzhled mezi zjevy bez jakékoliv vzájemné kaуzální vazby. Potom podle Loevensteina musí Engliš nutně dospět k myšlení, že zjevy, které jsou předmětem pozorování kaуzalního a teleologického, jsou totéž (rozdílný zůstává pouze způsob pozorování). Takový závěr však Loevenstein odmítá, je přesvědčen, že teleologické myšlení lze uplatnit i na jevy, které mezi sebou nemají příčinný vztah daný přirozenou kaуzalitou. V rámci své argumentace uvádí příklady teleologického vztahu jevů spojených racionálními útvary ratio sufficiens essendi ( „dostatečný důvod bytí“) nebo logickej racionalitou.29

Loevensteinovo odmítání zvláštní teleologické racionality

Loevenstein nesouhlasí se zmiéněnými Englišovým závěry ohledně teleologické racionality a popírá důsledky, které z nich plynuj. Zdůrazňuje, že teleologické myšlení se nevyznáčuje žádnou zvláštní teleologickou racionalitou (finalitou). Mezi prostředkem a účelem, jakožto členy teleologického řetězce, neexistuje spojení na základě finality, chtění prostředku...

---

28 Tamtéž
29 Loevenstein, J.: Velká teleologie, str. 32
nevyplývá automaticky ze chtění účelu. Loevenstein se domnívá, že teleologické myšlení se řídí logickou racionalitou.


Pokud by teleologické myšlení probíhalo popsaným způsobem, existoval by pádný důvod pro předpoklad zvláštní teleologické racionality, finality. Finalita by spojovala přímo chtění prostředku a chtění účelu jako prvků teleologického řetězce, chtění účelu by bez dalšího představovalo dostatečný důvod chtění prostředku. Finalita jako vztah mezi prostředkem a účelem by potom fungovala jako samostatná racionalita vedle logickej racionality (spojující důvodu a důsledek) a přirozené kauzality (propojující příčinu a účin). V rámci teleologie by finalita podávala dostatečný důvod pro chtění a logická racionalita by vysvětlovala dostatečný důvod soud v chtění, logické soudy o chtění by však musely být podloženy finalitou, finálním spojením mezi prostředkem a účelem.31

S těmito závěry však Loevenstein nesouhlasí a domnívá se, že omyl vyplývá ze špatného (neúplného) pochopení a sestavení teleologického řetězce. Chtění účelu nemůže samo o sobě představovat dostatečný důvod pro chtění prostředku. Podle Loevensteina „dostatečným důvodem chtění prostředku není účel sám o sobě, nýbrž chtění účelu a vedle toho poznání nemožnosti jeho dosažení bez prostředku“.32 Teleologický řetězec pak neprobíhá v podobě: proč chci obilí? (prostředek), protože chci chléb (účel), ale na otázku, proč chci obilí, odpovím, protože chci chléb a poznam jsem, že bez obilí nemohu chléb získat, cíli chci i obilí. Tepře s premisou, „poznal jsem, že bez obilí nemohu chléb získat“, se stává teleologický řetězec úplným, a je zřejmé, že se běží o logické spojení jeho prváků. Článek teleologického řetězce nespojuje finalita, ale logická racionalita. Účel a prostředek nejsou propojeny chtěním, z poznatku o chtění účelu automaticky nevyplývá poznatek o chtění prostředku. Chtění prostředku a chtění účelu je propojeno na základě logické racionality. Chtění prostředku vyplývá z logického soudu, při kterém tvoří jednu premisu chtění účelu a druhou poznání, že bez prostředku nebude účelu dosaženo. Poznatek o nutnosti prostředku pro naplnění účelu přitom může být postaven na kauzální nebo logické spojitosti obou členů, spojení na základě dostatečného důvodu byti aj. Tzn., že východiskem pro logický soud je premisa o potřebnosti prostředku pro daný účel, přičemž tato potřebnost může vyplývat z jakéhokoliv útvaru racionality.

Proto se Loevenstein domnívá, že špatným sestavením teleologického řetězce způsobil mylné závěry ohledně samostatné teleologické racionality (finality), odlišné od ostatních racionálních útvarů. Hledala se racionalita, která by dokázala vysvětlit, jak z jednoho chtění vyplývá chtění jiné, ale v rámci teleologické úvahy byla opomíjena důležitost poznatku o nutnosti prostředku pro dosažení účelu. Při tomto chybném postupu se logická racionalita nemohla zdát vhodnou pro teleologické myšlení a autori se ptali po jiném racionálním útvaru, který by odůvodnil chtění přímo jiným chtěním. Loevenstein dokazuje nutné spojení chtění a poznání při odůvodnění chtění prostředku, čímž se jasně ukazuje vedení teleologické úvahy logickou racionalitou. Logická racionalita zdůvodňuje úsudky o chtění i chtění samotné.

30 Tamtéž, str. 45
31 Bližší tamtéž, str. 44-46
32 Tamtéž, str. 46
Závěr
Diskuse o racionalitě a její podobě sehrála roli při formování pokusu překonat neduhy pojetí předmětu a metody v ekonomii první poloviny 20. století. Diskuse byly širší součástí hledání podoby ekonomické teorie schopné poskytovat výpovědi o stávajícím světě i předpovědi směrování budoucího vývoje. Za pozornost nejvýraznější stojí skutečnost, že i když se kontroverze týkaly principálního problému a probíhala různými formami (monografie, časopisecké články, presentace při různých příležitostech), byla vedena kultivovaně a s příkladnou tolerancí zhodnocující právo na vlastní názor a argumentující v kontextech presentovaných druhou stranou. A to i tehdy, když vyústilo jednoznačné odmítnutí názoru druhé strany, jako se stalo v tomto případě, když Loevenstein zdůrazněl, že logická racionalita nefunguje v teleologii vedle finality, tedy účelovosti, ale je jedinou racionalitou vedoucí teleologické myšlení, přičemž finalita jako samostatná racionalita, v kontextu výše uváděného, prostě neexistuje.33

Literatura
[10] Loevenstein, J.: Teleologické a národohospodářské pojmy. Časopis pro právní a státní vědu. XIII.č.5, 1930
[12] Loevenstein, J.: Sporné otázky teleologické konstrukce. Sborník věd právních a státních. roč. XXX., č. 3. (1. část) č. 4. (2. část)

33 Blíže tamtéž, str. 54-55
Vývoj vybraných ekonomických ukazatelů výsledků agrárního sektoru v ČR před ekonomickou krizí
The development of selected economic indicators concerning results of the CR agrarian sectors before the economic crisis

Marie Prášilová, Jan Grosz

Anotace:

Summary:
The paper analyzes development of selected macro-economic indicators of the agrarian sector levels as related to the national economy results of the Czech Republic. It assesses development and dynamics of the share of agriculture on productive activities committed by residential units, on human resources and on foreign trade results of Czech economy. International comparison is being presented. In conclusion the authors estimate the likely future role of agriculture in the CR conditions. Statistical methods are applied for the solution in order to describe time development of the indicators and the index analysis devices are applied, too. The basic data have been obtained from the annual National Accounts and from the Eurostat database from covering the 1995 to 2007 period.

Úvod
Postavení zemědělství v národním hospodářství je dáno stupněm zajištění výživy obyvatelstva, účastí na zahraničním obchodu, vztahy k ostatním odvětvím, podílem na tvorbě společenského a národního produktu či podílem obyvatelstva zaměstnaného v zemědělství na celkovém počtu pracovníků v národní ekonomice. Především poslední zmíněný podíl je jedním z ukazatelů hospodářské vyspělosti státu. V průmyslově vyspělých státech sice klesá počet obyvatelstva činného přímo v zemědělské výrobě, ale na druhé straně pracuje pro zemědělskou výrobu stále více osob v různých průmyslových odvětvích a v odvětvích služeb. Zemědělství doposud hraje významnou a nezastupitelnou roli v ekonomice České republiky. Podíl zemědělství na hrubém domácím produktu v ČR dosáhl v roce 2007 přes 2 % a na celkovém počtu pracovníků v národním hospodářství téměř 3 %. Těmito výsledky se přibližuje naše země vyspělým státům EU. Otázkou je, zda ekonomické ukazatele vykazují skutečné tendence k požadovaným změnám nebo zda konkrétní roční výsledek je pouze náhodný.

Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskototálníčských systémů“.

Cíl a metodika
Cílem příspěvku je analyzovat vývoj a změny vybraných ukazatelů ekonomického rozvoje zemědělství v souvislosti s výsledky hospodářství ČR. Řešení se opírá o některé vybrané makroekonomické ukazatele z národních účtů ČR a z let 1995-2007. Hodnocení bylo provedeno pomocí metod časových řad a indexní analýzy. Vymezení jednotlivých ukazatelů vychází z metodiky ČSÚ a má následující strukturu [4]:
Produkce = Tržní produkce + Produkce pro vlastní konečné užití + Ostatní netržní produkce. 
Produkce = Hrubá přidaná hodnota + Mezispotřeba. 

Produkce (hrubý obrat) výrobků a služeb představuje hodnotu tržního i netržního zboží a služeb, které jsou výsledkem produkční činnosti rezidentských jednotek v daném období na území České republiky. Tvoří ji [4]:
– tržní produkce, která obsahuje zejména tržby z prodeje výrobků a služeb vlastní výroby, obchodní rozpětí a změnu stavu nedokončené výroby a výrobků;
– produkce pro vlastní použití, tj. zejména aktivace výrobků a služeb, zemědělská produkce domácnosti pro vlastní spotřebu a odhad imputovaného nájmu domácností bydlících ve vlastních domech a bytech;
– ostatní netržní produkce, která je součet ostatní netržní produkce poskytované za ekonomicky nevýznamné ceny (platby za ostatní netržní služby) a ostatní netržní produkce poskytované zdarma (bezplatné ostatní netržní služby).

Hrubá přidaná hodnota = Čistá přidaná hodnota + Spotřeba fixního kapitálu.

Produkce (hrubý obrat) výrobků a služeb představuje hodnotu tržního i netržního zboží a služeb, které jsou výsledkem produkční činnosti rezidentských jednotek v daném období na území České republiky. Tvoří ji[4]:
– tržní produkce, která obsahuje zejména tržby z prodeje výrobků a služeb vlastní výroby, obchodní rozpětí a změnu stavu nedokončené výroby a výrobků;
– produkce pro vlastní použití, tj. zejména aktivace výrobků a služeb, zemědělská produkce domácnosti pro vlastní spotřebu a odhad imputovaného nájmu domácností bydlících ve vlastních domech a bytech;
– ostatní netržní produkce, která je součet ostatní netržní produkce poskytované za ekonomicky nevýznamné ceny (platby za ostatní netržní služby) a ostatní netržní produkce poskytované zdarma (bezplatné ostatní netržní služby).

Hrubá přidaná hodnota = Čistá přidaná hodnota + Spotřeba fixního kapitálu.

Hrubý domácí produkt (HDP) je určen produkční metodou jako součet hrubé přidané hodnoty jednotlivých institucionálních sektorů nebo odvětví a čistých daní na produkty (které nejsou rozvrženy do sektorů a odvětví). Je to také vyrovnávací položka účtu výroby na národní hospodářství celkem, kde se na straně zdrojů zachycuje produkce a na straně užití mezispotřeba. Hrubá přidaná hodnota je rozdílem mezi produkci a mezispotřebou. Vzhledem k tomu, že produkce se oceňuje v základních cenách a užití v kupních cenách, je strana zdrojů za národní hospodářství celkem doplněna o daně snížené o dotace na výrobky. [4]
HDP = produkce - mezispotřeba + daně z produktů - dotace na produkty.

Výsledky a diskuse

Tabulka 1: Dynamika podílu zemědělství na ekonomice ČR v letech 1995 a 2007

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ukazatel</th>
<th>1995</th>
<th>2007</th>
<th>Průměrný koeficient růstu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Produktce</td>
<td>3,5 %</td>
<td>1,7 %</td>
<td>0,940</td>
</tr>
<tr>
<td>Tržní produkce</td>
<td>3,6 %</td>
<td>1,6 %</td>
<td>0,936</td>
</tr>
<tr>
<td>Produktce pro vlastní konečné užití</td>
<td>8,2%</td>
<td>5,4 %</td>
<td>0,965</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní netržní produkce</td>
<td>0,5 %</td>
<td>0,8 %</td>
<td>1,047</td>
</tr>
<tr>
<td>Mezispotřeba</td>
<td>3,1 %</td>
<td>1,6 %</td>
<td>0,946</td>
</tr>
<tr>
<td>Hrubá přidaná hodnota</td>
<td>4,1 %</td>
<td>1,8 %</td>
<td>0,933</td>
</tr>
<tr>
<td>Spotřeba fixního kapitálu</td>
<td>3,6 %</td>
<td>2,5 %</td>
<td>0,971</td>
</tr>
<tr>
<td>Čistá přidaná hodnota</td>
<td>4,3 %</td>
<td>1,6 %</td>
<td>0,923</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Česká republika se dostává do pozice závislého státu ve výsledcích agrárního sektoru. Značnou roli v tom hraje potravinářský průmysl, který v posledních letech zaznamenává negativní nárůst výkonnosti. Při hodnocení je nutné brát v úvahu objektivní faktory jako jsou změny cen zemědělských výrobků, mírné snížování podpor agrárnímu sektoru, snížování prostředků na zajištění fungování společné organizace trhu, zejména intervenčních nákupů, přesun čerpání finančních prostředků v delším časovém horizontu do Programu rozvoje venkova, změna směnného kurzu při konverzi unijních prostředků do naší ekonomiky, atd.
Hrubý domácí produkt (HDP) agrárního sektoru je peněžním vyjádřením celkové hodnoty statků a služeb nově vytvořených v daném časovém období v odvětví na území ČR. Jeho podíl ve vztahu k celé ekonomice se od roku 1995 významně snížil. Graf 1 popisuje tuto vývojovou tendenci včetně trendové funkce ve tvaru \( y^* = 0,0002x^2 - 0,1972x + 4,9926 \) s vysokou hodnotou indexu determinace \( I^2 = 0,952 \).

Graf 1: Vývoj podílu HDP agrárního sektoru na ekonomice ČR v letech 1995-2007 (%)

Situace v ČR však není ojedinělá. Z tabulky 2 je zřejmé, že podíl zemědělství na celkové produkci ve všech zemích eurozóny v průběhu sledovaného období neustále klesal. Česká republika vykazuje na počátku sledovaného období nejvyšší hodnotu. Na konci sledovaného období dosahuje úroveň 2,38 %, což je srovnatelný údaj s údajem průměru zemí eurozóny před rokem 2000. V posledních letech se však podíl zemědělství na HDP v České republice rychleji přibližuje podílu zemědělství na HDP všech vyspělých zemí Evropy. Průměrně se tento podíl pohybuje okolo 1,5-2 %.

Tabulka 2: Vývoj podílu zemědělství na HDP v běžných cenách v letech 1995–2007 (v %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rok</th>
<th>CZ</th>
<th>DE</th>
<th>EA</th>
<th>EU 15</th>
<th>EU 27</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1995</td>
<td>4,9500</td>
<td>1,2622</td>
<td>2,5860</td>
<td>2,5871</td>
<td>2,8148</td>
</tr>
<tr>
<td>1996</td>
<td>4,6520</td>
<td>1,3050</td>
<td>2,6470</td>
<td>2,5940</td>
<td>2,8130</td>
</tr>
<tr>
<td>1997</td>
<td>4,1740</td>
<td>1,2960</td>
<td>2,6130</td>
<td>2,4780</td>
<td>2,7000</td>
</tr>
<tr>
<td>1998</td>
<td>4,1700</td>
<td>1,2270</td>
<td>2,5090</td>
<td>2,3410</td>
<td>2,5460</td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>3,8130</td>
<td>1,2150</td>
<td>2,3920</td>
<td>2,2190</td>
<td>2,3840</td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>3,8600</td>
<td>1,2520</td>
<td>2,3330</td>
<td>2,1300</td>
<td>2,2960</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>3,9210</td>
<td>1,3500</td>
<td>2,4010</td>
<td>2,1210</td>
<td>2,3130</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>3,2930</td>
<td>1,1340</td>
<td>2,2320</td>
<td>1,9780</td>
<td>2,1500</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>3,1040</td>
<td>0,9670</td>
<td>2,1250</td>
<td>1,9080</td>
<td>2,0730</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>3,2720</td>
<td>1,0840</td>
<td>2,1020</td>
<td>1,8880</td>
<td>2,0860</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>3,0060</td>
<td>0,8430</td>
<td>1,8680</td>
<td>1,6200</td>
<td>1,8080</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>2,5338</td>
<td>0,8417</td>
<td>1,7467</td>
<td>1,5328</td>
<td>1,7197</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>2,3810</td>
<td>0,9110</td>
<td>1,7880</td>
<td>1,5630</td>
<td>1,7400</td>
</tr>
<tr>
<td>k</td>
<td>0,9408</td>
<td>0,9732</td>
<td>0,9697</td>
<td>0,9589</td>
<td>0,9607</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní výpočty
Často kritizovaná přezaměstnanost a nízká výkonnost agrárního sektoru devadesátých letech je v současné době minulostí. Snížení počtu zaměstnanců v zemědělství je významným faktorem zefektivnění zemědělské výroby. Tabulka 3 ukazuje téměř 7 % roční pokles zaměstnaných v zemědělství v letech 1995-2007 při 8,7% nárůstu změn mezd v sektoru zemědělství. Produktivita práce jak v národním hospodářství, tak v agrárním sektoru úspěšně vzrůstá, i když zemědělství bylo každoročně na úrovni 95,6 % národního hospodářství.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Ukazatel</th>
<th>Národní hospodářství celkem</th>
<th>Agrární sektor</th>
<th>Podíl agrárního sektoru</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Počet pracovníků</td>
<td>0,989</td>
<td>0,931</td>
<td>0,941</td>
</tr>
<tr>
<td>Mzdy</td>
<td>1,01</td>
<td>1,087</td>
<td>0,988</td>
</tr>
<tr>
<td>Produktivita práce</td>
<td>1,086</td>
<td>1,068</td>
<td>0,956</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Graf 2 popisuje vývoj podílu počtu zaměstnaných a podílu mezd v zemědělství v porovnání s ekonomikou ČR celkem. Zatímco podíl počtu pracovníků plynule klesá, průměrné mzdy v agrárním sektoru patří k nejnižším a nedosahují v roce 2007 ani 78 % výsledků průměrné mzdy národní ekonomiky.

Graf 2: Vývoj podílu počtu pracovníků a průměrné mzdy v odvětví zemědělství v rámci národního hospodářství ČR v letech 1995-2006

Agrární zahraniční obchod v letech 2000-2007 se pohybuje s drobnými odchylkami na stálé úrovni. Převažuje import nad exportem a v rámci národního hospodářství je agrární export na úrovni 3,5 % (rok 2007) a import na úrovni 5 % (rok 2007), v obou případech od roku 2004 s tendencí k mírnému nárůstu.

U podílu agrárního vývozu na celkovém vývozu ČR byla po dlouhou dobu patrná jeho klesající tendence, v posledních letech se tento podíl ustálil na přibližně stejné úrovni. V průměru se agrární vývoz na celkovém vývozu ve sledovaném období podílel pouze 4,4 %, i když v posledních letech dochází k mírnému oživení (Graf 3).

Graf 3: Podíl agrárního vývozu na celkovém vývozu ČR v letech 1995-2007 (v %)
Podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu ČR zaznamenal stejné vývojové tendence jako tomu bylo u agrárního vývozu. Průměrný podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu v dané časové řadě činí 5,9 % (Graf 4).

Graf 4: Podíl agrárního dovozu na celkovém dovozu ČR v letech 1995-2007 (v %)

Závěr

Agrární sektor ztrácí svoji pozici v ekonomice České republiky. V průběhu let 1995-2007 došlo k útlocí podílu produkce i přidané hodnoty v odvětví na výsledcích národního hospodářství na 50% úrovně oproti počátečnímu roku referenčního období. Podíl počtu pracovníků v zemědělství se v závěru období dostal na 3 % a klesal v průměru ročně o 6,9 %. Mzdy pracovníků a produktivita práce v zemědělství rostly pomaleji než v národním hospodářství. Podíl mezd a podíl produktivity práce v zemědělství na celkové ekonomice naopak klesal. Agrární zahraniční obchod v posledních letech stagnuje s mírně progresivními tendencemi. Česká republika je importní zemí z hlediska zemědělských a potravinářských komodit. Uvedené zjištěné skutečnosti však není možno hodnotit negativně. Podobné
tendence zaznamenává celá Evropská unie. V zemědělství do budoucní budeme hovořit spíše 
než o podnikání a o vytváření vysokého HDP o hospodaření v krajině a v prostoru a o úloze 
zemědělství ve smyslu krajíntvorném a tradičním. Zemědělství bude představovat i určitý 
životní styl, návrat se k přírodě, ke kořenům lidstva a k lidským hodnotám.

**Seznam použité literatury**

Slovenská reforma jako inspirace při řešení problémů v oblasti veřejných výdajů

Veronika Hovorková

Anotace

Práce je primárně zaměřena na východiska a realizace reformy veřejných financí na Slovensku v současné době a souvislá situace hospodářské krize. První část této práce hodnotí problematiku globální hospodářské krize, která propukla v USA a postupně zasáhla i do hospodářského vývoje evropských zemí, které se v současné době vyvrchávají s jejími dopady. Mezi nimi je i Česká republika, která na rozdíl od Slovenska k radikálním reformám ještě nepřistoupila, nevyužila k tomu ani příznivého ekonomického vývoje minulých let. Dopad krize se již projevil v podobě rostoucího deficitu veřejných financí. Druhá část práce je zaměřena na východiska a jednotlivé kroky reformy veřejných financí na Slovensku. V závěru práce je vypovězeno, že právě nyní je možné poznatky reformy veřejných financí na Slovensku využít, jako velmi dobrý podklad a inspiraci, pro realizaci obdobných reformních kroků v České republice.

Úvod

Pojem a obsah slova reforma začal nabírat na intenzitě především ve spojitosti s nutností řešení problému v oblasti efektivního řízení veřejných financí. Právě reformy veřejných financí se v posledních letech staly téměř jednou z prvních médií či tématu složé obecně většiny zemí. ovšem ani neustálý nárůst problémů v této oblasti a nutnost jejich řešení, nebyly pro některé země dostatečným impulzem pro větší zahájení reforem. Bylo a je si třeba uvědomit, že ekonomického růstu nelze dosahovat donekonečně tzv. zadarmo. Jeho dosažení a udržení, je možné pouze za předpokladu, že jednotlivé země budou mít zázemí udržovat si zdravé veřejné finance. Pro realizaci hlubokých a kvalitních reforem totiž platí jedno základní a troufám si, že je tak důležité pro zavádění ne přijít populárních reformních krokov, ovlivňuje i nedostatek vůle k nim, ze strany politické reprezentace.

Negativním vlivem, který rovněž má významně zasáhl do hospodářského vývoje jednotlivých zemí, byla začínající globální hospodářská krize, která vypukla přibližně před rokem. Když loni začátkem září americká vláda oznámila, že v souvislosti s krizí převezme kontrolu nad polostátními hypotečními agenturami Fannie Mae a Freddie Mac, byl tento krok považován za první vážný významný vznik v souladu se největšími a největšími zeměmi. Ovšem ani neustálý nárůst problémů ve výrobním impulsu pro výrobní růst, křize realitních obchodů a bank. V té době ujíšťovali ministři financí i guvernér České národní banky občany České republiky o tom, že se u nás nic dramatického neděje a nejsou tedy třeba žádná mimořádná opatření. Mělo dojít pouze k tomu, že se hospodářský růst České republiky zpomalí a z výjimečně vysokého růstu ekonomiky kolem 6,5 % dojde k poklesu nejdržive na předpokládaných 4,8 % (což byl odhad ke konci září 2008) a město něho nastane tzv. normální stav. Ovšem již v listopadu téhož roku byl odhad Ministerstvem financí opět snížen na 3,7 % s tím, že pokud dojde k dalšímu poklesu, mění se něco až údajné 3% to nebudu. Následný vývoj ekonomiky a propady v jejich jednotlivých odvětvích ukázaly, že situace bude daleko horší. V tomto směru největší pozornost budí sklářský a automobilový průmysl. Obavy z velkého propadu v průmyslové výrobě se začaly naplnovat právě v automobilovém průmyslu, který je v současnosti považován za jeden z největších tahounů české ekonomiky. Následněm tohoto propadu začalo
docházel v tomto odvětví k omezování výroby, která měla zároveň negativní dopad na jejich dodavatele, kteří s automobilovým průmyslem tvoří jistou symbiózu. Reakci na tyto skutečnosti bylo postupně omezování či úplné zastavování výroby, následované částečným propouštěním zaměstnanců těchto podniků. Tato pomyslná lavina, která pohltila řadu dalších odvětví, měla logický vývoj, a tím je nejen pokles průmyslové výroby, růst nezaměstnanosti, ale také zvyšování výdajů státu, např. na podporu v nezaměstnanosti a další sociální dávky.

Všechny tyto skutečnosti a mnoho dalších mělo negativní dopad na veřejné finance, v důsledku čehož je nyní Česká republika v situaci, kdy je nucena vypořádat se s enormním nárůstem deficitu veřejných financí. Za potenciální úspěch lze považovat to, že se naše politická reprezentace alespoň při schvalování státního rozpočtu na příští rok, byla schopna dohodnout na takových úsporách, které by nás ochránily před hrozícím deficitem ve výši 230 mld., protože pokud by se nás deficit skutečně dostal k číslu 230 mld., znamenaloby to, že celkový český dluh by v příštím roce tvořil 40% HDP.

Pro ilustraci vážnosti situace uvádím, že výše dluhu Argentiny v době jejího bankrotu dosahovala 60% HDP.37 Současně je třeba zdůraznit, že právě váhavost naši vlády a politiků obecně v počátcích Evropské hospodářské krize (ta byla v naší blízkosti nejvíce patrná u našich západních sousedů, tedy v Německu) způsobila, že nyní musí být opatření nutné pro záchranu země před astronomickým deficitem dáleko razantnější.

Cíl – využití reformy veřejných financí na Slovensku jako inspirace řešení problému v České republice i v kontextu probíhající hospodářské krize.

V kontextu událostí poslední doby, by tedy bylo dobré, zamyslet se nad tím, zda právě Česká republika nepatří mezi ty země, které nutnost realizace skutečných reforem podcenily. Bohužel již nyní je patrné, že blahodárného vlivu rychlého ekonomického růstu, který se projevil pozitivním dopadem právě na fiskální vývoj, nebylo patřičně využito. Je sice pravda, že v poslední době byly alespoň deklarovány a částečně i realizovány dva pokusy o alespoň dělí nápravu vývoje veřejných rozpočtů, ale jakkoliv měly některé jejich prvky určité sympatie obdobné obce, bohužel nebyly důsledně uplatněny (jako například střednědobé výdajové rámce), případně od nich bylo následně pod tímto okolností ustoupeno úplně. V každém případě však nekomplikovanější a politicky i sociálně nejcitlivější, jakkoliv však velmi potřebné, reformy nebyly iniciovány. To je především případ reformy penzijního systému, která prakticky stále není na pořadu dne, a to přesto, že například tzv. Bezděkova komise odvedla vynikající profesionální práci, jak pokud jde o analýzu problémů stávajícího přiběžného systému, tak o analýzu jednotlivých navrhovaných řešení, tak pokud jde o navržení preferovaných podoby penzijního systému, který by reforma měla cílit.38

Přestože ale byla nejpříhodnější doba pro realizaci reforem Českou republikou do jisté míry promarněna, rozhodně není na skutečně promyšlené reformy pozdě. Pávě naopak. Nyní jsou reformy ještě nutnější než kdykoliv předtím. My všichni si však musíme uvědomit, že budou pravděpodobně dáleko razantnější a náklady na ně výrazně bolestivější než by tomu bylo například v roce 2007, tedy v roce, který lze považovat za nás pomyslný ekonomický vrchol. Opět by se mělo začít vycházet z toho, že hlavním cílem fiskálních politiky je, vedle zajišťování veřejných statků, přispívat k zabezpečování stability a vyváženosti makroekonomického vývoje, činit kroky ke snížování deficitu veřejných financí a postupného plnění maastrichtských kritérií. Fiskální politika by měla znovu být,

víc než dříve primárně zaměřena na odstraňování nerovnováhy ve veřejných financích a zároveň plní funkci spolupůsobení při vytváření ekonomického a institucionálního prostředí, které následně pozitivně ovlivňuje celkový růst hospodářství. Důležitým a rozhodujícím úkolem při zabezpečení těchto cílů je předešlé konsolidace veřejných financí, na které následně navazuje zvolení takové fiskální politiky, která povede k postupnému naplňování fiskálních záměrů ve střednědobém horizontu. To znamená zabezpečit v jednotlivých letech únosnou míru deficitu tak, aby docházelo ke snížování přerozdělovacích procesů v rámci veřejných financí a zároveň podpoře podnikatelského sektoru právě s cílem fiskálních přínosů. Pouze tyto základní principy a cíle spolu s významnými strukturálními reformami, jsou tím jediným a nezbytným pro další vývoj v oblasti veřejných financí v budoucnu, a to i jak již bylo řečeno za předpokladu, že jejich prosazování bude daleko obtížnější.39

Ani to však nestačí, naše ekonomika potřebuje stimulovat kontinuální příliv přímých zahraničních investic a k tomu je opět třeba stabilního a konkurenceschopného právního prostředí, včetně čistelné a konkurenceschopné fiskální zátěže, kladené na firmy i jednotlivce.

Stabilní veřejné finance jsou inspirací pro zahraniční investory i pro finanční trh. Náděla investorů je v globalizovaném světě velmi nestála zvláště v dnešní turbulentní době. Navíc se prostředí v posledních desetiletích velmi změnilo výraznou liberalizací kapitálových pohybů, takže v současnosti probíhá realizace kapitálových operací v reálném čase. Stabilita makroekonomického prostředí a kreditní (důvěryhodná) hospodářská politika jsou tak, zejména v malé a velmi otevřené ekonomice jako je naše, zásadními faktory ochrany důvěryhodného hospodářství. Vzhledem k tomu, jakými ekonomickými problémy prochází v současné době nejen celá Evropa, ale především i naši země domnívám se, že právě nyní je příhodná doba pro to, abychom se konečně poučili i využili poznatky a zkušenosti s reformou veřejných financí na Slovensku, obdobné jako je to našich sousedů. Stabilita makroekonomického prostředí a kreditní (důvěryhodná) hospodářská politika jsou tak, zejména v malé a velmi otevřené ekonomice jako je naše, zásadními faktory ochrany důvěryhodného hospodářství. Vzhledem k tomu, jakými ekonomickými problémy prochází v současné době nejen celá Evropa, ale především i naši země domnívám se, že právě nyní je příhodná doba pro to, abychom se konečně poučili i využili poznatky a zkušenosti s reformou veřejných financí na Slovensku, obdobné jako je to našich sousedů. Stabilita makroekonomického prostředí a kreditní (důvěryhodná) hospodářská politika jsou tak, zejména v malé a velmi otevřené ekonomice jako je naše, zásadními faktory ochrany důvěryhodného hospodářství.

Reforma veřejných financí na Slovensku, jednotlivé fáze a dosažené výsledky

Potřeba realizovat efektivní reformy na Slovensku, byla vyvolána především skutečností, že se ani během deseti let od svého vzniku Slovenské republiky nepodařilo, zlepšit stav veřejných financí a docházelo k dalšímu prohlubování jejich deficitu. V mnoha směrech se v této době dostala Slovenská republika, obdobně jako je tomu nyní u nás, do hospodářsko-ekonomických problémů, které by se bez realizace reform i nadále prohlubovaly. Deficit, vyjma roku 1999, kdy byl ještě výši 3,7 % HDP, se v následujících letech pohyboval kolem hodnoty 6 % HDP. Vyjma problémů v celém hospodářství zapříčinily v roce 2000 rekordní výši deficitu 7,4 %40 v prvé řadě náklady na restrukturizaci a odzravení třech největších bank vlastněných státem za státní záruky a nedobytné pohledávky, které vznikaly počátkem devadesátých let.41 Vysoký deficit však sám o sobě, nebyl jediným důvodem k realizaci reform. Další neméně významnou motivací byly postupné splnění Maastrichtských kritérií a s tím související vstup Slovenské republiky do eurozóny.

Slovenská republika spolu se stoupem do Evropské unie v roce 2004 současně vykročila cestou k zásadním změnám. Komplexní reforma v oblasti veřejných financí na Slovensku zahnovala tyto základní oblasti: daňovou reformu, důchodovou reformu, reformu zdravotnictví, reformu sociálního systému a trhu práce, reformu školství, reformu veřejné správy, podnikatelské prostředí a reforma

řízení veřejných financí. Základním cílem a směřováním reformy byl předpoklad, že makroekonomický vývoj veřejných financí bude v budoucnu predikovatelný a udržitelný. Jako základ bude využito střednědobého fiskálního rámce, který bude vyargumentovaný a důvěryhodný a rovněž bude obsahovat analyzu možných rizik. Zde se ovšem konkrétně zaměřím pouze na některé části reformy veřejných financí, a to daňové, důchodové a zdravotní reformy a také nereforně sociálního systému a trhu práce. V rámci hospodářské politiky, Slovenská republika zavedla komplexní daňovou reformu, která dostála svým zamýšleným cílům, kterými bylo zjednodušení daňového systému, zavedení tzv. rovné daně 19% jak pro fyzické, tak pro právnické osoby a rovněž sjednocení sazeb DPH na úrovni 19%. Součástí této reformy bylo přesunutí daňového břemena z přímých daní 42 na daně nepřímé resp. přesun od zdanění výroby ke zdánění spotřeby. Další součástí daňové reformy byla maximální eliminace jakýchkoliv výjimek, zvláštních režimů, osvobození od daně a zamezení dvouhoří přímou daně, kde to bylo možné.


Další části reformy veřejných financí na Slovensku uvádí reformu v oblasti sociálního systému a trhu práce. Tato reforma zahrnovala pět klíčových opatření, kterými jsou – pružnější Zákoník práce, zajišťující větší flexibilitu pracovněprávních vztahů a vytvoření pružnějšího trhu práce,

Hlavním přínosem reforem veřejných financí na Slovensku, je především celkové zlepšení jejich hospodářské situace. Faktem také je, že právě díky realizovaným reformám Slovenská republika splnila požadavky Maastrichtských kritérií, stala se členem Hospodářské a měnové unie a mohla úspěšně zavést euro. Nepochybně se i díky těmto reformám, bude lépe vyrovnávat s probíhající hospodářskou krizí, která postihla celý svět.

**Použité postupy při zpracování práce**

Pro zpracování mé práce byly využity poznatky získané analýzou příslušné literatury a informací získaných na veřejných internetových stránkách tak i na webových stránkách věcně příslušných institucí. Důležitou součást tvoří i využité odborné články a publikace. Na základě syntézy získaných poznatků a za pomoci generalizace hlavních problémů, které vedly k reformě na Slovensku, byla zrealizována deskripce problémové oblasti reformy veřejných financí Slovenské republiky, které v závěru vedly ke zhodnocení dosažených výsledků a přínosů této reformy.

**Závěr**

V souvislosti s výše uvedenými skutečnostmi bychom měli i my konečně přistoupit k takovýmto komplexním a propracovaným reformám. Kdo jiný než právě Slovenská republika by pro nás mohl být lepším vzorem a návodom, jakým způsobem řešit problémy s vysokým deficitem i dluhem České republiky, který se v konečném důsledku do značné míry odraží do všech oblastí veřejného života. Aktuálnost a přínos tématu, patříme především v tom, že v důsledku globální krize, kdy je nutné řešit problematiku veřejných financí akutněji, než kdykoliv před tím, je Slovenská reforma tou nejlepší inspirací, i když výchozí parametry budou u nás odlišné.

Je nutné konečně pochopit, že jakékoliv optické upravování čísel je již v tuto chvíli skutečně nebezpečné. Pevně věřím, že právě probíhající globální hospodářská krize a rostoucí deficit veřejných financí, budou tím pravým impulsem pro to, aby i naše politická reprezentance pochopila, že skutečné reformy a odpovědnost za jejich realizaci jsou opravdu více než nutné.
Použité zdroje:
Finančné trhy, odborný mesačník pre teóriu a prax finančných trhov, leden 2008, ISSN 1336-5711.

Internetové zdroje:


Pro informaci:
Anotace

Summary
The presented paper deals with the economy of beef-cattle. It analyses the situation on beef breeding in the Czech Republic and the European Union. It focuses on the costs of beef breeding and it stressed several main costs. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“ and a IGA 11110/1312/3106.

Úvod

Chov skotu byl a je nezastupitelným článkem ve výživě lidstva na celém světě. Neboť v některých zemích je skot považován za posvátné zvíře. Především mléko patří mezi základní výživovou složku lidského těla a jeho spotřeba neustále stoupá a činí necelých 250 kg na obyvatele a rok. Maso oproti mléku zažívá opačnou situaci, kdy jeho spotřeba neustále klesá (cca 11 kg na osobu a rok), což je zapříčiněno změnou životního stylu obyvatelstva.

V minulých letech prošlo řadou velkých strukturálních a organizačních změn. Především v poslední době se jednalo o změny, které měly vliv na vstup České republiky do Evropské unie, kdy v rámci Společné zemědělské politiky se musel chov skotu podřídit stejným pravidlům, jaké dodržují i ostatní členské státy. Především se jedná o zásah ovlivňující objem produkce mléka pomocí produkčních kvót. Rostoucí užitkovost v závislosti na zvyšující se úrovni výživy skotu a využívání genetického potenciálu má za následek snižující se stavu skotu u nás. Proto toto odvětví nemá možnost většího rozvoje.

V současné době, také cenový vývoj velice ovlivňuje tuto vertikálu, neboť tlak řetězců a nízká výkupní cena zpracovatelů způsobila oblast ztrátovou, která bude mít velký dopad na strukturu chovu skotu. Tato situace se projevuje nejen v České republice, ale také v ostatních státech Evropské. Tento propad cen bude mít také velký vliv na budoucí vývoj v této oblasti, proto řada chovatelů hledá možnosti, jak snížit tento tlak a snáží se využívat veškerých možných nástrojů pro udržení se v tomto odvětví.
Cíl a použité metody

Cílem předkládaného příspěvku je zhodnocení ekonomické efektivnosti výrobkové vertikály masné produkce chovu skotu v České republice.

Tento souhrnný cíl lze rozdělit do následujících podcílů:

1. Analýza stavů a vývoje chovu skotu v České republice a Evropské unii.
2. Analýza základních faktorů ovlivňujících výši nákladů a jejich změny ve vertikále.
3. Definice primárních faktorů určujících vývoj cen ve vertikále včetně zahrnutí sezónních vlivů.

Za účelem naplnění stanovených cílů bylo využito především sekundárních zdrojů.

Charakteristika chovu skotu v ČR

Z hlediska celkového objemu zemědělské výroby je nejdůležitějším sektorem chov skotu, tj. produkce mléka a hovězího masa. Skot má přímou vazbu na půdu nebo spotřebovává objemná krmiva, ale také produkuje statková hnojiva důležitá k udržení půdní úrodnosti (Vaněk, 2007).

Rozsah chovu dojnic a dalších kategorií skotu je do značné míry limitován společnou zemědělskou politikou unie a její probíhající reformou, především pak národní kvótou mléka, stropy početních stavů jatečných býků a krav bez TPM (kvót) s nárokem na dotace (prémie) z rozpočtu unie a situací na domácím a zahraničních trzích se skotem a jeho tržními produkty (Bouška, 2006).

Význam tohoto odvětví lze vyjádřit podílem chovu skotu (produkce mléka a jatečného skotu v běžných cenách) na celkové hodnotě produkce odvětví zemědělství ČR v Souhrnném zemědělském účtu za rok 2006, který představuje cca 27 %, z toho jateční skot 7,2% (Kopeček, 2007). Mezi hlavní prvky reformy SZP u komodity mléko a mléčné výrobky patří prodloužení systému mléčných kvót do roku 2015, snížení intervenčních cen sušeného odstředěného mléka (SOM) a másla, zavedení přímých plateb, změny v objemech a termínech intervenčních nákupů másla a mírné navýšení mléčných kvót některým „starym“ státům unie (Bouška, 2006).

Situace českých výrobců mléka není v současné době jednoduchá. Vysoká nadprodukce mléka v unii, mírné zvyšování národních kvót mléka v některých státech EU-15, nestejná společná zemědělská politika ve „starych“ a nových státech unie, silný tlak nadnárodních obchodních řetězců na snižování cen potravin a další faktory mají negativní vliv na ekonomické ukazatele výroby mléka a produkce jatečního skotu, a tím na pokles stavů dojnic a skotu celkem. Lze však očekávat, že ekonomická situace chovatelů skotu se bude současně se zvyšováním objemu přímých plateb postupně zlepšovat, a že čestí chovatelé vzhledem ke značné flexibilitě, dlouholeté úspěšné tradici v chovu skotu a odborným znalostem budou v náročné konkurenci dosavadních a budoucích států unie úspěšně (Kvapilik2006).
Odvětví prošlo v uplynulých letech největšími strukturálními a organizačními změnami. Souřad nabídky a poptávky po mléce a hovězím mase byl řešen soustavným poklesem stavů krav. Kromě toho docházelo v první polovině 90. let i k velmi nepříznivému vývoji v oblasti produkčních i reprodukčních ukazatelů (Peterová, 2007).

Neboť dojené krávy jsou ekonomicky, pracovně a organizačně nejnáročnější kategorií hospodářských zvířat chovanou v zemědělských podnicích. Poměrně dlouhý generáční interval skotu a vazba na další výrobní odvětví v rámci podniku nedovolují pružně reagovat změnou objemu výroby na změny v poptávce a nabídce na světových trzích a na kolísání cen mléka. Proto je nutno realizovat opatření, která by pomohla překonat z ekonomického hlediska méně příznivá období pro výrobu mléka. Poněvadž chov dojnic má úzkou vazbu na odchov jalovic a produkci jatečného skotu, lze ekonomické ukazatele výroby mléka zlepšit i v toto oblasti (Kvapilik, 2008).

Tab. 1 – Vývoj skotu v ČR

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>2002</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>skot celkem</td>
<td>1520136</td>
<td>1473828</td>
<td>1428329</td>
<td>1397308</td>
<td>1373645</td>
<td>1391393</td>
</tr>
<tr>
<td>krávy dojné</td>
<td>495962</td>
<td>466173</td>
<td>436806</td>
<td>432578</td>
<td>424017</td>
<td>410349</td>
</tr>
<tr>
<td>krávy bez tržní produkce mléka</td>
<td>100333</td>
<td>124149</td>
<td>136081</td>
<td>141146</td>
<td>139706</td>
<td>154337</td>
</tr>
<tr>
<td>krávy celkem</td>
<td>596295</td>
<td>590322</td>
<td>572887</td>
<td>573724</td>
<td>563723</td>
<td>564686</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Dle Kvapilika a Pytlouna (2007) je snížení „rozměru“ chovu skotu alarmující. V letech 2001 až 2007 se snížily stavy skotu celkem (o 191 tis. kusů a 12%), telat do 6 měsíců věku (o 36 tis. a 14 %), mládětí skotu ve věku 6 až 12 měsíců (o 33 tis. a 14 %), býků nad 12 měsíců věku ( o 34 tis. a 13 %) a dojnic ( o 115 tis. a 22 %). Výraznějšímu poklesu „zabránily“ krávy bez TPM, jejichž stavy se v tomto období zvýšily o 73 tis. a 89 %. Z hlediska dlouhodobého vývoje ukazatelů chovu skotu a členství ČR v EU je snížování stavů všech kategorií skotu nutno hodnotit negativně. Pokles početních stavů plemenné skotu ohrozuje v mnoha podnicích prostý obrat stád skotu, snižuje produkcí jatečného skotu a možnosti exportu některých kategorií skotu.
Produkce masa v ČR a EU

Po vstupu ČR do EU byl chov skotu podpořen jednak formou národní doplňkové platby pro přežvýkavce na 1 VDJ a dále pokračoval záměr využívání specializovaných masných plemen a jejich kříženců ke zvýšení produkce kvalitního hovězího skotu v méně příznivých oblastech. Záměr zvýšení kvalit hovězího masa byl v plné míře realizován důvodem zvýšení vývozu telat a zástavového skotu zejména českého strakatého plemene, masných plemen a jejich kříženců. Rovněž pokračovala podpora na vývoz hovězího masa formou subvencovaných vývozů, podpora kontroly užitkovosti skotu a podpora zaměřená na udržování a zlepšování genetického potenciálu zvířat (Foltýn, 2008).

Produkce masa v EU

Jatečný skot představuje širokou škálu věkových a hmotnostních kategorií mnoha plemen a jejich kříženců, využívaného pro užitkové typy. Jedná se o plemena s užitkovostí masnou, mléčnou, kombinovanou a jejich křížence, samci a samičí zvířata, pastevní a stájový chov. Využívání specializovaných masných plemen a jejich kříženců ke zvýšení produkce kvalitního hovězího skotu v méně příznivých oblastech. Záměr zvýšení kvalit hovězího masa byl v plné míře realizován důvodem zvýšení vývozu telat a zást. skotu zejména českého strakatého plemene, masných plemen a jejich kříženců. Rovněž pokračovala podpora na vývoz hovězího masa formou subvencovaných vývozů, podpora kontroly užitkovosti skotu a podpora zaměřená na udržování a zlepšování genetického potenciálu zvířat (Foltýn, 2008).

Produkci hovězího masa a cenový vývoj ve světě lze charakterizovat kolísajícím trendem (Foltýn, 2008). Stavy skotu a produkce hovězího masa skotu vykazují v letech 2000 až 2005 mírný nárůst ve světovém měřítku (o 4 %, to je o cca 57 mil. kusů a 4,5 mil. tun), v EU je tendence opačná (pokles o 6,5 mil. kusů a 7 %, resp. O 345 tis. tun a 4 %). Stejný vývoj předpokládají prognózy i pro další období (Vaněk, 2007).

Pro producenty hovězího masa v Evropské unii byl rok 2001 velmi obtížný. Výskyt BSE SLAK v některých členských státech způsobil počátkem roku snížení stavů skotu, prudký pokles poptávky po hovězím mase (až o 25 %) a pokles CZV. Naopak v roce 2002 zaznamenal trh s hovězím masem oživení. Oživení poptávky a spotřeba mělo vliv na růst producentských cen téměř ve všech státech EU. V roce 2003 omezila EU výrobu hovězího masa včetně telecího o 2 % na 7 344 tis. t. Stavy skotu se snížily o 1,8 % (Foltýn, 2008).

Světová produkce i spotřeba hovězího masa v letech 2004 – 2007 rostla. V roce 2004 a 2005 se meziročně zvýšily ceny jatečného skotu u všech významných světových producentů hovězího masa, z nichž EU vyprodukovala 15 % světové produkce. V EU 25 se hrubá produkce hovězího masa včetně telecího v roce 2004 snížila o 0,6 % a dosáhla 8 093 tis. t. Z toho produkce EU 15 poklesala o 0,6 % na 7 400 tis.t. Přistupující země střední a východní Evropy omezily v roce 2004 výrobu o 1,4 %, tj. o 52 tis. t na 693 tis. t. K jejímu poklesu došlo u všech producentských zemí, kromě Maďarska. V roce 2005 pokračovalo omezení produkce hovězího masa v EU 25. Současně došlo k poklesu stavů skotu o 1,4 % a krav o 0,9 %. V EU 15 dosáhl v roce 2005 pokles produkce 3 %t. 150 tis. t. také v nových členských zemích výroba hovězího masa meziročně poklesla o 3,5 % na 669 tis. t.

V EU 27 v letech 2006 a 2007 došlo k meziročnímu nárůstu produkce. Výroba hovězího masa včetně telecího se v roce 2007 zvýšila o 1,0 % na 8 126,9 tis. t. (Foltýn, 2008).
**Produkce masa v ČR**

Česká republika není ve výrobě masa již několik let soběstačná, neboť domácí spotřeba masa převyšuje výrobu a tento trend se v posledních dvou letech ještě více prohlušová. Hlavním důvodem byla snížující se spotřeba nejen výsekového hovězího masa, ale zejména masa určeného ke zpracování do výrobků. Toto maso je často nahrazováno levnějším masem drůbežím, které v posledních letech hovězímu masu silně konkuruje z důvodu nižší ceny, snadnější kuchynské úpravy a zejména změny v trendech výživy obyvatel. Na celkové produkci hovězího masa se maso z býků podílí téměř 50 %, maso krav cca 40 %, maso z jalovic asi 9 % a maso z telat přibližně 1 % (Vaněk, 2007).

V ČR má výroba hovězího masa má dlouhodobě klesácí tendencí, která byla do značné míry ovlivněna snížující se domácí spotřebou a následně poklesem stavů zvířat. Situace na trhu s hovězím masem v ČR byla značně ovlivněna výskytem BSE a SLAK v Evropě. Čeští producenti jatečného skotu se v roce 2001 potýkali s problémy poklesu poptávky CZV. V letech 2001-2003 se snížila produkce hovězího masa v 208,5 tis. t ž. hm. Na 197 tis. t ž. hm.) ČR byla ve výrobě hovězího masa plně soběstačná a vyrobená domácí produkce byla spotřebována většinou na domácí trh (Foltýn, 2008).

Stavy skotu celkem klesaly až do roku 2007. Výjimku tvořily pouze stavy krav BTPM. Výroba hovězího masa v ČR je již několik let ovlivněna klesající domácí spotřebou, rostoucími vývozy zástavového a jatečného skotu a klesajícími stavy dojených krav. Podle zpřesnění udájů ČSÚ došlo za rok 2004 k prohlubení poklesu výroby hovězího masa z původních 184,5 tis. t ž. hm. Na 177 tis. t ž. hm., tj. o 4,1 %. V roce 2005 došlo k dalšímu razantnímu snížení produkce o 16,1 % na 148,5 tis. t ž. hm., tj. o 12 %. V roce 2006 se, i přes klesající počty skotu, meziročně zvýšila výroba hovězího masa včetně telecího o 2,2 % na 92,1 tis. t j. hm. V roce 2007 stagnovala výroba hovězího masa včetně telecího na úrovni 92 tis. t j. hm. Jateční býci se na celkové výrobě podíleli téměř stejným procentem (47,9%) jako jatečné krávy (41 %), což je důsledkem intenzivního vývozu zástavových býčků a jatečných býčků a vysokého procenta vyřazování krav z chovu (Foltýn, 2008).

S poklesem stavů a náklupu jatečného skotu se při určitých změnách podílu poražených zvířat snížují počty porážek. V období let 2001 až 2006 poklesl počet poražek býků o 65 tis. Kusů a 33,7 %, krav o 18 tis. Kusů a 11,4 %, jalovic o 7 tis. Kusů a 20,6 % a skotu celkem o 90 tis. Kusů a 23,4 %. Za vyhovující lze i přes mírný pokles považovat poražkovou hmotnost jalovic, z ekonomických důvodů by se měla zvýšit poražková hmotnost jatečných krav (509 kg) na cca 550 kg a poražková hmotnost býků na cca 650 kg (Kvapilík – Pytloun, 2007).

Nepříznivou situaci ve výrobě jatečného skotu v ČR mohou změnit lepší výrobní a ekonomické výsledky chovu všech kategorií skotu, větší politická podpora agrárního sektoru a stejná společná zemědělská politika ve starých a nových státech EU (Kvapilík, 2007).

Výhled produkce masa v ČR do roku 2010 vychází z celkového stavu krav. Počty krav chovaných na mléko jsou po vstupu ČR do EU nepřímo limítované výší mléčné kvóty. Můžeme proto předpokládat, že výše produkce jatečného skotu bude vycházet právě z jejich počtů a právě ony budou určovat její horní hranici. Očekáváme, že výroba bude stagnovat, event. ještě mírně porost. Celková produkce bude i nadále tvořena převážně masem mléčných a kombinovaných plemen skotu, zbytek bude doplněn skotem masných plemen.
jejich kříženců. Vývoz bude realizován především v živých zvířatech, zatímco dovoz bude soustředěn převážně na hovězí maso. Spotřeba by se mohla mírně zvýšit (Vaněk, 2007).

V ČR jsou stavy skotu na 100 ha a produkce hovězího masa na hektar zemědělské půdy a na obyvatele mírně vyšší než činní průměr států EU-10 (o cca 12,18 a 3 %), ale zřetelně nižší než je průměr států EU-15 (o 39, 61 a 58 %) (Vaněk, 2007).

Odhadujeme, že celková výroba masa v ČR do roku 2010 se sníží přibližně o 3 %. U jednotlivých druhů masa bude výroba ovlivněna vývojem poptávky a nabídky na domácím a zahraničním trhu, úrovní cen a na schopnostech domácích producentů a zejména zpracovatelů, konkurkovat na trzích svými produkty (Vaněk, 2007).

**Zpeněžování skotu**

Jatečná zvířata, především skot dodává prodávající (chovatel) zpravidla pøímo kupujícímu (zpracovateli) na základøe smluv o dodávce. V poslední dobø z ni u nás kapitálové a organizaènì propojené chovatelské kapacity se zpracovatelskými podniky a dochází i ke sdružování chovatelù jateèných zvíøøí. Podle pronáøøí poøadavkù trhu lze snadnìji regulovat produkci jateèných zvíøøí a přípùsobit tak nabìdku jeho potøebám. Dochází tím i ke stabilizaci obchodních cen zvíøøí, coø je jedním z øedpokladù rozvoje zemìèdlskopotravináøského odvìøí národnìho hospodáøství (Steinhauser, 1998).


**Tab. 2 – Kategorie tøel jateèného skotu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>oznaèení</th>
<th>kategorie</th>
<th>popis</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>TE</td>
<td>tele</td>
<td>Zvíøøata bez ohledu na pohlaví, vøek nad 2 týdny, pøejímací hmotnost do 150 kg, charakteristika telecího masa - zvíøøata krmená mléèem nebo MKS</td>
</tr>
<tr>
<td>MS</td>
<td>mladý skot</td>
<td>ostatní zvíøøata samìèího i samìèího pohlaví s pøejímací hmotností nad 150 kg, vøek do 12 mìsícù</td>
</tr>
<tr>
<td>A</td>
<td>mladý býk</td>
<td>mladá nekastrovaná zvíøøata samìèího pohlaví, vøek do 24 mìsícù, chrupavìèité násadce trmu prvních 4 hrudních obratlù bez znáèek kostnatøí</td>
</tr>
<tr>
<td>B</td>
<td>býk</td>
<td>ostatní vzrostlá nekastrovaná zvíøøata samìèího pohlaví, vøek nad 24 mìsícù</td>
</tr>
<tr>
<td>C</td>
<td>volek</td>
<td>vzrostlá kastrovaná zvíøøata samìèího pohlaví</td>
</tr>
<tr>
<td>D</td>
<td>kráøa</td>
<td>vzrostlá zvíøøata samìèího pohlaví, jìø oteleèená</td>
</tr>
<tr>
<td>E</td>
<td>jalovice</td>
<td>vzrostlá zvíøøata samìèího pohlaví, dosud neoteleèená</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Produkce masa

Podle stupnì zmasilostì se JUT zaøazují do šesti tøí, a to S, E, U, R, O a P. Do tøídy S se zaøazují JUT s nejvyøíèìm, do tøídy P naopak s nejnižìším stupnìm zmasilostì. Pøi hodnocení se
nejdříve posoudí jejich celkový vzhled, zaoblenost nebo hranatost a potom se přihlédne k vývinu, utváření, konfiguraci nejdůležitějších částí těla v pořadí kýta, hřebet a plec. Pro zařazení do třídy zmasilostí S a E musí všechny tři uvedené části odpovídat předepsaným znakům. Pro zařazení do třídy U, R a O musí být v příslušné třídě hodnocena vždy kýta a jedna ze dvou částí, tj. hřebet nebo plec. Je to proto, že se při kostení zadní čtvrtě získá nad 40 % nejcennějšího hovězího zadního masa z kýty a asi 13 % z nízkého roštěnce a svíčkové.

Vývoj cen jatečného skotu v ČR byl ovlivněn vývojem světových cen, ale určující vliv měla úroveň cen v EU. V roce 2002 se situace na trhu s hovězím masem začala stabilizovat, poptávka a spotřeba postupně rostly. Daný vývoj se projevil ve zvýšení CZV a rovněž cen průmyslových výrobků. U všech kategorií jatečného skotu, mimo krav, zaznamenaly CZV ve srovnání s rokem 2001 růst. CZV jatečných krav byla v roce 2002 o 1,7 % nižší než průměr předchozího roku. Nízká cena jatečných krav byla ovlivněna mj. povinností jatek vyšetřovat veškerý skot starší 30 měsíců na BSE, přičemž náklady na tato vyšetření promítaly zpracovatelské podnáky do nákupních cen. Vývoj CZV jatečného skotu byl v průběhu roku 2003 ovlivňován relativně vyrovnanou nabídkou, poměrně stabilní poptávkou a vývojem cen na zahraničních trzích. Průměrná cena dosáhla 28,43 Kč/kg ž. hm. a byla ve srovnání s rokem 2002 nižší o 5,6 %. Průměrná CZV jatečných býků tř. SEUR poklesla v roce 2003 o 0,6 % na 37,32 Kč/kg ž. hm., jatečných jalovic o 6 % na 26,25 Kč/kg ž. hm. a jatečných krav o 6,6 % na 20,50 Kč/kg ž. hm. (Foltýn, 2008).

Ekonomika a nákladovost výroby

SYNEK (2007) uvádí, že náklady hrají rozhodující úlohu, neboť téměř každé manažerské rozhodnutí vychází ze srovnávání nákladů s výnosy. Pro řadu manažerských rozhodování je důležité třídění nákladů podle jejich závislosti na změnách objemu výroby.


Dle Wohe (2008) jsou celkové produkční náklady určeny různou velikostí nákladových vlivů nebo determinanty nákladů. Znalostí velikosti nákladových vlivů dává podnik možnost snížit náklady na různých podnikových úrovních ve smyslu ekonomického principu. Faktory určující náklady, které podnik sám může ovlivnit, se označují jako proměnné činnosti:

Velikost podniku představuje celou výrobní kapacitu podniku. Čím je podnik větší, tím větší jsou náklady nezávislé na produkčním množství (fixní náklady připravenosti podniku) jako nájemné nebo úroky pro financování strojového parku. Na druhé straně může zvětšení velikosti podniku za následky snížení nákladů – například výkonnějšími stroji.

Produkčním programem se rozumí v průběhu jedné peridy, v určitém časovém a množstevním rozdělení, vyrobené statky rozdílné kvality. Jsou-li například do produkčního programu zařazeny nové produkty nebo jednotlivé produkty jsou z produkčního programu eliminovány, změní se také kombinace produkčních faktorů a změní se tím také náklady.

To samé platí, když změnou postupu produkce nebo velikostí dávky se změní nákladová struktura podniku. Velikost dávky se rozumí v jednom produkčním cyklu počet zhotovených produktů.

Výrobní kapacitou se označuje podnikem za určitou časovou peridy zhotovené množství produktu. Dáme-li výrobní kapacitu do vztahu k teoreticky maximální kapacitě podniku, obdržíme tak stupeň využití kapacit. Rozšíří-li se kapacita, musí se například spotřebovat více surovin, po tuto dobu se může dodatečně využít stroj s volnou kapacitou, aniž by vznikly určité dodatečné náklady – např. leasingové poplatky.

Produkční podmínky se týkají uspořádání průběhu produkce. Přitom se rozlišuje mezi pracovně a strojově (kapitálově) intenzivními postupy výroby. Kvalitou faktorů se rozumí pro jeden speciální proces produkce relevantní vlastnosti produkčních faktorů.

Ceny faktorů jsou podnikem částečně ovlivnitelné. To může být například ten případ, když objednáním většího množství surovin na jedné straně díky množstevnímu rabatu náklady na pořízení klesají, na druhé straně ale rostou náklady na skladování surovin.

Z organizačního hlediska členíme výrobní proces na řadu výrobních úseků – v živočišné výrobe evidujeme výsledky jednotlivých kategorií, které na sebe ovšem postupně navazují, tvůrčí výrobkovou vertikálu uvnitř či podniku.


**Ekonomika chovu skotu**

Poděbradský (2001) tvrdí, aby docházelo k harmonickému rozvoji stáda jako předpokladu dosažení určité úrovně intenzity výroby, nutno definovat produkční úroveň jednotlivých kategorií zvířat, jejich užitkovost a strukturu stáda, nákladovost výroby a podmínky zpeřeněžování (kvalita finálních výrobků) vzhledem k situaci na trhu. Všechny tyto ukazatele tvorí harmonický soulad, vzájemně se doplňují a podmiňují a působí na finální koncovku, cíl veškerého podnikového snažení, jímž je maximalizace zisku. Za základ chovu skotu nutno považovat mateřský organismus. Vrcholovým ukazatelem je proto zisk na průměrně chovanou kravu za rok.

Hlavními faktory ekonomicky efektivní výroby mléka jsou v podmínkách EU odpovídající užitkovost krav, dobrá plodnost, příměřená obměna stáda a s ní související dlouhověkost krav, úspornost při vynaladnění všech nákladových položek, kvalitní objemná krmiva a živinově vyrovnávané krmné dávky, vysoká jakost tržních produktů, spolehliví ošetřovatelé zvířat, odpovídající úroveň managementu a organizace práce (ŠKODA, 2006).

Dle Boušky (2006) nákupní ceny ani vysoká užitkovost nebudou chovatelům nic platné, pokud nebudou mít pod kontrolou náklady, nebude v pořádku zdravotní stav a plodnost dojnic a budou se vyskytovat nedostatky v krmení a ústěžení. Na tyto oblasti musí být zaměřena hlavní pozornost chovatelů dojnic, poněvadž konkurence bude stále tvrdší. Pro stáda a podniky budou muset být zodpovězeny mimo jiné i následující otázky:

- Kolik mléka se vyrábí ze základní krmné dávky?
- Jaká je obměna stáda?
- Kolik laktací „vydrží” naše dojnice?
- Jak často potřebují veterináře?
- Kde se nachází hranice mezi ekonomickou, produkci mléka odpovídající přirozeným podmínkám chovu krav a „vysokou užitkovým strojem“ na výměnu látek?

Ekonomika tohoto odvětví je v posledních letech, jak vyplývá z nákladových šetření VÚZE, v průměru ČR ztrátová. Nicméně budoucí směřování SZP na odpoutání plateb od produkce, zvyšování konkurenceschopnosti a snižování vlivu podpor na konkrétní komodity je tendence, s kterou je třeba v budoucnosti počítat (Kopeček, 2008).

Překlenutí stávajícího „propadu“ cen agrárních produktů a s ním souvisejícího zhoršení ekonomických výsledků podnikání v zemědělství vyžaduje využití rezerv ke snížení nákladů (Kvapilík, 2009).

### Nákladovost odchovu telata

Cílem odchovu telat a jalovic je vytvoření předpokladů k vysoké užitkovosti a k přiznivým k ekonomickým výsledkům v období jejich produkčního využívání. Jednou z podmínek dosažení tohoto stavu je dobrý zdravotní stav po celou dobu odchovu (Kvapilík, 2009).

Veškerá další opatření realizovaná v odchovu telat je nutno posuzovat a hodnotit z ekonomického hlediska. Jedná se např. o využívání okysleného nebo k dodávce do mlékárny nevhodného mléka k napájení, o volbu systému ustájení telat, způsob a termín odrohování, léčebné zákroky a další. (Doležal, 2001)

Na celkových nákladech odchovu telat se náklady na krmiva podílejí cca 60 %. Proto jejich racionálním vynášáním a dosažením odpovídajícího přírůstku hmotnosti je možno dosáhnout největších úspor. Náklady na 1 kg přírůstku hmotnosti ve výši 35 Kč odpovídají přírůstku hmotnosti 750 g na kus a den, který je možno pro tuto kategorii skotu považovat na optimální. (Doležal, 2001)


*jsou ztráty telat z více než 50 %vyvolány zažívacími a z více než 20 % dýchacími potížemi, podle Palaty et al. (2005) jsou nejčastějšími příčinami nutných porážek telat v ČR poruchy aparátu respiračního (47 %), pohybových (21 %) a trávicího (9 %). Frohner at al. (2005) uvádí, že ztráty telat v Bavorsku (10 až 15 %) jsou přibližně ze dvou třetin vyvolány průjmovými chorobami a jedna třetina onemocněním dýchacích cest.*

Určitým ztrátám odechovávaných telat nelze zabránit stejně jako je vyřazování telat nevhodných k dalšímu chovu z plemenárského hlediska nezbytné. Telata se zhoreným zdravotním stavem je třeba k jatečním účelům, vyřadit včas. Lze tím předejít úhynům a dalším ekonomickým ztrátám. Telata nevhodná k dalšímu chovu je nutno vyřadit se zřetelem na konkrétní situaci a ekonomické podmínky (zdravotní stav telete a předpoklady zvýšení hmotnosti, nákupní ceny jatečních telat ve vztahu k porážkové hmotnosti, možnosti odbytu aj.) (Doležal, 2001)

Nákladovost odchovu jalovic

Cílem odchovu jalovic je dosáhnout prvního otelení v optimálním věku, získat zdravé tele a vytvořit předpoklady vysoké celoživotní produkce (Kvapilík, 2009). Ekonomické výsledky odchovu jalovic jsou ovlivňovány jeho délka, která závisí na dosahovaných přírůstcích hmotnosti a na zabřeznutí jalovic v optimální hmotnosti a věku. Optimální hmotnost jalovic k zabřeznutí se odvozuje od požadavku na věk při prvním otelení. Názory na optimální věk při prvním ozelení nejsou jednotné a neměnné (Bouška a kol., 2006). Jako optimální pro první otelení jalovic se nejčastěji uvádí věk kolem 24 měsíců. Za výhody tohoto věku se považují pozitivní vliv na zdravotní stav vemene,, nižší náklady na odchov, lepší plodnost, vyšší celoživotní užitkovost, nižší počet jalovic k obměně stáda krav aj. Průměrný věk při prvním otelení dojených krav v ČR se v rozmezí let 2001 až 2007 snížil z 28,3 na 27,5 měsíce, to je o 24 dny a asi 3 % (Kvapilík, 2009).

V závislosti na ceně telat, přírodních a výrobních podmínkách a dalších faktorech vykazuje náklady na odchov jalovic velkou variabilitu. Pro podmínky ČR lze odhadnout průměrný náklad na jalovici v sedmi měsících věku na 33 300Kč a při otelení na 37 000 Kč. Náklady na krmný den odchovu dosahují asi 37,30 Kč.

Tab. 3 – náklady na odchovu jalovic

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ukazatel</th>
<th>Kč na KD</th>
<th>kg.přír.</th>
<th>jalovice</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Kravina vlastní</td>
<td>15,50</td>
<td>23,29</td>
<td>9550</td>
<td>41,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Krmiva nakoupená</td>
<td>3,00</td>
<td>4,51</td>
<td>1850</td>
<td>8,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Pracovní náklady</td>
<td>8,20</td>
<td>12,32</td>
<td>5050</td>
<td>22,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Odpisy HIM</td>
<td>1,10</td>
<td>1,66</td>
<td>680</td>
<td>3,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní položky</td>
<td>6,00</td>
<td>9,02</td>
<td>3700</td>
<td>16,10</td>
</tr>
<tr>
<td>Režijní náklady</td>
<td>3,50</td>
<td>5,29</td>
<td>2170</td>
<td>9,40</td>
</tr>
<tr>
<td>Náklady celkem</td>
<td>37,30</td>
<td>56,10</td>
<td>23000</td>
<td>100,00</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj : Náš chov 2009

Hlavní položky nákladů (kravina asi 50 % a pracovní náklady 22 %) jsou srovnatelné s údaji vykazovanými v zahraničí (Kvapilík, 2009). Na ceně vysokobřezích jalovic se téměř jednou třetinou podílí cena telete v šesti měsících věku (Bouška, 2006). Podle Sachera (2005) lze náklady odchovu jalovic snížit různými opatřeniami, mezi které patří snížení věku při prvním otelení a snížení celkových ztrát.
Nákladovost výkrmu skotu

O objemu výkrmu býků v ČR v podmínkách spočetě organizace trhu s hovězím a telecím masem unie budou rozhodovat především ekonomické výsledky tohoto významného odvětví chovu skotu (Bouška, 2006).

Teslík a kol.(2001) uvádí, že za ekonomicky významné ukazatele výkrmu jatečných zvířat je nutno považovat vysokou jatečnou výtěžnost, dobré osvalení, přínivý poměr masa, kostí a tuku, z hlediska chovatele (výkrmce) pak vysoké přírůstky hmotnosti, efektivní využití krmiv a výkrm do optimálních porázkových hmotností. Stejně jako u dalších kategorií skotu kolísají i náklady na výkrm býků v závislosti na celé řadě faktorů v širokém rozmezí.

Tab. 4 – Kalkulace nákladů výkrmu skotu

<table>
<thead>
<tr>
<th>Ukazatel</th>
<th>2006 na kus</th>
<th>krmný den</th>
<th>%</th>
<th>2007 na kus</th>
<th>krmný den</th>
<th>%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>krmiva nakoupená</td>
<td>1 946</td>
<td>3,78</td>
<td>9,9</td>
<td>2 406</td>
<td>5,08</td>
<td>10,9</td>
</tr>
<tr>
<td>krmiva vlastní</td>
<td>9 170</td>
<td>17,81</td>
<td>46,6</td>
<td>11 269</td>
<td>23,79</td>
<td>51</td>
</tr>
<tr>
<td>krmiva celkem</td>
<td>11 116</td>
<td>21,59</td>
<td>56,5</td>
<td>13 676</td>
<td>28,87</td>
<td>61,9</td>
</tr>
<tr>
<td>pracovní náklady</td>
<td>4 387</td>
<td>8,52</td>
<td>22,3</td>
<td>4 382</td>
<td>9,25</td>
<td>19,8</td>
</tr>
<tr>
<td>odpisy HIM</td>
<td>386</td>
<td>0,75</td>
<td>2</td>
<td>360</td>
<td>0,76</td>
<td>1,6</td>
</tr>
<tr>
<td>režijní náklady</td>
<td>2 301</td>
<td>4,47</td>
<td>11,7</td>
<td>2 241</td>
<td>4,73</td>
<td>10,1</td>
</tr>
<tr>
<td>ostatní položky</td>
<td>1 498</td>
<td>2,91</td>
<td>7,6</td>
<td>1 426</td>
<td>3,01</td>
<td>6,5</td>
</tr>
<tr>
<td>náklady celkem</td>
<td>19 689</td>
<td>38,24</td>
<td>100</td>
<td>22 084</td>
<td>46,62</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>cena zástavu</td>
<td>8 250</td>
<td>13,75</td>
<td>41,9</td>
<td>8 250</td>
<td>13,75</td>
<td>37,4</td>
</tr>
<tr>
<td>náklady + zástav</td>
<td>27 939</td>
<td>46,56</td>
<td>141,9</td>
<td>30 334</td>
<td>50,55</td>
<td>137,4</td>
</tr>
<tr>
<td>tržby</td>
<td>25 158</td>
<td>41,93</td>
<td>127,8</td>
<td>23 774</td>
<td>39,62</td>
<td>107,7</td>
</tr>
<tr>
<td>zisk</td>
<td>-2 781</td>
<td>-4,63</td>
<td>-14,1</td>
<td>-6 560</td>
<td>-10,93</td>
<td>-29,7</td>
</tr>
<tr>
<td>míra rentability</td>
<td>-14</td>
<td>-30</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>přírůstek g/kus/den</td>
<td>874</td>
<td></td>
<td>950</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Ročenka chovu skotu za rok 2007


Součet nákladů na krmiva, mezd a odpisů HIM dosáhl 81 až 88 % celkových nákladů, na ostatní položky připadá jen 19 a 12 % nákladů. Poněvadž více než polovina nákladů připadá na krmiva, lze hlavní možnosti úspor hledat u této položky. Jedná se hlavně o zvýšení kvality a produkčního efektu objemných krmiv a ekonomické vynakládání jaderných krmiv. Vzhledem ke zvyšování cen vstupů (PHM a energie, mzdy aj.) včetně krmného obilí je nárůst cen krmiv pravděpodobně i v dalším období.
Výrobní a ekonomické výsledky výkrmu býků jsou ovlivňovány i plemennou příslušností (užitkovým typem) zvířat. Obecně známou je skutečnost, že lepších výrobních výsledků (vyšší přírůstky hmotnosti, vyšší jatečná výživnost a kvalita masa, lepší využití živin a j.in.) je dosahováno při výkrmu býků specializovaných masných plemen a produktů křížení s těmito plemeny (Teslík a kol. 2000).

Dle Boušky (2006) vyplývá, že za hlavní faktory úspěšného výkrmu býků je i v ČR nutno považovat přírůstky hmotnosti nad 1000 gramů na kus a den, optimální porážkové hmotnosti, minimalizaci úhynů a nutných porážek, vysokou jakost jatečných zvířat a zajištění odbytu.

Býci ve výkrmu jsou kategorií citlivou ně reagující na veškeré nepravidelnosti a odchylky od normálního průběhu krmení a ošetřování a na každou změnu normální situace. Tyto nežádoucí faktory jsou obvykle přičinou neklidu a zvýšené agresivity zvířat, čímž negativně ovlivňují přírůstky hmotnosti a ekonomické ukazatele výkrmu. Proto cílem řízení a organizace práce při výkrmu býků musí být zajištění pravidelného Rychlého a kvalitního vykonávání všech prací souvisejících s ošetřováním zvířat a dostatečného klidu v stáji (Kvapilík, 2000).

Závěr

V současné době chov skotu prodělává velkou řadu změn, při kterých dochází k poklesu chovu dojných plemen a ke zvyšování stavu plemen určených pro produkci masa. Jak již bylo uvedeno, k těmto změnám dochází z důvodu špatné situace na trhu s mlékem a vyššími dotacemi určenými pro krávy bez tržní produkce mléka. Odlišná dotační politika mezi dojnými a masnými plemeny tedy zapříčiní neustálý zvyšující se trend produkce skotu na maso. Tento trend může zapříčinit nedostatek produkce mléka v České republice a nadprodukcí hovězího masa.

Ekonomickou situaci v oblasti produkce masa je zapříčiněna především vyprodukovanou kvalitou jatečného kusu, jatečnou výživností a podílu masa a tuku. Neboť tyto ukazatele určí finanční ohodnocení jednotlivých jatečných zvířat. Chovatelé usilují tedy o nejvyšší možné porézení v oceňovacích třídách SEUROP. V ekonomické oblasti se bude trend vyvíjet k docílení nejvyšší jakosti jatečných zvířat a zajištění odbytu. To bude zapříčiněno zvyšujícími se stavy masných plemen skotu, které mají vysoké předpoklady k tomuto docílení.

Seznam použité literatury

Posouzení výnosnosti podniků s využitím metod mezipodnikové komparace

Analysis of business yields with using of methods of intercompany comparison

Jaroslav Jánský

Anotace


Summary

The paper is focused on analysis of business yields. The yield of companies shows efficiency of using of business assets and it is analysed by the help of indicators of profitability and activity. Made intercompany comparison is focused on analysis of financial yield in selected companies in the period of 2003 – 2007; it uses especially multidimensional methods of evaluation.

Úvod

Při mezipodnikovém srovnávání výnosnosti podniků je nutné nejdříve vymezit kritéria, podle kterých budou podniky rozlišeny. Podstatné je uvážit v souvislosti s výběrem kritérií jejich nezávislost [1]. Nezbytné je rovněž rozhodnout, které podniky do souboru k provedení mezipodnikové komparace zahrneme. Mezipodnikové srovnávání jako nástroj řízení předpokládá, že srovnávané podniky patří do stejného odvětví činnosti a mají obdobný výrobní program.


Příspěvek uvádí dílčí výsledky výzkumného projektu GA390031 „Metodologické přístupy k ekonomické analýze podniku“.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je posoudit výnosnost vybraných podniků a provést jejich vzájemnou komparaci s ohledem na dosahovanou výnosnost. Výnosnost podniku vypovídá o efektivnosti využívání majetku podniku a je posuzována pomocí ukazatelů rentability a aktivity.

Při mezipodnikové komparaci finanční výnosnosti bylo využito vícerozměrných metod komparace. K hodnocení podniků se přistoupilo tak, aby výsledkem nebylo pouze pořadí podle jednoho kritéria, ale abychom na základě pořadí ve více ukazatelích získali komplexnější pořadí podniků.
K metodám vícezměrného hodnocení použitých v příspěvku patří [2]:
- metoda součtu pořadí
- metoda jednoduchého podílu
- metoda bodovací
- normované proměnné
- metoda vzdálenosti od fiktivního objektu.

Výsledky komparace výnosnosti vybraných podniků a diskuse

Uvedené metodické přístupy jsou aplikovány na komparaci finanční výnosnosti tří zemědělských podniků označených obecně jako podniky A, B a C. Výnosnost podniku, která vypovídá o efektivnosti využívání majetku podniku je posuzována pomocí ukazatelů rentability a aktivity. Pro potřeby komparace zaměřené na finanční výnosnost byly vybrány následující ukazatele:

1 – obrat celkového majetku = tržby / aktiva celkem
2 – obrat hmotného investičního majetku = tržby / HIM v zůstatkových cenách
3 – obrat zásob = tržby / zásoby
4 – doba obratu pohledávek = pohledávky / (tržby / 360)
5 – ROA = Z + U (1 – d) / aktiva celkem
6 – ROE = hospodářský výsledek po zdanění / vlastní jmění
7 – ROCE = Z + U (1 – d) / dlouhodobé závazky + vlastní jmění

kde:  HIM ….. hmotný investiční majetek
       Z ……….. hospodářský výsledek po zdanění
       U ……….. úrok z použitých úvěrů
       D ……….. sazba daně z příjmu


<table>
<thead>
<tr>
<th>Graf 2 Metoda jednoduchého podílu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2003</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnik A</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Graf 3  Metoda bodovací

Graf 4  Metoda normované proměnné

Graf 5  Metoda vzdálenosti od fiktivního objektu
Tabulka 1 Pořadí podniků podle jednotlivých metod

<table>
<thead>
<tr>
<th>Metoda</th>
<th>Pořadí v jednotlivých letech</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2003</td>
<td>2004</td>
<td>2005</td>
<td>2006</td>
<td>2007</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik A</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého součtu pořadí</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého podílu</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>- bodovací</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>- normované proměnné</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>- vzdálenosti od fiktivního objektu</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik B</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého součtu pořadí</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého podílu</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>- bodovací</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>- normované proměnné</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>- vzdálenosti od fiktivního objektu</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>2</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik C</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého součtu pořadí</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>- jednoduchého podílu</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>- bodovací</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>- normované proměnné</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>- vzdálenosti od fiktivního objektu</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabulka 2 Průměrné pořadí ze všech použitých metod v jednotlivých letech

<table>
<thead>
<tr>
<th>Podnik</th>
<th>Pořadí v jednotlivých letech</th>
<th>Průměrné pořadí za celé období</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>2003</td>
<td>2004</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik A</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik B</strong></td>
<td>2</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Podnik C</strong></td>
<td>3</td>
<td>3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Závěr

Dosažené výsledky mezipodnikové komparace uplatněné při posouzení výnosnosti jsou metodami ekonomických analýz. Tyto metody jsou založeny na srovnání výsledků dvou a více podniků.

Na základě vzájemné komparace vybraných ukazatelů, charakterizujících vybrané oblasti podnikového hospodaření, můžeme odhalit slabé respektive silné stránky analyzovaných podniků. Výhodou mezipodnikového srovnávání je rovněž to, že srovnáváním podniků s lepšími výsledky je možno zjistit co je třeba zlepšit eventuálně stanovit i způsob nápravy.

Literatura:
Kvantifikace vlivu ICT sektoru na dané území

Tomáš Lelek

Anotace

Summary
ICT began mass extending from the mid-90th let 20 century. On the basis of its significance there was constructed ICT sector as a combination of some original sectors. Since ICT sector has been regularly reported statistically. The aim of this paper is to propose an indicator on which the ICT sector economic impact can be quantified. Certain value of this indicator will be calculated on data of some cohsen region.

Úvod
V rámci výzkumu fenoménu nové ekonomiky a jejich nástrojů se jeví jako nejdůležitější informační a komunikační technologie (ICT). Tyto působí v ekonomikách desítky let, největší rozšíření zaznamenaly v polovině 90. let 20. století, kdy se začal šířit internet. Navíc ICT, které jsou součástí mikrotechnologií se staly všeprostupnými a jsou atributem mnoha spotřebních ale především kapitálových statků.

V mnoha dokumentech vydávaných Evropskou unií nebo jejimi členskými státy se o ICT hovoří jako o nástroji konkurenceschopnosti a výhodách, které sebou jejich využití přináší. Bohužel však dosud nebyl dostatečně kvantifikovaná jejich vliv at’ už na mikro,mezo nebo makroekonomické úrovni. Právě toto s i klad za cíl následující příspěvek, který se zaměří na ICT sektor a jeho vliv na dané území. Použitými metodami jsou analýza, na základě statistických dat se uplatní matematické metody, dále mimo jiné dedukce.

Definice ICT sektoru

ICT sektor je definován jako kombinace ekonomických činností (odvětví) produkující výrobky (technologie) a poskytující služby jež jsou primárně určeny ke zpracování,

nová ekonomika představuje praktické využití moderních informačních a komunikačních technologií (ICT), které postupně pronikají do všech odvětví současné globální ekonomiky, čímž dochází k významným změnám ekonomických procesů a společenských institucí. Díky ICT, zcela novému způsobu využívání znalostí vedoucích k zavádění inovací, dochází nejen k zefektivnění výroby (při současném snižování nákladů) stávajících statků a služeb, ale také ke vzniku zcela nových produktů a odvětví, což společně tvoří potenciál pro zvýšení produktivity a ekonomického růstu (Lelek, 2005).

komunikací a distribucí informací elektronickou cestou, včetně jejich zachycení, ukládání, přenosu a zobrazení (OECD, 2002).

Třídy zahrnuté do této definice jsou:

- **Výroba**, do které patří kancelářské, účtovací a výpočetní stroje; izolované dráty a kabely; elektronické ventily a trubky a jiné elektronické komponenty; televizní a radiové přenašeče a aparatury pro linkovou telefonii a linkovou telegrafii; televizní a radiové přijímače, zvukové nebo obrazové nahrávací nebo reprodukční aparatury; přidružené zboží; nástroje a zařízení pro měření, kontrolu, testování, navigování nebo jiné účely, kromě zařízení průmyslového zpracování; vybavení průmyslového zpracování.

- **Služby** související s velkoobchodem se stroji, zařízení a pomocný a provozní materiál (je-li možné pouze velkoobchod s ICT zbožím, může být započítán); nájem kancelářské techniky a vybavení (včetně počítačů); telekomunikace; výpočetní a přibuzné aktivity.

Česká statistický úřad (ČSÚ, 2006) dělí ICT sektor na tři základní skupiny činností (odvětví)

- **ICT výroba** (ICT odvětví zpracovatelského průmyslu) - zahrnuje odvětví jejichž hlavní ekonomická činnost souvisí primárně s výrobou přístrojů a zařízení, které jsou nezbytné pro práci s daty a informacemi elektronickou cestou (ICT výrobky).
- **ICT služby** (ICT odvětví v oblasti služeb) - zahrnuje poskytování a zprostředkování služeb, které přímo souvisí s informačními a komunikačními technologiemi (telekomunikační činnosti a činnosti v oblasti výpočetní techniky).
- **ICT odvětví v oblasti velkoobchodu** – zatím nejsou uvedeny z důvodu neexistence spolehlivých dat v požadovaném členění

Dále jej přesně vymezuje podle Odvětvové klasifikace ekonomických činností (OKEČ):

**a) ICT výroba** (ICT odvětví zpracovatelského průmyslu)

- 30 - Výroba kancelářských strojů a počítačů
- 32 - Výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů
- 321 - Výroba elektronik a jiných elektronických součástek
- 322 - Výroba rozhlasových a televizních vysílačů a přístrojů pro drátovou telefonii a telegrafii
- 323 - Výroba televizních a rozhlasových přijímačů, přístrojů pro záznam a reprodukci zvuku nebo obrazu a podobných radiových zařízení
- 332 - Výroba měřicích, kontrolních, zkušebních, návazných a jiných přístrojů a zařízení kromě zařízení pro řízení průmyslových procesů
- 333 - Výroba zařízení pro řízení průmyslových procesů

**b) ICT služby** (ICT odvětví v oblasti služeb)

- 642 - Telekomunikace
- 72 - Činnosti v oblasti výpočetní techniky
- 721 - Poradenství v oblasti hardware
- 722 - Publikování, dodávky a poradenství v oblasti software
- 723 - Zpracování dat
Vymezení území zájmu

V názvu článku není bližší specifikováno území, na kterém bude vliv ICT sektoru sledován a následně kvantifikován. Z důvodu možného využití dat z Českého statistického úřadu bude území definováno na základě „klasifikace územních statistických jednotek“ („Nomenclature of Statistical Territorial Units“ = NUTS). NUTS se používá pro potřeby statistiky, posuzování a hodnocení potřebnosti regionů, popřípadě vhodnosti podpory konkrétního regionu z prostředků EU.

Region NUTS 0 odpovídá státu České republiky, NUTS 1 pak území České republiky. Toto ambivalentní dělení je způsobeno malou rozlohou České republiky, zatímco regiony NUTS 0 odpovídají úrovní států a regiony NUTS 1 úrovní zemí, v případě České republiky tyto dvě kategorie splývají.

Regiony NUTS 2 jsou tzv. oblasti, resp. regiony soudržnosti. Jedná se o regiony, jejichž ekonomické ukazatele jsou závazné pro získávání finanční podpory z evropských fondů. V případě subvencí z EU tedy nerozhoduje ekonomická úroveň států, ale ekonomická úroveň regionů NUTS 2. V České republice bylo po diskuzích vytvořeno osm regionů NUTS 2. Tyto regiony NUTS 2 jsou tvořeny jedním až dvěma krajemi České republiky.

Regiony NUTS 3 odpovídají jednotlivým krajkům České republiky, dle zákona č. 347/1997 Sb. Regiony NUTS 4 korespondují s okresy a regiony NUTS 5 pak s obcemi České republiky.

V rámci rozsahu tohoto přispěvku se kvantifikace zaměří pouze na celou Českou republiku – tedy NUTS 1.

Teoretická východiska pro konstrukci ukazatele vlivu ICT sektoru na dané území

Jako teoretické východiska pro konstrukci souhrnného ukazatele může poslužit např. všeobecně známý magický čtyřúhelník používaný pro vyobrazení úspěšnosti hospodářské politiky daného státu.
Sleduje tyto oblasti:

1. $Y(\%)$ meziroční tempo růstu HDP
2. $u(\%)$ průměrná roční míra nezaměstnanosti
3. $\pi(\%)$ průměrná roční míra inflace
4. $b\mu(\%)$ podíl salda běžného účtu platební bilance na nominálním GDP

**Obr. č.1: Magický čtyřúhelník**
Zdroj: Přepracováno dle Rusmichová, Soukup, 1997, s. 88

Magický čtyřúhelník je interpretován jako:

Čím blíže jsou hodnoty zkoumané ekonomiky hodnotám ideální ekonomiky, tím úspěšnější je hospodářská politika.

nebo také může být interpretován tak, že se:

Má-li platit, že čím větší plocha magického čtyřúhelníku, tím lépe na tom ekonomika je, musí být žádoucí hodnoty jednotlivých indikátorů umístěny dál od středu a nežádoucí blíže (žádoucí je nízká inflace a nezaměstnanost, proto mají tyto dvě osy nuly vně, u reálného růstu a salda běžného účtu jsou žádoucí naopak vysoké hodnoty (KRAFT, 2008, s. 111).

Velikost plochy čtyřúhelníku poskytuje představu o celkové úspěšnosti stabilizační politiky. Čím je plocha čtyřúhelníku větší, tím úspěšnější je hospodářská politika (RUSMICHOVÁ, 1997, s. 78).

Souhrnnou hodnotu lze za celý magický čtyřúhelník dostat na základě výpočtu jeho plochy. Následně je možné díky těmto hodnotám porovnávat úspěšnost hospodářské politiky jednotlivých vládních opatření v čase nebo mezi státy.

Podobná myšlenka, kdy bylo realizováno, pomocí různých ukazatelů graficky vynesených v podobě n-úhelníku, měření konkurenceschopnosti clusterů byla využita dalšími autory (STEJSKAL, TETŘEVOVÁ, 2009), (STEJSKAL, HÁJEK, 2008).
Konstrukce NUVICT-ČR


Pro vyjádření relativní velikosti jednotlivých veličin byly použity poměrové ukazatele. Tyto se vypočítávají jako podíl údaje za ICT sektor vůči ostatním odvětvím celé ČR. Roste-li její hodnota v čase, potom je přírůstek ICT sektoru v daném aspektu vyšší než přírůstek všech ostatních odvětví (viz vzorec č. 1)

Všechny v práci uváděné veličiny v peněžním vyjádření jsou v jednotkách milion Kč, ostatní jsou v počtech měrných jednotek.

**hodnota ukazatele = (veličina ICT sektoru/veličina ostatních sektorů) * 100 [v %]**

Vzorec č.1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Veličiny ICT sektoru</th>
<th>Veličiny ostatních odvětví ekonomiky ČR</th>
<th>Ukazatel</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Investice do ICT sektoru</td>
<td>THFK na obyvatele</td>
<td>Podíl investic do ICT sektoru na investicích</td>
</tr>
<tr>
<td>Výdaje na výzkum a vývoj (VaV) ICT sektoru</td>
<td>Výdaje na výzkum a vývoj v ostatních odvětvích</td>
<td>Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví</td>
</tr>
<tr>
<td>Hrubá přidaná hodnota v běžných cenách</td>
<td>Hrubá přidaná hodnota v běžných cenách podle odvětví</td>
<td>Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví</td>
</tr>
<tr>
<td>Osoby zaměstnané v ICT sektoru</td>
<td>Zaměstnanost celkem*</td>
<td>Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích</td>
</tr>
<tr>
<td>Počet podniků ICT sektoru</td>
<td>Registrované subjekty</td>
<td>Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* zaměstnaní na hlavní pracovní poměr dle místa pracovního

**Tab. č. 1: Ukazatele zahrnuté v NUVICT-ČR**

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b, vlastní zpracování

**Analýza vývoje hodnot veličin NUVICT ČR**

Na základě dostupných dat ze statistik Českého statistického úřadu vznikla tabulka č. 2, která přehledně zachycuje vývoj jednotlivých ukazatelů za roky 2003-2006. Tyto ukazatele jsou poměrová čísla, která nemají rozměry a jsou uvedeny v procentech.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>3,20</td>
<td>3,37</td>
<td>2,97</td>
<td>3,82</td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví</td>
<td>9,40</td>
<td>9,46</td>
<td>11,07</td>
<td>11,84</td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví</td>
<td>5,28</td>
<td>5,41</td>
<td>5,41</td>
<td>5,15</td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích</td>
<td>3,17</td>
<td>3,22</td>
<td>3,20</td>
<td>3,35</td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích</td>
<td>1,34</td>
<td>1,34</td>
<td>1,29</td>
<td>1,27</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tab. č. 2: Údaje pro NUVICT ČR**

Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b, vlastní zpracování

**Investice do ICT sektoru**

Vývoj investic do oblasti výroby a služeb ICT sektoru České republiky ukazuje následující obrázek (obr. č.2), kde lze pozorovat kolísavý vývoj zakončený velkým růstem za poslední rok sledovaného období.

![Obr. č.2: Vývoj investic do oblasti výroby ICT sektoru ČR](image-url)

**Obr. č.2 : Vývoj investic do oblasti výroby ICT sektoru ČR**
Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b

Následující obrázek (obr. č.3) ukazuje, že i přes klesající tendenci je patrný velký zájem investorů v rostoucím odvětví ICT služeb, kde jsou daleko vyšší investice než v oblasti výroby ICT.
Obr. č.3 : Vývoj investic do oblastí služeb ICT sektoru ČR
Zdroj: Český statistický úřad, 2009 b

Zajímavé analýzy přinesl Manifest znalostní společnosti hlediska příjmů státního rozpočtu ČR je výnosnost investic do ICT a strategických služeb osmkrát větší než výnosnost investic do zpracovatelského průmyslu. Navíc roční výnos státu z jednoho pracovního místa v sektoru ICT a strategických služeb je 353 000 Kč, zatímco v zpracovatelském průmyslu je to pouze 181 000 Kč.“ Z toho je patrné, že vyšší výnos přináší investice do sektoru služeb ICT (SPIS, 2005). Celkový vývoj THFK v České republice přepočtené na jednoho obyvatele ukazuje obrázek č. 4, ze kterého je patrné, že výnos přináší investice do sektoru služeb ICT (SPIS, 2005).

Celkový vývoj THFK v České republice přepočtené na jednoho obyvatele ukazuje obrázek č. 4, ze kterého je patrné, že výnos přináší investice do sektoru služeb ICT (SPIS, 2005).

Obr. č.4: THFK na jednoho obyvatele ČR
Zdroj: přepracováno dle Český statistický úřad, 2008

Výdaje na výzkum a vývoj
Výdaje na VaV by podle Lisabonské agendy měly do roku 2010 představovat alespoň 3% HDP dané země, čehož Česká republika nedosáhla a její výdaje odpovídají zhruba polovičním hodnotám. Jak je z grafu č. patrné, rostou ve sledovaném období výdaje na výzkum a vývoj.

Vývoj výdajů na VaV v ICT sektoru ČR má velkou dynamiku růstu, kdy za sledované období více než zdvojnásobily svou hodnotu.
Výdaje na VaV jsou závislé na celé řadě faktorů, kdy se jedná o makroekonomickou situaci daného státu (HDP, omezení kapitol státního rozpočtu). Také se jedná o efektivnost vynaložených výdajů vzhledem k dosaženým cílům výzkumných aktivit, které by měl veřejný sektor sledovat a která je důležitým kriteriem pro výdaje soukromých institucí a podniků - tedy mikroekonomické hledisko.

Z nejnovějších údajů o výdajích na VaV, které zveřejnil ČSÚ za rok 2008 vyplývá, že největší podíl na výdajích na výzkum a vývoj mají soukromé zdroje (54 %), dalším neméně důležitým zdrojem je veřejný sektor s 41 %, zbytek tvoří ostatní zdroje. Převážná část výdajů plyne do podnikatelského sektoru, jak ukazuje obrázek č. 6.
Co se týče dosažených výsledků VaV lze je obtížně měřit. Nejčastěji to bývá počet patentů, které byly přihlášeny subjekty působícími na daném území. Počet patentů domácích přihlašovatelů (viz obr. č.7) nejprve vzrostl až na dvojnásobek své původní hodnoty a následující roky osciloval kolem této hodnoty.
V porovnání s domácími přihlašovateli zaznamenal počet patentů zahraničních přihlašovatelů velmi dynamický nárůst. Jeho průměrné roční tempo růstu bylo ve sledovaném období 72%. Za sledované období se počet patentů zvýšil pětinásobně (viz obr. č. 27).

![Počet patentů v ICT sektoru (zahraniční přihlašovatelé)](image)

Obr. č. 8: Počet patentů v ICT sektoru (zahraniční přihlašovatelé)

Zdroj: přepracováno dle Český statistický úřad, 2009 a

Celkově ať už pro domácí nebo zahraniční přihlašovatele má počet patentů v ICT sektoru ČR růstoucí trend, což vypovídá o zhodnocení rostoucích výdajů na výzkum a vývoj.

**Komparace hrubé přidané hodnoty ICT sektoru s ostatními odvětvími ČR**

Tato veličina by měla být v ICT sektoru velmi vysoká a tím mít pozitivní vliv na hospodaření podniků, stejně tak být lákadlem pro potenciální investory. To se potvrdilo i na datech pro ICT sektor České republiky. Přidaná hodnota vyjádřená v běžných cenách tohoto sektoru röstla mezi lety 2000 a 2006 průměrným ročním tempem 10%. Největší podíl na úspěchu ICT sektoru mají hodnoty mezi lety 2000 a 2002, kde byla průměrná roční tempa růstu 19 a 11%. Zejména díky tomu je i hodnota ostatních odvětví hospodářství ČR nižší a činí 6,4%. Přidaná hodnota ICT sektoru vzrostla za sledované období o 77%. Přidaná hodnota ICT sektoru vzrostla za sledované období v porovnání s ICT sektorem pouze o 45%.

I přes tyto průměrné hodnoty vypovídající o daleko rychlejším tempu růstu přidané hodnoty v ICT sektoru, hodnota podílu přidané hodnoty ICT sektoru a ostatních odvětví v letech 2003 až 2006 pouze mírně roste a pak stagnuje. Je to dáno tím, že v této veličině jsou v rámci NUVICT sledovány roky, ve kterých tempa růstu přidané hodnoty ICT sektoru nejsou tak markantní.

**Hodnoty NUVICT-ČR**

NUVICT-ČR se na základě pěti ukazatelů stává pětiúhelníkem. S pomocí vzorce pro výpočet plochy jednotlivých trojúhelníků (vzorec č. 2) a následného součtu ploch daných trojúhelníků byla spočítána velikost plochy NUVICT-ČR za jednotlivé roky, která udává jejich hodnotu.

\[ S = a \cdot v_a \]

**Vzorec č. 2**

Kde \( a \) je velikost strany, \( v_a \) je výška na stranu \( a \). Na úrovni České republiky je NUVICT pětiúhelníkem, proto bylo nutné spočítat plochy všech pěti trojúhelníků a ty následně sečíst. Na jednotlivých osách jsou vyneseny sledované veličiny, které pro lepší přehlednost obrázku odpovídají číslicím uvedeným v tabulce č. 3. Na následujících obrázcích pro NUVICT-ČR je zachováno shodné označení.
<table>
<thead>
<tr>
<th>1</th>
<th>Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2</td>
<td>Podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní zpracování

Tab. č. 3: Legenda popisu os ukazatele NUVICT-ČR

NUVICT-ČR v roce 2003

Následující subkapitoly pojednávají o vývoji komponentního ukazatele NUVICT a uvádějí jeho hodnoty za jednotlivé sledované roky.

![Diagram](image.png)

Obr. č. 9: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2003
Zdroj: vlastní zpracování

Výchozí pětiúhelník a hodnoty jednotlivých veličin vypovídají o tom, že největší zásluhu na velikosti jeho plochy má podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví. Tento s hodnotou 9,40 představuje téměř dvojnásobek veličiny s druhým největším příspěvkem, kterou je podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví. Ostatní veličiny mají relativně menší příspěvek a jejich přínos je tudíž menší. V roce 2003 činí velikost plochy 75,7.

NUVICT-ČR v roce 2004

Z následujícího obrázku č. 10 je patrné, že došlo k dílčím změnám jednotlivých veličin, kdy se jedná o změny desetin oproti předešlému roku.
Nejvíce vzrostla hodnota podílu investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví a to o 0,17. Druhý největší nárůst leží podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví, která vzrostla o 0,13. Ostatní veličiny také zaznamenaly nepatrný nárůst. Hodnota podílu počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích stagnovala. Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku nepatrně zvýšila na 78,3.

**NUVICT-ČR v roce 2005**

Obrázek pro rok 2005 vypovídá o poměrně velkých změnách v porovnání s předchozím rokem.

Největší změny nastaly pro veličinu podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví, která vzrostla meziročně o 1,61. Hodnoty ostatních veličin mírně poklesly. Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku výrazně zvýšila na 91,5.
NUVICT-ČR v roce 2006

Větši změna byla zaznamenána u dvou veličin. Jedná se o opět o podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví, které vzrostly o 0,8.

Obr. č. 12: Ukazatel NUVICT-ČR pro rok 2005

Zdroj: vlastní zpracování

Velmi významný je také nárůst podílu investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví o téměř 1. Souhrnná hodnota ukazatele NUVICT daná jeho plochou se proti předchozímu roku zvýšila na 105,2. To ukazuje na atraktivitu odvětví v předešlém roce, když odvětví prosperovalo, došlo i k růstu investic, protože se dalo očekávat jejich zhodnocení.

Profil vývoje ICT sektoru v České republice na základě ukazatele NUVICT

Z výše uvedené analýzy je patrné, že největší změny působící na ukazatel NUVICT jsou dány vývojem veličiny podíl výdajů na VaV ICT sektoru na výdajích VaV ostatních odvětví. Tato za sledované období vzrostla o 2,44 %, což odpovídá nárůstu zhruba o třetinu původní hodnoty.

Podíl investic do ICT sektoru na investicích ostatních odvětví kolísal průměrně kolem hodnoty 3,34. Oproti stavu ve výchozím roce se jeho hodnota zvýšila o 0,62 %, což je nárůst o pětinu původní hodnoty.

Podíl hrubé přidané hodnoty ICT sektoru na přidané hodnotě ostatních odvětví mírně vzrostl a nakonec skončil s mírnou ztrátou 0,13% oproti výchozímu stavu roku 2003. Z údajů pro rok 2007 pro přidanou hodnotu ICT sektoru je patrné, že i nadále roste. Meziroční tempo růstu v tomo roce činilo téměř 10%.

Podíl zaměstnaných v ICT sektoru na počtu zaměstnaných v ostatních odvětvích během sledovaného období rostl a zvýšil se o 0,18 %.

Podíl počtu podniků ICT sektoru na ostatních podnicích po první dva roky stagnoval a nakonec se dostal o 0,07 % pod hodnotu výchozího roku.

I přes ne příliš rostoucí jednotlivé veličiny ukazatele NUVICT, došlo k poměrně výrazným změnám jeho obsahu (viz tabulka č. 12).
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Plocha NUVICT-ČR</td>
<td>75,7</td>
<td>78,3</td>
<td>91,5</td>
<td>105,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č.4: Hodnota ukazatele NUVICT-ČR za sledované období

**Zdroj:** vlastní zpracování

NUVICT-ČR zaznamenal průměrné roční tempo růstu téměř 9%. Za sledované období tak zvýšil svou hodnotu zhruba o třetinu výchozího stavu roku 2003.

**Predikce vývoje NUVICT-ČR**

Na základě hodnot ukazatele NUVICT-ČR vzniklé ze statistických dat je možné, alespoň na krátké časové období predikovat budoucí hodnoty ukazatele vlivu ICT sektoru na Českou republiku.


**Obr. č.13: Ukazatel NUVICT-ČR za sledované období s predikcí na 3 roky**


**Závěr**


Závěr pro vliv ICT sektoru lze na základě analýzy udělat následující. ICT sektor v ČR je vůči ostatním sektorům atraktivní pro investice. Díky velkým investicím do výzkumu a vývoje roste i počet inovací, což se projevuje zejména rostoucím počtem patentů přihlášených v České republice. Ten se u domácích přihlašovatelů téměř zdvojnásobil, u zahraničních
přihlašovatelů dosáhl dokonce čtyřnásobku oproti výchozímu stavu. To velmi silně koresponduje i s novou ekonomikou, kde jsou inovace předpokladem hospodářského růstu.

U ostatních sledovaných veličin v rámci NUVICT lze hovořit minimálně o udržení tempa vývoje vůči ostatním sektorům ekonomiky České republiky.

Vývoj hodnoty ukazatele NUVICT-ČR vypovídá o jeho velmi dynamickém růstu, kdy za sledované období rostl 9% průměrným ročním tempem. Na základě predikce dalších jeho hodnot pro následující tři roky by se jeho hodnota oproti stavu z roku 2003 mohla téměř zdvojnásobit. Lze tedy říci, že „ICT sektor a jeho vliv na ČR tak rychle nabývá na významu“.

Seznam použité literatury


Dopady ekonomické krize na monetární politiku České republiky

Economic crisis and its impacts on monetary policy of the Czech Republic

/Edita Linhartová


Annotation. The causes of economic crisis lie out of our economy. The main impulse that caused the world financial crisis was landbank crisis in the USA which has been express oneself since mid-March 2007. The crisis express oneself more dramatically in the american marketplaces in the middle of July 2007, in Europe in the first half of August 2007, and from the second half of 2008 it came into the whole world. The implementing of non-system measures under the pressure of crisis causes the risk of its development. The Czech National Bank has implemented number of measures to support liquidity of domestic financial markets. It cut rates in a large extent, but next cutting down was restricted by weakening of prices of Czech crown in February 2009. The Czech fiscal system is stable. The foreign governments and central bank would have the key for the solution of crisis in the first place.

1 Úvod


2 Cíl a metodika

3 Současné finanční krize


Dopady krize na českou ekonomiku. Pokles zahraniční poptávky se projevil v poklesu domácího průmyslového produkce. Průmyslová produkce v březnu 2009 meziročně (oproti březnu 2008) klesla o 17%, po očištění od sezonních vlivů, včetně vlivu počtu pracovních dnů klesla o 19%. K meziročnímu poklesu průmyslové produkce nejvíce přispěla výroba kovových konstrukcí a kovodělních výrobků (příspěvek -2,9 procentního bodu, pokles odvětví o 32,1 %), výroba strojí a zařízení (příspěvek -2,4 p.b., pokles o 26,1 %), výroba základních kovů, hutní zpracování; slévárenství (příspěvek -2,2 p.b., pokles o 45,8 %) a výroba motorových vozidel, přívěsů a návěsů (příspěvek -2,2 p.b., pokles o 14,3 %). Průmyslová produkce nejvíce rostla v odvětví výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení (příspěvek 0,3 p.b., růst o 26,7 %).[2] Stavební produkce v březnu 2009 meziročně klesla ve stálých cenách o 9,4 %, po očištění od vlivu počtu pracovních dnů klesla o 11,9 %.[3]


Dopady krize na tuzemský finanční sektor začátkem roku 2009. Ekonomiky mnoha zemí začátkem roku 2009 klesly rychlým tempem, až počátkem března se začaly objevovat signály zpomalování, či dokonce zastavování poklesu. Jednalo se o signály, které byly výsledkem souhledných přizpůsobovacích procesů a aktivních zásahů vlád a centrálních bank. Zásahy jsou přísné, když brání systémovému selhání, ale vysoké spoléhání na zásahy státu může způsobit přesouvání pozornosti z vlastních příčin krize a způsobit zvyšování morálního hazardu [6]. Mezi dopady finanční krize na tuzemský finanční sektor patří propad důvěry mezi finančními institucemi, kdy v okamžiku pádu Lehman Brothers, vyvolal zvýšení rizikové prémie na trzích, pokles likvidity a zvýšení

Možné důsledky pro měnovou politiku v roce 2010. Jedná se o důsledky, které by mohlo způsobit rozpočtový balíček pro rok 2010. Míru těchto dopadů Česká národní banka v současné době analyzuje. Rozpočtový balíček by mohl způsobit růst inflace o 1,3 procentního bodu, což znamená, že by inflace mohla být na konci roku 2010 vyšší než 3%. Co se týče spotřeby domácností, tak zde by mohlo dojít ke změně se zpožděním trampu spotřeby o 1 až 1,5 procentního bodu. Dalším dopadem je dočasný negativní poptávkový a cenový šok, což pro měnovou politiku znamená šok exogenní [8].

4 Opatření České národní banky a reakce měnové politiky

Opatření na podporu likvidity. Došlo k mírnému zlepšení zavedeným dodávacích facility s cílem oživit peněžní trh. Banky mají možnost čerpat od ČNB likviditu na 2 týdny nebo 3 měsíce. Dále je možnost použít větší částku likvidity, jako kolaterál při operacích s cílem zvýšit likviditu.

ČNB provádí monitoring, tedy denní sběr informací. Informace o požadavcích na hotovost jsou potřebné den či dva předem, o peněžním trhu a trhu s věcným trhu dluhopisy pořádá informace v reálném čase. Informace o likviditě, vkladech, limitech a výběrech z fondů od bank a ostatních důležitých hráčů pořádá s jednodenním zpožděním. Monitoruje banky, pojišťovny, investiční a penzijní fondy ve stejný okamžik daného dne. Aktuální déni probíhá konzultace mezi guvernery a viceguvernery s Bankovní asociací v týdenních či dvoutýdenních frekvencích. Od začátku krize disponuje Česká národní banka pohotovými informacemi.

De Larosièreova zpráva. Navrhovává vznik nových celoevropských úřadů pro dohled nad finančním sektorem. Zpráva neobsahuje nic, co by ohrozilo právomoci ČNB, je dobrým základem pro další diskusi o formování regulace a dohledu v EU, ale většina návrhů a doporučení někdy nedefinuje priority či nepokrývá celý finanční sektor. V některých doporučeních také chybí podrobnější vysvětlení, tudíž se těško posuzuje jejich proveditelnost. ČNB souhlasí s vytvořením European Systemic Risk Council za podmínky, že budou vyjmenovány odborníci, jako např. statut, zásahy ECB apod. S vytvořením European System of Financial Supervisors ČNB zásadně nesouhlasí, kdy mezi hlavní příčiny patří legislativa [7].


Měnová politika čelí v krizi značným nejistotám. Provádění měnové politiky komplikuje vysoká volatilita kurzu, nejistá intenzita transmise kurzu koruny do inflace, strukturální změny
v ekonomickém vývoji, nebo rovněž rozvolněná vazba mezi sazbami ČNB a tržními sazbami. Při vypuknutí akutní fáze krize došlo ke zvětšení rozdílu mezi měnověpolitickými sazbami ČNB a tržními sazbami, ale v poslední době se rozdíl mírně snížil. Pro lepší členění nejistotám zvýšila ČNB svou komunikaci.

**Kurz koruny.** Plovoucí kurz české koruny se stal během krize významným přizpůsobovacím mechanismem (oproti Slovensku). V 2. polovině roku 2008 a počátkem roku 2009 došlo k jeho znehodnocení, což podpořilo konkurenceschopnost výrobců a vývozců a rovněž pomáhalo v tlumení dezinflačních poptávkových šoků. V eurozóně byla v březnu inflace 0,6% a v CR 2,3%. Kurz koruny vůči euru během února 2009 posílil a od poloviny března je relativně stabilní [5].

5 **Závěr**

Bankovní sektor reaguje na zvyšující se rizika snižováním tempa financování ekonomiky a zpřísněním neúrokových podmínek. Zpomalování ekonomického růstu však nezpůsobuje banky, nýbrž zhoršuje se situace v zahraničí, jelikož klesá účetní dynamika, která způsobuje pokles poptávky po úvěrech. Může dojít k tomu, že poroste míra nesplacení bankovních úvěrů a jiných závazků, to způsobí horší výsledky bank a ostatních finančních institucí, a tudíž zhorší kvality jejich bilancí. Český finanční sektor by měl dalším šokům odolat, jelikož je nadále stabilní a ve florové situaci nelze očekávat, že dojde k tomu, že poroste míra nesplácení koruny v uložení.

ČNB je dle ústavy většinově větší výsledkům na finančních trzích. Hlavním doporučením je redukce poptávky po úvěrech, aby nedocházelo k ukvapné konsolidaci dohledu na nadnárodní úrovni. Česká ekonomika má velmi dobré podmínky pro vznik krize, která by mohla vyvolat padání cenového stability, ne za kurzy nebo vývoz, který nemá horší výsledky na finančních trzích. Mělo by být sledováno, aby nedocházelo k ukvapné konsolidaci dohledu na nadnárodní úrovni.

Česká ekonomika má velmi dobré předpoklady se s krizí vypořádat, i přes skutečnost, že existují značná rizika, která by mohla vynést dojít k krizi. Těmito riziky je rozumění např. vysoký podíl čistých vývozů na HDP, nedostatečné pružné tržní práce i vysoký podíl cyklických cílů oborů v ekonomice.

Mezi faktory obranyschopnosti české ekonomiky patří zdravý finanční sektor, nízké vnější zadlužení, pružný měnový kurz, relativně nízké deficit oběhových financí, vysoké konkurenční struktura a dlouhodobě nízká inflace a místo uskutečněná inflační očekávání.

**Seznam použitých zdrojů**


Giniho index v ČR

Luboš Marek

Anotace

Úvod

Metodika
Při analýze jsme vycházeli ze základní definice Lorenzovy křivky a Giniho indexu. Celá analýza byla prováděna v programu MS Excel.

Giniho index
Při konstrukci Giniho indexu jsme vycházeli z jeho definice a empirické Lorenzovy křivky. Měli jsme k dispozici velmi podrobné intervalové rozdělení mezd (členěné po 500 Kč) ve tvaru

<table>
<thead>
<tr>
<th>interval příjmů</th>
<th>četnost</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>9500-10000</td>
<td>38 869</td>
</tr>
<tr>
<td>10000-10500</td>
<td>40 711</td>
</tr>
<tr>
<td>10500-11000</td>
<td>42 825</td>
</tr>
<tr>
<td>11000-11500</td>
<td>43 666</td>
</tr>
<tr>
<td>11500-12000</td>
<td>45 960</td>
</tr>
<tr>
<td>12000-12500</td>
<td>47 603</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Jedná se přitom pouze o malý výřez ze skutečné tabulky dat. Toto členění dat nám umožnilo spočítat kumulativní relativní četnosti, které jsme využili pro další výpočty. Na data jsme aplikovali regresní model, ve kterém jsme jako regresní křivku použili polynom 5. stupně. Takto vysoký stupeň polynomu zarucoval velmi dobré vlastnosti modelu (index determinace modelu se pohyboval okolo hodnoty 0,99). Odhadli jsme parametry modelu a následně pomocí integrálu spočítali příslušné plochy pod empirickou Lorenzovou křivkou, což nám umožnilo zkonstruovat Giniho index.
Giniho index za celou ČR

Hodnoty Giniho indexu za celou ČR jsou uvedeny v následující tabulce a v následujícím grafu.

**Tabulka 1:** Giniho index – ČR

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Giny</td>
<td>0,220</td>
<td>0,231</td>
<td>0,220</td>
<td>0,258</td>
<td>0,250</td>
<td>0,238</td>
<td>0,265</td>
<td>0,262</td>
<td>0,257</td>
<td>0,248</td>
<td>0,255</td>
<td>0,260</td>
<td>0,261</td>
<td>0,263</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Obrázek 1: Giniho index za celou ČR v jednotlivých letech

Z tabulky i z grafu je patrné, že maximální hodnoty dosáhl Giniho index v roce 2001 (0,265). Poté tři roky klesal až na hodnotu 0,248, nicméně od roku hodnota tohoto indexu opět narůstá až na současných 0,263. Růst v posledních letech je v podstatě lineární. Průměrná hodnota Giniho indexu je za celé sledované období rovna 0,249 (je použit geometrický průměr).

**Giniho index dle pohlaví**

V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu zvlášť pro muže a ženy.

**Tabulka 2:** Giniho index dle pohlaví

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>muži</td>
<td>0,213</td>
<td>0,225</td>
<td>0,233</td>
<td>0,250</td>
<td>0,249</td>
<td>0,256</td>
<td>0,258</td>
<td>0,265</td>
<td>0,259</td>
<td>0,253</td>
<td>0,260</td>
<td>0,264</td>
<td>0,265</td>
<td>0,264</td>
<td>0,269</td>
</tr>
<tr>
<td>ženy</td>
<td>0,186</td>
<td>0,209</td>
<td>0,223</td>
<td>0,228</td>
<td>0,221</td>
<td>0,229</td>
<td>0,231</td>
<td>0,235</td>
<td>0,235</td>
<td>0,223</td>
<td>0,230</td>
<td>0,233</td>
<td>0,233</td>
<td>0,234</td>
<td>0,236</td>
</tr>
<tr>
<td>rozdíl</td>
<td>0,027</td>
<td>0,017</td>
<td>0,011</td>
<td>0,022</td>
<td>0,028</td>
<td>0,028</td>
<td>0,027</td>
<td>0,030</td>
<td>0,024</td>
<td>0,030</td>
<td>0,029</td>
<td>0,030</td>
<td>0,032</td>
<td>0,030</td>
<td>0,034</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Na první pohled je patrné, že Giniho index pro muže je v každém roce větší než pro ženy. V průměru se jedná o rozdíl 0,026. Znamená to tedy, že míra nerovnosti je u příjmů žen menší než u příjmů mužů.

**Giniho index dle pohlaví**

Obrázek 2: Giniho index dle pohlaví

Z obrázku je patrné, že Giniho index u žen kopíruje průběh tohoto indexu u mužů. Rozdíl je pouze ve velikosti úrovně. Průměrná hodnota Giniho indexu (posouzená geometrickým průměrem) pro věkové skupiny je za celé sledované období rovna:

- muži: 0,250
- ženy: 0,224

**Giniho index dle věku**

V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu pro tři věkové skupiny.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>do 30</td>
<td>0,190</td>
<td>0,190</td>
<td>0,204</td>
<td>0,228</td>
<td>0,231</td>
<td>0,227</td>
<td>0,224</td>
<td>0,223</td>
<td>0,222</td>
<td>0,211</td>
<td>0,215</td>
<td>0,217</td>
<td>0,217</td>
<td>0,212</td>
<td>0,210</td>
</tr>
<tr>
<td>30-50</td>
<td>0,217</td>
<td>0,226</td>
<td>0,239</td>
<td>0,267</td>
<td>0,250</td>
<td>0,261</td>
<td>0,271</td>
<td>0,267</td>
<td>0,263</td>
<td>0,253</td>
<td>0,260</td>
<td>0,263</td>
<td>0,269</td>
<td>0,269</td>
<td>0,272</td>
</tr>
<tr>
<td>nad 50</td>
<td>0,236</td>
<td>0,250</td>
<td>0,241</td>
<td>0,260</td>
<td>0,251</td>
<td>0,268</td>
<td>0,268</td>
<td>0,271</td>
<td>0,262</td>
<td>0,253</td>
<td>0,262</td>
<td>0,263</td>
<td>0,266</td>
<td>0,266</td>
<td>0,266</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Z tabulky i z grafu je možné na první pohled pro Giniho index učinit několik závěrů:

- věkové skupiny 30-50 let a nad 50 let se chovají velmi podobně
- věková skupina do 30 let se od předchozích dvou výrazně odlišuje a to nejen z hlediska úrovně, ale je odlišná i svým průběhem - v posledních dvou letech hodnota indexu pro tuto skupinu klesá, zatímco pro obě předchozí roste, rozdílný průběh můžeme zaznamenat i v letech 1999 - 2002
- průměrná hodnota Giniho indexu pro věkové skupiny je za celé sledované období rovna (je použit geometrický průměr):
- do 30 let: 0,214
- 30 – 50 let: 0,256
- nad 50 let: 0,259

- pro kvalitnější studii závislosti Giniho indexu na věku by bylo třeba použít podrobnější věkové členění, takováto data však v ČR k dispozici nejsou.

**Obrázek 3: Giniho index pro věkové skupiny**

**Giniho index pro kraje ČR**

V další tabulce a grafu jsou uvedeny hodnoty Giniho indexu pro všechny kraje ČR.

**Tabulka 4: Giniho index pro kraje ČR**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj \ Rok</th>
<th>2000</th>
<th>2001</th>
<th>2002</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Praha</td>
<td>0,294</td>
<td>0,297</td>
<td>0,306</td>
<td>0,300</td>
<td>0,278</td>
<td>0,281</td>
<td>0,289</td>
<td>0,311</td>
<td>0,311</td>
<td>0,310</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>0,237</td>
<td>0,235</td>
<td>0,245</td>
<td>0,236</td>
<td>0,235</td>
<td>0,244</td>
<td>0,244</td>
<td>0,240</td>
<td>0,243</td>
<td>0,250</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>0,246</td>
<td>0,249</td>
<td>0,246</td>
<td>0,229</td>
<td>0,224</td>
<td>0,233</td>
<td>0,237</td>
<td>0,238</td>
<td>0,238</td>
<td>0,240</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>0,235</td>
<td>0,231</td>
<td>0,229</td>
<td>0,216</td>
<td>0,214</td>
<td>0,220</td>
<td>0,234</td>
<td>0,229</td>
<td>0,227</td>
<td>0,233</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>0,233</td>
<td>0,235</td>
<td>0,239</td>
<td>0,231</td>
<td>0,230</td>
<td>0,236</td>
<td>0,229</td>
<td>0,237</td>
<td>0,235</td>
<td>0,241</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký</td>
<td>0,241</td>
<td>0,238</td>
<td>0,241</td>
<td>0,229</td>
<td>0,237</td>
<td>0,242</td>
<td>0,246</td>
<td>0,245</td>
<td>0,245</td>
<td>0,244</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>0,242</td>
<td>0,236</td>
<td>0,233</td>
<td>0,225</td>
<td>0,219</td>
<td>0,223</td>
<td>0,227</td>
<td>0,226</td>
<td>0,235</td>
<td>0,232</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký</td>
<td>0,226</td>
<td>0,231</td>
<td>0,230</td>
<td>0,226</td>
<td>0,215</td>
<td>0,222</td>
<td>0,230</td>
<td>0,230</td>
<td>0,229</td>
<td>0,231</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>0,235</td>
<td>0,237</td>
<td>0,240</td>
<td>0,238</td>
<td>0,228</td>
<td>0,231</td>
<td>0,235</td>
<td>0,233</td>
<td>0,236</td>
<td>0,233</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysocina</td>
<td>0,229</td>
<td>0,240</td>
<td>0,236</td>
<td>0,220</td>
<td>0,224</td>
<td>0,233</td>
<td>0,235</td>
<td>0,232</td>
<td>0,236</td>
<td>0,236</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>0,242</td>
<td>0,240</td>
<td>0,237</td>
<td>0,236</td>
<td>0,229</td>
<td>0,238</td>
<td>0,248</td>
<td>0,250</td>
<td>0,253</td>
<td>0,258</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>0,223</td>
<td>0,225</td>
<td>0,228</td>
<td>0,223</td>
<td>0,219</td>
<td>0,226</td>
<td>0,225</td>
<td>0,228</td>
<td>0,226</td>
<td>0,231</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>0,240</td>
<td>0,236</td>
<td>0,226</td>
<td>0,237</td>
<td>0,229</td>
<td>0,234</td>
<td>0,236</td>
<td>0,237</td>
<td>0,237</td>
<td>0,235</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>0,233</td>
<td>0,233</td>
<td>0,236</td>
<td>0,227</td>
<td>0,224</td>
<td>0,233</td>
<td>0,238</td>
<td>0,238</td>
<td>0,239</td>
<td>0,235</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Obrázek 4: Giniho index pro kraje ČR

Z výše uvedených výpočtů, tabulek a grafů lze pro hodnoty Giniho indexu v krajích učinit několik zřejmých závěrů:
- zcela zvláštní kategorii tvoří Praha, index zde v roce 2009 dosahuje hodnoty 0,31, ke které se ani zdáleka nepřiblížuje žádný z ostatních krajů
- Giniho index v podstatě ve všech krajích zaznamenal pokles v roce 2002-2004, od té doby jeho hodnota ve většině krajů narůstá (i když velmi pomalu)
- největší růst zaznamenaly v posledních letech kraje Jihomoravský a Středočeský

Následující tabulka obsahuje průměrné hodnoty Giniho indexu za celé sledované období (použit je geometrický průměr). Údaje jsou seřazeny sestupně:

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj i Rok</th>
<th>průměr</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Praha</td>
<td>0,298</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>0,243</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>0,241</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký</td>
<td>0,241</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>0,238</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>0,235</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>0,235</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>0,235</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>0,234</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>0,232</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>0,230</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>0,227</td>
</tr>
<tr>
<td>Královehradecký</td>
<td>0,227</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>0,225</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Na dalším grafu jsou znázorněny hodnoty Giniho indexu za rok 2009. Údaje jsou opět seřazeny sestupně.

Obrázek 5: Giniho index pro kraje ČR za rok 2009

Je vidět, že s vyjímkou Prahy jsou mezi jednotlivými kraji velmi malé rozdíly. Mezi druhou nejvyšší hodnotou Giniho indexu 0,258 (Jihomoravský kraj) a nejnižší hodnotou 0,231 (Královehradecký kraj) je rozdíl pouhých 0,026, kdežto rozdíl mezi první Prahou a druhým Jihomoravským krajem je 0,52, tedy dvojnásobný. Rozdíl mezi první Prahou a posledním Královehradeckým krajem činí 0,078. To opět jen potvrzuje fakt, že Praha je opravdu specifickým regionem – nejen v hodnotách Giniho indexu, ale zjevně to platí i pro všechny ostatní ekonomické údaje.

Mezinárodní srovnání pro rok 2007

Pro mezinárodní srovnání použijeme údaje z následující tabulky.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Území</th>
<th>Giniho index</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dánsko</td>
<td>0,232</td>
</tr>
<tr>
<td>Švédsko</td>
<td>0,250</td>
</tr>
<tr>
<td>Norsko</td>
<td>0,258</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Česko</strong></td>
<td><strong>0,262</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>0,262</td>
</tr>
<tr>
<td>Lucembursko</td>
<td>0,268</td>
</tr>
<tr>
<td>Rakousko</td>
<td>0,268</td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>0,269</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgie</td>
<td>0,280</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>0,280</td>
</tr>
<tr>
<td>Německo</td>
<td>0,280</td>
</tr>
<tr>
<td>Francie</td>
<td>0,287</td>
</tr>
<tr>
<td>Kypr</td>
<td>0,290</td>
</tr>
<tr>
<td>Nizozemí</td>
<td>0,309</td>
</tr>
<tr>
<td>Rumunsko</td>
<td>0,315</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulharsko</td>
<td>0,316</td>
</tr>
<tr>
<td>Irsko</td>
<td>0,320</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>0,320</td>
</tr>
<tr>
<td>Itálie</td>
<td>0,330</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>0,330</td>
</tr>
<tr>
<td>Estonsko</td>
<td>0,340</td>
</tr>
<tr>
<td>Velká Británie</td>
<td>0,340</td>
</tr>
<tr>
<td>Litva</td>
<td>0,360</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>0,360</td>
</tr>
<tr>
<td>Lotyšsko</td>
<td>0,377</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>0,385</td>
</tr>
<tr>
<td>USA</td>
<td>0,450</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Závěr

Celkový závěr je pouze shrnutím dílčích uvedených závěrů. Obecně lze konstatovat, že přestože ve sledovaných mzdách nastaly velké pohyby a změny (a to jak z hlediska úrovně tak i variabilitě), Giniho index za sledované období 15 let (resp.10 let pro kraje) tak výrazné změny nezaznamenal. Údaje v jednotlivých letech se příliš neodlišují od průměrné hodnoty ať již hodnotámě vývoj Giniho indexu za celou ČR. či v závislosti na pohlaví či věku. Srovnáváme-li vývoj z hlediska územního členění (Giniho index pro kraje), dojde k obdobným závěrům. V mezinárodním srovnání patří ČR spíše do skupiny s nízkou hodnotou Giniho indexu, jeho hodnota zdaleka nedosahuje průměru zemí OECD. To se však netýká Prahy, u které byla hodnota tohoto indexu v roce 2009 rovna 0,310, což je srovnatelné s vyspělými zeměmi.

Literatura


Anotace:
Cílem příspěvku je vymezit důsledky principů, ze kterých vychází postkeynesovská ekonomie, pro postkeynesovskou teorii cenové tvorby. Tyto principy lze spatřovat v prosazování realismu teorie, v zahrnutí historického času do teoretické analýzy a ve specifickém propojení makroøkonómie s mikroøkonómí. Důsledkem realismu pro teorii tvorby cen je možnost formalizace rozhodování firmy na základě uzavření původně otevřeného systému. Historický čas se v teorii tvorby cen promítá nejen přímým zahrnutím historického času do analýzy, ale také – prostřednictvím nejistoty ohledně budoucnosti - výrobou s nadbytečnými kapacitami, nemožností optimalizace v neoklasickém smyslu či omezením přístupu k externím zdrojům financování. Propojení makroøkonómie s mikroøkonómie je zajištěno komplexními vztahy mezi firmami v podmínkách oligopolu, které spoluvrnuji chování celého sektoru firem, a dále prostřednictvím analýzy a řešení konfliktu zájmových skupin.

Summary:
Three post-Keynesian principles are evaluated in post-Keynesian pricing theory; these principles make demands on theory formulation: (1) theory should be realistic, (2) theory should incorporate historical time and (3) macroeconomics has to be narrowly tied to microeconomics. Realism of the theory implies further requirements that have to be met to enable formalization, which is frequently used in post-Keynesian pricing theory. Historical time could be incorporated into analysis either directly or at least through occurrence of uncertainty. Uncertainty leads to production with the excess of capacity, to rejection of perfect optimization or to constrained access to external sources of investment financing. Connection of macro- and microeconomics is taken into account through interactions of firms under oligopoly and conflicts of various interest groups.

ÚVOD
Postkeynesovská ekonomie rozvíjí myšlenky J. M. Keynese za hranice jeho Obecné teorie zaměstnанosti, úroku a peněz (1936) a lze jej také chápat jako reakci na neokeynesovskou interpretaci Keynesových myšlenek. Od této interpretace se postkeynesovští ekonomové otevřeni distancují; postkeynesovský ekonom P. Davidson tento postoj výstihně vyjadřuje slovy: Klasika může být definována jako něco, co každý cituje a nikdo nečte; v duchu této definice se zdá, že je Keynesova Obecná teorie klasikou, přinejmenším pokud se týká nových keynesovských ekonomů (Davidson, 1996: 47). Davidson tímto výrokem apeluje na své současníky, jejichž teoretické přesvědčení má kořeny v úsilí o formalizaci Keynesovy teorie v rámci neoklasického systému. J. Robinsonová pak například ve svých vědeckých pracích označuje neokeynesovství jako „bastard Keynesianism“. Postkeynesovství ovšem nesetrvává v kritické rovině (byť je tak často vymezováno); v současné době naopak staví do popředí problém budování teorie na základech, které poskytlo dílo J. M. Keynese, aniž by docházelo k jakýmkoliv kompromisům s hlavním píodem ekonomické teorie. V. Chicková (1995) v tomto smyslu spáтуje výzkumný úkol postkeynesovství v oživení poznatků Keynesova, Kaleckého a jejich raných následovníků, v rozšíření téžto poznatků za hranice Keynesovy Obecné teorie a v završení keynesovské revoluce.

Jakékoliv užší vymezení postkeynesovství naráží na problém různorodosti zahrnutých teorií a metod, které jsou však soudržné v rámci postkeynesovské metodologické perspektivy. Z tohoto důvodu má pro postkeynesovské ekonomy zásadní význam explicitní odkaz na metodologické principy, o nichž je neustále vedena rozsáhlá diskuse (viz např. Dow, 1999). Tento příspěvek ovšem podrobnější metodologickou diskusi ponechá stranou, aby se tímto uvolnil prostor pro vymezení důsledků vybraných postkeynesovských metodologických konceptů pro postkeynesovskou teorii firmy, konkrétně v oblasti cenové tvorby.
CÍL A METODIKA

Cílem přispěvku je vymezení důsledky základních postkeynesovských principů v postkeynesovské teorii firmy. Plnění tohoto cíle předpokládá vymezení postkeynesovských principů, pro tento účel bude použit výčet požadavků, které na postkeynesovskou ekonomii vzněla V. Chicková (1995) a které zároveň označila jako postkeynesovské principy: (1) teorie by měla být realistickou abstrakcí a ne modeleme imaginární ekonomiky, (2) ekonomický systém je proces v historickém čase a teorie by tento fakt měla zohlednit, (3) makroekonomie nabývá platnosti zároveň s mikroekonomií (Chick, 1995: 23). První z výše uvedených principů klade obecnější požadavky na teorii, které jsou artikulovány v obecných filozofických principech, na kterých postkeynesovství staví při tvorbě teorie (kritický realismus T. Lawsoona, zobecněný princip neoklasické ni přípověděního systému nabývá platnosti zároveň s mikroekonomií (Chick, 1995: 23)).

První z výše uvedených principů klade obecnější požadavky na teorii, které jsou artikulovány v obecných filozofických principech, na kterých postkeynesovství staví při tvorbě teorie (kritický realismus T. Lawsoona, zobecněný princip neoklasické ni přípověděního systému nabývá platnosti zároveň s mikroekonomií (Chick, 1995: 23)).

Následující dva principy je možné považovat za logické důsledky přijetí principu prvního; tato úvaha je v souladu s obecně komunitní konceptualizace chování firmy postkeynesovství k úspěchu formálních ekonometrických metod; tato úvaha je ovšem zapotřebí chápat jako speciální konfigurace otevřeného systému, jejichž omezení výskytní kritický realismus nevyhovuje.


**VÝSLEDKY**

Realismus teorie

Princip realistické abstrakce popírá platnost axiomatického přístupu, který z teorie vytváří fikci, která klade na lidskou činnost nadměrná omezení. Axiomatický přístup je příznačný pro modelování v uzavřeném systému, které je umožněno na základě vnitřní a vnější podmínky uzavření. Vnější podmínka uzavření je založena na izolaci zkoumaných jevů od ostatních možných vlivů a vnitřní podmínka uzavření deklaruje neměnnou strukturu zkoumaných jevů. V rámci uzavřeného systému může být vysvětleno optimalizační chování ekonomických subjektů a obecně obhájeno matematické modelování; činěno je tak v neoklasické ekonomii. Postkeynesovství však v opozici k neoklasické teorii připouští, že svět je obecně otevřený a může být podřízen pouze omezenému (obvykle experimentálnímu) uzavření; to vše činí v souladu s obecně přijímanou perspektivou kritického realismu (Lawson, 1994). Lawson (1999: 7) upozorňuje, že možnost lokálního uzavření by mohla vést v rámci postkeynesovství k úspěchu formálních ekonometrických metod; tato uzavření je ovšem zapotřebí chápat jako speciální konfigurace otevřeného a strukturovaného systému, jejichž omezení výskytní kritický realismus nevyhovuje.

a že může být aktivně utvářena současnými rozhodnutími subjektů (blíže viz přeměnitelná realita, Davidson, 1996). Rovnovážnému teoretizování se tedy můžeme věnovat až okamžiku, kdy zavedeme vnitřní podmínky omezení původně otevřeného systému, která zajistí, že všechny budoucí změny systému budou předurčeny jeho základními reálnými parametry a že tyto změny nemůže lidská činnost změnit.


Historický čas

Nevratný historický čas implikuje nevyhnutelnost nejistoty, která činí z rozhodování ekonomických subjektů komplexní a náročnou aktivitu. Jednoduchým pravidlem, které za těchto podmínek usnadňuje rozhodování firem o ceně, může být nákladové oceňování. Zatímco neoklasická teorie předpokládá, že podnikatelé znají mezní příjmy a mezní náklady firmy, postkeynesovská teorie vychází z reálné znalosti, kterou mohou manažeři vkomplexním a nejistém prostředí. Firmy, postkeynesovská teorie vychází z reálné znalosti, kterou mohou manažeři vkomplexním a nejistém prostředí získat. Konkrétní typ nákladového oceňování (přírůstkové oceňování) oceňování na základě plných nákladů, oceňování s cílovou mírou výnosu pak závisí na dostupných účetních procedurách a informacích o nákladech, které jsou rozhodující se subjektu dostupné. (Lavoie, 1992)

Ať už jsou ceny tvořeny jakoukoliv variantou nákladového oceňování, vždy se nabízí otázka, jak se promítá existence nejistoty do postkeynesovského pojetí nákladů. Mezní náklady postkeynesovské firmy jsou až do úrovně praktické kapacity (tj. až do úrovně výstupu, kterého lze dosáhnout normální délce pracovního času v výpadky, které umožňují opravu a údržbu bez poruch hládky průběhu výrobního procesu – viz Lavoie, 1992) konstantní, a to v důsledku fixních technických koeficientů kapitál/práce. Při úrovních výstupu nad praktickou kapacitou již mezní náklady rostou, a to v důsledku plateb za přesčasy, ničení strojů a neprýměřené redukce životnosti vybavení díky nedostatku oprav a údržby. Firmy při výrobcích zváží před úrovní praktické kapacity a výrobí tedy při konstantních mezních nákladech. Co však motivuje postkeynesovskou firmu k tomuto chování? Je to právě potřeba držet kapacitní rezervy pro případ budoucího růstu poptávky, který je „nejistý“. Nadbytek kapacity tak bývá v postkeynesovské literatuře spojován s trhem, který pro individuálního prodejce není příliš předvidatelný. Tento trh zároveň není trhem konkurenčním (centrem zájmu postkeynesovské teorie firmy je zejména oligopolní prostředí); v podmínkách nedokonalé konkurence pak ani neexistují sily, které by firmu nutily k plnému využití výrobních faktorů.

Nyní se zaměříme na samotný proces nákladového oceňování. Například M. Kalecki (1971) vychází z výše popsané konceptualizace mezních nákladů a z předpokladu, že v důsledku nejistoty při procesu cenové tvorby firma nebudou maximalizovat zisk. Při tvorbě ceny firma bude brát v úvahu své průměrné jedincové náklady a ceny ostatních firem, které vyrábí obdobné produkty. Cena, za kterou bude firma prodávat svou produkcii, nesmí být příliš vyšší než její závazky vztahem k cenám ostatních firem, což podstupuje své prodeje, a zároveň nesmí být příliš nízká vztahem k jejím průměrným jedincovým nákladům, protože by tím
výrazněji snižovala ziskovou marži. V podmínkách dokonalé konkurence by tento stav, kdy cena převyšuje průměrně jednincové náklady, vedl firmu ke zvyšování jejího výstupu do plného využití kapacity, což by posléze vedlo k růstu cen až na úroveň, která by vyrovnala nabídku a poptávku.


Nákladové oceňování však samo o sobě nemusí být pouhým jednoduchým pravidlem, které usnadňuje rozhodování v podmínkách nejistoty. Konkrétní forma oceňování může také vycházet z reálného poznaní, že firmy mohou být financovány z externích zdrojů pouze tehdy, až prokáží svou schopnost generovat zisk. Banky a finanční instituce budou zdrženlivější při financování rozvíjejících se firem než při financování zavedených firem, které již prokázaly svou schopnost vytvářet zisky (v tomto smyslu zakládají své rozhodnutí na jednoduchých pravidlech i bankéři). Firmy si tak mohou hldat svou finanční nezávislost buď tvorbou fondů, ze kterých kryjí investiční výdaje, nebo setrváním v rámci úvěrových norem, které jsou stanoveny finančním systémem. Zatímco je tedy růst firmy cílem, zisky mohou být prostředkem jeho realizace (Lavoie, 1992). Explicitně je tento problém řešen v modelu tvorby cen A. Eichnera (1976), v němž cenový vůdce stanovuje cenu, která mu přináší cílovou míru výnosu a je tedy dostatečná k finančnímu pokrytí jeho investičních plánů. Eichnerova megakorporace, typický tvůrce cen, je při tvorbě interně vytvořených fondů limitována substitučním efektem (zvýšení vnitřních fondů financování vyžaduje růst cen, který však může způsobit ztráty v prodejích, jáž vedou k nižšímu objemu interně vytvořených fondů), faktorem vstupu (zvýšení vnitřních fondů vyžaduje růst cen, který přiláká nové firmy do odvětví, což povede k poklesu prodejů firem, které se již v odvětví nacházejí) a možností vládní intervence. Díky těmto omezením je objem interně vytvořených fondů rostoucí funkcí implicitní úrokové míry z interních investičních fondů, která má podobu procentního růstu v cenové přirážce. Pro tvorbu ceny (i pro zdroje financování) je pak určující celková nabídka investičních fondů (vnitřních a vnějších) vzhledem k poptávce po investičních fondách (daná mezní efektivností investic).

Obdobně jako A. Eichner a A. Wood (1975) chápe jako primární cíl firmy její velikost (tj. co největší růst přijmou firmy) a z tohoto cíle vyplývají investiční požadavky firmy. Tentokrát však cíl tentokrát narazi na omezení, kterým je růst poptávky, kapacita a finance; tato omezení jsou koncentrovaná v hranici přiležitosti a finanční hranic. Eichnerův i Woodův koncept však také sdruhuje fakt, že se jedná o analýzu v logickém čase (namísto času historického), což vedlo G. Harcourtu a P. Kenyonu (1976) k formulaci obdobné analýzy v čase historickém. Oba tito autoři vychází z obdobných předpokladů o náklazech jako výše uvedené přístupy k tvorbě cen; cílem firmy při stanovení ceny a přirážky je udržet soulad s očekávaným vývojem poptávky po svém produktu a vytvořit zadržené zisky k financování svých investic. Když je firma úspěšná při stanovení přirážky a cena ji přinese dostatečné zadržené zisky, které by umožnily rozšíření kapacity v souladu s růstem tržní poptávky, pak nic nebrání stabilní interakci, ve které investice vedou k růstu kapacity spolu s poptávkou v ničím nerušeném světě stabilních tržních podílů (Harcourt, 2006: 44).

Harcourt a Kenyon (1976) rozdělili čas na období cenové tvorby a na období plánování investic a pro zjednodušení předpokládali, že tato období mají stejnou délku a obě skupiny rozhodování jsou činěna ve stejný den a po dané období jsou dodržována. Funkce mezních nákladů je v jejich pojetí schodovitá, příčemž každý jejich schod ukazuje velikost výstupu, která může být zajištěna realizací investičních plánů a výdajů předchozího období. Na základě očekávání poptávání množství při různých cenách a funkce očekávaných mezních nákladů firma nachází objem nové kapacity, která musí být zajištěna do dalšího období právě při těchto různých cenách. Na základě této informace je odvozován požadovaný přirážek kapacity, pro který platí, že objem produkce vyrobený při staré a nově kapacitě může být prodán při určité ceně, která poskytuje finance k zaplacení této nové kapacity. Model pracuje se shodou současné ceny a ceny v bezprostředně následujícím období; tato cena však nemusí odpovídat podmínkám poptávky následného období. Obecně však budou ceny odpovídat rostoucímu fondům a poptávce v budoucnu, dokud se podmínky nezmění natolik, aby byla rozhodnuta o cenách a investicích revidována (Harcourt, 2006).

Vztah mezi makroekonomií a mikroekonomií


Postkeynesovská teorie poskytuje vlastní rámec pro výzkum rozdělení důchodu v rámci kapitalistické ekonomiky, přičemž růst takové ekonomiky závisí na míře investic, která je určující pro objem zisků. Postkeynesovská teorie cenové tvorby, která byla popsána
ve výše uvedených konceptech, tyto faktory integruje na mikroekonomické úrovni a tak tvoří odpovídající mikroekonomickou bázi pro vysvětlení reálných makroekonomických jevů.

**ZÁVĚR**

Cílem přispěvku bylo vymezit důsledky uplatnění postkeynesovských principů, formulovaných V. Chickovou (1995), v teoretickém aparátu postkeynesovské teorie cenové tvorby. Z pohledu kritického realismu, který je v postkeynesovství obecně přijímanou filozofickou perspektivou, lze konstatovat, že postkeynesovská teorie firmy využívá možností uzavření systému, která jí umožňují formalizaci rozhodování firmy o ceně. Z přehledu postkeynesovských konceptů teorie cenové tvorby dálé vyplýnulo, že jsou ve vývoji teorie vyvíjeny snahy některá uzavření odstranit, aniž by tím byla omezena možnost formalizace (například logický čas v Eichnerově a Woodově podání cenové tvorby vs. historický čas v modelu Harcourta a Kenyona). Realismus teorie je úzce propojen s požadavkem na zahrnutí historického času do analýzy a propojení makroekonomie s mikroekonomií. Historický čas je nerozlišený spjat s fundamentální nejistotou, jejíž zohlednění vede v teorii cenové tvorby k výrobě s nadbytečnými kapacitami, k nemožnosti maximizovat zisk nebo k omezení přístupu k externím zdrojům financování. Požadavek, aby makroekonomie nabývala platnosti s mikroekonomií, je zajištěn komplexními vztahy mezi jednotlivými firmami v oligopolním prostředí, které spoluurčují chování celého sektoru firem. Postkeynesovská teorie v tomto ohledu klade důraz (mimo jiné) na analýzu konfliktu mezi zájmovými skupinami a jeho řešení; ukázku může být například rozdělování důchodů mezi mzdy a zisky v pojetí M. Kaleckého.

Výsledky uvedené v přispěvku jsou součástí výzkumného záměru ID 6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématického okruhu 01 „Makroekonomická a mikroekonomická výkonnost české ekonomiky a hospodářsko-politická opatření vlády ČR v podmínkách evropského integrovaného trhu“ realizovaného za finanční podporou ze státních prostředků prostřednictvím MŠMT.

**LITERATURA**


Benchmarking ako možnosť hodnotenia efektívneho využívania obecného majetku

Benchmarking as possibility of effectively evaluation of using the municipal property

Viera Papcunová, Ivana Gecíková, Jozef Mušák

ABSTRAKT
Existencia obecného majetku je základným predpokladom nielen pre výkon samosprávy obcí, ale aj pre zabezpečovanie verejných služieb pre obyvateľstvo. Prioritnou úlohou obce je zabezpečovanie originálnych aj prenesených kompetencií a až následne môže majetok využívať aj na podnikateľské účely, čím si zabezpečuje ďalšie príjmy do obecného rozpočtu (napr. formou prenájmu nevyužívaného majetku alebo výnosov z vlastnej podnikateľskej činnosti).

Jednou z nových metód, ktorú je možné využívať pri hodnotení využívania majetku je aj benchmarking. Benchmarking je metóda zlepšovania učením sa od iných. Umožňuje aj miestnej samospráve meranie využívania obecného majetku a porovnávať sa s inými obcami.

Cieľom príspevku je zhodnotiť efektívnosť využívania obecného majetku pomocou benchmarkingových ukazovateľov na príklade vybraných obcí a tým poukázať na možnosť využívania benchmarkingu ako metódy hodnotenia efektívneho využívania obecného majetku.

ABSTRACT
The existence of municipal property is the basic assumption not only for self – government administration, but also for public services for inhabitants. The priority role of municipality is provision of original competitions and competitions, which they got from the state. When the municipalities provision all this competitions, they can use the municipal property for business activities.

One of new method using for evaluation of municipal property is benchmarking. It is a method of improving of learning from another. This method to enable for local government to measure of using the municipal property and comparing with other municipalities.

The aim of the paper is evaluate the effectiveness of using the municipal property by means of benchmarking indicators in selected municipalities.

ÚVOD

V zmysle zákona SNR č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení využívajú obce majetok na:
• samosprávne účely – zabezpečenie samosprávnych funkcí t.j. na výkon originálnych a prenesených kompetencií,
• verejné účely – zabezpečenie verejno-prospešných služieb,
• na podnikateľskú činnosť.

Hospodárením s majetkom obce označujú Belajová – Balážová (2004) taký spôsob nakladania s majetkom obce, v rámci jej vlastnických a iných majetkových práv, ktorý v súlade s právnymi prepismi a medzinárodné uznávanémi štandardmi zabezpečí najmä jeho zveľaďovanie, ochranu, zhodnocovanie a čo najváčšie prospechy pre rozvoj obce, jej občanov a ochranu životného prostredia. Cieľom je zdravý a všestranný rozvoj obce a jej občanov, vyhádzajúc z právneho poriadku Slovenskej republiky.


Podstatou metódy benchmarkingu je podľa autorky meranie a analýza procesov a výkonov
organizácie prostredníctvom systematického porovnávania a s výkonom ostatných hl'adaním najlepšieho riešenia. Umožňuje manažérom lepšie poznať vnútorné fungovanie organizácie, zdieľať skúseností a najlepšiu prax s porovnateľnými subjekti a identifikovať tak príležitosti k zlepšeniu procesov a postupov vo vlastnej organizácii.


MATERIÁL A METÓDY
Pre vyjadrenie účinnosti využívania majetku prostredníctvom ukazovateľov benchmarkingu sme si vybrali veľké obce, čo podľa klasifikácie Fázikovej – Stehlíkovej – Lacinu (1999), ktorí rozdeľuje sídla podľa počtu obyvateľov na 3 veľkosťné skupiny. - malé obce........................do 499 obyvateľov, - stredné obce......................od 500 do 1 999 obyvateľov, - veľké obce......................nad 2 000 obyvateľov
Nami analyzované obce veľký Kýr, Branč a Mojmírovce sú predstavitelia veľkých obcí.

Účinnosť využívania majetku sme sledovali prostredníctvom nasledovných ukazovateľov benchmarkingu:
- **Majetková sila obce**, ktorá vyjadruje hodnotu majetku na obyvateľa
  $MS_0 = \text{celková hodnota majetku obce} / \text{počet obyvateľov obce}$
- **Čistá majetková sila obce**, ktorá vyjadruje celkovú hodnotu majetku obce po odpočítaní záväzkov na obyvateľa obce
  $MS_1 = \text{celková hodnota majetku obce po odpočítaní záväzkov} / \text{počet obyvateľov obce}$
- **Čistý príjmový efekt**, vyjadruje vplyv majetku na tvorbu príjmov
  $ČPE = \text{celkové príjmy z majetku obce} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- **Hrubý príjmový efekt majetku**, vyjadruje tvorbu vlastných príjmov z celkového majetku obce
  $HPE = \text{vlastné príjmy celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- **Reprodukčná schopnosť obce**, vyjadruje schopnosť obce zabezpečiť prostriedky na reprodukciu majetku
  $RS_0 = \text{kapitálové príjmy celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$
- **Reprodukčná sila obce**, vyjadruje úroveň reprodukcie obecného majetku v určitom období
  $RS_1 = \text{kapitálové výdavky celkom} / \text{celková hodnota majetku obce}$

VÝSLEDKY


Celková hodnota majetku v obciach v období rokov 2002 – 2008 graf 1

Z analýzy jednotlivých skupín majetku v rámci celkovej hodnoty majetku vyplýva skutočnosť, že majetok obcí je tvorený v prevažnej miere neobežným majetkom. V obci Veľký Kýr tvorí hodnota neobežného majetku až 88% z celkovej hodnoty majetku, v obci Mojmírovce je to až 97% a v obci Branč neobežný majetok tvorí tiež viac ako 96% podiel na celkovej hodnote majetku. Neobežný majetok je tvorený predovšetkým dlhodobým hmotným majetkom, ktorý tvorí materiálny základ pre fungovanie každej obce. Neobežný majetok je zastúpený iba nepatrne a v prevažnej miere je tvorený zásobami, finančnými pohľadávkami resp. finančným majetkom.
Vecné a hodnotové vyjadrenie majetku v obciach v roku 2008 graf 2

Príjmy z podnikania a vlastníctva majetku v obciach v období rokov 2002 – 2008 graf 3


Príjmy z podnikania a vlastníctva majetku v obciach v období rokov 2002 – 2008 graf 3

Na základe analýzy vecného a hodnotového vyjadrenia majetku v obciach a príjmov z podnikania a vlastníctva majetku sme sa snažili vytvoriť bechmarkingové ukazovatele,
ktorými by bolo možné vyjadriť efektívnosť využívania majetku. Ukazovatele môžeme rozdeliť na dve skupiny:
- skupina ukazovateľov, ktorá vyjadruje celkovú hodnotu majetku na 1 obyvateľa – hrubá majetková síla obce a čistá majetková síla obce
- skupina ukazovateľov, ktoré vyjadrujú schopnosť obce efektívne využívať majetok čoho výsledkom je tvorba príjmov, ale na druhej strane aj zabezpečovať prostriedky na jeho reprodukciu – čistý príjmový efekt majetku, hrubý príjmový efekt majetku, reprodukčná schopnosť obce, reprodukčná síla obce

Vývoj vybraných benchmarkingových ukazovateľov v obciach v období rokov 2002-2008 graf 4


Čistá majetková síla obce (ČMS) vyjadruje celkovú hodnotu majetku obce po odpočítaní záväzkov na jedného obyvateľa obce. Hodnoty ukazovateľa kopírujú vývoj predchádzajúceho ukazovateľa.

Efektívnosť využívania majetku v obciach v období rokov 2002-2008 (v Sk) tabuľka 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>ukazovateľ</th>
<th>Veľký Kýr</th>
<th>Branč</th>
<th>Mojmírovce</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Čistý príjmový efekt</td>
<td>0,165 - 0,506</td>
<td>0,224 – 1,130</td>
<td>0,127 – 0,537</td>
</tr>
<tr>
<td>Hrubý príjmový efekt</td>
<td>0,007 - 0,015</td>
<td>0,0002 – 0,167</td>
<td>0,003 – 0,010</td>
</tr>
<tr>
<td>Reprodukčná schopnosť obce</td>
<td>0 – 0,064</td>
<td>0 – 0,559</td>
<td>0 – 0,072</td>
</tr>
<tr>
<td>Reprodukčná síla obce</td>
<td>0 – 0,193</td>
<td>0 – 0,618</td>
<td>0 – 0,125</td>
</tr>
</tbody>
</table>

zdroj: Interné materiály obce, vlastné spracovanie

Majetok má veľký vplyv aj na tvorbu príjmov predovšetkým bežného rozpočtu. Tento vzťah vyjadruje čistý príjmový efekt majetku. Najvyššie hodnoty ukazovateľa dosiahla obec Branč v roku 2003, kedy na 1, - Sk majetku pripadlo 1,130 Sk. Naopak najmenej finančných
prostriedkov z majetku sa podarilo získať obci Mojmirovce v roku 2004, kedy z 1 Sk majetku získala iba 0,127 Sk.

Prijmy z podnikania a vlastníctva majetku sú zaraďované v rámci rozpočtu obce medzi vlastné příjmy, čo znamená, že výšku příjmov si ovplyvňuje samotná obec svojou majetkovou politikou. Tvorbu vlastných príjmov z celkového majetku obce vyjadruje ukazovateľ hrubý príjmový efekt majetku. Z tabuľky 1 vyplýva, že z 1 Sk majetku obce si najviac vlastných příjmov vytvorila obec Branč, kedy z 1 Sk majetku vytvorila 0,167 Sk (v roku 2007), čo je v porovnaní s ostatnými obcami výrazný nárast.

Reprodukčná schopnosť obce vyjadruje schopnosť obce zabezpečiť si prostriedky na reprodukciu majetku. Z výsledkov analýzy vyplýva, že každá obec mala v určitom období nulovú reprodukčnú schopnosť. Súvisí to aj so skutočnosťou, že obciam sa nepodarilo každoročne zabezpečiť dostatok kapitálových príjmov na zhodnotenie majetku.

Ak analyzujeme kapitálové výdavky, ktoré obce používajú na zhodnotenie majetku tak z tabuľky 1 vyplýva, že najviac kapitálových výdavkov na rozšírenie obecného majetku v prepočte na 1, - Sk vydávala práve obec Branč vo výške 0,618 Sk. Pri porovnaní reprodukčnej sily obce s jej reprodukčnou schopnosťou sme zistili, že všetky tri obce reálne vydávali viac kapitálových výdavkov na rozvoj, ako boli ich kapitálové príjmy.

ZÁVER

Obce od roku 1991 neustále získavajú majetok do svojho vlastníctva, súvisí si to s reformou verejnnej správy, kedy ku kompetenciám, ktoré preniesol štát na obce im presunul aj s tým súvisiaci majetok. Treba však povedať, že majetok, ktorý obce získali od štátu je častokrát v dezolátnom stave a obce nemajú dostatok finančných prostriedkov na jeho zhodnocovanie. Dokonca do roku 2003 obce ani majetok neodpisovali, čo znamená, že ho evidovali neustále iba v nadobúdacej cene. Účtovné odpisovanie obecného dlhodobého hmotného a nehmotného majetku sa stalo pre obce realitou od 1.1.2003.A v tejto súvislosti je potrebné aj uviesť, že odpisy plnia v obciach len ad ministratívnu úlohu, t.j. len úlohu vyjadrenia zníženia hodnoty majetku, neslužia na zabezpečenie reprodukcie majetku.

V majetkovej politike obce neuvažujú ani so stanovením určiteho normatívu pre vyčlenenie prostriedkov určených aspoň na opravy a údržbu majetku. Výdaje na tento účel sú stanovené podľa okamžitých finančných možností a potrieb. A práve preto zavedenie benchmarkingových ukazovateľov do praxe by mohlo viesť obce k efektívnejšiemu využívaniu majetku v rámci majetkovej politiky.

LITERATÚRA


Maastrichtská fiskální kritéria před a po krizi
Gabriela Příbramská

Anotace:
Maastrichtská konvergenční kritéria, jsou omezujícím nástrojem fiskální politiky členských zemí EU, které chcějí vstoupit do eurozóny. Přestože plnění konvergenčních kritérií udržitelným, nikoliv pouze jednorázovým způsobem, je jednou z podmínek vzniku jednotné měny členským státem, v podmínkách současné krize začíná být zjevné, že jde o podmínku nejen nesplněnou, ale v některých případech i nesplnitelej. Nastává tak otázka: „Co s maastrichtskými konvergenčními kritérii v následujících letech?” Při odpovědi na tuto otázku byly zohledněny hodnoty výkonu hospodářství jednotlivých zemí, před i při krizi ve vztahu k jednotlivým kritériím.

Z jejich porovnání a posouzení pak plyne závěr, že maastrichtská fiskální kritéria byla dobře nastavena v době, kdy vznikla, avšak v rámci krize je potřeba jisté úpravy jednotlivých parametrů.

1. Úvod

Ve svém příspěvku, se zabývám otázkou konvergenčních kritérií. Tím za jakých podmínek vznikly, a tím jak fungují v době krize, neboť současný stav veškerých financí a fiskální politiky vůbec, se jeví jako nanejvýš aktuální a zajímavý.


Cílem je ukázat na konkrétních číslech, která jsou stanovena na základě metodiky konvergenčních kritérií, jak krize ovlivnila vývoj ekonomiky České republiky, respektive Evropské unie.

2. Vznik

Hledáme-li počátky konvergenčních kritérií, musíme se vrátit až k Doogeově výboru který, přestože byl ustanoven proto, aby řešil zejména institucionální otázky, zdůraznil ve své závěrečné zprávě v květnu 1985: „potřebu dalšího rozvoje s cílem vytvořit homogenní vnitřní ekonomický prostor plně integrovaných ekonomik jako nutný krok k realizaci hospodářské a měnové unie. Teprve tehdy bude moci společenství realizovat konkurenční výhodu obrovského trhu s jednotnými podmínkami.“48

Při projednání zprávy Doogeova výboru na Evropské radě v Miláně v červnu roku 1985, byla na témže zasedání „projednávána i Bílá kniha o jednotném trhu, kterou připravil lord Cockfield, komisař odpovědný za vnitřní trh, která vyzývala k rozšíření kontroly, technické (např. odlišné standardy) a finanční (odlišné sazby spotřebních daní či DPH).“49

V polovině osmdesátých let bylo potřeba z hlediska vývoj evropské spolupráce řešit zejména dvě otázky: rozhodnut o konkrétních krocích k ustanovení hospodářské a měnové unie EMU a rozhodnut, zda je možno nějak pokročit s institucionalizací politické spolupráce. Obě tyto otázky se od sebe spíše vzdávaly. Plán EMU byl považován za logickou součást a názory se rozházely akorát v postupu jeho realizace. Oproti tomu byl kladen veliký odpor postupu institucionalizace EMU.

Exogenní procesy, které se odehrály v následujících několika letech - pád komunismu ve východní Evropě, válka v Perském zálivu, konflikt v Jugoslávii, rozpad Sovětského svazu, sjednocení Německa, však určovaly dynamiku prohloubení evropského integračního procesu a měly za následek rychlou finalizaci Maastrichtské smlouvy, včetně konvergenčních kritérií. Vzhledem k tomu že vše bylo dokončeno v poměrně krátkém časovém období, byla jednotlivá řešení „přijímána s vědomím, že se jedná v řadě případů o minimální rozsah konsensu o dané otázce…“.\(^{50}\)

3. Kritéria

„Podmínkou pro vstup členské země EU do eurozóny je vedle slučitelnosti právních předpisů této země s čl. 108 a 109 Smlouvy o založení ES a Statutem Evropského systému centrálních bank také dosažení vysokého stupně udržitelné konvergence.\(^{51}\)

Jejím měřítkem je z pohledu evropských struktur plnění čtyř konvergenčních kritérií:

- kritérium cenové stability patrného z vývoje inflace;
- kritérium udržitelnosti veřejných financí hodnocené prostřednictvím vývoje vládního deficitu a vládního dluhu;
- kritérium kurzové stability měnového kurzu hodnocené pohybem kurzu uvnitř normálního fluktuace podílu systému ERM II po období dvou let bez devalvace;
- kritérium dlouhodobých úrokových sazeb resp. stálosti nominální konvergence odražející se v úrovni dlouhodobých úrokových měr.\(^{52}\)

3.1 Kritérium cenové stability

Článek 121 odst. 1 první odrážka Smlouvy vyžaduje: dosažení vysokého stupně cenové stability patrné z míry inflace, která se blíží míře inflace nejvýše tří členských států, jež dostáhly v oblasti cenové stability nejlepších výsledků.

Článek 1 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 Smlouvy, stanovuje, že: kritérium cenové stability, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 první odrážce, znamená, že členský stát vykazuje dlouhodobě udržitelnou cenovou stabilitu a průměrnou míru inflace měřenou v průběhu jednoho roku před provedeným šetřením, jež nepřekračuje o více než 1,5 procentního bodu míru inflace nejvýše tří členských států, které v oblasti cenové stability dosáhly nejlepších výsledků. Inflace se měří pomocí indexu spotřebitelských cen na srovnatelném základě s příhlednutím k rozdílnému vymezení pojmů v jednotlivých členských státech.\(^{53}\)

\(^{50}\) PLECHANOVÁ, B. Institucionální vývoj Evropské unie od Maastrichtské smlouvy k východnímu rozšíření. Praha : Karolinum, 2004, s. 113.


\(^{52}\) V příspěvku používám dělení kritérií tak, jak jsou užívány v textech Ministerstva financí ČR a České národní banky.

**Tabulka 1:**
**Harmonizovaný index spotřebitelských cen**

(protok v posledních 12 měsících proti průměru předchozích 12 měsíců, růst v %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
<th>2010</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací</td>
<td>0,7</td>
<td>1,0</td>
<td>1,4</td>
<td>1,3</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hodnota kritéria</td>
<td>2,2</td>
<td>2,5</td>
<td>2,9</td>
<td>2,8</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>2,6</td>
<td>1,6</td>
<td>2,1</td>
<td>3,0</td>
<td>6,6</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Prognoza jaro 2007</td>
<td>2,6</td>
<td>1,6</td>
<td>2,1</td>
<td>2,4</td>
<td>3,9</td>
<td>2,3</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognoza jaro 2008</td>
<td>2,6</td>
<td>1,6</td>
<td>2,1</td>
<td>3,0</td>
<td>6,4</td>
<td>2,9</td>
<td>3,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognoza podzim 2008</td>
<td>2,6</td>
<td>1,6</td>
<td>2,1</td>
<td>3,0</td>
<td>6,6</td>
<td>3,1</td>
<td>2,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognoza jaro 2009</td>
<td>2,6</td>
<td>1,6</td>
<td>2,1</td>
<td>3,0</td>
<td>6,3</td>
<td>1,1</td>
<td>1,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, dokument Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozonou. Jarní54 a podzimní55 ekonomická prognoza Evropské komise.56

Česká republika nemá s plněním tohoto kritéria větší problémy, a dlouhodobě kritérium cenové stability splní, přestože rok 2008 je poznamenán značným výkyvem, který byl způsoben změnou nejnižší povinné daně (konkrétně zvýšením 5% sazby DPH na 9%, zvýšením spotřební daně na cigarety a zavedením ekologické daně) a zároveň v důsledku globálního zvýšení cen potravin a ropy.

„Pro rok 2009 ČNB předpokládá snížení inflace na přibližně 2,9 %. ČNB tedy má za to, že po odeznamenín jednorázového šoku z roku 2008 se inflace vrátí na původní nízké hodnoty a nový inflační cíl ve výši 2 % s tolerančním pásmem ±1 p.b. platný od roku 2010 bude plněn.”57 ČNB předpokládá snížení inflačního cíle „…od 1. ledna 2010 na 2,0 % s tolerančním rozmezím ±1,0 p.b. vytváří lepší podmínky pro plnění kritéria cenové stability za tímto horizontem. Je však žádoucí, aby v období rozhodně pro vyhodnocení kritéria nedocházelo k významným proinflačním úpravám nepřímých daní i jiným administrativním opatřením v oblasti spotřebitelských cen, které by znesnadňovaly splnění kritéria.”58

---

3.2 **Kritérium udržitelnosti veřejných financí**

Článek 121 odst. 1 druhá odrážka Smlouvy vyžaduje dlouhodobě udržitelný stav veřejných financí patrný ze stavu veřejných rozpočtů nevykazujících nadměrný schodek ve smyslu článku 104 Smlouvy.

Podle článku 2 Protokolu o konvergence, na který se odkazuje v článku 121 Smlouvy, toto kritérium znamená, že v době šetření se na členský stát neuvádí Rozhodnutí Rady podle čl. 104 odst. 6 Smlouvy o existenci nadměrného schodek.

---


56 Komise zveřejňuje ekonomické prognozy čtyřikrát ročně. Komplexní jarní a podzimní prognoza se týká růstu, inflace, zaměstnanosti, schodku veřejných rozpočtů a dluhu veřejného sektoru všech členských států EU a několika dalších zemí. Menší průběžné prognozy, které se zpravidla zveřejňují v únoru a září, vycházejí z vývoje od předcházející předpovědi a týkají se jen největších ekonomik.


Článek 104 Smlouvy upravuje postup při nadměrném schodku. Podle článku 104 odst. 2 a 3 Smlouvy vypracuje Evropská komise Zprávu, pokud členský stát EU nesplňuje požadavky dodržování rozpočtové kázně, a to zejména pokud:

1. poměr plánovaného nebo skutečného schodku veřejných financí k hrubému domácímu produktu překročí referenční hodnotu (stanovenou v Protokolu o postupu při nadměrném schodku jako 3 % HDP)
2. poměr vládního zadlužení k hrubému domácímu produktu překročí doporučovanou hodnotu (stanovenou v Protokolu o postupu při nadměrném schodku jako 60 % HDP).

- **Kritérium vládního deficitu**

Tabulka 2:
Saldo sektoru vládních institucí
(metodika ESA 1995, v % HDP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hodnota kriteria</td>
<td>-3,0</td>
<td>-3,0</td>
<td>-3,0</td>
<td>-3,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>-3,6</td>
<td>-2,6</td>
<td>0,7</td>
<td>-2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>EU (27 zemí)</td>
<td>-2,4</td>
<td>-1,4</td>
<td>-0,8</td>
<td>-2,3</td>
</tr>
<tr>
<td>EMU</td>
<td>-2,5</td>
<td>-1,3</td>
<td>-0,6</td>
<td>-2,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Island</td>
<td>4,9</td>
<td>6,3</td>
<td>5,4</td>
<td>-14,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Norsko</td>
<td>15,1</td>
<td>18,5</td>
<td>17,7</td>
<td>18,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat

- **Kritérium vládního dluhu**

Tabulka 3:
Vládní dluh
(metodika ESA 1995, v % HDP)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
<th>2009</th>
<th>2010</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hodnota kriteria</td>
<td>60,0</td>
<td>60,0</td>
<td>60,0</td>
<td>60,0</td>
<td>60,0</td>
<td>60,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>29,7</td>
<td>29,4</td>
<td>29,0</td>
<td>30,0</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EU (27 zemí)</td>
<td>62,7</td>
<td>61,3</td>
<td>58,7</td>
<td>61,5</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EMU</td>
<td>70,1</td>
<td>68,3</td>
<td>66,0</td>
<td>69,3</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Prognóza jaro 2007</td>
<td>29,7</td>
<td>29,4</td>
<td>30,4</td>
<td>30,3</td>
<td>30,2</td>
<td>30,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognóza jaro 2008</td>
<td>29,7</td>
<td>29,4</td>
<td>29,0</td>
<td>28,8</td>
<td>27,9</td>
<td>26,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognóza podzim 2008</td>
<td>29,7</td>
<td>29,4</td>
<td>29,0</td>
<td>30,0</td>
<td>26,4</td>
<td>26,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Prognóza jaro 2009</td>
<td>29,7</td>
<td>29,4</td>
<td>29,0</td>
<td>30,0</td>
<td>33,7</td>
<td>37,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>


---

"Strukturální deficit by se měl v letech 2008 a 2009 pohybovat okolo 1,5 % HDP, což by mělo zajišťovat, že se hodnota vládního deficitu nedostane nad hranici 3 % HDP ani v případě očekávaného ekonomického zpomalení." 64 Takto byly prezentovány očekávané výsledky naši ekonomiky v dokumentu Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou, Jenž MF ČR a ČNB předložila vládě v prosinci 2008. Je zřejmé, že se jednalo o odhad nanejvýš optimistický, podiváme-li se na skutečný stav roku 2008, který byl 2,1 %. Tato hodnota však není v rámci zemí EU nijak krajní, neboť naše saldo sektorů vládních institucí nedosahuje průměru 27 zemí EU, avšak přesahuje průměrnou hodnotu v zemích EMU.

Splnění kritéria hodnota vládního dluhu vůči HDP nedělá České republice problém. A to přestože současný dluh je zejména vyvolán převzetím dluhů podniků, které byly v minulém režimu státní, jejich „ocištěním“ před privatizací, či zaručením se za jejich úvěry v zájmu obecného blaha. „Krytí ztrát z nezdravých úvěrů státem je proto jednou z nejškodlivějších forem přesunu daňového břemene“. 65 V přístřených letech, pokud přijmou z privatizace půjdu na snížení vládního deficitu, bude docházet ke snížení deficitu. Z dlouhodobého hlediska se ale jeví problém v demografickém vývoji obyvatelstva, neboť vzniká problematika, že bude docházet k jeho postupnému snížení. V současném stavu populace je více pracujících než dávno, to znamená více těch, kteří výdělají, než těch, kteří spotřebovávají. V budoucnu to bude naopak. Pokud nedojde k důchodové reformě, je již nyni zřejmé, že bude docházet k postupnému zvýšování vládního deficitu.

3.3 Kritérium kurzové stability měnového kurzu

Článek 121 odst. 1 třetí odrážka Smlouvy vyžaduje: dodržování normálního fluktuačního rozpětí stanoveného mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému po dobu alespoň dvou let, aníž by došlo k devalvaci vůči měně jiného členského státu.

Článek 3 Protokolu o konvercenčních kritériích, na který se odkazuje v článku 121 odst. 1 Smlouvy, stanoví, že: kritérium účastí v mechanismu směnných kurzů Evropského měnového systému, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 třetí odrážce této Smlouvy, znamená, že členský stát alespoň po dobu posledních dvou let před šetřením dodržoval fluktuační rozpětí stanovené mechanismem směnných kurzů Evropského měnového systému, aníž by byl směnný kurz vystaven silným tlakům. Jezmena pak nesměl členský stát v tomto období z vlastního podnětu devalvovat dvoustranný střední kurz své měny vůči měně kteréhokoli jiného členského státu.

Tabulka 4:

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CZK/EUR</td>
<td>36,882</td>
<td>35,610</td>
<td>34,083</td>
<td>30,812</td>
<td>31,844</td>
<td>31,904</td>
<td>29,784</td>
<td>28,343</td>
<td>27,762</td>
<td>24,942</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad69

63 Podzimní ekonomická prognóza Evropské komise [on line]. Last updated 2008-11-03 [cit. 2009_11_07].
Dostupný z WWW: http://ec.europa.eu/economy_finance/thematic_articles/article13288_en.htm
Koruna není součástí systému ERM II, a tak není ani stanovena centrální parita kurzu CZK/EUR. Pro určení tohoto kritéria je stanoveno hypotetické pásma pohybu koruny, ±15% od průměrné hodnoty kurzu v letech 2005 až 2007, ve kterém se kurz koruny pohybuje a dlouhodobě vykazuje směr k posílení.

3.4 Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb

Článek 121 odst. 1 čtvrtá odrážka Smlouvy vyžaduje: stálost konvergence dosažené členským státem a jeho účasti v mechanismu směnných kurzů Evropského měnového systému, která se odráží v úrovních dlouhodobých úrokových sazeb.

Článek 4 Protokolu o kritériích konvergence, na který se odkazuje v článku 121 odst. 1 Smlouvy, stanoví, že: kritérium konvergence úrokových sazeb, jak je uvedeno v čl. 121 odst. 1 čtvrté odrážce této Smlouvy, znamená, že v průběhu jednoho roku před šetřením průměrná dlouhodobá nominální úroková sazba členského státu nepřekračovala o více než 2 procentní body úrokovou sazbu nejvýše tří členských států, které dosáhly v oblasti cenové stability nejlepších výsledků. Úrokové sazby se zjišťují na základě dlouhodobých státních dluhopisů nebo srovnatelných cenných papírů, s přihlédnutím k rozdílnému vymezení pojmů v jednotlivých členských státech.68

Tabulka 5:
10leté úrokové sazby z vládních dluhopisů na sekundárním trhu (průměr za posledních 12 měsíců, v %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Průměr 3 zemí EU s nejnižší inflací</td>
<td>3,4</td>
<td>4,2</td>
<td>4,4</td>
<td>4,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Hodnota kritéria</td>
<td>5,4</td>
<td>6,2</td>
<td>6,4</td>
<td>6,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>3,5</td>
<td>3,8</td>
<td>4,3</td>
<td>4,63</td>
</tr>
<tr>
<td>EU (27 zemí)</td>
<td>4,08</td>
<td>4,57</td>
<td>4,55</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EMU</td>
<td>3,42</td>
<td>3,84</td>
<td>4,32</td>
<td>4,3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat69, dokument Vyhodnocení plnění maastrichtských konvergenčních kritérií a stupně ekonomické sladěnosti ČR s eurozónou. Jarní70 a podzimní71 ekonomická prognóza Evropské komise.72

Kritérium dlouhodobých úrokových sazeb Česká republika plní.

4. Krize

Zatímco v předkeynesiánské době, bylo vládní nebo soukromé deficitní financování něčím nemorálním a nepřijatelným, byl v rámci jeho teorii přijat názor, že krátkodobý deficit je pouze technické opatření, nikoliv dogma. Přestože se v jeho podání jednalo o cyklický deficit, to znamená krátkodobý deficit, který se musí vyrovnat za dobu konjunktury ekonomiky.

---

71 Komise zveřejňuje ekonomické prognózy čtyřikrát ročně. Komplexní jarní a podzimní prognóza se týká růstu, inflace, zaměstnanosti, schodu veřejných rozpočtů a dlahu veřejného sektoru všech členských států EU a několika dalších zemí. Menší průběžné prognózy, které se zpravidla zveřejňují v únoru a září, vycházejí z vývoje od předchozího předpovědi a týkají se jen největších ekonomik.
Postupem času se však deficitní financování stalo normálním a to jak v měřítku jednotlivce, tak v měřítku státu. V USA byla tato strategie dotázena k dokonalosti. Přístupnost úvěrů, vyvolaná snížením úrokových sazeb po 11. září (až na 1 %) v roce 2003, vedly k nadměrné úvěrové expanzi a k užití úvěru na „nezdravé hypoteční a spotřební úvěry“. Současně ani makroekonomická situace USA nebyla bez následků a počátkem roku 2007 byl Credit market debt/ HDP 346% HDP.73

Velice dobře je logika vzniku a průběhu americké úvěrové krize, která přerostla v současnou mezinárodní vystižená v následujícím schématu:

Schéma 1: Logika vzniku a průběhu americké úvěrové krize

V rámci této krize nemůžeme opominout Nouriela Roubiniho, profesora ekonomie na New York University a odborníka na finanční krize, který na její vznik dlouho upozorňoval. Kladl otázku, zda se USA, potažmo celosvětová ekonomika nenacházejí na vrcholu úvěrového cyklu, protože pokud ano, musí přijít zásadní obrat, po kterém bude následovat rychlý pád. Zároveň byl Roubini jedním z mála expertů, kteří již v roce 2007 řekli, že „nejde o problém nedostatku likvidity..., ale že jde o rozsáhlý dluhový problém, jehož důsledkem je vždy insolvence.”75

Současný stav, je takový, že když základní úroková sazba FEDu je pod 0,25%, dolar je nízko, tak se vyplatí investorům opět si půjčovat na investice, ovšem jen do doby, než dolar začne posilovat. Poté, upozorňuje Nouriel Roubini, může dojít k dalšímu kolapsu.76

Je pravdou, že ještě nebyla obnovena důvěra investorů, nadále klesají ceny aktiv, ubývá bohatství domácností a zvyšuje se jejich insolvence, což se projevuje v neochotě spotřebitelů zvyšovat poptávku a tím nadále klesá produkce.

5. Závěr

Z výše uvedeného plyne, že není možné dodržet plnění maastrichtských konvergenčních kritérií v době krize. Podpora růstu HDP vládami, zde sice způsobuje růst produkce a to až do výše potenciálního produktu, ale také vede k deficitu. Připustme teoreticky existenci „disciplinované vlády“, která by v době konjunktury utlumovala deficit jeho splácením, až by následně došlo k vyrovnánímu rozpočtu. A v dobách deprese by podporovala produkt, i za cenu deficitu, či přesunu dluhového břemene. Pak by taková vláda, nepotřebovala žádná kritéria, která by musela plnit, neboť její přirozeností by bylo řádné hospodařit. Protože, ale z politických důvodů je přístupováno k populistickým krokům, finančně neopatrným a neudržitelným, respektive jakýmkoliv krokům, které povedou ke zvolení a protože zároveň je současným trendem dávat přednost současné potřebě před budoucí je žádoucí nastavit užitečná hranice, která by musela plnit, neboť její přirozeností by bylo řádné hospodařit.

V tomto směru jsou maastrichtská fiskální kritéria potřebná a žádoucí. Je na úvahu, zda by se nemělo jednat o kritéria nikoliv konvergenční, ale stálá.

6. Zdroje


Vývoj a postavení agrárního zahraničního obchodu zemí „Visegrádské čtyřky“

“Visegrad four countries” agricultural foreign trade development trends

Luboš Smutka, Ondřej Škubna, Michal Steininger

Anotace
Autory zpracovaný článek se věnuje problematice vývoje agrárního zahraničního obchodu v rámci středoevropského regionu. Předmětem článku je analýza vývoje agrárního obchodu vybraných středoevropských zemí (Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Polsko – neboť zmíněné země jsou zakladateli a členy Visegrádské skupiny, tzv. V4). Článek analyzuje nejen vzájemné zahraniční obchodní vazby mezi zmíněnými zeměmi, ale rovněž je věnována značná pozornost vývojovým trendům v oblasti agrárního obchodu realizovaného jednotlivými zeměmi V4 v rámci teritoria EU 27 a mimo toto teritorium. Vedle změn v teritoriální struktuře agrárního obchodu je rovněž věnována pozornost analyze vývoje hodnoty realizované agrární zahraniční obchodní směny, dále jsou analyzovány vývoj kilogramových cen, objem realizovaných agrárních exportů a importů a stručně je rovněž zmíněna problematika komoditní struktury realizované zahraniční obchodní směny. Příspěvek je zpracován v rámci výzkumného záměru VZ 6046070906, který byl udělen MŠMT ČR a na kterém autori dlouhodobě spolupracují.

Summary
The paper is devoted to problems of agricultural foreign trade in Central European region. The subject of this paper is an analysis of agrarian trade development of the following countries - the Czech Republic, Slovakia, Hungary and Poland (the members of the Visegrad group). The analysis is divided into two main parts. The first part is devoted to mutual foreign trade relations among above mentioned countries. The second part of the analysis is concentrated on development trends in agrarian trade flows realized by individual V4 members within EU and non-EU territories. The paper analyzes not only changes in the territorial structure of agrarian trade, but attention is also paid to a development analysis of the value of the change of agrarian foreign trade. Except for mentioned topics the analysis covers also some other problems: the development of kilogram prices, the volume of agrarian exports and import and the commodity structure of foreign trade exchange. The paper is written as a part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

ÚVOD
Autory zpracovaný článek se věnuje problematice vývoje agrárního zahraničního obchodu v rámci středoevropského regionu. Předmětem článku je analýza vývoje agrárního obchodu vybraných středoevropských zemí (Česká republika, Slovensko, Maďarsko a Polsko – v textu také rovněž zmínovaných jako země V4). Zmíněné země prošly v uplynulých dvou desetiletích řadou změn, které velmi významně ovlivnily jejich politický a zejména ekonomický charakter. Údajnosti spojené s přechodem od centrálně plánované ekonomiky k tržnímu hospodářství a následné období příprav na vstup do EU, které vyvrcholilo v dubnu 2004 přijetím zmínovaných zemí do EU velmi výrazně ovlivnily strukturu ekonomiky jednotlivých zemí a s tím došlo i k významným změnám v oblasti vývoje teritoriální a komoditní struktury zahraničního obchodu. Během posledních dvou dekád analyzované země zcela zásadně změnily komoditní strukturu realizované zahraničně obchodní směny a dále pak došlo i k významným změnám v oblasti volby zahraničně obchodních partnerů. Země přeorientovaly své produkční kapacity s tím, že dominantní pozici v produkcii zaujaly zboží spotřebního charakteru a služby a zároveň pak navážaly velmi intenzivní obchodní kontakty se zeměmi západního EU. Tyto kontakty nakonec přerostly v dominantní postavení těchto zemí v rámci teritoriální struktury zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Vývoj v oblasti zahraničního obchodu velmi výrazně poznámal vývoj v oblasti celé komoditní struktury zahraničního obchodu jednotlivých zemí. Během let 1996-2006 zmíněné země velmi výrazně navážily hodnoty realizované zahraničně obchodní směny, jak lze vidět.
v tabulce č. 1. Z tabulky je možno vidět, že země Visegrádské skupiny v období jedenácti let navýšily celkový obrat zahraničně obchodní směny o více než 300%. Přičemž růst hodnoty obratu zahraničního obchodu byl velmi výrazný v případě všech zainteresovaných: Česká republika 280%, Maďarsko 420%, Polsko 280% a Slovinsko 400%.

V případě všech analyzovaných zemí můžeme vidět, že ve sledovaném období došlo k velmi výraznému nárůstu meziročních přírůstku realizované zahraničně obchodní směny. Meziroční tempo růstu exportu dosahovalo v případě České republiky cca 16,3%, v případě Maďarska pak 16,7%, Polsko dosáhlo 17% a přírůstky hodnoty Slovenského exportu se pohybovaly v průměru na úrovni cca 18%. Pokud srovnáme vývoj růstu hodnoty exportů jednotlivých zemí se světovým průměrem, který se v daném období pohyboval na úrovni cca 8-9%, nezbývá než konstatovat, že růst hodnoty exportu jedotlivých zemí velmi výrazně převyšoval trend růstu obchodu ve světě. V případě importů pak můžeme vidět, že v průběhu sledovaného období jedotlivé ekonomiky velmi výrazně otevřely své trhy importu zahraničního zboží (růst importů byl dán celou řadou faktorů - např. růst kupní síly populace, růst životní úrovně, liberalizace v důsledku vstupu jedotlivých zemí do EU, zintenzivnění nutných zahraničně obchodních vazeb v důsledku přílivu velkého objemu přímých zahraničních investic, změna vlastnické struktury celé řady průmyslových objektů v rámci jedotlivých ekonomik, dominantní postavení zahraničních subjektů nejen v oblasti obchodu, ale i v oblasti růstu HDP atd.). Průměrné meziroční tempo růstu hodnoty importů v případě jednotlivých zemí dosahovalo ve sledovaném období následujících výsledků: Česká republika 16,3%, Maďarsko 15,9%, Polsko 13,5% a Slovinsko 16,3%. Pokud srovnáme tyto hodnoty s hodnotami průměrného tempa růstu hodnoty exportů, můžeme zkontratovat, že jednotlivé země udělaly během let výrazný posun. Tempo růstu exportů převyšuje dlouhodobě tempo růstu importů a jedotlivé ekonomiky postupně snižují nebo dokonce úplně eliminují záporná saldo zahraničně obchodních aktivit z let minulých. Tak jak tempo růstu exportů převyšuje tempo růstu importů, dochází v případě jedotlivých ekonomik k výrazným strukturálním změnám. Země se stále více a více zapojují do mezinárodní dělí práce a využívají výhod plynnoucích se specializace a mezinárodní kooperace v oblasti výroby, spotřeby, výměny zkušeností, know-how, technologií atd.

Prostřednictvím neustálého zintenzivňování zahraničně obchodních aktivit, jedotlivé ekonomiky během sledovaných let velmi výrazně navýšily podíl zahraničního obchodu na HDP země. Z tabulek č. 2-4 je možno vyčíst, že během sledovaného období se podíl zahraničně obchodních aktivit na výsledném produktu jedotlivých zemí neustále zvyšoval. Podíl obratu zahraničního obchodu na výsledném hodnotě HDP vzrostl v případě jedotlivých zemí velmi výrazně až možná téměř „nebezpečně“, neboť v současné době jsou jedotlivé ekonomiky velmi závislé na zahraniční obchodních vazbách v rámci velmi úzkého teritoria států, což pak může vést k výraznému ztrátě obchodních aktivit, jedotlivé ekonomiky k velmi výrazné zranitelnosti ekonomik jedotlivých států. Z tabulek č. 2-4 je zřetelně vidět, že podíl obratu zahraničního obchodu na HDP jedotlivých zemí vzrostl během sledovaného období z 80% na 132% v případě České republiky, z 64% na 134% v případě Maďarska, z 40% na 70% v případě Polska a z 80% na 157% v případě Slovinska. Z údajů je dále vidět, že pouze Česká republika dosáhla během sledovaného období kladné obchodní bilance, kdy podíl exportů na HDP převyšil podíl importů na HDP a dále je vidět, že kromě specifického postavení Polska, které představuje v rámci regionu střední Evropa přirozeného „suveréna“ s výrazně silným vnitřním trhem, jsou všechny ekonomiky velmi otevřené a zahraničně obchodní vazby představují motor dalšího hospodářského růstu zmíněných zemí. Co se týče postavení jedotlivých segmentů zahraničně obchodní směny v rámci zahraničně obchodních aktivit jedotlivých analyzovaných zemí, je geneze vývoje zachycena v tabulkách č. 5 a 6. Z řadů uvedených v tabulkách zřetelně vyplývá, že dominantní pozici v rámci komoditní struktury obchodu jedotlivých zemí zaujímá obchod se...
zpracovanými průmyslovými produkty. Podíl těchto produktů na zahraničně obchodních aktivitách jednotlivých zemí se trvale zvyšuje a v současné době se pohybuje v intervalu 80-90% v případě všech analyzovaných zemí. Podíl obchodu s palivy, energiemi a surovinami se v případě všech zemí trvale snižuje navzdory tomu, že hodnota jak exportovaných, tak importovaných paliv a surovin se neustále zvyšuje. Charakteristickým ryzem všech analyzovaných zemí je pak vysoký rozdíl mezi hodnotou importu a exportu v rámci této kategorie zboží, který je silně v neprospech exportů, neboť všechny analyzované země je nejsem plně soběstačné jejměna v oblasti surovinové. Poslední velkou skupinu obchodovaných produktů představuje zboží agrárního a potravinářského charakteru. Podíl agrárních produktů na zahraničně obchodních aktivitách jednotlivých analyzovaných zemí je velmi nízký ačkoliv jeho hodnota je trvale rostoucí. Podíl agrárního obchodu na celkovém zahraničním obchodu jednotlivých zemí se v letech 1996-2006 velmi výrazně snížil. V případě České republiky došlo k poklesu podílu agrárního exportu z 5,2% na 3,4%, v případě Maďarska se podíl agrárních importů snížil ještě výrazněji z 19% na 5,4%, podíl Polska agrárního exportu se snížil z 10,7% na 9,2% a v případě Slovenska pak došlo k poklesu z 5,1% na 4%. V případě agrárních importů došlo rovněž k poklesu podílu tohoto segmentu zboží na hodnotě celkových importů realizovaných jednotlivými zeměmi. Podíl agrárních importů poklesl v případě České republiky z 6,9% na 5%, v případě Maďarska z 5,2% na 3,9%, v případě Polska z 9,8% na 5,8% a v případě Slovenska došlo k poklesu z 8,1% na 5%.

Agrární sektor, ačkoliv jeho role v rámci národních ekonomí je nezanedbatelné, neboť přispívá k rozvoji lidské společnosti a k prosperitě a růstu dalších odvětví lidské činnosti, má v případě jednotlivých zemí tendenci se snižovat. Dochází zde k postupné redukci množství lidí pracujících v tomto sektoru, klesá i objem a hlavně tempo růstu realizované agrární produkce. S tím jak tempo růstu produkce agrárního charakteru má tendenci růst méně intenzivně v porovnání s tempy růstu průmyslové produkce, pak logicky dochází i k poklesu podílu agrárního sektoru jak na světovém obchodu, tak i na světové produkci (viz. graf č. 1). Pokud na chvíli upustíme od analýzy středoevropského regionu a poohlédneme se na vývoj světové produkce a obchodu, nezbývá než konstatovat, že podíl světového obchodu s agrární produkci na celkovém obchodu poklesl během let 1950-2006 z 25% na necelých 7% a že objem agrární produkce vzrostl pouze „zanedbatelně“ v porovnání s růstem objemu světové průmyslové a palivo-suropinové produkce. Tabulka č. 7 pak ukazuje obrovskou disproporci v oblasti růstu hodnoty světového obchodu v případě jednotlivých segmentů zboží. Z tabulky je vidět, že zatímco hodnota agrárního obchodu v letech 1990-2006 narostla o 127%, v případě průmyslových produktů to bylo 366% a v případě paliv a surovin 245%. Co se týče absolutních přírůstků jsou výsledné hodnoty ještě více extrémní. Zatímco hodnota světového obchodu se zpracovánými produkty narostla o téměř 6 bilionů USD a hodnota obchodu s palivy a surovinami o necelé 2 biliony USD, v případě obchodu s agrární produkci došlo k nárůstu hodnoty realizovaného obchodu v rámci světě „pouze“ o 500 miliard USD, což je pouze pro porovnání cca 30% přírůstku hodnoty obchodu s palivy a energiemi a pouze necelých 10% hodnoty přírůstku obchodu se zpracovanými produkty, které byly realizovány za srovnané období.

Výsledky analýz, které jsou provedeny v příspěvku je možné použit při hodnocení vlivu vstupu do EU na vzájemný obchod dříve již částečně kooperujících zemí v rámci tohoto středoevropského uskupení. Přinosná je zejména kvantifikace některých trendů (tempa růstu v exportech a importech dle vybraných kritérií, změny v kilogramové hodnotě vývozu a dovozu ve vzájemné souvislosti s trendy změn v objemu realizovaných obchodů, resp. obchodně realizované produkce), které mohou být v exaktně použity při hodnocení pozitiv a negativ vývoje českého agrárního exportu v posledních letech, resp. konkurenceschopnosti českého zemědělství a potravinářství.
CÍL a METODY
Cílem článku je za účelem zhodnocení vývojových trendů v oblasti agrárního zahraničního obchodu zemi V4 (Maďarsko, Polsko, Slovensko a Česká republika) provést analýzu vývoje teritoriální a komoditní struktury nejen vzájemného agrárního obchodu, ale zároveň agrární zahraničně obchodní směny realizované v rámci společného trhu zemí EU 27 a mimo něj. Cílem je odhalit hlavní trendy vedoucí k nárůstu hodnoty realizované zahraničně obchodní směny.

Analytická část přispívá v několika základních úrovních. První z úrovní je vývoj agrárního obchodu v rámci teritoria zemí EU27 (ačkoliv se všechny země byly v letech 1999-2006 členy EU27, bylo pro analýzu vývoje agro-obchodu toto teritorium zvoleno zejména vzhledem k faktu, že již od roku 1999 všechny současně členské země EU27 se intenzivně připravovaly na vstup do EU a proto je celé období let 1999-2006 ve znamení vzájemné liberalizace obchodu, která pak vyvrcholila v roce 2004, kdy do EU vstoupilo deset členů včetně zemí V4 a v roce 2007, kdy do EU vstoupilo Rumunsko s Bulharskem). Druhou úroveň představuje analýza vývoje obchodu v rámci teritorií mimo EU27 a třetí úroveň analýzy představuje analýza vzájemné agrární zahraničně obchodní směny realizované mezi samotnými zeměmi V4. Období let 1999-2006 je pro analýzu zvoleno vzhledem k faktu, že se autorům nepodařilo získat relevantní a hlavně konzistentní data týkající se hmoty zobchodovaného zboží z dřívějších období pro všechny analyzované země. Vedle vývoje hodnoty realizované agrární směny (v Euro/kg), článek analyzuje rovněž vývoj realizovaného objemu agrární směny (v tunách) a vývoj exportních a importních kilogramových cen (Euro/kg). Výsledky zmíněných analýz vývoje jsou pak dány do souvislosti s vývojem hodnoty komoditní a teritoriální struktury agrárního obchodu zemí V4. Ke zpracování článku autorů použily základní metody, kterými jsou analýza a syntéza problému doprovázené následnou indukcí a dedukcí. Pro analytické účely autorů použili základní statisticko-matematické metody, kterými jsou různé typy průměrů, řetězové a bazické indexy a regresní analýza. Jako hlavní informační zdroje pro potřeby přispěvku posloužila data z databáze OSN COMTRADE a dále pak data získaná z databáze EUROSTATu.

DISKUSE a VÝSLEDKY
I. Agrární zahraniční obchod zemí V4
je fakt, že během sledovaného období tempo růstu agrárního exportu (16% rok) zemí V4 převyšovalo tempo růstu agrárního importu (13,4% rok). V případě jednotlivých zemí se pak výsledky agrárního zahraničního obchodu liší následujícím způsobem (viz. detail - tabulky č. 8, č. 9, č. 10, č. 11, č. 12, č. 13, č. 14 a č. 15).

Česká republika
Český agrární zahraniční obchod ve sledovaném období navýšil svou hodnotu v případě exportů o cca 180% a 146% v případě importů. Hodnota exportu vrstrola během sledovaných let z 950 milionů Euro na cca 2,7 mld. Euro, v případě importů došlo k růstu z 1,5 mld. Euro na 3,7 mld. Euro. Dominantní roli na tomto navýšení hodnot hrál zejména vývoj obchodu v oblasti intra obchodu realizovaného v rámci EU27. Hodnota agrárního intra obchodu se navýšila o více než 220%. Obchod realizovaný v rámci zemí V4 se na zvýšení hodnoty obchodu realizovaného v rámci EU27 podílel rovněž velmi výrazným způsobem, kdy došlo k nárůstu o 220% v případě exportů a přibližně 235% v případě importů. Podíl teritoria zemí V4 na agrárním exportu ČR se navýšil z cca 38% na 43%, v případě importů pak došlo k navýšení podílu teritoria V4 na celkových agrárních exportech z 22% na 30%

Dominantními položkami českého agrárního exportu jako v rámci extra tak i intra obchodu dlouhodobě jsou: nápoje, obiloviny, mléko a mléčné produkty, potravinové přípravky a ovoce a zelenina. Podíl těchto komodit na českém agrárním exportu se dlouhodobě pohybuje na úrovni cca 87% v případě extra obchodu, 70% v případě intra obchodu a 66% v případě exportů realizovaných do zemí V4. V případě agrárních importů dominantní pozici dlouhodobě zaujímají následující komodity a produkty: nápoje, obiloviny a přípravky z obilovin, mléko a mléčné produkty, potravinové přípravky, ovoce a zelenina. Podíly zmíněných položek na agrárních importech realizovaných v rámci extra obchodu se pohybují na úrovni cca 70%, v případě extra obchodu to je cca 87%, v případě importu ze zemí V4 je velikost podílu zmíněných položek cca 66%. Jak je vidět teritoriální struktura agrárního obchodu ČR je značně koncentrována a velmi vysoký podíl v rámci výsledného zejména exportu zaujímají vysoko objemové položky s minimálním objemem přidané hodnoty, zatímco v případě importů je tomu právě naopak.

Maďarsko
Maďarský agrární obchod rovněž během sledovaného období navýšil své hodnoty a to jak v případě exportů tak i importů. Hodnota agrárních exportů se zvýšila z cca 2 mld. Euro na cca 3,2 mld. Euro, v případě importů pak došlo k navýšení z 800 milionů Euro na cca 2,4 mld. Euro. Exporty ve sledovaném období narostly o 61%, zatímco importy o 190%. Obchod realizovaný v rámci EU27 hrál dominantní roli v rámci navýšení celkových hodnot agrárního obchodu, během let 1999-2006 došlo k navýšení hodnot intra obchodu o cca 70% a intra importů o cca 400%, což vede k velmi výrazné redukci kladného salda maďarského agro-obchodu. Podíl intra obchodu na celkovém agrárním obchodě Maďarska se navýšil během sedmi let z 65% na 82%. Co se týče teritoria zemí V4, zahraniční obchodní operace realizované v rámci tohoto teritoria rovněž navýšily své hodnoty podíl zemí V4 na maďarském agro-obchodě narostl z 16% na 18% v případě exportů a z 22% na 28% v případě importů. Hodnota exportu v rámci V4 pak narostla o cca 93% a v případě importů pak došlo k navýšení o 550%. Komoditní struktura maďarského agro-exportu je soustředěna zejména na následující položky: obiloviny a přípravky z nich, maso a masné přípravky, ovoce a zelenina. Podíl těchto položek na agrárním exportu se pohybují v případě extra obchodu na úrovni cca 60%, v případě extra obchodu se podíl pohybují na úrovni cca 63% a v případě obchodu v rámci V4 to je 32%. V případě agrárních importů dominantní postavení zaujímají následující komoditní skupiny: káva, čaj kakao a koření, potravinové přípravky, ovoce a zelenina a krmiva. Podíl zmíněných komoditních skupin na importech realizovaných.
v rámci intra obchodu se pohybuje na úrovni cca 50%, v případě extra obchodu jde o cca 65% a v případě obchodu v rámci V4 jde o 40%. Ostatní položky agro-obchodu jak v případě exportů tak v případě importů již nemají v porovnání s výše zmíněnými tak dominantní roli, ale je nutno zmínit, že maďarská struktura exportu je značně více diversifikovaná v porovnání se strukturou např. ČR.

**Polsko**
Polský agrární obchod navýšil své hodnoty během let příprav na vstup do EU a v období po vstupu do EU z 2,3 mld. Euro v roce 1999 na cca 8,2 mld. Euro v roce 2006 (tj. o 255%) v případě exportů, v případě importů pak došlo k navýšení z 2,9 mld. Euro na cca 6 mld. Euro (tj. o 105%). Polský agrární trh se tak přeměnil z netto-importního se záporným saldem agrárního obchodu na trh netto exportní s výrazným přebytkem agrárního obchodu ve výši cca 2,3 mld. Euro. Intra obchod v rámci EU27 hrál velmi klíčovou roli v případě nárůstu hodnoty polského agro-obchodu. Podíl EU27 se navýšil z cca 60% na 80% a hodnota obratu realizovaného v rámci obchodu trhu EU27 narostla z 3 mlrd. Euro na cca 11 mld. Euro (o 336% export), v případě importu pak došlo k navýšení z 2,9 mld. Euro na 2,95 mld. Euro (a 176% import), přičemž tempo růstu exportu dosáhlo během let 1999-2006 úrovně cca 24% za rok, v případě importu pak 17% za rok. K velmi významnému navýšení hodnot agro-obchodů realizovaných v rámci EU27 pak došlo v roce 2004, kdy hodnota exportu poskyčila skokově o 44% a hodnota importů o 46%. V následujících letech pak došlo ke „zklidnění“ tempra růstu. Agrární obchod realizovaný v rámci uskupení V4 hrál doplňkovou roli v rámci agrárního obchodu Polska. Podíl zmíněných skupin zemí na polském agroobchodu se během let navýšil z 9% na 14% v případě exportů a z 8% na 9% v případě importů. Hodnota obchodu realizovaného v rámci V4 během let narostla o cca 450% v případě exportů a 154% v případě importů. Je to právě teritorium V4, které se podílí cca 25% na kladném saldu polského agro-obchodu. Nejvýznamnějšími položkami polského agrárního obchodu jsou obiloviny a přípravky z nich, stimulancia a koření, mléko a mléčné produkty, maso a masné výrobky, potravinové přípravky, cukr, tabák a ovoce a zelenina. Podíl zmíněných skupin produktů na realizovaných hodnotách extra obchodu se pohybuje kolem 86%, v případě intra obchodu to pak je 80%, v případě obchodu v rámci zemí V4 je podíl zmíněných agregací cca 85%. V případě exportů je pak situace následující. Dominantní roli zaujímají import následujících položek: stimulancia a koření, krniva, ryby a ovoce a zelenina. Podíl zmíněných agregací na agrárním importu je v případě extra obchodu cca 80%, v případě intra obchodu to je 50% a v případě obchodu realizovaného v rámci V4 je výše podílu zmíněných agregací cca 33%. V případě komoditní struktury polského agro-obchodu lze vidět značnou koncentraci v případě agrárních importů a naopak značnou diverzifikaci v případě realizovaných exportů.

**Slovensko**
Slovensko a jeho agrární obchod hrají pouze minoritní roli v rámci agrárního obchodu zemí EU. Na druhou stranu je nutno podotknout, že v uplynulých letech (1999-2006) se hodnota agrárního obchodu Slovenska velmi výrazně navýšila. Agrární export narostl z 350 milionů Euro na 1,3 mld. Euro – tj. o 284%, import pak navýšil výslednou hodnotu z 670 milionů Euro na 1,8 mld. Euro – tj. o 174%. Ačkoliv tempo růstu agrárního exportu převyšovalo tempo růstu importu, stále je pro slovenský agro-obchod typickým výsledkem záporné saldo, které v roce 2006 dosáhlo přibližně 500 milionů Euro. Země EU27 hrají velmi významnou roli v oblasti slovenského agro-obchodu a jejich podíl se během sledovaného období navýšil z 83% na cca 93% (hodnota obratu se navýšila z 850 milionů Euro na 2,95 mld. Euro). Slovensko rovněž realizuje velmi intenzivní zahraniční obchodní vazby v rámci uskupení V4. Lze konstatovat, že podíl Slovenska na hodnotách agrárního obchodu realizovaných v rámci V4 je dlouhodobě stabilní - 23% v případě exportů a 33% v případě importů. Pro porovnání
podíl ostatních zemí je následující (export/import): ČR (32%/33%), Maďarsko (12%/18%), Polsko (32%/16%). Podíl zemí V4 na celkovém agrárním obchodu Slovenska dosahoval v roce 2006 cca 62% v případě exportů (dáno zejména intenzivními obchodními vazbami s ČR) a 60% v případě importů. Hodnota obratu obchodu realizovaného v rámci V4 se během let navýšila z cca 530 milionů Euro na cca 2 mld. Euro. Výsledná balíčka slovenského agro-obchodu je dlouhodobě záporná přičemž podíl záporného saldo obchodu v rámci zemí V4 (2006, cca 300 milionů Euro) na celkovém záporném saldu se trvale navýšuje (v roce 1999 to bylo 30%, v roce 2006 již cca 60%). Komoditní struktura slovenského agro-obchodu je značně diverzifikovaná a to jak v případě agrárních exportů, tak i v případě importů. V případě agrárních exportů komoditní skladbě dominují zejména obiloviny a přípravky z nich, stimulancia a koření, mléko a mléčné produkty, živá zvířata, potravinové přípravky, cukr a cukrovinky a ovoce a zelenina. Podíl těchto agregací se v případě exportů mimo EU pohybuje na úrovni cca 92%, v případě intra obchodu je to cca 82% a v případě teritoria V4 je podíl těchto agregací na celkovém exportu cca 81%. Agrárnímu importu pak dominují zejména následující agregace: stimulancia a koření, ryby, potravinové přípravky, ovoce a zelenina. Podíl těchto položek na agrárním importu mimo EU je cca 77%, v rámci obchodu uvnitř EU je pak výše podílu cca 40% a v případě obchodu v rámci V4 je podíl zminěných agregací cca 35%.

II. Vývoj objemu a hodnoty agrárního obchodu zemí V4

Vedle vývoje samotné hodnoty agrárního obchodu je nutno také sledovat vývoj realizovaného obchodu co se týče objemu (hmoty) a hodnoty prodaného zboží (kilogramové ceny). Jde zejména o zjištění faktu, zda-li růst hodnoty agrárního obchodu zemí V4 je realizován zejména prostřednictvím neustále se zvyšujícího objemu exportovaného a importovaného zboží a nebo zda je růst hodnoty realizován zejména prostřednictvím růstu cen obchodovaného zboží. Následující část příspěvku se zabývá vývojem objemu realizovaných obchodů a vývojem kilogramových cen exportu a importu a vše dává do souvislosti s vývojem výsledných hodnot agrárního obchodu zemí V4. Mezi jednotlivými zeměmi V4 existují značné rozdíly v oblasti zobchodovaného objemu zboží a realizovaných kilogramových cen agrárního obchodu.

Česká republika

V případě ČR je vidět, že objem realizovaného exportu během let velmi výrazně vzrostl a to z cca 2,655 mil. tun v roce 1999 na cca 9,3 mil. tun v roce 2006. V případě agrárního importu již nárůst není tak markantní, ale stále jde o velmi výrazný přírůstek z cca 2,6 mil. tun na 4,2 mil. tun. Podíl zemí V4 na objemu realizovaných obchodů se dlouhodobě zvyšuje. V případě agrárních importů můžeme vidět nárůst podílu tohoto teritoria z 25% v roce 1999 na 65% v roce 2006. V případě importů pak můžeme vidět následující změny podílů – v roce 1999 26% a v roce 2006 31%. Podíl intra obchodu jak v případě exportů (92%) tak i v případě importů (75%) velmi výrazně dominuje nad objemy obchodů realizovaných s partnery mimo EU27, přičemž podíl extra obchodu se neustále snižuje na úkor intra obchodu. Co se týče vývoje kilogramových cen, nezbývá než konstatovat, že kilogramové ceny agrárního exportu jsou mnohem nižší v porovnání s cenami agrárního importu. Ceny exportů kolísají dlouhodobě v intervalu 0,4 – 0,85 Euro za kilogram v případě exportů mimo EU, v případě intra obchodu kilogramové ceny oscilují v intervalu 0,2 – 0,4 Euro, přičemž trend je dlouhodobě na úrovni cca 0,3 Euro za kilogram exportu. Velmi špatná situace je pak z hlediska vývoje kilogramových cen v případě zemí V4, kde se kilogramové ceny agrárního exportu velmi výrazně snižují a v současně době jsou dokonce pod hranicí 0,2 Euro. Negativní vliv na vývoj kilogramových cen agrárního exportu má převažující podíl komodit s vysokou hmotností, ale nízkou přidanou hodnotou a dále pak velmi vysoký podíl vody, která
je za minimální ceny exportována do Polska v obrovském objemu v řádech miliønů tun (voda jejíž kilogramové ceny jsou v řádech halérů pak negativnì ovlivnuje vývoj kilogramových cen, je dokoneì otázka zda-li by voda neměla být úplnì vyfrazena ze statistik agrárního obchodu, neboì voda neníagrárním ani potravináøským produktum). V pøípadì cen agrárních importù pak mìjeme vidìt opaønì vývojový trend. Kilogramové ceny importù rostou jak v pøípadì extrastatu (ceny oscilují v intervalu 0,8-1,2 Euro/kg) tak i intrastatu (0,5-0,9 Euro/kg) a dokoneì i v pøípadì obchodu se zemìmi V4 (0,5-0,88 Euro/kg). Z údajù výše uvedených pak tedy vyplývá, že zatímco v pøípadì agrárního importu je rûst hodnoty dán z 64% rûstem objemu obchodu (hmoty) a z 35% rûstem hodnoty dovázaného zboží (kilogramových cen), v pøípadì agrárního exportu je pak rûstu hodnoty realizovaných obchodu „tlaèen“ výhradnì prostrednìctvím rostoucího objemu zboží, neboì kilogramové ceny exportu mají tendenci se držet na nìzké úrovni (v tomto smìru má Česká republika dìky nìzké pøidané hodnotì exportovaného zboží kilogramové ceny srovnatelné s celou řadou rozvojových zemí).

Maďarsko
V pøípadì Maďarska mìjeme sledovat, ìe realizované objemy agrárního obchodu (jak exportù, tak i importù) se v uplynulých letech navìsil. V pøípadì agrárního importu doølo v letech 1999-2006 k navìzení objemu obchodù z 1,6 milionù tun na cca 2,7 milionù tun, v pøípadì exportù to pak bylo navìzení z 4,9 mil. tun na cca 7,5 mil. tun. Podíl zemì V4 na objemu realizovaných obchodu se dynamicky vyvíjí zejména v pøípadì agrárních importù, na zaèátku sledovaného obdobì se zemì V4 podílely na objemu obchodu z 10% v pøípadì exportù a 8% v pøípadì importù a na konci sledovaného období to jiè bylo 8% v pøípadì exportù a 20% v pøípadì importù. Podíl intra obchodu v rámci zemì EU27 dominoval velmi výraznì celému objemu realizované smìny. V roce 2006 zemì EU27 představovaly destinaci pro 70% objemu realizovaných exportù a zároveò z tèeho zemì pocházelo více neè 88% objemu importù. V pøípadì Maďarska dále stojì za zmìnu zmìna teritoriální struktury realizovaného objemu zboží. Pøed vstupem do EU v roce 1999 totì podíl obchodu v rámci zemì EU27 na realizovaných objemech zboží byl v pøípadì importù 42% a v pøípadì exportù šlo o 62% - tzn. vstup do EU neovlivnil pouze hodnotu, ale i objem realizované smìny. Dále je vhodné zdùraznit, ìe podíl takzvaných tìchto zemí na maďarském agrárním obchodu se velmi výraznì redukuje, tuto redukci je pak moøno vidìt zejména v pøípadì importních operací, kde je obchod výraznì omezen spoleènìmi pravidly EU.

Vývoj kilogramových cen představuje významnou stránku maďarského agrárního obchodu. Bèhem let 1999-2006 vzrostly kilogramové ceny zejména v pøípadì maďarského importu. Maďarsko bèhem tohoto obdobì výraznì navìšlo mnoøství a hodnotu importovaného zboží, příèemì kilogramové ceny importù vzrostly bèhem let v pøípadì extra obchodu z 0,4 Euro na 0,7 Euro, v pøípadì intra obchodu pak z 0,6 Euro na 0,94 Euro a v pøípadì obchodu v rámci zemì V4 kilogramové ceny narostly dokoneì z 0,75 Euro na 1,13 Euro (nutno však zmìnit, ìe rûst nenì kontinuálnì - existují zde znaèné výkyvy v dùsledku nepøedvídatelných zmìn v produkci a v poptávce). Kilogramové ceny agrárních exportù na rozdíl od cen importù bèhem sledovaného obdobì nemìly sklon k výraznìjìmu rûstu. Jak v pøípadì extra obchodu, tak i v pøípadì intra obchodu ceny mìly tendenci oscilovat kolem prùmìrné hodnoty 0,4 Euro/kg, respektive 0,49 Euro/kg, pouze kilogramové ceny v rámci exportù do zemì V4 zaznamenaly bèhem sledovaného obdobì trvalý rûst a to z 0,45 Euro/kg na 0,7 Euro/kg.

Pokud budeme analyzovat rûst hodnoty maďarských exportù a importù, mìjeme ìistì orientaènì zkonstatovat, ìe rûst hodnoty exportních operací byl v letech 1999-2006 zapùcìnìn z cca 93% náìrûstem objemu obchodovaného zboží, vliv rûstu kilogramových cen byl pouze 7%. V pøípadì hodnoty importních operací pak situace byla následující, rûst hodnoty byl stimulován z 54% prostrednìctvím rûstu objemu zboží a z 46% rûstem kilogramových cen.
Polsko
Polský agrární obchod zaznamenal během sledovaných let výrazný nárůst objemu jak na straně importu, tak i v případě exportu. V rámci sledovaného období objem exportu narostl z 4,1 mil. tun na 8,8 mil. tun, v případě importů pak můžeme vidět nárůst z 5,3 mil. tun na téměř 13 mil. tun. Podíl obchodu v rámci EU27 na těchto výsledcích se během let výrazně měnil, v případě exportů podíl těchto zemí během let vzrostl z 55% na 70%. V případě importů pak došlo k navýšení podílů zemí EU27 z 70% na 82%. Podíl obchodu v rámci zemí V4 na celkovém objemu realizovaného agrárního obchodu rovněž narůstal. Ve výsledcích se během let výrazně změnil, že výsledky jsou výrazně zkráceny „obrovskými“ importy nezpracované jak obyčejné, tak minerální vody, které jsou za minimální ceny vzhledem k objemu dováženým z ČR.

Kilogramové ceny polského agrárního obchodu se během sledovaných let výrazně měnily. V případě exportu k narostu kilogramových cen z 0,46 Euro v roce 1999 na 0,7 Euro/kg v roce 2006. V rámci trhu zemí EU27 pak kilogramové ceny exportu měly silný pro-růstový trend, kdy během sledovaného období vzrostly z 0,66 Euro/kg na cca 1,05 Euro/kg. Země V4 pro Polsko představují velmi zajímavý trh z hlediska exportu, protože se Polsku daří na tyto trhy exportovat zboží jehož jednotkové ceny trvale rostou. Ve sledovaných letech došlo k navýšení kilogramových cen exportů v rámci tohoto teritoria z 0,7 Euro na 1,07 Euro. Vývoj kilogramových cen polského importu má víceméně opačný vývojový trend v porovnání s cenami exportů. Polsko se orientuje zejména na exporty zboží s nízkou přísnou hodnotou. V případě importů pocházejících z teritoria mimo EU27 došlo v letech 1999-2006 k redukci kilogramových cen ze 0,8 Euro/kg na cca 0,55 Euro/kg, přičemž ceny během sledovaného období značně oscilovaly. Rovněž v rámci trhu zemí EU27 měly kilogramové ceny importu tendenci značně oscilovat a to v intervalu 0,3 – 0,5 Euro/kg, přičemž v posledních letech se ceny mají tendenci usadit kolem 0,4 Euro/kg. Velmi specifický vývoj pak lze zaznamenat v případě vývoje cen importů ze zemí V4. Kilogramové ceny exportů ze zemí V4 importu zemí EU27 došlo v letech 1999-2006 k redukci kilogramových cen ze 0,8 Euro/kg na cca 0,55 Euro/kg, přičemž ceny během sledovaného období značně oscilovaly. Rovněž v rámci trhu zemí EU27 měly kilogramové ceny exportu tendenci značně oscilovat a to v intervalu 0,3 – 0,5 Euro/kg, přičemž v posledních letech se ceny mají tendenci usadit kolem 0,4 Euro/kg. Velmi specifický vývoj pak lze zaznamenat v případě vývoje cen importů ze zemí V4. Kilogramové ceny importu ze zemí EU27 došlo v letech 1999-2006 k redukci kilogramových cen ze 0,8 Euro/kg na cca 0,55 Euro/kg, přičemž ceny během sledovaného období značně oscilovaly. Rovněž v rámci trhu zemí EU27 měly kilogramové ceny exportu tendenci značně oscilovat a to v intervalu 0,3 – 0,5 Euro/kg, přičemž v posledních letech se ceny mají tendenci usadit kolem 0,4 Euro/kg. Velmi specifický vývoj pak lze zaznamenat v případě vývoje cen importů ze zemí V4. Kilogramové ceny importu ze zemí EU27 došlo v letech 1999-2006 k redukci kilogramových cen ze 0,8 Euro/kg na cca 0,55 Euro/kg, přičemž ceny během sledovaného období značně oscilovaly. Rovněž v rámci trhu zemí EU27 měly kilogramové ceny exportu tendenci značně oscilovat a to v intervalu 0,3 – 0,5 Euro/kg, přičemž v posledních letech se ceny mají tendenci usadit kolem 0,4 Euro/kg. Velmi specifický vývoj pak lze zaznamenat v případě vývoje cen importů ze zemí V4.
narostl a to z 788 tis. tun na 1,6 mil. tun v případě exportů a z 429 tis. tun na 1,4 mil. tun v případě importů. Podíl teritoria V4 na objemech exportů se dlouhodobě udržuje nad hranici 55% (podíl postupem času poklesl z 68% v roce 1999, tento pokles je dán zejména postupnou orientací Slovenska na trhy ostatních zemí EU27 a na oslabování vlivu ČR na fungování slovenské ekonomiky), v případě importů pak můžeme vidět nárůst podílu tohoto teritoria z 40% v roce 1999 na 61% v roce 2006.

Vývoj kilogramových cen slovenského agrárního obchodu je velmi specifický. Ceny agrárního exportu mají ve vztahu ke třetím zemím tendenci k vysokým oscilacím, v letech 1999-2006 se ceny exportu pohybovaly v intervalu 0,8 – 0,24 Euro/kg, přičemž je zde možno vidět převažující trend nízkých kilometrových cen. V případě exportu na trhy zemí EU27 můžeme rovněž zkontotvat, že kilogramové ceny jsou značně rozkolísány, na druhou stranu je zde možno vidět převažující trend růstu kilogramových cen, které se v letech 1999-2006 pohybovaly v intervalu 0,28-0,69 Euro/kg, přičemž střední hodnota se pohybovala na úrovni 0,5 Euro/kg. V případě zemí V4 pak je možno vidět, že vývojový trend v oblasti kilogramových cen exportu je rovněž rostoucí, nicméně je nutno zdůraznit, že ceny mají sklon značně oscilovat kolem své střední hodnoty. V případě vývoje kilogramových cen importů, můžeme konstatovat, že v případě importů ze zemí mimo EU27 si ceny drží trvale vysokou úroveň a pohybují se mezi 0,7 – 1 Euro/kg, v případě importů ze zemí EU27 pak lze vidět jasný trend růstu kilogramových cen importů, kdy během sledovaných let ceny vzrostly z 0,6 Euro/kg na 0,8-0,9 Euro/kg. V případě importů ze zemí V4 pak můžeme vidět, že kilogramové ceny si drží stabilně nadprůměrnou úroveň a během sledovaných let se pohybovaly v intervalu 0,7 Euro/kg a 0,9 Euro/kg, přičemž zde existuje jednoznačný proti-růstový vývojový trend. Co se týče vývoje hodnoty jak slovenského exportu, tak i importu, neživá než konstatovat, že růst hodnoty v případě exportů je realizován zejména prostřednictvím růstu objemu obchodu (ze 65%), podíl růstu cen je někde kolem 35%. V případě hodnoty importů pak můžeme vidět, že růst je „tlačen“ zejména prostřednictvím nárůstu hmoty obchodovaného zboží (vliv 78%), zatímco vliv růstu kilogramových cen je pouze minoritní cca 22%.

ZÁVĚR

Agrární obchod představuje svým rozsahem pouze minoritní část celkového zahraničního obchodu zemí V4. Přesto je nutno podotknout, že tyto země věnují velmi výraznou pozornost zahraničně obchodním operacím realizovaným v rámci segmentu agrárního a potravinářského zboží. Během sledovaných let došlo v případě všech analyzovaných zemí k velmi výraznému nárůstu hodnoty a objemu agrární zahraničně obchodní směne. Tento nárůst je možné zaznamenat zejména v rámci zahraničně obchodních operací realizovaných v rámci trhu zemí EU27 a také v rámci trhu zemí V4. Ve všech analyzovaných zemích platí, že růst jak hodnot exportu, tak i hodnot importu je tlačen z větší míry růstem objemu realizovaných obchodů. Co se týče přidané hodnoty zboží, ta má tendenci růst ve většině analyzovaných případů, ale je nutno zmínit fakt, že dlouhodobě převažuje vyšší kilometrové ceny na straně importů nad kilometrovými cenami exportními. Nicméně je nutno podotknout, že je to zejména obrovský nárůst objemů exportované produkce, který do značné míry kompenzuje vyšší jednotkové ceny importovaného zboží a přispívá dokonce k tomu, že tempo růstu hodnoty agrárního exportu dlouhodobě převažuje tempo růstu hodnoty agrárního importu, což v případě analyzovaných zemí vede ke zmírnění, či dokonce ke snižování záporního saldo agrárního obchodu. Závěrem je nutno zmínit, že vstup do EU znamenal pro všechny analyzované země velmi výraznou změnu. Došlo nejen k tomu, že se těmito zeměm otevřel trh staré EU15, ale s tím jak se EU během let 2004-2007 rozšířila o 12 nových členů, došlo i k rozšíření jak exportních, tak i importních aktivit v rámci těchto nových teritorií. Dnes jsou to právě země EU27, které představují nejvýznamnější obchodní partnery jednotlivých analyzovaných zemí.
V4 s tím, že podíl tohoto teritoria na agrárním obchod zemí V4 se díky závazkům vypývajícím ze společné obchodní a zemědělské politiky neustále zvyšuje. Pro potřeby další analýzy z článku vyplývá, že země V4 dlouhodobě posilují vzájemnou obchodní spolupráci. Vstup do EU evidentně napomohl zintenzivnění vzájemných obchodních vztahů. Společným problémem, který ovlivňuje jak vzájemný obchod zemí V4, tak i obchod zminěných zemí s ostatními partnery jak v rámci, tak i mimo EU, je nižší úroveň přidané hodnoty exportovaného zboží v porovnání se zbožím importovaným.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY
Svatoš M.: Selected trends forming European agriculture, Agric. Econ. – Czech, 54 (2008), No. 3, 93 – 101
**PŘÍLOHY**

Tab. č. 1 – Vývojový trend základních indikátorů zahraniční obchodu vybraných zemí v letech 1996-2006 (mld. USD)

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká rep.</td>
<td>Export</td>
<td>21.9</td>
<td>28.31</td>
<td>29.07</td>
<td>38.51</td>
<td>65.76</td>
<td>78.21</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>Export</td>
<td>12.63</td>
<td>23.01</td>
<td>34.33</td>
<td>55.46</td>
<td>62.28</td>
<td>74.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>Export</td>
<td>24.39</td>
<td>28.21</td>
<td>31.6</td>
<td>40.26</td>
<td>73.78</td>
<td>89.38</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovenská rep.</td>
<td>Export</td>
<td>7.5</td>
<td>10.71</td>
<td>11.88</td>
<td>14.88</td>
<td>27.99</td>
<td>32.01</td>
</tr>
<tr>
<td>Česká rep.</td>
<td>Import</td>
<td>12.63</td>
<td>23.01</td>
<td>34.33</td>
<td>55.46</td>
<td>62.28</td>
<td>74.06</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>Import</td>
<td>16.05</td>
<td>25.7</td>
<td>32.09</td>
<td>37.61</td>
<td>60.27</td>
<td>65.9</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>Import</td>
<td>37.01</td>
<td>47</td>
<td>48.83</td>
<td>55.09</td>
<td>88.16</td>
<td>101.54</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovenská rep.</td>
<td>Import</td>
<td>9.41</td>
<td>13.09</td>
<td>12.78</td>
<td>16.63</td>
<td>29.45</td>
<td>34.44</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 2 – Podíl exportu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká rep.</td>
<td>Export/HDP</td>
<td>35.3%</td>
<td>39.8%</td>
<td>45.8%</td>
<td>51.3%</td>
<td>54.0%</td>
<td>51.1%</td>
<td>53.3%</td>
<td>60.1%</td>
<td>62.7%</td>
<td>66.5%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>Export/HDP</td>
<td>27.9%</td>
<td>41.8%</td>
<td>49.0%</td>
<td>52.1%</td>
<td>58.6%</td>
<td>57.2%</td>
<td>51.5%</td>
<td>54.3%</td>
<td>56.4%</td>
<td>65.6%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>Export/HDP</td>
<td>15.6%</td>
<td>16.4%</td>
<td>16.4%</td>
<td>18.4%</td>
<td>20.3%</td>
<td>24.7%</td>
<td>29.2%</td>
<td>32.4%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Slovenská rep.</td>
<td>Export/HDP</td>
<td>35.0%</td>
<td>44.6%</td>
<td>47.8%</td>
<td>48.8%</td>
<td>59.1%</td>
<td>66.4%</td>
<td>67.5%</td>
<td>75.9%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 3 – Podíl importu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká rep.</td>
<td>Import/HDP</td>
<td>44.7%</td>
<td>47.6%</td>
<td>49.4%</td>
<td>56.8%</td>
<td>59.1%</td>
<td>66.4%</td>
<td>67.5%</td>
<td>75.9%</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>Import/HDP</td>
<td>35.5%</td>
<td>46.5%</td>
<td>54.7%</td>
<td>58.4%</td>
<td>67.0%</td>
<td>63.2%</td>
<td>56.5%</td>
<td>59.0%</td>
<td>59.6%</td>
<td>68.2%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>Import/HDP</td>
<td>23.6%</td>
<td>26.9%</td>
<td>27.3%</td>
<td>28.5%</td>
<td>26.4%</td>
<td>27.8%</td>
<td>31.4%</td>
<td>33.5%</td>
<td>37.1%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Slovenská rep.</td>
<td>Import/HDP</td>
<td>44.0%</td>
<td>54.3%</td>
<td>58.4%</td>
<td>62.6%</td>
<td>70.0%</td>
<td>67.9%</td>
<td>68.5%</td>
<td>70.1%</td>
<td>72.7%</td>
<td>80.7%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 4 – Podíl celk. obratu na celk. HDP, pro každou analyzovanou zemi

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká rep.</td>
<td>Obrat/HDP</td>
<td>80.0%</td>
<td>87.4%</td>
<td>95.2%</td>
<td>108.1%</td>
<td>113.0%</td>
<td>105.2%</td>
<td>109.3%</td>
<td>121.0%</td>
<td>124.1%</td>
<td>131.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>Obrat/HDP</td>
<td>63.5%</td>
<td>88.2%</td>
<td>103.6%</td>
<td>125.6%</td>
<td>120.4%</td>
<td>108.0%</td>
<td>107.5%</td>
<td>113.2%</td>
<td>116.0%</td>
<td>133.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>Obrat/HDP</td>
<td>39.2%</td>
<td>43.2%</td>
<td>43.7%</td>
<td>47.0%</td>
<td>45.3%</td>
<td>48.2%</td>
<td>56.1%</td>
<td>64.1%</td>
<td>63.0%</td>
<td>69.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>Obrat/HDP</td>
<td>79.0%</td>
<td>98.9%</td>
<td>106.3%</td>
<td>120.9%</td>
<td>129.9%</td>
<td>127.0%</td>
<td>134.8%</td>
<td>136.5%</td>
<td>140.2%</td>
<td>156.5%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: WTO, Comtrade

Tab. č. 5 – Podíly hlavních skupin produktů na celk. obchodních aktivitách, vybrané země

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2006</th>
<th>Česká rep.</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Polsko</th>
<th>Slovensko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Export</td>
<td>Agrár. a potravin. produkty</td>
<td>3.4%</td>
<td>5.4%</td>
<td>9.2%</td>
<td>4.0%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Paliva a suroviny</td>
<td>5.2%</td>
<td>3.9%</td>
<td>6.7%</td>
<td>7.7%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vyrobené zboží</td>
<td>91.4%</td>
<td>90.7%</td>
<td>84.1%</td>
<td>88.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Import</td>
<td>Agrár. a potravin. produkty</td>
<td>5.0%</td>
<td>3.9%</td>
<td>5.8%</td>
<td>5.0%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Paliva a suroviny</td>
<td>11.7%</td>
<td>8.8%</td>
<td>13.4%</td>
<td>16.7%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vyrobené zboží</td>
<td>83.3%</td>
<td>87.3%</td>
<td>80.9%</td>
<td>78.3%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade (UN)

Tab. č. 6 – Podíly hlavních skupin produktů na celk. obchodních aktivitách v r. 1996

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>1996</th>
<th>Česká rep.</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Polsko</th>
<th>Slovensko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Export</td>
<td>Agrár. a potravin. produkty</td>
<td>5.2%</td>
<td>19.2%</td>
<td>10.7%</td>
<td>5.1%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Paliva a suroviny</td>
<td>9.4%</td>
<td>7.9%</td>
<td>10.3%</td>
<td>10.4%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vyroba</td>
<td>85.4%</td>
<td>72.9%</td>
<td>79.0%</td>
<td>84.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Import</td>
<td>Agrár. a potravin. produkty</td>
<td>6.9%</td>
<td>5.2%</td>
<td>9.8%</td>
<td>8.1%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Paliva a suroviny</td>
<td>12.4%</td>
<td>17.3%</td>
<td>13.9%</td>
<td>19.0%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vyroba</td>
<td>80.7%</td>
<td>77.6%</td>
<td>76.4%</td>
<td>72.9%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade (UN)
Tab. č. 7 – Vývoj světového obchodu se zbožím dle komodit

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vyrobené produkty</td>
<td>2 391 150</td>
<td>4 697 696</td>
<td>8 256 850</td>
<td>73</td>
<td>72</td>
<td>245.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Paliva a těžební produkty</td>
<td>488 320</td>
<td>866 118</td>
<td>2 277 120</td>
<td>15</td>
<td>20</td>
<td>366.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Agrární produkty</td>
<td>414 723</td>
<td>552 345</td>
<td>944 531</td>
<td>13</td>
<td>8</td>
<td>127.7%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: World Trade Organisation + vlastní zpracování

Tab. č. 8 – Vývoj hodnoty českého agrár. importu

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTNER/PRODUKT</th>
<th>VYBRANÁ ZEMĚ</th>
<th>EU27_EXTRA</th>
<th>EU27_INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_EXTRA</td>
<td>443</td>
<td>1 075</td>
<td>75</td>
<td>112</td>
<td>147</td>
<td>334</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>462</td>
<td>1 226</td>
<td>78</td>
<td>136</td>
<td>166</td>
<td>380</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>492</td>
<td>1 387</td>
<td>74</td>
<td>154</td>
<td>186</td>
<td>414</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>488</td>
<td>1 581</td>
<td>93</td>
<td>170</td>
<td>219</td>
<td>481</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>530</td>
<td>1 703</td>
<td>96</td>
<td>189</td>
<td>240</td>
<td>524</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>403</td>
<td>2 362</td>
<td>116</td>
<td>278</td>
<td>276</td>
<td>670</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>345</td>
<td>2 915</td>
<td>133</td>
<td>414</td>
<td>329</td>
<td>676</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>283</td>
<td>3 451</td>
<td>148</td>
<td>557</td>
<td>414</td>
<td>1 118</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 9 – Vývoj hodnoty polského agrár. importu

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTNER/PRODUKT</th>
<th>VYBRANÁ ZEMĚ</th>
<th>EU27_EXTRA</th>
<th>EU27_INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_EXTRA</td>
<td>1 238</td>
<td>1 658</td>
<td>109</td>
<td>40</td>
<td>70</td>
<td>219</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 164</td>
<td>2 005</td>
<td>123</td>
<td>50</td>
<td>158</td>
<td>331</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 291</td>
<td>2 199</td>
<td>107</td>
<td>66</td>
<td>135</td>
<td>308</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 262</td>
<td>2 217</td>
<td>119</td>
<td>63</td>
<td>133</td>
<td>316</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 168</td>
<td>2 045</td>
<td>103</td>
<td>63</td>
<td>132</td>
<td>299</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 063</td>
<td>2 978</td>
<td>132</td>
<td>62</td>
<td>159</td>
<td>353</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 090</td>
<td>3 939</td>
<td>135</td>
<td>82</td>
<td>224</td>
<td>440</td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>1 360</td>
<td>4 577</td>
<td>156</td>
<td>122</td>
<td>278</td>
<td>556</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 10 – Vývoj hodnoty maďarského agrár. importu

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTNER/PRODUKT</th>
<th>VYBRANÁ ZEMĚ</th>
<th>EU27_EXTRA</th>
<th>EU27_INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_EXTRA</td>
<td>396</td>
<td>442</td>
<td>56</td>
<td>24</td>
<td>16</td>
<td>96</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>397</td>
<td>608</td>
<td>67</td>
<td>35</td>
<td>25</td>
<td>127</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>422</td>
<td>732</td>
<td>88</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>158</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>422</td>
<td>843</td>
<td>88</td>
<td>52</td>
<td>47</td>
<td>187</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>416</td>
<td>948</td>
<td>101</td>
<td>54</td>
<td>56</td>
<td>211</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>321</td>
<td>1 547</td>
<td>170</td>
<td>102</td>
<td>121</td>
<td>392</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>230</td>
<td>1 957</td>
<td>236</td>
<td>137</td>
<td>119</td>
<td>491</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>213</td>
<td>2 234</td>
<td>355</td>
<td>157</td>
<td>111</td>
<td>623</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

Tab. č. 11 – Vývoj hodnoty slovenského agrár. importu

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTNER/PRODUKT</th>
<th>VYBRANÁ ZEMĚ</th>
<th>EU27_EXTRA</th>
<th>EU27_INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>MAĎARSKO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_EXTRA</td>
<td>115</td>
<td>558</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>244</td>
<td>314</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>120</td>
<td>637</td>
<td>37</td>
<td>41</td>
<td>264</td>
<td>342</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>150</td>
<td>769</td>
<td>61</td>
<td>44</td>
<td>333</td>
<td>438</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>148</td>
<td>678</td>
<td>68</td>
<td>55</td>
<td>340</td>
<td>442</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>149</td>
<td>740</td>
<td>49</td>
<td>60</td>
<td>323</td>
<td>432</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>128</td>
<td>1 055</td>
<td>67</td>
<td>97</td>
<td>473</td>
<td>637</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>117</td>
<td>1 539</td>
<td>116</td>
<td>168</td>
<td>723</td>
<td>1 007</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>EU27_INTRA</td>
<td>134</td>
<td>1 709</td>
<td>151</td>
<td>227</td>
<td>741</td>
<td>1 118</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování
**Tab. č. 12 - Vývoj hodnoty českého agrár. exportu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>OBDOBÍ</th>
<th>Partner/Produkt</th>
<th>EU27 EXTRA</th>
<th>EU27 INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Led.-pros. 1999</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>205</td>
<td>745</td>
<td>16</td>
<td>83</td>
<td>258</td>
<td>357</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2000</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>260</td>
<td>938</td>
<td>27</td>
<td>180</td>
<td>287</td>
<td>493</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2001</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>260</td>
<td>1 050</td>
<td>31</td>
<td>160</td>
<td>354</td>
<td>546</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2002</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>216</td>
<td>1 099</td>
<td>49</td>
<td>152</td>
<td>361</td>
<td>561</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2003</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>241</td>
<td>1 191</td>
<td>58</td>
<td>165</td>
<td>347</td>
<td>570</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2004</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>242</td>
<td>1 572</td>
<td>119</td>
<td>176</td>
<td>455</td>
<td>750</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2005</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>331</td>
<td>2 136</td>
<td>129</td>
<td>231</td>
<td>680</td>
<td>1 041</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2006</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>290</td>
<td>2 374</td>
<td>129</td>
<td>287</td>
<td>719</td>
<td>1 134</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

**Tab. č. 13 - Vývoj hodnoty maďarského agrár. exportu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>OBDOBÍ</th>
<th>Partner/Produkt</th>
<th>EU27 EXTRA</th>
<th>EU27 INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>ČR</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Led.-pros. 1999</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>576</td>
<td>1 400</td>
<td>105</td>
<td>43</td>
<td>73</td>
<td>226</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2000</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>714</td>
<td>1 477</td>
<td>118</td>
<td>43</td>
<td>76</td>
<td>236</td>
<td>236</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2001</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>807</td>
<td>1 806</td>
<td>98</td>
<td>63</td>
<td>73</td>
<td>234</td>
<td>234</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2002</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>821</td>
<td>1 712</td>
<td>109</td>
<td>50</td>
<td>90</td>
<td>248</td>
<td>248</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2003</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>758</td>
<td>1 804</td>
<td>95</td>
<td>51</td>
<td>95</td>
<td>242</td>
<td>242</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2004</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>728</td>
<td>2 041</td>
<td>123</td>
<td>62</td>
<td>113</td>
<td>298</td>
<td>298</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2005</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>705</td>
<td>2 130</td>
<td>114</td>
<td>101</td>
<td>113</td>
<td>329</td>
<td>329</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2006</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>806</td>
<td>2 374</td>
<td>140</td>
<td>149</td>
<td>138</td>
<td>427</td>
<td>427</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

**Tab. č. 14 - Vývoj hodnoty polského agrár. exportu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>OBDOBÍ</th>
<th>Partner/Produkt</th>
<th>EU27 EXTRA</th>
<th>EU27 INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>ČR</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Led.-pros. 1999</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>831</td>
<td>1 489</td>
<td>59</td>
<td>30</td>
<td>118</td>
<td>207</td>
<td>207</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2000</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>958</td>
<td>1 774</td>
<td>72</td>
<td>36</td>
<td>149</td>
<td>258</td>
<td>258</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2001</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 080</td>
<td>2 071</td>
<td>88</td>
<td>37</td>
<td>174</td>
<td>300</td>
<td>300</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2002</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 098</td>
<td>2 180</td>
<td>92</td>
<td>49</td>
<td>186</td>
<td>327</td>
<td>327</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2003</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 210</td>
<td>2 568</td>
<td>104</td>
<td>55</td>
<td>199</td>
<td>358</td>
<td>358</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2004</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 303</td>
<td>3 698</td>
<td>168</td>
<td>96</td>
<td>277</td>
<td>541</td>
<td>541</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2005</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 636</td>
<td>5 215</td>
<td>296</td>
<td>167</td>
<td>388</td>
<td>851</td>
<td>851</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2006</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>1 750</td>
<td>6 491</td>
<td>370</td>
<td>214</td>
<td>559</td>
<td>1 143</td>
<td>1 143</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování

**Tab. č. 15 - Vývoj hodnoty slovenského agrár. exportu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>OBDOBÍ</th>
<th>Partner/Produkt</th>
<th>EU27 EXTRA</th>
<th>EU27 INTRA</th>
<th>MAĎARSKO</th>
<th>POLSKO</th>
<th>SLOVENSKO</th>
<th>ČR</th>
<th>V4</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Led.-pros. 1999</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>58</td>
<td>291</td>
<td>26</td>
<td>39</td>
<td>154</td>
<td>219</td>
<td>219</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2000</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>55</td>
<td>335</td>
<td>34</td>
<td>47</td>
<td>162</td>
<td>244</td>
<td>244</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2001</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>56</td>
<td>403</td>
<td>44</td>
<td>62</td>
<td>190</td>
<td>298</td>
<td>298</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2002</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>59</td>
<td>434</td>
<td>54</td>
<td>58</td>
<td>209</td>
<td>321</td>
<td>321</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2003</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>72</td>
<td>486</td>
<td>57</td>
<td>59</td>
<td>232</td>
<td>349</td>
<td>349</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2004</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>67</td>
<td>693</td>
<td>117</td>
<td>62</td>
<td>272</td>
<td>451</td>
<td>451</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2005</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>92</td>
<td>1 024</td>
<td>197</td>
<td>93</td>
<td>363</td>
<td>653</td>
<td>653</td>
</tr>
<tr>
<td>Led.-pros. 2006</td>
<td>agr. a potravin. produkty</td>
<td>108</td>
<td>1 232</td>
<td>237</td>
<td>166</td>
<td>422</td>
<td>629</td>
<td>629</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Eurostat, vlastní zpracování
Graf č. 1 – Vývojové trendy světového obchodu se zbožím

Average annual percentage change

<table>
<thead>
<tr>
<th>Period</th>
<th>Agricultural products</th>
<th>Fuels and mining products</th>
<th>Manufactures</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1950-1973</td>
<td>6%</td>
<td>12%</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>1973-1990</td>
<td>4%</td>
<td>8%</td>
<td>10%</td>
</tr>
<tr>
<td>1990-2006</td>
<td>2%</td>
<td>4%</td>
<td>8%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: World Trade Organisation

Průměrné roční procentní změny

<table>
<thead>
<tr>
<th>Period</th>
<th>Agricultural products</th>
<th>Fuels and mining products</th>
<th>Manufactures</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1950-1973</td>
<td>10%</td>
<td>12%</td>
<td>15%</td>
</tr>
<tr>
<td>1973-1990</td>
<td>8%</td>
<td>10%</td>
<td>15%</td>
</tr>
<tr>
<td>1990-2006</td>
<td>5%</td>
<td>7%</td>
<td>12%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: World Trade Organisation
The influence of EU membership on agricultural foreign trade of the new EU members – the analysis of trade relationships with so called “third countries”

Luboš Smutka, Michal Steininger, Ondřej Škubna

Summary
The paper analyses the impact of EU membership on agricultural foreign trade of the new EU members in the period 2004-2007 (Czech Republic, Poland, Hungary, Slovakia, Slovenia, Latvia, Lithuania, Estonia, Cyprus, Malta, Romania and Bulgaria). The analysis of the paper covers time period since 1995 till 2008. The paper analyses changes in territorial structure of agricultural foreign trade which were recorded in the case of above mentioned countries during the monitored time period. The main aim of the paper is to analyze changes with the most significant impact on new EU memb ers’ agricultural foreign trade (changes in territorial structure) with the non-EU members (EXTRASTAT – the statistics of foreign trade activities realized between EU members and non-EU members). The paper is written as part of research intention VZ 6046070906 granted by the Ministry of Education, Youth and Sports (MŠMT ČR) on which the authors work in the long term.

ÚVOD
Proces postupné integrace jednotlivých ekonomik podpořený různými typy vytvořených „zón“ upravujících vzájemně obchodní toky zůčastněných zemí velmi výrazně ovlivňují charakter jak teritoriální, tak i komoditní struktury realizované zahraničné obchodní směny. At’ již je vzájemný obchod ovlivněn existenci různých bilateralních, či multilateralních obchodních dohod, či existenci zóny volného obchodu, celní unie, hospodářské unie, a nebo politické a monetární unie, vždy dochází až na určité výjimky k posílení obchodních vztahů mezi zůčastněnými zeměmi. Dopad dohod na „třetí země“ se pak již může lišit v závislosti na ekonomicko-politických cích uzavřených dohod. Velmi záleží na tom, zda-li cílem kooperace je vytvořit pouze lepší podmínky pro vzájemnou směnu mezi zůčastněnými zeměmi, či zda-li je cílem kooperace, kromě zlepšení vzájemné obchodní výměny i zaujetí určité pozice vůči vnějšímu prostředí – tedy zda-li se zůčastněné země rozhodnout utvořit určitou platformu proti vnějšímu okolí či nikoliv. Tato platforma pak může mít různé cíle, kterými může být jak liberalizace obchodu a otevření se zahraničním zbožovým tokům a nebo naopak, což je zpravidla častější, cílem platformy je zpravidla preference obchodu se zbožím pocházejícím ze zemí platformu vytvářející a naopak ochrany trhů těchto zemí před zbožím konkurenčním pocházejícím ze zemí mimo vytvořenou platformu. O vlivu integračních uskupení na zahraniční obchod zemí již bylo publikováno mnoho materiálů. Tyto materiály se pak zpravidla shodují v otázkách přínosů plynných ze vzájemné spolupráce mezi jednotlivými zeměmi, ale již méně se zabývají otázkou dopadů vytvoření integračních uskupení na jejich okolí a na to jakým způsobem je existenci daného integračního uskupení ovlivněn zahraniční obchod jednotlivých zemí v porovnání s obdobím před vstupem dané země do integračního uskupení.
Co se týče nedávného procesu rozšiřování členské základny zemí EU lze říci, že příprava na vstup a samotný vstup do EU sebou přinesly pro všechny nově přistupující země (Česká republika, Polsko, Slovensko, Maďarsko, Slovinsko, Litva, Lotyšsko, Estonsko, Malta, Kypr, Rumunsko a Bulharsko) celou řadu změn a událostí, které výrazně ovlivnily současný charakter realizované zahraniční obchodní směny. V období příprav na členství se každá z nově přistupujících zemí musela vypořádat s přijetím celé řady opatření týkajících se nových závazků vyplývajících z členství v EU, které velmi výrazně ovlivňují ekonomiky jednotlivých zemí v momentě, kdy se tyto země stanou členy EU. Z hlediska zahraničního obchodu nejvýznamnějším činitelem, který velmi výrazně ovlivňuje hodnotu a objem realizovaných obchodů je fakt, že v momentu vstupu dané země do EU dochází ke dvěma věcem. Za prvé daná země se stává členem jednotného hospodářského prostoru zemí EU, což v praxi znamená volný pohyb zboží mezi zeměmi EU a zeměmi štáty vznikající mi. Z hlediska zahraničního obchodu jednotlivých zemí v momentě vstupu do EU dochází k tomu, že jednotlivé země liberalizují zahraniční obchodní směny realizované jednotlivými nově přistupujícími zeměmi. Co se týče agrárního obchodu ten je pak ještě navíc ovlivněn vedle existence Společné obchodní politiky EU a společného trhu zemí EU i faktom, že v rámci EU existuje ještě společná politika uplatňovaná v oblasti zemědělství, která velmi výrazně ovlivňuje charakter agrárního zahraničního obchodu jednotlivých zemí a to zejména z důvodu existence institutu tzv. „preference zboží původu ze zemí EU“.

Jednotlivě nově přistupující země se připravují na vstup do EU několik let. V tomto období dochází k tomu, že jednotlivé země připravují své ekonomiky na přijetí závazků vyplývajících z členství. Z hlediska zahraničního obchodu se toto projevuje zejména následujícím způsobem. Jednotlivé země postupně liberalizují zahraniční obchod se zeměmi EU tak, aby šok vyplývající ze zrušení obchodních omezení v období před vstupem do EU byl oboustranně minimální. Již v období před vstupem jednotlivých zemí do EU tak dochází k oboustranné liberalizaci, tj. odbourávání překážek obchodu, kdy tento proces je zpravidla asymetrického charakteru – tzn. že země aspirující na členství v EU liberalizují svůj trh ve vztahu k EU mnohem výrazněji než je tomu obrácené ze strany členských zemí EU. Dále pak zpravidla dochází i k tomu, že daná země přestává prohloubat obchodní spolupráci s těmi zeměmi, kde je zřetelné, že uzvážené dohody pozbyvají v mnoha významných směry zemi EU platnosti – teto jsme například mohli vidět v případě ovlivnité spolupráce v rámci zemí CEFTA.Výše zmíněná fakta pak zpravidla vedou k následujícímu.

Podíl zemí EU na agrárním zahraničním obchodu nově přistupujících zemí se trvale zvyšuje, na druhou stranu dochází k poklesu podílu tzv. „tržních zemí“ na výsledně hodnotě realizované agrární směny. Ačkoliv hodnota agrárního obchodu zpravidla roste jak v případě tzv. intraobchodu/intrastatu (obchod realizovaný v rámci zemí EU/statistika vnitřního obchodu) tak i v případě tzv. extraobchodu/extrastatu (obchod realizovaný se třetími zeměmi/statistika vnějšího obchodu) tempo růstu obchodu realizovaného se zeměmi EU velmi výrazně převyšuje tempo růstu obchodu realizovaného se třetími zeměmi. Dalším významným fenoménem ovlivňujícím zahraniční obchod jednotlivých zemí v období před a po vstupu do EU jsou změny v komoditní struktuře realizované agrární zahraničně-obchodní směny. Vlivem fenoménu tzv. celní eskalace dochází k tomu, že mezi analyzovanými zeměmi a zeměmi EU narůstají objemy realizovaného obchodu zejména s finalizovanými agrárními

**EKONOMIE**

147
produkty s vysokou přidanou hodnotou a naopak obchod, zejména pak import, s finalizovanými produkty ze třetích zemí je výrazně omezován prostřednictvím aplikované Společné obchodní politiky namiřené na ochranu agrárního trhu zemí EU vůči nečlenským státům. Co se týče obchodu s nezpracovanými agrárními komoditami, ten pak není Společnou obchodní politikou až tak výrazně omezen, neboť země EU zpravidla potřebuji importovat celou řadu komodit pro potřeby přímé spotřeby, či pro potřeby potravinářského průmyslu. Samozřejmě i zde existují určité výjimky v případě některých pro EU klíčových komodit jako je např. pšenice atd.

Velmi výrazným fenOMénom, který ovlivňuje charakter zejména teritoriální struktury agrárního obchodu jsou smlouvy upravující obchod mezi EU a některými třetími zeměmi. Nově přistoupivší země se aktem vstupu do EU stávají součástí těchto dohod a záleží jen na nich jak toho využijí. Některé dohody totiž mohou dokonce vylepšit podmínky obchodu mezi danou zemí a vybraným teritoriem nad rámce podmínek, které existovaly v období před vstupem do EU, některé mohou pomoci proniknout na trhy, které byly do té doby nedostupné, ale je nutno zmínit i fakt, že některé dohody mohou naopak otevřít trh dané země jejímu konkurentovi a velmi výrazně ovlivnit výslednou bilanci agrární směny v neprospech nově přistoupivších zemí. Jednotlivé země musí rovněž počítat s faktem, že některé obchodní partneři z období před vstupem do EU se budou cítit poškození tím, že okamžikem vstupu do EU dojde k zániku celé neprospěšného obchodu a naprostého zániku obchodního vztahu mezi jednotlivými zeměmi, resp. mít kladné saldo agrárního vývodu do těchto zemí, resp. mít kladné saldo agrárního zahraničního obchodu a stávají součástí rámce podmínek, které existovaly před vstupem do EU.

Případy vstupu do EU se budou cítit poškozeni tím, že se v rámci obchodu mezi jednotlivými zeměmi a přistoupivšími teritoriemi, veřejné země EU a starší země, resp. dohody na ochranu agrárního trhu zemí EU větších ekonomických výhod a ztrát pro obchody mezi jednotlivými zeměmi. Otázka je zda toto platí pouze v případě vstupu do EU a v neposlední řadě mohou rovněž přistoupit k odvetným opatřením, které mohou znamenat zhoršení vzájemného obchodu.

Přínosy provedených analýz je možné uvažovat jako kvantifikaci obecných předpokladů o vlivu rozšiřování Evropské unie na strukturu agrárního zahraničního obchodu, které jsou využitelné v další analytické činnosti. Porovnání změn v teritoriální struktuře agrárního zahraničního obchodu v této skupině zemí může poukázat na skutečnost, že vlivem vstupu do Evropské unie dochází obecně k posílení vzájemných obchodních vazeb. Z pohledu České republiky je pak významné, že závěry z provedené analýzy je možné využít i pro chápání dopadů na agrární zahraniční obchod původních členských zemí Evropské unie ve vztahu k nově přistoupivším. Obecně je totiž možné také předpokládat, že „starší“ členské státy jsou schopny v relativně krátkém období po vstupu dalších zemí do Evropské unie zvýšit hodnotu obchodu se starou zemí EU, než po potravinářském růstu bude se zejména v případě rozšiřování o skupinu zemí s relativně většími ekonomickými rozdíly než původní členské EU, nebo zda to lze zvětšit i pro případné další rozšířování.

Prostým zobecněním výsledků provedených analýz lze, mimo jiného uvedeného v textu příspěvku, zkonstatovat následující poučení pro budoucnost. Tak jak se bude členská základna zemí EU i nadále rozšiřovat (v současné době jsou realizována jednání o přistoupení s Tureckem, Chorvatskem a Makedonii, do budoucnou se zvažuje započetí jednání s Srbskem, Černou Horou, Albánií, Bosnou a Hercegovinou, Islandem), lze očekávat následující: Podíl vývozu do těchto zemí, resp. mít kladné saldo agrárního zahraničního obchodu s novými zeměmi. Otázka je zda toto platí pouze v případě rozšiřování o skupinu zemí s relativně většími ekonomickými rozdíly než původní členské EU, nebo zda to lze zvětšit i pro případné další rozšířování.

Ekonómie 148
CÍL
Hlavním cílem zpracovaného článku je na pozadí změn v celkovém zahraničním obchodě jednotlivých zemí analyzovat vývoj teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých nově přistoupených zemí (se zaměřením na teritoriální strukturu extrastatu) a zmapovat jak členství v EU ovlivňuje teritoriální strukturu realizovaných agrárních obchodů a to jak z hlediska exportu, tak i z hlediska importu. Článek přináší informaci o tom, jak se změnila teritoriální struktura realizované zahraniční obchodní směny jednotlivých zemí (tj. přináší informace o tom, která teritoria zvýšila svůj podíl z hlediska realizované zahraničně obchodní směny, a dále pak přináší i informace o tom, která teritoria naopak ztrácí svůj význam z hlediska agrární směny vybraných analyzovaných zemí) a dále také přináší rovněž informaci o tom jaké rozdíly byly a jsou mezi jednotlivými nově přistupivšími zeměmi z hlediska změn v teritoriální orientaci agrárního obchodu jednotlivých zemí.

METODIKA

Hodnoty agrárního obchodu zahraničního obchodu zemí jsou pro potřeby článku sledovány jak z hlediska toků exportních, tak i z hlediska toků importních. Protože cílem analýzy je porovnat skupinu značně heterogenních zemí jsou pro potřeby vzájemného srovnání hodnoty realizovaných exportních a importních toků vyjádřeny prostřednictvím USD v běžných cenách. Z hlediska teritoriálního článku sleduje článek členění teritoriálního obchodu jednotlivých zemí následujícím způsobem. Vedle teritoria zemí EU27 (staré plus nové členské státy) a EU 15 (staré členské státy) jsou sledovány hodnoty realizovaných agrárních exportů a importů s následujícími teritorií: Evropa v textu také označena jako „ostatní evropské země“ (státy mimo EU27), EFTA - Evropské společenství volného obchodu, země tvořící tzv. Společenství nezávislých států (některé bývalé postsovětské republiky), severní Amerika (USA a Kanada), země Latinské Ameriky, Afrika, Asie, Střední východ, Oceánie a skupina LDCs - tzv. „Nejméně vyspělé země“ (tato skupina má na rozdíl od ostatních teritorií privilegovalý přístup na trh zemí EU, který je realizován prostřednictvím dohod z Loné a Cottonu a dále pak také prostřednictvím rozvojových aktivit, které mají výjimku v rámci jednání WTO (zde se jedná zejména o výjimku z pravidla „the most favorite nation“)).

Z hlediska analytického článku používá relativně jednoduché statistické ukazatele pro analýzu vývoje teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých zemí. Mezi použité nástroje lze zařadit výpočty bazických a řetězových indexů, dále je pak použita jednoduchá lineární regrese.

EKONOMIE 149
ANALÝZA a DISKUSE

Všeobecné dopady rozšířování EU/ES na zahraniční obchod se třetími zeměmi

Evropská unie patří mezi jednoho z významných světových producentů a zejména obchodníků v oblasti agrární produkce. Podíl zemí EU na světové agrární produkci a obchodu se pohybuje dlouhodobě na úrovni cca 10% v případě objemu realizované agrární produkce a 46% v případě podílu hodnoty agrárních exportů zemí EU na světovém obchodu s agrární produkci (údaje FAO rok 2006). Začlenění se do EU znamená pro všechny nově členy velkou příležitost, kdy se tito členové stávají součástí trhu zahrnujícího v současné době cca 500 milionů spotřebitelů, kteří disponují nezanedbatelnou kupní silou a kterýžto (trh zemí EU) funguje za podmínek volného pohybu zboží (dále pak ještě volný pohyb služeb, kapitálu a osob). Z hlediska zahraniční obchodní směny je členství v EU spojeno s výrazným nárůstem obchodní směny realizované mezi členskými zeměmi v rámci tzv. vnitřního trhu zemí EU. Tempo růstu agrárního obchodu zemí EU se dlouhodobě pohybuje nad úrovní světovou. Zatímco v letech 1961-2006 světový obchod s agrární produkci rostl v průměru o cca 7,5%, v případě agrárního exportu zemí EU to bylo cca 9%, v případě importů pak cca 7,2%. Je důležité zmínit i fakt, že růst hodnoty realizovaných obchodů je v případě EU dán zejména růstem hodnoty prodávaného zboží, neboť vlivem současného vývoje Společné zemědělské politiky zemí EU je EU jediným významným producentem ve světě, který má za cil snížovat objem realizované agrární produkce (např. v letech 2005 a 2006 se objem realizované agrární produkce v zemích EU snížoval o cca 6% ročně).

S tím jak jsou odbourávány překážky obchodu mezi členskými státy EU a zároveň jak se zvyšuje počet členských států – je to právě vnitřní obchod realizovaný v rámci EU, který představuje hlavní tažnou silu růstu holoty i objemu realizované agrární zahraniční obchodní směny. Pokud srovnáme data týkající se vývoje tempa růstu „intra“ a „extra“ obchodu (viz. tabulky č. 1 a č. 2), můžeme vidět, že v období let 1971 -2006 (až na určité výkyvové) hodnota tempa růstu indo obchodu převyšovala hodnotu tempa růstu extra obchodu a to jak v případě exportů, tak i v případě importů. Zatímco průměrná mezirozdielna změna tempa růstu intra obchodu dosahovala v případě realizovaných exportů a importů hodnoty cca 12,2% respektive 12,7%, v případě agrárních exportů a importů realizovaných mimo členské země EU je tempo růstu nižší – v případě exportů tj. cca 9% a v případě importů jde o 7,4%.

Tab. č. 1 - Meziroční tempo růstu EC/EU exportu

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EC/EU Vnit. obchod</td>
<td>21.6</td>
<td>30.4</td>
<td>83.0</td>
<td>18.7</td>
<td>18.4</td>
<td>20.1</td>
<td>7.9</td>
<td>-6.0</td>
<td>-0.3</td>
<td>-3.1</td>
<td>-0.1</td>
<td>2.5</td>
<td>43.4</td>
<td>21.8</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EC/EU Vněj. obchod</td>
<td>16.1</td>
<td>21.9</td>
<td>76.9</td>
<td>24.4</td>
<td>7.5</td>
<td>23.6</td>
<td>30.6</td>
<td>7.9</td>
<td>-14.1</td>
<td>-5.4</td>
<td>3.2</td>
<td>1.3</td>
<td>12.7</td>
<td>11.8</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č. 2 - Meziroční tempo růstu EC/EU vnitřní a vnější změn. zemědělsk. obchodu - import

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EC/EU Vnit. obchod</td>
<td>28.2</td>
<td>29.5</td>
<td>79.9</td>
<td>18.8</td>
<td>16.7</td>
<td>18.6</td>
<td>9.9</td>
<td>-7.1</td>
<td>1.2</td>
<td>-3.2</td>
<td>-1.9</td>
<td>6.9</td>
<td>41.9</td>
<td>21.5</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EC/EU Vněj. obchod</td>
<td>9.2</td>
<td>16.2</td>
<td>89.2</td>
<td>7.8</td>
<td>7.3</td>
<td>14.8</td>
<td>6.0</td>
<td>-11.9</td>
<td>-4.6</td>
<td>-4.7</td>
<td>0.2</td>
<td>-0.2</td>
<td>16.2</td>
<td>9.1</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování, Note: I-A1 – průměrná hodnota meziroč. tempa růstu, I-A2 – upravená průměrná hodnota meziroč. tempa růstu (analýza abstrahuje od extrém. hodnot)

Na základě výše uvedených skutečností pak lze zkonstatovat, že země EU, jejichž podíl na světovém obchodu s agrární produkci se jen v roce 2006 pohyboval na úrovni cca 46%,
obchodují většinu zboží pouze v rámci svého vnitřního trhu (přes 75% v případě exportů a přes 70% v případě importů). Z následujících tabulek č. 3 a č. 4 vyplývá jak se vyvíjel podíl agrárních exportů a importů zemí EU na celkových světových exportech a importech. A zároveň je však i vidět jak se vyvíjel podíl extra a intra obchodu na celkovém agrárním obchodu zemí EU, přičemž z tabulek vyplývá dlouhodobý trend poklesu podílu extra obchodu, v porovnání s intra obchodem, na celkových realizovaných agrárních zahraničně obchodních tocích zemí EU.

**Tab. č. 3 – Podíly na exportu**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EC/EU – celk. obchod</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl Extra obchodu na svět. obchodu (EU Intra obchod je vyčleněn)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>23.7%</td>
<td>25.0%</td>
<td>27.1%</td>
<td>33.8%</td>
<td>37.7%</td>
<td>48.0%</td>
<td>48.4%</td>
<td>42.7%</td>
<td>43.4%</td>
<td>46.2%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Podíly vněj. a vnitř. obchodu EC/EU na celk. agr. exportu EU</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>13.5%</td>
<td>12.4%</td>
<td>11.0%</td>
<td>13.7%</td>
<td>17.8%</td>
<td>20.9%</td>
<td>20.5%</td>
<td>17.9%</td>
<td>17.4%</td>
<td>16.9%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Tab. č. 4 – Podíly na importu**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EC/EU – celk. obchod</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Podíl Extra obchodu na svět. obchodu (EU Intra obchod je vyčleněn)</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>33.9%</td>
<td>33.5%</td>
<td>36.8%</td>
<td>47.0%</td>
<td>43.5%</td>
<td>49.9%</td>
<td>50.0%</td>
<td>43.4%</td>
<td>42.7%</td>
<td>47.4%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Podíly vněj. a vnitř. obchodu EC/EU na celk. agr. importu EU</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>28.2%</td>
<td>25.6%</td>
<td>23.0%</td>
<td>31.0%</td>
<td>25.2%</td>
<td>25.9%</td>
<td>23.3%</td>
<td>19.8%</td>
<td>18.8%</td>
<td>20.6%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Následující tabulky č. 5 a č. 6 shromáždění informace týkající se vývoje podílu intra obchodu na agrárním obchodě jednotlivých zemí, které přistupovaly do EU/ES v letech 1973-2007. Z tabulek vyplývá, že v období po vstupu do EU/ES, které je spojeno s odbouráním poklesu podílu obchodu v rámci společného evropského trhu. Zajímavým faktem je, že jednotlivé země se rovněž liší v oblasti vývoje podílu obchodu ze zeměm EU/ES v období před vstupem do EU. Zatímco v období po vstupu jak již bylo výše řečeno dochází k nárůstu podílu obchodu v rámci společenství na úkor podílů obchodů uzavíraných mimo společenství, v případě obdrož příspěv na členské zemi pouze některé státy vykazovaly nárůst podílů teritorií EU na svém obchodě (Kypr, ČR, Estonsko, Maďarsko), v případě většiny zemí v období před vstupem do EU/ES nedocházelo k níjak významnému posílení obchodu mezi přistupujícími zeměmi a tímto teritoriem v porovnání s ostatními teritorií – obrat nastal až v momentě samotného přistoupení.

**Tab. č. 5 – Podíly EC/EU na vývoji agr. exportu jednotlivých zemí**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Intrastat/celek.</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
<th>1</th>
<th>2</th>
<th>3</th>
<th>4</th>
<th>5</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Rakušsko</td>
<td>53.0%</td>
<td>51.6%</td>
<td>51.0%</td>
<td>50.0%</td>
<td>45.7%</td>
<td>61.2%</td>
<td>63.4%</td>
<td>64.9%</td>
<td>68.9%</td>
<td>71.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulharsko</td>
<td>54.9%</td>
<td>58.4%</td>
<td>52.8%</td>
<td>53.3%</td>
<td>56.0%</td>
<td>56.1%</td>
<td>52.1%</td>
<td>53.6%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kypr</td>
<td>32.2%</td>
<td>25.6%</td>
<td>26.2%</td>
<td>42.7%</td>
<td>53.9%</td>
<td>56.1%</td>
<td>52.1%</td>
<td>53.6%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ČR</td>
<td>77.3%</td>
<td>72.7%</td>
<td>72.8%</td>
<td>81.8%</td>
<td>81.1%</td>
<td>84.5%</td>
<td>84.8%</td>
<td>86.8%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dánsko</td>
<td>62.2%</td>
<td>60.7%</td>
<td>58.7%</td>
<td>56.2%</td>
<td>55.4%</td>
<td>62.1%</td>
<td>61.1%</td>
<td>65.2%</td>
<td>64.4%</td>
<td>62.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Estonsko</td>
<td>41.0%</td>
<td>49.2%</td>
<td>44.4%</td>
<td>44.9%</td>
<td>47.5%</td>
<td>74.4%</td>
<td>71.2%</td>
<td>63.1%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>31.2%</td>
<td>35.9%</td>
<td>37.3%</td>
<td>31.6%</td>
<td>27.5%</td>
<td>39.1%</td>
<td>35.2%</td>
<td>33.7%</td>
<td>36.1%</td>
<td>41.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>46.0%</td>
<td>47.5%</td>
<td>47.8%</td>
<td>44.7%</td>
<td>40.9%</td>
<td>46.5%</td>
<td>50.0%</td>
<td>58.4%</td>
<td>60.1%</td>
<td>59.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>65.3%</td>
<td>60.1%</td>
<td>60.2%</td>
<td>61.8%</td>
<td>61.8%</td>
<td>67.2%</td>
<td>66.0%</td>
<td>67.0%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Irsko</td>
<td>85.0%</td>
<td>82.5%</td>
<td>82.0%</td>
<td>82.3%</td>
<td>87.6%</td>
<td>82.2%</td>
<td>79.8%</td>
<td>87.8%</td>
<td>81.4%</td>
<td>82.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Lotyšsko</td>
<td>59.1%</td>
<td>63.8%</td>
<td>53.0%</td>
<td>50.6%</td>
<td>58.2%</td>
<td>64.2%</td>
<td>66.9%</td>
<td>66.1%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Následující tabulka č. 7 pak shrnuje vývoj meziročních temp růstu agrárního obchodu jednotlivých zemí, které v posledních třech desítkách let rozšířily členskou základnu zemí EU. Z tabulky vyplývá, že vstup do EU je v případě většiny zúčastněných zemí spojen s enormním nárůstem hodnoty zboží zemí, které se nejvíce zanechávají EU. Ačkoliv hodnota obchodu raste i v případě intrá obchodů, je zřejmé, že hodnota obchodu raste výrazněji než je tomu v případě extra obchodů a tím pádem tedy dochází k poklesu významu třetích zemí z hlediska realizované zahraniční obchodní směny ačkoliv hodnoty zboží zemí se nejvíce zanechávají EU nejsou zanedbatelné. Co se týče extra obchodu, zde lze zastavit, že více než export jsou to právě importy z třetích zemí, které byly výrazně postiženy vstupem jednotlivých zemí do EU.

| Tab. č. 6 – Podíly EC/EU na vývoji agr. importu jednotlivých zemí |
|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| **IMPORT**                  | **5 let před vstupem do EC/EU** | **5 let po vstupu do EC/EU** |
| Intrastrat/Total            | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              | 1              | 2              | 3              | 4              | 5              |
| Rakousko                    | 56.04%         | 55.56%         | 57.54%         | 58.98%         | 56.82%         | 72.26%         | 74.48%         | 74.77%         | 75.42%         | 76.89%         |
| Bulharsko                   | 52.57%         | 53.22%         | 50.33%         | 54.44%         | 54.21%         |                |                |                |                |                |
| Kypr                        | 47.78%         | 48.12%         | 41.24%         | 52.47%         | 58.60%         | 70.25%         | 71.42%         | 72.42%         |                |                |
| ČR                          | 70.92%         | 72.25%         | 73.28%         | 75.93%         | 76.02%         | 78.84%         | 81.51%         | 84.01%         |                |                |
| Dánsko                      | 23.93%         | 22.41%         | 23.30%         | 24.59%         | 23.48%         | 28.30%         | 31.06%         | 32.82%         | 32.86%         | 30.63%         |
| Estonie                     | 58.71%         | 66.45%         | 63.62%         | 63.65%         | 59.57%         | 82.41%         | 82.34%         |                |                |                |
| Finsko                      | 49.66%         | 50.31%         | 49.80%         | 49.05%         | 45.32%         | 64.56%         | 62.94%         | 62.49%         | 64.91%         | 67.52%         |
| Řecko                       | 32.65%         | 29.75%         | 32.94%         | 34.50%         | 41.25%         | 72.57%         | 74.27%         | 77.60%         | 78.03%         | 79.66%         |
| Maďarsko                    | 50.68%         | 57.09%         | 60.43%         | 63.60%         | 67.27%         | 84.46%         | 88.94%         | 89.60%         |                |                |
| Irsko                       | 42.50%         | 45.63%         | 47.93%         | 44.77%         | 46.84%         | 52.91%         | 59.26%         | 54.81%         | 57.56%         | 58.75%         |
| Lotyšsko                    | 81.16%         | 81.75%         | 82.54%         | 81.18%         | 82.89%         | 85.01%         | 86.18%         | 86.99%         |                |                |
| Litva                       | 80.24%         | 78.76%         | 85.88%         | 59.85%         | 64.13%         | 62.29%         | 77.25%         | 78.09%         |                |                |
| Malta                       | 76.70%         | 76.23%         | 75.29%         | 74.93%         | 73.70%         | 85.94%         | 86.69%         | 88.43%         |                |                |
| Polsko                      | 56.04%         | 62.21%         | 61.78%         | 62.53%         | 62.09%         | 63.18%         | 62.93%         | 62.31%         |                |                |
| Portugalsko                 | 15.45%         | 15.81%         | 11.37%         | 13.25%         | 19.74%         | 29.40%         | 39.01%         | 41.26%         | 46.68%         | 49.98%         |
| Rumunsko                    | 60.91%         | 59.45%         | 54.01%         | 55.23%         | 55.81%         |                |                |                |                |                |
| Slovensko                   | 82.00%         | 83.10%         | 82.64%         | 82.19%         | 81.06%         | 81.10%         | 84.15%         | 85.79%         |                |                |
| Slovinsko                   | 69.59%         | 70.51%         | 70.51%         | 70.10%         | 69.32%         | 79.33%         | 82.06%         | 80.60%         |                |                |
| Španělsko                   | 21.49%         | 20.38%         | 24.87%         | 22.97%         | 23.87%         | 42.65%         | 48.45%         | 45.76%         | 50.41%         | 54.31%         |
| Švédsko                      | 52.09%         | 54.00%         | 55.70%         | 57.17%         | 54.30%         | 66.50%         | 68.98%         | 66.40%         | 67.24%         | 67.42%         |
| UK                          | 29.34%         | 28.37%         | 28.50%         | 30.85%         | 31.80%         | 35.79%         | 42.70%         | 47.73%         | 43.54%         | 41.62%         |

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

| Tab. č. 7 – Průměr. meziroční tempo růstu agr. exportu a importu jednotlivých zemí |
|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| **Export**                                   | **Extrastat intrastrat**                      | **Import**                                    |
| Meziroč, růst                                 | 5 let před vstupem do EC/EU                   | 3 roky po vstupu do EC/EU                    | 5 let před vstupem do EC/EU                   | 3 roky po vstupu do EC/EU                    |
| Extrastat                                    | intrastrat                                   | Extrastat                                    | intrastrat                                   |                                           |
| Rakousko                                     | 11.50%                                       | 8.40%                                        | 2.80%                                        | 4.50%                                       |
| Bulharsko                                    | 17.60%                                       | 23.70%                                       | 3.30%                                        | 4.50%                                       |
| Kypr                                         | -17.50%                                      | -2.80%                                       | -1.20%                                       | -2.60%                                      |
| ČR                                           | -1.40%                                       | 13.20%                                       | 9.80%                                        | 29.90%                                      |
| Dánsko                                       | 11.60%                                       | 15.70%                                       | 3.80%                                        | 34.00%                                      |
| Estonie                                      | 3.60%                                        | 11.90%                                       | -1.00%                                       | 12.30%                                      |
| Finsko                                       | 22.80%                                       | 3.90%                                        | 9.40%                                        | 13.30%                                      |
| Řecko                                        | 18.40%                                       | -7.30%                                       | 6.90%                                        | 17.40%                                      |
| Maďarsko                                     | 2.20%                                        | 6.70%                                        | 5.50%                                        | 15.50%                                      |

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování
Vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu zemí, které přistoupily do EU v letech 2004 a 2007

Vstup do EU ovlivnil vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu nově přistoupených států velmi výrazně. Podíl vnějšího obchodu/extrastatu (obchodu realizovaného mimo EU) v tomto případě mimo EU a státy, které vstoupily do EU v letech 2004 a 2007) na hodnotě celkového obchodu jednotlivých zemí, až na výjimky (Malta a Slovinsko v případě exportů a Česká republika, Maďarsko, Polsko a Slovensko v případě importů), výrazně poklesl na úkor intra obchodu (tj. obchodu realizovaného v rámci zemí EU27). Z následujících tabulek č. 8 a č. 9 vyplývá jak se změnil podíl obchodu jednotlivých analyzovaných zemí se zeměmi dnešní EU 27 a s „ostatními zeměmi světa“. Z tabulek vyplývá, že během let kdy se jednotlivé země připravovaly na členství v EU docházelo k posilování podílu zemí EU27 na realizovaných hodnotách jak exportů tak i importů, zatímco podíl ostatních teritorií se více méně snížoval. Pokud sledujeme vývoj obchodu jako celku je vidět, že v případě většiny analyzovaných zemí byl podíl teritoria EU27 na celkovém obchodě velmi vysoký již v období před vstupem jednotlivých zemí do EU. Z analýzy dále vyplývá, že hodnota realizovaného obchodu mezi zeměmi EU27 a „ostatními zeměmi světa“ se trvale zvyšovala v případě téměř všech analyzovaných zemí, a že nárůst podílu zemí EU27 je dán vyšším tempem růstu hodnoty realizovaných exportů a importů v rámci EU27 v porovnání s exporty a importy realizovanými s „ostatními teritorii světa“.

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu zemí, které přistoupily do EU v letech 2004 a 2007

Vstup do EU ovlivnil vývoj teritoriální struktury agrárního zahraničního obchodu nově přistoupených států velmi výrazně. Podíl vnějšího obchodu/extrastatu (obchodu realizovaného mimo EU) v tomto případě mimo EU a státy, které vstoupily do EU v letech 2004 a 2007) na hodnotě celkového obchodu jednotlivých zemí, až na výjimky (Malta a Slovinsko v případě exportů a Česká republika, Maďarsko, Polsko a Slovensko v případě importů), výrazně poklesl na úkor intra obchodu (tj. obchodu realizovaného v rámci zemí EU27). Z následujících tabulek č. 8 a č. 9 vyplývá jak se změnil podíl obchodu jednotlivých analyzovaných zemí se zeměmi dnešní EU 27 a s „ostatními zeměmi světa“. Z tabulek vyplývá, že během let kdy se jednotlivé země připravovaly na členství v EU docházelo k posilování podílu zemí EU27 na realizovaných hodnotách jak exportů tak i importů, zatímco podíl ostatních teritorií se více méně snížoval. Pokud sledujeme vývoj obchodu jako celku je vidět, že v případě většiny analyzovaných zemí byl podíl teritoria EU27 na celkovém obchodě velmi vysoký již v období před vstupem jednotlivých zemí do EU. Z analýzy dále vyplývá, že hodnota realizovaného obchodu mezi zeměmi EU27 a „ostatními zeměmi světa“ se trvale zvyšovala v případě téměř všech analyzovaných zemí, a že nárůst podílu zemí EU27 je dán vyšším tempem růstu hodnoty realizovaných exportů a importů v rámci EU27 v porovnání s exporty a importy realizovanými s „ostatními teritorii světa“.

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Pokud se zaměříme na analýzu teritoriální struktury zahraničního obchodu směny pouze v oblasti agrárního obchodu, je nutno zdůraznit, že v případě jednotlivých analyzovaných zemí existují značné rozdíly ve vývojových trendech v oblasti teritoriální struktury

<table>
<thead>
<tr>
<th>Irsko</th>
<th>9.80%</th>
<th>33.70%</th>
<th>11.20%</th>
<th>29.10%</th>
<th>6.22%</th>
<th>16.29%</th>
<th>13.41%</th>
<th>31.55%</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lotyšsko</td>
<td>15.70%</td>
<td>31.10%</td>
<td>13.60%</td>
<td>48.00%</td>
<td>5.64%</td>
<td>13.72%</td>
<td>10.18%</td>
<td>26.61%</td>
</tr>
<tr>
<td>Litva</td>
<td>9.60%</td>
<td>29.70%</td>
<td>18.50%</td>
<td>42.00%</td>
<td>25.26%</td>
<td>10.72%</td>
<td>2.67%</td>
<td>40.02%</td>
</tr>
<tr>
<td>Malta</td>
<td>32.40%</td>
<td>13.90%</td>
<td>3.30%</td>
<td>14.40%</td>
<td>9.81%</td>
<td>-16.83%</td>
<td>4.10%</td>
<td>14.97%</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>3.70%</td>
<td>18.60%</td>
<td>12.90%</td>
<td>42.10%</td>
<td>-1.81%</td>
<td>26.64%</td>
<td>3.02%</td>
<td>27.30%</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>1.70%</td>
<td>6.30%</td>
<td>-1.20%</td>
<td>28.80%</td>
<td>-4.14%</td>
<td>16.97%</td>
<td>0.94%</td>
<td>67.05%</td>
</tr>
<tr>
<td>Rumunsko</td>
<td>21.60%</td>
<td>16.90%</td>
<td>14.40%</td>
<td>35.00%</td>
<td>3.51%</td>
<td>8.19%</td>
<td>6.28%</td>
<td>35.30%</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>5.70%</td>
<td>21.60%</td>
<td>11.60%</td>
<td>40.00%</td>
<td>6.19%</td>
<td>14.79%</td>
<td>5.04%</td>
<td>28.65%</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovinsko</td>
<td>6.10%</td>
<td>4.20%</td>
<td>7.30%</td>
<td>42.30%</td>
<td>2.37%</td>
<td>4.00%</td>
<td>5.00%</td>
<td>26.51%</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>0.80%</td>
<td>11.80%</td>
<td>-0.30%</td>
<td>33.20%</td>
<td>-4.47%</td>
<td>19.05%</td>
<td>-0.06%</td>
<td>67.08%</td>
</tr>
<tr>
<td>Švédsko</td>
<td>9.80%</td>
<td>9.20%</td>
<td>4.70%</td>
<td>34.20%</td>
<td>5.62%</td>
<td>-4.74%</td>
<td>9.89%</td>
<td>12.03%</td>
</tr>
<tr>
<td>UK</td>
<td>10.40%</td>
<td>19.60%</td>
<td>14.40%</td>
<td>35.00%</td>
<td>3.51%</td>
<td>8.19%</td>
<td>6.28%</td>
<td>35.30%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č. 8 - Export – celk. obchod

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 8 - Import – celk. obchod

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Pokud se zaměříme na analýzu teritoriální struktury zahraničního obchodu směny pouze v oblasti agrárního obchodu, je nutno zdůraznit, že v případě jednotlivých analyzovaných zemí existují značné rozdíly ve vývojových trendech v oblasti teritoriální struktury
realizovaných agrárních obchodů v porovnání s teritoriální strukturou celkového zahraničního obchodu (zahrnujícího rovněž agrární obchod). Následující tabulky č. 10 a č. 11 shrnují změny, které nastaly v teritoriální struktuře agrárního obchodu (exportu a importu) mezi roky 1996 – 2007. Z tabulek vyplývá, že změny v oblasti teritoriální struktury agrárního obchodu byly v letech 1996-2007 daleko buťšivější než tomu bylo v případě změn v teritoriální struktuře celkového obchodu (viz. tabulky č. 8 a č. 9). Z toho lze tedy usuzovat na fakt, že agrární obchod byl vstupem do EU ovlivněn mnohem více než tomu bylo v případě většiny ostatních odvětví obchodu. Toto lze vysvětlit zejména následujícím způsobem. Vstup do EU neznamenal pouze liberalizaci obchodu mezi starými a novými zeměmi EU, ale rovněž došlo k liberalizaci obchodu mezi všemi nově přistoupivšími členy navzájem. Dalším výrazným faktorem je i skutečnost, že zatímco obchod všech odvětví byl ovlivněn „pouze“ Společnou obchodní politikou zemí EU, v případě agrárního obchodu vede ještě všechny významné role Společná zemědělská politika zemí EU a zásada preference zboží pocházejícího ze zemí EU. Dalším výrazným faktorem ovlivňujícím výrazně obchod v oblasti agrárního obchodu je existence řady preferenčních dohod ovlivňujících obchody mezi zeměmi EU a řadou nejméně rozvinutých zemí světa (LDCs).

Z tabulek č. 10 a č. 11 pak vyplývá, že během let 1996-2007 v případě všech analyzovaných zemí došlo k velmi výraznému poklesu podílu extra obchodu na celkové hodnotě realizovaného agrárního obchodu jednotlivých zemí. Tento pokles byl mnohem výraznější než tomu bylo v případě podílu extra obchodu na celkových realizovaných obchodech jednotlivých zemí. Podíl extra obchodu poklesl jak v případě realizovaných exportů, tak i importů, přičemž v případě importů je pokles daleko výraznější. Z uvedených údajů lze dále vypozorovat, že během let vzrostl podíl obchodu mezi jednotlivými analyzovanými zeměmi a zeměmi EU15 a těmi zeměmi, které přistoupily do EU v letech 2004 a 2007. Z analyzovaných údajů dále vyplývá, že během analyzovaného období, ať už výjimky (Kypr, Estonsko a Maďarsko v případě importů a Slovensko, Rumunsko, Kypr a Bulharsko v případě exportů), hodnota realizovaného agrárního obchodu rostla jak v případě infra tak i v případě extra obchodu, přičemž platí, že ve valné většině případů tempo růstu hodnoty obchodů realizovaných v rámci EU27 rostlo rychleji než tomu bylo v případě tempa růstu obchodů realizovaných mimo v rámci EU27.

Tab. č. 10 - Export – agr. obchod

<table>
<thead>
<tr>
<th>1996</th>
<th>Bulharsko</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Estonsko</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Lotyšsko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polsko</th>
<th>Rumunsko</th>
<th>Slovensko</th>
<th>Slovinsko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ES15 1995</td>
<td>23.26% 22.10%</td>
<td>35.68%</td>
<td>19.65%</td>
<td>44.98%</td>
<td>8.56%</td>
<td>17.26%</td>
<td>25.07%</td>
<td>45.80%</td>
<td>21.51%</td>
<td>17.07%</td>
<td>23.24%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ES27 2007</td>
<td>27.30%</td>
<td>51.27%</td>
<td>72.37%</td>
<td>34.97%</td>
<td>61.99%</td>
<td>20.13%</td>
<td>29.48%</td>
<td>28.10%</td>
<td>52.15%</td>
<td>34.26%</td>
<td>70.29%</td>
<td>26.31%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č. 11 - Import – agr. obchod

<table>
<thead>
<tr>
<th>1996</th>
<th>Bulharsko</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Estonsko</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Lotyšsko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polsko</th>
<th>Rumunsko</th>
<th>Slovensko</th>
<th>Slovinsko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ES15 1995</td>
<td>24.76% 29.25%</td>
<td>52.92%</td>
<td>57.34%</td>
<td>41.26%</td>
<td>49.80%</td>
<td>44.67%</td>
<td>72.40%</td>
<td>44.94%</td>
<td>40.44%</td>
<td>35.74%</td>
<td>47.70%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ES27 2007</td>
<td>31.87%</td>
<td>31.76%</td>
<td>68.95%</td>
<td>68.87%</td>
<td>46.16%</td>
<td>67.29%</td>
<td>62.33%</td>
<td>73.72%</td>
<td>51.74%</td>
<td>47.01%</td>
<td>78.52%</td>
<td>63.68%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Tab. č. 10 - Export – agr. obchod

<table>
<thead>
<tr>
<th>1996</th>
<th>Bulharsko</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Estonsko</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Lotyšsko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polsko</th>
<th>Rumunsko</th>
<th>Slovensko</th>
<th>Slovinsko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ES15 1995</td>
<td>42.13%</td>
<td>50.79%</td>
<td>42.44%</td>
<td>29.92%</td>
<td>49.77%</td>
<td>22.08%</td>
<td>38.06%</td>
<td>11.59%</td>
<td>59.22%</td>
<td>49.43%</td>
<td>27.21%</td>
<td>51.41%</td>
</tr>
<tr>
<td>ES27 2007</td>
<td>62.31%</td>
<td>53.79%</td>
<td>91.09%</td>
<td>58.90%</td>
<td>68.63%</td>
<td>65.62%</td>
<td>12.05%</td>
<td>80.57%</td>
<td>76.06%</td>
<td>95.28%</td>
<td>63.45%</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č. 11 - Import – agr. obchod

<table>
<thead>
<tr>
<th>1996</th>
<th>Bulharsko</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Estonsko</th>
<th>Maďarsko</th>
<th>Lotyšsko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polsko</th>
<th>Rumunsko</th>
<th>Slovensko</th>
<th>Slovinsko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ES15 1995</td>
<td>68.13%</td>
<td>68.24%</td>
<td>31.05%</td>
<td>31.13%</td>
<td>53.84%</td>
<td>32.71%</td>
<td>37.67%</td>
<td>26.28%</td>
<td>48.16%</td>
<td>52.09%</td>
<td>21.48%</td>
<td>36.32%</td>
</tr>
<tr>
<td>ES27 2007</td>
<td>75.01%</td>
<td>73.82%</td>
<td>84.17%</td>
<td>91.16%</td>
<td>91.10%</td>
<td>87.96%</td>
<td>82.13%</td>
<td>84.07%</td>
<td>66.70%</td>
<td>73.06%</td>
<td>75.78%</td>
<td>77.27%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování
Země, jejichž teritoriální struktura agrárního obchodu byla vstupem do EU nejvíce ovlivněna, jsou v případě exportů (pokles podílu extra obchodu): Lotyšsko (49%), Rumunsko (42%), Slovinsko (37%), Litva (36%), Polsko (28%) a Slovensko (25%). V případě importů pak došlo k největším změnám v oblasti poklesu podílu extra obchodu na celkových realizovaných agrárních importech u následujících zemí: Maďarsko (45%), Bulharsko (43%), Kypr (42%), Rumunsko (26%) a Estonsko (22%).

Změny v teritoriální struktuře agrárního extrastatu v případě jednotlivých nově přistoupičích zemí

Následující tabulky č. 12 – 15 shrnují vývoj komoditní struktury agrárního exportu a importu jednotlivých analyzovaných zemí s vybranými teritorii v rámci extrastatu. Tabulky č. 12 a č. 13 obsahují údaje o podílech vybraných teritorií na hodnotě agrárního importu realizovaného mimo země EU27 v porovnání let 1996 a 2007 a následující dvě tabulky č. 14 a č. 15 obsahují údaje o podílech jednotlivých teritorií na hodnotě agrárního exportu realizovaného mimo země EU27 v letech 1996 a 2007.

**Tab. č. 12 - Import – agr. obchod v 1996**

<table>
<thead>
<tr>
<th>1996</th>
<th>Bulharskó</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Eston- sko</th>
<th>Maďar- sko</th>
<th>Lotyš- sko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polskó</th>
<th>Rumun- sko</th>
<th>Sloven- sko</th>
<th>Slovins- sko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Afrika</td>
<td>5.06%</td>
<td>4.00%</td>
<td>9.99%</td>
<td>6.98%</td>
<td>5.69%</td>
<td>12.77%</td>
<td>7.89%</td>
<td>9.00%</td>
<td>1.80%</td>
<td>3.16%</td>
<td>7.32%</td>
<td>5.44%</td>
</tr>
<tr>
<td>Amerika</td>
<td>12.35%</td>
<td>11.35%</td>
<td>10.34%</td>
<td>7.56%</td>
<td>15.24%</td>
<td>22.45%</td>
<td>15.21%</td>
<td>17.28%</td>
<td>5.29%</td>
<td>9.47%</td>
<td>14.56%</td>
<td>10.65%</td>
</tr>
<tr>
<td>Asie</td>
<td>40.34%</td>
<td>39.34%</td>
<td>38.34%</td>
<td>37.34%</td>
<td>36.34%</td>
<td>35.34%</td>
<td>34.34%</td>
<td>33.34%</td>
<td>32.34%</td>
<td>31.34%</td>
<td>30.34%</td>
<td>29.34%</td>
</tr>
<tr>
<td>SSS</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
<td>25.00%</td>
</tr>
<tr>
<td>Extra obchod</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

**Tab. č. 13 - Import – agr. obchod v 2007**

<table>
<thead>
<tr>
<th>2007</th>
<th>Bulharskó</th>
<th>Kypr</th>
<th>ČR</th>
<th>Eston- sko</th>
<th>Maďar- sko</th>
<th>Lotyš- sko</th>
<th>Litva</th>
<th>Malta</th>
<th>Polskó</th>
<th>Rumun- sko</th>
<th>Sloven- sko</th>
<th>Slovins- sko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Afrika</td>
<td>3.60%</td>
<td>4.98%</td>
<td>10.44%</td>
<td>7.70%</td>
<td>5.96%</td>
<td>6.91%</td>
<td>5.94%</td>
<td>15.45%</td>
<td>8.15%</td>
<td>4.37%</td>
<td>8.64%</td>
<td>0.47%</td>
</tr>
<tr>
<td>Amerika</td>
<td>33.14%</td>
<td>38.51%</td>
<td>27.18%</td>
<td>11.26%</td>
<td>9.09%</td>
<td>7.96%</td>
<td>10.38%</td>
<td>24.39%</td>
<td>31.38%</td>
<td>38.08%</td>
<td>10.73%</td>
<td>51.56%</td>
</tr>
<tr>
<td>Asie</td>
<td>35.09%</td>
<td>26.28%</td>
<td>30.37%</td>
<td>19.92%</td>
<td>28.94%</td>
<td>28.19%</td>
<td>28.05%</td>
<td>17.55%</td>
<td>27.37%</td>
<td>33.13%</td>
<td>13.05%</td>
<td>6.16%</td>
</tr>
<tr>
<td>SSS</td>
<td>22.02%</td>
<td>2.88%</td>
<td>7.64%</td>
<td>1.78%</td>
<td>10.70%</td>
<td>7.90%</td>
<td>6.60%</td>
<td>7.38%</td>
<td>20.31%</td>
<td>4.56%</td>
<td>2.62%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Extra obchod</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
<td>100.00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Zdroj: Comtrade, vlastní zpracování

Z údajů uvedených v předcházejících tabulkách vyplývá, že agrárnímu obchodu v případě většiny analyzovaných zemí v roce 1996 dominovaly následující teritoria. V případě importů se jedná o Latinskou Ameriku, Evropu bez zemí EU27, Asii a Severní Ameriku, v případě exportů pak v případě většiny analyzovaných zemí prevalovaly následující teritoria - Evropa bez zemí EU, Asie. V případě exportů realizovaných v rámci Evropy mimo členské země EU27 pak dominovalo v případě většiny zemí teritorium SNS.

Vstup do EU znamenal velmi výrazné změny v oblasti teritoriální struktury agrárního obchodu jednotlivých zemí jak již bylo výše v textu zmíněno. Teritoriální struktura agrárního obchodu proto v roce 2007 doznala značných změn a podíly jednotlivých teritorií na agrárním obchodě realizovaném mimo EU27 se rovněž velmi výrazně změnily. Pokud porovnáme mezi sebou výsledky teritoriální struktury extrabchodu realizovaného v roce 1996 a 2007, lze pak vidět, že v případě exportů došlo ve většině analyzovaných zemí k poklesu podílu obchodů realizovaných se zeměmi SNS a zeměmi Severní Ameriky, rovněž podíl obchodu s ostatními evropskými zeměmi mimo EU poklesl, naopak došlo k nárůstu podílů Asie, Afriky a zemí EFTA (které jsou součástí jednotného trhu zemí EU).

Charakteristika vývoje teritoriální struktury agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium zemí EU27 v případě jednotlivých analyzovaných zemí
Bulharsko
Bulharsko je členem EU od roku 2007. Již v období před svým vstupem do EU Bulharsko rozvíjelo čilé obchodní styky v oblasti agroobchodu. Hodnota realizovaných agrárních exportů se v roce 1998 pohybovala na úrovni cca 627 milionů USD. Během let se hodnota realizovaných exportů návštevovala až v roce 2007 dosáhla výše cca 1 417 milionů USD. V letech 1998 – 2007 se hodnota exportů navýšila o cca 115%, přičemž průměrné roční tempo růstu se v daném období pohybovalo na úrovni cca +11% a hodnota exportu v daném období velmi oscilovala o cca +/- 23%. Hodnota exportu z konstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvá klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota exportu mimo EU27 se navýšila ve sledovaném období o cca 32% z cca 400 milionů USD na 534 milionů USD. Průměrné roční tempo růstu exportů mimo země EU27 se pohybovalo na úrovni cca +5,25% a hodnota obchodu mezirodní oscilovala v rozmezí +/- 15% a to o cca 230% z 1,63 mld. USD v roce 1998 na 948 milionů USD. Hodnota importu mimo EU27 se navýšila ve sledovaném období o cca 100% (z cca 210 milionů USD na cca 425 milionů USD), přičemž průměrné roční mezirodní tempo růstu se pohybovalo na úrovni +9,7% a hodnota importu oscilovala v jednotlivých letech +/- 20%. Teritoriální struktura importů realizovaných z teritorii mimo EU 27 se během let výrazně nezměnila - většina importované hodnoty pochází z latinské Ameriky, Asie a Evropy.

Česká republika
Agrární zahraniční obchod ČR se v posledních desetiletích vyvíjel velmi dynamicky. V letech 1998-2007 se hodnota exportů navýšila o cca 250% z 1,25 mld. USD na cca 4,37 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 230% z 1,63 mld. USD na cca 6 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky návštevovala o cca 16,4% ročně – přičemž mezirodní výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni +/- 20,5%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 15,2% a jednotlivé mezirodní výkyvy se pohybovaly ve průměru okolo +/- 18%. Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo obchodní struktury dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se navýšila z 377 milionů USD v roce 1998 na 390 milionů USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 3% ročně a průměrná mezirodní oscilace dosáhla hodnoty cca +/-18% - tzn. velmi vysoká variabilita. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritorii mimo EU27 se během let navýšila o cca 68%, přičemž průměrné roční mezirodní tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 6,9% a průměrná mezirodní oscilace se pohybovala cca +/- 12,2%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 563 milionů USD na 948 milionů USD. V případě importů pak nedošlo k žádným výrazným změnám v realizované teritoriální struktuře.
Kypr

V letech 1998-2007 se hodnoty agrárního exportu a importu vyvíjely naprosto opačně. Zatímco hodnota agrárního exportu klesala jak v případě celkového exportu tak i exportu realizovaného v rámci extrastatu, hodnota celkového agrárního importu rostla. Růst hodnoty importu byl zapříčiněn růstem importů ze zemí EU27, zatímco hodnota importů ze zemí mimo EU27 velmi výrazně klesla. Ve sledovaném období hodnota agrárního exportu poklesla o 45% (z cca 530 milionů na cca 350 milionů USD), zatímco hodnota importu narostla o cca 50% (z 960 milionů USD na 1,122 mld. USD).

Hodnota extraobchodu měla v případě Kypru klesající trend a to jak v případě exportů, tak i v případě importů. Hodnota exportu ve sledovaném období poklesla z cca 320 milionů USD na cca 160 milionů USD a hodnota importů poklesla z cca 650 milionů USD na cca 293 milionů USD. Zatímco průměrně tempo růstu celkového agrárního exportu se ve sledovaném období pohybovalo na úrovni cca -3% ročně (průměrná meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 11,3%), v případě exportů realizovaných v rámci extrastatu to bylo dokonce -5% ročně (průměrná meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 13%). V případě importů pak situace vypadala následujícím způsobem. Tempo růstu celkové hodnoty agrárních importů se pohybovalo na úrovni cca 6% (meziroční oscilace +/- 13,7%), zatímco importy v rámci extrastatu klesaly v průměru o cca -3% ročně (meziroční oscilace +/- 13,6%). Podíl extraobchodu na celkové hodnotě agrárního obchodu ve sledovaných letech velmi výrazně poklesl ve prospěch intraobchodu v případě importů, zatímco v případě exportů se podíl extraobchodu téměř nezměnil. Z hlediska změn v teritoriální struktuře exportů realizovaných mimo EU27, lze zkonstatovat, že došlo k výraznému posílení teritoria zemí Asie a k výrazné redukci podílu zemí SNS. V případě importů pak došlo k výraznému oslabení podílu obchodů s regionem Severní Amerika a naopak došlo k posílení importů z následujících regionů – Asie, Latinská Amerika, země SNS.

Estonsko

Estonsko je malá pobaltská země, která přistoupila k EU v roce 2004. Nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou vlivem její lokalizace evropské země, mezi kterými dominují dnešní členské státy EU27 a dále pak země jež jsou členy SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Estonska narostla v případě exportu o cca 80% (z cca 496 milionů USD na cca 910 milionů USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 64% (z cca 490 milionů USD na cca 1,3 mld. USD). Průměrné tempo růstu exportů dosahovalo cca 10,7% ročně (meziroční oscilace +/- 27%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 8,6% ročně (meziroční oscilace +/- 22,3%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Estonska je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů jeho role téměř zanedbatelná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z 330 milionů USD na cca 370 milionů USD, v případě importů jsme pak naopak byly svědky poklesu, kdy hodnota realizovaných importů klesla z cca 150 milionů USD na cca 114 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 13% (průměrná meziroční oscilace +/- 42%), v případě importů to pak bylo cca -7% (meziroční oscilace +/- 26%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí EFTA, zemí SNS a země Středního východu. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů zejména v případě Latinské Ameriky a zemí SNS, naopak došlo k poklesu podílů v případě importů z Afriky, Asie a zemí EFTA.
Maďarsko
V letech 1998-2007 se hodnota agrárních exportů navýšila o cca 127% z cca 2,5 mld. USD na cca 5,7 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 260% z 883 mil. USD na cca 3,8 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navýšovala o cca 11% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 16%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 16,6% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 20%.

Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trhu klesá a to v důsledku nižšího tempo růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se pak z cca 920 milionů USD v roce 1998 zvýšila na 1,053 mld. USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 2,75% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/-10,6%. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let snížila o cca 37%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca -2,1% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 18,5%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 poklesla z cca 448 milionů USD na 337 milionů USD. Co se týče změn v teritoriální struktuře obchodu došlo v případě Maďarska k velmi výraznému poklesu podílu exportu na celkovém agrárním obchodu Estonska je v pár obdobích vzrostla z cca 300 milionů USD na cca 1,561 mld. USD. Průměrné roční tempo růstu exportů dosahovalo cca 26% (meziroční oscilace +/- 36%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 17% ročně (meziroční oscilace +/- 19%). Podíl exportu na celkovém obchodu Estonska je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů jeho role již není tak významná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu se v roce 2007 stála z 95 milionů USD na cca 316 milionů USD, v případě importů jsme pak byly svědky nárůstu, kdy hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 187 milionů USD na cca 187 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 23% (průměrná meziroční oscilace +/- 40% - velmi výrazná variabilita), v případě importů pak bylo cca 11,3% (meziroční oscilace +/- 16%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role Afriky, zemí EFTA, zemí Středního východu a Severní Ameriky, naopak došlo k poklesu podílu SNS. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílu zemí SNS. K poklesu podílů pak došlo v případě importů ze zemí EFTA a ze zemí Latinské Ameriky.

Lotyšsko
Lotyšsko je jednou z malých pobaltských zemí. K EU přistoupila v roce 2004. Nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou dnešní členské státy EU27 a dále pak země jež jsou členy SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Lotyšska narostla v případě exportu o cca 450% (z cca 183 milionů USD na cca 1 milión USD), v případě importů pak došlo nárůstu o cca 290% (z cca 300 milionů USD na cca 1,561 milión USD). Průměrné roční tempo růstu exportů dosahovalo cca 26% (meziroční oscilace +/- 36%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 17% ročně (meziroční oscilace +/- 19%). Podíl exportu v rámci extrastatu se v roce 2007 stála z 95 milionů USD na cca 316 milionů USD, v případě importů jsme pak byly svědky nárůstu, kdy hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 187 milionů USD na cca 187 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 23% (průměrná meziroční oscilace +/- 40% - velmi výrazná variabilita), v případě importů pak bylo cca 11,3% (meziroční oscilace +/- 16%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role Afriky, zemí EFTA, zemí Středního východu a Severní Ameriky, naopak došlo k poklesu podílu zemí SNS. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílu zejména z emí SNS a ze zemí Afriky a zemí SNS. K poklesu podílů pak došlo v případě importů ze zemí EFTA a ze zemí Latinské Ameriky.
Litva

Litva je poslední z analyzovaných pobaltských zemí, která rozšířila členskou základnu EU v nedávné době. Stejně tak jako je tomu v případě Estonska a Lotyšska nejvýznamnějšími obchodními partnery této země jsou dnešní členské státy EU27 a dále pak evropské členové SNS. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Litvy narostla v případě exportu o cca 463% (z cca 490 milionů USD na cca 2,77 mld. USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 288% (z cca 567 milionů USD na cca 2,27 mld. USD). Průměrné meziroční tempo růstu exportů dosahovalo ve sledovaném období cca 23,6% (meziroční oscilace +/- 30% - tedy velmi vysoko meziroční výkyvy v oblasti vývoje hodnoty). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 17,4% ročně (meziroční oscilace +/- 20,1%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Litvy je v případě exportů velmi výrazný, zatímco v případě importů jeho role již není tak významná. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z cca 290 milionů USD na cca 952 milionů USD, v případě importů nárůst již nebyl tak výrazný, ale přesto hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 214 milionů USD na cca 405 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 19,5% (průměrná meziroční oscilace +/- 34% - velmi výrazná variabilita), v případě importů pak bylo cca 19,5% (meziroční oscilace +/- 30%).

Během analyzovaných let došlo v případě Litvy k výraznému posílení podílu exportů do zemí EU27, podíl importů ze zemí EU27 se dlouhodobě nezměnil. V případě teritoriální struktury extrastatu došlo ve sledovaném období k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí Středního východu a naopak došlo k poklesu podílu zemí SNS, Severní Ameriky a ostatních evropských zemí (země, které nejsou členy SNS ani EU27). V případě teritoriální struktury importů realizovaných v rámci extrastatu nedošlo k žádným výrazným změnám v podílech jednotlivých vybraných regionů – jedinou výraznější změnu představoval pokles podílu zemí EFTA.

Malta

Malý ostrovní stát lokalizovaný uprostřed Středozemního moře, který do EU vstoupil v roce 2004 a společně s Kyprem je nejmenším členským státem EU. Hodnota celkového i agrárního zahraničního obchodu je v porovnání s dalšími státy EU27 zanedbatelná, rovněž teritoriální struktura obchodu je vlivem specifické lokace tohoto státu odloučená od většiny zemí EU27. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Malty narostla v případě exportu o cca 300% (z cca 57 milionů USD na cca 227 milionů USD), v případě importů pak došlo k nárůstu o cca 120% (z cca 300 milionů USD na cca 654 milionů USD). Průměrné tempo růstu exportů dosahovalo ve sledovaném období cca 18% ročně. Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 10% ročně. Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Malty je velmi výrazný a to zejména v případě exportů – kde podíl extrastatu na celkových agrárních exportech se pohybuje na úrovni téměř 90%. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatu ve sledovaném období vzrostla z cca 44 milionů USD na cca 200 milionů USD, v případě importů nárůst již nebyl tak výrazný, ale přesto hodnota realizovaných importů vzrostla z cca 80 milionů USD na cca 104 milionů USD. Průměrné meziroční tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca 20% (jedná se o jedinou zemí, kde tempo růstu extrastatu převyšilo tempo růstu intrastatu), v případě importů to pak bylo cca 10,2%. Během analyzovaných let došlo v případě Malty, na rozdíl od ostatních zemí EU27, k poklesu podílu exportů do zemí EU27, podíl importů ze zemí EU27 se pak naopak zvýšil. V případě teritoriální struktury extrastatu došlo k následujícím změnám. V případě exportů došlo k velmi výraznému posílení podílu Asijských zemí s výjimkou regionu Středního východu, v případě Afričských zemí, které představují významného obchodního partnera Malty, pak během sledovaného desetiletí docházelo k výrazným...
meziročním výkyvům hodnoty exportů (ty se pohybovala na úrovní +/- 30% za rok). Teritoriální struktura importů realizovaných v rámci extrastatu zaznamenala během sledovaných let značné změny v podílech jednotlivých vybraných regionů. Ačkoliv podíl importů realizovaných v rámci intrastatu na celkovém agrárním obchodě poklesl, během sledovaných let došlo v rámci extrastatu k posílení podílů importů pocházejících zejména z Afriky, Latinské Ameriky a naopak došlo k poklesu podílů importů pocházejících ze Severní Ameriky a Oceánie.

**Polsko**

Polsko představuje největší ze zemí, které v nedávné době přistoupily do EU. V rámci EU27 je možné charakterizovat agrární sektor Polska jako jeden z nejsilnějších. Polsko, zejména v poslední době, velmi výrazně navýšuje hodnoty agrárních exportů a saldo agrárního obchodu Polska je již několik let výrazně v přebytku. Agrární zahraniční obchod Polské republiky se v posledním desetletí vyvíjel velmi dynamicky. V letech 1998-2007 se hodnota exportů navýšila o cca 340% z 3 mld. USD na cca 13 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 184% z 3,6 mld. USD na cca 10 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navýšovala o cca 20% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 24%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu cca 13,6% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 17,6%. V rámci agrárního obchodu hraje teritorium zemí EU27 klíčovou roli v rámci struktury polského agroobchodu – podíl zemí EU27 na polských exportech je cca 80%, v případě importů to je cca 65%.

Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27. Lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se v letech 1998-2007 na dva třetiny rychle růst v rámci EU27 dosáhla výše cca 1,7 mld. USD na 2,5 mld. USD. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 9% ročně a průměrné meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/-17,6%. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let navýšila o cca 115%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 10,3% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 17,3%.

Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 1,7 mld. USD na cca 3,4 mld. USD. Z teritorii mimo EU27 zmeny poznamenaly obchod zejména s následujícími teritorii. V rámci exportů realizovaných v rámci extrastatu došlo k posílení podílů Asie, zejména pak zemí Středního východu a dále pak Afriky. Naopak došlo k výrazné redukci podílu exportů do zemí SNS a ostatních evropských zemí. V případě importů pak došlo v rámci extrastatu k posílení podílů Afriky, Latinské Ameriky, Středního východu a zemí EFTA a naopak došlo k poklesu v případě zemí SNS a Severní Ameriky.

**Rumunsko**

Rumunsko je členem EU od roku 2007. V rámci teritoriální struktury Rumunského agroobchodu hrají jak v případě exportu, tak i v případě importu dominantní roli země EU27. Hodnota realizovaných agrárních exportů se v rámci EU27 pohybovala na úrovni cca 380 milionů USD. Během let se hodnota realizovaných exportů navýšovala až v roce 2007 dosáhla výše cca 1 240 milionů USD. V letech 1998 – 2007 se hodnota celkového agrárního exportu bez rozlišení teritorií navýšila o cca 225%, přičemž průměrné tempo růstu se v daném období pohybovalo na úrovni cca +16% ročně a hodnota exportu v daném období velmi oscilovala v obou směrech o cca +/- 21%. Co se týče exportů realizovaných mimo teritorium zemí EU27, lze zkonstatovat, že hodnota exportů se navýšila ve sledovaném období o cca 56% z cca 190 milionů USD na 300 milionů USD. Průměrné tempo růstu exportů mimo země
EU27 se pohybovalo na úrovni cca +8,4% ročně a hodnota obchodu meziročně oscilovala v rozmezí +/- 20%. V současné době nejvýznamnějšími teritorii rumunského exportu realizovaného mimo teritorium EU27 jsou země Asie, zejména pak země Středního východu, a dále pak ostatní evropské země (tedy země, které nejsou členy EU27 nebo SNS).

Co se týče agrárního importu. Tam se situace v letech 1998-2007 vyvíjela následujícím způsobem. Celková hodnota agrárních importů se ve sledovaném období navýšila o cca 340% z 793 milionů USD na cca 2,2 mld. USD. Průměrné tempo růstu importů se pohybovalo na úrovni cca +20% ročně a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala na úrovni +/- 25%. Hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se navýšila ve sledovaném období o cca 190% (z 420 milionů USD na 1,1 mld. USD), přičemž průměrné meziroční tempo růstu se pohybovalo na úrovni +15% a hodnota importů oscilovala v jednotlivých letech okolo +/- 24%. Teritoriální struktura importů realizovaných z teritorii mimo EU 27 se během let výrazně nezměnila většina importované hodnoty pochází z Latinské Ameriky, Asie a Evropy. Co se týče změn v teritoriální struktuře extrastatových importů lze vidět posílení podílu asijského středovýchodního regionu a naopak oslabení podílu Severní Ameriky.

**Slovensko**
Teritoriální struktura agrárního obchodu Slovenska zaznamenala v posledním desetiletí velmi výrazné změny. Mezi ty nejvýznamnější pak patří výrazné posílení podílů zemí EU27 na agrárních exportech Slovenska. V letech 1998-2007 se hodnota agrárních exportů navýšila o cca 385% z 422 milionů USD na cca 2 mld. USD. V tom samém období se pak i hodnota importu navýšila velmi výrazně a to o cca 266% z 756 milionů USD na cca 3 mld. USD. Hodnota agrárního exportu se dynamicky navýšovala o cca 20% ročně – přičemž meziroční výkyvy v hodnotě realizovaných exportů se pohybovaly na úrovni cca +/- 23,5%. Agrární import dosahoval v tom samém období růstu v průměru o cca 17% ročně a jednotlivé meziroční výkyvy se pohybovaly v průměru okolo +/- 20%. Co se týče vývoje agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium dnešní EU27, lze zkonstatovat, že podíl tohoto obchodu na celkovém trvale klesá a to v důsledku nižšího tempa růstu tohoto obchodu v porovnání s obchodem realizovaným v rámci vnitřního trhu zemí EU27. Hodnota agrárního exportu mimo EU27 se navýšila z cca 87 milionů USD v roce 1998 na 97 milionů USD v roce 2007. Průměrné tempo růstu se pohybovalo na úrovni cca 4,2% ročně a průměrná meziroční oscilace dosáhla hodnoty cca +/- 21% - tzv. velmi vysoká variabilita. V případě importů pak lze zkonstatovat, že hodnota importů realizovaných z teritoria mimo EU27 se během let navýšila cca 368%, přičemž průměrné meziroční tempo růstu dosáhlo hodnoty cca 23% a průměrná hodnota meziroční oscilace se pohybovala cca +/- 29%. Hodnota importů z teritoria mimo EU27 narostla z cca 162 milionů USD na 739 milionů USD. Teritoriální struktura slovenského extrastatu zaznamenala v uplynulých letech následující změny. V rámci exportů realizovaných v rámci extrabchodu došlo k posílení podílu zemí Středního východu a naopak došlo k výraznému oslabení podílů ostatních evropských zemí. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů ostatních evropských zemí a naopak oslabení vlivu Latinské Ameriky a Asie.

**Slovinsko**
Slovinsko je poslední z analyzovaných zemí, které v letech 2004 a 2007 rozšířily členskou základnu dnešní EU27. Slovinsko vlivem své lokace rozvíjí obchodní kontakty jak se zeměmi EU27, které dominují teritoriální struktuře realizovaných obchodů, tak i se zeměmi mimo EU27 – zejména pak se zeměmi Balkánského poloostrova, které nejsou členy EU. V letech 1998-2007 hodnota agrárního obchodu Slovinska narostla v případě exportu o cca 146% (z cca 350 milionů USD na cca 855 milionů USD), v případě importů pak došlo nárůstu o cca 175% (z cca 736 milionů USD na cca 1,9 mld. USD). Průměrné tempo růstu exportů
dosahovalo cca 11,3% ročně (mezirocní oscilace +/- 27%). Průměrné tempo růstu importů pak dosahovalo cca 12,8% ročně (mezirocní oscilace +/- 22,3%). Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu Slovinska je jak v případě exportů, tak i v případě importů relativně významný. Hodnota exportů realizovaných v rámci extrastatů v rámci extrastatu se sledovaném období vzrostla z 235 milionů USD na cca 312 milionů USD, v případě importů jsme pak byly svědky nárůstu z 267 milionů USD na cca 430 milionů USD. Průměrné mezirocní tempo růstu exportů realizovaných v rámci extrastatu se pohybovalo na úrovni cca +3,55% (průměrná mezirocní oscilace +/- 8,5%), v případě importů to pak bylo cca +9,7% (mezirocní oscilace +/- 18%).

Během analyzovaných let došlo v rámci teritoriální struktury extrastatu k následujícím změnám. V případě exportů došlo k posílení role zemí SNS a naopak k oslabení podílů zemí z Asie, Severní Ameriky a některých evropských zemí. V případě importů pak došlo k výraznému posílení podílů zejména v případě Latinské Ameriky a naopak došlo k poklesu podílů v případě importů z Afriky, Asie, Severní Ameriky, zemí EFTA a některých dalších evropských zemí.

ZÁVĚR
Z výsledků provedené analýzy vyplývá, že v případě většiny analyzovaných zemí došlo v uplynulých letech k posílení orientace jejich zahraniční obchodní směn, agrární obchod nevyjíma, na teritorium zemí EU27. Význam ostatních teritorií se jak z hlediska exportu, tak i z hlediska importu dlouhodobě snižuje. Pro většinu z analyzovaných zemí je charakteristické vyšší tempo růstu hodnoty agrárních exportů a importů realizovaných v rámci EU27 v porovnání s tempy růstu hodnoty exportů a importů realizovaných s ostatními zeměmi světa.

Hodnota agrárních exportů a importů všech analyzovaných zemí se v letech 1998-2007 zvysila z 10 mld. USD na 34 mld. USD v případě agrárních exportů a z 12 mld. USD na 37,5 mld. USD v případě agrárních importů. Dominantní roli obchodních partnerů jednotlivých analyzovaných zemí, jak již bylo výše řečeno, hrály země EU27. V rámci EU27 se v letech 1998-2007 navýšila hodnota celkového agrárního exportu všech analyzovaných zemí z 5,6 mld. USD na 26,6 mld. USD, v případě agrárních importů pak došlo k navýšení z 7,3 mld. USD na 29 mld. USD. Podíl extrastatu na celkovém agrárním obchodu pak hrál v případě analyzovaných zemí pouze minoritní roli. Pokud sečteme hodnotu extrastatu všech analyzovaných zemí zjistíme, že podíl extrastatových exportů a importů na celkových agrárních exportech a importech v současné době je na úrovni cca 21% respektive cca 22%.

Hodnota exportů a importů realizovaných v rámci extrastatu se v letech 1998-2007 navýšila z 4,7 mld. USD na 8,5 mld. USD, v případě importů pak byl nárůst z 4,7 mld. USD na 8,5 mld. USD.

Pokud opomineme dominantní podíl zemí EU27 v rámci teritoriální struktury agrárních exportů a importů jednotlivých analyzovaných zemí, a zaměříme se pouze na vývoj teritoriální struktury exportů a importů realizovaných v rámci extrastatu – tedy mimo rámec EU27, lze charakterizovat vývoj teritoriální struktury agrárního obchodu následujícím způsobem. V případě agrárních exportů teritoriální strukturu extrastatu dlouhodobě dominují země SNS, dále pak ostatní evropské země (tj. země mimo SNS a EU27) a země Asie (zejména země Středního východu). Tato teritoria představují cca 70% hodnoty realizovaných agrárních exportů v rámci extrastatu. Ostatní teritoria jsou v následujícím pořadí: Afrika, Severní Amerika, země EFTA, země Latinské Ameriky a Oceánie. V případě agrárních importů realizovaných v rámci extrastatu pak situace vypadá velice podobně. Přední pozice co se týče podílů na realizovaných importech zaujímají v současné době země z Latinské

Závěrem lze zkonstatovat, že vstup jednotlivých analyzovaných zemí do EU se podepsal na teritoriální struktuře agrárního obchodu realizovaného mimo teritorium EU tak, že v případě exportů došlo k posílení podílů Asie, Afriky, Severní Ameriky a zemí EFTA. Podíly ostatních teritorií zejména pak zemí SNS a ostatních evropských zemí (země mimo EFTA, SNS a EU27) poklesly. V případě importů pak došlo k posílení obchodů s Latinskou Amerikou, Asii a ostatními evropskými státy (země mimo EFTA, SNS a EU27) a naopak došlo k poklesu podílů v případě Severní Ameriky a Afriky. Výše zmíněná situace je pak dána zejména prostřednictvím aplikované Společné zemědělské a Společné obchodní politiky zemí EU, které velmi výrazně ovšímaly jak komoditní, tak zejména teritoriální strukturu agrárního obchodu jednotlivých analyzovaných zemí.

**SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY**
Jeníček V., World commodity trade in the globalisation processes, Agric. Econ. – Czech, 53 (2007), No. 3, 101 – 110
Lze vypočítat, odkud se berou lidské špatnosti?

Is it Possible to Count Human Bads?

Ivo Stáňa, Radim Valenčík, Oleksiy Zhylinkov

Anotace: Prostřednictvím matematického aparátu lze popsat a s využitím počítačového modelu simulovat chování lidí v redistribučních systémech. Konkrétně pak lze nastolit a řešit následující otázky: K jakému typu rovnováh systém konverguje, pokud se dva hráči snaží spojit a diskriminovat třetího? Existuje strategie vyjednávání, jejíž využití by každému (hráči) přineslo lepší výsledek (větší výplatu) než v případě vyjednávání diskriminujících koalic? Lze na základě toho ukázat, odkud pocházejí lidské špatnosti?

Summary: By means of a mathematical apparatus it is possible to describe and with application of computer model to feign behaviour of people in redistribution systems. Proceeding from the aforesaid, it is possible to put and solve following problems: To what type of balance system converge if two participants (player) unite for restriction of the third? Whether there is such strategy which brings to each participant (player) the best result (more encouragement), than that which could reach within the limits of a discrimination coalition? Is it possible to show, what the human bads come from?

Úvod

Jedním z významných trendů současnosti je stále širší použití teorie her k analýze těch konfliktních společenských situací, které vznikají při realizaci reforem kladoucí si za cíl zvýšení k lepšímu. Teorie her, jako matematický aparát analyzující konfliktní situace, nám umožňuje nejen za pomocí výpočtů zvolit optimální strategie rozhodování v těchto situacích, ale tento aparát je také schopný analyzovat a odpovídat i na daleko složitější, psychologické, či sociologické otázky.

Ve vztahu k možnosti použit matematické prostředky při vyjádření chování člověka a společenské reality panuje značná skepsis. Pokusíme se ukázat (a to je i hlavním cílem naší práce), že i ve společenských vědách může matematika podstatným způsobem přispět k odhalení mechanismů a motivů, které ovlivňují společenské dění, a to zejména v souvislosti s prosazováním reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivnosti fungování společenského systému. Pokud jsme v názvu příspěvku položili otázku, odkud se berou lidské špatnosti, tak máme na mysli mnohem více, než sestavení nějakého modelu, do kterého by – coby parametr – byly různé, specificky lidské vlastnosti dosazené. Domníváme se, že prostřednictvím vhodného modelu můžeme ukázat i odkud se tyto vlastnosti berou, jaký je jejich původ.

Teorie se zpravidla zajímá jen o to, „jak by to mělo být“, ale pomíjí otázku jak, odkud se berou lidské špatnosti, tak i otázku, proč jsou do koncepce a realizace reforem vnašené prvky, které podstatným způsobem snižují efekt těchto reforem, ale těm, co tam „otrávené prvky“ vnesli, přinášejí značný profit.

Využijeme teorie her k položení otázek:
- Jaké hry se ve skutečnosti hrají?
- Kdo, jaký a jakým způsobem z nich získává profit?
- Kdo, s kým a jaké vytváří koalice?
- Proč se někteří hráči nedokážou bránit tomu, co je poškozuje?


78 „Hrou“ je mín nějaký systém, ve kterém koexistují lidé, kteří na sebe vzájemně reagují.
- Jak jsou do přípravy a realizace reforem vnášeny prvky, které umožňují získávat individuální či skupinový prospěch na úkor efektivnosti celého systému.
- Apod.

V první části příspěvku si připomeneme popis lidských špatností slovy jednoho z nejpovolanějších odborníků na toto téma. Ve druhé části ukážeme některá základní východiska řešení dané problematiky z oblasti teorie redistribučních systémů. Ve třetí části se budeme zabývat problematikou tzv. paralelních redistribučních her, která – dle našeho názoru – poskytuje poměrně silné nástroje o odhalení původu (dokonce formou toho, co je velmi obdobné vývoji) lidských špatností.

1. Přehled lidských špatností

Začneme tím, že si ukážeme přehled takových lidských špatností, které můžeme podezírat z toho, co hraje negativní roli při přípravě a prosazování reforem. Za nejpovolanějšího odborníka v oblasti morfologie lidských špatností můžeme považovat F. Koukolíka. V knížce Vzpouri deprivantů (Koukolník – Drtinová, 2006, s.37) najdeme výčet toho, s čím se setkáváme u lidí, kteří mají předpoklady stát se deprivanty:

- přitahují je vzrušení, "adrenalinové zábavy";
- mohli by na tváři nosit nápis "sex - drogy - rock and roll;"
- jsou "rebelové bez příčiny;"
- sdělí vám, že jsou "milenci/milenky, na které nezapomenete;"
- žouvou, podvádějí, kradou;
- nerespektuji sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny;
- ve vztahu k bezpečí druhých lidí i svému jsou bezohlední;
- často sibiře něco za nic;
- často se vymlouvají, mají-li udělat něco, co je jejich povinnost;
- jsou neodpovědní;
- sibiří, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo;
- zjistíte u nich kriminální chování, obvykle opakované, které jim prošlo;
- jestliže něco chtějí, dokáži z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví;
- snadno velmistrovským způsobem lhout, aniž by měli v úmyslu udělat něco, co je jejich povinnost;
- jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvodňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla přiležitost;
- nemají výčitky svědomí;
- často jsou propuštění z práce, nebo impulsivně podávají výpověď;
- jste si vědomi mnoha, často všech jejich chyb, přesto jste stále přitahují, máte pocit, že nejsou to největší lidé, které jste potkal, ostatní kolem vás si to často myslí také;
- říkají vám, kolik lidí je nemá rádo, nebo nenávidí, tázete-li se proc, nedokáži to dobře vysvětlit;
- skvěle a s půvabem přemluvají, vysvětlují, manipulují;
- dokáži vám při prvním setkání, po několika minutách říci: "myslíme/citíme podobným způsobem", "je neuveritelné, jak se jeden druhému podobáme...";
- přesvědčivě mluví o sociální nespravedlnosti a útlaku, třeba rasovém, vzápětí pronesou něco, co je s těmito tvrzeními v rozporu;
- vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda; mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezáří jejich špatné vlastnosti tak, že je dlouho nerozlíšíte;
- vyprávějí vám, jaké jsou (zneuznaní) géňové, jsou sami sobě legendou;
- rádi vstupují do soutěží, ale nedokážou prohрат.“

V tomto výčtu najdeme i ta lidská selhání, která mají vliv na příprava a prosazování reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivnosti fungování společenského systému. Jsou to zejména (vybereme-li z výše uvedeného výčtu to nejdůležitější) tyto jejich charakteristiky:

„Zbožňují iluzi, že jsou mocní; lžou, podvádějí, kradou; nerespektuji sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny; jsou neodpovědní, které jim prošlo; jestliže neslibují, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo; zjistíte u nich kriminální chování, obvykle opakované, které jim prošlo; jestliže něco chtějí, dokáží z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví; snadno velmistrovsky lžou, chtějí-li něco dosáhnout; jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvodňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla příležitost; nemají výčitky svědomí; skvěle a s půvabem přemlouvají, vysvětluji, manipulují; vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda; mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezáří jejich špatné vlastnosti tak, že je dlouho nerozlíšíte.

Širší i užší (s problematikou přípravy a prosazování reforem, jejichž cílem je zvýšení efektivnosti fungování společenského systému) přehled lidských špatností je nepochybně zajímavý a příznivý. Cítíme z něj však určitý deficit teorie, která by odhalila hlubší logiku lidských špatností. Uvedený výčet není např. úplný a dobře strukturovaný – jsou tam velmi obecné a relevantní příznaky, které s velkou jistotou signalizují poruchu, současně s okrajovými, které většinou nehrají žádnou roli. (Např. „zbožňují iluzi, že jsou mocní“, která vede k patologii téměř fatálně, ve srovnání např. hned s prvním bodem „průtahuje je vzněšení“, „adrenalinové zábavy“, který sice může spolupůsobit s dalšími, ale sám o sobě vývoj lidské psychiky z hlediska fenoménu deprivace nemá žádný význam.) Prvky uvedeného výčtu rovněž nejsou prezentovány ve vzájemně se podmiňujících souvislostech (které z nich jsou současně, doplňující se, kauzálně cílovější význam závislé apod.). Bylo by např. možné říci, že potřeba sebedominance (jako jednoho z velmi významných příznaků vzniku depravace) se zpravidla projevuje chvátáním v sexuální oblasti, přehlížením problémů či ohrožení, které svým chováním mohou vyvolat druhým, slibováním čehokoli bez starosti o to, zda závazky dodrží, vymýšlením legend o svých zászluhách a roli, kterou kdy daný člověk sebavede (hned s prvním bodem „přítahuje je vzněšení“, „adrenalinové zábavy“, který sice může spolupůsobit s dalšími, ale sám o sobě vývoj lidské psychiky z hlediska fenoménu deprivace nemá žádný význam.) Prvky uvedeného výčtu rovněž nejsou prezentovány ve vzájemně se podmiňujících souvislostech (které z nich jsou současně, doplňující se, kauzálně či vývojově závislé apod.). Bylo by např. možné říci, že potřeba sebedominance (jako jednoho z velmi významných příznaků vzniku depravace) se zpravidla projevuje chvátáním v sexuální oblasti, přehlížením problémů či ohrožení, které svým chováním mohou vyvolat druhým, slibováním čehokoli bez starosti o to, zda závazky dodrží, vymýšlením legend o svých zászluhách a roli, kterou kdy daný člověk sebavede.)

Pokud klademe důraz na uvedené momenty, tak především proto, abychom ukázali, jak obtížné je takový výčet vypracovat. Kdokoli se o to pokusi, dává při sebelepší vůli jen polotovar, který mohou další vylepšovat. Ostatně upozornění na tento postup v rozvoji našeho poznání je základem uplatnění metody úplného dobře strukturovaného výčtu, kterou lze považovat jak v odborné oblasti, tak i v běžném životě za jednu z nejlépe se osvědčujících a nejpraktičtějších.79

Ztěží lze vyčítat F. Koukolíkovi aj. Drtinové, že jejich výčet lidských slabostí či špatností podmiňujících vznik depravace či umožňující její rozpoznání není dokonalý. K dokonalosti v této oblasti ještě vede dlouhá cesta. Spíše sú lze postesknout nad tím, že se nepokusili o dynamický pohled na to, jak se při interakci se sociálním prostředním mohou jednotlivé prvky vedoucí k depravaci na sebe nabalovat, jak se mohou posílovat apod.

---

79 Valenčík 2008, s. 28 – 29, kde je celá kapitola věnována tomu, jak sestavit úplný dobře strukturovaný výčet.
2. Teorie redistribučních her jako klíč k odhalení původu lidských špatností


1. Čím více se přidělují odměny odchyluje od jejich výkonnosti, tím více poklesne výkon celého systému.
2. Redistribuce odměn (oproti výkonnosti) je dána vlivem koalic, které v systému vznikají.

K popisu redistribučních systémů lze použít aparát, který vychází z teorie N-koaličních her.80

V následujících několika odstavcích uvedeme standardizovanou podobu popisu aparátu, který teorie redistribučních systémů využívá, a některých z hlavních výsledků, kterou relevantní pro téma tohoto příspěvku.81 Budeme uvažovat N hráčů, přičemž: 

\[ x_1, x_2, ..., x_N \] jsou výplaty jednotlivých hráčů; 

\[ e_1, e_2, ..., e_N \] závisí na výkonnosti hráčů, je to velikost odměny (výplaty), kterou by hráč dostal, pokud by byl odměněn podle své výkonnosti;

\[ d_1, d_2, ..., d_N \] jsou nejmenší možné výplaty jednotlivých hráčů. Jejich smysl může být interpretován v různých systémech různě. Může se jednat např., o nejmenší možnou výplatu hráče, kterou musí dostat z existenčních důvodů. Může to být i nejmenší výplata, kterou musí získat, aby v systému zůstal (jinak z něj odejde). Druhé, jak si ukážeme, je významné zejména při řešení úloh v paralelních redistribučních systémech, o kterých pojednává nás příspěvek především.

V modelu jsou proměnnými výplaty jednotlivých hráčů a parametry jsou velikost výplaty odpovídající odměně za výkon a dále pak nejmenší výplata, jakou může hráč dostat. Za parametr by bylo možné považovat i hlasovací sílu každého z hráčů (resp. kvantifikaci jeho schopnosti ovlivnit tvorbu koalice). To, že by hráči mohli mít různou hlasovací sílu, však v tomto příspěvku nebude uvažovat.

Redistribuční rovnici pak můžeme přepsat následujícím způsobem:

\[ x_1 + x_2 + ... x_N = E - \eta R(x_1, e_1; x_2, e_2; ... x_N, e_N), \] (1)

kde:

\[ x_1 + x_2 + ... x_N \] je součet výplat jednotlivých hráčů;

---


81 Popis elementárního redistribučního systému a východiska jeho matematického modelu jsme uvedli i v dalších uveřejněných materiálech, jedná se o standardní popis toho, co není obecně známo, co je však nezbytné pro pochopení dalšího výkladu. Standardní popis je postupně vylepšován.
\[ E = e_1 + e_2 + \ldots + e_N \] je maximální částka, která by mohla být rozdělena, pokud by výkon redistribučního systému byl maximální, což znamená, že by nedocházelo k redistribuci a rozdělení výplat by tedy proběhlo podle výkonnosti, \( R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \ldots; x_N - e_N) \) je funkce vzdálenosti rozdělení skutečných výplat od výplat podle výkonu.

\( \eta \) je parametr citlivosti pokusu výkonnosti systému v důsledku odchylky výplat od výkonnosti hráčů (tj. předpokládá se lineární závislost na funkci vzdálenosti).

Redistribuční rovnice lze čist i tak, že toho, kolik si hráči mohou rozdělit, je tolik, kolik by si mohli rozdělit maximálně, sníženo o to, nakolik se vzdáli rozdělení podle výkonnosti. Funkce vzdálenosti může být definována různě, ve stávajících modelech se používá běžná metrika (kladná hodnota odmocniny součtu čtverců rozdílů optimální výplaty podle výkonu od skutečné).

Pokud by platilo, že koeeficient \( \eta = 0 \), pak by se jednalo o běžnou N-koaliční hru. Z geometrického hlediska v dosud uvažovaných N-koaličních hrách představuje množina všech maximálně možných redistribuci podprostor (ve třírozměrném prostoru plochu) s N - 1 rozměry. V redistribuční hře je v důsledku vlivu členu \( \eta R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \ldots; x_N - e_N) \) tato plocha (resp. prostor s N - 1 rozměry) konvexní. Malý rozdíl má znázorněné důsledky, pokud jde o formulování některých důležitých úloh, ke kterým se brzy dostaneme.

Podobně jako v N-koaličních hrách je možné formulovat podmínku společné a individuální racionality:

- Podmínkou společné racionality:
  \[ x_1 + x_2 + \ldots + x_N + \eta R(x_1 - e_1; x_2 - e_2; \ldots; x_N - e_N) \geq E, \] (tj. zjednodušeně řečeno - hráči si rozdělí vše, co si mohou rozdělit)

- Podmínkou individuální racionality jsou:
  [\[ x_i \geq d_i, \]
  [\[ x_2 \geq d_2, \]
  \[ \ldots \]
  [\[ x_N \geq d_N, \] (tj. každý z hráčů musí dostat nejméně minimální výplatu, tj. výplatu, při které dojde k jeho největší možné diskriminaci).

Z výše uvedeného hlediska parametry \( e_i \) určují průběh redistribuční funkce (její maximální hodnoty a zakřivení v různých směrech) a parametry \( d_i \) její omezení v N-rozměrném prostoru. Trojrozměrný případ si lze poměrně snadno představit. Náznak představa hraje dost významnou roli při formulování, chápání a řešení některých úloh, kdy to, co je "vidět" v čistě formální konstrukci má i určitý a ne nevýznamný praktický smysl.

Pokud máme popsány všechny možné situace, které mohou vzniknout (jim odpovídá redistribuční plocha omezená podmínkami individuální racionality, tj. tím, nakolik lze jednotlivé hráče diskriminovat, můžeme uvažovat, co se bude v každé konkrétní situaci odehrávat a zkoumat různé typy chování hráčů, definovat jejich strategie reagující na příslušnou situaci.

Modelování různých situací přineslo řadu poznatků, které zde prezentujeme jen v podobě závěrů (podrobnější zdůvodnění lze nalézt v příslušných publikacích) tak, abychom mohli přejít k nejdůležitější části našeho sdělení, ve kterém uvedeme nejnovější poznatky. Mezi nejdůležitější závěry patří:

1. Pokud hráči v elementárním redistribučním systému volí strategii zaměřenou na vytváření diskriminujících koalic (dva hráči vytvoři koalici, ve které se na úkor třetího hráče zvýšují svoji výplatu), konverguje systém k oscilaci mezi třemi diskriminačními rovnováhami.

2. Hráči mohou dosáhnout paretovského zlepšení oproti situaci vyústící ke konvergenci systému k oscilaci mezi třemi diskriminačními rovnováhami, přičemž příslušnou strategii vyjednávání lze definovat a její smysl je intuitivně zřejmý. Příslušná strategie vede k dosažení
bodu společně přijatelné rovnováhy – ten je v elementárním redistribučním systému jediný a vykazuje řadu vlastností, které jsou zajímavé z čistě matematického hlediska a patrně i z hlediska standardních úloh teorie her. Výsledek lze se určitou nadsází a určitým zjednodušením interpretovat i tak, že v systémech uvedeného typu má moralita racionální základ.

3. Možnost dosažení společně přijatelné rovnováhy je nejvíce narušována působením paralelních redistribučních her a existenci paralelních redistribučních systémů. Paralelní redistribuční systém existuje v rámci daného redistribučního systému, vytváří jej část hráčů, které se snaží různým způsobem zvýšit svoje výplatu odlišným způsobem než formou vytvoření diskriminující koalice (např. formou brání úplatků, jednáním ve prospěch jiného redistribučního systému spojenou se záměrným poškozováním vlastního redistribučního systému apod.).

4. Každému paralelnímu redistribučnímu systému odpovídá určitý typ narušení institucionálního rámce.

5. Paralelní redistribuční hry jsou spojeny s tvorbou křížových koalic, tj. koalic mezi různými redistribučními systémy. Od těchto křížových koalic se odvíjí vytváření sociálních sítí, které jsou schopny přenášet vliv (daný pozici některých hráčů) z jednoho redistribučního systému do druhého. Tím jsou současně přenášeny (či vnášeny) paralelní redistribuční systémy z jednoho systému do druhého.

6. Při vytváření křížových koalic mezi redistribučními systémy a od nich se odvíjejících sociálních sítí a při přenášení paralelních redistribučních systémů z jednoho redistribučního systému do druhého (což lze chápat jako určitou formu „nákazy“ jednoho systému druhým) hraji významnou roli replikátory v komunikačním (vyjednávacím) prostoru. Pod replikátemem chápeme to, co uchovává svoji identitu a má schopnost se přesunout z jednoho redistribučního systému do druhého.

Nyní se budeme podrobněji věnovat popisu paralelních redistribučních her. Jsou to hry, které se v daném systému účastní pouze část hráčů. Ti mají z těchto her peněžní i nepeněžní výnosy, které snižují efektivnost redistribučního systému.

Popis elementárního redistribučního systému můžeme (opět standardním způsobem) rozšířit tak, abychom ukázali, jakou roli paralelní redistribuční hry hraji. Rozšířenou soustavu redistribučních rovnic pro případ paralelních redistribučních her lze formulovat takto:

\[ \Sigma_{x_{ij}} = \Sigma e_{ij} = \eta_i R_i(X_i - E_i) = \Sigma \eta_j x_{ij} \]

kde:

- \( i = 1, 2, \ldots, M \) jsou jednotlivé paralelní redistribuční hry, v případě \( i = 0 \) se jedná o původní redistribuční hru
- \( j = 1, 2, \ldots, N \) je index vztahující se k hráčům (označuje to, co se týká prvního, druhého atd. hráče) a \( N \) je celkový počet hráčů
- \( x_{ij} \) je výplata \( j \)-ého hráče v \( i \)-té paralelní hře
- \( S_{x_{ij}} \) je součet výplat všech hráčů v \( i \)-tě (základní v případě \( i = 0 \) v ostatních)
- \( j \) případů paralelní redistribuční hry
- \( e_{ij} \) je výplata \( j \)-ého hráče v \( i \)-té paralelní hře podle jeho výkonnosti v této paralelní hře
- \( \eta_i \) koeficient snížení výkonnosti v základní redistribuční hře
- \( X_i - E_i \) vektor \( (x_{i1} - e_{i1}; x_{i2} - e_{i2}; \ldots; x_{iN} - e_{iN}) \), tj. vektor rozdílů mezi výplatou podle výkonnosti hráče a jeho skutečnou výplatou v \( i \)-té paralelní hře
- \( R_i(X_i - E_i) \) funkce snížení výnosu z \( i \)-té paralelní hry v důsledku odchylky výplat od výkonnosti hráčů (přičemž jde o výkonnost dle požadavků příslušné paralelní redistribuční hry)
Rozšířenou soustavou redistribučních rovnic pro případ paralelních redistribučních her lze pak čist takto:

- V základní redistribuční hře se součet výplat hráčů (\( \Sigma x_{ij} \) sečteno po \( j \)) rovná tomu, kolik by mohli dostat, pokud by měli výrazy podle své výkonnosti (\( \Sigma x_{ij} \) sečteno po \( j \)), ovšem sníženo v důsledku odchylky výplat hráčů od výkonnosti hráčů (\( \eta \cdot (X_i - E_i) \)) a dále pok o negativním vliv paralelních redistribučních her na celkovou výkonnost základního redistribučního systému (\( \Sigma \pi_i \Sigma x_{ij} \) sečteno po \( j \) a \( i \)).

- V i-té paralelní redistribuční hře se součet výplat hráčů (\( \Sigma x_{ij} \) sečteno po \( j \)) rovná tomu, kolik by mohli dostat, pokud by měli výrazy podle své výkonnosti (\( \Sigma x_{ij} \) sečteno po \( j \)), ovšem sníženo v důsledku odchylky výplat hráčů od výkonnosti hráčů (\( \eta \cdot (X_i - E_i) \))., přitom negativní vliv paralelních redistribučních her na výkonnost kteréhokoli jiného redistribučního systému neuvažujeme (pokud by byla do určité paralelní redistribuční hři vložena další, pak by bylo snadné příslušnou soustavu příslušným způsobem rozšířit, resp. hierarchizovat).

Mohlo by se zdát, že výše prezentovaný model paralelní redistribuční hřy je příliš jednoduchý na to, aby z něj bylo možné vyvodit nějaké významné poznatky. Právě v tom je ovšem kouzlo postupu, který je založen na dešifrování reality prostřednictvím vhodně volené abstrakce, která je limitní zjednodušením toho, o co jde, a postupným rozšiřováním výchozího modelu. Podívejme se pozorně, co z modelu vyplývá:

1. V redistribučních systémech, v nichž se hrají paralelní redistribuční hry, dochází k dvojímu poklesu výkonnosti:
   - Jde v důsledku odchylky výplat hráčů od jejich výkonnosti.
   - Jde v důsledku negativního vlivu samotné redistribuční hry.

2. Hráči, kteří nejsou ve vítězné koalice v rámci původní redistribuční hry, jsou paralelní redistribučními hrami poškozováni dvojím způsobem:
   - Snížuje se množství prostředků, o nichž se může vyjednávat v rámci daného redistribučního systému, v důsledku toho, že část je odvedena na výplaty v paralelní redistribuční hře.
   - Snížuje se množství prostředků, o nichž se může vyjednávat v rámci daného redistribučního systému, v důsledku toho, že dochází k poklesu výkonnosti celého systému pod vlivem negativního působení paralelní redistribuční hry.

Vzniká proto otázka, proč se vůbec paralelní redistribuční hry hrájí a proč vznikají paralelní redistribuční systémy. Vždyť pokud určitá koalice ovládá daný systém, může ve svůj prospěch přerozdělit větší množství prostředků přímo, bez „bytečné“ a množství prostředků snížící paralelní redistribuční hry. Budeme-li hledat odpověď na tuto otázku, zjistíme, že jednou (a patrně i jedinou) z možností je, že i vítězná koalice, která ovládá daný redistribuční hru, není homogenní. A to např. v následujícím smyslu:

1. Je v ní hráči, kteří těší jak ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře, tak ze své pozice v paralelní redistribuční hře.
2. Je v ní hráči, kteří těší jen ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře, ale již ne ze své pozice v paralelní redistribuční hře.
3. Je v ní hráči, kteří těší jen ze své pozice v paralelní redistribuční hře alespoň ne ze své pozice v rámci vítězné koalice v původní redistribuční hře.

Výše uvedená tvrzení patrně platí velmi obecně. Další úvaha již není tak „logicky čistá“. Tj. obsahuje pojmy, které nejsou dostatečně zapracovány do modelu, a formulace, jejichž
platnost může být omezená. Přesto se cestou takové úvahy vydejme. Předpokládejme, že ne všechny koalice, které se prosadí, by umožnily hrát určitý typ paralelní hry, že záleží i na tom, jakým typem hráčů jsou tyto koalice tvořeny. A předpokládejme rovněž, že důležitou roli v těchto koalici hrají hráči, kteří se spokojí s vyššími výplatami v rámci původní redistribuční hry. Jsou ochotni podporit paralelní redistribuční hru (příp. a zpravidla více paralelních her), aniž by se jich zúčastňovali a měli z nich výplaty. Spokojí se se zvýhodněním (většími výplatami oproti své výkonnosti) v rámci původní paralelní hry. Předpoklad existence těchto hráčů ještě nenarušuje obecnost úvahy. Jinak by se totiž hráčům, kteří mají výpaltu i z paralelní redistribuční hry, tuto hru nevyplatilo hrát. Jeich výpaltby by byly nižší, než kdyby si na základě své významné koalice přivlastňovali maximální výpaltu v původní redistribuční hře.

Můžeme si udělat představu o některých základních „lidských“ charakteristikách těchto hráčů? Patrně ano. Lze o nich říci např. následující:

- Jsou natolik „inteligentní“, že nevidí či nechtějí vidět paralelní redistribuční hry, které se v systému hrají (mají zablokovanou schopnost vidět paralelní redistribuční hry).
- V důsledku předsedění proto ani nepožadují výpaltu z paralelních redistribučních her a spokojují se s tím, že dostávají větší výpalt z původní redistribuční hry (včetně nepeněžních výpalt, např. formou různých ocenění).
- Svým působením ve většině koalic umožňují přetrvávání těch narušení institucionálního rámce, která podmiňují příslušnou paralelní hru (mají zablokovanou schopnost vidět narušení institucionálního rámce, příp. jsou schopni narušení institucionálního rámce podpořit).
- Svou větší výpaltu oproti svým schopnostem si sami sobě odůvodňují tím, že byli vybráni díky svým nějakým (blíže nespecifikovaným) výjimečným kvalitám, nikoliv právě v důsledku své omezeno (neschopnosti kriticky refléctovat, co se v systému odehrává); to je v nich utvářeno hráči zasvěcenými do paralelních redistribučních her tím, že jim udělují různá ocenění.

Pokud jde o vlastnosti, které u hráčů tohoto typu systému vyhledává a pěstuje současně, pak je nutné uvážit ještě jednu skutečnost. Vzhledem k tomu, že nejsou zasvěceni do existence paralelních redistribučních her, ale spíše ne těch nejpodstatnějších, je jejich pozice ve většině koalici slabší. Systém pak funguje tak, že jsou neustále vystaveni možnosti být nahrazeni jiným hráčem, který bude hrát jejich roli, tj. roli „křoví“. A systém také takové hráče „náhradníky“ neustále produkuje. Vystavení této tušené konkurenci se pak tito hráči předbíhají ve svém podbízení, ve svém slouhovství, ve své schopnosti nevidět to, co se po nich chce, aby neviděli.

Jak se tedy utvářejí konkrétní lidské charakteristiky hráčů tohoto typu? Každý z nás má předpoklady být takový či onaký. V daném případě pak fungování redistribučního systému, ve kterém se hraji paralelní redistribuční hry (který je těmito hrami kontaminován) vede k tomu, že:

1. Do pozice hráčů, jejichž hlavní rolí je umožnit paralelní redistribuční hry tím, že je nevidí, vybrána jsou osoby s předpoklady pro to, aby v jejich psychice převládly určité rysy (špatnosti).
2. Podporuje to, aby se z předpokladů pro tyto špatnosti staly plně rozvinuté a pevně v psychice zafixované rysy.

Všimněme si přitom, že z matematického popisu paralelních redistribučních her do značné míry vyplývá to, o jaké vlastnosti se jedná. Pokusme se je nyní konfrontovat s těmi, které uvádí F. Koukolík jako atributy deprivanta:

---

**EKONOMIE 172**
- „Zbořňují iluzi, že jsou mocní“ – ano, systém je „vychoval“ k tomu, aby měli pocit moci, ale také k tomu, aby měli pocit, že jsou něčím lepší než ostatní, aniž by byli schopni kritické sebereflexe.
- „Lžou, podvádějí, kradou“ – to je dán o tím, že musí považovat za normální to, co není normální. Podle schopnosti lhát, křást a podvádět jsou do své roly vybírání.
- „Nerespektuji sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny“ – to je dán o tím, že každá paralelní redistribuční hra předpokládá určitý typ narušení institucionálního rámce tvořeného právě výše uvedeným.
- „Slibují, aniž by měli v úmyslu dodržet slovo“ – nutná podmínka toho, aby mohli hrát roli, kterou hrají. Podle schopnosti se takto chovat jsou do své role vybíráni.
- „Lžou, podvádějí, kradou“ – to je dáno tím, že musí považovat za normální to, co není normální. Podle schopnosti lhát, křást a podvádět jsou do své roly vybíráni.
- „Nerespektuji sociální pravidla, morální normy a zvyklosti, myslí si, že jsou tu proto, aby byly prolomeny“ – to je dán o tím, že každá paralelní redistribuční hra předpokládá určitý typ narušení institucionálního rámce tvořeného právě výše uvedeným.
- „Jestliže něco chtějí, dokáží z tohoto důvodu být velmi milí a oslniví“ – jedná se o standardní výbavu, která jim umožňuje plnit jejich roli.
- „Jestliže někomu něco špatného provedou, zdůvadňují to tím, že by poškozená strana udělala to samé, kdyby měla příležitost“ – v případě her typu věžhova dilematu se v logice věci chovají výše uvedeným způsobem.
- „Nemají výčitky svédomí“ – ty by byly v rozporu s jejich rolí.
- „Skvěle a s půvabem přemlouvají, vysvětlují, manipulují“ – jejich nadstandardní výbava pro roli, kterou plní.
- „Vypadají příliš skvěle na to, aby to byla pravda“ – nadstandardní výbava některých z nich, která jim umožňuje lépe plnit jejich roli.
- „Mají charisma, jsou tvůrci "halo efektu", jenž přezdíří jejich špatné vlastnosti tak, že je dluhou nerozlišíte“ – rovněž tak nadstandardní výbava některých z nich, která jim umožňuje lépe plnit jejich roli.

K tomu bychom mohli přidat ještě další charakteristiky – např. vysoká míra pokrytectví, schopnosti sebeklamu a používání dvojího metru. To vše je dáno jejich specifickou pozicí v redistribučních systémech, resp. rolí v oblasti paralelních redistribučních hrách.

Závěr
Podobně bychom mohli „vypočítat“ lidské slabosti, které jsou atributem zasvěcených hráčů, těch, kteří paralelní hry generují a jejichž hlavní výplaty pocházejí z těchto her. Kritik prezentovaného přístupu námítne, že jsme ve skutečnosti nic nevypočítali, jen dosadili do úvah, jejichž podloženost nemusí být obecně přijata. V tom má nepochybně alespoň zčásti pravdu. Na cestě postupného odhalení toho, co je třeba odhalit, jsme se dostali k těm výsledkům, které jsme prezentovali. A zdá se nám, že cesta k ještě průkaznějšímu naplnění programu, který jsme si dali, je otevřená.
Literatura


Financování zdravotnictví v České republice v době ekonomické krize

Funding of Health Care Service in Czech Republic in Age of Economic Crisis

Dana Stará

Anotace:
Většina zdravotnických systémů ve světě již delší dobu řeší problémy s finanční udržitelností jejich zdravotnictví, která byla i jednou s dílčími tématickými priorit českého předsednictví v Radě EU. Nejeden stát se již uchýlil k reformním krokům, které by se měly zlepšit v současné době, kdy situace ještě zhoršila ekonomická krize, jako nezbytně. Jde však většinou o zásahy nepopulární a prosazení změn není snadné. České zdravotnictví není výjimkou. Nepochybně si žádá ucelenou a promyšlenou reformu, nikoliv kusové zásahy. Nelze říci, který systém je nejlepší a nejefektivnější, každý stát je specifický a zrovna tak i jeho potřeby a nároky v rámci zdravotnictví. Je však pravdou, že při vytváření konceptu nového systému v této oblasti se osvědčuje inspirovat se jinými zavedenými a relativně úspěšně fungujícími zdravotnickými systémy a použít se také z chyb druhých.

Summary:
Most of health care system in the world solve already for a longer time problems with financial defensibility of their health service, which was one of partial thematic preference of the Czech Presidency of the EU Council. Many country have resorted to steps a reform, that sound like necessarily at this time when enocomic crisis worsen this situation. It is concerned but about no popular interventions and the enforcement of changes is not easy. Czech health service is no exception. It claims a coherent and well-advised reform doubtless, not fragmentary interventions. We can’t say which system is the best and the most effective, every country is specifically and just as its needs and exigencies within the frame of health service. It is true, that inspiration from the other established and relatively to good effect functionig health care services and to learn from the mistakes of others proves good by the desigen of the new health service concept.

Úvod

Vytvořit a implementovat efektivní zdravotnický systém rozhodně není nic snadného. Nestačí jen vhodně nastavit finanční podmínky a zajistit si říz zdravotnických zařízení, ale žádá si i přísná, na druhou stranu flexibilní pravidla fungování a vedle dohody s poskytovateli zdravotní péče je v neposlední řadě důležité i pochopení těch, kteří zdravotní péči čerpají. Pacient primárně není osoba, kterou zajímá, jak funguje celý systém a proč jsou některá opatření nutná. Logicky jako „spotřebitel“ zdravotní péče jedná především ve svůj prospěch. Dá se říci, že v každém zdravotnickém systému má nezastupitelnou roli stát. A to nejen z důvodu financování, ale i z hlediska nastavení legislativy. Ve vztahu ke státu je pacient volič, který, jak se i v naší zemi nedávno ukázalo, je velmi citlivý na zásahy do pravidel poskytování zdravotní péče, zvláště jde-li o jeho vlastní peníze. Situace ve zdravotnictví si už delší dobu žádá změnu. Nicméně v době ekonomické krize a čase bližících se voleb stojí politici v tomto směru před nelehkým úkolem. Je nutné podotknout, že to, že zdravotnictví dosud navrdo finanční krizi nepocítilo, neznamená to, že se mu její dopady vyhnuly. Podle odhadů odborníků by na přelomu roku a na začátku roku 2010 měl i tento rezort zaznamenat nedostatek finančních prostředků a v průběhu roku by měl být již značně citelný.
Cíl a metodika

Cílem tohoto článku je podat pohled na zdravotnictví v České republice, a to nejen obecně vzhledem k jeho fungování, ale také pod vlivem ekonomické krize. Využita byla v první řadě deskriptivní metoda pro popis současného zdravotnického systému, a to především z hlediska finančních zdrojů a úlohy jednotlivých skupin subjektů, které jsou součástí celého systému. Na základě užití komparativních metod je umožněno porovnání získaných relevantních údajů a skutečností jak v rámci daných období, tak i pro srovnání mezi subjekty stejného typu a mezi státy navzájem. Zpracována byla statistická data Českého statistického úřadu a Ústavu zdravotnických informací a statistiky ČR, který hraje nezastupitelnou roli ve sběru, zpracování a prezentování důležitých dat v oblasti zdravotnictví v České republice. Pro mezinárodní srovnání mají významný přínos databáze Světové zdravotnické organizace a OECD. Ke sledování dané problematiky, aktuálních změn v rámci legislativy, průběžně vznikajících problémů a vůbec dění v oblasti zdravotnictví byla využívána mnoha odborná periodika, např. Tempus Medicorum, Zdravotnické noviny, Zdravotnictví ČR, odborné webové stránky a odborné semináře. Vedle toho také užívané informace a spojitosti poskytla česká i zahraniční literatura zaměřená na zdravotnictví jako takové a bliží na jeho management a pracovní zdravotnických zařízení a zdravotní pojišťovny.

Zdravotnický systém ČR

V České republice je v současné době zaveden zdravotnický systém založený na tzv. povinném a soukromém zdravotním pojištění. Ve zdravotnictví působí subjekty jak veřejného, tak i soukromého sektoru. Nebylo tomu tak vždy. Do 50. let 20. století patřily subjekty stejného typu a mezi státy navzájem. Zpracována byla statistická data Českého statistického úřadu a Ústavu zdravotnických informací a statistiky ČR, který hraje nezastupitelnou roli ve sběru, zpracování a prezentování důležitých dat v oblasti zdravotnictví v České republice. Pro mezinárodní srovnání mají významný přínos databáze Světové zdravotnické organizace a OECD. Ke sledování dané problematiky, aktuálních změn v rámci legislativy, průběžně vznikajících problémů a vůbec dění v oblasti zdravotnictví byla využívána mnoha odborná periodika, např. Tempus Medicorum, Zdravotnické noviny, Zdravotnictví ČR, odborné webové stránky a odborné semináře. Vedle toho také užívané informace a spojitosti poskytla česká i zahraniční literatura zaměřená na zdravotnictví jako takové a bliží na jeho management a pracovní zdravotnických zařízení a zdravotní pojišťovny.
pojišťovna hradí zdravotní péči, tak činí na základě smlouvy. V poslední době se však stále častěji hovoří o nerovných podmínkách dohodovacích řízení, kdy jsou zdravotnická zařízení podle svých slov „nucena“ smlouvu uzavřít za předložených podmínek zdravotní pojišťovnou. Vedle finančních zdrojů plynoucích od zdravotních pojišťovn získávají někteří poskytovatelé zdravotní péče ještě prostředky v podobě regulačních poplatků. Od jejich zavedení však proběhly změny, které vedly ke zrušení některých plnoprávů a tito lékaři o příjmy z poplatků příšly. Vzhledem k tomu, jak působí inflace a zvyšují se ceny vstupů, dostávají se některé soukromé ordinace do finančních potíží. Platby od zdravotnických pojišťoven nejsou valorizovány tak, jak by bylo potřeba, aby se jejich reálné příjmy tak nesnížovali.


Úloha státu ve zdravotnickém systému

Stát se v České republice podílí nejen na fungování zdravotnického systému, ale i na jeho financování. Na mnohých trzích funguje princip vzájemné směny hodnot, a to na základě oboustranně přijatelné výše peněz. Ukazuje se však, že tak specifický rezort jako zdravotnictví však nelze ponechat při zajištění zdravotní péče a všeho, co s ním souvisí, jen čistě tržnímu mechanismu. Jde o oblast, která si žádá určité společenské regulace a vzhledem
k tomu, že trh je typický svými výkyvy a tendencí k nestabilitě, mohlo by mít ponechání zdravotnictví jen tržním silám dalekosáhlé negativní důsledky.

Ve vyspělé společnosti nemůže být vylučně tržní mechanismus jediným principem zajišťujícím zdraví společnosti, ani jediným mechanismem zajišťujícím rozložení zdravotnických služeb, lékařské a zdravotnické péče, či jediným mechanismem zajišťujícím finanční toky uvnitř toho systému (Zlámal, 2005).

Moderní státy prostřednictvím svého zdravotnictví dbají na dobrý stav svého obyvatelstva, jak současněho, tak i budoucího. Je důležité řešit zajišťování nejen léčebně, ale také prevence. S tímto je spojena i úvaha, zda je poskytování zdravotní péče veřejným i soukromým statkem. V nejedně odborné literatuře je právě zdravotnictví předkládáno jako příklad veřejného statků. Je to však pravdivé tvrzení a především v případě České republiky?


Dopady ekonomické krize na český zdravotnický systém

Mezi odbornou společností se vedou diskuse o tom, co je to ekonomická krize, konkrétně jaké má dopady na zdravotnictví a dá-li se v souvislosti s českým zdravotnictvím o krizi již mluvit. Ředitelé některých nemocnic již warují před tím, že v příštím roce počítají se silným nedostatky finančních prostředků na udržení chodu jejich zdravotnického zařízení. Situace bývá dost podezřevávána. Pokud se do platební neschopností dostane běžný podnik, je relativně šance ho prodat nebo zkáztka zavřít. Mělko si asi umí představit, jak by to vypadalo, až dojdu finančním a jiná zdravotnickému zařízením, až bude situace neudržitelná. Dodavatelé, soukromé firmy, nebudou mít zájem dodávat a poskytovat služby organizaci, která jim faktury hradit nebude nebo bude, ale se značným a neustále zpožděním. Naprostá většina zdravotnických zařízení je svými příjmy odkázána na úhady od pojišťoven. V moment, kdy by se do platební neschopnosti dostaly zdravotní pojišťovny, mělo by to dalekosáhlé důsledky. Zdravotnictví v České republice není v tak dobrém stavu, aby si poskytovatelé zdravotní péče mohli dovolit výpadky svých příjmů, takové rezervy, jestli vůbec ještě nějaké, nemají.

V tomto roce se nenaplnily „zlé sny“ a zdravotní pojišťovny mají ještě z čeho platit. I když letos podle zástupců VZP ČR poprvé v celé historii veřejného zdravotního pojištění dojde s největší pravděpodobností k poklesu příjmům pod úroveň předechozeho roku, stále ještě měla z čeho platit. Pojišťovny měly ještě rezervy z předechozího období. Existují však vážné obavy nebo spíše předstírání, že přiší rok už tak „dobře“ nebude. Čím je způsoben pokles příjmů zdravotních pojišťoven? Pojistně, jak již bylo uvedeno, je vypočítáváno na zkladě výše příjmů. V současné době však dochází ke zpomalení růstu mezd a pojistné počítáno procentuálně nebude narůstat tedy tak, jak by narůstalo za předechozí situace. Vedle
toho dochází ke zvyšování nezaměstnanosti. Když pomíneme zdravotní důsledky některých propuštěných, nedá se nepovšimnout faktu, že měsíční zdravotní pojištění za propuštěnou osobu kleslo jen na 677 Kč měsíčně. Což je způsobeno tím, že zdravotní pojištění hrazené zaměstnancem a zaměstnavatelem (řady tisíců) hradí za nezaměstnaného stát a to touto nízkou částkou. Vezmeme-li v úvahu, že stát hradi pojistné za více než polovinu obyvatel, a to za osoby, které jsou registrovány ve velké míře u VZP a jde navíc o pacienty, kteří čerpají nákladnější péči (děti, důchodia), je až moc vysoké riziko, že zdravotní pojištěvná, a to nejen VZP, se může skutečně dostat do vážných problémů. U VZP je navíc registrován přes 62% všech obyvatel. Ve srovnání s průměrnými náklady na jednoho pojištěně, které po přepočtu činily v roce 2008 19 353 Kč (o 7,6 % více než v roce 2007) je tato částka velmi nízká. Jen pro představu, sotva taková částka stačí na úhradu operace slepého střeva. Preventivní prohlídka u lékaře se pohybuje v řádech stokorun. A to neslouží jen operacím srdce, onkologické léčbě apod. Tam se jedná již o statsisce. Jen balení antibiotik mohou stojí několik set korun. Řešit to pak finančními injekcemi ze státního rozpočtu se také nejeví jako optimální vzhledem k tomu, v jakém stavu se státní rozpočet nachází a nachází bude. Dá se to však finančně zvládnout bez přijetí změn?

Některá zdravotnická zařízení čerpají i finanční prostředky z fondů Evropské unie. Mnohá dosáhla na skutečně vysoké částky, což jim umožnilo rozsáhlé a nepočetné významné investice, které vedly ke zvýšení a rozšíření zdravotní péče. Začínají se však množit oprávněné obavy vedení těchto zařízení, že se snižujícími se příjmy, ba dokonce se ztrátovým hospodařením, nebudou mít za pár let na jejich opravy a údržbu finanční prostředky a nebudou schopná již zajistit smluvenou zdravotní péči.

**Diskuze**

Otázka je, zda v takto nastaveném systému je ještě naše zdravotnictví dlouhodobě finančně udržitelné. S finanční udržitelností zdravotnictví nemá ovšem problém jen Česká republika, ale i mnoho vyspělých států a je to téměř, kterým se zabývá i Evropská unie. Náklady na zdravotní péči stoupají a není to jen neefektivním řízením celého zdravotnictví. Vyspělá společnost se potýká s problémem stárnoucí populace, což nepočetně má i negativní finanční dopady. Vedle toho hraje svou roli i technologický pokrok a nové medicínské metody léčby. Objevují se nové způsoby léčby, které si pak společnost s rostoucí životní úrovní nepočetně žádá a své požadavky neustále zvyšuje. V současné době se již projevily dříve přijaté změny v moderních zdravotnických systémech, které byly zaměřeny také na větší dostupnost zdravotní péče jak pro větší počet obyvatel, tak i vyšší dostupnost péče kvalitní, což je dalším faktorem, který ovlivňuje rostoucí tendenci nákladů na zdravotní péči. Snížení úrovně nebo dostupnosti zdravotní péče pochopitelně není reálným řešením pro zachování finanční udržitelnosti takového systému a nepadá v úvahu.

bylo bez zdravotního pojištění 15,3 % populace (téměř 46 mil. osob). Jejich zdravotní péče je na skutečně vysoké úrovni, ovšem zdáleka ne dostupná pro všechny.

V České republice je velice nepopulární spoluúčast pacienta, což prokázalo i zavedení regulačních poplatků a reakce většiny pacientů. A to nešlo ani o níjak vysokou částku. U některých pacientů to rozpoutalo až velké náklady, kteří se podle nich obohacují na jejich úkor. Příná spoluúčast pacienta je však ve světě zcela běžná a mnohem vyšší než 30 Kč. Nehledá-li na to, že čeští pacienti se v porovnání s ostatními vyspělými státy řadí mezi část „konzumenty“ zdravotní péče a lékaře navštěvují mnohdy zbytečně. Stálo by za zvážení, zda by pacient neměl být seznamován s tím, jaké náklady představovala jím čerpaná zdravotní péče. Nepochopeni velké části pacientů vychází i z faktu, že si ani nedovedou přesvědčit kolik většina zdravotních útrat stojí. Pokud by to viděli „černé na bílém“, mohlo by to mnohým otevřít oči a být svornější k zaváděnému zmenšení a neplýtavat tolik finančními prostředky, které jsou vynakládány na zdravotní péči. Je zkratka nutné, aby lidé pochopili, že něco jako zdravotní péče „zadarmo“ zkrátka neexistuje, odvodem zdravotního pojištění jejich angažovanost nekončí a nelze čerpat něčeho víc než potřebují s přesvědčením, že proč ne, když za to neplatí.

Závěr

Součástí politiky každého vyspělého státu je i politika zdraví a zajištění kvalitní zdravotní péče a tolik důležité prevence, k čemuž je nutná vytvořená optimální síť zdravotnických zařízení a zdravotnického personálu. Žijí teď se nejen Česká republika potýká s nedostatek lékařů a zdravotních sester. Nemocnice hlásí, že postrádají až stovky lékařů, o sestrách nemluvě. Mnoho praktických lékařů je téměř v důchodovém věku a vzhledem ke věkové a oborové struktuře těchto odborníků, je skutečně reálné, že budou lékaři chybět v ambulancích. Nebude dostatek kvalifikovaných lékařů, kteří by je převzali, zřízení si své praxe je značně nákladná záležitost a podmínky dosažení odborné kvalifikace pro tuto činnost rozhodně není pro nové lékaře snadné. I vzhledem k výše odměny za odvedenou práci vzhledem ke odpracovanému času a odpovědnosti, kterou nesou, není toto povolání pro mnoho uchazečů o vysokoškolské studium nijak lákavé. Již dnes naši lékaři odchází do zahraničí a ze zahraničí, jak někteří předvídali, již tolik o práci v České republice zájem nemá a to nemluvě o kvalitě vzdělání některých těchto pracovníků.

Správně fungující zdravotnický systém potřebuje vedle výše zmíněného také dobře nastavený právní rámec a zavedení kontrolních mechanismů na zajištění ochrany všech zúčastněných. Tohle nelze zajistit soukromým sektorem, tohle je výhradně úloha státu.

Jen zdravá populace může vytvářet vysoké hodnoty. Zdravý a pracující občan vedle toho odvádí daně, vyšší zdravotní pojištění a nestojí více stát na nemocenských dávkách a nečerpá z fondů na zdravotní péči takové finanční prostředky na léčbu. Prevence se vypíla v zahradním období a při bohatší, tím více investuje do zdravotnictví. Investice do tohoto resortu, pokud jsou provedeny správně a efektivně, bývají ty „nejvýnosnější“ (nejen z hlediska finančního).
BARTÁK, M, HORÁKOVÁ, P. *K současným reformám zdravotnictví v USA. Zdravotnictví ČR.* Praha: Asociace pro rozvoj sociálního lékařství a řízení péče o zdraví, ST, spol. s.r.o., 2009. roč. 12, č. 2, s. 61. ISSN 1213-6050.


HŘEBÍK, F., ŠRÉDL, K. *Hodnocení efektivnosti veřejných projektů s ohledem na bezpečnostní složky. Bezpečnostní teorie a praxe.* Praha: Policejní akademie v Praze, 2009, č.2, s. 29. ISSN 1801-8211

Regionální disparity a možnost jejich měření
Regional Disparities And The Possibility Of Measuring
Pavel Tuleja

Anotace
Příspěvek „Regionální disparity a možnost jejich měření“ je zaměřen na popis a následnou analýzu statisticko-matematických metod využitelných pro zhodnocení tendencí a vývojových trendů v oblasti regionálních rozdílů. Tento příspěvek je dílčím završením dřívejších prací věnovaných problematice měření regionálních disparit. Z tohoto důvodu jeho součástí nejsou všechny autorem analyzované metody, ale pouze ty, u nichž řešitelský tým dospěl k závěru, že se jejich použití jeví jako nejvhodnější, a to jak z hlediska jejich praktického využití, tak z hlediska jejich náročnosti a získávání relevantních statistických dat. Poslušáči tak budou postupně seznámeni s bodovou metodou a metodou normované proměnné a možností jejich aplikace při hodnocení regionálních disparit. Výjeme-li z konkrétního srovnání, pak můžeme konstatovat, že v České republice existují tři ekonomicky velmi úspěšné regiony, jimiž jsou hlavní město Praha, jehož pozice je zcela neotřísitelná a pro ostatní kraje téměř nedodostitelná, Středočeský kraj a Plzeňský kraj a tři regiony, které by se daly označit za regiony ekonomicky nejméně úspěšné, tj. kraj Karlovarský, Ústecký a Olomoucký. Tento příspěvek vznikl díky podpoře Ministerstva pro místní rozvoj na léta 2007-2011 v rámci projektu WD-55-07-1: „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“. 

Summary
The paper “Regional disparities and their ability to measure” is aimed at the description and subsequent analysis of statistical and mathematical methods available for assessment of trends and developments in the field of regional disparities. This paper is part the culmination of earlier work devoted to the issue of measurement of regional disparities. For this reason, the devices are all analyzed by the author, but only those for which the team concluded that their use appears to be most appropriate, both in terms of their practical use in terms of their cost and obtain relevant statistical data. Listeners will be gradually introduced the spot method and standardized variable method and the possibility of their application in the evaluation of regional disparities. If we start from a particular comparison, we can state that in the Czech Republic there are three very economically successful regions, which are Prague, whose position is completely unassailable and other regions almost unrivalled, Central-Bohemian Region and Pilsen Region and three regions could be described as the least economically successful regions, i.e. the Carlsbad Region, Ústí Region and Olomouc Region. This post was created with the support of the Ministry for Regional Development for the years 2007-2011 under the project WD-55-07-1: "Regional disparities in regional development of the CR - their origin, identification and elimination.

Úvod
Mezi stěžejní cíle regionální politiky realizované nejen na národní, ale také na nadnárodní úrovni můžeme zařadit především snahu jednotlivých nositelů hospodářsko-politických rozhodnutí zmírnit, popř. zcela odstranit rozdíly, které mezi příslušnými regiony vznikají, a to jak uvnitř jednotlivých zemí, tak v rámci integračních seskupení, jejichž jsou tyto země členy. Výrazné zaostávání slabších regionů je představiteli jednotlivých vlád a integračních celků zpravidla považováno za natolik ožehavý problém, že na jeho řešení vynakládají značné objem finančních prostředků, přičemž zářným příkladem této finanční pomoci je Evropská unie, která tyto kroky realizuje prostřednictvím štědře dotované politiky soudržnosti.

Z výše uvedeného je tedy zřejmé, že problematice regionálních disparit jejich možnému odstranění je jak v oblasti ekonomické teorie, tak v oblasti praxe věnována poměrně značná pozornost. Otázku však zůstává, co budeme pod tímto pojmem rozumět. V našem případě chápeme regionální disparity jako každou nerovnost, popř. rozdílnost, již lze v reálně fungující ekonomice identifikovat a následně také porovnat, přičemž tato srovnání má ekonomický, sociální, politický či jiný smysl. Dá se tedy říci, že z našeho pohledu je

---

82 Tento příspěvek vznikl díky podpoře Ministerstva pro místní rozvoj na léta 2007-2011 v rámci projektu WD-55-07-1: „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“. 

---

EKONOMIE 182
regionální disparitou je určitý nepoměr jevů, popř. procesů, jež mají územní umístění a současně se vyskytují alespoň ve dvou entitách příslušné územní struktury.

Máme-li definovány regionální disparity, pak před námi vyvstává otázka, jak lze tyto rozdílnosti měřit. Nalezení odpovědí na tuto otázku je jedním z cílů našeho projektu „Regionální disparity v územním rozvoji ČR – jejich vznik, identifikace a eliminace“, přičemž tato štět je souhrom výsledků, k nimž jsme v průběhu našeho dosavadního výzkumu problematiky měření regionálních disparit dospěli.

**Identifikace regionálních disparit**

Již z úvodu je zřejmé, že v našem pojetí jsou regionální disparity chápány poměrně široce, proč nám jeví, jako vhodné jednoznačně specifikovat směr, jímž jsme se při sledování meziregionálních rozdílů vydalí. Co je tedy cílem toho části našeho výzkumu? Dá se říci, že snaž se poskytnout odborné i laické veřejnosti takové informace, které ji umožní zlepšit stav jejího poznání o regionech a zároveň umožnit určit pozici jednotlivých regionů jak v rámci České republiky, tak v rámci Evropské unie. Pomocí našeho přístupu k měření disparit by si tak tyto subjekty měly být schopny vytvořit jasnou představu o postavení jednotlivých regionů, což pro ně může být dostatečným motivačním faktorem k podniknutí takových kroků, jež budou mít na daný region jak krátkodobé, tak jejména dlouhodobé pozitivní účinky.

Má-li být námi navržené hodnocení využito v národohospodářské praxi, pak se nám jeví jako nezbytné, zaměřit svou pozornost na tři základní oblasti, a to oblast sociální, ekonomickou a územní. Z tohoto důvodu se při hodnocení regionálních rozdílů věnujeme třem relativně samostatným sférám, jež formálně odpovídají právě výše uvedeným oblastem. Tyto sféry považujeme za subsystémy 1. řádu a dále se členíme na subsystémy 2. řádu, které jsou tvořeny soustavou deskriptorů (3. řád) a primárních a sekundárních indikátorů (4. řád).

Vzhledem k požadovanému rozsahu, nebude v rámci této stati věnovat svou pozornost všem třem výše uvedeným sférám, ale zaměříme se na sféru ekonomickou, v jejímž rámci je soustava diskreptorů rozčleněna do čtyř následujících základních dekomponent: ekonomický potenciál, ekonomická struktura, rozvojový potenciál a lidský potenciál. V nejšíším možném rozsahu lze, dle našeho názoru, (1) ekonomický potenciál regionu hodnotit pomocí tří diskreptorů, jimiž jsou výkonnost ekonomiky, produktivita práce a vnější vztahy, (2) ekonomickou strukturu prostřednictvím diskreptorů odvětvová struktura ekonomiky a struktura ekonomiky dle subjektů, (3) rozvojový potenciál pomocí ukazatelů zaměřených na vědu a výzkum, zahraniční kapitál a investice a (4) lidský potenciál prostřednictvím diskreptorů aktivní obyvatelstvo, zaměstnanost, nezaměstnanost a mobilita. Těchto dvanáct východných diskreptorů pak můžeme dále rozčlenit na 62 primárních a 29 sekundárních diskreptorů, z nichž jsme pak pro naše účely využili 10 primárních a 5 sekundárních diskreptorů, s jejichž pomoci jsme sestavili čtyři integrované ukazatele, s jejichž pomocí jsme schopni zhodnotit vývoj regionálních disparit v ekonomické sféře. Konkrétně se pak jedná o integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu, integrovaný ukazatel ekonomické struktury, integrovaný ukazatel zaměstnanosti a integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu.

**Měření regionálních disparit – použité metody**

Jak je z výše uvedeného zřejmé, při hodnocení regionálních disparit vycházíme z poměrně široké škály ekonomických, sociálních a územně-demografických ukazatelů, jež následně
agregujeme do několika integrovaných ukazatelů. Z tohoto důvodu považujeme za vhodné využít při hodnocení meziregionálních rozdílů multikriteriální souhrnné indexy. Vzhledem k tomu, že tyto integrované ukazatele lze vypočíst pomocí celé škály matematicko-statistických metod, vybrali jsme z této poměrně rozsáhlé skupiny pět základních metod, jež jsme následně podrobili důkladnější analýze. Konkrétně se pak jednalo o metodu průměrně odchylky, bodovou metodu, metodu normované proměnné, metodu vzdálenosti od fiktivního bodu a metodu souhrnného indexu. 

Na základě důkladné analýzy výše uvedených metod jsme dospěli k závěru, že každá z těchto metod má svá pro a proti. Jejich vlastní využití v praxi je výrazně závislé jak na míře obtížnosti, s níž jsou tyto ukazatele konstruovány, tak na souboru dostupných statistických dat. Vezmeme-li všechna tato kritéria v potaz, pak se nám z výše uvedených pěti metod jako nejvhodnější jeví dvě metody, a to bodová metoda a metoda normované proměnné. Pro jejich vlastní hodnotu jsou tyto ukazatele konstruovány, tak na souboru dostupných statistických dat, tak co do objemu vlastních výpočetních operací. Pojďme si tedy nyní ukázat, jak lze tyto dvě metody využít při konstrukci ekonomických integrovaných ukazatelů (dále také EI).

**Bodová metoda**

První metodou, již budeme věnovat svou pozornost je bodová metoda, jejímž autorem je M. K. Bennett. Tento americký matematik postavil tuto metodu na předpokladu, že v rámci skupiny dostupných statistických dat jsou tváři příslušného indexu schopni nalézt údaj, jehož hodnota je buď maximální, nebo naopak minimální. Maximální hodnota je při porovnávání jednotlivých ukazatelů brána v potaz tehdy, pokud je za progresivní považován pokles růstu příslušného ukazatele, kdežto minimální hodnota je využívána v okamžiku, kdy k progresi dochází při poklesu jeho hodnoty. Údaj, jenž dosahuje odpovídající kritériální hodnoty je následně oceněn 1.000 bodů, kdežto ostatním ukazatelům jsou přidělovány body v rozmezí od 0 do 1.000 bodů, a to v závislosti na podílu kritériální hodnoty na příslušném ukazateli v promilích (minimum), nebo naopak podílu příslušného ukazatele na kritériální hodnotě v promilích (maximum). Získané body za jednotlivé ukazatele jsou následně sečteny, popř. zprůměrovány a výsledná hodnota je pak příslušným integrovaným ukazatelem.

Hlavní výhodou bodové metody je jejich schopnost shrnout do jedné syntetické charakteristiky veškeré dostupné ukazatele, přičemž není rozhodující, v jakých měrných jednotkách jsou vyjádřeny. Výslednou hodnotou je tak bezrozměrné číslo, které sice nemá reálný smysl, ale současně může být využito buďto ke stanovení pořadí sledovaných subjektů, nebo k určení rozdílů mezi nimi. Jak již bylo uvedeno výše, vlastní hodnotu příslušného integrovaného ukazatele určíme buďto prostým součtem bodů, nebo pomocí váženého aritmetického průměru bodů, které u jednotlivých ukazatelů získaly jednotlivé subjekty. Ke stanovení hodnoty tohoto specifického ukazatele pomocí aritmetického průměru využijeme následující rovnici:

$$I_B = \frac{1}{p} \sum_{i=1}^{p} x_{ij} \cdot \frac{x_{i;\text{max}}}{x_{i;\text{min}}} \cdot x_{i;\text{min}}$$

kde: $x_{ij}$ – hodnota i-tého ukazatele pro j-tý subjekt  
$x_{i;\text{max}}$ – maximální hodnota i-tého ukazatele  
$x_{i;\text{min}}$ – minimální hodnota i-tého ukazatele
Pomocí takto vypočteného indexu lze následně určit jak rozdíly, jichž bylo u analyzovaného indikátoru dosaženo v jednotlivých letech, tak pořadí jednotlivých subjektů.

Ačkoliv jsme využili této metodu popsali na příkladu, jenž bere v potaz maximum či minimum sledovaného ukazatele, lze při praktickém využití bodové metody kromě výše uvedeného postupu využít také jednu ze dvou následujících modifikací této metody:

- kritériální hodnota ukazatele není stanovena na základě maxima či minima, ale pomocí hodnoty ukazatele pro jeden konkrétně stanovený subjekt, jímž může být např. obec, region či stát. V případě této metodikace, pak může bodová hodnota daného ukazatele přesáhnout hranici 1.000 bodů,
- kritériální hodnota ukazatele je předem stanovena, a to na základě expertního odhadu příslušného analytika. Zpravidla se tedy jedná o analytikem stanové optimum, jehož by měl daný subjekt u příslušného ukazatele dosáhnout. Také v tomto případě nemůžeme hodnotu příslušného integrovaného ukazatele ohraničit 1.000 bodů.

**Metoda normované proměnné**

Druhou metodou, již jsme využili při výpočtu integrovaných ukazatelů je metoda normované proměnné, jejíž výši určíme pomocí následující rovnice:

\[ u_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{i\text{max}}}{s_{x_i}} \]

\[ \text{resp.} \quad \frac{x_{i\text{min}} - x_{ij}}{s_{x_i}}. \]

kde: \( u_{ij} \) – normovaná veličina i-tého ukazatele pro j-tý subjekt
\( s_{x_i} \) – směrodatná odchylka i-tého ukazatele

Také v tomto případě můžeme veličinu \( u_{ij} \) označit za bezrozměrné číslo, které se vyznačuje tím, že jej lze bezproblémově sčítat. Pro stanovení vlastního integrovaného ukazatele pak můžeme tedy opět využít buďto prostý součet jednotlivých normovaných proměnných, nebo jejich vážený aritmetický průměr:

\[ I_N = \frac{1}{p} \sum_{i=1}^{p} u_{ij} \]

Na rozdíl od bodové metody, metoda normované proměnné přihlíží k relativní proměnlivosti indikátorů zahrnutých do příslušného integrovaného ukazatele. Dá se tedy říci, že tento přístup tak ve své podstatě popírá absolutní proměnlivost, s níž počítá bodová metoda. Za výraznou nevýhodu této metody můžeme označit nemožnost jejího využití v okamžiku, kdy jsou srovnávány podílové veličiny, což znamená, že pomocí této metody nedospějeme k závěru, z něž vyplývá, o kolik procent zaostává subjekt A za subjektem B.

**Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu (EI1)**

Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu je v našem pojetí ukazatelem, který je složen ze dvou primárních a jednoho sekundárního indikátoru, přičemž tyto ukazatele byly členy řešitelského kolektivu z dané škály indikátorů zvoleny tak, aby co možná nejlépe popisovaly
nejen vlastní výkonnost regionu, ale také jeho efektivitu ve srovnání s ostatními regiony České republiky. Tento index tak tvoří hrubý domácí produkt na obyvatele, produktivita práce a objem exportu regionu na obyvatele. Zatímco hrubý domácí produkt na obyvatele považujeme za základní ukazatel výsledností příslušného regionu, produktivitu práce označujeme za ukazatel jeho ekonomické výkonnosti a objem exportu na obyvatele za míru zapojení příslušného regionu do mezinárodní dělby práce. K výpočtu vlastní hodnoty EI1 je použit vážený aritmetický průměr indexů vypočtených pomocí bodové metody a metody normované proměnné s příslušnou hodnotou, již je průměrná výše příslušného ukazatele. Hodnota jednotlivých vah je stanovena na základě poměrů mezi průměrnými velikostmi hodnot všech tří výše uvedených ukazatelů, a to v následující výši: hrubý domácí produkt na obyvatele 0,3, produktivitu práce 0,5 a podíl vývozu jednotlivých krajů na HDP kraje 0,1.

Tabulka 2 – Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu vypočtený pomocí metody normované proměnné

<table>
<thead>
<tr>
<th>Region</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>2,14</td>
<td>2,28</td>
<td>2,49</td>
<td>2,70</td>
<td>2,92</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>0,11</td>
<td>0,19</td>
<td>0,17</td>
<td>0,23</td>
<td>0,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>-0,17</td>
<td>-0,21</td>
<td>-0,22</td>
<td>-0,23</td>
<td>-0,33</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>0,04</td>
<td>0,14</td>
<td>0,07</td>
<td>0,16</td>
<td>0,23</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský kraj</td>
<td>-0,35</td>
<td>-0,41</td>
<td>-0,50</td>
<td>-0,60</td>
<td>-0,73</td>
</tr>
<tr>
<td>Ustecký kraj</td>
<td>-0,21</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,24</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký kraj</td>
<td>-0,27</td>
<td>-0,32</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,23</td>
<td>-0,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký kraj</td>
<td>-0,08</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,31</td>
<td>-0,32</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický kraj</td>
<td>0,02</td>
<td>-0,03</td>
<td>-0,07</td>
<td>-0,05</td>
<td>0,04</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysocina</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,23</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,26</td>
<td>-0,32</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský kraj</td>
<td>-0,08</td>
<td>-0,14</td>
<td>-0,15</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,09</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>-0,41</td>
<td>-0,37</td>
<td>-0,49</td>
<td>-0,59</td>
<td>-0,60</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>-0,28</td>
<td>-0,35</td>
<td>-0,29</td>
<td>-0,33</td>
<td>-0,34</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský kraj</td>
<td>-0,29</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,13</td>
<td>-0,14</td>
<td>-0,18</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: vlastní výpočet

Vyjde-li z údajů zachycených v tabulce 1, pak dospějeme k závěru, že nejvyšší ekonomické výkonnosti dosahoval v letech 2003 až 2007 region Hlavní město Praha, jehož integrovaný ukazatel nabýval průměrné hodnoty 2,51, z čehož zcela jednoznačně vyplývá, že tento region svou ekonomickou výkonností výrazně převyšoval všechny ostatní regiony ČR. Za Hlavním městem Prahou se s určitým odstupem držel Středočeský a Plzeňský kraj, v jejichž případě se hodnota ukazatele EI1 pohybovala v průměru na úrovni 0,19 a 0,13. V případě ostatních regionů nabýval integrovaný ukazatele ekonomického potenciálu v průměru záporných hodnot. Za regiony s nejnižší ekonomickou výkonností pak můžeme označit Zlínský kraj (průměr -0,32), Olomoucký kraj (-0,49) a Karlovarský kraj, kde průměrná hodnota příslušného ukazatele dosahovala výše -0,52. Nejvýraznějšího zlepšení v této oblasti pak opět dosáhly tři nejvýkonnější kraje, kdežto s nejvýraznějším propadem se potýkaly kraje Olomoucký, Královéhradecký a Karlovarský.

K podobným závěrům jako v případě indikátoru vypočteného pomocí metody normované proměnné dospějeme také v případě, že k výpočtu využijeme metodou bodovou. Také zde je za ekonomicky nejvýkonnější regiony možno označit Hlavní město Prahu (průměrná hodnota 1.708), Středočeský kraj (1.117) a Plzeňský kraj (1.078) a za regiony nejméně úspěšné Zlínský kraj (896), Karlovarský kraj (846) a Olomoucký kraj (828), který se v tomto případě stává krajem s nejnižší ekonomickou výkonností v rámci České republiky. K nejvýraznějšímu růstu ekonomické výkonnosti pak opět došlo v Moravskoslezském kraji, jenž nahradil Plzeňský kraj, a dále pak ve Středočeském kraji a v Hlavním městě Praze, kdežto největší pokles výkonnosti zaznamenaly Jihočeský, Královéhradecký a zejména pak Karlovarský kraj.
Tabulka 3 – Integrovaný ukazatel ekonomického potenciálu vypočtený pomocí bodové metody

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>1 699,49</td>
<td>1 684,10</td>
<td>1 710,98</td>
<td>1 725,91</td>
<td>1 719,42</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>1 081,09</td>
<td>1 113,00</td>
<td>1 118,30</td>
<td>1 132,12</td>
<td>1 140,98</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>932,95</td>
<td>916,15</td>
<td>907,85</td>
<td>908,44</td>
<td>882,68</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>1 039,55</td>
<td>1 077,99</td>
<td>1 056,61</td>
<td>1 092,63</td>
<td>1 122,79</td>
</tr>
<tr>
<td>Český středočeský kraj</td>
<td>921,35</td>
<td>915,70</td>
<td>962,70</td>
<td>948,04</td>
<td>939,53</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský kraj</td>
<td>884,71</td>
<td>872,44</td>
<td>847,39</td>
<td>826,66</td>
<td>797,78</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>907,87</td>
<td>908,09</td>
<td>916,18</td>
<td>921,60</td>
<td>915,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>932,56</td>
<td>922,32</td>
<td>913,35</td>
<td>917,91</td>
<td>908,70</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>943,16</td>
<td>921,94</td>
<td>917,90</td>
<td>934,89</td>
<td>939,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský kraj</td>
<td>836,94</td>
<td>861,82</td>
<td>825,85</td>
<td>804,74</td>
<td>812,24</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>893,55</td>
<td>882,54</td>
<td>902,84</td>
<td>897,81</td>
<td>902,49</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>877,89</td>
<td>923,63</td>
<td>949,67</td>
<td>952,20</td>
<td>941,09</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: vlastní výpočet

Integrovaný ukazatel zaměstnanosti (EI3)

Integrovaný ukazatel zaměstnanosti je ukazatelem, jenž je složen ze tří primárních a jednoho sekundárního indikátoru. Vlastní ukazatel byl členy ředitelského týmu zvolen tak, aby zachytily hlavní problémy oblasti trhu práce. EI3 je tak tvoren obecnou měrou nezaměstnanosti v kraji, mírou dlouhodobé nezaměstnanosti, počtem uchazečů na 1 volné pracovní místo v kraji a podílem zaměstnanosti v primárním sektoru národního hospodářství na celkové zaměstnanosti v kraji. Z navržených makroekonomických ukazatelů je zřejmé, že zatímco první tři indikátory spojujeme s poměrně ožehavou problematikou získání či ztráty zaměstnání, čtvrtý ukazatel zaměřujeme čistě na problematiku zaměstnanosti, přičemž svou pozornost věnuje primárnímu sektoru, v jehož případě se jako problematická jeví zejména nízká úroveň vzdělanosti a nízká adaptabilita trhu práce. Také v tomto případě je k výpočtu hodnoty EI3 využit vážený aritmetický průměr, přičemž jednotlivé váhy určíme tak, že prvním třem ukazatelům přidělíme v daném indexu stejnou váhu a ukazateli zaměřenému na problématiku zaměstnanosti váhu nižší. Konkrétní hodnota vah byla členy ředitelského týmu stanovena následovně: obecná míra nezaměstnanosti v kraji 0,3, míra dlouhodobé nezaměstnanosti 0,3, počet uchazečů na 1 volné místo v kraji 0,3 a podíl zaměstnanosti v primárním sektoru národního hospodářství na celkové zaměstnanosti v kraji 0,1.

V případě integrovaného ukazatele zaměstnanosti můžeme za regiony, jež se v letech 2003-2007 potýkaly s nejvýraznějšími problémy na regionálním trhu práce označit kraje Ústecký a Moravskoslezský, v jejichž případě se průměrná hodnota integrovaného ukazatele vypočteného pomocí bodové metody normované proměnné rovna -1,15, resp. -1,10. Třetím nejproblémovějším regionem se pak jeví kraj Olomoucký (-0,53). Naopak za nejméně problematické regiony ČR z hlediska vývoje na trhu práce můžeme označit obě hlavní města Prahu (1,36), Středočeský kraj (0,50) a Plzeňský kraj (0,38), za nímž se v téměř závěsu drží kraj Liberecký (0,38). Pokud budeme sledovat vývoj v krajinách z pohledu nejvýraznějšího zlepšení, resp. nejvýraznějšího zhoršení situace na trhu práce, pak můžeme konstatovat, že k nejpozitivnějším změnám došlo v kraji Moravskoslezském, Olomouckém a Ústeckém, tj. v krajinách, jež se nám jeví jako nejproblémovější, a naopak negativní tendence můžeme v daném období sledovat na trhu práce Hlavního města Prahy, Karlovarského a Plzeňského kraje.
### Tabulka 4 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí metody normované proměnné

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>1,48</td>
<td>1,54</td>
<td>1,42</td>
<td>1,29</td>
<td>1,05</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>0,48</td>
<td>0,57</td>
<td>0,58</td>
<td>0,49</td>
<td>0,37</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>0,35</td>
<td>0,47</td>
<td>0,36</td>
<td>0,15</td>
<td>0,11</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>0,46</td>
<td>0,60</td>
<td>0,41</td>
<td>0,29</td>
<td>0,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský kraj</td>
<td>0,30</td>
<td>-0,02</td>
<td>-0,29</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,11</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>-1,31</td>
<td>-1,15</td>
<td>-1,27</td>
<td>-1,17</td>
<td>-0,85</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký kraj</td>
<td>0,44</td>
<td>0,49</td>
<td>0,57</td>
<td>0,26</td>
<td>0,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký kraj</td>
<td>0,40</td>
<td>0,24</td>
<td>0,45</td>
<td>0,38</td>
<td>0,24</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický kraj</td>
<td>-0,02</td>
<td>0,06</td>
<td>0,30</td>
<td>0,23</td>
<td>0,05</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>-0,35</td>
<td>-0,51</td>
<td>-0,55</td>
<td>-0,33</td>
<td>-0,40</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský kraj</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,22</td>
<td>-0,10</td>
<td>-0,15</td>
<td>-0,07</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>-0,64</td>
<td>-0,82</td>
<td>-0,52</td>
<td>-0,40</td>
<td>-0,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>0,04</td>
<td>0,08</td>
<td>-0,13</td>
<td>0,10</td>
<td>0,15</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský kraj</td>
<td>-1,45</td>
<td>-1,35</td>
<td>-1,23</td>
<td>-0,90</td>
<td>-0,55</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Pramen: vlastní výpočet*

Pokud k výpočtu integrovaného ukazatele zaměstnanosti využijeme bodovou metodu, pak se naše výsledky mírně upraví. Také v tomto případě bude platit, že regiony, u nichž se vývoj na trhu práce jeví jako nejproblématickější jsou Moravskoslezský (průměr 858), Ústecký (813) a zejména pak Olomoucký kraj (752) a regiony s nejmenšími problémy Hlavní město Praha (5.305), Liberecký (1.451) a Jihočeský kraj (1.448). K nejvýraznějšímu zlepšení situace na regionálních trzích prací pak došlo v Hlavním městě Praze, Ústeckém a Plzeňském kraji, kdežto největší zhoršení situace zaznamenaly v letech 2003-2007 kraj Královéhradecký, Liberecký a Karlovarský.

### Tabulka 5 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí bodové metody

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>4 353,35</td>
<td>4 266,88</td>
<td>5 173,72</td>
<td>6 078,60</td>
<td>6 653,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>1 258,34</td>
<td>1 324,68</td>
<td>1 377,81</td>
<td>1 403,24</td>
<td>1 441,78</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>1 449,59</td>
<td>1 417,69</td>
<td>1 412,79</td>
<td>1 457,11</td>
<td>1 501,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>1 260,22</td>
<td>1 284,93</td>
<td>1 327,15</td>
<td>1 356,01</td>
<td>1 528,86</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský kraj</td>
<td>1 487,25</td>
<td>1 213,44</td>
<td>1 098,80</td>
<td>1 240,59</td>
<td>1 097,86</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>704,69</td>
<td>795,04</td>
<td>788,42</td>
<td>781,55</td>
<td>993,83</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký kraj</td>
<td>1 666,27</td>
<td>1 428,85</td>
<td>1 542,91</td>
<td>1 279,74</td>
<td>1 334,95</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký kraj</td>
<td>1 455,67</td>
<td>1 498,15</td>
<td>1 533,12</td>
<td>1 325,53</td>
<td>1 210,26</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický kraj</td>
<td>1 071,55</td>
<td>1 113,12</td>
<td>1 068,38</td>
<td>1 063,62</td>
<td>1 061,30</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>999,25</td>
<td>1 101,50</td>
<td>1 108,82</td>
<td>1 034,20</td>
<td>937,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomeravský kraj</td>
<td>961,05</td>
<td>946,13</td>
<td>912,45</td>
<td>925,32</td>
<td>902,89</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>720,40</td>
<td>732,38</td>
<td>790,64</td>
<td>776,36</td>
<td>738,27</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>1 105,97</td>
<td>1 150,10</td>
<td>1 112,17</td>
<td>1 079,00</td>
<td>1 048,90</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský kraj</td>
<td>851,20</td>
<td>914,86</td>
<td>898,67</td>
<td>812,82</td>
<td>811,81</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Pramen: vlastní výpočet*

### Integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu (EI4)

Třetím integrovaným ukazatelem je ukazatel rozvojového potenciálu, který je složen z jednoho primárního a tří sekundárních indikátorů, které byly z dostupné skupiny ukazatelů zvoleny tak, aby co možná nejproměnlivější jsou Moravskoslezský (průměr 458), Ústecký (413) a zejména pak Olomoucký kraj (386) a regiony s nejmenšími problémy Hlavní město Praha (2 501), Liberecký (1 451) a Jihočeský kraj (1 448). K nejvýraznějšímu zlepšení situace na regionálních trzích prací pak došlo v Hlavním městě Praze, Ústeckém a Plzeňském kraji, kdežto největší zhoršení situace zaznamenaly v letech 2003-2007 kraj Královéhradecký, Liberecký a Karlovarský.
aritmetický průměr, v jehož rámci jsme váhy stanovili podle významnosti jednotlivých indikátorů. Za nejvýznamnější jsme pak z této skupiny považovali ukazatel hrubá tvorba fixního kapitálu na 1 obyvatele (0,5), dále pak ukazatel výdaje na vědu a výzkum na 1 zaměstnance (0,3) a na stejnou úroveň jsme kladli dva zbývající indikátory, jimž jsme přiřadili váhu 0,1.

Tabulka 6 – Integrovaný ukazatel rozvojového potenciálu vypočtený pomocí metody normované proměnné

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>2,53</td>
<td>3,21</td>
<td>3,47</td>
<td>4,00</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>0,51</td>
<td>0,57</td>
<td>0,73</td>
<td>0,45</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>-0,05</td>
<td>-0,18</td>
<td>0,03</td>
<td>-0,35</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,15</td>
<td>-0,33</td>
<td>0,13</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský kraj</td>
<td>-0,33</td>
<td>-0,52</td>
<td>-0,58</td>
<td>-0,71</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>-0,24</td>
<td>-0,54</td>
<td>-0,65</td>
<td>-0,69</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký kraj</td>
<td>-0,11</td>
<td>-0,14</td>
<td>-0,25</td>
<td>-0,36</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký kraj</td>
<td>-0,38</td>
<td>-0,51</td>
<td>-0,53</td>
<td>-0,64</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický kraj</td>
<td>-0,22</td>
<td>-0,19</td>
<td>-0,39</td>
<td>-0,43</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>-0,47</td>
<td>-0,46</td>
<td>-0,38</td>
<td>-0,79</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský kraj</td>
<td>0,26</td>
<td>0,03</td>
<td>0,33</td>
<td>0,04</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>-0,45</td>
<td>-0,37</td>
<td>-0,51</td>
<td>-0,29</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>-0,38</td>
<td>-0,4722</td>
<td>-0,46</td>
<td>-0,44</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský kraj</td>
<td>-0,42</td>
<td>-0,4740</td>
<td>-0,48</td>
<td>0,07</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pozn.: * - údaje pro rok 2007 nebylo možno stanovit vzhledem k nedostupnosti některých údajů nezbytných pro výpočet integrovaného ukazatele

Pramen: vlastní výpočet

Z údajů zachycených v tabulce 6 zcela jednoznačně vyplývá, že také v případě rozvojového potenciálu můžeme za kraj s nejvyšším potenciálem označit Hlavní město Prahu, jehož integrovaný ukazatel nabýval průměrné hodnoty 3,30. S poměrně výrazným odstupem se pak za Prahou umístily Středočeský a Jihomoravský kraj, v jejichž případě dosahovala hodnota EI4 výše 0,56 a 0,16. Za regiony s nejmenším rozvojovým potenciálem můžeme označit Karlovarský a Ústecký kraj (-0,54, resp. -0,53) a kraj Královehradecký, kde nám navržený integrovaný ukazatel nabýval hodnoty -0,47. Budeme-li opět hodnotit regiony dle toho, zda v letech 2003-2006 dosáhl nejvýraznějšího zlepšení či nejvýraznějšího propadu, pak můžeme konstatovat, že do první skupiny lze zařadit Vysočinu, Zlínský kraj a Moravskoslezský kraj, kdežto do skupiny druhé všechny tři kraje, které se v tomto období vyznačovaly nejvyšším rozvojovým potenciálem.

Také v tomto případě můžeme říci, že při využití bodové metody zaznamenáme v našich závěrech drobné odchylky od zjištění, k nimž jsme dospěli v okamžiku, kdy jsme využili metodou normované proměnné. Zatímco v případě regionů s největším rozvojovým potenciálem zůstane složení TOP3 totožné, tj. Hlavní město Praha (průměr 3,371), Středočeský kraj (1,540) a Jihomoravský kraj (1,114), v případě regionu s nejnižším rozvojovým potenciálem zaznamenáváme určité změny, když do této skupiny spadá Vysočina (605) a dále pak původní Ústecký (585) a Karlovarský kraj (529). Nejvýraznější propad rozvojového potenciálu v námi sledovaném období zaznamenal region Hlavní město Praha a dále pak Středočeský a Jihomoravský kraj. Za poměrně zajímavé můžeme považovat také to, že při využití této metody nenalezneme v Česku žádný region, který by v letech 2003 až 2006 rozšířil svůj rozvojový potenciál. Pokud bychom chtěli označit regiony s nejmenším propadem, pak můžeme říci, že se jednalo o Karlovarský kraj, Vysočinu a Olomoucký kraj.
Tabulka 7 – Integrovaný ukazatel zaměstnanosti vypočtený pomocí bodové metody

<table>
<thead>
<tr>
<th>Obvod</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007*</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>3 137,16</td>
<td>3 389,76</td>
<td>3 421,83</td>
<td>3 536,10</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský kraj</td>
<td>1 613,24</td>
<td>1 573,21</td>
<td>1 596,80</td>
<td>1 377,12</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský kraj</td>
<td>864,14</td>
<td>819,68</td>
<td>953,89</td>
<td>784,86</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský kraj</td>
<td>761,39</td>
<td>814,74</td>
<td>758,26</td>
<td>971,03</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký kraj</td>
<td>712,86</td>
<td>569,89</td>
<td>527,26</td>
<td>530,71</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký kraj</td>
<td>873,31</td>
<td>873,62</td>
<td>840,60</td>
<td>826,70</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký kraj</td>
<td>683,43</td>
<td>779,61</td>
<td>654,05</td>
<td>588,75</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický kraj</td>
<td>893,89</td>
<td>899,90</td>
<td>801,55</td>
<td>799,16</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský kraj</td>
<td>1 172,30</td>
<td>1 080,62</td>
<td>1 174,27</td>
<td>1 028,67</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>657,95</td>
<td>720,86</td>
<td>668,89</td>
<td>756,61</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský kraj</td>
<td>700,43</td>
<td>636,94</td>
<td>727,16</td>
<td>730,78</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský kraj</td>
<td>740,99</td>
<td>696,23</td>
<td>672,33</td>
<td>1 068,87</td>
<td>.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pozn.: * - údaje pro rok 2007 nebylo možno stanovit vzhledem k nedostupnosti některých údajů nezbytných pro výpočet integrovaného ukazatele

Pramen: vlastní výpočet

Závěr

Vyděle-li z výše uvedeného, pak dospějeme k závěru, že obě námi vybrané metody nám přinašejí poměrně zajímavé, i když, v některých případech, mírně odlišné výsledky. Přesto se dá říci, že je lze v praxi poměrně dobře využít, a to zejména proto, že jejich praktické použití nevyžaduje od příslušné osoby žádné speciální znalosti z oboru matematiky a statistiky. Navíc je zapotřebí poznamenat, že v případě obou výše uvedených metod lze poměrně úspěšně využít také standardně dostupný tabulkový procesor Microsoft Office Excel, s jehož pomocí lze zvládnout i složitější výpočetní operace spojené se stanovením hodnoty jednotlivých směrodatných odchylek.

V případě konkrétních výsledků, k nimž jsme po aplikaci příslušných metod dospěli, pak můžeme konstatovat, že z původní skupiny 62 primárních a 29 sekundárních indikátorů, jsme pro potřeby této stati a při dodržení všech pravidel, jež jsou nezbytná, vybrali 6 primárních a 5 sekundárních indikátorů, s jejichž pomocí jsme následně vypočteli sadu dvou typů integrovaných ukazatelů pro ekonomickou sféru. Po vzájemné komparaci těchto ukazatelů jsme dospěli k závěru, že v České republice existují tři ekonomicky velmi úspěšné regiony, jimž jsou Hlavní město Praha (průměrné umístění 1,0), Středočeský kraj (2,0) a Plzeňský kraj (3,3) a tři regiony, které můžeme označit za regiony ekonomicky neúspěšné, tj. kraj Ústecký (12,5), Karlovarský (13,0) a Olomoucký, jenž se v průměru umístil na 13,3 místě ze čtrnácti analyzovaných krajů.
Literatura


Česká republika a euro – maratón či krátký sprit?
Czech Republic and the euro - the marathon or short sprit?
Pavel Tuleja, Kateřina Dvoroková

Anotace
Ačkoliv se při svém vstupu do EU Česko zavázalo, že v nejkratším možném termínu splní veškeré podmínky, které jsou nezbytné pro přijetí společné evropské měny euro, dá se v tomto okamžiku říci, že tento závazek Česká republika nebude schopna dodržet dříve než v roce 2015. Pokud bychom chtěli hledat příčiny tohoto zpoždění, pak je nálezemme jak v oblasti ekonomické, tak v oblastech, jež mají s ekonomii jen několik společných bodů. Navíc je zapotřebí říci, že zejména v posledních měsících byla otázka přijetí eura odsunuta do pozadí zejména díky probíhající krizi reálné ekonomiky. Dá se říci, že globální hospodářský propad ohrožuje nejen míru naplnění některých Maastrichtských kritérií nominální konvergence, ale i do jisté míry ovlivňuje také reálné dispozice české ekonomiky. Z tohoto důvodu jsme této problematice věnovali i náš příspěvek, v jehož rámci se zaměříme na problematiku reálné konvergence a v jejím rámci pak na jeden z nejohavnějších problémů reálného přiblížení, jímž je sbližování cenových hladin.

Summary
Although in its entry into the Czech EU committed itself in the shortest possible time meets all the conditions necessary for the adoption of a common European currency the euro, it can at this point to say that this commitment Czech Republic will be unable to meet earlier than in 2015. If we want to find reasons for the delay, it is necessary to say that especially in recent months, the question of adoption of the euro relegated to the background mainly due to the ongoing crisis in the real economy. We can say that the global economic downturn threatens not only the degree of fulfillment of certain criteria of the Maastricht nominal convergence, but to a certain extent, also affected the real disposition of the Czech economy. For this reason we have devoted this issue and our contribution, in which we will focus on issues of real convergence in the framework of the one of the most contentious issues in real approach, which is the convergence of price levels.

Úvod
Při svém vstupu do Evropské unie se Česká republika zavázala učinit v co možná nejkratším termínu veškeré kroky, jež povedou k přijetí společné evropské měny euro. Ačkoliv od roku 2006 podnikaly příslušné instituce veškeré kroky, které by umožnily naplnit tento závazek nejpozději v roce 2012, již dnes je zřejmé, že k tomuto kroku nedojde, a to nejen z důvodu malé politické vůle, ale zejména v důsledku dopadů krize reálné ekonomiky, která české hospodářství, tak jako většinu vyspělých ekonomik světa, zasažla na přelomu loftského a letošního roku. Podíváme-li se poněkud blíže na dopady této krize na českou ekonomiku, pak musíme konstatovat, že v průběhu tohoto roku došlo k výraznému poklesu tempa růstu reálného hrubého domácího produktu, silnému poklesu obchodní aktivity českých subjektů a v neposlední řadě také k výraznému propadu na nabídkové straně ekonomiky a zejména pak v odvětví zpracovatelského průmyslu. Z výše uvedeného je zřejmé, že probíhající hospodářské krize tak svými dopady neovlivňuje pouze vlastní chod reálné ekonomiky, ale do jisté míry také nominální a reálnou konvergenci Česka k eurozóně (dále také EZ). Před námi tak vyvstává otázka, kdy by Česká republika měla přijmout společnou evropskou měnu. Je zapotřebí nasadit k prudkému spritu, díky němuž, i za cenu možných ekonomických a pravděpodobně také sociálních ořechů, velmi rychle splníme podmínky pro přijetí eura, nebo je lépe pozvala doběhnout k cíli, jenž je poměrně výrazně vzdálen. Odpověď na tuto otázku se pokusíme nalézt v následující statistice, přičemž svou pozornost zaměříme pouze na ty aspekty reálné konvergence, které, dle našeho názoru, budou mít nejvýraznější dopad na českou ekonomiku.
Česká ekonomika a ekonomika eurozóny z pohledu cyklické a strukturální sladěnosti

Vstup Česka do eurozóny přineslo tuzemské ekonome nejen určité výhody, ale také celou řadu rizik, s nimiž se bude muset české hospodářství vyrovnat. Mezi tato rizika můžeme zařadit zejména jednorázové náklady spojené se zavedením eura, ztrátu samostatné měnové politiky, vnímanou inflací a nebezpečí výskytu asymetrických hospodářských šoků. Naopak k výhodám vyplyvajícím ze vstupu do eurozóny řadu možnost spolurozhodovat o měnové politice, existenci efektivního tlaku na dodržování rozpočtové kázně či výrazné omezení vzniku krize platební bilance. I když se dá předpokládat, že výše uvedená pozitiva v konečném součtu převyší negativní dopady zavedení eura, nelze v tomto okamžiku možná rizika vstupu do eurozóny podceňovat. Podíváme-li se na tato rizika poněkud podrobněji, pak dospějeme k závěru, že mezi nejzávažnější patří zejména nebezpečí vzniku asymetrických hospodářských šoků, jímž lze, dle teorie optimální měnové oblasti, do jisté míry zabránit tím, že před svým vstupem do eurozóny dosáhne česká ekonomika vysoké stupně sladěnosti s touto měnovou oblastí. Dá se tedy říci, že v následujících letech by měla Česká republika projít procesem, jenž by vedl ke zlepšení její schopnosti úspěšně reagovat na možné budoucí asymetrické školy. Tento proces by tedy měl věst k určité sladěnosti české ekonomiky s ekonomikou eurozóny. Pokud bychom chtěli současnou míru koordinace těchto dvou ekonomik posoudit, pak k tomuto účelu můžeme využít celou řadu makroekonomických ukazatelů, z nichž k nejdůležitějším řadíme ty, které jsou vztázeny k hrubému domácímu produktu a cenové hladině.

Reálná hospodářská konvergence

Využijeme-li k analýze procesu reálné konvergence ukazatel hrubý domácí produkt na obyvatele vyjádřený ve standardu kupní síly, pak dospějeme k závěru, že v letech 1999-2008 se česká ekonomika postupně přibližovala ekonomické úrovni zemí eurozóny, přičemž tento nás závěr potvrzuji také údaje zachycené na obrázku 1. Jak je z této údajů patrné, že v posledních jedenácti letech rostla ekonomická úrovní Slovenska rychleji, než ekonomická úrovní zemí eurozóny. Pokud bychom si představili, jak by šlo vjetrnutí situace, to by mohlo být významné, dostatečné rizika, které stávající české ěuropé se pak v tomto období výrazně přibližila Itálii (zlepšení o 20,43 p. b.), Francii (přibližení o 13,94 p. b.)
a Belgii (nárůst o 13,66 procent). Naopak i nadále Česko výrazně zaostává za nejvýspějšími zeměmi EZ, k nimž řadíme Lucembursko (29,52 %), Irsko (58,60 %) a Nizozemí (59,29 %).

Obrázek 2 – HDP na obyvatele v PPS a srovnatelná úroveň cenové hladiny v České republice v letech 1999-2008 (%)

Zdroj: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Mnohem méně optimistickým se pro českou ekonomiku jeví vývoj srovnatelné úrovně cenových hladin. Vyjdeme-li v tomto okamžiku z dostupných statistických údajů, pak dospějeme k závěru, z nějž vyplývá, že v námí sledovaném období síce v Česku cenová hladina rostla v průměru o 0,50 procentních bodů rychleji než v zemích eurozóny, avšak tento růst, jenž byl navíc doprovázen rychlým nominálním posílováním kurzu koruny vůči euru (v letech 1999-2008 o 32,32 %), se z hlediska reálné konvergence jeví jako nedostatečný. V důsledku tohoto vývoje, se tak v roce 2008 cenová hladina v České republice nacházela pouze na 69,55 procentech cenové hladiny v zemích EZ. Ze skupiny námí sledovaných zemí pak v této oblasti dosahovalo nižších hodnot pouze Slovensko, jehož cenová hladina odpovídala v posledním námí analyzovaném roce 66,76 procentům cenové hladiny eurozóny. Nejvýrazněji se v uplynulých deseti letech česká cenová hladina přiblížila cenové hladině Portugalska (přiblížení o 27,80 p. b.), Kypru (nárůst o 27,65 %) a Německa (zlepšení o 26,44 p. b.). Naopak nejvýraznější odstup si české ceny udržovaly od cen v Irsku (57,05 %), Finsku (58,11 %) a v Lucembursku (62,31 %). Bude-li tento trend i nadále pokračovat, pak se dá předpokládat, že budoucí vstup Česka do eurozóny sebou, s největší pravděpodobností, přinese výraznější předstí tuzemské míry inflace před mírou inflace ve stávajících zemí EZ, což z této problematiky činí poměrně ožehavý problém. Vzhledem k tomu, že se nám tato oblast jeví jako jedna z nejdůležitějších při rozhodování o termínu vstupu do eurozóny, rozhodli jsme se ji v následující části této stati věnovat bližší pozornost.
Obrázek 3 – HDP na obyvatele v PPS (a) a srovnatelná cenová úroveň (b) v zemích eurozóny a v České republice v roce 2008 (%)

(a)

(b)

Zdroj: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Ekonometrická analýza konvergence cenových hladin České republiky a vybraných zemí eurozóny

Jak jsme již konstatovali výše, považujeme problematiku konvergence cenových hladin za jeden z nejžehavějších problémů spojených s přijetím eura v ČR, pročež jsme se rozhodli tento proces poněkud podrobněji analyzovat. Smyslem této analýzy bylo ověřit, zda dochází ke sladění infračního vývoje České republiky s vývojem inflace ve vybraných zemích eurozóny (dále EA-12)83 nebo naopak k tendencím divergenčním (což by signalizovala hodnota parametru $\phi$ větší než 1).

Statistická data v časových řádech o vývoji cenové hladiny byla čerpána z databáze Eurostatu. Časové řady obsahovaly 112 měsíčních pozorování o meziročních změnách harmonizovaného indexu spotřebitelských cen84, a to jak pro změny tohoto indexu v České republice, tak pro


84 HICP vznikl v souvislosti s potřebou vytvořit srovnatelný index spotřebitelských cen, aby bylo možno změřit trendy inflace členských států EU. Koncepční práce spojené se sestavením HICP pro eurozónu provádí Evropská komise a Eurostat ve spolupráci se statistickými
Pro ověření jednoměrné závislosti při analýze časových řad byl využit dynamický autoregresní model. Proměnná \( \pi_t \) (mira inflace) byla v tomto modelu vyjádřena jako funkce několika předcházejících pozorování. Dynamika vztahů mezi proměnnými byla zabezpečena časovými posuny závislé proměnně o jedno období. Obecný model pro tento způsob analýzy byl navržen Slavíkem (Slavík, 2003) a má tvar:

\[
\pi_{i,t} - \pi_{EU,t} = \alpha + \varphi(\pi_{i,t-1} - \pi_{EU,t-1}) + \varepsilon_t
\]

kde \( i = 1, ..., n \) označuje kandidátské země na vstup do EU. Symbol \( \pi \) vyjadřuje míru inflace v kandidátských zemích \( (i) \) a v Evropské unii jako celku \( (EU) \). Regresní parametry jsou značeny \( \alpha \) a \( \varphi \), náhodná chyba jako \( \varepsilon \). Čas je v modelu značen indexem \( t \), časový posun zpět o jedno období pak \( t-1 \).

Jelikož cílem empirického testování statistických dat byla analýza konvergence inflace České republiky k inflaci EA-12, bylo zapotřebí modifikovat Slavíkův model do následující podoby:

\[
\pi_{CZ,t} - \pi_{EA12,t} = \alpha + \varphi(\pi_{CZ,t-1} - \pi_{EA12,t-1}) + \varepsilon_t
\]

kde proměnná \( \pi_{CZ,t} \) značí měsíční inflaci měřenou jako meziroční změnu harmonizovaného indexu spotřebitelských cen v České republice v čase \( t \). Proměnná \( \pi_{EA12,t} \) analogicky vyjadřuje měsíční inflaci měřenou jako meziroční změnu harmonizovaného indexu spotřebitelských cen v EA-12 v čase \( t \). Hodnoty parametru \( \varphi \) v intervalu \((0,1)\) signalizují konvergenci inflace. Čím je hodnota parametru bližší nule, tím je konvergenci inflace rychlejší. Naopak hodnota parametru \( \varphi \) větší než 1 by vypovídala o divergenci inflací ve sledovaných ekonomikách.

Modelováním časových řad v programu SPSS Base 16.0 byla zjištěna tato funkční závislost:

\[
\pi_{CZ,t} - \pi_{EA12,t} = 0,0182 + 0,9551(\pi_{CZ,t-1} - \pi_{EA12,t-1})
\]

z níž vyplývá, že cenové hladiny České republiky a EA-12 k sobě konvergují, neboť hodnota parametru \( \varphi \) (0,9551) leží v intervalu \((0,1)\) příznácném pro konvergenci. Vypočtený parametr však nabývá vysoké hodnoty, což znamená, že sbližování cenových hladin sledovaných ekonomik probíhá velmi pomalu. Dá se tedy říci, že pokud by se Česká republika přiblížovala cenové hladině EA-12 prostřednictvím inflačního kanálu, pak by docházelo naopak spíše k divergenci měř inflace – inflační vývoj v České republice by musel být vyšší, nežli v zemích EA-12.

Zjištěná funkční závislost je zachycena na obrázku 3, kde body znázorňují skutečné rozdíly mezi cenovými hladinami v České republice a EA-12, čtverce (propojené spojnicí trendu) představují hodnoty těchto rozdílů odhadnuté na základě navrženého autoregresního modelu. Z obrázku je patrné, že rozdíl cenových hladin v předcházejícím období byl nepatrně větší,

\[\text{údajy v jednotlivých zemích, Evropská centrální banka a její předchůdce Evropský měnový institut jako hlavní uživatelé HICP se na této činnosti významně podílejí.}\]


\[\text{pozn.: jedná se o kandidátské země před rozšířením Evropské unie o 10 nových členských státech v roce 2004.}\]
než rozdíl v období následujícím tzn., že míry inflace v České republice a EA-12 se k sobě velmi pozvolna přiblížovaly – konvergovaly.

Obrázek 4 – Autoregresní model konvergence inflace České republiky k EA-12

Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Sladěnost hospodářských cyklů

Z hlediska posuzování míry sladěností české ekonomiky s ekonomikou EZ hrají významnou roli především ty makroekonomické ukazatele, s jejichž pomocí jsme schopni stanovit jednotlivé fáze hospodářského cyklu, tj. tempo růstu skutečného a potenciálního HDP a výše příslušné produkční mezery.

Obrázek 5 – Tempo růstu reálného hrubého domácího produktu v České republice a v eurozóně v letech 1999-2009 (%)

Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Porovnáme-li vývoj českého hospodářského cyklu v letech 1999-2008 s vývoje hospodářského cyklu v zemích eurozóny, pak zjistíme, že zejména v prvních letech námí sledovaného období se obě výše uvedené ekonomiky vyznačovaly jistým stupněm cyklické nesladěností. Tento nás závěr potvrzují také údaje zachycené v tabulce 1, z nichž vyplývá, že ve stejné produkční mezeře se obě ekonomiky nacházely pouze v šesti z deseti sledovaných let. Konkrétně se pak jednalo o roky 2001, 2007 a 2008, kdy se obě ekonomiky nacházely...
v expanzní produkční meze a období let 2004-2006, kdy se jak česká ekonomika, tak ekonomika eurozóny nacházely v meze recesní.

Obrázek 6 – Tempo růstu reálného a potenciálního hrubého domácího produktu v České republice (a) a eurozóně (b) v letech 1999-2009 (sezónně očištěno, %)

(a)

Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

čtvrtletím roku 2009, jenž se vyznačuje postupným zvyšováním stupně cyklické sladěnosti obou ekonomik.

Tabulka 8 – Potenciální hrubý domácí produkt a produkční mezera v České republice (mil. CZK, s. c. 2000, %) a v eurozóně (mil. EUR, s. c. 2000, %) v letech 1999-2008

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>HDPp – Česko</td>
<td>2.082</td>
<td>2.171</td>
<td>2.262</td>
<td>2.356</td>
<td>2.456</td>
<td>2.560</td>
<td>2.669</td>
<td>2.782</td>
<td>2.897</td>
<td>3.012</td>
</tr>
<tr>
<td>GAP – Česko</td>
<td>-4.52</td>
<td>-1.30</td>
<td>-0.94</td>
<td>-0.76</td>
<td>-2.99</td>
<td>-3.56</td>
<td>-3.47</td>
<td>-1.52</td>
<td>1.07</td>
<td>3.03</td>
</tr>
<tr>
<td>GAP – EZ</td>
<td>-1.00</td>
<td>-0.36</td>
<td>1.48</td>
<td>1.31</td>
<td>0.25</td>
<td>-0.87</td>
<td>-0.87</td>
<td>-0.99</td>
<td>0.19</td>
<td>1.05</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: vlastní výpočet na základě dat Eurostatu

Jak jsme již naznačili výše, námi analyzované období můžeme rozdělit do tří relativně samostatných časových úseků (1. čtvrtletí 1999 – 4. čtvrtletí 2001, 1. čtvrtletí 2002 – 1. čtvrtletí 2005 a 2. čtvrtletí 2005 – 2. čtvrtletí 2009), jež se vyznačují rozdílnou mírou cyklické sladěnosti mezi českou ekonomikou a ekonomikou eurozóny. Pokud bychom k analýze této sladěnosti využili jednoduchou korelační analýzu, která je založena na determinaci časové řady metodou mezičtvrtletních rozdílů, pak jen potvrdíme výše uvedené závěry, z nichž vyplynulo, že ke sbližování cyklické sladěnosti obou ekonomik docházelo zejména na počátku a na konci námi analyzovaného období. K tomuto závěru nás pak vedou výsledky hodnot jednotlivých korelačních koeficientů, jež v prvním a druhém období dosahovaly výše 0,505 a 0,344, kdežto v období třetím 0,973. 

Závěr


Z dostupných statistických dat je zřejmé, že v uplynulých jedenácti letech došlo k určitému sblížení mezi českou ekonomikou a ekonomikou eurozóny. Z námi analyzovaných ukazatelů je tento proces nejzřetelnější u ekonomické úrovni hodnocené prostřednictvím HDP na obyvatele ve standardu kupní síly, kde Česko od roku 2006 dosahuje vyšších hodnot než tři stávající země eurozóny, jimiž jsou Slovensko, Portugalsko a Malta. Naopak méně zřetelný je tento vývoj u sladěnosti hospodářských cyklů a sbližování cenových hladin, kde zejména druhá z námi jmenovaných oblastí prokazuje tendence k jen velmi pozvolné konvergenci.

Máme-li tedy z výše uvedeného učinit určitý závěr a zároveň odpovědět na otázku, již jsme si položili v názvu tohoto příspěvku, pak musíme konstatovat, že v následujících letech by měla česká ekonomika projít razantním procesem sbližování s ekonomikou eurozóny, neboť současná míra reálné konvergence sebou nese celou řadu rizik, jež by při předčasném vstupu do EZ mohly v Česku způsobit značné hospodářské potíže. Dle našeho názoru je tedy proces přijetí eura v České republice spíše během na delší trati, než krátkým spritem.
Literatura


TULEJA, P. Is the Czech Republic Prepared for Adopting Euro? Acta academica karviniensis, 2007, č. 2, s. 131-143. ISSN: 1212-415X.


Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika pomocí modelu CRAM

The classification of countries according the rate of the territorial risk in terms of model CRAM

Kristýna Tůmová

Klasifikace zemí podle modelu CRAM odráží právě míru teritoriálního rizika země. Toto riziko představuje hlavní riziko vývozního úvěrového pojištění, které vyplývá z politické a hospodářské situace země. Cílem tohoto modelu je odhadnout, zda je určitá země schopna dostát svým závazkům a splácet své zahraniční dluhy, tedy ohodnotit pravděpodobnost, že daná země bude schopna obsloužit svůj vnitřní dluh. Model CRAM je založen na čtyřech ukazatelích, jakými jsou: platební zkušenost země, finanční situace země, ekonomická situace země a politická situace země. Na základě analýzy těchto ukazatelů vyjde jeden výsledek modelu CRAM, podle kterého je příslušná země zařazena do jedné ze sedmi rizikových kategorií dle míry výskytu teritoriálního rizika. Čím vyšší kategorie, tím větší pravděpodobnost realizace teritoriálního rizika.

According to the CRAM model the classification of countries reflects the rate of the territorial risk of country. This risk represents the main risk of the export credit insurance which resulting from the political and economic situation of the country. The aim of this model is to estimate whether a country is able to meet its engagements and repay its foreign debts, it means to estimate the probability that the country will be able to pay its external debt. The CRAM model is based on four indicators, such as: the payment experience of the country, the financial situation of the country, the economic situation of the country and the political situation of the country. On the basis of the analysis of these indicators one result of the CRAM model will be obtained. According to this result the country is classified into one of the seven risk categories according to the rate of the realization of territorial risk of country. The higher category is corresponding to the greater probability of the realization of territorial risk.

Teritoriální riziko

Z hlediska úvěrového pojištění existují dva typy rizik, která ohrožují úhradu pohledávky z vývozu za zahraničním kupujícím, a to:
1) komerční rizika, která vyplývají z ekonomické a finanční situace kupujícího, a
2) teritoriální rizika, která se někdy označují jako politická rizika a ve vztahu k dlužníkovi mají povahu vyšší moci.

Teritoriální (politická) a jiná nekomerční rizika jsou taková rizika, která nevyplývají z ekonomické nebo finanční situace zahraničního dlužníka, nýbrž vyplývají z politických a hospodářských událostí a opatření v domovském státě. Teritoriální rizika tedy souvisí s politickým, ekonomickým, finančním a právním prostředím v cílové zemi vývozu nebo v hostitelské zemi investice. Tato rizika patří k rizikům, která ohrožují splatnost zahraničních pohledávek vývozců nebo omezuji výnosnost zahraničních investic.

Příčiny, které představují teritoriální riziko, jsou následující:
a) platební potíže vyvolané politickými událostmi v zemi dlužníka, jakými jsou válka, revoluce, povstání, občanská válka, občanské nepokoje nebo generální stávka;
b) nemožnost, zadržení nebo omezení převodu či konverze87 plateb do země vývozce v důsledku politických událostí, legislativních nebo administrativních opatření a nebo vážných ekonomických potíží v zemi dlužníka (dovozce); mezi tyto situace se řadí:
  1. prohlášení platební neschopnosti země,
  2. vyhlášení moratorium88 na platby a
  3. zavedení devizového režimu, který omezuje transfer úhrad do zahraničí;

---

87 Konverze = přeměna.
88 Moratorium = pozastavení nebo zmrazení platby.
c) administrativní rozhodnutí nebo legislativní opatření nebo intervence orgánů cizí země (státu dlužníka), které znemožní realizaci kontraktu nebo zaplacení pojištěné pohledávky dlužníkem bez jeho zavinění či bez jeho podnětu; patří sem:
   1. odebrání dovozní nebo vývozní licence,
   2. zrušení nebo odebrání jiných již vydaných povolení, která jsou nezbytná k realizaci kontraktu a
   3. zmrazení vkladů;

d) administrativní a politická opatření ve třetích zemích, jejichž prostřednictvím mají být platby provedeny, a která znemožňují realizaci kontraktu nebo transfer plateb do České republiky, například:
   1. odebrání dovozní nebo vývozní licence,
   2. zrušení nebo odebrání jiných již vydaných povolení, která jsou nezbytná k realizaci kontraktu a
   3. zmrazení vkladů;

e) přírodní katastrofa v zemi dlužníka (dovozce, zahraničního kupujícího), v jejímž důsledku dojde k nezaplacení pohledávky bez jeho zavinění;
f) nezaplacení pohledávky ve většině zemí dojde k nezaplacení pohledávky bez jeho zavinění;
g) vyvlastnění zejména formou znárodnění, konfiskace nebo vyvlastnění zahraniční společnosti bez odpovídající náhrady realizované vládou země dlužníka resp. hostitelského země zahraniční investice, které zbavily zahraničního investora základních práv spojených s investicí po dobu nejméně šesti měsíců bez přerušení;
h) politické násilné činy, kdy pojištění proti tomuto riziku kryje riziko ztráty na majetku zahraniční společnosti a příjmech z pojištěné investice v důsledku politicky motivovaných násilných činů, přičemž z pojištění jsou vyloučeny ztráty způsobené zaměstnanci zahraniční společnosti.

Obecná charakteristika modelu

Klasifikace zemí podle míry teritoriálního rizika se provádí periodicky na základě výsledků ekonometrického modelu Country Risk Assessment Model, tzv. modelu CRAM, který zpracovává aktuální údaje Mezinárodního měnového fondu (dále jen jako „MMF“) a Světové banky o finanční a ekonomické situaci klasifikované země a o platební zkušenosti vývozních úvěrových agentur OECD a o platbě zahraničního dluhu do České republiky, která je ovlivněna:

1) platební zkušenost země, která je ovlivněna:
   • platební zkušeností všech exportních úvěrových agentur OECD a
   • nedoplatky vůči MMF a Světové bance;
2) finanční situace země, která závisí na následujících ukazatelích:
   • celkový zahraniční dluh/hodnota exportu,
   • obsluha celkového zahraničního dluhu

89 Tzv. dluhová služba
3) ekonomická situace země, jež vychází ze dvou skupin indikátorů a to:
- hospodářské situace země,
- růstového potenciálu;

4) politická situace země.

Indikátory finanční, ekonomické a politické situace země mají spíše charakter předpovědi, kdežto indikátor platební zkušenost země je indikátorem zjistitelným, a tedy určitým.

Pro zjištění toho, zda země bude moci obslužit své zahraniční dluhy, musí nejprve dojít k integraci tří skupin indikátorů charakterizujících platební zkušenost a finančně-ekonomickou situaci. Metodologie modelu CRAM přikládá všem třem rizikovým faktorům stejný stupeň důležitosti. Po vyhodnocení ukazatelů pro jednotlivé skupiny jsou výsledky zkombinovány a na závěr vychází jediný, komplexní výsledek modelu CRAM.

Vliv platebních zkušeností

Jak bylo uvedeno výše, pro hodnocení platební zkušeností jsou využívány dvě skupiny indikátorů, a to platební zkušenost všech exportních úvěrových agentur a nedoplatky vůči MMF a Světové banke.

Pokud jde o platební zkušeností všech exportních úvěrových agentur OECD jako celku, hodnocení vychází z několika typů sledování, které se týká platební zkušenosti:
- z krátkodobých transakcí (ST), tj. s úvěrem do jednoho roku; je totiž známo, že země, která neplní krátkodobé závazky (vyplývající převážně z obchodů spotřebního zboží), je ve velmi špatné pozici při hledání středně a dlouhodobých úvěrů,
- ze střednědobých a dlouhodobých (MLT) kontraktů, tj. kontraktů s úvěrem na dobu delší než 1 rok a kontraktů na zboží investičního charakteru nebo na obchody projektového typu, i když jsou splatné v hotovosti nebo na krátkodobý úvěr,
- se zeměmi, kde došlo k restrukturalizaci (změně splátkového kalendáře) nebo k refinancování, poté, co jejich dluh byl zkonsolidován. Tato zkušenost je posuzována s ohledem na kontrakty po datu přerušení a na dohody o restrukturalizaci (přeterminování) či o refinancování u zemí, které o těchto dohodách ještě jednají nebo ještě dluží splátky podle dřívějších restrukturalizačních dohod.

Společná platební zkušenost je pak měřena těmito třemi druhy poměrových ukazatelů:
- nedoplatky/závazky,
- nesplacené pohledávky/závazky,
- zaplacené částky/částky splatné podle dohod o restrukturalizaci a refinancování.

První dva poměrové ukazatele jsou počítány odděleně pro středně- a dlouhodobé kontrakty a pro krátkodobé transakce; v případě zemí, kde probíhá restrukturalizace pro středně a dlouhodobé kontrakty po datu přerušení.

Závěrečným bodem hodnocení země z hlediska platebních zkušeností je vyhodnocení rozsahu jejich nedoplatků u MMF či u Světové banky. Velmi špatné platební zkušenosti jsou dostávající podmínkou k zařazení určité země do nejvyšší rizikové kategorie.
Vliv finanční situace

Finanční situace země je měřena čtyřmi následujícími poměrovými indikátory:
- celkový zahraniční dluh/hodnota exportu; tento ukazatel se zjišťuje za rok předcházející, aktuální a dva následující,
- obsluha celkového zahraničního dluhu90/hodnota exportu, kde se za rozhodné považují nejnovější dostupné informace o úrovní rezerv a úrovní importu pro příští rok,
- krátkodobý zahraniční dluh/hodnota exportu,
- devizové rezervy/hodnota importu.

Země, která je ve velmi špatné finanční situaci (riziko finanční situace = 100%) bude z hlediska této skupiny indikátorů zařazena pochopitelně do 7. rizikové kategorie.

Vliv ekonomické situace

Ekonomická situace se hodnotí na základě dvou skupin indikátorů, a to těch, které se vztahují k hospodářské politice a růstovému potenciálu.

Ve skupině hospodářská politika jde o měření krátkodobých výsledků, které jsou k dispozici, ovšem s implikací pro stav ekonomiky ve středně a dokonce dlouhodobých termínech. Rizika, vztahující se k hospodářské situaci země, jsou ovlivněna citlivostí ekonomiky vůči vnějším šokům. Čím vyšší je citlivost vůči vnějším šokům, tím méně jisté a předvídatelné budou budoucí výsledky a tím vyšší tedy bude riziko pro potenciální věřitele.

Pro hodnocení teritoriálního rizika jsou důležité nikoli záměry vlády, ale výsledky hospodářské politiky a jejich citlivost. Proto se k měření rizika, souvisejícího s hospodářsko-politickým vývojem, používají následující indikátory dosažených výsledků:
- míra inflace (%),
- bilance úhrnného vládního rozpočtu jako procento HDP (%),
- běžný účet platební bilance (úplné běžné oficiální transfery) jako procento celkových exportních příjmů (zboží + služby + soukromé transfery).

V této oblasti je významný také ukazatel rizika zranitelnosti ekonomiky se pak provádí prostřednictvím těchto ukazatelů jako jsou:
- rozměr ekonomiky (hodnota vývozu zboží + služeb + soukromých transfery),
- podíl jednoho rozhodujícího zdroje devizových příjmů (základní komodita nebo turistika nebo soukromé transfery) na celkových exportních příjmích (zboží + služby + soukromé transfery),
- podíl dvou rozhodujících zdrojů devizových příjmů (základní komodita nebo turistika nebo soukromé transfery) na celkových exportních příjmích (zboží + služby + soukromé transfery),
- podíl dovozu paliv na celkovém importu.

Měření růstového potenciálu je spíše středně až dlouhodobé povahy. Růstový potenciál je ovlivněn úrovní rozvoje, která je reálným dlouhodobým měřítkem způsobilosti země. Kromě toho úroveň rozvoje je pro potenciální věřitele bezprostředně důležitá jako rizikový faktor, protože je často užívána jako kritérium pro případné rozhodování o prominutí dluhu některým dlouhodobým zemím.

Růstový potenciál je měřen následujícími ukazateli:
- Míra úspor a investic se měří jako podíl
  o hrubých domácích úspor na HDP,
  o hrubých domácích investic na HDP.
- Předcházející i současnou výkonnost vyjadřuje  

---

90 tzv. dluhová služba
o dlouhodobý roční reálný růst HDP na hlavu,
o současný reálný růst HDP na hlavu (krátkodobý).

- Úroveň rozvoje je dáná
  - velikostí HDP na hlavu (v USD),
  - podílem výrobků zpracovatelského průmyslu na celkovém exportu zboží,
  - průměrným dosahovaným věkem (roky).

V rámci hodnocení ekonomického rizika je přiřazena stejná váha (50 %) dána každé ze dvou skupin indikátorů (růstový potenciál a hospodářsko politický vývoj).

Váha výsledku hodnocení ekonomické situace závisí na výsledcích analýzy finanční situace. Je-li finanční situace velmi dobrá (velikost rizika finanční situace = 0 %), může být vliv ekonomické situace na celkové riziko velmi vysoký. Je-li finanční situace velmi špatná (velikost rizika finanční situace = 100 %), bude vliv ekonomické situace na velikost celkového rizika omezený.

Integrační fáze

Integrační postup má tři fáze:
I) Nejprve dojde k integraci všech tří rizik, kdy souhrnný výsledek výpočtu rizika se pohybuje v rozmezí 0 až 100 %, přičemž pomyslná stupnice je rozdělena do sedmi intervalů.
II) Následně je výsledek výpočtu rizika převeden do rizikové kategorie, kdy tabulka č. 1 ukazuje, že každému ze sedmi intervalů odpovídá určitá riziková kategorie země, přitom platí, že čím vyšší je číslo kategorie, tím vyšší je riziko země.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tab. č. 1 – Rizikové kategorie zemí před úpravou o politické riziko</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Výsledek výpočtu rizika</td>
</tr>
<tr>
<td>-------------------------</td>
</tr>
<tr>
<td>0-20 %</td>
</tr>
<tr>
<td>20-35 %</td>
</tr>
<tr>
<td>35-50 %</td>
</tr>
<tr>
<td>50-65 %</td>
</tr>
<tr>
<td>65-80 %</td>
</tr>
<tr>
<td>80-90 %</td>
</tr>
<tr>
<td>90-100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: [2] a vlastní zpracování

III) V rámci třetí fáze dojde k začlenění politického rizika, příp. jiných rizikových faktorů, které nebyly dosud brány v úvahu.

Vliv politické situace

V důsledku začlenění politického rizika do modelu může dojít ke zlepšení ohodnocení země, tedy k přesunu země do méně rizikové kategorie, nebo ke snížení ohodnocení a tudíž k přesunu do rizikovější kategorie. Přesun do lepší kategorie je omezen postupem o jednu kategorii, avšak pokles limitován není.

Je třeba říci, že kategorie 1 představuje kategorii s minimálním úrovní rizika. Zvláštní skupinu zemí představuje kategorie 0, do které jsou zařazeny země s vysokými příjmy na obyvatele (nyní HNP91 na obyvatele min. 11 116 USD). U vývozních úvěrů do těchto zemí se

---

91 HNP – hrubý národní produkt - je souhrnem v penězích vyjádřené veškeré finální produkce zboží a služeb vyrobené během jednoho roku rezidenty daného území.
neuvažuje o existenci teritoriálních rizik a pojištění komerčních rizik probíhá na tržním principu, tedy bez státní podpory. Kategorie 7 je nejvyšší rizikovou kategorii, přičemž v rámci ní dochází navíc ke členění na země pojistitelné a země nepojistitelné.

Další členění zemí

OECD člení země nejen z hlediska míry teritoriálního rizika, ale také podle HNP na obyvatele, kdy jsou země rozděleny do dvou kategorií. Kategorie I v sobě zahrnuje země s HNP na obyvatele větším než 6 275 USD a kategorie II obsahuje všechny ostatní země. V rámci kategorie II je podskupina nejméně rozvinutých zemí, tzv. LDC92 zemí. U obou hlavních kategorií se ještě rozlišuje, zda je příslušná země způsobilá pro poskytnutí vázané pomoci či nikoli.

Literatura:

92 LDC – least developed countries.
Legislativní ochrana zaměstnanosti v zemích V4

Michal Tvrdoň


Summary: The paper deals with one of the institutional aspects of the labor market - the employment protection legislation. Level of employment protection legislation is often associated with the level of labor market regulation. In other words the stricter is employment protection legislation the higher level of labor market regulation. First part of the paper is devoted to description of the employment protection legislation and its purpose and its effects on the labor market function (especially the level of employment or unemployment). The empirical part of the paper is focused on comparative analysis of the labor market regulation level in the field of employment protection legislation in the Visegrad Group countries and “old” EU Member States. Various indexes of World Bank and OECD are used.

Úvod


1. Teoreticko-methodologická východiska


V uplatňování EPL existují mezi jednotlivými zeměmi výrazné odlišnosti. Některé z těchto odlišností mají co dočinění se zdrojem regulace jako takové. Právní ochrana proti neoprávněnému propuštění je poskytována zpravidla skrz: 94

93 Legislativní ochrana zaměstnanosti tvoří podstatnou část celkové legislativní ochrany trhu práce.
94 Bertola – Boeri – Cazes (1999, str. 17)
- zákony v obecném pojetí – např. zákonní práce nebo občanský zákonik;
- specifickou legislativu, která upravuje např. individuální zaměstnanecké kontrakty nebo individuální či hromadné rozvážání pracovního poměru;
- ústavní ustanovení, která se zpravidla týkají zákazu diskriminace obecně či zajištění rovnosti příležitosti pro všechny skupiny obyvatelstva.

Kromě těchto primárních zdrojů EPL existují kolektivní dohody, které mají tendenci doplňovat základní legislativní ustanovení (v některých zemích jsou kolektivní dohody dokonce hlavním zdrojem ochrany zaměstnанosti – např. skandinávské země).


Eamets – Masso (2003) pripomínají, že zatímco některé z těchto právních norem byly vytvořeny jako „polštáři" pro udržení zaměstnanosti v případě dopadů snížení poptávky po práci, ostatní byly vytvořeny pro účel chránit zaměstnance před světovým rozvážáním pracovního poměru ze strany zaměstnavatele – tj. limitují možnosti zaměstnavatele rozvázat pracovní poměr. Dalším argumentem pro existenci EPL je jeho ”překážkou". Proto je nutné, aby existovala svoboda zaměstnavatelů při jejich rozhodování o rozvážání pracovního poměru (pokud je toto

Footnote: Z tohoto pohledu striktnější EPL zajišťující vyšší pracovní stabilitu může vystupovat agregátní produktivitu skrze lepší adaptaci firem, technologický pokrok, neustálé školení pracujících a simultánní zajištění vyšší příjmové rovnosti a boje s diskriminací. Celkový efekt je spatřován ve zlepšeném ekonomickém výkonu a životních standardech obyvatelstva.

Hlavní argument proti EPL (např. Betchermann – Luinstra – Ogawa, 2001) je založen na tvrzení, že EPL omezuje možnost zaměstnavatele přímo a neposkytuje jeho právo k věrotvornému vyšetřování určitého zaměstnavatele. Druhou instituci, která vypracovala indexy, podle kterých posuzují tyto organizace stíhající právní ochranu zaměstnanců, je OECD, jež může mít zároveň nezáměrné efekty na snahu zaměstnavatelů vytvářet pracovní místa, respektive na samotné najímání nové pracovní síly.96

Jackman – Layard – Nickell (1996) uvádějí podobně argumenty:
- EPL má mnohdy tendenci zvyšovat dlouhodobou nezaměstnanost - redukuje toky z kategorie nezaměstnaných zaměstnanců (důvodem je větší ostražitost zaměstnanců při plánování nových pracovních sil) a svou podstatou tak působí jako „legislativní překážka“.
- Dalším negativním důsledkem zvýšené ostražitosti zaměstnavatelů při rozhodování se o najímání nové pracovní síly může být její vliv na nově propuštěných zaměstnance.

2. Empirická část

K určení míry regulace je využito systému indexů, které vypracovala Světová banka v rámci programu Doing Business. Druhou institucí, která vypracovala indexy, podle kterých posuzují tyto organizace striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti, je OECD a kterým se nejprve věnujeme.

Souhrnný indikátor EPL, který vypočítává OECD, je sestaven ze tří subindikátorů, jež kvantifikují rozhodné aspekty ochrany zaměstnanosti:
- **Individuální rozvázaní pracovního poměru na dobu neurčitou**: tento subindikátor zahrnuje tři aspekty ochrany zaměstnanců při propuštění: (i) procedurální nepříjemnosti, kterým musí zaměstnavatel čelit při zahájení procesu propuštění; (ii) oznámení povinnost a konzultace; (iii) výpovědní lhůta a odstupné, jež se snaží přetrvat do konce procesu, kdy jsou důvody zaměstnán, za kterých propustil zaměstnance, shledány jakou neodůvodněnou.

---

96 Firmy nesou běženo více než pětky a čtrnácti článků práce při striktnější EPL – pokud je propuštění zaměstnance doprovázeno s platbou odstupného a dalších závazků. Navíc kvůli prodlouženým administrativním procedurám musí firma již propuštěného zaměstnance držet na své výplatní pásce, což zákonitě musí implikovat signifikanční dodatečné náklady. Proto platí, že čím striktnější je EPL, tím více mohou být bezúčetnější zaměstnavatelé při najímání nové pracovní síly u trvalých pracovních poměrů.
- Dodatečné náklady v případě hromadného propouštění: tento subindikátor se zaměřuje na další zpoždění, náklady a oznámení procedury v případě záměru zaměstnavatele propustit naráž velký počet pracovníků. Toto měření obsahuje jenom náklady, jež jdou za hranici standardních nákladů spojených s individuálním propouštěním. Nereflektuje celkovou striktnost regulace hromadného propouštění, která je součtem nákladů individuálního propouštění a jakýkoliv dalších nákladů hromadného propouštění.

- Regulace částečných úvazků: tento subindikátor kvantifikuje regulaci časově omezených či částečných kontraktů. Toto měření obsahuje regulaci upravující založení a provoz agentur, jež mohou zprostředkovat tento druh zaměstnání. Součástí jsou i požadavky na to, aby agenturní zaměstnanci dostávali stejný plat jako standardní pracovník zaměstnaný přímo firmou.


Obrázek 1: Striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti (2008)

Poznámka: — průměr EU-19; ukazatel je vážený součet subindikátorů – pravidelného zaměstnání (váha 5/12), částečného úvazku (váha 5/12) a hromadného propouštění (2/12). Celý index zahrnuje 21 položek a je dostupný pro 30 OECD členských zemí.
Zdroj: OECD
Tabulka 1: Vývoj striktnosti EPL v oblasti standardních pracovních úvazků

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Rakousko</td>
<td>2,92</td>
<td>2,92</td>
<td>2,37</td>
<td>2,37</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgie</td>
<td>1,68</td>
<td>1,73</td>
<td>1,73</td>
<td>1,73</td>
</tr>
<tr>
<td>Česko</td>
<td>3,31</td>
<td>3,31</td>
<td>3,31</td>
<td>3,05</td>
</tr>
<tr>
<td>Dánsko</td>
<td>1,68</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>2,45</td>
<td>2,31</td>
<td>2,17</td>
<td>2,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Francie</td>
<td>2,34</td>
<td>2,34</td>
<td>2,47</td>
<td>2,47</td>
</tr>
<tr>
<td>Německo</td>
<td>2,68</td>
<td>2,68</td>
<td>3,00</td>
<td>3,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>2,25</td>
<td>2,25</td>
<td>2,33</td>
<td>2,33</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>1,92</td>
<td>1,92</td>
<td>1,92</td>
<td>1,92</td>
</tr>
<tr>
<td>Irsko</td>
<td>1,60</td>
<td>1,60</td>
<td>1,60</td>
<td>1,60</td>
</tr>
<tr>
<td>Itálie</td>
<td>1,77</td>
<td>1,77</td>
<td>1,77</td>
<td>1,77</td>
</tr>
<tr>
<td>Nizozemí</td>
<td>3,08</td>
<td>3,05</td>
<td>3,05</td>
<td>2,72</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>2,06</td>
<td>2,06</td>
<td>2,06</td>
<td>2,06</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>4,33</td>
<td>4,33</td>
<td>4,17</td>
<td>4,17</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>2,47</td>
<td>2,47</td>
<td>2,31</td>
<td>2,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>3,88</td>
<td>2,61</td>
<td>2,46</td>
<td>2,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Švédska</td>
<td>2,86</td>
<td>2,86</td>
<td>2,86</td>
<td>2,86</td>
</tr>
<tr>
<td>Velká Británie</td>
<td>0,95</td>
<td>1,12</td>
<td>1,12</td>
<td>1,12</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: OECD

Jak je patrné z tabulky 2. Vývoj ukazatele striktnosti EPL v oblasti částečných úvazků se ze zemí V-4 vyvíjel rozdílně na Slovensku, kde došlo k výraznému uvolnění. Naopak ve zbývajících zemích V-4 došlo k posílení striktnosti, nejvíce v případě Polska. I přesto se země V-4 (kromě Polska) pohybují ve skupině zemí s nižší regulací částečných úvazků.

Tabulka 2: Vývoj striktnosti EPL v oblasti částečných úvazků

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Francie</td>
<td>3,63</td>
<td>3,63</td>
<td>3,63</td>
<td>3,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>3,75</td>
<td>3,25</td>
<td>3,50</td>
<td>3,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>4,75</td>
<td>4,75</td>
<td>3,13</td>
<td>3,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgie</td>
<td>4,63</td>
<td>2,63</td>
<td>2,63</td>
<td>2,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>3,38</td>
<td>3,00</td>
<td>2,75</td>
<td>2,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Itálie</td>
<td>5,38</td>
<td>3,25</td>
<td>1,88</td>
<td>2,00</td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>1,88</td>
<td>1,88</td>
<td>1,88</td>
<td>1,75</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>0,75</td>
<td>0,75</td>
<td>1,75</td>
<td>1,75</td>
</tr>
<tr>
<td>Rakousko</td>
<td>1,50</td>
<td>1,50</td>
<td>1,50</td>
<td>1,50</td>
</tr>
<tr>
<td>Dánsko</td>
<td>3,13</td>
<td>1,38</td>
<td>1,38</td>
<td>1,38</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>0,63</td>
<td>0,63</td>
<td>1,13</td>
<td>1,38</td>
</tr>
<tr>
<td>Německo</td>
<td>3,75</td>
<td>2,00</td>
<td>1,25</td>
<td>1,25</td>
</tr>
<tr>
<td>Nizozemí</td>
<td>2,38</td>
<td>1,19</td>
<td>1,19</td>
<td>1,19</td>
</tr>
<tr>
<td>Česko</td>
<td>0,50</td>
<td>0,50</td>
<td>0,50</td>
<td>0,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Švédska</td>
<td>2,08</td>
<td>1,63</td>
<td>1,63</td>
<td>0,88</td>
</tr>
<tr>
<td>Irsko</td>
<td>0,25</td>
<td>0,25</td>
<td>0,63</td>
<td>0,63</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>1,13</td>
<td>1,13</td>
<td>0,38</td>
<td>0,38</td>
</tr>
<tr>
<td>Velká Británie</td>
<td>0,25</td>
<td>0,25</td>
<td>0,38</td>
<td>0,38</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: OECD

Druhým přístupem je hodnocení legislativní ochrany zaměstnanosti Světovou bankou (SB) v rámci projektu Doing Business. Podmínky regulace zaměstnávání SB hodnotí srovnáním té části institucionálně-právní regulace, která se přímo dotýká přijímání a propouštění.
zaměstnanců, a flexibility (či naopak rigidity) možného využití zaměstnance v rámci zákonné pracovní doby.


Světová banka prostřednictvím Doing Business měří obdobně jako OECD přínos regulace zaměstnávání. Konkrétně tedy porovnává obtíže se zaměstnáváním, nestandardní pracovní doby a placené dovolené za kalendářní rok, dále pravidla pro propouštění a s tím spojené náklady. Toto měření je založeno na studii Botera et al. (2004). Legislativní ochrana zaměstnanosti reguluje (viz výše) jednotlivé pracovní vztahy, včetně všech možných alternativ k standardním pracovním smlouvám, pružnost pracovních podmínek a v neposlední řadě také ukončení pracovního poměru. Botero et al. (2004) za tímto účelem vypočítávají čtyři sub-indexy: (i) alternativní pracovní kontrakty, (ii) náklady na zvýšení počtu odpovrácených hodin, (iii) náklady na propouštění pracovníků, a (iv) postupy při propouštění. Tento index legislativní ochrany zaměstnanosti, více než jiné ukazatele, odráží průměrné zaměstnavatele o odchýlení od hypotetické rigidní smlouvu, ve které jsou podmínky práce stanovené a pracovník nemůže být propuštěn

Konstrukce indexů se skládá z:
- Index obtížnosti najímání: použitelnost a maximální délku kontraktu pro úvazky na dobu určitou, dále minimální mzdu pro stážisty nebo pracovníky v prvním úvazku.
- Index rigidity pracovní doby: plánování nestandardní pracovní doby a placené dovolené.
- Index obtížnosti propouštění: oznámení a schvalování požadavky pro ukončení kontraktu s nadbytečným pracovníkem nebo skupinou pracovníků, povinnost přeřazení či rekvalifikace a prioritní pravidla pro nadbytečnost a znovuzaměstnání.
- Index rigidity zaměstnávání: jednoduchý aritmetický průměr ze tří výše uvedených indexů.
- Náklady při propouštění: oznámení požadavky, odstupné a sankce spojené s ukončením pracovního poměru s nadbytečným pracovníkem, vyjádřené v týdnech platu.

Tabulka 3: Index zaměstnávání Světové banky

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Index obtížnosti najímání (0-100)</th>
<th>Index rigidity pracovní doby (0-100)</th>
<th>Index obtížnosti propouštění (0-100)</th>
<th>Index rigidity zaměstnávání (0-100)</th>
<th>Náklady při propouštění (v týdnech platu)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lucembursko</td>
<td>67</td>
<td>60</td>
<td>40</td>
<td>56</td>
<td>39</td>
</tr>
<tr>
<td>Francie</td>
<td>67</td>
<td>60</td>
<td>30</td>
<td>52</td>
<td>32</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>78</td>
<td>40</td>
<td>30</td>
<td>49</td>
<td>56</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>33</td>
<td>67</td>
<td>40</td>
<td>47</td>
<td>24</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>33</td>
<td>47</td>
<td>50</td>
<td>43</td>
<td>95</td>
</tr>
<tr>
<td>Německo</td>
<td>33</td>
<td>53</td>
<td>40</td>
<td>42</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>Nizozemí</td>
<td>17</td>
<td>40</td>
<td>70</td>
<td>42</td>
<td>17</td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>44</td>
<td>40</td>
<td>40</td>
<td>41</td>
<td>26</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Země EU-19 jsou v tabulce seřazeny dle hodnoty indexu rigidity zaměstnávání, kdy vyšší hodnoty ukazují na rigidnější regulaci. Podobných hodnot bylo dosaženo v Maďarsku, Polsku a na Slovensku. Česká republika patřila dle ukazatelů SB mezi ekonomiky s nejméně rigidní regulací práce. Je to dán o zejména tím, že Česká republika poskytla větší flexibilitu při použití pracovních smluv - např. zavedení pružnosti pracovních hodin, zkušebního lhůty a délky pracovního týdne.


Obrázek 2: Porovnání indexů Světové banky a OECD

Závěr

Ačkoliv jsou oba dva přístupy častokrát využívány k popisu institucionálního rámce fungování trhu práce, je občas konstruace těchto ukazatelů předmětem kritiky. Ta se zaměřuje v případě indexů OECD zejména na míru subjektivity při stanovování váhy jednotlivých subindikátorů v souhrnném ukazateli striktnosti legislativní ochrany zaměstnanosti. Ze zjištěných dat je patrné, že země V-4 ve srovnání s původními zeměmi EU vykazují nižší striktnost legislativní ochrany zaměstnanosti. Přesto však OECD doporučuje v případě Česka zkratit délku výpovědní lhůty a požadavky na odstupné, a to ve smyslu výpovědních podmínek dle délky trvání zaměstnání. Dále je doporučeno zjednodušit ostatní postupy při ukončení pracovního poměru. Tyto kroky jsou obzvláště důležité v souvislosti s probléhami hospodářské krizí, kdy přílišná ochrana zaměstnanosti může ztížit případné proces restrukturalizace.

Tento článek vznikl za podpory grantu – GAČR 402/09/P142 - Institucionální rámec fungování trhu práce v kontextu ekonomické konvergence a přijetí společné měny (aplikace na země Visegrádské skupiny).

Seznam použité literatury


Optimalizace investičního projektu s využitím statistické simulace

Optimizing an investment project using statistical simulation

Jan Vlachý

The paper addresses the issue of production standby capacity optimization for capital budgeting. This is a case of project value being impacted by real options, which disqualifies standard investment criteria. A case study shows that this type of problem is particularly suitable for the application of the statistical simulation (Monte Carlo) numerical method. This allows for a detailed, as well as illustrative, description of all major value drivers in a project. Perfectly satisfactory estimation reliabilities can be achieved using quite rudimentary and broadly available tools. The method can thus be recommended as a useful heuristic for corporate capital budgeting, as well as for college-level class instruction.

Úvod

Stanovení optimální výrobní kapacity projektu je jednou z klíčových, a v praxi asi nejobtížnějších, součástí investičního rozhodování. Na rozdíl od parametrů věcně vycházejících z technických vlastností posuzovaného řešení je zde totiž nutné provést poměrně přesný odhad poptávky, a to na řadu let dopředu. Rozhodnutí o investici přitom bývá do značné míry nevratné, protože případné dodatečné změny v projektu provázejí prohibitivní dodatečné náklady (jde o známý princip zapuštěných nákladů).

Odhad budoucí poptávky je ve své podstatě vždy nejistý a jakékoliv investiční rozhodnutí tak v sobě zahrnuje riziko. To na jedné straně spočívá v nutnosti něj nelíklech nákladů i při nižší poptávce než byla plánována (efekt provozní páky), na druhé straně ovšem i v neschopnosti uspokojit případně vyšší poptávku vlivem kapacitního omezení původního projektu (náklad ušle příležitostí). Nelze ovšem napomenout, že dobrý management na tržní vývoj reaguje, a má k tomu mimo jiné i marketingové nástroje.

Dnes již etablovaná metodologie reálných opcí (např. Scholleová, 2007) se snaží především o kvantifikaci hodnoty flexibility projektů, které lze docílit pomocí různých technických a organizačních řešení. V klasiifikaci, již navrhl Trigeorgis (1996), je tak možné uvažovat například o opcii rozšíření (reagující na exogenní zvýšení poptávky) nebo opcii útlumu (reagující na exogenní pokles poptávky), přičemž existenci takových reálných opcí je třeba zohlednit při posuzování konkrétní varianty projektu.

většinou využívá přímočaré použití známých analytických řešení, mezi něž patří například různé varianty Blackova-Scholesova modelu.

Snahy vyjadřovat reálné opce řešením soustav stochastických diferenciálních rovnic, tzn. spojitou funkci v čase, se však pohybují spíše v akademické rovině, i když taková zobecnění mají nesporný význam pro pochopení zákonitostí důležitých rozhodovacích procesů, jakými jsou například odklad investičního rozhodování v čase či jeho fázování (McDonald a Siegel, 1986). V praxi se jako efektivnější (a pro nematematiky rozhodně srozumitelnější) jeví metody diskrétní numerické analýzy, které lze zase zařadit do dvou základních skupin. Jednou je rekurzivní řešení v rámci binárního stromu, které pro finanční opce původně navrhl Cox, Ross a Rubinstein (1979), a které je patrně v absolutním srovnání v současnosti nejpoužívanější metodou.

Druhou numerickou alternativou jsou statistické simulace, které sice pro oceňování opci navrhl již Boyle (1977), patrně tím však poněkud předběhl svou dobu. Z pohledu finančních opci a přesnosti, která se při jejich oceňování vyžaduje, se totiž metoda Monte Carlo zpravidla jeví jako výpočetně neúměrně náročná, proti čemuž ve většině případů nestojí žádné zřejmé výhody oproti jiným metodám.

V některých typech aplikací z oblasti reálných opci se ovšem jedná o metodu perspektivní. Umožňuje totiž výstižně charakterizovat konkrétní reálné procesy složitých dynamických systémů včetně zpětných vazeb (Dlouhý a kol., 2007), přičemž je dostatečně názorná a dobře se tedy prezentuje. Při hodnocení investičních projektů také zpravidla nejde o dokonalou přesnost výsledků (s tím jsou ostatně kompetentní manažeři srozumění i u tradičně používaných metod investičního rozhodování), ale především o porovnávání různých variant řešení a posuzování jejich citlivosti na různá rizika (Kislingerová a kol., 2007).

Tento příspěvek demonstriuje využití statistické simulace pro řešení optimalizační úlohy, představující problém stanovení rezervní kapacity výrobního zařízení. Jde o případovou studii, která ukazuje přednosti a charakteristiky této metody a může posloužit jako východisko pro heuristické řešení analogických problémů v podnikové praxi, případně k didaktickým účelům.

**Formulace problému**

Posuzujeme projekt výrobní linky s počátečními investičními náklady $I$ a životnosti $T$. Obchodní plán předpokládá roční prodej $N$ kusů výrobku za jednotkovou cenu $P$, s přímiými jednotkovými náklady $U$ a ročními fixními náklady $F$. Na konci životnosti zařízení se předpokládá jeho čistá zůstatková hodnota $Z$. Je dán požadovaný výnos (diskontní sazba) $r$.

Standardní postup při investičním rozhodování (např. Kislingerová a kol., 2007) by vycházel z výpočtu čisté současné hodnoty projektu podle známého obecného vzťahu (1).

\[
NPV = \sum_{i=0}^{T} \frac{CF_i}{(1 + r)^i}
\]

Řešení podobné úlohy je velmi snadné, níjak však nezohledňuje nejistotu v tržní poptávce na straně jedné, ale ani schopnost podniku této nejistotě operativně čelit na straně druhé. Problém rezervní výrobní kapacity se tak fakticky redukuje na otázku, jestli s ní jsou spojeny nějaké dodatečné výdaje. Pokud tomu tak je (v praxi lze předpokládat, že větší výrobní
kapacita alespoň v nějaké minimální míře ovlivní investiční výdaje \( I \) a/nebo režijní náklady \( U \), vede standardní metoda investičního rozhodování k jednoznačnému závěru projektovat zařízení přesně s kapacitou, odpovídající plánované poptávce \( N \) (tato varianta má největší \( NPV \) a jde o vzájemně se vylučující projekty). Nebude se tedy tvořit žádná rezervní kapacita, případně bude takové rozhodnutí čistě intuitivní.

Při použití statistické simulace je daný problém možné zadat s mnohem realističtějšími předpoklady, a přitom dospět ke kvantitativně vyjádřeným závěrům.

Především je nutné zvolit základní rizikový parametr, ovlivňující hodnotu projektu. Může být jeden, ale může jich být i více. Zde předpokládáme, že primárním rizikovým faktorem je poptávka \( D(t) \), determinující roční prodané množství, a ostatní proměnné veličiny projektu se od ní nějakým způsobem odvíjejí. Poptávku tedy definuji jako stochastický jev, odpovídající statistickému rozdělení s určitými parametry (její medián lze chápat jako mediální prodej podle obchodního plánu, tzn. \( \mu = N \)) a necháme ji generovat počítačově v rámci jednotlivých experimentů.

Protože zkoumáme vliv projektované výrobní kapacity, definujeme tuto veličinu jako parametr \( N_{\text{max}} \), vyplývající z technologických parametrů posuzované investiční varianty.

Další reakci na silný pokles poptávky může být její podpora pomocí marketingové kampaně v následujícím období. Použijeme jednoduchou diskrétní funkci, specifikující dodatečný fixní výdaj \( M_i \) za předpoklad, že poptávka poklesne pod určitou pevnou hranici (4).

Nejistotě podléhá i odhad čisté zůstatkové hodnoty projektu \( Z_t \). Ten je při investiční analýze dosti nesnadný, ale jeho vliv na výsledek nebyvá obzvláště velký. Vyjde proto ze značné jeho jednodušujícího předpokladu, že původní odhad \( Z \) souvisí s odhadem \( N \) a skutečná hodnota \( Z_t \) do značné míry závisí na využitelnosti zařízení pro další výrobu, s vazbou na aktuální tržní
podmínky v posledním roce projektu, které lze zhruba aproximovat počtem vyrobených kusů v posledním období $N_T$. Nejistotu pak vyjádříme jednoduchou funkcí (5).

(5)  \[ Z_T / Z = N_T / N \]

**Numerický příkład a diskuse výsledků**

Pro ukázku volíme následující zadání numerického příkladu: $T = 5$ let, $U = 600$ Kč, $P_0 = 1 000$ Kč, $Z = 15\% \times I$. Zařízení je možné projektovat ve dvou variantách, a to smezí kapacitou $1N_{\text{max}} = 100 000$ ks/rok, což vyžaduje počáteční investici $1I = 90$ mil. Kč a fixní náklady $1F = 5,0$ mil. Kč/rok, nebo s kapacitou $2N_{\text{max}} = 120 000$ ks/rok při $2I = 93$ mil. Kč, $2F = 5,5$ mil. Kč/rok. Požadovaný výnos $r = 12\%$.

Definujme poptávku $D_i = f(\mu ; \sigma)$ jako stochastický proces, podléhající normálnímu rozdělení s parametry $\mu = 100 000$ ks, $\sigma = 15 000$ ks. Zjednodušeně tedy čekáme poptávku ve výši 100 tis. kusů, přičemž s pravděpodobností 68% bude poptávka ležet v intervalu $<85$ tis. ks; $115$ tis. ks>.

Vycházíme z cenové funkce ve tvaru (3) a odhadujeme $\delta_{\text{pos}} = -\delta_{\text{neg}} = 6\%$, $\Delta_{\text{pos}} = 2\%$, $\Delta_{\text{neg}} = 5\%$, což implicitně definuje proces úpravy tržních cen na základě aktuální poptávky. Odhadujeme dále cenu marketingové kampaně $M = 500$ tis. Kč a předpokládáme její spuštění v důsledku poklesu poptávky pod $D_{\text{mark}} = 90 000$ ks.

Simulace byla provedena v tabulkovém kalkulátoru MS Excel 2000 bez jakéhokoliv funkčního rozšíření. Efektivnější by samozřejmě bylo použít některou specializovanou simulací nástavbu, jako je @Risk nebo Crystal Ball, takto se však dokonale demonstruje přístupnost a nenáročnost této metody pro jednoduché podnikové aplikace a nevzniká problém kompatibility při prezentacích. Vzhledem k poměrně malému počtu simulací se není nutné znepokojovat ani poměrně nízkou kvalitou vstavěného generátoru náhodných čísel (v praxi je ovšem vhodnější použít některou z dostupných alternativ). Experiment probíhá v 20 000 simulacích cykloch, což umožňuje i s průměrně výkonným HW a bez jakkoliv optimalizovaného SW provést simulaci prakticky v reálném čase.

Jednou ze simulací první varianty (bez kapacitní rezervy) jsme získali očekávanou hodnotu projektu $1E(NPV) = 24,7$ mil. Kč. Tato hodnota samozřejmě není absolutně přesná, pomoci výběrové směrodatné odchylky je však možné odhadnout rozpětí $\pm 0,2$ mil. Kč na 99% úrovni spolehlivosti, což je pro daný účel zcela uspokojivé. Jednoduchým odečtem se simulací vytvořeného distribuční funkce $NPV$ můžeme kvantifikovat i rizika této varianty. Například nejhorší možný výsledek se spolehlivostí 95% (95. percentil) $1NPV_{95\%} = 3,6$ mil. Kč, ztrátovým se projekt stává v $1NPV_0 = 2,6\%$ případech.

Tento projekt bude patrně přijatelný, abychom však zvolili optimální řešení z hlediska jeho kapacity, simulujeme i druhou variantu (s 20% kapacitní rezervou). Zde vychází při určité simulaci očekávaná hodnota projektu $2E(NPV) = 27,8 \pm 0,3$ mil. Kč, rizikové parametry $2NPV_{95\%} = 2,5$ mil. Kč, $2NPV_0 = 3,5\%$. Druhá alternativa je výrazně hodnotnější, i když je v důsledku větší provozní páky mírně rizikovější. Zcela jednoznačně by tedy měla být zvolena varianta projektu s větší kapacitou.
Závěr

Tento příspěvek ukazuje některé atraktivní vlastnosti statistických simulací při řešení úloh kapacitní optimalizace v rámci investičního rozhodování: názornost, schopnost realistického popisu dynamických procesů se zpětnými vazbami, ale i technickou dostupnost. Případová studie rovněž demonstruje věcný význam reálné opce rozšíření výroby, která může podstatně zvyšovat hodnotu projektu i za předpokladu dodatečných nákladů.

Pomocí naznačeného postupu je možné reálnou opcí ocenit, a dospět tak k objektivnímu kvantitativnímu porovnání možných alternativ ekonomicko-technologického řešení. Kapacitní optimalizace boj samozřejmě mohla být definována i na spojitém funkčním prostoru, porovnání konečného počtu variant je však v daném kontextu patrně realističtější.

Model lze samozřejmě celkem snadno rozšířit o další parametry, ovlivňující hodnotu projektu, jako je mezní daňová sazba, je možné zvolit hustší členění diskrétních časových intervalů (např. měsíční), a samozřejmě těž volit jiné stochastické a kauzální procesy, vše na základě analýzy konkrétního problému. Vyšší efektivity experimentu se dosáhne využitím specializovaného softwarového vybavení, což by mělo význam především u simulací s větším počtem generovaných stochastických veličin.

Literatura

Pozitivní pohled na „diskriminaci“
Being positive on „discrimination“

Jan Vlachý

This paper addresses the issue of normative antidiscriminatory policies and provides a brief positive analysis of their impacts. Such measures tend to harm precisely the classes of consumers that they could be presumed to protect or subsidize. Frequently, they actually give cause to practices of questionable merit or purpose, such as profiteering or self-designation as preferred groups. More fundamentally, it is shown that normative antidiscrimination lacks a coherent set of principles, its impacts tend to be arbitrary and, often, contradictory.

Úvod

Kampaním nikdo neunikneme a těm antidiskriminačním už vůbec ne. Všichni jsme totiž latentními rasisty, sexisty či xenofoby, což denodenně projevujeme svými diskriminačními postojmi. Kdo podniká, ten je navíc hloupý, protože se takovým počínáním zbavuje spousty výhodných obchodních příležitostí. Všechny je tedy nutné polepit, ať to stojí, co to stojí. Stačí si poslechnout Lissy Grönerovou, poslankyni Evropského parlamentu: „Ačkoli si moderní podniky začaly uvědomovat, že se diskriminace nevyplácí, obchodní sdružení stále žijí v minulosti a promeškávají pátrání podívat se do sousedních evropských zemí a najít tam příklady nejlepšího jednání“ (Gröner, 2008).

Antidiskriminační ideologie si za krátkou dobu stačila prosadit vlastní slovník, akademické platformy i byrokratický aparát, ze kterých vycházejí nepřeberné množství předpisů a regulací. Bylo by možné diskutovat o jejich důsledcích, od zaplevelení právního řádu, až po vznik úplně nových forem diskriminačního jednání, jakož i o přímých a nepřímých ekonomických dopadech. Už dnes je patrná obrovská složitost problému na úrovni legislativy EU, mimo jiné i z hlediska konfliktů s pravidly na ochranu hospodářské soutěže (Geradin a Petit, 2006). Americký Equal Credit Opportunity Act a jím vyvolaná bublina málo bonitních reálních úvěrů se zase uvádí jako jedna z dílčích příčin finanční krize v letech 2007-2008.


Tento příspěvek si klade za cíl upozornit – v kontrastu proti zažitému normativnímu pojetí diskriminace – na možnosti její pozitivní analýzy a pokázat na zásadní odlišnosti ve východiscích i odborné terminologii obou přístupů.
Antidiskriminační norma

Profesor Kühn (in Fialová 2007, s. 2) definuje normativní pohled na diskriminaci následovně: „Současný evropský (a americký) přístup k zákazu diskriminace vychází v zásadě z toho, že je nepřípustné zacházet s někým odlišně jen proto, že patří do nějaké obecně definované skupiny (rasově, etnicky nebo těba pohlavím). Odlišné zacházení je tak přípustné jen na základě individuálních charakteristik daného člověka. Odlišně můžeme s někým zacházet například na základě jeho skutečných vlastností, jeho profesní historie, atp., ale nikoliv podle pouhého faktu, že je příslušníkem nějaké obecně definované skupiny, již na základě našich stereotypů přikládáme určité typické vlastnosti. Prostředky práva pak intervenujeme tehdy, pokud je s někým odlišně zacházeno proto, že je příslušníkem nějaké skupiny, s níž bylo odlišně (a diskriminačně) zacházeno tradičně, nebo je takové zacházení z jiných důvodů nepřípustné (rasa, pohlaví, sexuální orientace atp.).“

Doplníme-li k tomu další možné odlišující atributy, jako je věk, jde fakticky o principiální odmítání heuristiky v sociálních vztazích. Již v tomto okamžiku by bylo možné diskutovat, zda je to vůbec praktické nebo žádoucí. Fialová (2007, s. 2) ale uvádí hned vzápětí další měřítko: „Hovoříme-li o diskriminací, nerozumíme tím jakékoliv rozlišování, ale rozlišování nějakým způsobem negativní, rozlišující zatěžující určitou skupinu osob... s ohledem na zakázané kritérium...“ Právě toto hledisko vnáší do antidiskriminační ideologie, a posléze i legislativy, podstatný prvek svěvole.

Umožňuje například považovat za nepřípustné, aby někdo byl znevýhodněn při přijímání na školu, protože je černohol, ale nevyužívá jeho zvýhodnění ze stejného důvodu, i když znevýhodněn pak bude kdekoliv, kdo černochom není. Zejména ve Spojených státech z toho vznikají až pitoreské situace, kdy je při přijímácím řízení žádoucí zvýhodňovat jinak relativně neúspěšné rasy a národnostní skupiny, jiné (zejména asiáty) je však těba třeba z těchto politik vyčleňovat, protože je jejich úspěšnost beztak velmi vysoká (tento a mnoho dalších viditelných důsledků antidiskriminačních politik, pozorovaných v řadě zemí světa, uvádí ve své obsáhlé empirické studii Sowell, 2004). Frum (2000, s. 273) uvádí případ ad absurdum, kdy se skupina profesorů italského původu na City University of New York dožadovala zařazení mezi výslovně specifikované národnostní skupiny pro účely přijímání a povyšování, protože se stejného zacházení dostává hispáncům.

O myšlenkově bezradnosti tvůrců antidiskriminačních politik svědčí i na první pohled komicky působící formulace jako „Pokus se zjistí, že politika má negativní dopad na genderovou rovnost nebo že je až příliš genderově neutrální, musí se najít způsob jejího přeformulování tak, aby se prosazovala genderová rovnost“ (Fialová 2007, s. 4). Hned vzápětí ostatně Fialová (2007, s. 4, pozn. 2) uvádí dost charakteristický příklad: „Za diskriminaci se...nepovažuje rozdílné zacházení, které souvisí se stanovením rozdílného důchodového věku pro muže a ženy.“ Tím výslovně přispívá výrazně znevýhodňování mužů ve prospěch žen ve státním důchodovém systému (platí děle a více, přičemž pobírají nižší dávky po kratší dobu), přičemž však [tamtéž] „...to neplati, jde-li o rozdílné zacházení v soukromém pojištění.“

Antidiskriminační normu tedy nelze vyjádřit obecnou definici, pomocí níž by bylo možné provést pozitivní analýzu (pokud bychom byli paranoidní, patrně bychom v tom spatřovali záměr). Při hodnocení antidiskriminační politiky je proto nutné volit jednu ze tří možností:

- Norma zakazuje jakoukoliv diskriminaci ve smyslu skupinového rozlišování;
- Norma připouští diskriminaci pouze pokud zvýhodňuje jednu předem (svěvolně) stanovenou skupinu;
- Norma připouští diskriminaci ve smyslu skupinového rozlišování pouze pokud zvýhodňuje jednu předem (svěvolně) stanovenou skupinu:
Zákaz diskriminace je světově politicky interpretovaný pojem a hodnotit je tedy možné pouze důsledky konkrétního opatření.

Zajímavým případem je směrnice o rovném zacházení s muži a ženami, jejíž návrh schválila Evropská komise v listopadu 2003. Tato direktiva zakázala pojišťovnám účtovat rozdílné pojistné sazy mužům a ženám. To je běžné zejména u životního pojištění a pojištění motoristů. U mužů se totiž systematicky pozoruje výrazně kratší doba dožití, pravděpodobnost úmrtí v určitém věku, a také větší četnost nehod.


Dodejme, že doplněně ustanovení čl. 5, odst. 2 (EK, 2005), do určité míry akceptující pojistně-matematické důvody pohľadu „diskriminace“, tento postup umožňuje pouze na základě individuálních národních výjimek, o něž se muselo požádat do roku 2007, s revizí po pěti letech. Fakticky je tedy možné míru posuzování tohoto typu, i když pro něj byly sebelepší věcné důvody, pouze snižovat a v konkrétní zemi již není možné se vrátit k předchozímu stavu. Francie a Švédsko navíc prosadily do zápisu z jednání Rady EU (EK, 2004, s. 5) požadavek, aby byl předpis vymahatelný pro všechny pojišťovny, působící v daném státě, bez ohledu na zemi původu. Dobré si uvědomovaly jeho tržní neudržitelnost a rozhodly se výslovně nadřadit ideologické téma prospěchu spotřebitelů z volné soutěže.

**Ekonomický pohled na diskriminaci**

Známý ekonomický model cenové diskriminace (různí spotřebitelé obdrží totéž zboží za různou cenu) lze analogicky aplikovat na jakoukoliv diskriminaci, tedy i takovou, kdy je nějakému spotřebiteli nebo skupině spotřebitelů obchod zcela odepřen. V tomto modelu (Holman, 2007, s. 313-326 a dále do s. 370) požaduje prodávající od různých spotřebitelů různé ceny za totéž zboží. Mají-li spotřebitelé rozdílnou elasticitu poptávkové a prodávající je podle ní schopen spotřebitele odlišit, může odčerpat část spotřebitelovu přebytku ze směny.

Je-li výrobce schopen rozdělit spotřebitele do tříd, lišících se elasticitou poptávky, a obchodovat s nimi na různých trzích s různými cenami, dojde k cenové diskriminaci mezi třídami (diskriminaci třetího řádu, skupinová diskriminace). Na první pohled se zdá, že vede pouze k přerozdělení důchodu mezi výrobce a spotřebitelem. Snad proto bývá normativně vnímána jako nežádoucí (viz například úporný boj proti dvojím cenám ve službách pro Čechy a cizince). Z pozitivního hlediska však není zřejmé, v čem by měla spočívat její škodlivost, tím spíš, že zákonodárci proti skupinovým diskriminacím v některých případech bojuje, jinde je ponechává bez povšimnutí nebo je dokonce sám prosazuje (slevy pro děti či důchodce).

Existují-li totiž rozdíly v poptávkové elasticitě, pak lze ukázat (Holman, 2007, s. 370-371), že jediná cena (tzn. nediskriminace) vede u monopolu k menšímu celkovému počtu prodaných kusů nebo objemu poskytnutých služeb (vzniká tzv. mrtvá ztráta efektivnosti, způsobená monopolem). Úspokojení nebudou spotřebitelé s vyšší poptávkou elasticitou, tedy fakticky ti, kteří si produkt mohou nejméně dovolit. Ti s nízkou elasticitou („bohatí“) naopak získají větší přebytek spotřebitele. Situace nebude pro výrobce optimální, ale jen proto, že neuspokojí zákazníků, které by jinak z hlediska svých mezních nákladů vnímána jako nežádoucí (viz například úporný boj proti dvojím cenám ve službách pro Čechy a cizince). Z pozitivního hlediska však není zřejmé, v čem by měla spočívat její škodlivost, tím spíš, že zákonodárci proti skupinovým diskriminacím v některých případech bojuje, jinde je ponechává bez povšimnutí nebo je dokonce sám prosazuje (slevy pro děti či důchodce).

Empiricky to ostatně potvrzuje i skutečnost, že praxe dvojitých cen pro domácí a cizince je zcela běžná v chudších zemích, neobvyklá v zemích bohatších (tam se naopak cizicí nadprůměrného důchodu mezi výrobce a spotřebitelem. Snad proto lze pochopit, je-li trh neefektivní na straně poptávky. Jínak ji totiž oslabuje nebo zcela eliminuje arbitráž. Při ní spotřebitel, nakupující za nižší cenu, výrobek se ziskem prodává (přímo nebo přes prostředníka) spotřebiteli, ochotnému platit vyšší cenu. Výsledkem bude poptávka pouze za nižší cenu, poptávka za vyšší cenu bude nulová a opět tak vznikne jediná cena, jejíž efektivní hodnota je na úrovni monopolní ceny.

Je ovšem také možné, že monopolní výrobce ponechá v platnosti diskriminační ceny bez ohledu na arbitráž, například proto, že o ní neví a nepočítá tedy se změnami poptávkových elasticit. V takovém případě se ovšem, oproti jediné ceně, realizuje přebytek z arbitrážní směny na úkor přebytek dvou zúčastněných stran, výrobce a spotřebitele s nižší poptávkovou elasticitou. Může tím dojít k uspokojení spotřebitele s vyšší poptávkovou elasticitou.

Oceňování při různých nákladech

V ekonomii se za cenovou diskriminací nepovažuje rozdíl v cenách, způsobený rozdíly v nákladech (Philips, 1983, s. 5-7). To se týká například rozdílných přepravních nákladů nebo ekonomik z rozsahu. Je-li někdo ovlivněn normativním pohledem, může mu proto připadat jako paradoxní, že absorbce přepravních nákladů (které jsou opět možné pouze za monopolní či kartelovou situaci) fakticky představují cenovou diskriminaci (Philips 1983, s. 23-30). Diskriminační je tedy i skutečnost, že Česká pošta, která má tuto povinnost uloženou zákonem, doručuje zásilky po celém území ČR za stejných podmínek.

K zásadnímu rozporu mezi normativním a pozitivním vnímáním diskriminace ovšem dochází tam, kde jsou rozdílné náklady důsledkem ocenění nejisté budoucí hodnoty smlouvy. Netědy tedy provedt klasickou nákladovou kalkulaci na úrovni jednotlivého spotřebitele, i když v rámci velkého homogenního souboru takových smluv dochází k diverzifikaci, tedy k omezení vlivu specifického rizika. Jev přestává mít náhodný charakter a v souladu se zákonem velkých čísel ho lze považovat za jen do značné míry jistý, pouze s vlivem systematického rizika (Vlachý, 2006, s. 26-29).


Nechť na trh vstoupí dodavatel, který se z jakéhokoliv důvodu rozhodne diskriminaci neprovádět. Vychází tedy z předpokladu, že hodnota C v celkové populaci (zahrnující A ∪ B) podléhá nějakému statistickému rozdělení, jehož střední hodnota C_A < C_B < C_B. Začne tedy službu nabízet za jednotnou cenu, odpovídající C_B. Přestože takové jednání může být někdy považováno za „mravné“, není v tržním prostředí udržitelné. pro spotřebitele ve třídě A bude totiž cena podle C_B příliš vysoká, pro spotřebitele v třídě B naopak velmi výhodná. Služeb „nediskriminující“ dodavatele tak nakonec budou využívat pouze spotřebitelé ve třídě B, takže bude postupně nucen zvýšit cenu na úrovni C_B.

Model jasně ukazuje, že existence diskriminujícího faktoru bude každopádně zohledněna při oceňování. Diskriminační kritérium a jeho vliv přitom nemusí spotřebitelé vůbec znát (jediným předpokladem je jejich racionální jednání z pohledu volby nejvýhodnější nabídnuté ceny) a nemusí ho znát ani všichni dodavatelé (k ceně dospější iteraci z hospodářského výsledku). Dodavatel, který rozlišení provede, však ziskává konkurenční výhodu, protože osloví méně nákladné spotřebitele nižší cenou, k čemuž se postupně přidají další.

Normativní zákon „diskriminace“ proto musí zamezit vstupu diskriminující konkurence. To není u finančních služeb snadné, protože například životní pojištění lze velmi jednoduše uzavřít v zemi, která daný zákon nevydala. Na základě zmíněné Směrnice 2004/113/EC tedy reálně hrozí, že se spotřebitelé třídy A začnou pojišťovat u mimoevropských pojišťoven a v pojistných kmenech evropských pojišťoven s jednotnými cenami tak postupně začnou růst podíl spotřebitelů třídy B, na což budou muset reagovat růstem cen, což bude dále odrazovat

EKONOMIE 226
spotřebiteli s nižšími očekávanými náklady na pojistné krytí. Podobný jev ale může nastat i při neexistenci konkurence na straně nabídky, tzn. pokud by se nějakým způsobem podařilo zcela zamezit vstupu diskriminující konkurence. Stačí, pokud se spotřebitelé mohou rozhodnout nepojišťit a jsou si, alespoň zhruba, vědomi své příslušnosti k dané třídě a její souvislosti s očekávanou hodnotou kontraktu.


Závěr

V politické praxi se stalo pravidlem apriorně konstatovat, že „diskriminace“, ať už se jí rozumí cokoli, je normativně špatná, a tvrdě usilovat o její vymýcení. Pozitivní analýza však ukazuje, že normativní zákazy diskriminace, tam, kde se týkají svobodné uzavíraných smluvních vztahů, často zvyšují společenské nerovnosti, namísto aby je snižovaly. Podporují též ztrátu efektivnosti, způsobenou nedokonalou konkurenci. Díky málo robustní normativní definici diskriminace navíc pozorujeme řadu příkladů „zákazu diskriminace“, které jsou fakticky státem vynucenou diskriminací. Jejich charakteristickými rysy jsou omezování smluvní volnosti, mnohdy nabývající charakter faktického zestátňování příslušného odvětví, a vždy narušování konkurence, se všemi z toho plynoucími důsledky pro blahobyt spotřebitelů.

Při všeobecné znalosti těchto závěrů by se asi jen málokdo odchodil normativní stanovisko veřejně hájit. Většina opatření ostatně přichází od institucí s relativně nižší úrovni demokratické legitimacy (EU vs. národní státy). V demokracii ovšem mají být voliči seznámeni s pozitivně formulovanými dopady zásadních politických rozhodnutí a sami usoudit, zda daný důsledek je nebo není žádoucí; jinak postrádá politická participace smysl.
Literatura

Vliv firmy TPCA na regionální trh práce

Influence of firm TPCA on the regional labor market

Jolana Volejníková

Anotace
Přispěvek se zabývá problematikou přímých zahraničních investic (PZI), jejich efekty a faktory přílivu do České republiky. Podrobně jsou analyzovány důsledky přílivu PZI společností Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën (TPCA) pro rozvoj regionu Kolín. Diskutován je vliv firmy TPCA na regionální trh práce, zejména na zaměstnanost, tvorbu nových pracovních míst, snižování míry nezaměstnanosti, produktivitou práce a vývoj mezd v regionu.

Summary
The article focuses on the questions of foreign direct investment (FDI); the effects of foreign direct investment on local economy and factors responsible for foreign direct investment inflow to the Czech Republic. The effects of Toyota Motor Corporation and PSA Peugeot Citroën (TPCA) foreign direct investment inflow on the Kolín region's development are analyzed in detail. The question of the impact of business on the regional labor market is also discussed. This is particularly the impact on employment, creation of new jobs, reducing unemployment, productivity and wages in the region.

ÚVOD
Česká republika se hodnotu ukazatele přílivu přímých zahraničních investic (PZI) v poměru k HDP či v poměru na jednoho obyvatele dlouhodobě řadí na přední příčky v nejšírším celosvětovém srovnání. PZI jsou přitom označovány jako "spása" pro tuzemskou ekonomiku, hovoří se o růstu důvěryhodnosti země, jejího zapojení do mezinárodních produkčních a prodejních sítí, o tvorbě nových pracovních míst a o přílivu nedlouhových zdrojů financování národních investic. Mnozí však naopak varují před možnými riziky PZI, jimiž jsou stále růstující nadnárodních korporací, které jsou nositeli PZI, možné vytěsňování a likvidace menších domácích firem, vznik tzv. duální ekonomiky a odliv zisků do zahraničí. Firma na výrobu automobilů společností Toyota Motor Corporation a PSA Peugeot Citroën (TPCA) v Ovčárech u Kolína představuje jednu z největších PZI "na zelené louce" do ČR. Ze strany vlády a města Kolín byla tato investice podpořena různými formami investičních pobídek a podpor. Mezi nejvýznamnější a nejvíce sledované efekty PZI TPCA v regionu Kolín proto bezesporu patří dopad lokalizace této firmy na trh práce v regionu. Analýze těchto dopadů je věnována mimořádná pozornost. Autorka předloženého článku se zaměřila, v rámci své vědeckovýzkumné práce spolu se svými studenty, na výhodnocení širších efektů PZI TPCA pro rozvoj regionu Kolín (efektivnost poskytnutých investičních pobídek, sociálně-ekonomické efekty, dopady na životní prostředí a dopravní infrastrukturu aj.). Následující text tedy předkládá pouze dílčí závěry vlastní analyticko-výzkumné práce, které se týkají dopadu PZI TPCA na regionální trh práce jak v jeho komplexnosti, tak v jeho jednotlivých aspektech.

CÍL A POUŽITÉ METODY
Primárním cílem vlastní analýzy bylo změřit dopady přílivu PZI na zaměstnanost v daném regionu. K naplnění takto stanoveného cíle je nezbytné odhadnout úroveň regionální zaměstnanosti v případě, pokud by k přílivu PZI nedošlo. Spokojíme-li se zjednodušenou metodou (a tedy měně spolehlivými výsledky), můžeme srovnávat vývoj zaměstnanosti v určitém regionu před a po přílivu PZI. Takové srovnání však dává smysl jen v tom případě,

99 MACHÁČEK, Jaroslav. Úvod do prostorové ekonomie. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2008, s. 27.

---

EKONOMIE 230
Kolína je v roce 2009 podíl zaměstnaných v podnicích se zahraniční účastí v okrese Kolín vyšší. Přehled nejvýznamnějších zaměstnavatelů v okrese Kolín poskytuje tab. č.1. Řada firem v okrese patří mezi úspěšné exportéry.

Tab. č. 1: Nejvýznamnější zaměstnavatelé v okrese Kolín (stav k 31.12.2007)
Alco Controls, spol. s r.o.
Alltub Central Europe a.s.
Česká pošta, s.p.
Elmech a.s.
Hügli Food s.r.o.
Ingersoll-Rand Equipment Manufacturing Czech Republic s.r.o.
Kopos Kolín a.s.
Lear Corporation Electrical and Electronics s.r.o.
Lonzza Biotec s.r.o.
Lučební závody Draslovka, a.s.
Marker CZ s.r.o.
Město Kolín
Mimo v.o.s.
NYK Logistics(Czech Republic) s.r.o.
Obchodní tiskárny, a.s. Kolín
Oblastní nemocnice Kolín a.s., nemocnice Středočeského kraje
PARAMO a.s.
SPEL s.r.o. Kolín
Telefónica O2 Czech Republic, a.s.
THERMO KING CZECH REPUBLIC, s.r.o.
Toyota Peugeot Citroën Automobile Czech s.r.o.
ZPA Pečky, a.s.


K 31. 12. 2008 bylo v evidenci ÚP v Kolíně celkem 3 224 uchazečů o zaměstnání (1 725 žen a 1 499 mužů). **Míra nezaměstnanosti**100 v okrese Kolín činila 6,2 % a nadále se tak nacházela pod celorepublikovým průměrem. Značný příliv PZI v minulých letech příznivě spoluutvářel trh práce v okrese Kolín. Vzhledem k tomu, že velké firmy jako TPCA již ukončily hlavní fázi náboru zaměstnanců a dosáhly plné výrobní kapacity, počet uchazečů o zaměstnání se v průběhu roku 2008 snížoval pomaleji než v předchozích dvou letech.

---

100 Míru nezaměstnanosti definujeme jako registrovanou míru nezaměstnanosti (dle metodiky MPSV).
Tab. č. 2: Poptávka po uchazečích o zaměstnání v okrese Kolín dle KZAM  

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>tř. 1</td>
<td>Zákonodárci, vedoucí a řídící pracovníci</td>
<td>9</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 2</td>
<td>Vědečtí a odborní duševní pracovníci</td>
<td>36</td>
<td>20</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 3</td>
<td>Techničtí, zdravotníctví, pedagogičtí pracovníci</td>
<td>90</td>
<td>79</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 4</td>
<td>Nižší administrativní pracovníci (ředící)</td>
<td>41</td>
<td>36</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 5</td>
<td>Provozní pracovníci ve službách a obchodě</td>
<td>110</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 6</td>
<td>Kvalifikovaní dělníci v zemědělství, lesnictví a v příbuzných oborech</td>
<td>5</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 7</td>
<td>Řemeslníci a kvalifikovaní výrobci, zpracovatelé, opraváři</td>
<td>305</td>
<td>155</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 8</td>
<td>Obsluha strojů a zařízení</td>
<td>101</td>
<td>189</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 9</td>
<td>Pomocní a nekvalifikovaní pracovníci</td>
<td>79</td>
<td>410</td>
</tr>
<tr>
<td>tř. 0</td>
<td>Příslušníci armády</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td></td>
<td>776</td>
<td>977</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Tab. č. 3: Cizinci zaměstnaní v okrese Kolín podle země původu (stav k 31. 12. 2007)  

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stát</th>
<th>Počet cizinců</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>1 396</td>
</tr>
<tr>
<td>Ukrajina</td>
<td>693</td>
</tr>
<tr>
<td>Polsko</td>
<td>443</td>
</tr>
<tr>
<td>Vietnam</td>
<td>158</td>
</tr>
<tr>
<td>Tádžikistán</td>
<td>98</td>
</tr>
<tr>
<td>ostatní</td>
<td>381</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>3 169</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Značný nárůst počtu zaměstnaných cizinců z Východu ukazuje na aktuální nedostatek pracovníků v některých profesiích, resp. na nechotu místních obyvatel přijmout malo kvalifikovanou práci s nízkým platovým ohodnocením, jež se často pohybuje jen těsně nad úrovní minimální mzdy. Tomu odpovídá i charakteristika cizinců zaměstnaných v okrese: 54 % z nich absolvovalo pouze základní (praktickou) školu a podle hlavních tříd klasifikace zaměstnání (KZAM) byli nejčastěji zaměstnáni jako pomocní a nekvalifikovaní pracovníci (tř. 9) a jako obsluha strojů a zařízení (tř. 8) - celkem 72 %. Dle odvětví (OKEČ) celých 61 % cizinců pracovalo ve zpracovatelském průmyslu a 16 % ve stavebnictví (údaje k 31. 12. 2007).

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY A DISKUZE

zaměstnaností (zaměstnanost u firem všech velikostních kategorií + OSVČ) v okrese Kolín k 31. 12. 2007 byl 43 317 osob. Zhruba každý devátý pracující v okrese Kolín je zaměstnán v TPCA nebo ve firmě na TPCA závislý (v roce 2005 byl podíl zaměstnanců TPCA z kolínských oblastí tj. zhruba do 30 km od firmy) pouze okolo 40 %. Ve snaze získat potřebný počet zaměstnanců, TPCA uspořádala masivní náborovou kampaň na Ostravsku, Mostecku, Teplicku, Chebsku a dalších místech s vysokou mírou nezaměstnanosti. Pro zaměstnance z těchto regionů TPCA připravila Program podpory mobility, který zahrnoval možnost získat bydlení v nájemním bytu, příspěvek na ubytovnu a příspěvek na náklady zaměstnance spojené s přestěhováním. Bohužel není k dispozici odhad, kolik pracovních míst v okrese v důsledku přílivu PZI TPCA nebylo vytvořeno nebo zaniklo (případ vytěšňování méně efektivních domácích firem z trhu). V současné době má TPCA více než 3 500 zaměstnanců, tzn. o 500 víc, než byl ohlašený záměr. Z toho je zhruba 300 agenturních pracovníků, většinou Vietnamci, Slováci a Poláci (TPCA má zaměstnance 17ti různých národností: největší skupinu tvoří 150 dělníků z Vietnamu; z mateřských zemí společnosti - Japonska a Francie - je zde pouze 20, resp. 9 manažerů).101 Při četem-li zhruba 1 500 pracovních míst u dodavatelů (mj. ve firmách Lear, Gefco, Toyota Tsusho a NYK Logistics), získáme hodnotu 5 tisíc nově vytvořených pracovních míst díky PZI TPCA. Z hlediska kvalifikační skladby se ve struktuře pracovníků TPCA převážně uplatňují zaměstnanci vyučení a se středním vzděláním s maturitou. Je to dáno tím, že plné čtvrtiny z celkového počtu zaměstnanců TPCA pracují ve výrobě, tzn. převážně v dělnických profesech. Zhruba 8 % zaměstnanců TPCA, pracujících na manažerských pozicích a jako specialisté, má vysokoškolské vzdělání. Skladbu zaměstnanců TPCA podle nejvyššího dosaženého vzdělání zachycuje graf č.2.

Graf č. 2: Skladba zaměstnanců TPCA podle nejvyššího dosaženého vzdělání

Zdroj: LUX, Martin a kol. Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR, 2. díl. Praha: Sociologický ústav AV ČR, 2006, s. 47

Průměrný věk zaměstnanců automobilky je 27 let, podíl žen je 22 %.102 Je to dáno tím, že práce operátorů (dělníků) ve výrobních provozech je těžká. Přitom jde nejen o náročnost

102 LUX, Martin a kol. Analýza opatření bytové politiky směřujících k podpoře flexibility práce v ČR, 2. díl. Praha: Sociologický ústav AV ČR, 2006, s. 46.
fyzickou (vysoké pracovní tempo, nevhodná pracovní poloha, dlouhé směny), ale i psychickou (krátký čas na jednotlivé úkony, jež se neustále opakují, špatné mezilidské vztahy na pracovišti, zejména v linii nadřízený - podřízený, stresující prostředí továrny; to vše ještě umocňuje vysoká fluktuace zaměstnanců). U méně odolných jedinců může práce na montážní linie vést ke zdravotním problémům (diagnoza opotřebení z nadměrněho jednostranného namáhání). Dalším limitujícím faktorem je skutečnost, že v Kolíně a jeho okolí je obtížné získat finančně dostupné bydlení; bytová výstavba v lokalitách Kasárna a U vodárny nesplnila zcela očekávání a zřejmě nevytvoří optimální podmínky pro přestěhování celých rodin, příp. pro založení rodiny (malometrážní byty, vysoké nájemné).

Práce v dělnických profesiích v TPCA je proto zajímavá zejména pro svobodné mladé lidi bez možností uplatnění, kteří bydlí u rodičů. Nezanedbatelné množství pracovních příležitostí vzniklo díky PZI TPCA i nepřímo. Příležitostmi pro regionální firmy - a logicky pro vznik dalších pracovních míst - se nabízejí při zařízení ochrany objektů, úklidu a stravování, servisu pro výrobní linky a dalších služeb pro TPCA. Kromě toho PZI TPCA nepřímo přispěla ke vzniku stovek nových pracovních míst v obchodu, dopravě, pohostinství a ubytování a řadě dalších odvětví v Kolíně.


Tab. č. 4: Korelace mezi relativní zásobou PZI a změnou míry nezaměstnanosti na úrovni okresů ČR

Relativní zásoba PZI a změna míry Korelační koeficient nezaměstnanosti:

| - za 12 měsíců | 0,04 |
| - za 24 měsíců | 0,14 |
| - za 36 měsíců | 0,17 |

Zdroj: vlastní výpočet

Jak je zřejmé z výše uvedené tabulky, existuje velice slabá korelace i mezi zásobou PZI a změnou míry nezaměstnanosti v procentních bodech za 12, 24 a 36 měsíců. Možná vysvětlení, proč obvyklému tvrzení o pozitivním vlivu PZI na snižování nezaměstnanosti na regionální či celostátní úrovni neodpovídají empirická data, nabízejí např. Janáček,⁹⁴ či...

---


Pokud se týká dopadu PZI TPCA na snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín, jak demonstruje graf č. 3, v letech 2003 až 2006 se průměrná míra nezaměstnanosti v okrese Kolín snížovala mírně rychlejším tempem než v celém Středočeském kraji, resp. v celé ČR.

**Graf č. 3: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Kolín, Středočeském kraji a ČR**


Graf č.4 pak srovnává vývoj průměrné míry nezaměstnanosti v okrese Kolín a v sousedních okresech. Před rokem 2003, tj. než začala automobilka TPCA přijímat zaměstnance, byl ze srovnávaných okresů v tempu snižování míry nezaměstnanosti nejúspěšnější okres Hradec Králové. Kolín zaznamenal druhý největší pokles, byl však také okresem s druhou nejvyšší mírou nezaměstnanosti. Mezi léty 2003 až 2006, kdy TPCA naplnovala cílový stav zaměstnanců, došlo k největšímu snížení průměrné míry nezaměstnanosti ze sledovaných okresů v okrese Kolín (o 4,6 p. b.), okresem s druhou nejvyššími poklesem průměrné míry nezaměstnanosti byla Kutná Hora (o 3,8 p. b.). Vzhledem k tomu, že ze srovnávaných okresů

byl Kolín přijímacem největší jednorázové PZI (TPCA), lze usuzovat na pozitivní vliv této PZI na snížení míry okresní nezaměstnanosti ve sledovaném období. Je pravděpodobné, že velká nabídka pracovních příležitostí v TPCA pomohla snížit nezaměstnanost i v sousedních okresech. Na základě pouhého srovnání vývoje míry nezaměstnanosti v Kolině a v sousedních okresech nicméně nemůžeme získat uspokojivou odpověď na otázku, jak by se vyvíjela situace na trhu práce v okrese Kolín, resp. o kolik by se snížila nezaměstnanost, pokud by zde konsorcium TMC a PSA svůj závod nepostavilo.

Graf č. 4: Vývoj míry nezaměstnanosti v okrese Kolín a sousedních okresech - srovnání


S výše uvedenými poznatky koresponduje vývoj dat, který ukazuje graf č. 5 znázorňující toky nezaměstnanosti v okrese Kolín (v roční evidenci). Vidíme zvýšení odlivu z nezaměstnanosti v letech 2004 - 2005, tedy v době, kdy kulminoval nábor pracovníků v TPCA. Souvislost vývoje odlivu z nezaměstnanosti a náboru zaměstnanců v TPCA dobře ilustruje i následující graf č. 6.

Ačkoliv tedy hodnota korelačního koeficientu neprokázala pozitivní vztah mezi PZI a snížením míry nezaměstnanosti na úrovni jednotlivých okresů ČR, závěry analyzy dat z okresu Kolín svědčí o tom, že souvislost mezi přílivem PZI TPCA a snížením okresní míry nezaměstnanosti existuje. Rozhodující argument ve prospěch tvrzení, že příliv PZI TPCA přispěl ke snížení okresní nezaměstnanosti v Kolíně, poskytuje srovnání vývoje nezaměstnanosti v okrese Kolín a v sousedních okresech před a po přílivu PZI TPCA. Po přílivu PZI TPCA se míra nezaměstnanosti nejvíce snížila v okrese Kolín. Pozitivní efekt PZI TPCA v podobě vytvoření nových pracovních míst (atř přímých či nepřímých), jenž
je typický pro investice "na zelené louce", zřejmě nakonec převážil negativní dopady, jako je omezování činnosti či zánik stávajících firem v důsledku "vysávání" místního pracovního trhu či ztráta zákazu potenciálních investorů o investování v regionu kvůli nedostatečné nabídce pracovní síly. Domníváme se, že údaj o snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín vlivem PZI TPCA, který uvádí ve své studii Dinga (2,7 p. b.), můžeme a to i vzhledem k výsle člou předeměnu daného světu směrového znamenatného nezaměstnanosti v regionu. Vlivem PZI TPCA došlo tedy k snížení míry nezaměstnanosti v okrese Kolín zhruba o 2 až 3 p. b. Nakonec je na místě kriticky poznamenat, že kdyby v PZKO (průmyslová zóna Kolín-Ovčáry) nepostavilo svůj závod konsorciu TMC a PSA, s velkou pravděpodobností by v této atraktivní lokalitě investoval jiný zahraniční investor. Ten by zde mohl vytvořit větší počet pracovních příležitostí pro místní středoškolsky/vyšším technicně vzdělané obyvatele, kteří působí v TKPA, a jež se ani zdaleka nepodařilo obsadit lidmi z regionu.

Ačkoliv se pomocí statistických metod nepodařilo prokázat souvislost mezi relativní zásobou PZI a mírou nezaměstnanosti na úrovni okresů, podařilo se statisticky prokázat pozitivní vztah mezi zásobou PZI a volnými pracovními místy (VPM): hodnota vypočítaného korelačního koeficientu je 0,61. Jak slabá vazba mezi PZI a nezaměstnanosti, tak i pozitivní vztah mezi PZI a volnými pracovními místy ukazuje na strukturální problémy trhu práce. Touto problematikou se zabývá např. Zamrazilová107, která upozorňuje, že zahraniční investori i při relativně vysoké míře nezaměstnanosti v regionu zde často nenalézají dostatek vhodných uchazečů. Pro pracovní místa, u kterých je požadována vysoká kvalifikace, nemá absolvoval jez nezaměstnané zájem, neboť vzhledem ke "štěrdrému" sociálnímu systému se jim tzv. nevyplatí pracovat. Stále také platí, že velká část nezaměstnaných není ochotna podstoupit rekvalifikaci, dále se vzdělávat nebo se stěhovat za prací. Zahraniční investori nakonec často objavují vytvořená nová pracovní místa cizinců, kteří jsou ochotni pracovat za nižší mzdy než čeští občané (logicky tak vyvstává otázka účelnosti poskytování investičních podílků zahraničním investorům). V letech 2003 - 2005, v době příprav a zahájení provozu závodu TPCA, kdy společnost TPCA a její místní dodavatelé naplňovali plánované stavby zaměstnanců, byl velký počet VPM v okrese Kolín logickým důsledkem této fáze vzhledem k objemu pracovníků, jež bylo třeba v krátkém čase přijmout. I poté, co byl (s problémy) cílový stav zaměstnanců v TPCA dosažen, vysoká míra fluktuace nadále vytvářela trvale velký počet VPM. V roce 2005 fluktuace v TPCA dosahovala až čtyřicet procent. Až v posledním období došlo v TPCA k jisté stabilizaci v oblasti lidských zdrojů (díky dokončení bytů pro zaměstnance, zvýšení platů a v neposlední řadě také v důsledku nejistých perspektiv v době začínající ekonomické recese). Dle sdělení tiskového mluvčího společnosti v současné době TPCA měsíčně nabírá zhruba 20 zaměstnanců, kteří pokrývají odchody pracovníků z trvalého pracovního poměru.109

108 Fluktuace TPCA pomáhá snížit i Z-konto. Hospodářské noviny 7. 3. 2008
109 Pramen: Písemná odpověď tiskového mluvčího TPCA.

---

EKONOMIE 239
Graf č. 7: Vývoj počtu VPM a počtu uchazečů o zaměstnání v okrese Kolín (čtvrtletně, údaje k poslednímu dni sledovaného kvartálu)


112 tamtéž
k dispozici, lze na základě výše uvedené úvahy důvodně předpokládat, že PZI TPCA přispívala ke zvýšení průměrné produkivity práce v regionu Kolín.


ZÁVĚR


Literatura:
15. Kolínští podnikatelé propásli šanci. Profit, 2007, roč. 9, č. 1, s. 15.
Faktory ovlivňující formální a neformální instituce
Factors influencing formal and informal institutions

Petr Wawrosz


Summary: The notions “institutions” or “institutional environment” have in the contemporary economic theory significant influence. The terms were used and defined by T. Veblen, J. Commons, W. Mitchell, R. Tugwell, M. Ezekiel, G. Meanse, W. Hamilton, R. Coase, D. North, O. Williamson and other economist. Institutions are now understood as formal and informal rules that must be observed as the condition of function of economic systems and possible economic development. The theory of redistribution systems, especially the part interesting in parallel redistribution games, helps to gain insight into process how institutions and institutional environment originate and exist. The redistribution theory is also able to explain factors violating the institutions. It can be seen that each violation corresponds with destruction of some elements of institutional environment.

Úvod

Na Vysoké škole finanční a správní se od října 2003 pravidelně týdně schází Teoretický seminář ekonomie produktivní spotřeby a sociální investování118. Jeho práce se účastní odborníci z této vysoké školy i dalších pracovišť, studenti i absolventi. Původně (jak to odpovídá jeho názvu) byl zaměřen na otázky související s rolí produktivních aspektů spotřeby a problematikou reforem v oblasti financování vzdělání či zdravotní péče. Postupně se začal zabývat rovněž aplikacemi teorie her (konkrétně pak teorie redistribučních systémů) k analýze toho, o co jde v reformách v uvedených oblastech. Prezentovaný příspěvek ukazuje některé souvislosti mezi redistribučními hrami a vývojem institucí, resp. institucionálního prostředí.


Výše naznačení pojetí institucionálního prostředí převažuje až na určitém stupni ekonomické teorie. Je spojeno s přechodem od popisu a třídění institucí k pochopení logiky jejich utváření a působení, což má značný význam i pro praxi respektování a využívání role

118 Podkladové materiály (včetně těch, z nichž vychází tento příspěvek) jsou uveřejňovány na www.vsfs.cz/?id=1046.
119 Thorsten Veblen (1857-1929), americký ekonom, představitel staré institucionální ekonomie.
faktorů, které vývoj institucionálního prostředí ovlivňují. Obdobným vývojem přeměny exogenních prvků teorie v endogenní prošly či procházejí jiné vědy, včetně té, která bývá považována za vzor ostatních, tj. fyziky. 120 Na místě tak je formulovat jako konkrétní a verifikovatelný cíl přejít od empirického popisu prvků, vlastností a parametrů institucionálního prostředí k jejich vymezení prostřednictvím základních pojmů ekonomické teorie. Lze přitom očekávat, že řešení uvedeného úkolu si vyžádá na jedné straně zdokonalení teoretických prostředků, které ekonomické teorie využívá, na straně druhé i přesnějších pochopení a teoretické uchopení základních pojmů. Tj. pokud se vydáme cestou přeměny toho, co je v popisu institucionálního prostředí doposud chápáno jako exogenní prvek či parametr ekonomické reality, k jeho odvození od pojmů, které lze považovat za základ ekonomické teorie, povede nás to k rozvoji metod i základů ekonomické teorie samotné. Podle toho také poznáme, že jde o správný směrem a můžeme i vyhodnotit přínos jednotlivých kroků takového postupu.

V našem příspěvku se pokusíme část této cesty projít. Budeme si přitom klást otázky:
1. Jak pravidla (formální i neformální, psaná i nepسانá) vznikala v procesu historického vývoje?
2. Co podmiňuje uchování a dodržování těchto pravidel?
3. Čím jsou vyvolávány změny pravidel?
4. Co umožňuje porušování pravidel?

Za perspektivní při řešení hledání odpovědi na uvedené otázky a při vymezení prvků a charakteristik institucionálního prostředí pomoci základních ekonomických pojmů považujeme využití nástrojů teorie redistribučních systémů. Jedná se variantu N-koaličních her, do jejichž základů byly záměrně zakomponovány prvky umožňující identifikovat příčiny vzniku instituci i jejích selhávání. Jiným slovy lze říci, že obecný koncept N-koaličních her byl doplněn a modifikován tak, aby prostřednictvím něj bylo možné kromě jiného analyzovat vývoj institucionálního prostředí z hlediska protichudných tendencí, kterými je doprovázen, a to včetně příčin těchto rozporných tendencí.

V první části příspěvku si ukážeme vývoj pojetí institucí a institucionálního prostředí v rámci ekonomické teorie do současnosti. Zdůrazníme přitom zejména ty aspekty, které souvisejí s přechodem od exogenního pojetí prvků a charakteristik institucionálního prostředí k endogennímu. V další části budeme charakterizovat ty výsledky zkoumání v oblasti teorie redistribučních systémů, které jsou relevantní při analýze vývoje institucionálního rámce, zejména z hlediska vztahu mezi vytvářením diskriminujících rovnováh a společně přijatelné rovnováhy. Těžištěm příspěvku pak bude část, ve které se budeme zabývat souvislostí mezi vlivy působícími na narušení institucionálního prostředí a roli paralelních redistribučních her. V závěru příspěvku zmíníme některé prakticky využitelné závěry a naznačíme možnosti dalšího zkoumání. Zde uvedené poznatky vznikly v týmu pracujícím na VŠFS v letošním roce.

120 Z metodologického hlediska je tohoto hlediska přínosná knížka J. Barrowa (2005) nazvaná příznačně Konstanty přírody. Autor, významný teoretický fyzik v ní ukazuje, že základní konstanty našeho světa, jejichž hodnoty byly původně považovány za něco, co je dáno „zvětšenou“, społu úzce souvisejí a jejich hodnoty lze patrně vypočítat ze samotných základních předpokladů teoretické fyziky. V případě některých konstant fyziky to platí již dnes, u dalších to na základě stávajících zkušeností lze předpokládat.
2. Stará institucionální ekonomie

Ekonomie jako věda, která se zabývá lidským chováním\textsuperscript{121}, respektive ekonomickými faktory a aspekty lidského chování, musí pochopitelně brát do úvahy i další okolnosti, které na chování a jednání člověka působí. Protože člověk žije ve společnosti, protože při produkci, směně a rozdělování statků člověk spolupracuje s dalšími lidmi, nemůže zůstat vně souhrnu problematiky pravidel, zvyků a obyčeji, které si lidé v nějaké podobě stanoví nebo vytvoří, a kterými si se při svém jednání více či méně řídí. Ekonomie by proto mj. měla studovat, které pravidla, zvyky a obyčeje jsou pro společnost prospěšnější, které více přispívají růstu bohatství jak na úrovni jednotlivce, určité části společnosti (např. města) i celé společnosti. Stranou by neměla zůstat ani otázka, kdy se nějaké pravidlo apod. vyplatí porušit, zda je při tomto porušení někdo poškozen, problematika kompenzaci škody, jak se porušování pravidel brání apod.

Je třeba konstatovat, že problematika pravidel, zvyků, obyčeji apod. (dále jen pravidel) nebyla vždy v centru pozornosti ekonomie. Mnohdy byla tato pravidla chápana jako něco daného, jako exogenní faktor, který nebyl v rámci ekonomické teorie dále rozebírán a řešen\textsuperscript{122}.  Jako určitá reakce na tento přístup vznikl již na počátku 20. století alternativní ekonomický směr, který je nyní nazýván stará institucionální ekonomie. Za zakladatele tohoto směru lze považovat Thorstena Veblena, přičemž za zrod staré institucionální ekonomie lze (byť s jistými výhradami) považovat rok 1899, kdy vyšla Veblenova Teorie zahářící třídy\textsuperscript{123}. Stará institucionální ekonomie se rozvíjela zejména v USA, přičemž za vrchné období jejího rozvoje lze označit období mezi koncem první a začátkem druhé světové války\textsuperscript{124}.

K významným představitelům staré institucionální ekonomie patří John R. Commons, Wesley Mitchell, Rexford G. Tugwell, Mordec Ezekiel, Gardiner Manse, Walton Hamilton apod. Problém staré institucionální ekonomie však bylo, že pojem instituce chápala velmi široce a poněkud bezbřeze. Výstižně to vyjádřil Pelikán (2005): „Starý institucionalisms definova pojem instituce tak, že do něho zahrnoval velkou směs nesouměrých věcí – včetně zákonů, zvyků, peněz, jazyka a řady organizací, jako jsou velké úřady, univerzity a někdy i jiné velké firmy. To sice umožňovalo psaní kritických esejů o tom, co všechno standardní ekonomie zanedbává, ale znemožňovalo jakoukoli vlastní přesnou analýzu.“ Představitelé staré institucionální ekonomie se snažili mnohdy řešení praktických, bezprostředních, aktuálních problémů. To je na jednu stranu správné, na druhou stranu, pokud se z řešení těchto problémů nevytvorí obecnější závěry, pokud se řešení neaplikuje i na další případy, pokud při řešení nehledáme hlubší souvislosti, jen stěží můžeme hovořit o vědě. Právě důraz na aktuálnost a neschopnost tuto aktuálnost zobecnit můžeme označit za příčinu, proč americká institucionální ekonomie po druhé světové válce do značné míry upadla v zapomnění.

\textsuperscript{121} Definice ekonomie jako vědy o lidském chování lze najít v řadě základních učebnic ekonomie. Pro ilustraci uvedeme definici v jedné z nejrozšířenějších učebnic ekonomie (Samuelson, Nordhaus 1991, s 4): „Ekonomie je vědou o volbě. Studuje, jak lidé volí mezi různými možnostmi využití vzácných nebo omezených výrobních zdrojů …, jak volí mezi možnostmi vyrábět různé komodity … a mezi různými způsoby, jak tyto statky rozdělit různým členům společnosti k jejich spotřebě.“

\textsuperscript{122} Typickým příkladem ekonomické teorie (modelu), který se nezabývá pravidly lidského chování je Walrasův model všeobecné rovnováhy.

\textsuperscript{123} V Teorii zahářící třídy je rovněž zmíněn pojem instituce: „Instituce jsou v podstatě převládajícími návyky uvažování o konkrétních vztazích a funkcích jedince a společnosti a způsobu života, který je tvořen souhrnem institucí fungujících v dané době či vdaném okamžiku vývoje jisté společnosti, lze po psychologické stránce povšechně charakterizovat jako převládající postoj nebo převládající teorie života.“ (Veblen 1999, s 148).

\textsuperscript{124} Podrobnější popis vztahu T. Velena a dalších představitelů amerického institucionálního lze najít např. v Wawroso (2007a).
Samozřejmě, že příčin skutečnosti, že stará institucionální ekonomie upadla po druhé světové válce do značné míry v zapomnění je více. Patří k nim zejména rozvoj keynesiánské ekonomie. Ta svým způsobem, zejména v USA, nahradila starou institucionální ekonomii. Jedním z důvodů, proč se tak stalo, byl fakt, že keynesiánská ekonomie stejně jako starší institucionalistické nabízela jiný, aktuální pohled na ekonomické dění, vztázený k tomu, co se v ekonomice děje a nabízející nástroje, jak řešit aktuální ekonomické problémy. Keynesiánská teorie, zejména její část týkající se agregatní (v té době nazývané efektivní) poptávky, mezního sklonu ke spotřebě, teorie multiplikátoru a akcelerátoru dávala přítom (přinejmenším na první pohled) přesvědčivou odpověď na aktuální problémy doby – zejména pokles HDP a růst nezaměstnanosti. Rozpracování keynesiánských teorií (např. Alvinem Hansenem a Paulem Samuelsonem) potom dané teorie převedly do relativně jasně srozumitelného světa grafických modelů a matematických rovnic. Keynesiánská teorie se tak stala srozumitelná a populární. Dané věci se starým institucionalistům nikdy přesvědčivě nepovedly, a svým způsobem je logické, že jejich teorie upadly v zapomnění.

3. Nová institucionální ekonomie

Keynesiánské teorie ani tzv. neoklasická syntéza, jež vznikla kombinací neoklasické (spíše) mikroekonomie a keynesiánské makroekonomie, případně další ekonomické směry (např. monetaristické teorie nebo škola racionálních očekávání) však opět problematiku pravidel a dalších faktorů, které ovlivňují lidské chování, poněkud opomíjely. Opět byla daná pravidla do značné míry brána jako něco exogenního. Ekonomie nevěnovala velkou pozornost problematice vlastnictví, směny vlastnických práv apod. Nefesila se tolik problematika vzniku, změn i zániku pravidel ovlivňujících lidské jednání, vlivu těchto pravidel na ekonomickou výkonnost daného území i další otázky.

Daný stav začal být časem považován za neuspokojivý. V praxi se nespokojenost projevila v podobě tzv. nové institucionální ekonomie. Vznik této školy nelze jednoznačně vymezen. Často je za důležitý mezník a možný vznik nové institucionální ekonomie považována publikace článku Ronalda Coase128: „Problém společenských nákladů“ v roce 1960 (Coase, 1960). Na rozdíl od neoklasické syntézy, která se zabývala pouze problematikou produkčních nákladů, tedy nákladů bezprostředně souvisejících s produkci nějakého statku, Coase ukázal, že náklady jsou širší kategorie a zahrnují i náklady na vyhledání partnera kontraktu, spojené s uzavřením kontraktu, s kontrolou dodržování kontraktu, s případným vymáháním závazků definovaných v kontraktu a koneckonců s ukončováním kontraktu. Všechny tyto náklady lze označit jako transakční. Po publikaci textu Coase byla publikována řada dalších textů, která se problematice transakčních nákladů věnovala129.

Podstatný rozdíl, který teorie transakčních nákladů přinesla, bylo zavedení pojmu „člověk kontraktu“, který na rozdíl od homo econocis je schopen lhát a podvádět, pokud je to

---

125 Tento text se nemůže zabývat rozpoz a nedostatky keynesiánské ekonomické teorie. Na některé z nich ostatně upozornili sami starší institucionalisté. Stručně řečeno základní problém keynesiánství leží v příliš zjednodušujících předpokladech – zejména v předpokladu, že s rostoucím důchodem (HDP) klesá mezní sklon ke spotřebě a rostoucí vybavenost zemí kapitálovými statky klesá mezní výnos z investic.

126 Pro ilustraci lze uvést, že významný ekonom Robert Barro prohlásil, že po dobu svého studia se o vlastnictví vůbec nic nedoveděl. (Čerpano z Šíma (2004)).

pro něj výhodně. Nicméně z hlediska přístupu k transakčním nákladům byl zachován ekonomický přístup – jednotlivé subjekty se snaží transakční náklady minimalizovat (ekonomizovat). Právě snaха о ekonomizaci transakčních nákladů je podstatným důvodem proč se liší firmy z hlediska své velikosti, struktury, uspořádání apod.

4. Formální a neformální instituce

Samotný pojem instituce se začal znovu výrazně používat od 90. let 20. století. Významnou zásadu na tom má americký ekonom Douglass North\(^{130}\). Ten ve svém textu (North, 1990) definoval instituce jako lidmi vytvořená omezení, která vytvářejí strukturu (řámců) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Instituce lze dle Northe rozdělit na neformální instituce – zvyky, obyčejné, tradice, tabu apod.; a formální instituce – North jmenovitě uvádí ústavu, zákony a majetková práva. Všechny instituce byly lidmi vyvinuty proto, aby nastrořily mezi lidmi řád a snížily nejistotu v mezilidských vztazích. Instituce spolu s tradičními ekonomickými omezeními (vzácné zdroje apod.) vymezují množinu možných jednání, ovlivňují produkční a transakční náklady a tudíž i ziskovost, případně dostupnost jednotlivých ekonomických aktivit. Vidíme, že Northův přístup je poněkud hlubší než samotná problematica transakčních nákladů – North se ptá, co způsobuje (ovlivňuje) transakční náklady, jejich velikost apod.


Northovo zdůraznění významu institucí lze zařadit do širšího přístupu, který kritizuje jeden z předpokladů hlavního proudu ekonomie – (neomezenou) racionální lidského jednání. North kupř. zdůrazňuje (Denzau a North, 1994), že v prostředí nejistoty, ve kterém lidé žijí, jednají a rozhodují se, je pro ekonomické subjekty výhodné, pokud při svých aktivitách dodržují určité instituce, ačkoliv příjemnější zkratko dohlediska by mohlo být východnější (ziskovější, méně nákladně apod.), pokud by podle těchto pravidel nejednali.

Zcela racionální, případně efektivní však nemusí být však ani samotné instituce. Příjemnějším formální institucí jsou mnohé vytvářeny pro to, aby sloužily zájmu určité skupiny osob (viz např. North, 1994). Lze se domnívat, že i neformální instituce mohou mít podobné cíle – kupř. některá tabu nebo tradice mohly být příjemnější v minulosti výhodně pro představitelé (jakékoliv) církev nebo reprezentanty (jakékoliv) náboženství. Logickým důsledkem takto je, že ekonomický systém s takto (pro několik výhodnějšími) formálními i neformálními institucemi se nenachází ve stavu alokační efektivnosti – vzácné zdroje tedy nejsou používány k produkci statků, které lidem přinášejí největší užitek.

Různá území, případně i různé skupiny obyvatel přitom vytvořily různé formální i neformální instituce. Lze se tedy setkat s poměrně velmi odlišnými institucionálními

\(^{130}\) Douglass North (1920 -), americký ekonom, nositel Nobelovy ceny za ekonomii za rok 1993.

K nějakému druhu institucionálních změn, zejména v oblasti formálních institucí, dochází de facto tématem neustále, zmeny velkého rozsahu jsou však zpravidla vzněté zejména v důsledku válek, revolucí132 a přírodních katastrof. Praktická zkušenost ukazuje, že snadněji lze změnit formální instituce než neformální – zvyky, tradice, obyčeje, tabu, myšlení lidí apod. se většinou mění velmi pomalu. Právě pomalost změn neformálních institucí je jedním

---


Přes výše uvedené poznatky, ke kterým institucionální ekonomie (jako relativně samostatná část ekonomické teorie venující se problematice institucí) dospěla, je nutno konstatovat, že ucelená teorie procházejí ke vzniku, změně a zániku institucí, co dané procesy ovlivňuje vytvořena nebyla. Jedním z důvodů je samozřejmě i skutečnost, že vstupu daných faktorů je celá řada a jen velmi obtížně se se shromažďují do jednotného modelu. Odpověď na dané otázky se rovněž může lišit podle konkrétního historického prostředí – studium vzniku změn i zániku konkrétních institucí v konkrétních zemích (na konkrétním území) zatím dospívá k názoru, že nelze najít jednotnou odpověď pro dané země a došlo. Samozřejmě rovněž platí, že se institucionální teorie hledání odpovědí na dané otázky zabývá. Je přitom zřejmé, že jako krajní polohy lze zvolit následující133:


- Instituce vznikají spontánně, bez jakékoli dohody, legislativní závaznosti, případně možnosti formálního donucení jednotlivých osob dané instituce dodržovat. Danou polohu lze přidat zejména neformálním institucím. Nicméně i neformální instituce jsou vědomým činem - někdo se jako první musí určitým způsobem začít chovat, ostatní se jej rozhodnou následovat. Zvyky, tradice, obyčeje, tabu apod. musí být přenášeny mezi jednotlivými generacemi, musí o nich být informováni ti, kteří do daného společenství nepatří (např. cizinci), a to vše se děje prostřednictvím vědomých procesů.

Samozřejmě, že zmíněné polohy jsou vstupu krajin. V praxi dochází ke vzniku, změně i zániku formálních i neformálních institucí kombinací vědomých i spontánních procesů, které od sebe nelze oddělit a separeovat. Je zřejmé, že mezi ekonomickým, sociálním atd. prostředím a institucemi existuje vzájemná závislost – jednotlivé instituce ovlivňují dané prostředí. Na stranu druhou jednotlivé instituce jsou produktem tohoto prostředí, přičemž instituce závisí na dosavadním vývoji daného prostředí. Lze jistě konstruovat modely „rajského světa", respektive přirozeného stavu, kde neexistují žádné instituce, a diskutovat,

---

133 Podrobněji je daná problematika rozvedena např. v Furuborn a Richter (2005).
které instituce by měly vzniknout, jaká pravidla by měla být přijata, dané diskuse se ale nezdaří být příliš plodné\textsuperscript{134}. Jako skromnější a svým způsobem pokornější je připustit, že o vzniku prvních instituci de facto nic nevíme a přiznat si, že současné institucionální prostředí je produktem dlouhého vývoje (v řádu tisíciletí), který se nám nikdy nepodaří zcela analyzovat a popsat. Vždy budeme schopni rekonstruovat pouze malou část daného vývoje a mnohé zůstane zamaskováno nebo neobjeveno, přičemž je možné, že naše neznalost se bude týkat podstatných faktorů, které na institucionální prostředí působily.

Skutečnost, že institucionální prostředí je produktem dlouhodobého vývoje, je logicky dalším důvodem proč se prozatím nepodařilo dát jednoznačnou odpověď, co způsobuje vznik, změnu a zánik jednotlivých institucí. Přesto má smysl pokoušet se o hledání této odpovědi, či spíše odpovědí – protože faktory je vskutku mnoho, a to i s vědomím, že dosažení této jednoznačnosti z výše uvedených příčin není možné. V následující části textu se pokusíme analyzovat jeden, dle našeho názoru podstatný aspekt, který ovlivňuje vývoj jednotlivých institucí a který s problematikou institucionálního prostředí souvisí.

6. Imanetnost redistribučního prostředí


Jestě je konstatovat, že k redistribuci mohou existovat objektivní důvody. Zejména je to skutečnost, že v jakémkoliv systému nutně žijí lidé, jejichž ekonomická výkonnost, schopnost produktovat statky a obstarat si statky nutné pro své živobyti by jezík, případně nulová. Typickým příkladem jsou děti, staří lidé, nemocní, invalidé apod. Pokud společnost chce zajistit život těmto osobám (skupinám osob), musí nutně přerozdělovat – některým lidem zdroje a statky brát a jiným dávat. Historie ukazuje, že k danému přerozdělování docházelo již od počátku lidské existence – konečně končí, jak ještě lidstvo vůbec nepřežilo.

V našem textu se danou redistribucí, kterou lze označit za redistribuci ve prospěch osob, jež redistribuci potřebují, zabývat nebudeme. Pokládáme ji za nutnou a přirozenou\textsuperscript{136}. Upozorňujeme na tento tip redistribuce\textsuperscript{137} zejména pro to, že redistribuční prostředí je člověku

\textsuperscript{134} Přesto existuje řada publikací, které z představy přirozeného stavu vycházejí. Jmenujme alespoň Teorii spravedlnosti Johna Rawlse jako případ relativně soudobé literatury, která bývá uznávána za vedeckou.
Z mnohem dávnějších dob lze potom zmínit dílo Jeanu Rousseau O píce (1755), zcela jehož myšlenka lze označit jako redistribuce, kterou lze označit za redistribuci ve prospěch veřejného zdraví.

\textsuperscript{135} Pro další analýzu není nutné, aby byl vždy podmínkou pro přerozdělování nutný k působení příspěvku jednotlivého článku.

\textsuperscript{136} Kritériem pro přirozenost je ale samozřejmě arbitrérní. Vždy lze diskutovat, kdo ještě redistribuci potřebuje. Konkrétně lze třeba diskutovat o distribuci daném podstatnějších hodnotách a případně k působení příspěvku jednotlivého článku.

\textsuperscript{137} Lze samozřejmě diskutovat zda jde vždy o redistribuci. Jako příklad náměstky lze uvést, že rodicí sice přerozděluji své zdroje do případného školního fondu, tak se děti o ně starají. Jinými slovy daná redistribuce lze být zároveň sociálním pojíštěním, pokud se nevyužije na případném fondu.

\textsuperscript{138} Lze samozřejmě diskutovat zda jde vždy o redistribuci. Jako příklad náměstky lze uvést, že rodicí sice přerozděluji své zdroje do případného školního funda, tak se děti o ně starají. Jinými slovy daná redistribuce lze být zároveň sociálním pojíštěním, pokud se nevyužije na případném fondu.
vlastní (imanentní) – filosoficky řečeno člověk se rodi do redistribučního prostředí. Skutečnost, že lidstvo ke svému přežití nějakou redistribuci potřebuje, může sloužit k ospravedlnění dalšího typu redistribuce. Nyní se jedná o redistribuci, kdy ten, v jehož prospěch je přerozdělovaná, je schopen zajistit si zdroje a statky ke svému životy sám.


- k tomu, aby se prosadila nějaká redistribuce, musí vzniknout koalice dvou hráčů proti zbývajícímu hráči
- jako nejvýhodnější se ukazuje koalice průměrně výkonného hráče s nejméně výkonným hráčem na úkor nejvice výkonného hráče. V takovém případě si hráči v koalici mohou rozdělit nejvice prostředků, na stranu druhu ale nejvice klesá výkonnost celého systému. První obrana nejvýkonnějšího hráče obvykle spočívá v podbízení se nejméně výkonného hráče (nejméně výkonnému) hráči - tj. nejvice výkonný hráč navrhnout koalici nejslabšímu hráči. K podbízení nejslabšímu hráči sou následně nucen i průměrní hráči - statků, čili obvykle je vždy někdo v souhrnu za celý svůj život v pozici čistého příjemce nebo čistého platce. Často jsou dané systémy rovněž povinné, lidé se jich musí účastnit, i kdyby nechtěli.

138 Z historie lze jako typický příklad zmínit nevolnictví a robotu, případně problematiku desátků, kdy docházelo k redistribuce ve prospěch šlecht a dalších obyvatel na úkor nevolníků, respektive poddaných. 139 Většina autorů danou skutečnost – čím větší přerozdělování v rámci systému, tím menší výkonnost systému interpretují jako dilema mezi rovnosti a efektivitou. Jinými slovy předpokládají, že přerodělování se děje s cílem dosáhnout větší rovnosti mezi členy daného systému. Jak však z našeho textu vyplývá, tento cíl nemusí platit, napok terozdělování vede častěji ke vzniku nerovnosti (v bohatství, příjměch apod.). Není ani nutná podmínka, s kterou dané texty pracují, že přerodělování se musí dít na úkor bohatých – v předchozí případě, kdy se přerodělovalo od chudších k bohatým. V rámci objektivity je ale třeba uvést, že k poklesu výkonnosti systému dochází i v případě, kdy se přerodělové ve prospěch potřebných a kdy dané přerodělování je nadměrné. U přerodělování ve prospěch potřebných však do určité úrovně (velikosti) přerodělování pravděpodobně platí, že toto přerodělování může efektivitu systému zvýšit – tj. v jejichž prospěch je přerodělované kupř. díky přerodělování mohou získat znalosti, schopnosti apod., aby byly produktivnější a tak zvýšili produktivitu celého systému. Blíže viz Gočev (2006). 140 Dané hodnoty výkonnosti lze interpretovat jako podíl každého hráče na celkové výkonnosti systému, respektive jako příspěvek každého hráče k celkové výkonnosti systému. 141 V daném případě je logicky nejvice výkonným hráčem hráč A s výkonností 6, atd. 142 Blíže viz Valenčík (2008a), zde uvádíme jen závěry, které jsou důležité pro naš text. 143 Tato koalice je nejvice výkonného hráče výhodná proto, že se v ní může vzdát menší části svého výkonu než v koalici s průměrně výkonným hráčem.
Pokud se totiž nejvíce výkonný hráč brání vůči koalicí průměrně výkonného a nejméně výkonného hráče tím, že uzavře koalicí s nejméně výkonným hráčem, ocitá se potom mimo koalicí průměrně výkonný hráč. I pro něj je znovu nejvíce výhodné, aby uzavřel koalicí s nejméně výkonným hráčem. Pokud jsou splněny určité předpoklady (např. každý hráč má vlivovou sílu 1-tj. žádný hráč není mocnější než jiný; nedochází k tomu, že by si některí hráči více věřili, byli více sympatičtí apod.), konverguje redistribuční systém ke třem diskriminačním rovnováhám – v jednotlivých případech rovnováhy jsou vždy v koalici dva hráči a třetí hráč je mimo koalicí a je diskriminován, tj. přerodělování probíhá na jeho úkor. Diskriminační rovnováha je charakterizována tím, že hráč v koalici má stejnou hodnotu výplaty, bez ohledu s kterým hráčem uzavře koalicí. Hráč mimo koalicí je potom diskriminován, přičemž model předpokládá, že dostává nějakou minimální hodnotu výplaty. Nepůsobí-li na systém žádné vnější podmínky, může každá z diskriminačních rovnováh nastat se stejnou pravděpodobností, tj. s pravděpodobností 1/3. Pokud systém dospěje až k uvedeným třem diskriminačním rovnováhám, byla by průměrná výplata každého hráče rovně 1/3 ze součtu jeho dvou výplat, kdy je členem diskriminující koalice a jedné nejmenší výplatě, pokud je mimo diskriminující koalicí.

Konvergence k některé z diskriminačních rovnováh je postupná. Po každém kroku vyjednávání (tj. vždy poté, co se utvoří nějaká koalice, která provádí redistribuci na úkor hráče mimo koalici), může hráč stojící mimo koalicí iniciovat jednání a navrhnut nové přerodělení, přičemž v tomto přerodělení by daný hráč byl již členem koalice. Teorie nedistribučních systémů potom zavádí následující předpoklady:

1. Každý hráč ví, jaká bude celková výkonnost redistribučního systému po uzavření nové koalice. Tj. každý hráč ví, kolik v rámci dané nové koalice může být přeroděleno, pokud hráči mimo novou koalicí obdrží minimální hodnotu výplaty. Má smysl zdůraznit, že zároveň daný předpoklad říká, že je jednoznačně definováno o kolik poklesne výkonnost celého systému, pokud v něm dochází k redistribuci.

2. Existuje jednoznačné pravidlo, kolik hráč mimo současnou (existující) koalicí nabídné některému hráči této existující koalice, přičemž díky dané nabídce si v nové koalici polepsí jak hráč – člen existující koalice, jemuž je učiněna nabídka, tak hráč který je nyní mimo existující koalice. Z pohledu obou hráčů – členů nové koalice tedy dochází k paretovskému zlepšení.

Valenčík a Budínský (2009) potom dokazují, že při splnění těchto podmínek si každý hráč – účastník redistribučního systému, bez ohledu na to zda-li je členem existující koalice nebo nikoliv, může spočítat, jakou výplatu obdrží on i zbylí účastníci redistribučního systému (hráči), pokud budou členem nové koalice, respektive jakou výplatu jednotliví hráči obdrží.

---

144 Důvod, proč dochází k diskriminačním rovnováhám, plyne z předcházejícího textu a z úvahy, že místo podbízení nejslabšímu hráči, mohou nejsilnější a průměrný hráč uzavřít koalici společně a oba si tak polepší oproti posledním dohodám, které měl každý z nich uzavřenou s nejslabším.

145 Jinými slovy existuje nějaká jednoznačně definovaná redistribuční rovnice. Teorie redistribučních systémů obecně pracuje s rovnici \( x + y + z = 12 \). \( \eta \) je koeficient snížení výkonností celého systému; \( R(x - 6, y - 4, z - 2) \) je funkce vzdálenosti redistribučních výplat od výplat podle výkonu. Tato vzdálenost může být vyjádřena např. metricky jako odmocnina součtu čtverců odchylek.

146 Nejedná se samozřejmě o paretovské zlepšení v rámci celého systému, protože hráč, který se octne mimo novou koalicí si pohorší.
pokud budou mimo novou koalici. Dále je ukázáno (viz Valenčík a Budinský 2009), že v daném případě je možno najít takové nové rozdělení výplat, při kterém si oproti existujícímu stavu polepší všichni hráči, čili dochází k paretovskému zlepšení v rámci celého redistribučního systému.


7. Instituce a redistribuční prostředky

V rámci odpovědi na danou otázku (proč redistribuce a diskriminace) přetrvávají lze formulovat následující hypotézu: jsou to právě formální a neformální instituce, které redistribuci umožňují a podporuji a které tedy brání, aby se rozvinulo nediskriminující prostředky. Výše jsme uvedli, že určitý typ redistribuce, který jsme označili jako redistribucí ve prospěch potřebných, je nutný k přezdí vit lidstva, respektive je spojen s etickými kodexy, které existují ve všech lidských společnostech. Daný typ redistribuce má povahu neformálních institucí – zvyků, obyčejů, tradic apod. Skutečnost, že se určitá skupina osob stará o děti, staré lidí, nemocné, atd., kteří v dané společnosti žijí, nemusí být nijak uznávána nebo upravena formálními pravidly. K dané starosti, respektive redistribucí ve prospěch potřebných dochází od počátku lidské existence, tato redistribuce se děje, aniž by byla nějakým způsobem kodifikována. Z filosofického hlediska lze říci, že daná redistribuce je projevem lidství, dochází k něm (slovy Martina Bubera, viz Buber 2005) k setkávání v modu Já–Ty, tj. k setkávání jednotlivých osob, přičemž v rámci tohoto modu se rozvíjí osoba (osobnosti) jednotlivých lidí – lidé se učí spolupráci, kooperaci, solidaritě, pomocí. Obecně tedy dochází k socializaci jednotlivých lidí. Svým způsobem můžeme říci, že s danou redistribucí se člověk od svého narazení, bere ji jako něco samozřejmého, jako něco, co je mu dán. Z výše uvedeného tedy vyplývá, že jakékoli institucionální pravidlo vzniká, působí, mění se i zaniká v redistribučním prostředí a je tímto prostředím ovlivněno. Protože redistribuce patří k základním charakteristikám lidského bytí, je zřejmé, že její vliv musí být významný. Institucionální teorie tedy musí zkoumat, jak daný typ redistribučního prostředí

---

147 Problematika redistribuce v rostoucích systémech, tj. v systémech, kde výkonnost systému v čase roste, včetně porovnání výkonnosti jednotlivých systémů (např. systému s větší a menší redistribucí), je rozebrána ve Valenčík (2008).

148 Výraz institucionální pravidlo lze chápat jako synonym pro slovo instituce. Platí přitom, že ne každě pravidlo lidského jednání je instituci, tedy omezením, které vytváří strukturu (rámeč) politických, ekonomických a sociálních vztahů. Existuje řada pravidel, které se zjevně týkají jiných vztahů – např. jazyková pravidla, pravidla sportovních utkání apod.
ovlivňuje jednotlivá institucionální pravidla. Tato pravidla se mohou týkat samotné redistribuce, tedy mohou definovat, jakými způsoby je redistribuce prováděna, která redistribuce je přípustná a která nikoliv, mohou se týkat i výše částek, jež jsou redistribuovány. Institucionální pravidla mohou samozřejmě řešit i jiné otázky – většina pravidel přitom pravděpodobně nebude zaměřena na problematiku redistribuce. Vždy však dané pravidlo existuje v redistribučním prostředí a redistribucí bere jako danou\(^{149}\).

Již bylo rovněž zmíněno, že redistribuce ve prospěch může odvodnit i tzv. nepotřebnou redistribucí, tedy redistribucí ve prospěch osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, tj. není nutno, aby v jejich prospěch bylo přerozdělováno. I daná redistribuce se alespoň od počátku rozvíjela zejména prostřednictvím neformálních institucí, kdy se stalo zvykem, tradicí, že určité skupiny osob, jež mohou být ekonomicky aktivní, dostávají větší odměnu než je příspěvek těchto osob k výkonnosti celého systému a kdy ostatní osoby dávají těmto osobám část své odměny. Jako možný příklad takové redistribuce lze uvést redistribucí ve prospěch vládců (vůdců daného systému), kněží a dalších duchovních osob apod.\(^{150}\). Teprve později byli jednotlivé druhy nepotřebné redistribuce upravovány nějakými formálními pravidly, ať již v podobě zákonů, podnikových norem apod. Nicméně i v současnosti probíhá řada družích nepotřebné redistribuce na základě neformálních institucí – např. v podniku, v rodině, v politické straně apod. Mnohdy existují spíše nepsaná pravidla, jež redistribuci umožňují. K neformálním institucím patří i tabu např. v podobě, že některé typy redistribuce nesmí být v žádném případě zpochybňovány – čili bere se jako nepřípustné hledání nějakého alternativního řešení\(^{151}\).


Ve shodě s Redmond (2005) se přitom domníváme, že kontrolu nad dodržováním neformálních institucí vykonávají všichni členové společenství\(^{152}\), v němž neformální instituce platí. Pokud některý z členů tohoto společenství (v terminologii teorie her – viz výše: hráčů), nějakou neformální instituci poruší, záleží na zbývajících členech společenství, jak

---

\(^{149}\) Na druhou stranu žádný konkrétní typ redistribuce nemůže být považován za daný. Dané je pouze to, že dochází k redistribuci, nikoliv však forma této redistribuce.

\(^{150}\) Lze samozřejmě namítnout, že tyto osoby poskytují tém, kteří přicházejí o část své odměny nějakou službu – vládcí např. zabezpečuji ochranu ostatních osob, kněží duchovní služby atd. Za podstatně však pokládáme, že ne všichni, kteří za tyto služby platí, tak čini dobrovolně – někteří nemají o tyto služby zájem. Potom dochází k přerozdělování v jejich neprospech.

\(^{151}\) S příprady tabu se lze setkat i u redistribuce ve prospěch potřebných. Např. mnohdy se jako jediný přípustný bere určitý systém financování důchodového zabezpečení a úvahy o jiných formách financování jsou chápány jako útok na podstatu mezigerenciální solidarity. Víz souboj diskuse o problematice financování českého systému důchodu, např. Sule (2005).

\(^{152}\) Jednotliví členové daného společenství nemusí mít stejné postavení, respektive stejnou silu. Čili někteří z nich mohou dodržování neformálních institucí ovlivňovat více. Postavení jednotlivých členů může být samozřejmě produktem (důsledkem) působení formálních neformálních institucí.
Zareagují a zda-li uplatnit nějakou sankci\(^{153}\). Danou sankci mohou samozřejmě uplatnit pouze někteří členové společenství (např. rodič v rámci širší rodiny), ostatní však se sankcí souhlasí a neprotiví se proti jejímu uplatnění. Rozdíl oproti formálním institucím je zřejmý – u formálních institucí může sankci uplatnit jen v pravidlu definovaný orgán, přičemž množina sankcí, které lze uplatnit, je příslušnými pravidly omezena\(^{154}\). Samozřejmě pro formální i neformální instituce platí, že jsou dodržovány pouze tehdy, pokud je jejich porušení nějakým způsobem sankcionováno. Ale i zde mají s velkou mirovou pravděpodobností větší význam neformální instituce. Například tzv. bagatelní trestní činnost (typu drobné krádeže apod.) často nemůže být objektivně postihována – příslušné orgány typu policie, soudů apod. nemají dostatek zdrojů, aby posilili každé porušení formálního pravidla\(^{155}\). Na první pohled se tak zdá nepochoptelné, proč většina osob se nějaké formě trestné činnosti nevěnuje. Jsou to právě neformální instituce, které zde vytvářejí příslušné zábrany. Zvyky, obyčeje, tradice apod. říkají, že je určité jednání nepřípustné. Pokud jej někdo poruší, riskuje opovržení, ztrátu užitých kontaktů atd. Daný člověk se pro ostatním osobám stává nedůvěryhodným – hrozi nebezpečí, že podobné jednání uskuteční i vůči nim. Proto je v zájmu ostatních osob, aby vůči tomu, kdo danou neformální instituci poruší, uplatnili nějakou sankci, např. se s ním přestali stykat, určité kontrakty s dotyčnou osobou podmiňovali nějakou formou záruky apod. To zvyšuje transakční náklady dotyčné osoby, omezuje její sociální kapitál\(^{156}\). Pravidlo „chovej se vůči druhým tak, jak chceš, aby se druži chovali k tobe“\(^{157}\), jež lze mnohem sofistikovanější vyjádřit prostřednictvím kategorických imperativů (viz Kant 1976, s. 84 a 91): „Jednej jen podle té maximy (zásady), od níž můžeš zároveň chtít, aby se stala obecným zákonem“\(^{158}\), respektive: „Jednej tak, abys používal lidsť jak ve své osobě, tak i v osobě každého druhého vždy zároveň jako účel a nikdy pouze jako prostředek“\(^{159}\), má své ekonomické opodstatnění.

Může se nyní zdát, že jsme poněkud odbočili od problematiky redistribučních systémů, formálních a zejména neformálních institucí, které danou redistribuci upravují. Stačí však, když si uvědomíme, že slova o kontrole dodržování neformálních institucí, musí být uplatňována i zde. Pokud některá osoba poruší neformální pravidla redistribute\(^{153}\) a je za dané porušování sankcionována, budou daná pravidla přetravát. Je přitom dostatečné, aby sankci uplatnili někteří členové redistribučního systému (např. ti, v jejichž prospěch se redistribuce uskutečňuje) a ostatní\(^{158}\) se sankcí souhlasili nebo se jí alespoň neprotivili. Obecně přitom platí, že jedním z důvodů, proč určité instituce přetravují, i když to nemusí být pro všechny osoby na první pohled výhodné, je skutečnost, že dané instituce a jejich dodržování přínáší stabilitu, odstraňuje nejistotu. Ekonomicky řečeno instituce snížují transakční náklady a jsou faktorem, který může zabezpečit stabilní výdělek, byť je tento výdělek nižší než v případě neexistence institucí\(^{159}\).

8. Paralelní hry v rámci daného institucionálního a redistribučního prostředí.

\(^{153}\) Pro účely textu není podstatná konkrétní forma dané sankce. V případě neformálních institucí mohou mít sankce mnoho podob a jejich rozbor by text zahnil.

\(^{154}\) Dané omezení při ukládání sankci v české právní úpravě vychází z ústavy ČR (ústavní zákon č. 1/1993 Sb. ve znění pozdějších předpisů), kde se konstatuje (článek 2, odst. 3): „Státní moc slouží všem občanům a lze ji uplatňovat jen v případech, v mezích a způsobu, které stanoví zákon.“

\(^{155}\) Tato pravidla jsou formulována v trestním zákoně, přestupkův zákon apod.

\(^{156}\) Sociální kapitál můžeme chápat jako množinu kontaktů, kterými dotyčná osoba na základě svých vlastností, schopností a charakteristiky (např. duševní) disponuje. Jednotná definice sociálního kapitálu neexistuje, zájemce o danou problematiku lze odkázat např. na Field (2008).

\(^{157}\) Např. požaduje, aby byla odměňována dle výkonu.

\(^{158}\) Což mohou být i osoby, jejichž odměna je menší než jejich příspěvek k výkonnosti celého systému, tedy ti, na jejichž úkor se redistribuce děje.

\(^{159}\) Dané konstatování platí obecně pro všechny instituce, tak pro konkrétní případ institucí, jež se týkají problematiky redistribuce.
V předcházejícím textu jsme uvedli, že každé institucionální pravidlo vzniká v určitém redistribučním prostředí (systému) a že je tedy nutno zkoumat vliv daného konkrétního redistribučního na vznik, působení, případnou změnu i zánik jednotlivých pravidel. Daná závislost je ovšem vzájemná – redistribuční systém ke své existenci potřebuje určitá pravidla a může fungovat jen při existenci těchto pravidel. Pokud tedy chceme zkoumat určitý redistribuční systém, musíme rovněž zkoumat instituce, které redistribuci upravují, přičemž z výše uvedeného plyne, že se nelze omezit pouze na formální instituce, ale že je rovněž ne zahývat institucemi neformálními, přičemž tyto instituce mohou mít na redistribuci větší vliv než instituce formální. Existence jednotlivých institucí je potom logickou přičinou, proč nejsou splněny teoretické předpoklady redistribučního modelu
– např., že kazdy hrač disponuje stejnou vyjednávací (vlivovou) silou, že jsou možné všechny koalice apod. Je tedy také (alespoň do určité míry) odpoveď na otázku, proč určité redistribuce může přetravávat, byť (zejména z dlouhodobého hlediska) může být pro většinu účastníků redistribučního systému nevýhodná.

Je ale třeba si uvědomit, že instituce umožňují redistribuci nejsou jedinými institucemi, které v daném systému existuje. Institucionální prostředí je mnohem komplikovanější, složitější a bohatší. Jak již bylo zmíněno, většina institucionálních pravidel se samotné redistribuce netýká. V jednotlivých systémech rovněž existují instituce umožňující soutěž jednotlivých (alespoň některých) členů systému, uplatnění jejich schopností, a tedy i odměnu podle výkonu. Pokud by se instituce určitého systému týkaly pouze redistribuce, tak by se daný systém vůbec nerozvíjel, tj. negeneroval by v čase větší výnosy. Vnější školy (typu neúrody, nemoci, zdražení cen vstupů) by potom způsobovaly náhly pokles výnosů celého systému. Eventuální větší výnosy by potom rovněž byly závislé na vnějších šocích (typu příznivé úrody). Daná nejistota není ani v zájmu těch, ve jejichž prospěch je redistribuce uskutečňována a proto instituce, které umožňují spolupráci lidí, soutěž (konkurenci), volný vstup do odvětví, svobodnou volbu dodavatele a odběratele, volný pohyb osob, statků, výrobních faktorů a kapitálu (finančních prostředků) existují i v redistribučních systémech.

Ekonomická teorie přitom zdůrazňuje, že dělá práce, specializace a spolupráce je nutnou podmínkou rozvoje lidské společnosti. Díky dělsbě práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob vyprodukuje daná ekonomika (tj. daný systém, ve kterém rovněž mj. dochází k redistribuci) větší množství statků než, pokud by k dělsbě práce, specializaci a spolupráci nedocházelo. Nicméně se ukazuje, že v rámci prostředí, které je zaměřeno na podporu a rozvoj dělsby práce, specializace, spolupráce, svobodné soutěže a volného pohybu, se mohou ohrozit nejrůznější paralelní hry, jež tyto atributy omezují, porušují, respektive, jež se snaží přinést výhodu pouze některým subjektům a na úkor jiných subjektů. Abychom byli srozumitelní, uveďme konkrétní příklady jednání, které považujeme za paralelní hry – je to třeba jednání, které se snaží omezit vstup do odvětví a tedy i konkurenci, např. tak, aby

160 Bližší popis těchto předpokladů viz Valenčík (2008a).
161 Má zde smysl zdůraznit, že skutečnost, že nějaký model nepracuje se všemi předpoklady, není důvodem odmítnutí tohoto modelu. Model je vždy zjednodušení reality a nemůže fungovat jen při existenci těchto pravidel.
162 Připomínáme, že v redistribučním systému klesá výkonnost daného systému oproti nereduceminičnímu systému.
163 Daný poznatek je obsažen jen v díle, s jehož vydáním je obvykle spojen vznik ekonomie jako vědy – Pojednání o původu a podstatě bohatství národů Adamu Smitné. David Ricardo ve své knize Zásady ekonomie vyhodnotil dělsby práce rozšířil i na problematiku mezinárodního obchodu.
164 Tato spolupráce může mít i podobu směny statků, kdy jednotlivé osoby, které se specializují a dělí práci (obvykle podle svých komparatívnych výhod) směňují statky, které takto vyprodukovaly.

Můžeme přitom konstatovat, že paralelní redistribuční hry jsou založeny na porušení (destrukci) těch parametrů institucionálního prostředí, které umožňují kooperativní charakter her. Jinými slovy paralelní hry nějakým způsobem omezují konkurenci, svobodný výběr dodavatele nebo odběratele, svobodnou spolupráci jednotlivých subjektů. Paralelní hry jsou výhodně jen pro některé hráče a jiné hráče poškozují – nejedná se tedy o paretovsky zlepšující hry. Není přítom náhodou, že poškození jsou zpravidla ty, které ekonomická teorie označuje za slabší smluvní stranu, tj. osoby, jež nemají dostatek informací, znalostí, schopností apod. Konkrétní forma paralelní hry může být samozřejmě neostrá a může kupř. zahrnovat

165 Obdobně může manažer preferovat nějakého zákazníka (odběratele), který je ale ochoten zaplatit méně než konkurenci zákazníci. I z tohoto výběru má přítom manažer určitý prospěch.
166 Problematika paralelních her není prozatím dostatečně teoreticky zpracována. Jedním z podstatných kroků tohoto zpracování může být počet jednotlivých paralelních her a jejich klasifikace. Pro názornost potom uvedme ještě jeden příklad paralelní hry – jedná se o scénu z filmu Pekářů císař a císařův pekař, kde se spiklenci, kteří se snaží odstranit císaře Rudolfa II (ve skutečnosti ale pekař, který je císaři podobný) se domlouvají na schůzce. Po domluvě většího počtu spiklenci se vždy sejde menší počet spiklenců, kteří se dohodnou na dřívějším začátku schůzky.
168 Typickým příkladem je celni sazebník.
169 Aby byl rozdíl oproti elementárnímu redistribučnímu systému, který popisujeme výše zřejmý, uvedeme, že v tomto elementárnímu systému je diskriminovaný hráč ekonomicky aktivní, část jeho výkonu je však přerozdělena ve prospěch někoho jiného. V případě paralelních her nemohou být nebo nejsou některi hráči ekonomicky aktivní a výnos tak získávají ti, kteří aktivní jsou (je jim umožněno, aby aktivní byli).
170 K formálním institucím lze v tomto případě přiřadit i příslušné firemní dokumenty – společenskou smlouvu, stanovy nebo jiný druh zakládající listiny dané společnosti a vnitřní firemní předpisy.
jednání v rámci určitého institucionálního pravidla, tak porušení nějakého (stejného nebo jiného) institucionálního pravidla171.

9. Závěr

Můžeme tedy v rámci celého textu shrnout:

1. Jednotlivé formální i neformální instituce vždy vznikají v nějakém redistribučním prostředí (systému).
2. Aby nějaká redistribuce fungovala, potřebuje být upravena formálními i neformálními institucemi. Pro dlouhoobdobé fungování dané redistribuce jsou důležité ježména neformální instituce v podobě zvyků, obyčejů, tradic, které danou redistribuci společensky legitimují, tj. ospravedlňují, zdůvodňují, vytvářejí zábrany, aby se o ní pochybovalo, aby byly činěny pokusy pro její změnu apod.
3. Vedle institucí, které se týkají redistribuce, musí v dané společnosti (prostředí/systému), pokud chceme dosáhnout rozvoje (zlepšování) této společnosti existovat i formální i neformální instituce, jež umožňují soutěž a konkurenci, svobodnou volbu, volný pohyb, dobrovolnou délbu práce, specializaci a spolupráci jednotlivých osob (obecně konkurenční prostředí).
4. V konkurenčním prostředí se ale rovněž odehrávají paralelní hry, jež atributy konkurenčního prostředí omezují. Tyto paralelní hry se dějí jednak proto, že to některá institucionální pravidla umožňují. Často však paralelní hry spočívají v porušení existujících institucionálních pravidel.

V závěru lze konstatovat, že další rozpracování výše uvedeného se jeví jako perspektivní směr jak obecné ekonomické teorie - tj. celé ekonomie jako vědy, tak institucionální ekonomie – tj. té části ekonomie, která se zabývá problematikou formálních i neformálních institucí. Rozpracování může pomoci nacházet odpověď na otázku proč se prosazují, vznikají, existují, mění i zanikají určité instituce, proč se vyplácí nějaké jednání – ať už v rámci existujících institucionálních pravidel nebo mimo tento rámec apod.

---

171 Jako příklad lze uvést zákon o veřejných zakázkách, jež umožňuje při zadávání zakázek malého rozsahu (dle aktuální právní úpravy do 2 mil Kč, u stavebních prací do 6 mil Kč) jednodušší postup a méně náročná kritéria výběru. Toto ustanovení může zadavatel zneužít a preferovat díky němu určitého dodavatele. Zadavatel tedy jedná v rámci pravidel na druhou stranu proti duchu zákona, čili stejné pravidlo de facto porušuje.
Literatura:


Komparace regionů České republiky
z pohledu jejich ekonomické výkonnosti

Iva Živělová

Anotace

Annotation
The assurance of the equable regional development and further disparity decrease among the individual regions are the aims ranged among the main goals of the Czech regional policy as well as the European Union regional policy. The presumption for setting up of the convenient tools of regional policy is the objectification of regional disparities on the different levels of region definition. The paper is focused on the evaluation of economic performance of the Czech Republic in years 2002 – 2006. For evaluation there are used indicators evaluating the structure of enterprise sphere, contribution of regions to creation of Gross Domestic Product, contribution of chosen sectors measured by Gross Value Added, investment activity of region.

Úvod
V oblasti ekonomické výkonnosti regionů je za hlavní cíl regionální politiky považováno především plné využití výrobních faktorů v regionu. Důsledkem je potom ekonomický růst, odražející se v kvalitě života v regionu. Ekonomickou základnu regionu je možno považovat za systém, tvořený ekonomickými subjekty a vazbami mezi nimi a vnějším okolím. Působení tržních sil má za následek koncentraci ekonomických aktivit do vybraných regionů, rozvoj těchto regionů a z toho plynoucí výhody a tím i vznik nových aktivit. Mezi regiony dochází k významným rozdílům v míře ekonomické výkonnosti a disparity mezi regiony se dále prohlušují. Existenci disparit je možno považovat za významný podnět společenského rozvoje, za předpoklad pro formování efektivnějších forem územní dělíby práce a specializace. Je však třeba analyzovat přičiny vzniku disparit, neboť jenom tak může dojít k následnému stanovení strategií aktivace celkového potenciálu regionu, v němž jednu z rozhodujících úloh hraje ekonomická výkonnost.

Cíl a metody
Příspěvek uvádí dílčí výsledky výzkumného záměru č. MSM 6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného zemědělství, tématického směru 05 Sociálně ekonomické souvislosti trvale udržitelného multifunkčního zemědělství a opatření agrární a regionální politiky, řešeného na MZLU v Brně.

Výsledky a diskuse


Největší podíl na celkovém počtu podniků vykazují Hlavní město Praha, Středočeský a Jihomoravský kraj. Naopak ke krajům s nejnižším počtem podniků patří ve sledovaném období kraje Karlovarský, Pardubický a Vysočina.

Za jeden z hlavních faktorů ekonomické výkonnosti regionu je možno považovat nejen množství, ale také skladbu pracovních příležitostí.

Z hlediska zastoupení právních forem podnikání vykazují největší podíl ve všech krajích České republiky živnostníci. Jejich podíl se pohybuje okolo 70%. Na dalším místě jsou zastoupeny obchodní společnosti, jejichž podíl se pohybuje mezi 9 až 16%, pouze v Hlavním městě Praze jsou zastoupeny 24%. (viz tab. 1)

Tabulka 1  Struktura podnikatelské sféry podle krajů

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj</th>
<th>Počet podnikatelských subjektů</th>
<th>živnostníci</th>
<th>soukromé hospodářství</th>
<th>obchodní společnosti</th>
<th>Družstva</th>
<th>Podnikatelská aktivity</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>1 266 336</td>
<td>881 203</td>
<td>46 442</td>
<td>175 030</td>
<td>9 877</td>
<td>123,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Hlav. město Praha</td>
<td>232 685</td>
<td>144 369</td>
<td>772</td>
<td>56 271</td>
<td>3 993</td>
<td>197,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>147 724</td>
<td>108 380</td>
<td>6 091</td>
<td>15 088</td>
<td>683</td>
<td>128,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>78 874</td>
<td>55 499</td>
<td>4 684</td>
<td>8 543</td>
<td>588</td>
<td>125,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>67 130</td>
<td>46 372</td>
<td>2 762</td>
<td>7 685</td>
<td>290</td>
<td>122,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>36 017</td>
<td>25 289</td>
<td>832</td>
<td>3 811</td>
<td>81</td>
<td>118,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecký</td>
<td>80 209</td>
<td>57 196</td>
<td>3 109</td>
<td>9 206</td>
<td>302</td>
<td>97,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>53 856</td>
<td>40 088</td>
<td>1 811</td>
<td>6 105</td>
<td>224</td>
<td>125,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký</td>
<td>68 808</td>
<td>49 377</td>
<td>3 814</td>
<td>7 293</td>
<td>418</td>
<td>125,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>56 764</td>
<td>40 446</td>
<td>2 964</td>
<td>5 912</td>
<td>275</td>
<td>112,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>54 643</td>
<td>37 565</td>
<td>4 022</td>
<td>4 892</td>
<td>445</td>
<td>107,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>138 143</td>
<td>93 474</td>
<td>5 781</td>
<td>22 011</td>
<td>1 017</td>
<td>122,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>66 380</td>
<td>48 558</td>
<td>2 854</td>
<td>6 562</td>
<td>394</td>
<td>103,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>70 607</td>
<td>51 221</td>
<td>3 417</td>
<td>8 335</td>
<td>235</td>
<td>119,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>114 496</td>
<td>83 369</td>
<td>3 529</td>
<td>13 316</td>
<td>932</td>
<td>91,5</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: ČSU

Největší zastoupení ve všech regionech mají podniky služeb, zahrnující v uvedeném sledování dopravu a spoje, obchod, stravování, ubytování a ostatní obchodní služby. Podíl těchto podniků na celkovém počtu ekonomických subjektů dosahuje ve všech regionech okolo 55%. Mezi regiony však existují disparity, neboť např. v Hlavním městě Praze tyto...
podniky představují 67%, v Karlovarském kraji 62% a v Moravskoslezském kraji 59%. Naopak kraj Vysočina vykazuje ve službách pouze 45% podniků. Jednotlivé regiony vykazují rozdílné zastoupení podniků zabývajících se stavebnictvím. Podíl těchto podniků se pohybuje mezi 14% v kraji Moravskoslezském až 19 % v kraji Libereckém. Krajem vykazujícím vyšší podíl podniků průmyslových je kraj Zlínský (25%) a kraj Vysočina (22%), který je i krajem s vyšším podílem podniků zabývajících se zemědělskou výrobou (16 %). Obdobný podíl podniků průmyslových jako kraj Vysočina vykazují i kraje Pardubický, Jihomoravský a Liberecký.

Vývoj minulých let jak v zemědělství, tak v průmyslu, podnítil řadu změn ve struktuře činností, kterými se podnikatelské subjekty zabývají. Již před rokem 2000 došlo k výraznému snížení počtu subjektů podnikajících v zemědělství, došlo i k restrukturalizaci průmyslové výroby. Tento vývoj lze sledovat v podstatě v celé České republice.

Výkonnost regionu je podmíněna i podnikatelskou aktivitou, která je merána počtem podnikatelských subjektů v regionu pripadajících na 1000 obyvatel (viz tabulka 1).

Tabulka 2  Hrubý domácí produkt podle krajů

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj</th>
<th>HDP v mil. Kč</th>
<th>Podíl regionu na HDP ČR v %</th>
<th>HDP na 1 obyvatele v Kč</th>
<th>HDP na 1 zaměstnané v Kč</th>
<th>HDP na 1 obyvatele v PPS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>2 970 261</td>
<td>100,0</td>
<td>290 232</td>
<td>724 978</td>
<td>17 309</td>
</tr>
<tr>
<td>Hlavní město Praha</td>
<td>713 814</td>
<td>24,0</td>
<td>606 925</td>
<td>1 119 400</td>
<td>36 196</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>310 160</td>
<td>10,4</td>
<td>269 674</td>
<td>796 140</td>
<td>16 083</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>162 124</td>
<td>5,5</td>
<td>258 668</td>
<td>644 209</td>
<td>15 427</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>137 296</td>
<td>5,2</td>
<td>278 326</td>
<td>666 779</td>
<td>16 599</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>68 657</td>
<td>2,3</td>
<td>225 410</td>
<td>554 649</td>
<td>13 443</td>
</tr>
<tr>
<td>Ustecký</td>
<td>193 614</td>
<td>6,5</td>
<td>235 260</td>
<td>646 081</td>
<td>14 031</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>99 488</td>
<td>3,3</td>
<td>232 303</td>
<td>601 605</td>
<td>13 854</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký</td>
<td>142 083</td>
<td>4,8</td>
<td>259 348</td>
<td>651 246</td>
<td>15 467</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>121 037</td>
<td>4,1</td>
<td>239 415</td>
<td>586 967</td>
<td>14 278</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>124 700</td>
<td>4,2</td>
<td>244 510</td>
<td>658 601</td>
<td>14 582</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>302 309</td>
<td>10,2</td>
<td>267 463</td>
<td>671 165</td>
<td>15 951</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>144 804</td>
<td>4,9</td>
<td>226 617</td>
<td>598 525</td>
<td>13 515</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>137 313</td>
<td>4,6</td>
<td>232 558</td>
<td>618 249</td>
<td>13 869</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>296 974</td>
<td>10,0</td>
<td>237 244</td>
<td>630 022</td>
<td>14 149</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: ČSU

Ke sledovaným ukazatelům patří zejména velikost hrubého domácího produktu v regionu vytvořeného v mil. Kč, podíl hrubého domácího produktu regionu na celkovém hrubém domácím produktu státu v %, hrubý domácí produkt případající na 1 obyvatele regionu, hrubý domácí produkt případající na 1 zaměstnance v regionu. Významným ukazatelem pro mezinárodní srovnání a zejména pro určení způsobilosti regionů pro čerpání finanční a jiné pomoci ze strukturálních fondů EU je hrubý domácí produkt příslušného regionu případající na 1 jeho obyvatele, přepočtený dle parity kupní síly měny.

Ze zjištěných údajů je zřejmé, že ke krajům s významným ekonomickým potenciálem patří kraje Středočeský a Jihomoravský, kde v posledním roce sledované časové řady dosahuje podíl regionu na tvorbě hrubého domácího produktu státu 10%. Nejmenší podíl vykazují kraje Karlovarský (2,3%) a Liberecký (3,5%). Podíl ostatních krajů se pohybuje v rozmezí 4,0 až 6,5%.

Na tvorbě hrubého domácího produktu regionu se velmi významně podílí jednotlivá odvětví, která jsou v regionu zastoupena. Jejich přínos k tvorbě té části hrubého domácího produktu, která byla v regionu vytvořena, je možné posoudit pomocí ukazatele hrubá přidaná hodnota, stanoveného jako rozdíl tržní ceny výrobků nebo služeb a ceny vstupů nakoupených od jiných odvětví. Jedná se o výsledek rozdílu mezi celkovou produkcí zboží a služeb měřenou v základních cenách na jedné straně a mezispotřebou v kupních cenách na straně druhé. V regionu je možné sledovat hrubou přidanou hodnotu celkem i na jeden podnikatelský subjekt. Údaje o hrubé přidané hodnotě podle vybraných odvětví jsou uvedeny v tabulce 3.

Tabulka 3  Hrubá přidaná hodnota v krajích podle vybraných odvětví

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj</th>
<th>Hrubá přidaná hodnota celkem v mil. Kč</th>
<th>Hrubá přidaná hodnota na 1 podnikatelský subjekt v tis. Kč</th>
<th>Podíl průmyslu na HPH v %</th>
<th>Podíl zemědělství 1) na HPH v %</th>
<th>Podíl stavebnictví na HPH v %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>2 666 200</td>
<td>2 105</td>
<td>.</td>
<td>.</td>
<td>.</td>
</tr>
<tr>
<td>Hlav. město Praha</td>
<td>639 782</td>
<td>2 750</td>
<td>9,1</td>
<td>0,1</td>
<td>5,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>277 992</td>
<td>1 882</td>
<td>35,1</td>
<td>3,8</td>
<td>5,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>145 310</td>
<td>1 842</td>
<td>27,1</td>
<td>5,5</td>
<td>7,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>137 296</td>
<td>2 045</td>
<td>32,9</td>
<td>4,1</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>61 536</td>
<td>1 709</td>
<td>25,4</td>
<td>2,1</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ustecký</td>
<td>173 533</td>
<td>2 164</td>
<td>27,6</td>
<td>1,7</td>
<td>7,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>89 170</td>
<td>1 656</td>
<td>40,4</td>
<td>1,6</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký</td>
<td>127 347</td>
<td>1 851</td>
<td>31,2</td>
<td>4,5</td>
<td>6,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>108 484</td>
<td>1 894</td>
<td>31,5</td>
<td>5,3</td>
<td>7,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>111 767</td>
<td>2 045</td>
<td>35,6</td>
<td>8,1</td>
<td>6,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>270 955</td>
<td>1 976</td>
<td>24,0</td>
<td>3,5</td>
<td>7,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>129 786</td>
<td>1 955</td>
<td>31,7</td>
<td>5,5</td>
<td>7,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>123 072</td>
<td>1 743</td>
<td>39,0</td>
<td>3,3</td>
<td>8,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>266 173</td>
<td>2 325</td>
<td>30,9</td>
<td>1,9</td>
<td>6,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: CSÚ

Struktura podnikatelské sféry v daném regionu podmiňuje i strukturu hrubé přidané hodnoty. Proto je účelné sledovat hrubou přidanou hodnotu i zvláště v hlavních odvětvích národního hospodářství, a to průmyslu, zemědělství, stavebnictví, obchodu, ubytování a stravování a dopravě, skladování a spojích.

Potenciál pro přínos ekonomicky výkonnosti regionu v příštích letech vytváří vysoký podíl výdajů na hrubý fixní kapitál. Tvorba hrubého fixního kapitálu vyjadřuje obnovu a pořízení nových hmotných i nehmotných stálých aktiv, majících charakter dlouhodobé spotřeby. Hodnota hrubého fixního kapitálu udává úroveň investičních aktivit daného regionu. Úroveň investičních aktivit je možno měřit ukazatelem tvorby hrubého fixního kapitálu v regionu celkem, podíl regionu na tvorbě hrubého fixního kapitálu státu a hrubý fixní kapitál připadající na 1 obyvatele regionu v Kč i v paritě kupní síly (viz tabulka 4).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kraj</th>
<th>THFK celkem v mil. Kč</th>
<th>Podíl regionu na THFK ČR v %</th>
<th>THFK na 1 obyvatele v Kč</th>
<th>THFK na 1 obyvatele v PPS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Česká republika</td>
<td>740 898</td>
<td>100,0</td>
<td>72 395</td>
<td>4 318</td>
</tr>
<tr>
<td>Hlavn. město Praha</td>
<td>205 241</td>
<td>27,7</td>
<td>174 508</td>
<td>10 407</td>
</tr>
<tr>
<td>Středočeský</td>
<td>85 160</td>
<td>11,5</td>
<td>74 044</td>
<td>4 416</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihočeský</td>
<td>47 431</td>
<td>6,4</td>
<td>75 676</td>
<td>4 513</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňský</td>
<td>38 110</td>
<td>5,1</td>
<td>69 244</td>
<td>4 130</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarský</td>
<td>18 924</td>
<td>2,6</td>
<td>62 131</td>
<td>3 705</td>
</tr>
<tr>
<td>Ustecký</td>
<td>46 009</td>
<td>6,2</td>
<td>55 906</td>
<td>3 334</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecký</td>
<td>22 060</td>
<td>3,0</td>
<td>51 509</td>
<td>3 072</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecký</td>
<td>25 719</td>
<td>3,5</td>
<td>46 946</td>
<td>2 800</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubický</td>
<td>23 828</td>
<td>3,2</td>
<td>47 132</td>
<td>2 811</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>28 929</td>
<td>3,9</td>
<td>56 724</td>
<td>3 383</td>
</tr>
<tr>
<td>Jihomoravský</td>
<td>78 274</td>
<td>10,6</td>
<td>69 252</td>
<td>4 130</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký</td>
<td>28 397</td>
<td>3,8</td>
<td>44 440</td>
<td>2 650</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínský</td>
<td>27 781</td>
<td>3,7</td>
<td>47 050</td>
<td>2 806</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezský</td>
<td>65 035</td>
<td>8,8</td>
<td>51 955</td>
<td>3 098</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: ČSÚ

Z pohledu posuzovaných ukazatelů je možno konstatovat, že vyšší investiční aktivitu vykazují, vedle Hlavního města Prahy, zejména kraje Středočeský a Jihomoravský. Pokud bychom však posuzovali tempo růstu uvedených ukazatelů, vykazuje vysoké tempo růstu uvedených ukazatelů kraj Moravskoslezský, zatímco např. v kraji Jihomoravském hodnota ukazatelů v podstatě stagnuje.

Závěr

V posledních letech je věnována velká pozornost snižování disparit mezi jednotlivými regiony. Nízká úroveň rozvoje některých regionů se stává brzdou ekonomického rozvoje státu. Za tímto účelem je třeba sledovat aktuální stav kvality života v regionech a zjištěné rozdíly zmirňovat vhodně volenými nástroji regionální politiky.
Literatura


MARKETING A MANAGEMENT
Anotace:
Při hodnocení vyspělosti občanského sektoru bychom se měli zaměřovat nejen na množství a kapacity organizací neziskové sféry, ale také na podporu, která je jim věnována ze strany státní správy a samosprávy, v našem případě se pak konkrétně jedná o podporu ze strany obcí. Daná podpora může být velmi různorodá. Předložený článek sleduje úroveň informační podpory poskytované na www stránkách obcí vůči venkovského charakteru. Práce má za cíl zjistit, jaké organizace neziskové sféry odkazují obecní webové stránky, a to z hlediska jejich množství i charakteru poslání. Zároveň poukazuje na trend exponentiálně zvyšujícího se množství počtu funkčních organizací vzhledem k velikosti obce. Šetření se soustřeďuje na všechny obce okresu Trutnov v Královéhradeckém kraji. Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Výzkum pro řešení regionálních disparit" zadaného Ministerstvem pro místní rozvoj České republiky.

Summary:
Civil sector maturity is not determined by a number and capacities of nonprofit organizations only; however the support of public administration and local governments is important also. Concretely, there it deals with the support from the side of municipalities. Given municipality support can vary a lot. Presented paper monitors information support level provided by municipalities on their www pages with focus on countryside region. What nonprofit organizations can be found on municipality web presentation with regards to its quantity and character of the organizational missions is the goal outlined by this work. Trend of exponentially increasing number of referred organizations with regards to municipality population is also pointed out. The survey is conducted in all municipalities of Trutnov district in Hradec Králové region (Czech Republic). The text follows the papers presented in the frame of "Research for regional disparities solution" project funded by Ministry for Regional Development of the Czech Republic.

1. Úvod

Občanská angažovanost a kapacita organizací občanského sektoru je často uváděna také jako měřítko vyspělosti dané země. Při hodnocení zmíněné vyspělosti bychom měli také zohledňovat podmínky, které jsou (či nejsou) pro zapojení občanů vytvořeny ze strany státu, resp. státní správy a samosprávy, v našem případě pak obcemi. K podpoře zapojení občanů může obec využít různých komunikačních kanálů a nástrojů. Jedná se z této nástrojů může být informovánost, kterou obec poskytuje o organizacích neziskového sektoru v dané lokalitě a komunikačním kanálem webové stránky obce. Analýzou takové komunikace prostřednictvím zmíněného komunikačního kanálu se, ve vztahu k neziskovým organizacím, zabývá předložená práce. Článek je součástí projektu WD-48-07-1 "Výzkum pro řešení regionálních disparit" zadaného Ministerstvem pro místní rozvoj České republiky (např. [2], [4]).

Komunikace pomocí webové sítě se pozvolně, ale jistě začíná stávat významnou platformou pro komunikaci mezi státem zřizovanými institucemi a občany. Webové prezentace obcí byly jako předmět výzkumu voleny především z důvodů objektivnější měřitelnosti a prokazatelnosti. Tvrzení dokladuje např. Øvretveit [6], který uvádí, že většina výzkumů v oblasti kvality veřejného sektoru obsahuje studie ověřující potřeby uživatelů a zkušenost se službou. Nebo popisují či analyzují závěrečné studie programů kvality nebo teoretické a koncepční studie. Mnoho výsledků je podáno konzultanty nebo vedoucími programů kvality a vědecká literatura dokonce ukazuje, že publikace mají zájem na pozitivních výsledcích. Zároveň většina veřejného sektoru poskytuje služby a nikoli výrobni produkty, přičemž služby jsou hůře definovatelné, měřitelné a kontrolovatelné než „fyzické“ výroby [7]. Mimo již zmíněné, prostřednictvím využívání informačních a komunikačních technologií veřejné organizace, včetně obcí, zvyšují své znalostní kapacity: tj. algoritmovat a kontrolovat své
činností, standardizovat a formalizovat svá rozhodnutí a pravidelné aktivity a srovnávat výsledky své organizace. [3]

Řízení obce prochází již od 90. let minulého století reformou odrážející model „New Public Managementu“, který transformuje moderní manažerské přístupy do prostředí veřejné správy a samosprávy [4]. Obec se musí umět vypořádat s narůstajícími požadavky na kvalitu vykonávané správy, vyplývající z celkové zvyšující se orientace na okamžité a vysoce kvalitní uspokojování potřeb zákazníků a také se přizpůsobit novým informačním a komunikačním technologiím (ICT). Právě zde se tedy začíná objevovat další velmi efektivní forma zapojení občanů do věcí veřejných.

2. Cíl a metodologie

Prezentovaný článek si klade za cíl získat základní kvantitativní a kvalitativní informace o informacích, které jsou poskytovány o neziskové sféře. Jedná se především o následující zjištění:
- na jaké organizační neziskové sféry www prezentace obcí odkazují, a to z hlediska množství těchto organizací i z hlediska toho o jaké organizace se jedná,
- zda se liší počty těchto odkazů s rostoucí populací obce.

Toto šetření bude sloužit pro další výzkumné účely, zejména pak obsahovou analýzu zaměřenou na zjištění do jaké míry je o neziskových organizacích informováno v obecních časopisech a zpravodajích.

Metodicky byl pro toto zkoumání vybrán okres Trutnov v Královéhradeckém kraji. Šetření proběhlo u všech 75 obcí tohoto okresu. Informace o neziskových organizacích na svých webových stránkách uvádí více než polovina obcí (58,7 %). Jak je patrné z tabulky 1, okres Trutnov vykazuje z hlediska obcí, které uvádí na svých webových stránkách informace o neziskové sféře průměrné hodnoty.

Tab. 1: Informace o neziskových organizacích na webových portálech obcí Královéhradeckého kraje

<table>
<thead>
<tr>
<th>okres</th>
<th>celkem obcí</th>
<th>počet obcí uvádějících NO</th>
<th>% podíl těchto obcí</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Rychnov nad Kněžnou</td>
<td>80</td>
<td>54</td>
<td>67,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Hradec Králové**</td>
<td>104</td>
<td>63</td>
<td>60,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Trutnov</td>
<td>75</td>
<td>44</td>
<td>58,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Náchod</td>
<td>78</td>
<td>41</td>
<td>52,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Jičín</td>
<td>111</td>
<td>44</td>
<td>39,6</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Autor

3. Výsledky

Okres Trutnov zahrnuje celkem 75 obcí, z toho 70 obcí (93,3 %) disponuje svou vlastní webovou prezentací. Informace o neziskových organizacích na svých webových stránkách uvádí více než polovina všech obcí (58,7 %), tzn., že jsou zahrnuty také obce bez vlastních webových stránek.

Strukturu organizací uváděných na webových stránkách obcí znázorňuje graf 1. Obce nejčastěji uvádí sportovní organizace (23 % ze všech organizací), následně organizace kulturní (12 %) a místní organizace celostátně působících organizací a sbory dobrovolných hasičů. Méně frekventované, přesto však přítomné, jsou odkazy na práci s dětmi (5 %), ostatní místní spolky (4 %) a svazky obcí a sdružení propagující daný region (3 %).
Pro zjištění rozdílů v počtech organizací, na které obce poukazují ve svých internetových prezentacích došlo k rozdělení těchto obcí do tří skupin. Jednalo se o obce do 500 obyvatel, obce s populací nad 500 obyvatel a méně než 2000 obyvatel a obce s populací vyšší než 2000 obyvatel.

**Graf 1: Struktura neziskových organizací uváděných na stránkách obcí okresu Trutnov (v %)**

3.1 Webové stránky obcí do 500 obyvatel

V kategorii obcí do 500 obyvatel se nacházel největší počet obcí posuzovaného okresu Trutnov (34, resp. 45,3 %). Na webových stránkách těchto obcí s nejnižší populací bylo nalezeno celkem 41 odkazů na neziskové organizace, tj. 1,2 odkazu na obec. Přesně polovina těchto obcí dané kategorie přitom neuvedla o spolcích nebo neziskových organizacích ve své obci žádné informace. Ve struktuře organizací, na které existovaly odkazy, převažovaly sbory dobrovolných hasičů (34,1 % ze všech organizací s odkazem) a sportovní organizace (24,4 %). Absolutní počty jsou uvedeny v tabulce 2.

**Tab. 2: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích do 500 obyvatel**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Název spolku/neziskové organizace</th>
<th>Absolutní počet</th>
<th>% ze všech</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sbor dobrovolných hasičů</td>
<td>14</td>
<td>34,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Sportovní organizace (TJ Sokol, fotbalový klub)</td>
<td>10</td>
<td>24,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Myslivci</td>
<td>5</td>
<td>12,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Kulturní a občanský život</td>
<td>3</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Klub důchodců</td>
<td>3</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Mateřský klub</td>
<td>2</td>
<td>4,9</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Autor
3.2 Webové stránky obcí od 501 do 2000 obyvatel

Obce s populací větší než 500 a menší než 2000 obyvatel již většinou odkazů na neziskové organizace i větší různorodost těchto organizací. Obcí s touto populací bylo u většině (31) u předchozí kategorie, přesto natolik obce odkazovaly celkem na více neziskových organizací (59) – což představuje 1,9 odkazů na 1 obec. Žádné odkazy nebyly poskytnuty u 11 obcí, tj. u 35,5 %. Z hlediska zaměření uváděných organizací se jednalo převážně o sportovní organizace (nejčastěji fotbal, ale také např. lyžování či tenis) a sbory dobrovolných hasičů (23,7 %) následované myslivci (6,8 %) a kluby důchodců (také 6,8 %). Přesné hodnoty uvádí tabulka 3.

Tab. 3: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích s populací od 500 obyvatel do 2000 obyvatel

<table>
<thead>
<tr>
<th>Název spolku/neziskové organizace</th>
<th>Absolutní počet</th>
<th>% ze všech</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sportovní organizace (TJ Sokol, fotbalový klub, nohejbal, lyžování, tenis)</td>
<td>19</td>
<td>32,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Sbor dobrovolných hasičů</td>
<td>14</td>
<td>23,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Myslivci</td>
<td>4</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Klub důchodců</td>
<td>4</td>
<td>6,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Práce s dětmi (Junák, Skaut, klub dětí)</td>
<td>3</td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Kynologové</td>
<td>2</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Sdružení pro občanské záležitosti</td>
<td>2</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Český červený kříž</td>
<td>2</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Sdružení cestovního ruchu, Svazek obcí</td>
<td>2</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní občanská sdružení</td>
<td>7</td>
<td>11,9</td>
</tr>
<tr>
<td>- Z toho: modeláři, aero klub, Linie a Chalupení, Společnost bři Čapků, Klub žen, Divadelní ochotníci, Pečovatelská služba</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem všech odkazů na neziskové organizace</td>
<td>59</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Autor

3.3 Webové stránky obcí nad 2000 obyvatel

Tendence větší různorodost většího počtu poskytovaných informací o neziskové sféře pokračovala i v obcích s populací vyšší než 2000 obyvatel. Ve sledované kategorii obcí se nacházelo pouze 10 obcí, nicméně 230 odkazů na organizace neziskového sektoru, což v průměru představuje 23 subjektů na 1 obec. Více neziskových organizací se nacházelo ve větších obcích, např. stránky okresního města Trutnov odkazovaly na 89 neziskových organizací, což představuje téměř čtyři desetiny (38,7 %) všech organizací. Objevily se zde také odkazy na organizace s méně obvyklým posláním a bylo uváděno více subjektů zaměřených na sociální problematiku.

Informace o organizacích neziskové sféry poskytovaly všechny obce s danou populací nad 2000 obyvatel. Z těchto organizací dominovaly opět sportovní organizace, kterých byla více
než pětina ze všech organizací (20,4 %), následovaly organizace kulturní (15,7 %), ve kterých byla, kromě obvyklých organizací divadelních, hudebních a výtvarných, zařazena také větší skupina hudebních kapel, které si založily vlastní občanské sdružení. Dále následovaly ostatní zájmové organizace (zejména kluby dýchoců a kynologové) a sociální organizace, které shodně disponovaly více než 10 % odkazů.

Detailní výsledky jsou sumarizovány v tabulce 4.

**Tab. 4: Poskytování informací o neziskových organizacích v obcích s populací nad 2000 obyvatel**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Název spolku/neziskové organizace</th>
<th>Absolutní počet</th>
<th>% ze všech</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Sportovní organizace - z toho např. fotbal, lyžování, cyklistika, hokej, karate, kulturistika a silový trojboj, stolní tenis, volejbal, orientační běh, lyžování, střelba, šachy, golf</td>
<td>47</td>
<td>20,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Kulturní organizace - z toho divadlo, hudba, výtvarníci</td>
<td>36</td>
<td>15,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní zájmové organizace - z toho např. Klub dýchoců, kynologové, cestovatelé, letečtí/loďní modeláři, mykologové, esperantisté, historický šerm, betlémáři, kaktusáři, ptactvo, sdružení fotografů</td>
<td>24</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Sociální organizace – z toho např. mateřská centra, Farní charita, Kojenecký ústav, podpora lidí s mentálním postižením, Ruka, Diakonie ČCE, Domov sv. Josefa, aj.</td>
<td>24</td>
<td>10,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Celostátní svazy nebo kluby, např. Klub českých turistů, Český rybářský svaz, Český kynologický svaz, Český svaz včelařů, Český svaz chovatelů, Klub českých filatelistů, Český červený kříž</td>
<td>22</td>
<td>9,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Práce s dětmi – z toho např. Junák, Skaut, klub dětí - pionýr, Mladí hasiči, Mládež ČČK</td>
<td>12</td>
<td>5,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní místní spolky - z toho např. Komitét pro udržování památek z války r. 1866, Klub vojenské historie, Klub přátel bři Čapů a města Úpice, Pro bono publico</td>
<td>12</td>
<td>5,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Sbor dobrovolných hasičů</td>
<td>9</td>
<td>3,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Svazky obcí a sdružení na podporu regionu – z toho např. Veselý Výlet, Správa KRNAP, Východní Krkonoše, Ergis, aj.</td>
<td>7</td>
<td>3,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní - z toho např. Vodní záchranná služba, spinning a fitbox centrum, Arnika, ekologická sdružení, okrašlovací spolky, pony centrum</td>
<td>37</td>
<td>16,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>230</td>
<td>100</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Zdroj: Autor**

**Diskuse**

Prezentované šetření využívá moderní komunikační kanál pro sdělování informací směrem od obce k občanům – internet. Tento komunikační kanál může představovat také podporu z hlediska poskytování informací o dění v oblasti občanských aktivit – neziskových organizací, neboť se pozvolně, ale jistě začíná stávat významnou platformou pro komunikaci mezi veřejnými institucemi a občany.

Webové prezentace obcí byly jako předmět výzkumu voleny především z důvodů objektivnější měřitelnosti a prokazatelnosti, která je v rámci daného průzkumu zřejmá. Otázku, která se nabízí, zůstává, zda lze ze získaných výsledků – tj. informací o neziskových organizacích nálezencích na obecních webových stránkách – usuzovat na skutečný stav občanských aktivit ve sledovaném okrese. Lze předpokládat, že funkční a s obcí dobře spolupracující organizace se na webových stránkách obce objeví, nicméně s jistotou to tvrdit nemůžeme. Faktorů, které tuto skutečnost mohou ovlivnit je celá řada od nefunkčnosti daných stránek v době výzkumu, přes neochotu administrátora stránky aktualizovat až po neochotu občanských organizací upozornit obec na svou činnost.
Zajímavou oblast lze spatřovat také ve skutečnosti, že webové stránky menších obcí prakticky vůbec nepoukazují na neziskové organizace se sociálním posláním. Můžeme se domnívat, že organizace sociálního zaměření vyžaduje určitý stupeň personálních a materiálních kapacit, které v malých obcích nejsou ani dostupné, ani je není možné financovat.

Závěr

WWW prezentace obcí okresu Trutnov obsahuje odkazy na různorodou škálu neziskových organizací. Nejčastěji na organizace zaměřované na sportovní činnost (23%) a kulturní činnost (12%). Zaměření se však liší v závislosti na velikosti obce. V menších obcích hrají velkou roli Sbory dobrovolných hasičů (v obcích do 500 obyvatel se jedná o 34% všech uvděných organizací). V obcích s populací nad 500 obyvatel a menší než 2000 obyvatel již dominují sportovní organizace (32%) a Sbory dobrovolných hasičů jsou méně významné (24%). V obcích nad 2000 obyvatel pak převažují sportovní (20%) a kulturní organizace (16%). Předložený článek dokladuje, že počet odkazů na neziskové organizace výrazně roste s rostoucí populací obce. Zatímco v souboru nejmenších obcí se jedná jen o něco více než jeden odkaz na jednu obec, u obcí nad 2000 jde o průměrně 23 odkazů z jedné obecní webové stránky.

Seznam použité literatury:
Aplikace strategického marketingu v neziskovém sportovním klubu
Application of Strategic Marketing within Non-Profit Sports Club
Šárka Borkovcová

Anotace
Marketing nabývá strategického charakteru v momentě, kdy se při plánování budoucích činností soustřeďí na vymezení potenciálních zákazníků a na specifikaci jejich potřeb. Management sportovního klubu musí neustále sledovat faktory mající vliv na ekonomickou stabilitu subjektu, předvídaat okolnosti a identifikovat příležitosti a rizika pro daný subjekt. Strategický marketing je aplikován na malý regionální sportovní klub, jehož aktivity v současné době stagnují. Problémem je nedostatečný management klubu z hlediska počtu a kvalifikace členů ochotných pracovat pro klub ve volném čase. V případě vhodné volby marketingové strategie a její reálné aplikace do praxe, s ohledem na management, by se mohlo jednat o klub s širokým spektrum zákazníků, služeb a produktů.

Summary
The marketing gains a strategic character at the moment when it is focused on defining potential customers and specifying their needs in planning of the future activities. The management of a sports club must continuously monitor factors affecting the economic stability of the entity, anticipate circumstances and identify opportunities and risks for the given entity. Strategic marketing is applied to a small regional sports club the activities of which have currently been stagnating. The problem lies in insufficient management of the club in terms of the number and qualification of its members willing to work for the club in their spare time. Proper selection of the marketing strategy and its real implementation, with regards to management, could result in a club with broad spectrum of customers, services and products.

1. Úvod
Neziskové organizace v oblasti sportu se v současné době potýkají s celou řadou problémů. Vedle ekonomické stránky řeší nepřiznivou situaci v oblasti lidských zdrojů. Ocitají se v silném konkurenčním prostředí volnočasových aktivit dětí, mládeže i dospělých a k tomu řeší přidružený problém celospolečenského klimatu - malého zájmu o aktivní vykonávání sportovních aktivit.

Autorka se v příspěvku zabývá praktickou aplikací strategického marketingu v konkrétní sportovní organizaci působící v neziskovém sektoru ekonomiky.

2. Cíl
Cílem práce je aplikovat postupy strategického marketingu na vybraný neziskový sportovní klub. Bude provedena analýza vnějších a vnitřních faktorů, identifikace zákazníka a jeho potřeb, analýza konkurence. Na základě výsledku situáční analýzy budou formulovány strategické cíle a postupy vedoucí ke stanoveným cílům.

3. Použité postupy a metody
Postupem k dosažení výsledků je studium odborné literatury a publikací vztahujících se k danému tématu. Nezanedbatelným zdrojem informací jsou praktické zkušenosti ve vedení klubu.

Jedná se tedy o studii, v níž se objevují dva typy metodologie: analýza trendů a demonstrace.

4. Dosažené výsledky
Dosažené výsledky jsou prezentovány v následujících podkapitolách a odstavcích.

Strategický marketing je součástí strategického marketingového řízení. Stanovení marketingových cílů a výběr marketingových strategií patří k nejdůležitějším krokům...
plánování. Abychom mohli uplatnit strategický marketing ve spor tovní organizace je nutné znát vnější a vnitřní prostředí organizace. K tomuto účelu slouží situační analýza.

4.1 Situační analýza

4.1.1 Úvod


4.1.2 SWOT analýza

Je nutné si uvědomit, že cesta k marketingově optimálnímu zvládnutí strategické situace závisí dle Tomka na stavu nástrojů mixu, schopnostech managementu s nimi operovat, situaci ve vnějším prostředí a na výběru inovační strategie (změna nástrojů ve prospěch cílů). V tabulce jsou hodnoceny vnitřní faktory (silné a slabé stránky) i vnější faktory (příležitost, ohrožení) v netýpek provedení SWOT analýzy, kde jsou vedle příležitostí nastíněny možné kroky vedoucí k eliminaci slabých stránek a posílení relativně silných stránek klubu. Vedle ohrožení je uvedena možnost, jak hrozbám přejit, ale většinou nejsou v kompetenci ani možnostech hodnoceného sportovního subjektu.

Tabulka č. 1: SWOT analýza klubu rychlostní kanoistiky ESKA Cheb

<table>
<thead>
<tr>
<th>SILNÉ STRÁNKY</th>
<th>SLABÉ STRÁNKY</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Široké spektrum nabídky volnočasových aktivit za nízký členský příspěvek (dospělí – bez časového omezení díky vlastním klíčům od objektu).</td>
<td>Nedostatek aktivních členů.</td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalitní tréninkový produkt (založený na zkušenostech a odbornosti trenéra).</td>
<td>Nedostatek kvalifikovaných členů v managementu.</td>
</tr>
<tr>
<td>Umístění loděnice v blízkosti města a velkého sídliště.</td>
<td>Nedostatky v organizaci tréninku.</td>
</tr>
<tr>
<td>Umístění loděnice v přírodě.</td>
<td>Nedostatečné využití nástrojů marketingu a komunikace.</td>
</tr>
<tr>
<td>Pozitivní mezinárodní</td>
<td>Nedostatečné finanční zdroje.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

PŘÍLEŽITOSTI
- Financování prostřednictvím grantové politiky státu, měst a krajů.
- Získání finančních prostředků ze soutěže.
- Nově vybudované světlení příchozové cesty.
- Chebské závody zajišťující publicitu.
- Perspektivní závodnice.
- Dostatečné množství sportovního náčiní pro děti.
- Chebské závody zajišťující publicitu.
- Perspektivní závodnice.
- Dostatečné množství sportovního náčiní pro děti.
- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)
- Získání kvalifikovaného člena/y ochotného/é pracovat na grantové činnosti.
- Sportovní soutěž je vhodný faktor k navázání sponzorské spolupráce, která klubu přinese potřebné finanční prostředky.
- Například: příkon budování světlení příchozové cesty.
- Chebské závody zajišťující publicitu.
- Perspektivní závodnice.
- Dostatečné množství sportovního náčiní pro děti.
- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)

OHROŽENÍ
OTÁZKA: Jak čelit ohrožení, když schopnosti klubu jsou velice slabé?
- Snižení poptávky po sportovních činnostech v důsledku sociálních a demografických změn.
- Změna životního stylu – snížení preference sportovních aktivit jako vhodných činnostech pro
- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)

elminace W
- Snížení poptávky po sportovních činnostech v důsledku sociálních a demografických změn.
- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)

ODPOVĚĎ: Úplněním nástrojů marketingu.
- Snížení poptávky po sportovních činnostech v důsledku sociálních a demografických změn.
- Zastaralé sportovní náčiní, což snižuje kvalitu služby (trénink)

VÝZVA
- Apelace na rozvoj pohybových dovedností, posílení psychické stránky dětí i ostatních členů vykonáváním sportu v příjemné atmosféře a prostředí klubu.
- Rozšíření malé členské základny o žáky sportovní školy a o obyvatele sídliště.
- Možnost získání grantu na rekonstrukci loděnice, která by byla hlavním stanovištěm celé organizace.
- Získání pozemku do vlastnictví klubu a jeho následné využití ve prospěch sportu.
- Transformace klubu na organizaci se širokospektrální působností volnoučasových aktivit - spolupráce s ostatními oddíly TJ ESKA.
- Nabídka pozitivní činnosti ve prospěch sportu a její předpoklad k rozšiření členské základny.
- Získání pozemku do vlastnictví klubu a jeho následné využití ve prospěch sportu.
- Više podporovat komunikační aktivity již zhruba plně v kompetenci sportovního klubu za předpokladu intenzivní komunikační kampaně, na - Nabídka členství zdarma vybraným členům jako motivační faktor.
- Využití marketingových nástrojů k posílení sponzoringu (vytvoření sponzorských balíčků, jeho ocenění, způsob prezentace sponzora – reklama, zajištění komunikace sponzora prostřednictvím médií).
- Apelace na rozvoj pohybových dovedností, posílení psychické stránky dětí i ostatních členů vykonáváním sportu v příjemné atmosféře a prostředí klubu.
- Nabídka pozitivní činnosti ve prospěch sportu a její předpoklad k rozšiření členské základny.
- Více podporovat komunikační aktivity již zhruba plně v kompetenci sportovního klubu za předpokladu intenzivní komunikační kampaně, na
-

MARKETING A MANAGEMENT 277
trávení volného času.

- Konkurenční prostředí ze strany komerčních sportovišť.
- Zvyšující se konkurenční prostředí volnočasových aktivit obecně.

- Marketingová komunikace založena na minimálních nákladech.
- Konkurencí prostředí ze strany komerčních sportovišť.
- Je v kompetenci klubu, za předpokladu využití nástrojů mtg. komunikace - osobního prodeje, podpory prodeje „členství“ a PR.
- Taktéž
- Nabídka členství v klubu jako levnější prostředek k realizaci sportovních aktivit.
- Nabídka sportovní činností je výhodnější než jiné volnočasové aktivity (levnější a zdravější).

4.1.3 Analýza zákazníků

V současné době má klub úzký okruh zákazníků. Stávající zákazníci jsou „pouze“ členové, kteří mají ke klubu různý vztah a v různé míře využívají možných služeb a výhod plynoucích z členství v klubu. V tabulce je uvedena typologie stávajících členů.

Tabulka č. 2: Typologie stávajících členů klubů

<table>
<thead>
<tr>
<th>Typ</th>
<th>Míra využití služeb</th>
<th>Aktivita ve prospěch klubu</th>
<th>Platba členských příspěvků</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pasivní člen (bývalí a aktivní členové)</td>
<td>minimální - velmi zřídka nebo vůbec</td>
<td>žádná</td>
<td>s problémy (opožděně nebo vůbec)</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivní člen (rodiče závodníků a jejich známí)</td>
<td>průměrná (většinou v letních měsících – rekreace)</td>
<td>dostatečná (údržba objektu a pozemku, úklidové práce)</td>
<td>většinou bez problémů</td>
</tr>
<tr>
<td>Závodník</td>
<td>maximální</td>
<td>Dospělí závodníci – maximální (údržba a management)</td>
<td>Bez problémů</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Z výše uvedené typologie vyplývá otázka, zda-li má klub zájem o pasivní členy? Současný předseda zastává názor, že má klub o tyto členy zájem, poněvadž dříve či později zaplatí členské příspěvky, ze kterých je klub financován a mají minimální nároky na služby. Dále je vhodné uvažovat o rozšíření členské základny a „segmentu zákazníků“ o sponzory, donátory, diváky a místní samosprávu.

4.1.4 Analýza konkurence

Kanoistický oddíl se nachází v silném konkurenčním prostředí.

- Konkurence nabízející stejné produkty a služby – neexistuje v dosahu 100 km. Na první pohled by se mohlo zdát, že se klub v konkurenčním prostředí nenachází.
- Konkurence nabízející obdobné produkty a služby (služby zákazníkům – členství ve sportovním klubu, divácké služby, sponzorské služby, sociální myšlenky, psychický prospěch) – takto široké spektrum produktů nabízejí v oblasti sportovní klaby neziskového charakteru s odlišným zaměřením sportovního odvětví. Jedná se o oddíly atletiky, házené, fotbalu, plavání, ledního hokeje, přičemž plavání a hokej nenabízí divácké služby. Rozsah služeb jako oddíl rychlostní kanoistiky (služby orientované na
požitky, zdraví, zdatnost, lidskou dovednost, výkonnost, výživa a rehabilitace, organizace zájezdů - soustředění) nenabízí ani jeden ze sportovních klubů, ale každý z klubů má svůj segment zákazníků, kteří jsou specifickou nabídkou oslovení.

- Konkurence nabízející různorodé formy tělovýchovných cvičení. Zde můžeme dále dřít na subjekty komerční (zejména fitnesscentra, tenisový klub, squashcentra, aguacentra, hodiny aerobiku, jógy) a nekomerční (dům dětí a mládeže nabízející sportování činnosti, minigolf, stolní tenis, lukostřelba, střelecký sport, volejbal, florbál + již výše jmenované sportovní kluby) – v podstatě se jedná o organizovanou zájmovou tělovýchovu.

- Nejsilnější konkurence se nachází v oblasti nabídky volnočasových aktivit nesportovního charakteru.

- Celospolečenské klima nepodporuje aktivní vyhledávání aktivit pro volný čas a sport není výjimkou.

4.1.5 Národní specifika

V České republice má sport dlouhodobou tradici, především v dobrovolně organizovaném tělovýchovném hnutí. Specifika ČR je vlastnictví sportovních subjektů, což pro většinu z nich představuje problém s financováním této oblasti národních objektů. Obecně se dá říci, že čeští sportovní subjekty měli sport rádi a to z důvodů celkem pochopitelných.

V předrevolučních dobách bylo umožněno se sportovními kluby relativně bez problémů cestovat do zahraničí. Ke sportu vzhledem jako k možnosti seberealizace a úspěchu, který byl politickou sférou ve sportu akceptován. Oblast sportu byla podporována státem a financování tak nebylo problémové. V dnešní době jsou sportovní organizace samostatnými ekonomickými subjekty a financování, převážně neziskových sportovních klubů, je národní manažerský úkol i s ohledem na seberealizaci a problémy s financováním má za následek „úpadek“ volnočasových sportovních aktivit jako produktu tělesné výchovy a sportu.

4.1.6 Spolupracující firmy a osoby

V současné době s klubem nespolupracují žádné fyzické a právnické osoby.

4.2 Syntéza a prognóza

Úkolem syntézy je identifikovat hlavní problémové uzly týkající se slabých stránek marketingového mixu, schopností managementu a organizace, hrozeb z markroprostředí.

Z výše provedené analýzy vyplývá několik závažných problémů, se kterými se musí klub vypořádat, pokud má být i nadále životaschopný.

- Stěžejním problémem je nedostatek kvalifikovaných odborníků, kteří by řešili problémy s řízením klubu. Z této skutečnosti vyplývají další problémy:
  - Problematické financování (nevyužití všech dostupných zdrojů – dotace ze státního rozpočtu, ČSTV, granty přidělované místní samosprávou, dary, sponzorské příspěvky, členské příspěvky, vlastní činnost, reklama).
  - Malá členská základna.
  - Chátrající objekt.
  - Absence jakékoliv marketingové činnosti, především v oblasti komunikace.
Obvykle se vypakovávají tři tyto prognózy: prodeje, vývoje techniky a technologie, lidských zdrojů. V našem případě přicházejí do úvahy prognóza prodeje a lidských zdrojů.

a) Prognóza lidských zdrojů – bez podpory marketingové komunikace je zcela vyloučená pozitivní nárůst členské základny, ze které vzejde kvalifikovaný management a tzv. aktivní členové + závodníci. Vzhledem k tomu, že veškeré činnosti jsou v klubu vykonávány dobrovolně bez nároku na odměnu, bude muset sám klub najít motivační prvky, které povzbudí k práci pro klub.

b) Prognóza prodeje – stěžejním přijmem pro klub jsou zdroje z členských příspěvků. Makroprostředí není "pozitivně nakloněno" budoucímu vývoji prodeje "členství" ani sponzorských produktů (málo průhledná legislativa ohledně sponzoringu a dárcovství jako dalšímu významnému finančnímu zdroji, klesající koupěná moc způsobená politického demografického a sociálního prostředí). Dalším aspektem je absence marketingové komunikace, která má za následek, že obyvatelé města neznají příznivou fóru členství v klubu, vlastně ani neví, že klub ještě funguje. Klub nevyužívá sponzoringu, protože management nezná protislužby, které by sponzorům dle svých možností mohl nabídnout.

Dá se říci, že pokud nedojde k zavedení marketingové komunikace jako běžné součásti v řízení organizace, dojde dříve než později k zániku činnosti.

4.3 Stanovení marketingových cílů

- Ekonomické cíle:  
  - zvýšení prodeje „členství“ (rozšíření členské základny) o 5 členů ročně. Do pěti let získat 20 aktivních členů + 10 závodníků.  
  - zvýšení prodeje sponzorských služeb (1 kontrakt ročně). Do 5 let získat 3 stálé partnery.  
  - získání grantu od města na celoroční činnost.  
  - do 5 let získání dotace na rekonstrukci objektu loděnice (MŠMT).


- Sportovní: Do přiští sezóny účast všech závodníků ve finálových jízdách na závodech Českého poháru a dvou závodníků ve finále na MČR. Do tří let účast tří závodníků na medailových pozicích na MČR. Do pěti let ¾ závodníků ve finálových jízdách, z toho 1/5 na medailových pozicích.

4.4 Příprava marketingové strategie

Dříve než bude zformulována marketingová strategie, je nutné provést segmentaci, aby bylo zřejmé, o jaké zákazníky má klub zájem.

Hromadný marketing bude aplikován, s ohledem na možnosti klubu, na širokou veřejnost, která bude informována o existenci, činnostech a nabídcích produktů kanoistického klubu. Cílem je rozšíření členské základny a aktivní členy – předpoklad formování budoucího managementu.

---

Cílový marketing bude aplikován na potenciální závodníky, sponzory, městskou samosprávu.

- Závodníci: 10 – 12 let dívky + chlapci, žáci 1. ZŠ se sportovními třídami na Skalce (poloha sídliště a školy blízko loděnice), stejná věková struktura dětí + 4.ZŠ ve městě. Výběr z těchto lepších základních škol předpokládá a) dobrou dostupnost na sportovíště, b) Do těchto škol chodí žáci lépe situovaných rodičů. Vzhledem k výše uvedeným potenciálním podporám klubu ze strany rodičů + vyšší příjmové skupiny preferují sportovní aktivity = sdílené aktivity a zájmy těchto skupin občanů.
- Sponzorů: Zacílení na ekonomicky silné subjekty v okolí, které mají portfolii komunikačních aktivit sponzoringu sportu nebo cítí jako svoji společenskou odpovědnost podporovat pozitivní rozvoj dětí a mládeže.
- Městská samospráva: Podpoří pozitivní vnímání o klubu u městských zastupitelů prostřednictvím PR aktivit.

4.5 Formulování marketingové strategie
Vzhledem k výše uvedeným výsledkům a hodnocením předpokladám, že následující strategie budou ty nejlepší pro udržení a rozvoj klubu.

- Strategie zaměřená na odběratele.
- Strategie rozvoje produktu
- Strategie nástrojů marketingového mixu, především marketingové komunikace.

4.6 Vyhodnocení strategie
Strategie zaměřená na odběratele: Měla by pomoci získat zákazníky, kteří byli doposud členy jiné zájmové či sportovní organizace nebo tepře uvažují o nějaké sportovní aktivitě pro sebe i své děti. Dále by měla zvýšit uspokojení a užití produktu a služeb u stávajících zákazníků. Strategie je v souladu s cíli, ale představuje jistá rizika: riziko nedostatečného množství sportovního vybavení a personální zajištění tréninku. Riziko je možné eliminovat mírnou investicí do nákupu „použitých“ minikajaků určených pro děti a načasování tréninku podle časových možností trenéra. Aplikace strategie přinese z krátkodobého hlediska příjem z členských příspěvků, z dlouhodobého hlediska – příspěvky od svazu jsou rozpočtovány ve prospěch dětí a mládeže. Děti je možné formovat k pozitivnímu přístupu ke sportu a v případě naplnění cílů sportovních, bude možné rozvíjet spolupráci se sponzory, což opět přinese tolk potřebné finanční zdroje a dojde tak k naplnění cílů ekonomických. Spokojení rodiče se mohou stát aktivními členy, ze kterých mohou být dobří manažéři a dojde tak k naplnění cílů právních.


Účelem všech strategií je vytvořit poptávku/vyvolat zájem po produktech a službách klubu, aby se lidé sami zajímali o klubové aktivity a pozitiva, a chtěli se stát členem této sportovní organizace.

4.7 Produktová strategie – strategie kvality

Vzhledem k tomu, že sportovní produkty nenaplňují klasickou klasifikaci výrobků (individuální výrobek, výrobková řada, výrobkový mix), měl by manažer volit strategii maximální spokojenosti se službou a produktem sportovní organizace. Cílem je, aby produkt generovaný kanoistickým oddílem uspokojil potřeby a přání stávajících i budoucích členů/zákazníků, a naplnil tak soubor svých marketingových cílů. Ve vývoji sportovních úspěchů, jako produktu určeného k prodeji sponzorům, lze spatřit určitou podobnost v etapách vývoje produktu/výrobku. Proto je nutné máť dostatečnou základnu, aby nedocházelo k nerovnoměrným investicím a „ziskům“. Sponzorské služby, sociální myšlenky, zdraví a výkon jsou produkty, které finančně zabezpečí chod organizace a proto jim klub musí věnovat náležitou pozornost. Na výkon jsou vázány sponzorské služby, na zdraví jsou vázány sociální myšlenky.

4.8 Distribuční strategie

Tyto strategie jsou zaměřeny na bezproblémovou spotřebu i užití sportovních služeb poskytovaných sportovním klubem. Vzhledem k přímému užití služby nepřichází klasické mezinárodní distribuční strategie (intenzivní, selektivní, exkluzivní distribuce) do úvahy.

Kanoistický oddíl je potýká s problémem dostupnosti ze všech městských částí. Bezproblémové se jeví střed města, který se nachází cca 1 km od loděnice po proudu řeky a sídliště Skalka je od loděnice vzdálená cca 0,5 km a stačí přejít pouze hraní. Příchozové cesty jsou sice osvětleny, ale vedou parkem a část lesa, což je v podzimních dnech, kdy se brzy stávají problematické z hlediska bezpečnosti. Za úvahu stojí stav příjezdové komunikace, ale bez zákroku městských zastupitelů není v kompetenci ani možnostech klubu stav cesty zlepšit. Otevírací doba sportoviště je plně vyhovující pro dospělé členy, kteří vlastní klíč. Ač pošchištěných služeb/tréninků pro mládež je problém a záleží na komunikaci s trenérem.

4.9 Cenová strategie

Pro dosažení cílů sportovní organizace se většinou uplatňuje pouze konkurenční cenová strategie a strategie psychologické ceny. Diskriminační cenovou strategii si neziskové sportovní jednotky nemohou dovolit, protože jakékoliv snížené ceny za stejnou kvalitu produktu a služby by bylo pro klub likvidní záležitostí. Strategie výrobkové řady nemá v podmínkách sportu své opodstatnění.

V případě našeho klubu prodáváme a chceme prodávat třem segmentů zákazníků:

a) Členům (všem typům) prodáváme služby (požitky, zdraví, zdatnost, výkonnost, výživa, rehabilitace), psychicky prospěch a sociální myšlenky (aktivní životní styl, zdraví) v podobě členství za členský příspěvek 400,- Kč/rok. Vzhledem k tomu, že cena za příspěvek je zdrojem příjmu klubu, není možné z dlouhodobého hlediska tuto cenu držet. Přicházela by do úvahy pouze jako konkurenčním nástrojem diskriminační cenové strategie za předpokladu, že klub bude mít jiné zdroje příjmu (granty, dotace, sponzoring, dary). Takto může být signálem pro kupující, že není něco v pořádku, když se všude platí několikanásobně více. Pokud bude klub tuto strategii aplikovat, musí bezpodmínečně najít jiné zdroje a pak cenu dostatečně kominikova, aby byl dostatečně zdůrazněn její konkurenční potenciál. Tím se cena stane významným marketingovým nástrojem.
b) Sponzorům „sponzorské balíčky“. Cena zohlední rozsah proti služeb, kvalitu a exkluzivitu. V našem případě by měl být preferován široký rozsah za přijatelnou cenu, protože závodnice se účastní pouze národních soutěží a nedosahují medailových pozic, takže sponzorovi z toho neplyne tolik významná publicita.

c) Sociální myšlenky představitelů města, kteří rozhodují o přidělení grantu. Podmínky vyúčtování grantů generují cenu/požadavek, který klub může žádat.

4.10 Komunikační strategie

Rozpočet neziskové organizace je obvykle velmi omezený a proto nákladné komunikační nástroje a tedy komunikační strategie využívající např. reklamu není možné realizovat. Sportovní organizace by se měla změřit na bezplatné formy komunikační strategie.

K uplatnění komunikační strategie je vhodná oblast Public Relations. Vytvoření kladného povědomí a vybudování důvěry recipientů sportovních produktů a služeb není pro neziskové organizace nákladnou a problémovou záležitostí. Strategický úspěch závisí na výběru informací a na formě, jakou budou sdělovány.

Pro potřeby kanoistického klubu je vhodná kombinace komunikačních nástrojů podle potřeb oslovení specifických zákazníků:

a) Interní komunikace: V neziskové organizaci, kde jsou členové středobodem existence, je komunikace s nimi nezbytně nutná. Všechny skupiny členů musí být demokraticky řízeny, pravidelně informovány, motivovány. Ideální je situace, kdy pro ně členství v klubu znamená uvědomění si začlenění do skupiny lidí s podobnými zájmy a smýšlením, tedy sociální integraci, cítí pocit sebe realizace a mají chuť vyvážet hodnoty. Velice záleží na zkušenostech a osobnosti „vůdce“.

b) Strategie „Sponzoring“ - managementem je vypracován projekt soustředící se na rozvoj a udržení sponzorů/partnerů. Předpokládá dobrou znalost produktů a služeb, které jsou nabízeny sponzorům za jejich příspěvek, právní a účetní problematiku.


d) Přímý marketing – prostřednictvím e-mailu rozeslání nabídky členství v klubu zaměstnancům veřejného sektoru (cílová skupina rodiče, kteří se mohou stát také aktivními členy).

e) Podpora prodeje – všichni, kteří půjdou např. do divadla, dostanou leták/kupon s týdenním tréninkem zdarma. Závodníci, kteří získají medaili z MČR, nebudou platit členské příspěvky.

f) Vztahy ze veřejnosti – publikace výsledků, tréninkových metod v odborných časopisech, na internetu (nutné založit vlastní internetové stránky); na veřejných akcích prezentovat činnosti a výsledky klubu; v místním tisku informovat o sportovních výsledcích, soutěži organizované kanoistickým klubem; zdůrazňovat potřebu sportu pro zdraví a rozvoj člověka; prezentace, dopisy, e-mailsy, pozvánky musí obsahovat logo kanoistického oddílu a být graficky identické (vhodně vybrat klubovou barvu); snázit se o pozitivní vnímání u městských zastupitelů, případně senátorů, kteří budou lobovat za zlepšení právních a daňových podmínek pro sponzory, za přidělení grantu, za zlepšení příjezdové komunikace.

174 Sponzorský balíček – je písemný dokument souboru nabídky/ nabídek ze strany sportovního subjektu pro sponzora.
5. Závěr

Byla bych velice ráda, pokud by management kanoistického klubu přijal tento dokument za svého pomocníka při snaze udržet, popřípadě rozvíjet aktivity klubu. Činnost ve prospěch neziskové (nejen) sportovní organizace obnáší jisté sebeomezení, především z hlediska času. Chybí zde finanční motivace a proto se mohou této činnosti věnovat lidé, kteří ze sportovního prostředí vzešli, mají ke sportu kladný vztah a především mají zájem o zachování sportovního dění ve prospěch společnosti a svých dětí. Mnohdy to není práce jednoduchá, ale odplatou může být spokojenost členů a především radost ze sportovních úspěchů svěřenců.

Seznam použité literatury


Pojetí sponzoringu sportu jako součást společensky odpovědného chování firem

Conception of Sponsoring of Sports as Part of Corporate Social Responsibility

Šárka Borkovcová

Anotace


Summary

The author of the contribution deals with the issue whether the sponsoring of sports, due to its nature, is compatible with the conception of corporate social responsibility. The corporate conduct in the spirit of CSR (Corporate Social Responsibility) may be regarded as conduct generating a competitive advantage. Neither the sponsoring is clearly entrenched in the subconscious of marketing managers as a communication instrument. Both activities, however, should form a well-planned conception blending in with the corporate communication.

1. Úvod

Oblast sportu je v oblasti marketingu firmy, především ale marketingové komunikace, významná z hlubších důvodů než primární aktivity vedoucí ke zvyšování zisku. Společenská odpovědnost firem i sponzoring ve sportu vedou především k pozitivnímu vnímání. Reputace tvoří 80 % tržní hodnoty firem a má jednoznačně vliv na spotřebitelské rozhodování. Zákazníci očekávají od firem v 21. století úctu a závazky k hodnotám společnosti. Prvky pozitivních hodnot majících vliv na rozvoj kultury a ducha společnosti se odražejí v tělesném chování a sportu. Oblast sportu má své specifické členění a definice, nicméně hlavní rozčlenění sportu na ziskový a neziskový sektor dává tuší, že v souladu s principy CSR (Corporate Social Responsibility – společenská odpovědnost firem) je bližší sektor neziskový, který je charakteristický dobrovolným sdružováním občanů za účelem sportu a rozvoje kulturně-sportovního dění u nás. Aktivity těchto lidí fungují na hlubší dimenzi společenské existence. Sport a společenský odpovědné chování mají společné záměry – přispívat k udržitelnému rozvoji, zdraví a blahobytu společnosti. Proto propojení sportu s CSR projekty je vhodným prostředkem moderní marketingové komunikace.

2. Cíl

Cílem studie je bližší seznámit s principy sponzorských a CSR projektů a najít vzájemnou součinnost vedoucí k podpoře pozitivního vnímání firmy.

3. Použité postupy a metody

K výstupům studie byly použity informace získané studiem odborné literatury, pozorováním, zobrazováním a komunikací – tedy základním použitým postupem je metodologická studie.

4. Dosažené výsledky

Výsledky jsou členěny do následujících kapitol zahrnující definice, charakteristiky a pojetí sponzoringu ve sportu a společenské odpovědnosti firem.

175 Konference Sponzoring, Praha, 21. května 2008
176 Pozn.: Dále jen CSR
Sport
Jak bylo naznačeno výše, sport je charakterizován a definován více způsoby. Není hlavním předmětem této studie, nicméně pro přiblížení a napojení na hlavní téma je vhodné přiblížit základní definici a charakteristiku sportu.


Pro ilustraci uvádí členění sportu dle Hodaně (obr. 1 – Subsystémy tělocvičné aktivity), které charakterizuje rozhodující a principiální aktivity, nebo-li „činnosti“ v systému tělesné kultury.177

Obrázek 1: Subsystémy tělocvičné aktivity

177 HOBZA, V., REKTORÍK, J. a kol. Základy ekonomie sportu. Praha: Ekopress, 2006, s. 9
4.1 Definice a charakteristika sponzoringu


- Na jedné straně je sponzoring sportu chápán a v odborné publikaci definován ve smyslu filantropie: „Sponzorství je chápáno jako obdarovávání, přičemž se jedná o vztah mezi deficitní stranou a dárcem.‖178

- Na straně druhé se můžeme setkat s definicí sponzoringu v ryze duchu obchodním: „Sponzorství můžeme definovat jako investování peněz nebo jiných vkladů do aktivit, jež otevírají přístup ke komerčně využitelnému potenciálu, spojenému s danou aktivitou. Firmy podporují své značky a zájmy tím, že spojují své jméno s významnými událostmi nebo aktivitami. Je to nástroj tématické komunikace, kdy sponzor pomáhá sponzorovanému uskutečnit jeho projekt a sponzorovaný pomáhá sponzorovi naplnit jeho komunikační cíle.‖179

Většina autorů se však domnívá, že sponzoring je komunikační nástroj, jehož princip je jednoduchý. Na jedné straně figurují zástupci sportu (sportovní organizace, sportovní soutěž, sportovní družstvo nebo jednotlivce) a na straně druhé firma mající své marketingové plány. Obě strany mají na spolupráci zájem, který je předmětem jejich cílů. Do spolupráce vstupují zástupci sportu za účelem získání nejen finanční podpory a zástupci obchodních společností naplňující své marketingové a komunikační cíle. Pro ilustraci uvádím tabulku (viz tabulka 1), ze které jsou patrné komunikační cíle firmy.

Tabulka č.1: Komunikační cíle firmy180

<table>
<thead>
<tr>
<th>Komunikační cíle firmy</th>
<th>Věřejnost</th>
<th>Obchodní vztahy a jejich subjekty</th>
<th>Komunikační cíle firmy</th>
<th>Zaměstnanci</th>
<th>Tvůrci mínění a rozhodovatelé</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Zvýšení povědomí u současných zákazníků</td>
<td>Zvýšení povědomí u potenciálních zákazníků</td>
<td>Potvrzení vedoucí pozice na trhu</td>
<td>Zvýšení povědomí o novém produktech</td>
<td>Zlepšení vztahů se zaměstnanci a jejich motivace</td>
<td>Zvýšení pozornosti medií</td>
</tr>
<tr>
<td>Změna vnímaní značky</td>
<td>Propojení značky s určitým tržním segmentem</td>
<td>Prezentování dobrého obchodního jména</td>
<td>Posílení náboru</td>
<td>Protiváha k nepříznivé publicitě</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Obchodní vztahy</td>
<td>Podporuji úspěšnost prodeje</td>
<td>Zlepšení vztahů se zaměstnanci a jejich motivace</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

178 EGER, L. Technologie vzdělávání dospělých. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni, 2005, s. 108
180 tamtéž, s. 334
4.2 Vnímání a pojetí sponzoringu

Pojetí sponzoringu uvedené v první definici kapitoly 4.1 je v duchu filantropie. Autor uvádí, že se jedná o vztah mezi deficitní stranou a dárcem, praxe však ukazuje, že sport není „deficitní“ stranou - minimálně z pohledu hodnot, které společnosti nabízí. I při filantropickém vnímání sponzoringu dochází k synergickému efektu, přestože nejde primárně o vztah založený na výkonech ze strany sponzora a protivykonech ze strany sponzorovaného. V tomto případě by měly být předmětem zájmu sponzora takové sportovní organizace, které naplňují principy zájmového tělovýchovy zaměřené právě na podporu zdraví. V subsystému tělocvičných aktivit se jedná o organizace zaměřující se na pohybovou rekreaci a sport – sportovní výchova mládeže.

Profesionální sport (tělocvičná aktivita – sport – vrcholový sport) poskytuje pro sponzory širokou paletu marketingových možností a proto je partnerské založeno na směně výkonech a protivykonech. Sponzoring v tomto pojetí tak naplňuje obchodního ducha. Užitek ze spolupráce mají též oba subjekty, ale zde se do popředí dostávají jiné hodnoty jako jsou soutěž, ctižádost, úspěch, vítězství, zvýšení prodeje, reklama.

4.3 Definice a charakteristika CSR

Firma, která přijala společenskou odpovědnost jako normu svého chování, jako svoji podnikatelskou koncepci a strategii, která přináší stále ještě konkurenční výhodu, respektuje tři směry nazývané tři základní pilíře CSR. Jsou jimi ekonomický, sociální a environmentální rámec.

- Ekonomický rámec zahrnuje shodu na požadavcích, které se vztahují k principům řízení a kontroly organizace. Boj proti zneužívání důvěry v důvěryhodnosti, práci špinavých peněz. Dále přípravou morálku, dodržování smluv a ochranu dat, plnění závazků, ochranu duševního vlastnictví a práv.

- Do sociálního rámce spadá firemní filantropie a firemní dobrovolnictví, zaměstnancův, podpora vzdělání a rekvalifikace. Zaměstnávání minoritních a ohrožených skupin obyvatelstva, rovnost žen a mužů, sponzorství a dobrovolnictví.

- Společnosti by měly identifikovat i dopady své činnosti na životní prostředí v rámci environmentální roviny, která také zahrnuje ochranu přírodních zdrojů, investice do ekologických technologií, úspory energie, ochranu přírodních zdrojů a ekologickou politiku podniku.181

Zásadní charakteristikou společenské odpovědnosti je ochota organizace převzít odpovědnost za dopady svých aktivit a rozhodnutí na společnost a životní prostředí. To předpokládá je transparentní, tak etické chování, které je v souladu s trvalou udržitelností, včetně zdraví a blaha společnosti a bere v úvahu očekávání zainteresovaných stran.182

V praxi to znamená, že podniky, které přijaly zásady CSR za své, si dobrovolně stanovují vysoké etické standardy, snaží se minimalizovat negativní dopady na životní prostředí, udržují s nimi dobré vztahy a přispívají na podporu regionu, ve kterém

---


podnikají. To firmám přináší možnost odlišit se od konkurence, stát se pro své zaměstnance atraktivním zaměstnavatelem a pro ostatní firmy žádaným partnerem.183

4.4 Vnímání a pojetí CSR
Každý druhý spotřebitel v Německu chce vědět, za jakých sociálních a ekologických podmínek jednotlivé podniky vyrábí. Více než polovina zákazníků je při svém nákupním chování vlivněna negativními palcovými titulky o firmách a dvě třetiny dotázaných oceňují, když se výrobci zasazují o zlepšení podmínek výroby.184

Věřím, že principy CSR napevno zakoření v managementu firmy a nebude již tato koncepce konkurenční výhodou, protože v duchu společenské odpovědnosti bude fungovat většina firem. Vždy by mělo být naprostou samozřejmostí dodržovat právní předpisy, platební morálku, chovat se ke svým zaměstnancům se zájmem o jejich rozvoj, respektovat přírodu, chovat se eticky atd.

4.5 Sponzoring součástí CSR projektů
Z výše uvedené definice je patrné, že sponzorství je aktivitou, která je součástí rámce CSR. Ale jak bylo také uvedeno v definicích sponzoringu, není sponzoring jako sponzoring. Záleží na přístupu firmy k tomuto komunikačnímu nástroji s ohledem na koncepci CSR.

Sponzorování není pouze přesun finančních prostředků od sponzora do oblasti sportu za jakýsi komunikační efekt. Profesionálně pojatý sponzoring může fungovat i v neziskovém sportu, jde pouze způsob, jakým je k této aktivitě přistupováno. Myslím, že spolupráce firem a neziskových sportovních organizací je základem k vytvoření stabilního komunikačního kanálu, který pozitivně oslovuje širokou veřejnost.

V rámci přijetí konceptu společenské odpovědnosti je vhodné takové u spolupráci navázat a dlouhodobě tak pozitivně působí na většinu spotřebitelů. Sponzorský projekt se tak stane pevnou součástí nejen komunikačních aktivit. Oblast sportu působí na všechny pilíře CSR.

- Ekonomický pilíř: Efektivní sponzoring předpokládá strategické řízení s ohledem na ekonomické cíle firmy, dlouhodobou spolupráci se zástupcem sportu, jež má pozitivní image. Jedná se o smluvní vztah a dodržení podmínek smlouvy by mělo být taktéž samozřejmé.
- Environmentální rovina: Jak obchodní společnost, tak sportovní organizace přimějí odpovědnost za své dopady do společnosti a životního prostředí. To znamená, že by organizace měly přijmout příslušný dohled a povinnost na tento dohled reagovat.185

Sportovci vykonávající své sportovní aktivity venku mají intuitivně pozitivní vztah k přírodě a její ochraně je samozřejmou morální odpovědností každého jednotlivce.

5. Diskuse

Sponzoring a CSR projekty mohou spolu fungovat v součinnosti, ale i samostatně, přesto se dá říci, že sponzoring sportovních událostí naplňuje podstatu společensky odpovědně chovající se firmy, a to předeňím v oblasti sociální.

Domnívám se, že pokud firma neprávě společenskou odpovědnost jako hlavní koncept svého chování, ale venuje se sponzorování sportovních událostí, tak funguje na podprahové úrovni společenské odpovědnosti, protože sport naplňuje svoji podstatou nejen sociální pilíř CSR.

6. Závěr

Propojení CSR projektů se sponzorskými sportovními projekty se jeví jako moderní marketingový nástroj za předpokladu, že se jedná o splnění obou projektů v jeden s cílem naplnění všech pilířů společenské odpovědnosti. Koncept CSR mohou splnit i sportovní organizace.

Seznam použité literatury


Využití eLearningu při výuce marketingu

eLearning usage in marketing education process

Ondřej Dufek, Šárka Stojarová

Anotace
Příspěvek popisuje aplikace eLearningu do výuky marketingu a je zaměřen na vzdělávací proces na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně. Článek popisuje zavádění eLearningových procesů na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně od počátku 90. Let minulého století do současnosti. Na základě marketingového šetření hodnotí důsledky nasazení eLearningu do výuky marketingových předmětů, zejména na Provozně ekonomické fakultě.

Summary
This paper describes application of eLearning in marketing education process. It is focused on marketing education at Mendel University of Agriculture and Forestry in Brno. The process of e-learning application into the educational system of Mendel University of Agriculture and Forestry in Brno and its usage for studying marketing subjects is described in this paper. The goal of this paper is to spread practical knowledge about eLearning usage in marketing education process.

ÚVOD
eLearning představuje stále se rychleji rozvíjející techniku ve vzdělávacím procesu. Je v úzkém spojení s daným stavem informačních technologií. Tento pojem se začal objevovat ke konci minulého století a v současné době je nejvíce spojen se službou World Wide Web na internetu. Tato aplikace změnila natolik internet a jeho využívání, že se často používá jako synonymum sítě. Jednotná definice eLearningu neexistuje, ve většině ale najdeme propojení pedagogických aktivit s technologiemi pro komunikaci a práci s informacemi. V nejširším a tradičním pojetí je eLearning chápán jako vzdělávání s použitím digitálních technologií. Různé podoby vnímání eLearningu jsou dány i vývojem informačních technologií v posledních letech.


Mezi další formy eLearningu se řadí blogging a podcasting. Poměrně jednodušším prvkem je vytváření blogů - blogging, kde je obvykle editování zaštítněno jedním uživatelem. Poměrně málo je v našem školství dosud využívání podcast-podcasting, což je výraz poněkud matoucí, neboť i když vznikl ze slov iPod a broadcasting, nejsou pro tento způsob komunikace nutné či charakteristické. Jedná se o audio či video soubory nejčastěji v mp3 formátu na web stránkách v tzv. RSS feedu - Really Simple Syndication. Tato technologie byla nejvíce používaná u zpravodajských servrů, ale nyní se objevuje výrazně i ve vzdělávacích projektech. Pomocí RSS lze sledovat aktuální informace z vybraných témat na web stránkách. Provozovatel může
nastavit jen jeden, ale i více RSS kanálů, dotýkající se problematiky, která je požadována. Mnohé z čteček RSS (Bizz, Feedreader, RSSPoint) má již přednastaveno RSS kanály z různých tematických oblastí. Mnohé z mailových klientů, ale především web prohlížečů mají zařízeno RSS do svých aplikací. Po desetí letech RSS je nahrazováno zatím nepříliš rozšířeným systémem Atom. Odběratelé RSS zdrojů se také změnily na uživatele on line RSS agregátů - velkokapacitních web serverů/sběren RSS zdrojů s vlastním interním vyhledávacím a rubrikátem, na popularitě také nabývají osobní webové čtečky jako Google Reader, Newsngator a další. Dnes, kdy denně vznikají či jsou modifikovány miliony web stránek již není ani tak důležité ziskat kvantitu zdrojů, ale dostatek kvalitních informací.


eLearning přináší bezesporu řadu výhod, ale jen pokud je vhodně aplikován. Počáteční a dále pak průběžné ekonomické náklady jsou menší než náklady ušetřené jeho používáním. Někdy se používá pojem on-line learning, elearningové aktivity ovšem zahrnují i off-line vzdělávání.

**CÍL A METODIKA**
Cilem článku je vyhodnotit důsledky nasazení eLearningu do výuky marketingových předmětů na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně, zejména na Provozně ekonomické fakultě. Článek se soustřeďí na rozvoj eLearningových aktivit od počátku 90. let do současnosti a na základě praktických zkušeností z aplikace eLearningu do výuky marketingu pojmenovává vhodné eLearningové aktivity, které rozšířují tuto výuku. Na základě provedeného marketingového šetření mezi studenty marketingu, pozorování jejích chování při používání eLearningových opor a hloubkových rozhovorů s vyučujícími marketingu jsou pojmenovány nejdůležitější aspekty, které plynou z nasazení eLearningových opor do výuky marketingu na PEF MZLU v Brně.

**DOSAŽENÉ VÝSLEDKY A DISKUSE**
Na Mendelově zemědělské a lesnické univerzitě v Brně (tehédy ještě Vysoké školy zemědělské v Brně) se s eLearningem setkávalo již od počátku 90. let minulého století, kdy se začaly na všech fakultách používat systém pro zkoušení studentů a nabízel všechny běžné používané typy otázek/odpovědí. Zkoušení bylo omezeno množstvím osobních počítačů, kterých v té době bylo na celé škole jen několik desítek. V roce 1991 byla škola připojena k síti BITNET a dva roky poté k síti internet. V 2. polovině 90. let začaly vznikat webstránky školy a postupně se i zvyšoval počet osobních počítačů, které byly k dispozici studentům. Koncem 90. let se přišlo k využití na své osobní webstránky umíšťují soubory, převážně textového charakteru, určené pro výuku a také uvádějí linky na relevantní zdroje na internetu. Významným se stává pak rozvoj Univerzitního informačního systému, který zvláště v posledních letech umožňuje vytvářet a realizovat elearningové aktivity jednotnou formou.

Z hlediska poskytované služby, tedy vzdělávání, eLearning omezuje uvádění čtyři základní vlastnosti služeb, o jejichž redukci usilujeme. Nehmotnost zde nenabývá nových forem, nepočítáme-li v to hmotné prostředky – fyzické důkazy – doprovázející propagací eLearningu či univerzity. Oproti tradičním skriptům atd. v papírové podobě se dá říci, že naopak hmotného ubylo, i když zřejmě jen na první pohled, neboť váha netbooků, notebooků, DVD, flashí a hlavně vytisknutého papírů z těchto nejrůznějších medií by asi nakonec převázila váhu
indexů, různých verzí diplomových prací, učebnic a skript minulých desetiletí. Významnější je situace u proměnlivosti, nestandardnosti služeb, kdy využitím eLearningu vede do určité míry k zjevné jednotnosti výuky, což může přinášet jak pozitiva tak ale i některá negativa. Za současného dění převažuje pozitivní přínos, který zajišťuje určitou úroveň výuky. Jednotliví vyučující stejného předmětu jsou mohoucí i v delším časovém období vedení stejnou prezentaci, stejnými testy, případovými studiemi atd., která se realizují přes univerzitní informační systémy daleko pevněji než bez použití těchto systémů. Nedělitelnost a pomíjivost vzdělávacích služeb, charakteristické pro osobní jednání a přístup, eLearning postupně a podstatně omezuje, což souvisí s nabízenými možnostmi off line vzdělávání. Úplné vyloučení on line vzdělávání ale většinou znamená pokles kvality vzdělávacího procesu.


V rámci využití eLearningu ve výuce marketingu na Provozně ekonomické fakultě Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně jsou dále využívány následující stěžejní eLearningové aktivity, které přispívají ke zkvalitnění výuky marketingu:

- **Elektronické zkušební testy** – otázky se generují z testové báze, po zodpovězení se studentům zobrazí správné odpovědi. Studenti mají možnost vygenerovat si zkušební test opakovaně po dobu celého studia předmětu Marketing I. Zkušební testy umožňují
studentům procvičovat si probranou látku a seznamovat se s typy otázek, se kterými se setkají na zkouškovém testu.

- **Elektronické zkouškové testy** – otázky se generují z nezávislé báze otázek. Testy jsou časově omezené a automaticky se vyhodnotí po uplynutí vyhrazeného času, případně po odeslání testu k vyhodnocení studentem.
- **Odevzdávány** elektronických verzí individuálních a skupinových prací
- **Elektronický slovník marketingových pojmů**, který obsahuje více než 100 základních pojmů z marketingu a jejich definicí.
- **Elektronické opory** využívání vybrané marketingová téma
- **Elektronické diskuse** umožňují interakci mezi studenty a vyučujícími nad konkrétními tématy. Při e-learningové výuce marketingu jsou využívány například pro procvičení témát etika v marketingu, SWOT analýza, propagace či netradiční formy marketingu.
- **Multimediální obsah** – využívá se především k zprostředkování tiskové, rozhlasové a televizní reklamy, ale také například k zobrazení různých form obalu produktu.

Při nasazení výše popsaných eLearningových aktivít do praktické výuky marketingu na PEF MZLU v Brně byly pozorovány v roce 2009 následující aspekty, které odlišují nově zvolenou formu od standardní přímé výuky na přednáškách a seminářích:

- **Zvýšené nároky na pedagogy** – pedagogický sbor musí být dostatečně zkušený (proškolený) pro práci s informačními technologiemi a s prací s digitálními dokumenty. Jednotliví učitelé musí být proškoleni s práci s modulem e-learning v rámci informačního systému univerzity, aby mohli využívat všech jeho možností. Při aplikaci e-learningových metod do praxe při výuce marketingu na PEF MZLU v Brně jsme se také setkali s nutností změny v přístupu k opravování individuálních prací studentů. Elektronická forma odevzdávání v současné době neumožňuje jednoduše vpisovat poznámky a hodnocení přímo do testu, či využít jednoduchého označování textu pomocí zažitých znaků. Hodnotitelé jsou nuceni svoje hodnotící komentáře psát do formuláře v informačním systému, čímž vzrůstá možnost vzniku špatného dekódování jejich sdělení na straně studenta.

- **Dodržování termínů** odevzdání – z hlubkových rozhovorů s vyučujícími vyplnulo, že pozitivně hodnotí příznos e-learningu na dodržování termínů odevzdání individuálních a skupinových prací. Studenti odevzdávají svoje práce výhradně elektronicky do příslušné odevzdávány (aplikace informačního systému, která poskytuje studentům možnost nahrání souboru na server univerzity podle předem zadaných kritérií. Mezi náležitosti odevzdávány patří mimo jiné hlídnání velikosti odevzdávaného souboru a také časové vymezení, po jakou dobu je studentům umožněno vypracováním práci nahrát do informačního systému. Po uplynutí termínu není již pro studenty zobrazena možnost odevzdání příslušné práce.

- **Zvýšené nároky na domácí přípravu** – koncepce eLearningu aplikovaná ve výuce marketingu na PEF MZLU v Brně propojuje eLearningovou a prezenční formu studia. Studentům jsou skrze eLearning zpřístupněny problémové úlohy, jejichž řešení je následně diskutováno na seminářích. Účast na seminářích tedy vyžaduje pravidelnou domácí přípravu.

- **Komunikační problémy** – na základě provedeného marketingového šetření bylo zjištěno, že studenti písemnou spětnou vazbu přijímají mnohem hůře, než spětnou vazbu spojenou s ústním hodnocením. S problémy se setkáváme také při zadávání úkolů přes eLearningový portál, kde podle hodnocení vyučujících dochází mnohem častěji k nepočopené zadání a jeho dezinterpretaci.
• Zlepšení **zpětné vazby** ke studentům – studenti získávají zpětnou vazbu na každý individuální nebo skupinový projekt, který vypracovávají. Vzhledem k tomu, že je tato zpětná vazba uložena v informačním systému mohou se k ní studenti kdykoliv vracet. V rámci zpětné vazby není poskytováno pouze bodové, ale vždy i slovní hodnocení. Z marketingového průzkumu mezi studenty bylo zjištěno, že u nich roste zájem o hodnocení ze strany vyučujících, který se dříve omezoval právě jen na bodové hodnocení.

• **Technologická omezení** na straně uživatelů - vzhledem k širokému spektru používaného multimediálního obsahu, dochází k situacím, kdy uživatelé nejsou schopni tento obsah přehrávat/zobrazit a to zejména kvůli nedostatečnému vybavení potřebnými dekodéry na jejich počítačích. Tuto situace řešíme zveřejněním seznamu multimediálních přehrávačů, které mají dekodéry obsaženy ve svém jádře a nejsou tedy závislé na dekodérech nainstalovaných v operačním systému.

**ZÁVĚR**
Realizace eLearningu se stává s rozvojem informačních a telekomunikačních technologií stále sofistikovanější a v rozvinutých zemích i dostupnější pro potenciální zákazníky. Mendelova zemědělská a lesnická univerzita se snaží o zařazení eLearningových aktivit již od 90. let minulého století. V současné době je podpora eLearningu součástí univerzitního informačního systému. Při výuce marketingu jsou (zejména na Provozně ekonomické fakultě) využívány eLearningové opory v různých formách (testy, diskuse, odevzdávány, multimédia, portál pro elektronický marketingový výzkum a další). Jejich implementace do výuky marketingu přinesla aspekty, které jsou odlišné od běžné prezentace výuky. Patří mezi ně například zvýšené nárady na počítačové dovednosti vyučujících, technologická omezení na straně uživatelů, zlepšení zpětné vazby od učitelů ke studentům, zlepšení dodržování termínů při odevzdávání prací a další. Názory studentů a pedagogů na implementaci eLearningových technologií do výuky marketingu jsou neustále sledovány a vyhodnocovány. Tento článek byl zpracován jako jeden z výstupů projektu FRVŠ 2822/2009 - Vytvoření eLearningových opor pro předmět Marketing.

**LITERATURA**


Bezpečnost ve Znojmě z pohledu obyvatel i návštěvníků

Security in Znojmo from citizens and visitors point of view

Miroslav Foret

Anotace


Abstract

The paper presents the main results from own marketing research, conducted in Znojmo in April 2009. Empirical survey devoted to security in Znojmo was done by the students of Private College of Economic Studies in Znojmo. Presented statistical results compare the opinions of citizens with the opinions of visitors. The conclusions corroborate the statement that municipality security is an important part of urban life and attractiveness of the town. Security plays important role for further development of tourism and the whole town.

Úvod

V návaznosti na předchozí prezentované příspěvky v minulých ročnících této mezinárodní vědecké konference (FORET, 2006), (FORET, 2007) a (FORET, 2008), byl také letos realizován další vlastní marketingový výzkum pro Městský úřad Znojmo. Tentokrát byl zaměřen na bezpečnost ve městě. Obecně tvoří bezpečnost velice široký soubor pojmů, jako jsou například samotná bezpečnost obyvatel, trestná činnost (vraždy, loupeže, znásilnění, pohlavní zneužívání, krádeže a vykrádání automobilů aj.), práce policistů, kamerový systém města Znojma, bezpečnostní systémy domácností a zabezpečovací systémy vozů, preventivní akce pro bezpečnost lidí, osobní obranné prostředky (pistole, pepřové spreje), kurzy sebeobraně, preventivní přednášky pro mladistvé o návykových látkách, bezpečnost silničního provozu (světelná signalizace, dopravní značení, osvětlení nebezpečných částí vozovky, preventivní kontrola stavu vozidla a řidiče, zpomalovací jízdní překážky).

Z výše zmíněného vymezení bezpečnosti je jasně patrné, o jak širokou problematiku se jedná. Proto se její operacionalizace soustředila především na následující dvě složky bezpečnosti:

1. bezpečnost lidí ve Znojmě,
2. bezpečnost silničního provozu ve Znojmě

U každé složky jsme se snažili zjistit pocit, zkušenosti a názory lidí jako samotných aktérů silničního provozu.

Cíl a metoda

Podobně jako v předchozích ročnících i v letošním letním semestru provedli studenti oboru Marketing a management SVŠE Znojmo v rámci výuky předmětu Marketingový výzkum pro Městský úřad Znojmo vlastní empirické šetření názorů obyvatel i návštěvníků tohoto města na bezpečnost ve městě. V obou případech jsme kladli stejné otázky, v obou případech byla
použita stejná technika osobních rozhovorů. Obyvatelé města byli vybíráni kvótním postupem, u návštěvníků se použila náhodná oslavení.


**Výsledky**

Postupně si probereme hlavní zjištěné výsledky.

Jak u obyvatel, tak i u návštěvníků Znojma není pocit bezpečí příliš rozšířený. V následující kontingenční tabulce jsme zaznamenali, jak jsou tyto odpovědi odlišné mezi návštěvníky a obyvateli města Znojma.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Rozhodně ano</td>
<td>Spíše ano</td>
<td>Spíše ne</td>
<td>Rozhodně ne</td>
<td>Neví</td>
<td>Celkem</td>
</tr>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>14 %</td>
<td>46 %</td>
<td>29 %</td>
<td>8 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>14 %</td>
<td>47 %</td>
<td>28 %</td>
<td>6 %</td>
<td>5 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>14 %</td>
<td>46 %</td>
<td>28 %</td>
<td>7 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 1: Pocit bezpečí u obyvatel a návštěvníků Znojma

Vidíme, že mezi návštěvníky a obyvateli nejsou v odpovědích rozdíly, což také dokazuje velice nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,001.

V dalších třech otázkách jsme se zabývali trestnými činnostmi, jichž se lidé nejvíce obávají.

**Loupežného přepadu** se obává 52 % respondentů.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>Rozhodně ano</td>
<td>Spíše ano</td>
<td>Spíše ne</td>
<td>Rozhodně ne</td>
<td>Neví</td>
<td>Celkem</td>
</tr>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>13 %</td>
<td>30 %</td>
<td>40 %</td>
<td>14 %</td>
<td>3 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>11 %</td>
<td>33 %</td>
<td>35 %</td>
<td>15 %</td>
<td>6 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>12 %</td>
<td>32 %</td>
<td>37 %</td>
<td>15 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 2: Obavy z loupežného přepadu u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou opět velmi malé. Hodnota Pearsonova koeficientu kontingence je pouze 0,08.
Násilných přepadení se obává 37 % respondentů.

Tab. 3: Obavy z násilného přepadení u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou znovu velmi malé, což potvrzuje i nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,1.

Obavu z krádeže z automobilu projevilo 54 % dotazovaných.

Tab. 4: Obavy z krádeže z auta u obyvatel a návštěvníků Znojma

Kontingenční tabulka naznačuje malé rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků. Hodnota Pearsonova koeficientu kontingence je tentokrát 0,13. Návštěvníci Znojma se tedy více obávají krádeže z aut než místní obyvatelé.

Celkově lze shromáždit, že z obyvatel se 42 % bojí loupežného přepadení, 40 % násilné trestné činnosti a dokonce 50 % krádeží z aut. Z návštěvníků se 44 % obává loupežného přepadení, 36 % násilné trestné činnosti a 56 % krádeží z aut. Ze sledovaných tří trestných činností se obyvatelé i návštěvníci obávají zejména vykrádání aut.

Podle pouze 37 % dotazovaných je dopravní situace vyhovující, naopak většina (59 %) je nespokojena.

Tab. 5: Hodnocení dopravní situace u obyvatel a návštěvníků Znojma
Většinou se obyvatelé (58 %) i návštěvníci (61 %) shodují v tom, že jsou nespokojeni s dopravní situací ve Znojmě.

Více jak polovina (53 %) dotazovaných se cítí v silničním provozu bezpečně.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th>Rozhodně ano</th>
<th>Spíše ano</th>
<th>Spíše ne</th>
<th>Rozhodně ne</th>
<th>Nevím</th>
<th>Celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>12 %</td>
<td>43 %</td>
<td>30 %</td>
<td>11 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>8 %</td>
<td>43 %</td>
<td>36 %</td>
<td>9 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>10 %</td>
<td>43 %</td>
<td>33 %</td>
<td>10 %</td>
<td>4 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 6: Hodnocení bezpečnosti silničního provozu u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků jsou velmi malé, což potvrzuje i nízká hodnota Pearsonova koeficientu kontingence 0,11. Je však vidět, že zejména návštěvníci se cítí méně často bezpečně – pouze ve 51 %. Méně bezpečně se rovněž cítí cyklisté – jen ve 47 %.

Více jak polovina (55 %) dotazovaných je spokojena s dopravním značením.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th>Velmi spokojen</th>
<th>Spíše spokojen</th>
<th>Spíše nespokojen</th>
<th>Velmi nespokojen</th>
<th>Nevím</th>
<th>Celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>12 %</td>
<td>43 %</td>
<td>29 %</td>
<td>9 %</td>
<td>7 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>9 %</td>
<td>46 %</td>
<td>29 %</td>
<td>8 %</td>
<td>8 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>11 %</td>
<td>44 %</td>
<td>29 %</td>
<td>8 %</td>
<td>8 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 7: Hodnocení dopravního značení u obyvatel a návštěvníků Znojma

Téměř 80 % dotazovaných uvedlo, že jsou ve Znojmě nespokojeni s kamionovou dopravou.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th>Velmi spokojen</th>
<th>Spíše spokojen</th>
<th>Spíše nespokojen</th>
<th>Velmi nespokojen</th>
<th>Nevím</th>
<th>Celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>3 %</td>
<td>11 %</td>
<td>34 %</td>
<td>43 %</td>
<td>9 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>1 %</td>
<td>11 %</td>
<td>36 %</td>
<td>44 %</td>
<td>9 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>2 %</td>
<td>11 %</td>
<td>35 %</td>
<td>44 %</td>
<td>9 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 8: Hodnocení kamionové dopravy u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývají jen velmi malé rozdíly v odpovědích obyvatel a návštěvníků na kamionovou dopravu.
Většina dotazovaných (58 %) je rovněž nespokojena se stavem vozovek ve Znojmě.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th>Velmi spokojen</th>
<th>Spíše spokojen</th>
<th>Spíše nespokojen</th>
<th>Velmi nespokojen</th>
<th>Neví</th>
<th>Celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>3 %</td>
<td>33 %</td>
<td>41 %</td>
<td>18 %</td>
<td>5 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>4 %</td>
<td>34 %</td>
<td>34 %</td>
<td>23 %</td>
<td>5 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>3 %</td>
<td>34 %</td>
<td>37 %</td>
<td>21 %</td>
<td>5 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 9: Hodnocení stavu vozovek u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky vyplývá, že rozdíly v odpovědí obyvatel i návštěvníků jsou velmi malé. Z kontingenční tabulky jasně vyplývá, že většina obyvatel (59 %) i návštěvníků (57 %) je nespokojeno se stavem vozovek ve Znojmě.

Více než dvě třetiny dotazovaných (69 %) tvrdí, že jsou ve Znojmě spokojeni s kruhovými objezdy.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Varianty odpovědí</th>
<th>Rozhodně ano</th>
<th>Spíše ano</th>
<th>Spíše ne</th>
<th>Rozhodně ne</th>
<th>Neví</th>
<th>Celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelé</td>
<td>26 %</td>
<td>44 %</td>
<td>21 %</td>
<td>4 %</td>
<td>5 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Návštěvníci</td>
<td>24 %</td>
<td>45 %</td>
<td>16 %</td>
<td>8 %</td>
<td>6 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>25 %</td>
<td>44 %</td>
<td>19 %</td>
<td>6 %</td>
<td>6 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. 10: Spokojenost s kruhovými objezdy u obyvatel a návštěvníků Znojma

Z kontingenční tabulky a z grafu vyplývá, že většina (80 %) obyvatel a (79 %) návštěvníků je s kruhovými objezdy ve Znojmě spokojena.

Závěr


Znojemská radnice by se měla otázky bezpečnosti obyvatel a zejména návštěvníků města systematicky zabývat. Obzvláště když se snaží přilákat do města turisty. Především by se měla zaměřit na dokončení obchvatu kolem města, protože obyvatelé i návštěvníci jsou nespokojení s kamionovou dopravou. Dokončením obchvatu by se celkově zlepšila dopravní situace ve městě. Dále by měla usilovat o zlepšení stavu vozovek ve městě a okolí. Také by pomohlo zvýšení počtu kamer nejen na frekventovaných místech, ale rovněž na místech se zvýšenou trestnou činností. O těchto svých opatřeních by měla informovat zejména návštěvníky města.
Literatura:


Identifikace pracovních činností zdravotních sester v řídících funkcích

Tomáš Kotrba

Anotace

Summary
In this paper were analyzed job descriptions of head and department nurses in these hospitals: Faculty Hospital Brno, Faculty Hospital by St. Anna in Brno, Army Hospital Brno and Hospital Třebíč. There were made 24 depth interview, when were interviewed 10 head nurses, 14 department nurses from different clinics and departments in mentioned hospitals. Totally there were indentified 77 different working activities by head nurses and 68 different working activities by department nurses. Working activities were aggregated into 20 basic categories by head nurse and 19 categories by department nurses. Categories were ranged according managerial functions (planning, organizing, leading and controlling) and according type activities. The results of interviews serve as inputs’ data for proposal of auto-picture’s form.

Úvod

Cíl a metody
Cílem příspěvku je na základě hloubkových rozhovorů identifikovat pracovní činnosti vrchních a staničních sester. Získané údaje komparovat a rozdělit je dle manažerských funkcí a druhu činností.


MARKETING A MANAGEMENT 302
Tab. 1: Pracoviště respondentů řízených rozhovorů v nemocnicích

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>FN Brno Bohumice</th>
<th>Brno FN u svaté Anny v Brně</th>
<th>Vojenská nemocnice Brno</th>
<th>Nemocnice Třebíč</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Chirurgická klinika</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Interna I.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Interna II.</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Oční oddělení</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Klinika plastické chirurgie</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kožní oddělení</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Centrální laboratoř</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Anesteziologicko resuscitační oddělení</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Neurologické oddělení</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Interní gastroenterologická klinika</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Hematogastroenterologická klinika</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Léčebna dlouhodobě nemocných</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Rehabilitační oddělení</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastní práce

Výsledky


spolupracují. Zároveň přikazují, podporují a provádějí supervize svých podřízených. Omezeně provádí ošetřovatelskou činnost.

Farkaš (2008) dodává, že řízení v ošetřovatelství musí rozumět procesu změn. Pracovníci musí být důvěryhodní, spolehliví, vyrovnaní, flexibilní a ochotní podstupovat rizika. To se týká především sester-manažerek, které musí iniciovat změny – vědět, co je třeba změnit, podporovat a realizovat pozitivní změny v ošetřovatelství a obhajovat je. Škrla a Škrlová (2003) s tímto tvrzením souhlasí a píší, že do manažerské role zdravotní sestra patří:
- Je spojek mezi všemi poskytovateli péče.
- Zajišťuje efektivní využití času (prioritní procedury a diagnostiku pro své pacienty).
- Je k dispozici ostatním členům týmu v případě potřeby.
- Dohlíží na uplatňování principů kontinuálního zvyšování kvality.
- Dohlíží na dodržování ošetřovatelských standardů.
- Účastní se sesterských porad na odděleních.

Wise (1995) in Flynn (1998) dodávají, že zdravotní sestra v manažerské pozici musí vykonávat pět základních funkcí:
- Stanovit cíle a úkoly pro každou část a komunikovat s lidmi, kteří jsou zodpovědní za jejich dosažení.
- Organizovat a analizovat aktivity, rozhodnutí a vztahy nezbytné rozděleným zvládnutelným úkolů.
- Motivovat a komunikovat, zdůrazňovat důležitost každého člena týmu, poskytovat pozitivní posilování týmu.
- Analizovat, hodnotit a interpretovat výkon a vysvětlovat smysl měřicích nástrojů, jejich výsledků pracovníkům a kontrolorům.
- Rozvíjet lidi a sebe samé.

Sesterský management musí dle Whitehead, Weiss a Tappen (2007) zajistit:
- Poskytování kompetentní ošetřovatelské péče pacientovi.
- Hodnocení schopnosti sester k poskytování specializované péče pacientovi.
- Organizování zdrojů.
- Spolupráci se zdravotnickými sestrami k ověřování náplní práce, stanovení personálních kapacit a identifikaci optimální péče o pacienta.
- Učinění adekvátní disciplinární akcí s ohledem na chod svého úseku.
- Komunikaci pomocí psaných pravidel pro zaměstnance a rozhodování o jednotlivých úkolech.
- Poskytování vzdělávání zaměstnanců s ohledem od úseku.
- Plánování a dělání rozpočtu pro zaměstnance s ohledem na priority ošetřovatelské péče.
- Poskytnout jasně definovaných a napsaných pravidel pro chod úseků snažící se vyhnout konfliktům.

Pro zdravotní sestru v první linii managementu byly dle Rush (2000) identifikovány následující tři kritické kompetence:
- Řízení ošetřovatelské praxe a kvalitní služby.
- Plánování a organizace aktivit a zdrojů.
- Budování a řízení týmu.

**Řízení ošetřovatelské praxe a kvalitní služby** se provádí v podobě nastavení a sledování standardů a kvality. Manažer ručí za to, že pacientům se dostává dobý standard ošetřovatelské péče, zavádí a monitoruje standardy lékařské péče, vytváří si těžírství různých disciplín, zajišťuje, aby tyto systémy efektivně fungovaly. Dále hodnotí a sleduje stravovací a ubytovací podmínky svého oddělení.

**Plánování a organizace aktivit a zdrojů** je omezeno časovým rámcem, ve kterém se rozhodnout činí. Jde o koordinaci aktivit a časového rozvrhu. Manažer alokuje a koordinuje
zdroje k dosažení cílů a provádí rozpis služeb. Hodnotí materiální zdroje a stanovuje priority. Uchovává veškeré medicínské záznamy a zápisy. Plánuje porady, konference a další události.

**Budování a řízení týmu** je základ ošetřovatelské péče. Manažer vede tím sebejistě, motivuje a podporuje komunikaci členů týmu. Kombinuje rozdílné řídící styly mající za cíl udržování soudržnosti týmu. Propaguje vysoké standary, jejich dodržování, řidi interdisciplinární péči, posiluje týmové porady, koučování, vzdělávání a iniciativu jednotlivých členů týmu.

Zdravotní sestra na manažerské pozici v první linii by měla dle Swansburga (1996) mít tyto znalosti a dovednosti:
- Znalosti finančního managementu a dovedností připravit a bránit nákladový rozpočet jednotky (personální náklady, zásoby, kapitálové vybavení).
- Schopnost umět se vyrovnat při rozhodování s morálními volbami týkající se lidských potřeb, morálních principů jednání a vlastních pocitů.
- Rozpoznání a prosazování práv pacientů.
- Aktivní a asertivní přístup sdílení pravomoci, což zahrnuje autonomii sester, které jsou ohroženy autoritativním managementem. Patří sem řešení manažerských problémů.
- Schopnost komunikace a podpory efektivní komunikace mezi zdravotními sestrami a okolím a prezentační dovednosti.
- Znalosti interních faktorů vztažených k účelu, úkolům, lidem, technologiím a struktuře.
- Znalosti externích faktorů vztažených k ekonomice, politickým tlakům, právním aspektům, sociokulturálních charakteristikách a technologií.
- Schopnost studovat situace a tvořit koncepce, užívat techniky, analyzovat, činit opravné řešení problémů.
- Schopnost poskytovat možnost rozvoje zaměstnanců.
- Schopnost poskytnout klima, ve kterém se zdravotní sestry uvědomí jak dosáhnout svých cílů prostřednictvím vlastního úsilí.
- Schopnost efektivní změny prostřednictvím metodického procesu.
- Zavázat se k udržování osobního rozvoje prostřednictvím čtením účasti na školeních.
- Znalosti jak zvýšit kvalitu poskytovaných ošetřovatelských služeb.

Lze sem přidat tvorbu reportů, určování počtu zaměstnanců, rozpis služeb, najímání nových zaměstnanců, hodnocení práce zaměstnanců, jejich produktivity, personální činnosti, práce na počítači, organizační schopnosti, znalosti kultury, hodnot a norem.


Dle Krontoráda a Trčky (2005) manažeré střední úrovni jsou odpovědní za výklad a zavádění strategického rámce. Jde o jeho transformaci do provozních cílů a úkolů, které jsou


Pro zdravotní sestry na střední úrovni řízení byly dle Rushe (2000) identifikovány následujících pět kritických kompetencí:
- Posílení a oprávnění stylu řízení.
- Aktivnější přístup k plánování.
- Efektivní koordinace zdrojů.
- Nastavení a sledování výkonnostních standardů.
- Vyjednávací dovednosti.

Posílení a oprávnění stylu řízení umožňuje manažerům řízení týmů. Zahrnuje operativní a konzultativní rozhodování, předávání odpovědností a povinností manažerům na základní úrovni řízení, jejich aktivnější zapojení do procesu změn. Dále pak sem patří vývoj a tvorba ošetřovatelských standardů, protocolů a v neposlední řadě podpora návrhů sester na základní úrovni řízení.

Aktivnější přístup k plánování lze popsat aktivním pohledem do budoucnosti, předvídaní budoucích trendů a identifikaci příležitostí. Manažeři se učí nové modely a praktiky. Tento přístup zahrnuje plánování rozvoje poskytování zdravotnické péče, předvídaní potřeby zdrojů, vytváření pravidel, plánování budoucí potřeby komplexních služeb a integrace procesu učení.

Efektivní koordinace zdrojů je založená na monitoringu aktivit a přířazení zdrojů pro dosažení jejich maximální efektivnosti. Manažer zajišťuje, aby požadavky zaměstnanců byly v souladu s nabídkou služby, plánuje a monitoruje materiální zdroje, sestavuje rozpočet a členění výdajů. Rozděluje úrovňě služby a reorganizuje zaměstnance. Neustále by měl přezkoumávat produktivitu jednotlivých zdrojů a jejich užití.

Nastavení a sledování výkonnostních standardů spočívá v porovnání pracovních výkonů témoto standardy. Tato kompetence zahrnuje definování úrovňě očekávání, dělení poskytování ošetřovatelských činností, ocenování pracovníků, přezkoumání jejich výkonů, nastavení priorit a nastavení protocolů.

Vyjednávací dovednosti se projevují především v pozitivním řešení konfliktů, vytváření společných základů a hledání přijatelných východisek. Manažer vyjednává s nadržízenými a externími organizacemi k získávání zdrojů. Zavádí nové pracovní postupy, zdůrazňuje přínosy zaváděných změn a řeší problémy zaměstnanců. Rozhoduje spory mezi zaměstnanci a přeřazuje a převádí zaměstnance.
Vrchní sestry by měly dle Swansburga (1996) být schopné:
- Používat principy finančního managementu zaměřené na náklady a oceňování ošetřovatelské péče. Musí být schopné převádět tyto znalosti sestrám.
- Koordinovat rozdělení rozpočtu.
- Zlepšovat zdravotní sestry na manažerské pozici v první linii.
- Učit zdravotní sester, aby byly schopny analyzovat vlastních schopností, dovedností a identifikovat své slabé stránky.
- Specifikovat, hodnotit a činit ve vzájemném souladu společné cíle, které musí být dosažitelné.
- Zanechat překonané principy standardizace, centralizace, specializace a koncentrace.
- Podporovat aplikaci ošetřovatelských teorií a ošetřovatelských systémů.
- Radit vzdělavečům v oblasti ošetřovatelství, přední ve vývoji ošetřovatelství.
- Strategicky plánovat.
- Sloužit jako mentor, model roli a instruktorská vývoj ošetřovatelství.
- Založit široké a hluboké výzkumy v oblasti ošetřovatelství.
- Předit budoucí vývoj ošetřovatelství.
- Strategicky plánovat.
- Sloužit jako mentor, model roli a instruktorská vývoj ošetřovatelství.
- Založit organizační matice, projektové týmy s projektovými vývoji.
- Umožnit praxi zdravotní sester.
- Podporovat aplikaci ošetřovatelských teorií a ošetřovatelských systémů.
- Radit vzdělavečům v oblasti ošetřovatelství, přední ve vývoji ošetřovatelství.
- Založit široké a hluboké výzkumy v oblasti ošetřovatelství.
- Předit budoucí vývoj ošetřovatelství.
- Strategicky plánovat.
- Sloužit jako mentor, model roli a instruktorská vývoj ošetřovatelství.
- Založit organizační matice, projektové týmy s projektovými vývoji.
- Umožnit praxi zdravotní sester.
- Podporovat aplikaci ošetřovatelských teorií a ošetřovatelských systémů.
- Radit vzdělavečům v oblasti ošetřovatelství, přední ve vývoji ošetřovatelství.
- Založit široké a hluboké výzkumy v oblasti ošetřovatelství.
- Předit budoucí vývoj ošetřovatelství.
- Strategicky plánovat.
- Sloužit jako mentor, model roli a instruktorská vývoj ošetřovatelství.
- Založit organizační matice, projektové týmy s projektovými vývoji.
- Umožnit praxi zdravotní sester.
- Podporovat aplikaci ošetřovatelských teorií a ošetřovatelských systémů.
- Radit vzdělavečům v oblasti ošetřovatelství, přední ve vývoji ošetřovatelství.
- Založit široké a hluboké výzkumy v oblasti ošetřovatelství.
- Předit budoucí vývoj ošetřovatelství.
- Strategicky plánovat.
Tab. 3: Zastoupení jednotlivých činností u respondentů

<table>
<thead>
<tr>
<th>Činnost</th>
<th>Vrchní sestry</th>
<th>Staniční sestry</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Administrativní činnost</td>
<td>43,0 %</td>
<td>40,0 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Odborná činnost</td>
<td>16,0 %</td>
<td>17,5 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Personální a manažerská činnost</td>
<td>23,0 %</td>
<td>23,3 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Ekonomická činnost</td>
<td>16,0 %</td>
<td>16,7 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Neodborná ošetřovatelská činnost</td>
<td>2,0 %</td>
<td>2,5 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>100,0 %</td>
<td>100,0 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastní práce

Procentuální odhad zastoupení jednotlivých druhů činností nebyl pro respondenty jednoduchý. Proto bylo v další části výzkumu, který probíhal pomocí dotazníkového šetření, zvoleno odhad zastoupení činností v hodinovém vyjádření. Respondenti tak rozdělovali 40 pracovních hodin průměrného týdne mezi jednotlivé kategorie.

 Manažerské činnosti byly rozděleny z hlediska sekvenčních manažerských funkcí a dle věcného hlediska, jak je vidět v následující tabulce.

Tab. 4: Rozdělení pracovních činností dle manažerských funkcí a věcného hlediska

<table>
<thead>
<tr>
<th>Odborně technické</th>
<th>Personální</th>
<th>Administrativní</th>
<th>Ostatní</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Plánování</td>
<td>Plánování ekonomické</td>
<td>Plánování personální</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Organizování</td>
<td>Objednávání materiálu, medikamentů, přístrojů</td>
<td>Porada, Organizace personálu, chodu kliniky/oddělení</td>
<td>Telefonické hovory, vyřizování korespondence, e-mailů</td>
</tr>
<tr>
<td>Vedení lidí</td>
<td>Zaškolení nových zaměstnanců</td>
<td>Personální činnosti, řešení interpersonalních konfliktů, zaškolení nových zaměstnanců</td>
<td>Administrativa spojená s personalistikou, zaškolením nových zaměstnanců</td>
</tr>
<tr>
<td>Kontrola</td>
<td>Kontrola ekonomická, odborná, Vizita</td>
<td>Kontrola personální</td>
<td>Kontrola administrativy</td>
</tr>
<tr>
<td>Kontrola vlastních pracovních úkolů</td>
<td>Kontrola vlastních pracovních úkolů</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Ostatní</td>
<td>Vlastní vzdělávání, studium, absolvování seminářů a kurzů, odborná ošetřovatelská činnost, odborné konzultace, jednání, přednášení, výuka</td>
<td>Komunikace s firmami, dealery, dodavateli, příbuzními pacientů</td>
<td>Veškeré ostatní administrativní činnosti</td>
</tr>
<tr>
<td>Neodborná ošetřovatelská činnost, Nezbytný a ostatní ztrátový čas</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastní práce

Jednotlivé kategorie činností byly rozděleny z hlediska manažerských funkcí a z věcného hlediska, jak lze vidět ve výše uvedené tabulce. Některé činnosti nelze jednoznačně přidělit k určité manažerské funkci a druhu činností, proto byly zařazeny do více kategorií.
Závěr

V příspěvku byly citováni čeští i zahraniční autoři věnující se oblasti sesterského managementu. Na základě hloubkových rozhovorů byly identifikovány 68 rozdílných pracovních činností u staniční sestry a 77 rozdílných pracovních činností u vrchní sestry. Veškeré zjištěné činnosti byly následně se do 20 kategorií u vrchní sestry a do 19 kategorií u staniční sestry. Kategorie byly seřazeny z věcného hlediska na administrativní činnosti, odborné ošetřovatelské činnosti, personální a manažerské činnosti a neodborné ošetřovatelské činnosti. Dále byly jednotlivé činnosti seřazeny podle manažerských funkcí (plánování, organizování, vedení a kontrola) a ostatní činnosti.

Do kategorie plánování patří veškerá tvorba plánů. Mezi organizování patří objednávání materiálu, medikamentů, přístrojů, porady, organizace personálu a chodu kliniky/oddělení telefonické hovory, vyřizování korespondence a e-mailů. Do kategorie vedení lidí náleží zaškolení nových zaměstnanců, personální činnosti, řešení interpersonálních konfliktů, zaškolení nových zaměstnanců a veškerá administrativa spojená s personalistikou, zaškolením nových zaměstnanců Vrchní a staniční sestry vykonávají řadu kontrolních činností, jako je kontrola ekonomická, odborná, Vizita, kontrola personálu a kontrola administrativy. Mezi ostatní činnosti byly zařazeny ostatní pracovní aktivity, které nemohly být zařazeny do manažerských funkcí.
Seznam použité literatury


Propojení prostředí EPD a PDM ve výuce

Interconnection of EPD and PDM environments in instruction

Jiří Maxa

Anotace: V předloženém článku je krátké vysvětlena problematika technologie EPD a PDM a následně popsán systém výuky v simulovaném prostředí zminěných technologií zcela věrně simulujícím práci v podniku, který má tyto technologie má zavedený. Výuka v tomto prostředí je vedena v širší souvislosti v návaznosti na probíhající výzkum na našem ústavu ve spolupráci s Ústavem přístrojové techniky Akademie věd ČR v oblasti elektronové mikroskopie.

Summary: The world trend TPV tends complex solutions of the system from the from of a sketch to manufacture. In order to be prepared for this trend, the Universities are required to react to it. There is a system of courses described in the article which in forms the students about this methodology.

1. Úvod

V současné etapě rozvoje lidské společnosti je výrazným jevem celosvětová globalizace ekonomiky, což se jednoznačně promítá i do výrobního prostředí, které na tento trend musí nutně reagovat. Vyrovnat se s tímto tlakem umožňuje – a zároveň se stává nezbytností – nasazování nových technologií:

- EPD - Electronics Product Definition – elektronická definice výrobku,
- PDM - Product Data Management – systém správy dat.

Elektronická definice výrobků (EPD) a s ní nezbytně spojená Elektronická správa dat (PDM) představují moderní trendy v oblasti technické přípravy výroby (TPV), které se začínají prosazovat v průmyslově vyspělých zemích a představují v této oblasti novou kvalitu. Efektivita využití těchto technologií je pro konkrétní výrobní společnosti zvyšující na správně volbě systémů a jejich zvládnutí uživateli, neboť tyto systémy jsou čím dál výkonnější a nabízí mnohem více možností. Ve skutečnosti je proto třeba, aby do podniku přicházeli lidé vybaveni potřebnými základními informacemi o dané problematice a dokázali tuto kvalitu zužitkovat. Důvodem je i skutečnost, že výkonné PC i SW jsou stále cenově dostupnější, což vede k tomu, že tyto technologie stále více zavádějí i menší firmy. Proto firmy, které v této oblasti zavádějí, se stávají nekonkurenceschopnými. Z tohoto důvodu jsou Vysoké školy tlačeny adekvátně reagovat a přizpůsobovat náplň své výuky. V tomto případě zavádějí výuku EPD a PDM systémů v jejich vzájemné provázanosti.
2. Technologie EPD

Ještě donedávna se při TPV (technická příprava výroby) masově využíval klasický model, kdy na vývoji komplexního výrobku spolupracovalo několik izolovaných pracovních skupin a byla nutná velmi precizní koordinace činností (obr.1). Mezi jednotlivými pracovními týmy byly jakési bariéry (obr.1). A to mohlo jít i o modernější způsob TPV, kdy některé ze skupin měly nasazen některý z typů CAX systému, zefektivnující ale pouze danou oblast. Jestliže připustíme, že v datech byly chyby a že koordinace v tomto případě byla obtížná, je zřejmé, že řada konstrukčních chyb se projevila až při montáži nebo ve fázi zkoušek funkčního modelu. Z ekonomického hlediska je však pochopitelně nejlevnější provedení změn ve fázi tvorby výkresové dokumentace – vývoji (obr.1). Za uvedené situace TPV se jich však v této fázi provedlo nejméně a naopak nejvíce jich bylo prováděno až ve fázích, kdy provedení každé změny je nejdražší.

Rozvoj v oblasti CAX systémů přinesl radikální řešení v nasazení komplexního řešení, které spojuje jednotlivé "ostrovky" v jeden logický celek, tedy nasazení EPD - Elektronické definice výrobku. Stručně řečeno, u systému tohoto typu je namodelován 3D díl, vsazen do sestavy, která může být podrobena statické, dynamické, kinematické aj. analýze. Z existujících dílů a sestav je možné odvodit 2D výkresovou dokumentaci, vytvořit kód pro NC obrábění, čímž pokrývá i oblast CAM. Všechny moduly systému jsou integrovány a vzájemně spolupracují v rámci společné databáze. Proto provedené změny se promítají všude tam, kde se jich to týká. Systémy umožňují generovat kusovník a napojení na databázové systémy (viz dále).

Obr. 1 Schéma starého modelu TPV.

V krátké budoucnosti oproti klasickým metodám, i za použití "sólových CAX systémů", vzroste podíl komplexního řešení systému EPD, který spojí v jeden celek vývoj výrobku od formy skici - návrhu až po vlastní propojení na výrobu. Při této metodě dojde jak k vyrazněmu zkrácení doby celého procesu TPV, tak i k úzké koordinaci práce při jednotlivých fázích. V tom případě bude také možné drtivé množství změn v procesu přípravy provádět ještě ve fázi konceptu.

Jak to v praxi vypadá nám může odkrýt popis simulovaného prostředí EPD ve výuce.

3. Simulované prostředí EPD

V simulováném prostředí EPD ve výuce je využíván systém SolidWorks a nadstavby Cosmos. Pomocí těchto systémů studenti nejprve vytváří 3D model řešeného projektu a provedou potřebné simulace. V uplynulém semestru šlo o případ Enviromentálního rastrovacího elektronového mikroskopu AQUASEM II (obr.3).

SolidWorks 3D modelář – slouží k vytváření jednotlivých 3D těles, ze kterých se mikroskop skládá.

SolidWorks assembly – slouží k vytváření sestav. Do sestav vkládají studenti ty části, které v týmové práci vytvoří. Sestavy jsou spravovány systémem PDM Works, který umožňuje a především řídí pravidla týmové práce (viz dále).
SolidWorks drawing – slouží k odvození výkresové dokumentace ze 3D modelů. PDM Works následně sleduje patřičné zařazení dokumentu (viz dále).

SolidWorks – detekce kolizí – slouží k odhalení chyb, kdy jednotlivé díly do sebe nezapadají, popřípadě vzájemně kolidují. Studenti mají v předložené dokumentaci, podle které tvoří jednotlivé díly mikroskopu, úmyslně chyby, aby je pomocí tohoto modulu odhalovali a dovedli na ně reagovat v prostředí týmové práce.

Vytvořený model mikroskopu je následně podroben analýze pomocí CAE a to podle situace, jaký projekt se ten semestr vytváří, který typ analýzy je třeba. Například:

- Cosmos Works – slouží k optimalizování tvarů některých dílů detektoru, které jsou velmi jemné, ale v některých oblastech musí být i dostatečně tuhé.
- Cosmos Motion – slouží k analýze kinematických úloh mechanismů mikroskopu.

Pomocí uvedených aplikací SOLIDWORKS – DETEKCE KOLIZÍ, SOLIDCAM a aplikacemi COSMOS studenti ještě ve fázi vývoje odhalují nejen chyby či nedostatky, které by se v praxi ODHALILI až ve fázi MONTÁŽE případně ve fázi ZKOUŠEK FUNKČNÍHO MODELU, ale také naleznu i optimální řešení, které by se dříve muselo zjišťovat například až měřením na funkčním modelu (obr.2).<br>

4. Simulované prostředí PDM

Technologií PDM, řeší problém v několika hladinách. Průzkumem v mnoha firmách bylo zjištěno, že téměř 20% času inženýr ztratí hledáním dat. V nejnižší hladině se PDM zaměřuje na tuto problematiku a zajišťuje centrální zdroj přesných a spolehlivých informací pro správné osoby ve správném čase. To znamená, že každý, kdo potřebuje přístup k informacím, ví, kde je najít a že když je získá, tak budou přesné a spolehlivé.

PDM ale především řídí tok dat celým podnikem. Podobá se jakoby krevnímu oběhu v těle člověka a odstraňuje tak dále zminěné bariéry mezi jednotlivými odděleními (obr.1). Nasazením systému se získá moderní způsob organizace vývojového prostředí, který je schopen zajistit konkurenceschopnost. Tento způsob organizace spočívá v souběžné práci. Neznamená to však, že všichni musí sedět v jedné kanceláři. Pokud je instalována technologie PDM, distribuuje informace a spravuje vztahy mezi lidmi, procesy, daty a aplikacemi použitými k vytvoření dat.

Proto studenti nevytváří uvedený mikroskop sami – každý „na vlastní pěst“ - ale jsou rozděleni do týmů a spolupracují v simulovaném prostředí propojených systémů:

- **Oblast EPD – systém SolidWorks**
- **Oblast PDM – systém PDMWorks**

V tomto prostředí se učí studenti pracovat pod systémem **pro řízení toku dat během týmové práce**. Mimo jiné poznávají, že díky automatickému zaznamenávání historie, revizí a verzí dokumentů se **výrazně snižuje množství chyb a opakované práce** a především umožňuje přesně řídit přístup ke dokumetům, určit kdo může s jakým dokumentem pracovat či zjišťovat kdo, kdy, jaké změny a z jakého důvodu provedl. PDMWorks také plní úlohu řízeního oběhu dokumentů napříč celou společností a může řídit nejen data SolidWorksu, ale i ostatní soubory používané na platformě Windows.

Uvedený simulovaný projekt mikroskopu se tak skládá ze tří základních celků mikroskopu (obr. 3):

1. **DIFERENCIÁLNĚ ČERPANÉ KOMORY,**
2. **DETEKTORU,**
3. **HYDRATAČNÍHO SYSTÉMU.**

Vzhledem k počtu dílů, ze kterých se jednotlivé celky skládají, tak studenti vytvářející diferenciálně čerpanou komoru vytváří ještě zjednodušený tubus a komoru vzorku.
Jak bude uvedeno dále, studenti jsou rozděleni do skupin a podle zadané výrobní dokumentace každá skupina v prostředí PDM vytváří jednu část mikroskopu, dosazují ji do společného celku.

Ale to není vše. Aby byl příklad ještě více podoben praxi, studenti společně netvoří pouze jeden projekt, na kterém by se podílela každá skupina svoji části, ale tvoří 3 projekty, které jsou z větší části stejné, ale určitými díly se liší. Potom každá skupina má přístup a vstupuje pouze do projektu, do kterého dodává svoji část a ostatní projekty má přístupné „pouze pro čtení“ (viz. dále).

Jedná se tedy o vývoj elektronového mikroskopu, na jehož modelu budou studenti kromě kontroly kolizí apod. především pomocí modulu Cosmos FloWorks hledat optimální tvar diferenciálně čerpané komory pro čerpaní plynu k vytvoření vakua. Toto optimální řešení volí studenti ze 3 vytvářených variant, které mají podobu tří projektů:
V praxi tedy studenti tvoří tři projekty - kompletní:
1. Mikroskop s **uzavřenou variantou diferenciálně čerpané komory.**
2. Mikroskop s **otevřenou variantou diferenciálně čerpané komory.**
3. Mikroskop s **otevřenou variantou diferenciálně čerpané komory s kuželem.**

5. Rozdělení studentů

Aby tyto projekty studenti dokázali vytvořit, jsou rozdělení do skupin:
1. První skupina vytváří **uzavřenou diferenciálně čerpanou komoru,**
2. druhá skupina vytváří **otevřenou diferenciálně čerpanou komoru,**
3. třetí skupina vytváří **detektor,**
4. čtvrtá skupina vytváří **hydratační systém,**
5. pátá skupina vytvoří **odlišnou součást,** která vytvoří z otevřené diferenciální komory **variantu otevřenou s kuželem.** Jedná se pouze o jednu součást, proto ve skupině je pouze jeden student, který je zároveň členem i skupiny pro tvorbu komory otevřené.

Potom každá skupina vstupuje do projektu, pro který funguje a vkládá do něj svoji vytvářenou část mikroskopu.

**Tabulka 1:** Přístupy jednotlivých skupin do projektů.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Skupiny</th>
<th>Projekt uzavřené varianty</th>
<th>Projekt otevřené varianty</th>
<th>Projekt otevřené varianty kuželové</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>uzavřená komora</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>otevřená komora</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>detektor</td>
<td></td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>hydratační systém</td>
<td></td>
<td></td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>díl pro otevřenou komoru s kuželem</td>
<td>X</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Při nastavování systému PDM tedy existují tři projekty, do kterých jednotliví studenti z pozice svých skupin vstupují a vkládají do projektů své hotové části.


Níže uvedení studenti patřící do jednotlivých skupin mají u svého jména automaticky analogickou značku, pokud by nebylo nastaveno výjimečně jinak.

Obr. 4 Ukázka nastavení práv PDM systému u projektu „mikroskop – uzavřený.“

6. Analýza pomocí Cosmos FloWorks

Systém Cosmos FloWorks umožňuje zpracovávat výsledky mnoha způsobů. V našem případě využíváme výsledky, podle kterých je možné určit variantu diferenciálně čerpané komory, u které při čerpání plynu pro vytvoření vakua v této komoře bude mít primární svazek elektronů při jejím průchodu nejméně rušený průběh. To znamená, že budeme sledovat především průběh tlaků na této dráze.

7. Závěr

Uvedená metodika výuky EPD a PDM se v praxi ukázala jako velmi vhodně řešená, neboť ve stručnosti umožnila jak poukázat v celé šíři na výhody určující zvýšenou schopnost podniku obstát ve stále rostoucím konkurenčním prostředí díky zefektivnění přípravy výroby, tak i naučit studenty základnímu ovládání v celém širokém spektru a souvislosti EPD (CAD, CAE, CAM) a PDM.

8. Literatura

4. www.solidvision.cz
Výuka metodiky výběru informačního systému podniku

Evaluation of Product Data Management Information System for Industry

Jiří Maxa

Anotace: Článek se zabývá metodikou výběru systému PDM, která by měla být stavěna způsobem, že celý výběr vede podnik a uzpůsobuje ho přesně svým požadavkům, aby nehrozilo nebezpečí, že podnik za velké náklady zavede systém, který není pro jeho charakter zcela vyhovující. Místo očekávaného efektu se celkové náklady dále výrazně zvyšují. Článek popisuje metodiku výběru vyučovanou na naší škole.

Summary: The Electronics Product Definition - EPD, Product Data Management - PDM and Product Lifecycle Management – PLM technologies represent modern trends in Technical Production Planning and a new quality in this sector. Their efficiency for specific manufacturing companies depends on correct selection of a system and correct user adaptation to the purchased technology. The main problem of industries in the Czech Republic is that companies do not have an appropriate knowledge of the issue and therefore there is no conceptual strategy for software selection. A company addressing the supply house is unable to specify its requirements, consequently it is the supply house which makes selection. Thus an expensive system may be introduced, not conforming to the character of the company. Instead of the expected effect, the total costs continue to rise. The methodology of a PDM system selection should be designed so that the whole selection process is managed by the company itself, and is modified to its requirements.

1. Introduction

Introduction of Product Data Management (PDM) information systems is closely associated with an awareness of the difficulties that may be encountered. The term Product Lifecycle Management (PLM) system has a wide scope and is rather understood as the service - not just sale of a final product, because it always tackles a problem as a „tailor-made” task with an outlook [1]. How to do the selection so that the system may satisfy given conditions to the highest possible degree? The company management often does not know what to request, how to formulate its requirements, and software companies naturally prefer their own interests, i.e. products, for business reasons. That is why system selection is frequently performed by the addressed supply house. This may result in introduction of an expensive system not quite conforming to the company’s character, and it may take a long time before it is discovered that the selected method does not suit the purpose. The implemented PDM system must be optimal, with a view to not only the current state of the company, but also the corporate strategy of development so that structural changes requested by the dynamic development of the company may be avoided [2].

The paper [3] presents the rather surprising result of research, where 80% of the staff in the Czech Republic claim that their Information System (IS) is considered more as a burden than support, and often only 10% of a large and complex information system is utilized. According to the research carried out by the company UBK GmbH [4] over 50% of software implementation projects in Europe fail.

The methodology of selection of the PDM system should be designed so that the whole process of selection is managed by the company itself and is modified precisely to its requirements. The methodology, which is widely known as PAVOS [4, 5], developed by the company UBK GmbH for the general software selection seems to be objective to a high
extent and moreover resistant to possible manipulations with the objective to prefer a certain supplier.

Contrary to the above results, this methodology has been used in practice for 13 years already and has stood the test of time in over 300 successful selections.

The previous part of the article summarised the negative experience with implementation of enterprise information systems without a clear concept, primarily the choice of a system unsuitable for the company in question, which inevitably leads to a massive financial loss.

The following part of the article lays out a solution to this problem by implementation of an optimal system selection methodology widely known as PAVOS. Its main benefit is that the selection is carried out solely by the buyer and the potential suppliers answer precisely targeted questions whose aim is to discover the true capabilities of each system and determine its suitability for the buyer and its specific information needs. Answers to the questions are evaluated and results compared to identify the best available solution.

The article concludes by evaluating the PAVOS [4, 5] methodology.

2. Methodology structure

The methodology proceeds in seven steps (Fig.1):

Description and optimization of the processes in the company must be preceded by unambiguous definition of the strategy with an outlook for the future, subsequent analysis of the current state of processes and optimization and prospective PDM implementation afterwards. The optimization may not consider the current possibilities, but what the company intends to achieve in the future.

At this stage it is necessary to ask the trivial question whether the company is ready to change its processes. If the staff is not willing to change them, there is no point to continue. Optimization of the processes and introduction of the PDM systems cannot avoid serious changes! It has to be stressed that successful implementation of the system in the company is possible only with full assistance of: the top management, representatives of individual departments, and information technology support staff.
Each group has its own specific objectives and awaits other functions from the system. The software product SYCAT [6], which helps with application of this methodology, carries out visualization and optimization of the processes in the company, thus enabling the staff to utilize the method quickly and effectively. The above mentioned software SYCAT is successfully combined with the database software VISIO [7].

The database software VISIO serves for well-arranged incorporation of entities into the process map (Fig.2), together with all related organization structures; the database stores the information about individual entities.

With the help of graphic information obtained from VISIO (Fig.2) SYCAT deduces the data shape with the structured tree consisting of the following three stages (Fig.3):

1. PROCESSES,
2. FUNCTIONS,
3. INDIVIDUAL STEPS.

In this data form the relevant information and requirements can be assigned to each individual step in the program, which results in the complex vision of the criteria raised to the PDM system under search. This way loaded information will be exported automatically by the system into the questionnaire, which can be placed on WEB. In our case of PDM, software selection is governed by:

- **Loading of basic requirements**: A specific requirement is set for the software concerning the said step of the company process in the form of a question.
• **Weight assignment.** The degree of relevance (importance) from 1 to 9 is assigned to each requirement for software.

Breaking the process into individual steps and functions, we can set specific requirements for the search for software in greater detail.

After that the defined questions are exported to the server and presented on websites. Using the loaded information, SYCAT automatically creates the so called manual where process steps are clearly described.

![Figure 2. Process Map](image)

**Figure 2. Process Map**
Presentation and invitation of supply houses to the tender runs at three levels:

Basic information about the characteristic features of the company, organization structure, characteristics of production, complexity of products and production (10 or 1000 items in the product structure, variants, etc.) is presented at the first level.

If the invited supply house is interested, it switches to the next level, the questionnaire with the questions of the basic type character, e.g.:

- Does it support multi-level bills of materials (quantities)?
- Is connection to the technical production planning possible?
- Is transfer of basic data into the Enterprise Resource Planning - ERP system possible?
- etc.

If the invited supply house is unable to answer positively, there is no point to waste time by filling the third-level questionnaire with greater details generated automatically by the SYCAT program. For more precise evaluation the answer is in the scale form, whether or not the said step offered by software (SW) is resolved directly in:

- the standard - in the basic application or has to be resolved by:
- light-type programming - superstructure above the basic application and/or by:
- customization, or by:
- depth programming - intervention into the basic application or
- the program is unable to resolve it.

Each supplier answers in detail—what solution they offer.

Compared with other methods, this one can be used to obtain a much larger volume of more precise information in a shorter time period. As follows from experience of e.g. the UBK company [4], participation of 30 companies in the tender procedure can easily be expected; this number of companies represents a huge volume of information which cannot be
processed without the program approach, should the tender procedure run really objectively and fairly. With this method a complex overview can be obtained relatively easily.

After a certain time period the server is closed and the outputs are subject to evaluation.

3. Evaluation of the results

The obtained information is evaluated for the so called selection square by which each bid can be described precisely and each individual item of which has to be considered for thorough evaluation.

The selection square considers functionality, price, technological workmanship and background.

Table 1. Recommended weighting factors for evaluation of analyzed software using SYCAT

<p>| | |</p>
<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>in the standard</strong></td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>light-type programming</td>
<td>0.6</td>
</tr>
<tr>
<td>customization</td>
<td>0.6</td>
</tr>
<tr>
<td>depth programming</td>
<td>0.3</td>
</tr>
<tr>
<td>the program is unable to resolve the said problem</td>
<td>0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Functionality:**

There is not a single SW able and ready to meet all requirements perfectly. The functionality graph is one of SYCAT outputs for SW evaluation. Functionality is calculated as follows: Weight (relevance) of each requirement is on the scale from the least weighty - 1 to the most weighty - 9. The offered SW fulfils each question to a certain degree. Depending on accomplishment of the question, the value of the question is multiplied by the coefficient in the range of 0 – 1.

It follows from experience of the UBK Company that only the products having over 70% are worth considering.

This evaluation of functionality is only one of four kinds of information testifying to the offered SW. The selection square accommodates other inputs.

**Price**

Questions in the questionnaire request price break down to individual entities in order to obtain the overview of the method that is how the company creates the price of the offered product.

This approach enables the company to establish the state of the product easily. For instance, if the product price is low and the price of after-programming is high, then the product can face the problems with adaptation to the platform.

It is advisable to incorporate the following information in the records: the total number of installations of the offered SW globally, the total number of installations in Czech Republics, vendor’s turnover, information about the supplier, possibility of a reference visit to the implemented project.

This manager table offers necessary information for the selection square; it can be deduced, using the table, how the supplier fixes the price and what is his standing in Czech Republics and/or globally (to a certain extent). This is closely related with another item of the selection square:
**Background**

If we monitor price fixing and the number of supplier’s installations in Czech Republics and/or globally, then it is possible to estimate (to a certain degree) what can be expected from the supplier, to estimate future development, maintenance development, etc. In background the focus should be on the following information: who owns the company, what is known about it, what was published about it. In one extreme case - whether the company will still exist before completion of the project, and in the opposite extreme case - the company has so firm position and standing that it is interested in large orders only and looks down on the minor ones.

**Technological Workmanship**

Important differences must be taken into account even here. The main items are as follows: recommended or binding database, hardware requirements for server and clients, net environment - scope and performance of networks, their throughput, etc.

Five most satisfied companies are selected, based on the information obtained from the selection square, and seminars are organized. The supplier is given the process schemes created in the SYCAT program and the generated manual. The supplier prepares his presentation, based on the received documents. The presentation, particularly release of the process schemes and the company manual, is conditioned by the made contract with penalty for misuse and with the obligation that the supplier will show only and exclusively true data. The five presentations show the offered system in the form as it should be operated in the company in question.

**Workshop with winner of the tender procedure**

One winning company will be selected from the top five. The winning company presents the system parameterized to the requested situation. It is in principle one to two-day seminar organized usually in the supplier’s premises. The supplier must be able to make the presentation in its home environment so that the customer may “touch” it.

Signing of the contract is the last step - it is advisable to hire an independent company, an opponent.

**4. Conclusions**

Implementation of a data management system affects the way virtually all employees in the company work. Every unit within the company needs to be involved in the decision-making process regarding the selection and implementation of the system proportionally to the degree to which they are affected.

Selection and implementation of the system is a very complex issue that requires extensive knowledge. The solution usually is not in deploying an out-of-the-box system but in provision of a service by the supplier with a prospect of a long-term relationship. That is why the supplier needs to be selected with due care.

If a company is to make such a long-term decision whose future revision would be extremely costly, each unit within the company needs to know exactly its position, relations, and tasks in the implementation and later upgrading of a PDM/PLM system. For the selection to be responsible, the buyer first needs to specify its requirements based on its real needs.

The article presents examples of PDM system selection based on the PAVOS methodology, developed by UBK GmbH. Under this methodology, the selection is fully in the hands of the buyer and is objective and immune to manipulations and positive bias towards one of the bidders.
As mentioned earlier, European surveys and experience of UBK GmbH show that over 50% of software implementation projects fail. That does not mean those systems are not implemented at all. In contrast to the pessimistic results, as mentioned in Chapter 3, this methodology has been used for 13 years in more than 300 successful projects.

References


Zdravotní péče pod dohledem managementu kvality

Health care under supervision of quality management

Miroslav Miller

Anotace

Summary
Health care can be regarded as one of the government's priorities, which is dependent on its accessibility, standards of care administered and economics boundaries of the system. Standards of health care are becoming one of the tools for enhancing the competitive of health institutions and as such have been focused on by health care payers in order to over come the impact of recession friends. The financial crisis will have an impact on health and social insurance levies due to increasing unemployment rate which will effect the governments budget and health insurance companies income. In the time of economic recession it is presumable that even the health care department will deal with issue of under financing of medical facilities from the point of view of the administrators of health care for their clients. This trend has to adapt their behavior and medical facilities. One system measures is the introduction of quality management in health care.

Motto: „Lékař může vyléčit někdy, ulevit často, potěšit vždycky“.
(anglický chirurg sır Dr. Jonathan Hutchinson, 1827 – 1913)

Úvod

1. Kvalita zdraví péče z mezinárodního hlediska
K hodnocení kvality ve zdravotnictví existují institucionalizované systémy sledování kvality.

Patří mezi ně zejména níže uvedené instituce:
- Point Commission on Accreditation of Health Care Organizations (JCAHO) – Spojená akreditační komise pro zdravotnická zařízení. Pracuje s objektivizující metodou hodnocení a zvyšování kvality zdravotní péče, poskytované v jednotlivých lůžkových a ambulantních zdravotnických zařízeních v USA
- Systém Europen Foundation for Quality Management (EFQM) – Evropská nadace pro řízení kvality, jako nástroj trvalého zlepšování managementu a všech činností organizace a jeho uplatňování vedoucí k podnikatelské úspěšnosti.
International Organization for Standardization (ISO) – Mezinárodní organizace pro normalizaci.

The International Society for Quality in Health Care (ISQua) – Mezinárodní společnost pro kvalitu ve zdravotnictví. Při této společnosti vznikla koordinační skupina pro mezinárodní akreditaci (ALPHA) – Agenda for Leadership in Programs in Health care Accreditation, která si klade za cíl sbližování těchto systémů a jejich vzájemnou propojitelnost.

2. Kvalita zdravotní péče v podmínkách České republiky

Kvalita je ve spojitosti s EU zmiňována v Evropské chartě jakosti a v materiálu „Dokument zdraví 21“, jako rámcový politický program „Zdraví pro všechny“ v evropském regionu WHO. Vláda ČR přijala v Usnesení vlády č. 458/2000 z 10.5.2000 dokument Národní politika podpory jakosti ČR. Pro koordinaci uplatňování Národní politiky podpory jakosti ČR a v souladu s Politikou podpory jakosti Evropské unie byla zřízena Rada ČR pro jakost. V této společnosti vznikla koordinační skupina pro mezinárodní akreditaci (ALPHA) – Agenda for Leadership in Programs in Health care Accreditation, která si klade za cíl sbližování těchto systémů a jejich vzájemnou propojitelnost.


3. Akreditace zdravotnického subjektu

Aby zdravotnické zařízení získalo akreditaci, tak musí projít celým akreditačním procesem. Zdravotnické subjekty mají možnost volby akreditace. Tato je možná dle českých nebo mezinárodních standardů, které kladou náročnější podmínky pro jejich splnění. Dle spojené akreditační komise (SAK ČR) vstoupily v platnost od 1.9.2009 nové akreditační standardy, kterých je celkem 74. Větší je i počet jednotlivých indikátorů standardů, což jsou měřitelné parametry, na které se v průběhu akreditačního procesu očekává od hodnoceného subjektu pozitivní plnění a stanoviska.

4. Základní oblasti akreditačních standardů

Akreditační standardy se dělí do základní oblasti:

- Řízení kvality
- Diagnostická péče
- Péče o pacienty
- Kontinuity zdravotní péče
- Dodržování práv pacientů
- Podmínky poskytnuté zdravotní péče
- Management
- Řízení lidských zdrojů
- Sběr a zpravování informací
- Protiepidemická opatření
Rozhodnutí zdravotnického subjektu vstoupit do akreditačního procesu, projít připravou na akreditační šetření, jeho realizaci a získání akreditačního certifikátu v praxi znamená „důvěryhodné prokázat svou způsobilost“. Udělení certifikátu nejenže zvyšuje prestiž zdravotnického subjektu, ale dokládá, že má vytočen funkční a efektivní systém pro posuzování výkonnosti a pro permanentní zvyšování kvality poskytované péče.

5. Výhody akreditace

- Vliv na postavení zdravotnického zařízení v regionu
- Zajišťuje porovnatelný standard mezi zdravotnickými zařízeními
- Získání nových pacientů a zaměstnanců
- Pomáhá k motivaci zaměstnanců a jejich odbornému růstu
- Je symbolem kvality zdravotní ošetřovatelské péče
- Předpoklad pro zavedení TQM
- Je výrazným nástrojem strategického marketingu zdravotnického zařízení

Podle SAK je akreditováno v ČR k 31.12.2008 celkem 34 zdravotnických subjektů z toho 25 nemocnic, 8 léčebných ústavů a 1 poliklinika. Podle mezinárodních standardů JCAHO-JCI (Point Commission International), která provádí konzultační činnost a certifikaci pro více jak 40 zemí světa jsou v ČR akreditovány 3 nemocnice. Jsou to Ústřední vojenská nemocnice Praha, Nemocnice Na Homolce Praha a Ústav hematologie a krevní transfúze Praha.

6. Kvalita zdravotní péče očima pacienta

V české republice je zakotveno právo pacienta na svobodnou volbu lékaře a zdravotnického zařízení. Aby pacient mohl využít svého práva, tak musí mít dostatek informací, na základě, kterých se může svobodně rozhodnout a vybrat si lékaře, popř. zdravotnické zařízení. Zdravotní péče je služba a kvalitu služby nejčastěji měříme tak, že je proveden průzkum reprezentativního vzorku uživatelů této služby a jak jsou s ní spokojeni. Spokojenost pacientů je velmi důležitým ukazatelem kvality poskytované služby. V roce 2006 až 2007 byl proveden rozsáhlý průzkum spokojenosti kvality pacientů v rámci projektu „Kvalita očima pacientů“. V rámci metody sociologického průzkumu na vzorku 30 tisíc pacientů bylo použito „Metody osmi dimenzi“.

Pacienti se vyjádřovali k následujícím osm oblastem:

1) Přijetí pacienta do nemocnice
2) Respekt, ohled, úcta k pacientovi
3) Koordinace a integrace péče o pacienta
4) Informace, komunikace a poučení pacienta
5) Tělesné pohodlí pacienta v nemocnici
6) Citová opora, zmírnění strachu a úzkosti pacienta
7) Zapojení rodiny a přátel do léčby pacienta
8) Propuštění z nemocnice a následná ambulantní péče o pacienta

Výsledky průzkumu jsou zveřejněny na portálu kvality MZ ČR.

Závěr

pacientů v českých zdravotnických zařízeních nesou medicízované případy poškozených pacientů. To má negativní dopad na zdravotnické zařízení a personál. Probleém vzniká ve většině případů jako výsledek řetězce pochybění, což vyplývá z provedených analýz jednotlivých případů poškozených pacientů. Přesto, že ve většině zdravotnických zařízeních jsou implementovány nejrůznější systémy řízení a kvality, je celý základ léčebného procesu postavený na lidském faktoru, který je příčinou u 60 – 80% pochybění. Logické by bylo, snížit počet pochybění závislých na lidském faktoru a tím zvýšit kvalitu poskytované péče i bezpečnost pacientů. Léčebně-ošetřovatelský proces je velmi rizikový. Nástrojem, který pomáhá zlepšovat a eliminovat riziko patří zavedení systému SHC (Safe Health Care) a akreditace zdravotnických subjektů. Eliminace rizik a trvalé zvyšování kvality má vliv na snižování nákladů, což je v období recese a trvalého finančního deficitu v resortu zdravotnictví žádoucí. Zároveň dochází ke zvyšování spokojenosti pacientů a personálu a tím i ke zvyšování afektivnosti zdravotnického zařízení jako celku.

**Literatura:**


Systém hodnocení mezinárodní výkonnosti podniku
System of evaluating the performance of the enterprise

Aleš Peprný

Anotace
V době rostoucí globalizace a homogenizace světových trhů, rozvoji informačních technologií a infrastruktury se světový trh stává dostupnější nejen pro velké nadnárodní společnosti, ale také pro malé a střední podniky (MSP), což vede k neustálému zvyšování konkurencie, které musí podniky čelit. Zahraniční trhy vyžadují mnoho příležitostí a právě proces internacionalizace je krokom, který umožňuje na tyto trhy vstoupit. Příspěvek je zaměřen na popis systému hodnocení výkonnosti MSP na zahraničních trzích. Identifikuje subjektivní a objektivní indikátory úspěchu, na základě kterých je daný systém vytvořen. Pomocí definovaného systému bude možné zjistit, které ze zkoumaných MSP jsou více, a které jsou méně úspěšné na zahraničních trzích. V poslední řadě bude možné tento systém využít pro budoucí výzkum zaměřený na identifikaci faktorů ovlivňujících úspěšnost MSP na zahraničních trzích.

Summary
At the time of increasing globalization and homogenization of global markets, development of information technology and infrastructure, the world market becomes more accessible not only to large multinational companies but also for small and medium-sized enterprises (SMEs) that leads to constant increasing competition that enterprises must face. Foreign markets offer many opportunities and just the process of internationalization is a step that allows to enter these markets. The contribution is focused on the description of system that evaluates the performance of SMEs on foreign markets. It identifies the subjective and objective indicators of success, resulting in the system creation. Using a defined system will be possible to determine which of the surveyed SMEs are more and which are less successful in foreign markets. Finally, this system can be used for future research aimed at identifying factors affecting the success of SMEs in foreign markets.

Úvod
V poslední době dochází v celosvětovém měřítku k urychlení a prohloubení procesu globalizace, která velkou měrou ovlivňuje chod a rozvoj firem na celém světě. Její dopad na chod ekonomiky je nezpochybnitelný. Globalizace je úzce spjata s internacionalizací firem a také s rozvojem nadnárodních společností, neboť odstranění barier a zvyšující se konkurence na domácích trzích se odráží ve snaze firem expandovat na trhy zahraniční. Díky rostoucí globalizaci a zvyšovacímu se konkurenčnímu prostředí musí obzvláště malé a střední podniky dokázat rychle reagovat na tyto změny. Zatímco však globalizace je víceemně spontánní proces, proces integrace je procesem řízeným a organizovaným shora prostřednictvím mezinárodních či nadstátních institucí a orgánů (nebereme-li v úvahu i existenci tzv. neformální integrace). V rámci globalizace postupně a spontánně vzniká jedna globální ekonomika. Zvyšuje se úloha zahraničního obchodu a zahraničních investic, dochází k propojování finančních trhů a koncentraci kapitálu a nadnárodní korporace stále významněji ovlivňují nejen ekonomické dění, ale silně se prosazuje i jejich politický vliv. A právě internacionalizace nabývá v otevřené české ekonomice stále na významu. V ekonomickém seskupení EU se MSP přikládá významná sociálně-ekonomická i politická úloha. Je to z důvodu jejich velkého počtu, tak i role při zajišťování nezbytné zaměstnanosti, sociální stability a dynamiky inovačního rozvoje. Proto je rozvoji MSP věnována stále pozornost a je kladen důraz na ekonomickou a organizačně-legislativní podporu. Začlenění českých MSP v integraci EU znamená na jedné straně výhody, že český MSP je součástí vyspělého ekonomického prostředí. Otevírají se nové podnikatelské příležitosti, je umožněn přístup na rozsáhlý trh bez vnitřních hranic EU, zvyšuje se právní ochrana podniků, dochází ke zlepšení možností investování v zemích EU a další výhody pro MSP vyplývající ze členství ČR v EU.

**Cíl a metody**

Cílem příspěvku je návrh systému hodnocení úspěšnosti českých malých a středních podniků na zahraničních trzích. Dílčím cílem příspěvku je identifikace a vymezení indikátorů úspěšnosti MSP na zahraničních trzích.

K dosažení cílů práce byla provedena deskriptce literatury domácí a zejména světové a to jak knižních publikací, tak hlavně odborných článků a výzkumů publikovaných v odborných zahraničních periodikách zaměřených na problematiku internacionalizace podniků.

**Výsledky a diskuse**

1. **Malé a střední podniky**


- Kategorií středních podniků tvoří organizační jednotky, které zaměstnávají 50 až 250 zaměstnanců. Současně jejich roční obrat nepřekračuje 50 milionů EUR anebo celková bilanční hodnota majetku nepřesahuje 43 milionů EUR.
- Kategorií malých podniků tvoří organizační jednotky, které mají méně než 50 zaměstnávaných osob. Současně jejich roční obrat anebo celková bilanční hodnota majetku nepřesahuje 10 milionů EUR.
- Dále podniky musí být nezávislé, tzn. že jiný subjekt nesmí v MSP vlastnit více než 25% akcií nebo hlasovacích práv.
2. Pojem internacionalizace


MSP usilující o internacionalizaci ve smyslu vstupu na zahraniční trh potřebují vybrat konkrétní a nejvhodnější strategii vstupu na trh. Tento způsob se v mezinárodní odborné literatuře nazývá „forma internacionalizace“, „způsob vstupu“ (Root, 1994) nebo „strategie vstupu“. Bez ohledu na odlišnost termínů, může být tento fenomén definován jako „institutionální dohoda, která umožňuje vstup produktů, technologie, lidských dovedností, managementu nebo dalších zdrojů společnosti do cizí země“ (Root, 1994).


3. Indikátory úspěšnosti českých MSP na zahraničních trzích


Rozdělení na exportéry a firmy, které neexportují je kritizováno z důvodu, že všechny exportní aktivity jsou automaticky vnímány jako úspěšné (Aaby/Slater, 1989). Také indikátor intenzity exportu bývá kritizován. Terčem kritiky tohoto přístupu je to, že sleduje pouze podíl přímých plynoucích z exportu na celkových příjmech a naprosto opomíjí zisk a další benefity související s exportem (Dhanaraj, Beamish, 2003).

Proto je nejvhodnější použít vícezměrné indikátory měření úspěšnosti mezinárodní výkonnosti MSP, tzn. sledovat nejen podíl tržeb z exportu, ale také ziskovost mezinárodních aktivit a to jak absolutní, tak relativní. Mezi další indikátory úspěchu patří spokojenost managementu s mezinárodními aktivitami firmy, zda bylo dosaženo plánovaných cílů.

4. Návrh systému hodnocení úspěšnosti českých MSP na zahraničních trzích

Tato část se věnuje identifikaci a popisu indikátorů úspěchu MSP na zahraničních trzích. Jak bylo popsáno výše, je nutné vytvořit vícezměrné hodnocení výkonu českých MSP na zahraničních trzích. Je nutné určit a popsat indikátory úspěchu, aby mohl být vytvořen systém, pomocí kterého bude hodnocena celková zahraniční výkonnost českých MSP. Jednotlivé indikátory jsou popsány níže.
**Intenzita mezinárodních aktivit MSP**

Intenzita mezinárodních aktivit MSP bude měřena jako souhrn všech tržeb generovaných z mezinárodních aktivit. Celková výše tržeb by neposkytla relevantní data, proto se používá podíl tržeb vytvořených zahraničními aktivitami v poměru k celkovým tržbám firmy. Z důvodu zprušení výsledků budou brány tržby jako průměr za poslední tři roky. Indikátor intenzity je nutné pro účely statistické analýzy upravit následujícím způsobem. MSP s intenzitou nižší než 15 % budou ohodnoceny číslem „0“, MSP s intenzitou v rozmezí 15 – 40 % budou ohodnoceny číslem 1, podniky jejichž intenzita bude 41 – 65 % budou ohodnoceny číslem „2“, a podniky jejichž intenzita převyšuje 65 %, budou ohodnoceny číslem „3“. V případě vstupu na zahraniční trhy pomocí licencí je bodovací stupnice následující. V případě, že intenzita menší než 3 %, je příslušen číslo „0“, v rozmezí 3 – 6 % číslo „1“, v rozmezí 7 – 10 % číslo „2“ a v případě, že je intenzita vyšší než 11 %, ohodnotíme podnik číslem „3“.

**Celková ziskovost mezinárodních aktivit MSP**

V rámci práce je pod pojmem celková ziskovost myšleno zisk nebo ztráta MSP dosažené na zahraničních trzích. Pod pojmy zisk a ztráta je myšlen rozdíl mezi celkovými tržbami získanými na zahraničních trzích a náklady souvisejícími s mezinárodními aktivitami MSP. Mohou nastat dva možné výsledky: „aktivity podniku na zahraničních trzích jsou ziskové“ nebo „aktivity na zahraničních trzích nejsou ziskové“. Pro účely analýzy dat je potřeba získaná data upravit. Pokud výsledek bude pozitivní a firma bude zisková, je tento výsledek ohodnocen číslem „2“, pokud ne číslem „0“.

**Relativní ziskovost mezinárodních aktivit**

Indikátor relativní ziskovosti mezinárodních aktivit českých MSP je vytvořen jako srovnání ziskovostí z aktivit prováděných na domácím trhu a aktivit prováděných na trzích zahraničních. Získaná data je potřeba upravit a opět transformovat. Pokud activity na domácím trhu jsou ziskovější než activity na zahraničních trzích, je výsledek ohodnocen číslem „0“, pokud je ziskovost na stejné úrovni, přijádáme výsledku číslo „1“ a nakonec jestliže ziskovost z domácích aktivit je nižší než ze zahraničních, přijádáme číslo „2“.

**Úspěšnost vytyčených cílů**


**Spokojenost managementu**

Druhý subjektivní indikátor se zaměřuje na obecný názor managementu týkající se hodnocení úspěšnosti internacionalizace jejich podniku. Respondenti budou požádáni, aby kategorizovali jejich internacionálační aktivity do jedné z následujících skupin hodnocících úspěšnost internacionalizačních aktivit: „neúspěšně“, „zatím neúspěšná, ale vyvíjí se sílbě“, „úspěšně“. Tyto indikátory úspěchu byly pro následnou analýzu ohodnoceny následovně: „0“ pro „neúspěšně“, „1“ pro „zatím neúspěšná, ale vyvíjící se sílbě“ a „2“ pro „úspěšně“ internacionalizační aktivity.
Celková výkonnost

Komplexní indikátor hodnocení mezinárodní výkonnosti je tvořen jako souhrn všech výše diskutovaných indikátorů úspěšnosti. Podrobný popis je zobrazen v tabulce 1. Nejdříve, na základě získaných informací budou sečteny jednotlivé indikátoře úspěšnosti, na základě kterých budou jednotlivé firmy seskupeny do skupin dle úspěšnosti. V případě vstupu na zahraniční trhy pomocí exportu, joint venture a přímých investic může daná firma obdržet maximálně 12 bodů. Jednotlivé firmy budou seřazeny do tří skupin. Firmy, které dosáhly více než 9 bodů, budou označeny jako velice úspěšné, firmy, které dosáhly rozmezí 5 - 8 bodů, budou označeny jako úspěšné a firmy, které dosáhly méně jak 5 bodů, budou klasifikovány jako neúspěšné s ohledem na jejich mezinárodní aktivity.

V případě vstupu na zahraniční trhy pomocí licence může daná firma obdržet maximálně 10 bodů. Jednotlivé firmy budou seřazeny do tří skupin. Firmy, které dosáhly více než 7 bodů, budou označeny jako velice úspěšné, firmy, které dosáhly rozmezí 3 - 6 bodů, budou označeny jako úspěšné a firmy, které dosáhly méně jak 3 bodů, budou klasifikovány jako neúspěšné s ohledem na jejich mezinárodní aktivity.

Tab 1: Systém hodnocení úspěšnosti českých MSP

<table>
<thead>
<tr>
<th>Indikátoře úspěchu</th>
<th>Souhrnný výsledek úspěšnosti mezinárodní výkonnosti MSP</th>
<th>Výsledek pro účely statistické analýzy</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Součet indikátorů úspěchu</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>9–12</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>5–8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>&lt;5</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>&lt;3</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Zpracováno autorem
Závěr

V příspěvku je představen návrh systému hodnocení úspěchu českých MSP na zahraničních trzích za využití víceaspektových indikátorů hodnocení. Na základě navrženého systému je možné zkoumat MSP ohodnotit a rozdělit dle dosažené úspěšnosti na podniky „neúspěšné“, „úspěšné“ a „velmi úspěšné“. Systém hodnocení úspěšnosti MSP na zahraničních trzích nám umožní provést komplexní výzkum zaměřený na identifikaci klíčových faktorů ovlivňujících úspěšnou internacionalizaci českých MSP na zahraničních trzích. Definovaný systém je založen na komplexním hodnocení českých MSP pomocí víceaspektových ukazatelů a to jak objektivních tak subjektivních. Navrhovaný systém hodnocení sleduje podíl tržeb z exportu, ziskovost mezinárodních aktivit a to jak absolutní, tak relativní. Dále je zjišťována spokojenost managementu s mezinárodními aktivitami firmy, a také to zda bylo dosaženo plánovaných cílů. Na základě těchto údajů je vyhodnocena celková výkonnost podniku, na základě které jsou podniky rozděleny do výše uvedených skupin dle úspěšnosti zahraničních aktivit.

Výsledky uvedené v příspěvku jsou součástí výzkumného projektu, id. kód 402/09/1513 strategické aliance v sektorech nezávislého obchodu a služeb jako nástroj konkurenceschopnosti malých a středních podniků, realizovaného za finanční podpory Grantové agentury ČR.

Literatura


Výuka podnikání malých a středních firem v bakalářských studijních programech vysokých škol

small and middle enterprise education iN bachelor degreeS OF colleges and universities

Věra Plhoňová

Anotace:
Příspěvek se zabývá výukou podnikání malých a středních firem, jež jsou nedílnou součástí vyspělých ekonomik. Bakalářské studijní programy připravují absolventy jak k práci ekonomů, marketingových specialistů, managerů v oblasti finančního řízení, informatiků, … ve firmách větších, kde se mohou specializovat na konkrétní pracovní námět, tak poskytují studentům základní znalosti, které mohou aplikovat při zakládání vlastních soukromých společností všech právních forem a jejich dalšímu zdárnému působení na volném trhu, a to jak v oblasti výrobní, tak i nevýrobní. Předmět by měl naučit studenty prakticky aplikovat znalosti z mnoha dalších kurzů v reálném ekonomickém prostoru, jež podnikání představuje. Současně si vymezuje vstípat studentům základní principy etického chování v podnikatelském prostředí.

Summary
The entry is interested in the education of small and middle enterprises, which are entire part of grown economies. Bachelor degrees prepare graduates both for job as economists, marketing specialists, financial analysis specialists, IT … in bigger companies, where they can specialize for concrete operation and give to the students ground knowledge, which can be applied during foundation their own enterprises in all legal forms and their next auspicious actions in the free market, either in manufacturing or attendance area. The subject should teach the students to apply their knowledge from the other courses in the real economical space which is given by enterprise. All at once it determinates grafting basic fundamentals of ethic behavior in the corporate environment on to the students.

Úvod
Podnikat v české republice v současné době je stále poměrně komplikované. Svědčí o tom i zpráva Doing Business 2010 vydaná Světovou bankou ve spolupráci s Mezinárodní finanční korporací (IFC), podle které se naše země v žebříčku 183 zemí řazených podle snadnosti podnikání umístila na 74. místě, čímž si oproti loňskému roku o osm příček pohoršila. [1]

V porovnání s okolními zeměmi bývalého východního bloku se ČR umístila například za Slovenskem stojícím na 42. místě, Maďarskem na 47. místě, Rumunskem (55. místo), Polskem (72.), ale také za Běloruskem, které se umístilo na 58. pozici. [2]

Největší problémy se pravděpodobně vyskytují v oblastech, které navazují nebo přimo souvisejí s podnikáním. Jde o získávání kvalifikované pracovní sily nebo stavebních povolení. Také způsob registrace majetku by byl shledán příliš komplikovaným, společně s vymáháním plnění smluv a placení daní. Naopak určité zlepšení bylo zaznamenáno v ochraně investorů nebo zjednodušení zahájení podnikání. [1]


MARKETING A MANAGEMENT
Také mladým a začínajícím podnikatelům, kterými se může stát i většina absolventů vysokých škol, ať už bakalářského nebo magisterského programu, umožňuje novela živnostenský zákon v řadě případů nepožadováním praxe usnadnění vstupu do samotného procesu podnikání.

**Cíl**

V rámci třístupňového studia na vysokých školách je právě bakalářský program nejvhodnější alternativou, která má studenty připravit pro praktičtější orientaci a umístění v praxi. Tržní prostředí je pak nejprokazatelnější zkouškou, jak student naloží se znalostmi získanými v kurzech jako jsou management, marketing, účetnictví, finanční řízení, daně, podniková ekonomika, dále také informatika nebo komunikace, na nějž výuka podnikání malých a středních firem navazuje. Na volném trhu však existují i faktory, jejichž vliv lze zcela těžko zahrnout do jakéhokoli typu kurzů vyučovaných na vysokých školách ekonomického zaměření. Podnikatelské prostředí spolu s trhem prochází během posledních let velmi chaotickými změnami, jež lze jen těžko předpokládat. Proto se na ně nelze ani předem přesně připravit. S tímto prostředím se denodenně setkávají i majitelé malých a středních firem, tedy podnikatelé, kteří ve svých firmách z objektivních důvodů nemohou zaměstnávat vysoko specializované odborníky, kteří by jim pomáhali vzniklé situace nejrůznějšího druhu řešit. Pak záleží jen na samotném podnikateli, jak se k danému problému postaví, respektive na něm a na malém týmu jeho zaměstnanců (managerů).

Vliv malých a středních firem na vyspělé ekonomiky je velmi výrazný. Z celkového počtu představují 99,85%, 37% hrubého domácího produktu je tvořeno právě těmito obyvatelstvem. [3]


Zároveň však bojují s mnohými omezeními. Jedněm z nich je výrazně menší ekonomická síla, která způsobuje, že tyto společnosti mají obtížný přístup ke kapitálu, a tím i menší možnost rozvojových kapacit. Jsou již ze své podstaty vyloučeny z podnikání, kde je potřeba velkých investic. Jejich pozice, pokud se ucházejí ve veřejných soutěžích o státní zakázky, je výrazně

Toto jsou důvody, proč tento specializovaný předmět je potřeba zaměřit nejen na výklad základních pojmů, který by měly být objasněny na počátku kurzu. Ale také na možné alternativy, kterých je potřeba se zhostit příštímu, který umožní i menším společnostem uspět na trhu a přinést jim odpovídající profit.

Obecněměně studentů se systémem živnostenské podnikání, od plánování hlavního předmětu podnikání, přes informace, jak založit vlastní živnost (včetně potřebných dokladů a kapitálu) je tedy prvořadou úlohou, na kterou by měla navazovat praktické části, v níž by si studenti vyzkoušeli vyplňování možných formulářů sloužících pro účelnou komunikaci se státními úřady. Tento postup by měl být návodem, jak získat živnostenské oprávnění.

Po zahájení živnostenské činnosti, musí podnikatel splnit další povinnosti vůči státním institucion. Na prvním místě se jedná o úřad finanční a následnou platbu příslušných daní, dále o správu sociálního zabezpečení (odvol sociálního pojištění a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti) a také zdravotní pojišťovny (odvol zdravotního pojištění). Jednou dnes již také nezbytnou operací je zřízení bankovního účtu. Důvodem je to, že většina platebních operací neprobíhá v hotovosti, ale naopak přes bankovní účty. Zejména pokud se jedná o mezinárodní obchodní transakce si lze platbu v hotovosti jen stěží představit.

V návaznosti na založení společnosti musí být studenti také informováni, jakým způsobem lze také podnikatelskou činnost ukončit a jaká oznámení povinnost se s tímto aktem poji.


Součástí výuky je také tvorba podnikatelského plánu a základní zásady jeho zpracování tak, aby jeho kvalita nebyla nízká a aby nedošlo k tomu, že bude neprůhledný či nekoncepční. Takové nedostatky mohou způsobit, že podnikatelský plán nebude dostatečným nástrojem sloužícím účelu a potřebám společnosti. Výraznou pozornost je také třeba věnovat personálnímu zajištění a mzdovým nákladům, které jsou výrazným aspektem ovlivňující průběh celého podnikání už od prvopočátku.

Bankovní úvěry, jako nejčastěji používaný externí zdroj financí, by také měly být nedílnou součástí výuky. Banky nabízejí úvěrové produkty všech barev, tvarů a velikostí. Na českém trhu existuje přes 80 úvěrových produktů různých bankovních ústavů – kontokorentem počínaje a specializovanými účelovými úvěry konče. Jejich jména se mění a různé banky nabízejí různé varianty, které se možná na povrchu liší, ale jejich podstata je podobná. Pokud banka požaduje záruku, jsou přijatelné nemovitosti, osobní majetek, záruky třetí osoby či biano směnka. První kroky podnikatele by měly věst na webových stránkách největších finančních ústavů, na kterých se lze snadno seznámit s nabízenými podmínkami a případně i rovnou vyzkoušet hodnotící systémy.

Proto je nezbytné podpořit a určit, týmž závěry v sektoru malých a středních podnikatelů, které jsou potřebné k zachování a zvyšení jeho konkurenceschopnosti. Období let 2007-2013 nabízí České republiky příležitost v podobě prostředků ze strukturálních fondů. Efektivní využití těchto prostředků může pozitivně ovlivnit vývoj sektoru malých a středních podnikatelů o za horizontem roku 2013.

Kromě podpory z fondů Evropské unie je nezbytné informovat studenty i o jiných typech podpory ač už se jedná o aktivity vládních či nevládních (oborových) organizací.

Právě střední stav včetně malých a středních podnikatelů je páteří a záruhou demokracie. Jejich podpora a úspěšný rozvoj jsou klíčové pro společnost. Právě tito podnikatelé by měli dbát o dodržování etických principů, jak v podnikání, tak v soukromém životě. Neliké jsou to právě oni, u koho lze tyto pravé dva systémy jen stěží zcela oddělit.


Je třeba apelovat, co nejdříve na etické chování mladých lidí. Jsou to půvě oni, kdo budou utvářet další generace a svět, nejen po ekonomické stránce. Právě dnes, kdy jsme v nedávné době mohli být svědky, že ani akademická půda není záruka dodržování ani litery zákona ani morálně čistých hodnot, je potřeba aktivně vstěpovat základní pravidla etiky a kultury podnikání mladým lidem. Podnikání má přínést nejen zisk a podnikatelé zajistit sociální
blahobyt, ale je také nezbytné, aby svou činností přispíval ke zdravému vývoji a další perspektivní existenci celé společnosti.

Závěr

Malé a střední firmy jsou významnou částí ekonomiky. V současné době nabízí výrazný potenciál, který může prospět rozvoji společnosti nejen po stránce ekonomické, ale také kulturní, environmentální a etické. Studenti bakalářských programů by měli být informováni o výhodách i nevýhodách malého a středního podnikání, tak aby byli připraveni čelit tržní realitě. Současně by měli být schopni využívat všechny zdroje tak, aby jejich společnosti generovali co nejdříve zisk, ať už cizího kapitálu nebo podpory fondů a vládních i nevládních organizací. Také bychom se měli pokoušet vychovávat občany, kteří budou ovlivňovat společnost svým jednáním tak, aby nezdravých společenských jevů ubývalo.

Literatura

Získávání znalostí pro expertní systém
Acquiring knowledge for expert system

Martin Přibyl, Ondřej Dufek

Anotace
Příspěvek se zabývá problematikou získávání znalostí pro expertní systém v logistice, tedy znalostí, které zvažují manažeři při volbě lokality pro logistický objekt. Získané znalosti slouží k vytvoření expertního systému, který nahrazuje nákladné rozhodování expertů. Tyto údaje slouží k přípravě obecně použitelné metody sloužící k volbě nejvhodnější lokality pro nově vznikající objekt.

Summary
Paper deals with problems of knowledge for expert systems in logistics, the knowledge that managers consider when selecting sites for logistics facility. Acquired knowledge is used to create an expert system that replaces the costly decision experts. These data are used to prepare a generic method used to select the most appropriate location for the newly emerging object.

Úvod
Podnikový management upírá pozornost na celou řadu oblastí. Jednou z těchto oblastí, která velmi úzce souvisí s marketingem a obcím počíná, je logistika. Logistika představuje nástroj k uspokojení potřeb a očekávání zákazníků. Jedná se zejména o očekávání, které spadají do oblasti převzetí zboží, příběhu nákupního rozhodování, poprodejních služeb apod. Jinými slovy nespoluvytváří základní užitek výrobku nebo služby. Logistiku můžeme definovat například jako vědu „o koordinaci aktivních a pasivních prvků podniku směřující k nejnižším nákladům v čase, ke zlepšení flexibility a přizpůsobivosti podniku na měnící se obecné hospodářské podmínky a měnící se trh“ (Kortschak, 1994, str. 41).


- 1965-70 počáteční fáze (Dendral),
- 1970-75 výzkumné prototypy (MYCIN, PROSPECTOR, HEARSAY II),
- 1975-80 experimentální nasazování,
- 1981- komerčně dostupné systémy.

Celbová (1999) definuje expertní systém takto: „Expertní systém bývá charakterizován jako počítačový program, který simuluje rozhodovací činnost expertů při řešení složitých, úzev problémově zaměřených úloh. Jedná se tedy o systém, který nevyužívá znalostí nabytých vlastní činností, ale využívá znalostí (myšlení a rozhodování) špičkových odborníků v dané oblasti. Avšak bez lidských omylů. Cílem činnosti expertního systému je dosáhnout co nejlepší odezvy na reálná data. Představa, jak by měly být expertní systémy konstruovány a využitelné, se v průběhu času mění. Zejména v 80. letech se usilovalo o vytvoření několika opakovaně a široce využitelných, problémově nezávislých expertních systémů se silným stupněm všeobecně přijaté standardizace. Časem se však ukázalo, že každá aplikační oblast a každá kategorie úloh vyžaduje odlišnou reprezentaci znalostí i odlišný řídící mechanismus, a tak většina dnešních expertních systémů má charakter speciálních, problémově orientovaných systémů“.
Výhody, které expertní systémy přináší, jsou tyto (Dvořák, 2004, str. 10):
- schopnost řešit složité problémy,
- dostupnost expertiz a snížené náklady na jejich provedení,
- trvalost a opakovatelnost expertiz,
- tréninkový nástroj pro začátečníky,
- uchování znalostí odborníků odcházejících z organizace.

Cíl práce a metodika

Cílem příspěvku je charakterizovat výhody, které mohou pro logistiky přinést expertní systémy a formulovat dopady na podnikové procesy z oblasti logistiky. Záměrem příspěvku tedy je podat odpověď na otázku, zda se pro podniky přínosně využití expertních systémů.

Expertní systémy byly popsány na základě dostupných informací v literatuře a analyzovány v rámci tvorby podpůrného rozhodovacího nástroje pro volbu nejvhodnější lokality pro logistický objekt, která vychází ze zkušeností a řešení tohoto problému ve letech 2003 – 2009.

Výsledky

Expertní systémy sestávají ze souborů znalostí a pravidel, které jsou uspořádány tak, aby mohly zpracovávat neurčité a nenumerické informace a řešit úlohy, které není možné řešit tradičními algoritmy. Expertní systém je obvykle „počítačová aplikace nebo systém simulující poznávací a rozhodovací činnost experta při řešení složitých úloh s cílem dosáhnout ve zvolené problémové oblasti kvality rozhodování na úrovni experta“ (Dvořák, 2004, str. 10).

Požadavky na expertní systém podle Celbové (1999) tyto: „Expertní systém musí být schopen vysvětlit a zdůvodnit závěry a položit vhodný doplňující dotaz“. Výstupy expertního systému by v žádném případě neměly být závislé pouze na jediném získaném údaji, vždy by měl být závěr podpořen nebo vyvrácen několika stanovisky.

Charakteristické vlastnosti expertních systémů jsou dle Berky (2007) tyto:
- oddělení báze znalostí a inferenčního mechanismu,
- neurčitost v bázi znalostí,
- neurčitost v odpovědích uživatele,
- dialogový režim práce,
- vysvětlovací činnost,
- modularita a transparentnost báze.

Struktura expertního systému je názorně vyjádřena na Obr. 1.
Způsoby užití expertních systémů je možné rozdělit do jednotlivých kategorií, Dvořák (2004, str. 10) uvádí tyto typické kategorie:

- Konfigurace – sestavení vhodných komponent systému vhodným způsobem,
- Diagnostika – zjištění příčin nesprávného fungování systému na základě výsledků pozorování,
- Interpretace – vysvětlení pozorovaných dat,
- Monitorování – posouzení chování systému na základě porovnání pozorovaných dat s očekávanými,
- Plánování – stanovení posloupnosti činností pro dosažení požadovaného výsledku,
- Prognózování – předpovídání pravděpodobných důsledků zadaných situací,
- Ladění – sestavení předpisu pro odstranění poruch systému,
- Řízení – regulace procesů (může zahrnovat interpretaci, diagnostiku, monitorování, plánování, prognózování a ladění),
- Učení – inteligentní výuka, při níž studenti mohou klást otázky např. typu proč, jak, co kdyby.

Všechny tyto kategorie nacházejí uplatnění i v logistice při řešení složitých úloh, které se týkají nejen optimalizace polohy podniku, ale každodenních rozhodovacích procesů. Příkladem může být například rozložení různorodého nákladu v transportním prostoru vozidla, rozhodování o výši pojistné zásoby a řízení zásob jako takových, kontrolní procesy s důrazem na kvalitu logistických procesů atd.
Diskuze

Vzhledem k výše uvedeným výhodám expertních systémů je zřejmé, že jejich aplikace má svoje opodstatnění i v oblasti logistiky. Otázkou ovšem zůstává, jaké náklady musí podniky vynaložit na pořízení expertních systémů, ať už náklady na pořízení softwarového vybavení, zaškolení uživatelů, ale také pořízení potřebného hardware a především uzpůsobení stávajících datových toků v podniku. Na druhou stranu je nabídka expertních systémů z oblasti logistiky velmi omezená, na trhu jsou systémy, které se izolovaně věnují konkrétním oblastem (navigace a optimalizace dopravy, rozložení nákladů, řízení zásob atd.), ale chybí systémy, které jsou schopné řešit různé typy rozhodovacích úkolů.

Závěr

Komplexní expertní systémy, které by byly schopné zastřešit rozhodování v oblasti logistických problémů stále chybí. Tento fakt je dán především vysokými náklady spojenými s vývojem a ověřením expertních systémů a dále také rozdílnými podmínkami, ve kterých se podniky rozhodují. Expertní systémy je pak často nutné tvořit na zakázku pro konkrétní podniky, eventuálně je možná tvorba obecně použitelných expertních systémů s tím, že tyto expertní systémy jsou projektovány pouze pro omezený okruh rozhodovacích problémů. Právě v oblasti těchto rozhodovacích problémů by měly svoji roli sehrát vědecko-výzkumné instituce a zapojit se nejen do jejich tvorby, ale také do ověřování získaných výsledků.

Seznam použité literatury


Nezaměstnanost a vzdělávání Pracovníků v době ekonomické krize
Unemployment and training of employees in the time of economic crisis

Petra Skálová

Anotace:
Řízení ekonomiky v době krize je velmi nesnadná záležitost. Hlavním dopadem ekonomické krize se stává nárůst nezaměstnanosti. Jedná se o velmi důležitý a závažný faktor, jehož následky se projevují v životě a chodě jednotlivých domácností. Proto je nutné se touto problematikou zabývat a poukázat na možné způsoby snižování nezaměstnanosti v těchto nelehkých časech. Článek také ukazuje, jak se zvyšováním nezaměstnanosti souvisí vzdělávání pracovníků i jaký vliv má vzdělávání na vyrovnávání se podniků s ekonomickou krizí.

Summary:
Managing of economics is very difficult matter in these times of economic crisis. The main impact of economic crisis is increase of unemployment. It is a major problem that must be primarily solve. We can see its impacts in our everyday life. That is why it is important to deal with this area and to find the possible ways of decrease of unemployment in these times. This paper also shows the connection between unemployment and employees’ training and the impacts of training on facing up the companies with economic crisis.

1. Úvod


Vzhledem ke globalizaci, při které dochází k prolinání trhů, jednotlivých kultur i pracovních sil mezi mnoha státy celého světa, se projevila nezvládnutá finanční i ekonomická krize nejen v Americe, ale i v ostatních částech světa. Její charakteristické znaky byly zjištěny také v České republice, kde se první vážné příznaky projevily zejména v druhé polovině roku 2008.

Snížení poptávky spojené s rozvojem ekonomické krize s sebou přineslo propuštění zaměstnanců a zvýšení nezaměstnanosti, což značně ovlivnilo chování podniků i domácností. K hlavním faktorům, které ovlivňují chování jednotlivých domácností, patří zejména zabezpečení jejich dlouhodobějších příjmů a možnosti jejich zvyšování. Pro zachování příjmového standardu jednotlivých domácností je nutné, aby jednotlivé osoby měly možnost efektivně využívat svůj pracovní potenciál.

Zvýšená nezaměstnanost vyvolaná ekonomickou krizí postavila vedení podniků, jednotlivé občany i stát před situaci, se kterou se musely snažit vyrovnat. Způsoby řešení této situace se odvíjely od jejich ekonomické situace a tržního postavení. Proto bylo nutné hledat možnosti snižování nákladů, které by nejméně ohrozily chod podniků. Jednou z oblastí
snižování nákladů, která se nevyhnula zájmu vedoucích pracovníků podniků, byla i oblast personální.

Nedostatečné využívání jednotlivých pracovníků vedlo k otázce, jak tuto pracovní sílu dostatečně využívat a z čeho ji financovat. Právě způsoby vyrovnávání se s náhlým nadbytečným množstvím pracovníků z důvodu dočasného úbytku zakázek se staly podnětem ke zpracování tohoto příspěvku.

Cílem článku je poukázat na vývoj nezaměstnanosti v období ekonomické krize a s ním spojené nejčastější způsoby snižování nákladů v oblasti řízení lidských zdrojů a zhodnotit přínos vzdělávání pracovníků právě v této době, kdy bývají náklady na vzdělávání akce jednotlivými podniky značně omezeny. Smyslem článku je také poukázat na nutnost přístupu k minimalizaci nezaměstnanosti zejména se snižováním nákladů spojených s personálními činnostmi podniků, zejména se snižováním nákladů na vzdělávání zaměstnanců a poukazuje na význam řízení podnikových vzdělávacích aktivit.

2. Nezaměstnanost

Nezaměstnanost je makroekonomická veličina, která vypovídá o stavu ekonomiky jednotlivých států. Výši nezaměstnanosti je závislá na mnoha faktorech určujících ekonomickou výkonnost, postavení i stabilitu státu. Je ovlivňována ekonomickým režimem státu, vývojem poptávky a nabídky, možnostmi jejich ovlivňování, demografickou strukturou obyvatelstva, využívanými vládními zásahy i úrovní zpracování legislativních norem, které upravují obchodní i pracovně právní vztahy.

Výše uvedené faktory se podílejí nejen na míře nezaměstnanosti, ale také na přístupu občanů k pracovním výkonům a k pracovní morálce. Postoj občanů k využívání pracovních nabídek je dán státním systémem sociálního zabezpečení, výší dávek a podpor v nezaměstnanosti aj. Určující je také vývoj inflace, výše minimální mzdy, průměrné mzdy a životního mína.


Tabulka č. 1: Nezaměstnanost a registrovaná nezaměstnanost v ČR (v %)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rok</th>
<th>Nezaměstnanost</th>
<th>Registrovaná nezaměstnanost</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>2004</td>
<td>8,3</td>
<td>9,19</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>7,9</td>
<td>8,97</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>7,1</td>
<td>8,13</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>5,3</td>
<td>6,62</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>4,4</td>
<td>5,45</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad

**Tabulka č. 2:** Míra nezaměstnanosti (v %) a meziroční přírůstky, úbytky (v % bodech)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Čtvrtletí</th>
<th>Rok 2008 Nezaměstnanost (v %)</th>
<th>Meziroční přírůstek / úbytek</th>
<th>Rok 2009 Nezaměstnanost (v %)</th>
<th>Meziroční přírůstek / úbytek</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>I.</td>
<td>4,7</td>
<td>-1,3</td>
<td>5,8</td>
<td>1,1</td>
</tr>
<tr>
<td>II.</td>
<td>4,2</td>
<td>-1,1</td>
<td>6,3</td>
<td>2,1</td>
</tr>
<tr>
<td>III.</td>
<td>4,3</td>
<td>-0,8</td>
<td>7,4</td>
<td>3,1</td>
</tr>
<tr>
<td>IV.</td>
<td>4,4</td>
<td>-0,5</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>Průměr</td>
<td>4,4</td>
<td>-0,9</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad


Nezaměstnanost vykazuje zvyšující se trend již od roku 2008. Mnozí ekonomové tvrdí, že hospodařská krize již dosáhla svého dna. Jak dlouho se ještě na dně budeme pohybovat, než dojde k opětovnému ekonomickému růstu, je obtížné předvidatelné.

Výše zmíněný vysoký nárůst nezaměstnanosti v roce 2009 s sebou přinesl mnoho problematických situací, které museli jednotliví zaměstnavatelé řešit. Vzhledem k tomu, že u většiny podniků docházelo k poklesu poptávky, bylo nutné redukovat počet zaměstnanců i jejich využití v činnostech jednotlivých podniků.


- dlouhodobě uzavřené pracovní smlouvy,
- minimální délky výpovědních lhůt,
- ochrana zaměstnanecích jistot ve formě odborů a uzavřených kolektivních smluv
- dlouhodobě určená pravidla stanovená zákoníkem práce.


Podíl frikční nezaměstnanosti, se kterou je možné se setkat v každé ekonomice, se pohybuje zhruba mezi 1 až 2 %. Jedná se o nezaměstnanost vyvolanou běžným uvolňováním pracovních míst, například z důvodu odchodu pracovníků do důchodu, změny místa bydliště, hledáním nových pracovních příležitostí absolventy škol atd.
Mnohem vyšší podíl na míře nezaměstnanosti v současné době připadá na cyklickou a strukturální nezaměstnanost. V současné době na zvyšování nezaměstnanosti nejvíce působí nezaměstnanost cyklická vyvolaná právě změnami hospodářských cyklů. V některých regionech, například v oblasti severní Moravy nebo severních Čech, se značně podílí na zvýšování jejího stavu i nezaměstnanost strukturální. Míru zastoupení cyklické nezaměstnanosti ovlivňuje střídání hospodářských cyklů, jejich výkyvy a vyrovnávání se s nimi. Pro snížování podílu cyklické nezaměstnanosti je nutné právě průběžně vzdělávat obyvatelstvo, rekvalifikovat je, podporovat ve stěhování za pracovními příležitostmi, aby občané byli flexibilnější a mohli přijmout nabízenou práci na pozici odpovídající jejich vzdělání i mimo region jejich současného bydliště.

Při porovnání výše míry nezaměstnanosti a přírůstku či úbytku osob v 1000 obyvatel v jednotlivých regionech, je patrné, že dochází k přesunu obyvatel za lepšími pracovními podmínkami do nezaměstnanosti méně postižených krajů (viz tabulka č. 3). (www.csu.cz)

Tato tendence stěhování občanů do oblasti s nižší nezaměstnaností vyplývá nejen z možnosti zvýšení úspěchu nalezení práce, ale také souvisí s možností vyššího výdělu, který většinou vyplývá z rozdílnosti průměrných mezd v jednotlivých regionech. (viz tabulka č. 3). Při meziročním porovnání průměrných mezd v jednotlivých krajích České republiky je možné zjistit, že rychleji než inflace rostly mzdy jen ve čtyřech krajích. (www.csu.cz)

Průměrná celorepubliková měsíční mzda je 22 992 Kč. Výše minimální mzdy zůstává stejná již od 1. 1. 2007. Minimální měsíční mzda činí 8 000 Kč a minimální hodinová mzda 48,10 Kč.

Tabulka č. 3: Přírůstek osob v 1. pololetí 2009 na 1000 obyvatel, meziroční změna nezaměstnanosti 9/08 – 9/09 (v %) a průměrná mzda v 2. čtvrtletí 2009 v jednotlivých krajích

<table>
<thead>
<tr>
<th>Přírůstek/žebytok osob v 1. pololetí 2009 na 1000 obyvatel</th>
<th>Změna nezaměstnanosti od září 2008 do září 2009 (v %)</th>
<th>Průměrná mzda v 2. čtvrtletí roku 2009 (v Kč)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Praha</td>
<td>14,3</td>
<td>1,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Střední Čechy</td>
<td>14,1</td>
<td>2,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Jižní Morava</td>
<td>5,4</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Plzeňsko</td>
<td>5,2</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Liberecko</td>
<td>4,2</td>
<td>4,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Pardubicko</td>
<td>2,4</td>
<td>3,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Jižní Čechy</td>
<td>1,1</td>
<td>2,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Královéhradecko</td>
<td>0,3</td>
<td>3,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Vysočina</td>
<td>0</td>
<td>4,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Zlínsko</td>
<td>-0,5</td>
<td>4,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Olomoucký kraj</td>
<td>-0,7</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Ústecko</td>
<td>-1,1</td>
<td>3,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Moravskoslezsko</td>
<td>-1,3</td>
<td>3,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Karlovarsko</td>
<td>-4,2</td>
<td>3,7</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad

Výše nezaměstnanosti je značně ovlivňována i přístupem státu. Snaha o řešení politiky zaměstnanosti je patrná v programech uplatňovaných prostřednictvím Ministerstva práce a sociálních věcí a následně jednotlivými úřady práce.

3. Řízení lidských zdrojů v době ekonomické krize

Dostatečná pružnost pracovního trhu, která je předpokládána v dokonalé konkurenci, je v běžném životě ovlivňována zejména předem stanovenými pravidly, která zajišťují konkrétní jistoty v pracovně právních vztazích. Jedná se zejména o legislativní normy, především zákoník práce, a ujednání pracovních vztahů mezi zaměstnanci a zaměstnavatelů v podobě kolektivních smluv.

Od doby pádu komunismu v České republice počet odborových organizací klesnul. Důvodem se stala nezbytná nutnost stávajících pracovních vztahů vyřešit nově. Toto využití stávajících pracovních vztahů pro podniky v období doprovázené snížením poptávky o pracovní sílu bylo možné dosazení při období jednoho roku. Z hlediska vývoje ekonomiky a státu.

Pozitivním znakem činnosti odborů je stanovení zárů a jistot v pracovně právních vztazích a zajištění sociálních výhod pracovníků pro dané období v kolektivních smlouvách. Jako negativa však některé faktory, které vznik odborů často nebyli reálný nebo nebyl z pohledu zaměstnanců přijatý. Hlavním důvodem se neslo na možnost snažení zaměstnavatelů zachovat i větší volnost v oblasti rozhodování a řízení podniků.

Ve větších podnicích, kde odbory našly své uplatnění, dochází k pravidelným úpravám dohod zahrnujících zaměstnanecké vztahy prostřednictvím kolektivních smluv. Tyto smlouvy jsou uzavírány většinou na období jednoho roku. Z hlediska vývoje ekonomiky a států je větší míra nezaměstnanosti.

Příchod finanční a ekonomické krize se sebou přinesl nutnost snižování nákladů ve všech podnikových činnostech. Jedná se zejména o hlavní směrů naplánování úspor. Podniky se snažily překonat období doprovázené snižením poptávky a tím i následných příjmů z hlavních podnikových činností. Tento fakt s sebou přinesl otázku efektivního využití a financování stávající pracovní síly.

Na základě rozhodnutí vedení pracovního podniku v Plzeňském kraji bylo možné shromáždění aktivit napomáhajících k úspěchu nákladů v personalizaci oblasti a následujících bodů.

Nejčastějšími aktivitami byla snaha maximálního využití stávajících pracovníků bez nutnosti přijímání nových zaměstnanců. Tyto iniciativy jsou k využití pouze v podnikových oblastech, kde současná kvalifikace pracovníků odpovídala požadované činnosti, pokud je možné dosazení příslušného pracovníka na danou pracovní pozici po zajištění finančně i časově nepříliš náročného přeškolení. Docházelo proto k přesunu pracovníků v rámci jednotlivých pracovních pozic, zejména z pozic postižených poklesem výroby.

Dalším čistým způsobem snižování personálních nákladů se stalo ukončování spolupráce podniků s pracovníky personálních agentur, přestože využívání těchto osob bylo dříve pro podniky výhodnější než zaměstnávání vlastních pracovníků.

MARKETING A MANAGEMENT
351
Ke snížování nákladů v personální oblasti docházelo také neprodlužováním pracovních smluv na dobu určitou a ukončováním pracovních poměrů ve zkušební době. Podniky si nechávaly jen strategicky důležité pracovníky s pracovní smlouvou na dobu určitou, u kterých si byly jisté, že jejich náhrada by v budoucnu byla velmi obtížná. Často docházelo k tomu, že z důvodu minimálních administrativních i pracovně právních potíží byly propouštění výkonné jí pracovníci nebo pracovníci s vyšší kvalifikací, kteří byli v podniku prozatím kratší dobu a byli ponecháváni i méně výkonní zaměstnanci s pracovní smlouvou na dobu určitou.

Velmi častým opatřením se stalo jméně sociálních výhod a odměn, popřípadě snížování různých zaměstnaneckých benefittů, a to zejména u společností, kde udělování těchto benefittů nebylo vázáno kolektivní smlouvou. Mnoho společností se také rozhodlo pro snížení plánovaných nákladů na vzdělávání pracovníků s tím, že byla uskutečňována pouze nejnuttnejší zákonem stanovená skupina.

Podniky se snažily také o úpravu pracovního týdne. Docházelo proto k vyhodnocení pružné pracovní doby, zkrácení pracovního týdne nebo konta pracovní doby. Využívání zkráceného pracovního týdne s sebou přinášelo i úspory z hlediska odměňování pracovníků, kdy podle zákonné práce (zákon č. 262/2006 Sb., § 209): „V případě nemožnosti přidělování práce zaměstnancům v rozsahu týdenní pracovní doby z důvodu dočasného omezení odbytu výrobků zaměstnavatele nebo omezení poptávky po jím poskytovaných službách, jde o překážku v práci na straně zaměstnavatele. Upraví-li dohoda mezi zaměstnavatelem a odborovou organizací výši poskytované náhrady mzdy, může náhrada mzdy činit nejméně 60 % průměrného výdělu.“

U mnoha podniků bylo možné vyhodnocení pracovní činnosti na zkrácený pracovní úvazek. V některých případech bylo voleno udělování výpovědí zaměstnancům z důvodu jejich nadbytečnosti (zákon č. 262/2006 Sb., § 52) nebo dokonce hromadné propouštění pracovníků (zákon č. 262/2006 Sb., § 62). Tyto kroky však s sebou přinášely kromě plánované budoucí úspory personálních nákladů problémy spojené s nutností vyplácení tříměsíčního odstupného z důvodu propouštění pracovníků z organizačních důvodů.

Úspora personálních nákladů byla také ve využívání outsourcingu.

U některých firem bylo možné se setkat také s využíváním často kritizovaných přístupů k řízení lidských zdrojů a snížování nákladů s těmito společnostmi.

Jednalo se například o zneužívání švarcysystému, tj. práce na živnostenský list, kdy docházelo zejména k úspěšné finančních prostředků na pojištění.

U zaměstnávání nových pracovníků někdy docházelo k ujednání pracovních smluv, ve kterých se pracovníci zavázali pracovat pouze za minimální mzdu s možností dodatečného získání příjmů. V některých případech zaměstnanci přímě nikdy neobdrželi s vysvětlením, že podnik nemá dostatek finančních prostředků. Jindy došlo k domluvě o vyplácení příjmů bez žádné evidence. Zaměstnancům pak v případě nemoci nebo dovolené byla vyplacena jen malá náhrada vycházející z této minimální mzdy.
4. Význam vzdělávání pracovníků

Úroveň vzdělání jednotlivých občanů hraje důležitou roli při hledání jimi přijatelných pracovních příležitostí. Čím vyšší vzdělání, tím odbornější by jednotliví občané měli být připraveni na vykonávání své práce. Připravenost pracovníků k výkonu pracovních činností ovlivňuje jejich pracovní výstupy, výkonnost i efektivitu celého podniku.

Při posuzování úrovně vzdělání jednotlivých osob je možné zaznamenat její závislost na možnostech získávání pracovních příležitostí. Většina úřadů práce vykazuje jako nejlépe uplatnitelné pracovníky právě osoby s tím nejvyšším vzděláním, tj. vysokoškolským. Naopak nejvíce problémů se sháněním práce lze zaznamenat u osob vyučených nebo s dosaženým středoškolským vzděláním bez maturity.

Ke zvýšení možností uplatnění se na trhu práce je proto důležité neustále zdokonalování svých znalostí a dovedností prostřednictvím celoživotního vzdělávání. Zároveň by podniky měly zajistit i dlouhodobý rozvoj svých znalostí a inteligenci, ale do budoucna je stále více spojen s jeho schopností osvojovat si nové dovednosti.

Vzhledem ke zvýšení nezaměstnanosti mají jednotlivé podniky v případě najímání nových pracovníků větší výběr. Většinou dochází ke snaze o přijmutí pracovníků s požadovaným vzděláním a praxí. Proto je nutné dbát o celoživotní vzdělávání a tím i udržování a další prohlubování svých znalostí v příslušném oboru.

V současné době trvání ekonomické krize se často setkáváme s hromadným propouštěním pracovníků. Výběr propouštěných osob bývá spojen s vyhledáváním minimálně finanční i administrativní náročností celého procesu, který ovlivňuje především délka pracovní doby zaměstnanců. V těchto oblastech je proto důležité začlenit systém doby zaměstnanců u dané organizace, časová omezenost jejich pracovní smlouvy i úroveň jejich pracovního výkonu.

Jednotlivé podniky se snaží snižovat většinu svých nákladů z důvodu dosažení úspory finančních prostředků. V předchozí kapitole jsou uvedeny nejčastější způsoby snižování nákladů v personální oblasti, kde výjimku netvoří ani náklady na vzdělávání zaměstnanců. Přístupy ke snižování těchto nákladů jsou odlišné v závislosti na velikosti podniků a jejich ekonomické síle. U velkých podniků bývají vzdělávací aktivity většinou alespoň zčásti zachovány z důvodu větší podnikové kapitálové síly. U malých a středních podniků dochází ke snížení jak školní, tak vysokoškolského vzdělání zaměstnanců.

U většiny průmyslových podniků dochází ke snížení materiálních nákladů způsobených především odborníky s vyššími vzděláními, a to převážně v oblasti strojírenství a strojírenských podniků. Jednotliví pracovníci se snaží snižovat většinu svých nákladů z důvodu dosažení úspory finančních prostředků. V předchozí kapitole jsou uvedeny nejčastější způsoby snižování nákladů v personální oblasti, kde výjimku netvoří ani náklady na vzdělávání zaměstnanců. Přístupy ke snižování těchto nákladů jsou odlišné v závislosti na velikosti podniků a jejich ekonomické síle. U velkých podniků bývají vzdělávací aktivity většinou alespoň zčásti zachovány z důvodu větší podnikové kapitálové síly. U malých a středních podniků dochází ke snížení jak školní, tak vysokoškolského vzdělání zaměstnanců.

Podnikové ani celoživotní vzdělávání by nemělo být celkově zavřeno, a to z důvodu udržování konkurenceschopnosti jednotlivých firem i jednotlivců na trhu práce.

Náklady na vzdělávání jsou u mnoha velkých podniků vnímány jako benefity, jehož prostřednictvím dochází k osobnímu rozvoji pracovníků, zvyšování jejich přehledu a znalostí v určité oblasti. Jednotlivé podniky by si měly uvědomit, že se jedná především o investici, která se v budoucnosti vrátí. Chtějí-li podniky lépe hospodařit s investovanými prostředky do vzdělávání pracovníků, je vhodné zjistit kontrolu efektivity vynaložených prostředků. U pracovníků by měla pravidelně probíhat kontrola zvyšování a zlepšování jejich znalostí v příslušné oblasti, na kterou bylo vzdělávání zaměřeno. Dále by mělo docházet k hodnocení upotřebitelnosti a využívání získaných znalostí. Pracovníci by měli být povzbuzováni k udržování a motivování i k samostudiu i vzdělávání mimo pracoviště.

V době ekonomické krize lze v podnicích se snižováním nákladů na vzdělávání souhlasit, ale pouze s ohledem na zvyšování efektivity vydávaných prostředků na tyto
Aktivity. Rozhodně není vhodné rušit všechny vzdělávací akce. Podniky by měly zavést vnitřní audit a zjistit skutečnou potřebu a efektivnost vydávaných prostředků do jednotlivých vzdělávacích akcí.

V některých podnicích byly náklady na vzdělávání motivační složkou, kdy pracovníci mohli volit mezi jednotlivými vzdělávacími kurzy, které byly předem firmou zvolené. Jiné si zaměstnanci mohli individuálně zvolit libovolný vzdělávací kurz zaměřený na konkrétní problematiku v konkrétním cenovém rozpětí. Hodnota kurzů byla odstupňována podle pracovní pozice příslušného pracovníka. Efekty těchto vzdělávacích akcí nebyly mnohdy zjišťovány. V případě snahy zajištění úspory nákladů v oblasti vzdělávání pracovníků je možné souhlasit pouze se zabezpečením efektivnosti jejich vynakládání.

J. Stýblo (1998) doporučuje zavedení systému „osobních attestací jako prokazatelné splnění předpokladů pro zastávání pracovního místa. Splněním atestačních požadavků se zároveň otvírají zaměstnanci možnosti dalšího růstu.“

Není možné zrušit všechny vzdělávací akce. Důvodem je nutnost proškolování pracovníků v určitých oblastech, jež jsou stanoveny zákonem. M. Synk (2002) poukazuje na to, že firemní vzdělávání se stává celoživotním úkolem. Uvádí, že „Proces firemního vzdělávání překračuje úzký dřívejší profesní kvalifikační přípravy. Je více zaměřen na formování osobnosti zaměstnanců a získání takových vlastností, které usnadňují jeho sociální interakce v mezilidských vztazích s okolím. Nezbytnou je tato vlastnost u vedoucích zaměstnanců, kde bez schopnosti uspořádat a řídit kooperací v určitém výrobním a řídicím systému a motivovat zaměstnance k požadované úrovni výkonu nemůže vedoucí zaměstnanec účinně uplatnit své profesní znalosti.“

Velké organizace se většinou snaží o dlouhodobý rozvoj svých pracovníků. Podniky, které již v minulosti zavedly vnitropodnikové „univerzity“, jejichž absolvování napomáhalo ke zvýšování kvalifikace a kariérovému růstu pracovníků, většinou nepřistupovaly k jejich rušení ani v době krize. Jednalo se o dlouhodobý projekt s předem stanovenými pravidly, který byl většinou založen na dlouhodobé koncepci vzdělávání pracovníků a navazoval na podnikové kariérové plány.

Školení, která jsou ze zákona předepsána, bývají také zachována. K úsporám ve školících aktivitách dochází buď způsoby hromadné výuky nebo přednáškami, kdy podniky namísto školení jednotlivců upřednostňují metody výuky ve skupinách. Vhodnou metodou vzdělávání je i využívání e-learningu, kdy pracovníci mohou sami studovat danou problematiku svým temtem, vracet se k jednotlivým záležitostem a využívat procvičovacích příkladů.

Je možné se setkat i s výchozou vlastním lektorům. Někdy dochází k vysílání omezeného počtu pracovníků na školení s tím, že oni se pak stanou pro podnik zdrojem získaných znalostí a budou schopni ostatní pracovníky sami proškolit. K častým způsobům zefektivňování výdajů na vzdělávání patří nejen vzdělávání pomocí vlastních lektorů a e-learningu, ale také využívání interního kaučínu. Ke zvýšení efektivity a motivace ke vzdělávání by v podnicích měli být pracovníci vedeni také k vytváření týmů, ve kterých bude podporována vzájemná spolupráce a případná pomoc mezi jejich jednotlivými členy.

Zároveň je vhodné zajistit pracovníkům zdroj informací, tj. přístup k odborné literatuře a k výpočetní technice pro využití internetových databází nebo použití e-learningové výuky.

Vzhledem k nedostatku financí jednotlivých podniků a jejich snahy o zachování nutných vzdělávacích aktivit je možné využít dotace z evropských operačních programů. Jak je uvedeno ve vyhlášce Ministerstva práce a sociálních věcí: „V souvislosti s hospodářskou krizí a v souladu s vládními plány na její řešení přistoupilo Ministerstvo práce a sociálních věcí
v rámci programů Evropského sociálního fondu k vyhlásení mimořádných výzev a zahájení realizace nových projektů, zaměřených na zvyšování adaptability zaměstnanců a konkurenceschopnosti podniků prostřednictvím prohlubování odborných znalostí, dovedností a kompetencí zaměstnanců a zaměstnavatelů. „Od března roku 2009 je možné využít grantové projekty, které jsou financovány formou dotačního řízení, a individuální projekty řízené z úrovně Ministerstva práce a sociálních věcí a úřadů práce. Jednotlivé projekty jsou financovány z Evropského sociálního fondu. Jedná se o globální grant – výzva „Školení je šance“ a individuální projekt „Vzdělávejte se“.


V tomto příspěvku je shrnutý vývoj nezaměstnanosti v posledních letech a uvedeny faktory, které nezaměstnanost nejvíce ovlivňují. Zároveň se článek zabývá tím, jaké cesty jsou nejčastější voleny ke snižování nákladů, zejména v personální oblasti.

Vzhledem k tomu, že kromě hromadného propouštění pracovníků bylo jedním ze způsobů vyrovnané se s nepříznivou hospodářskou situací snižování nákladů na vzdělávání pracovníků, byl tento článek zaměřen na zhodnocení, jakým způsobem je možné řešit problematiku podnikového vzdělávání pracovníků i v současné hospodářské náročné době. Zároveň bylo uvedeno, jaký vliv má vzdělávání na opětovný rozvoj podniků i na získání nových pracovních příležitostí pro jednotlivé osoby a jejich uplatnění na pracovním trhu.
Použitá literatura:

Ekonomická krize 2008-2009. Dostupné na:

Ekonomická krize – pohled odborů III. (11. 9. 2009). Dostupné na:


Projekty „Školení je šance“ a „Vzdělávejte se!“ Podpora podnikům čelícím současné hospodářské krizi pomocí prostředků Evropského sociálního fondu (17. 3. 2009). Dostupné na: http://portal.mpsv.cz/sz/local/pm_info/apz/projekty_skoleni_je_sance_a_vzdelavejte_se-

pred-deseti-lety


Webové stránky Českého statistického úřadu. Dostupné na: www.csu.cz

Zaměstnanost a nezaměstnanost podle výsledků VŠPS. Dostupné na:
http://www2.czso.cz/cs/redakce.nsf/i/zam_vsps

ZEMÁNEK, J. Nezaměstnanost. Dostupné na: http://www.euroekonom.cz/ekonomie-
tisk.php?type=lekce10

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce
Požadavky na kvalitu veřejných knihoven v ČR a atributy kvality vnímané zaměstnanci základních knihoven

Requirements on public libraries quality in the Czech Republic and quality attributes perceived by employees of basic libraries

David Špaček, Svatava Nunvárová

Anotace: Příspěvek nejprve charakterizuje postavení zkoumaného vzorku knihoven v českém systému knihoven. Následně prezentuje výsledky kvalitativní části komplexního výzkumu, jehož cílem bylo identifikovat atributy kvality, tak jak je vnímají zaměstnanci veřejných knihoven.

Summary: In its first part, the paper briefly introduces the position of basic libraries within the Czech system of libraries. The second and the main part presents results of the qualitative part of more complex research which aimed at identification of quality attributes as perceived by employees of public libraries.

Úvod

Současná literatura v oblasti řízení kvality služeb se většinou shodne na tom, že kvalita služby je předpokladem spokojenosti zákazníka (viz Špaček, 2008). Zdůrazňuje často také, aby se definice a řízení kvality zaměřovalo na zákazníka (v angl. literatuře "user-based" přístup, vymezený např. v publikaci Schneider and White, 2004). Podobné požadavky již nezaznávají pouze v soukromém sektoru, kde je kvalita předpokladem konkurenceschopnosti a prostředkem pro dosažení loajalitě zákazníka, ale i ve veřejném sektoru. Někteří autoři konstatují existenci hnutí v oblasti poskytování veřejných služeb, občanům a jeho zájmovými uskupeními, případně s dalšími subjekty (viz blíže například „negotiated concept“ kvality autorek Gaster & Squires, 2003). To však na druhou stranu neznámená, aby kvalita nebyla v konečném důsledku zaměřena buď na:

1) zákazníka (tj. klienta, který osobně, nebo v zastoupení využívá veřejnou službu, protože chce, nebo musí na základě požadavků legislativy), nebo
2) občana, který nemusí být nutně zákazníkem/klientem úřadu, ale který vnímá kvalitu veřejné správy v souvislosti s jeho životem (či života jeho rodiny, blízkých, přátel atd.)

a) zákazníka (tj. klienta, který osobně, nebo v zastoupení využívá veřejnou službu, protože chce, nebo musí na základě požadavků legislativy), nebo

b) na občana, který nemusí být nutně zákazníkem/klientem úřadu, ale který vnímá kvalitu veřejné správy v souvislosti s jeho životem (či života jeho rodiny, blízkých, přátel atd.)

Do řízení kvality veřejné správy a institucí, které vykonávají její funkce, se promítá specifickost prostředí veřejné správy, která vyžaduje, aby

1) kvalita, která je předmětem řízení, zdokonalování a v neposlední řadě také vyhodnocování, byla v tomto prostředí vyjednána s klíčovými potenciálně dotčenými subjekty – s politickou rozhodovací úrovní, zaměstnanci úřadu či organizace poskytující veřejné služby, občany a jeho zájmovými uskupeními, případně s dalšími subjekty (viz blíže například „negotiated concept“ kvality autorek Gaster & Squires, 2003). To však na druhou stranu neznámená, aby kvalita nebyla v konečném důsledku zaměřena buď na:

186 V angličtině je v této souvislosti moderní označení „stakeholders“, které se postupně internacionalizuje.

v současných českých podmínkách manažeři kvality úřadu rozhodli, zda oblast řízení kvality spadá do státní správy, nebo samosprávy, ve které existuje větší prostor pro inovaci. Ústřední úrovně by měla zohlednit, jaké nástroje může využít pro řízení nebo ovlivňování kvality výkonu samosprávy a přenesené působnosti atp., působení na tyto podsystémy české veřejné správy musí odrážet jejich specifické, ale i podobné znaky. Zároveň nesmí ústřední úrovně opomenout řídit vlastní procesy. Podobné požadavky jsou jen formulací doporučení standardní manažerské literatury, která doporučuje, aby organizace při svém řízení vždy neopomínila externí prostředí a rovněž hierarchičnost cílů a s ní spojenou různou roli jednotlivých úrovni řízení daného systému.

Oběma zminěným požadavkům na řízení kvality ve veřejném sektoru (charakteru kvality a roli úřadu v systému) je v současné době přizpůsoben design řady pojmenovaných nástrojů řízení kvality, které jsou v současnosti využívány ve veřejné správě, či obecněji ve veřejném sektoru. Tyto nástroje se snaží – jak označuje výstižně anglická literatura slovem „translate“ – přeložit: a) požadavky na řízení kvality popsané v literatuře managementu kvality (jakosti) v soukromém a veřejném sektoru do praktických doporučení takovým způsobem, aby jim rozuměl management organizací veřejného sektoru a zohlednil jejich možnosti a také limity při výpořádávání se s nežádoucími byrokratickými znaky, pro které jsou subjekty spojeně s veřejnou mocí kritizovány (viz např. kritika obsažená v literatuře new public managementu – např. Hughes, 2003, nebo v konceptu good governance – např. Rouban et al. 1999); b) ovlivnit konkrétní praxi řízení.

Přestože je hierarchie a tužší vázanost právem charakteristická pro oblast státní správy, je v současnosti velmi zřetelná snaha ústřední úrovně (vlády a ministerstev, nebo jiných ústředních úřadů) v řádu oblasti samosprávy standardizovat základní rámec jejího výkonu (typickým příkladem je ve veřejně české praxi sociální služby a standardy jejich kvality[188]). Racionálním odůvodněním této standardizace prostřednictvím přijímání právních předpisů různé právní síly (včetně interních normativních aktů) v podobě směrnice apod.) jsou problémy, které přinesla decentralizace a dekoncentrace správy během reformy po roce 1989, kdy se v průběhu let 1990 – 2000 osamostatnilo celkem 2 199 obcí (Vajdová, 2006). Například Matula (2006) v této souvislosti vyjmenovává šest základních limitů decentralizace, které se týkají požadavků na profesionální výkonu činnosti, potřeby zabezpečit jednotný rámec a nezbytnou koordinaci výkonu správy obcemi, kterých je v ČR v současnosti více jak 6 200. Snaha standardizovat se však nemusí týkat pouze činnosti úřadů veřejné správy, ale i aktivit jimi zřizovaných organizací, např. v rámci systému veřejných knihoven, na které se přispívá zaměřuje. Netýká se také pouze profesionality a jednotnosti (resp. větší podobnosti) výkonu úkolů napříč státním teritoriem nebo v regionu (v případě standardizačních aktivit kraje), týká se také dostupnosti veřejných služeb. Standardizace může větši k situaci, kdy je organizace poskytující veřejné služby podřízena fakticky více institucím – jak svému zřizovateli, tak do jisté míry i koordinující ústřední úrovni (na ústřední úrovni může koordinovat činnost dané organizace jedna nebo více institucí). To s sebou logicky přináší otázky optimálnosti řízení a také požadavky na nezbytnou komunikaci.

188 Seznam nástrojů, které je možné v ČR považovat do jisté míry za „oficiální“ a pojmenované, lze nalézt například ve Statutu cen Ministerstva vnitra za kvalitu a inovaci ve veřejné správě (což neznámená, že jsou využívány výlučně jen ve veřejné správě). Jde o CAF 2006, EFQM, metodu BSC, benchmarking / benchmarking, chartu občanů, Místní agendu 21, využití (nejen pouze certifikaci podle) ISO norem a Eco-

Management and Audit Scheme (EMAS). V řádu případů je pro realizaci projektů v rámci úřadů zřizována funkce manažera kvality, a to buď obecně, nebo jen pro specifickou oblast (např. pro již zmíněné sociální služby).

Příspěvek prezentuje výsledky kvalitativního výzkumu, jehož cílem bylo identifikovat atributy kvality, tak jak je v nimáje zaměstnanci veřejných knihoven, které představují specifickou organizaci zřizovanou především subjekty veřejné správy. Níže uvedený text vychází z kvalitativní analýzy dat, která byla získána prostřednictvím řízených rozhovorů s pracovníky knihoven. Ti představují hlavní nositele organizační kultury sledovaných institucí a jsou většinou v bezprostřední interakci s klientem těchto institucí. Dříve než příspěvek představí výsledky kvalitativní analýzy, uvede základní informace o postavení zkoumaného vzorku knihoven v českém systému knihoven. Seznámí zde s požadavky legislativy a také strategických dokumentů (v tomto případě v krátké historické perspektivě).

Výzkum, jehož kvalitativní výsledky jsou v článku prezentovány, byl realizován v rámci projektu Grantové agentury ČR Měření spokojenosti občanů s veřejnými službami jako součást řízení kvality v organizacích veřejného sektoru (č. 402/07/1486)

1. Základní knihovny a jejich postavení v českém systému veřejných knihoven

1.1 Základní knihovny a jejich postavení v českém systému veřejných knihoven

Pracovníci, kteří se zúčastnili řízených rozhovorů, byli zaměstnanci tzv. základních knihoven, kterých je v současnosti ve české republice více jak 5 500. Základní knihovny jsou základní složkou českého systému knihoven, která působí vedle dalších knihoven, které jim mohou konkurovat. Vedle základních knihoven v ČR existují knihovny národního typu, krajské knihovny a specializované knihovny (vysokoškolské knihovny, soustavy vědeckých informací Akademie věd ČR, lékařských knihoven a knihoven muzeí, galerií a archivů).


Činnost knihoven jako specifických institucí veřejného sektoru a jejich systém v ČR rámově upravuje tzv. knihovní zákon (zákon č. 257/2001 Sb.)191, jehož schválení předpokládala již

---

190 Knihovní zákon umožňuje, aby základní knihovny a specializované knihovny mohly zřídit i subjekty jiné, např. kraje či vysoké školy.
191 K provedení zákona vydalo Ministerstvo kultury vyhlášku č. 88/2002 Sb., která stanoví náležitosti žádosti o zprostředkování knihovního dokumentu a určuje, kteří provozovatelé knihoven jsou povinni předávat žádosti o zprostředkování knihovního dokumentu v rámci meziknihovní služby zahraničním knihovnám, popřípadě poskytnout provozovateli knihovny účastníci se mezinárodní meziknihovní služby metodickou pomoc. Vyhláška dále stanoví podrobnosti o vedení evidence knihovního fondu a náležitosti zápisu o výsledku revize knihovního fondu.

a) již zmíněný rovný přístup k veřejným knihovnickým a informačním službám,
b) přístupně knihovních dokumentů z knihovního fondu knihovny nebo prostřednictvím meziknihovních služeb z knihovního fondu knihovny jiné, některé aspekty meziknihovní služby definuje knihovní zákon jako povinnost knihoven (konkrétně např. v odst. 1 a 2 § 14),
c) poskytování ústních bibliografických, referenčních a faktografických informací a rešerší,
d) zprostředkování informací z vnějších informačních zdrojů, zejména informací ze státní správy a samosprávy,

e) umožnění přístupu k informacím na internetu, ke kterým má knihovna bezplatný přístup,
f) bezplatnost poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb a také přístupu k dalším službám poskytovaným knihovnou (vyjma zákonem definovaných audio a audiovizuálních typů záznamů, národních a mezinárodních meziknihovních služeb). Bezplatnost se týká také meziknihovních výpůjčních a informačních služeb (dožádaná knihovna může požadovat od žádající knihovny úhradu vynaložených nákladů, včetně nákladů na dopravu),
g) povinnost evidovat a revidovat (včetně minimální frekvence revize) knihovní fond (viz § 16),
h) provozovatel musí zajistit umístění knihovního fondu v podmínkách vhodných pro poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb, tuto povinnost doprovází požadavek zajištění ochrany před odcizením a poškozením a také restaurování knihovních dokumentů, popř. jejich převedení na jiný druh nosiče, je-li to třeba k jejich trvalému uchování,
i) provozovatel knihovny musí vydat knihovní řád, který upravuje bližší podmínky provozu knihovny,
j) koordinační, odborné, informační, vzdělávací, analytické, výzkumné, standardizační, metodické a poradenské činnosti má vykonávat Národní knihovna České republiky;
k) Ministerstvo kultury může ukládat sankce za neplnění stanovených povinností. Ministerstvo vede evidenci knihoven, která je veřejnosti přístupným informačním systémem.

Základní knihovna je podle knihovního zákona knihovnou s univerzálním knihovním fondem nebo se specializovaným knihovním fondem. Knihovní zákon předpokládá tři základní kategorie činností českých základních knihoven: činnost informační, kulturní a vzdělávací (viz § 12).
1.2 Strategické ukotvení veřejných knihoven v ČR

1.2.1 Strategie knihoven 2003 – 2005 a akční plány informační politiky


Koncepce pro období 2003 – 2005 zdůrazňovala, že by rozvoj knihoven měl re flektovat rostoucí podíl elektronické komunikace a zvyšující se objem digitálních dokumentů vedle neklesajícího objemu klasické tiskové produkce. Tuto tezi koncepce téměř doslovně převzala z předchozího strategického dokumentu. Autoři koncepce byli toho názoru, že „rozvoj informačních a komunikačních technologií zásadním způsobem ovlivňuje činnost knihoven, mění tradiční postupy a služby, které musí poohotově reagovat na méněcí se požadavky uživatelů knihoven“ (s. 2). Knihovny se podle koncepce měly stát nástrojem pro redukce digital divide (tzn. bariéř, které znesnadňuji některým skupinám ve společnosti přístup k moderním technologiím) tím, že měly zabezpečit nabídku odpovídající techniky, odborného personálu a nových služeb, která by při zachování stávajících služeb rozšířila dosud existující služby a zajistila volný přístup k internetu. Knihovny se měly stát rovněž nástrojem pro integraci tiskových a elektronických médií, pokročilým typem tzv. paměťových institucí. Nové technologie měly také zdiskonat procesy uvnitř systému českých knihoven – dílčím úkolem bylo zabezpečit vytvoření vnitřně integrovaného národního systému knihoven a informačních institucí, který s využitím informačních technologií a nezávisle na resortní a regionální příslušnosti umožní jejich propojení, kooperaci a zapojení do mezinárodní spolupráce.


Kromě zapojení nových technologií koncepce kladla důraz také na zlepšení dostupnosti knihoven, a to také odstranění bariéry při jejich využívání, rozšířením služeb pro hendikepované občany i národnostní menšiny a další znevýhodněné sociální skupiny.

---

\(^1\) Rovněž spolu s dokumenty UNESCO, zelené knihy o úloze knihoven v moderním světě Evropského parlamentu a jinými dokumenty (viz bod 2. Východiska strategie).
Dostupnosti mělo napomoci i zlepšení prostorových podmínek knihoven (jejich rozsahu a kvality). Oproti předchozímu dokumentu Strategie knihoven pro období 2003 – 2005 také předpokládala, že centrálně budou vyhodnocovány a kontrolovány výkonové a kvalitativní parametry činnosti knihoven a poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb s cílem jejich zefektivnění. Tyto parametry však dokument bliži nespecifikoval.

1.2.2 Standard VKIS

Parametry služeb veřejných knihoven zakotvil bliže až metodický pokyn Ministerstva kultury k vymezení standardu veřejných knihovnických a informačních služeb (VKIS) poskytovaných knihovnami zřízenými a/nebo provozovanými obcemi a kraji na území České republiky.193

Dosud tento pokyn stanovuje základní kvantitativní a kvalitativní podmínky týkající se knihoven zapsaných v evidenci knihoven Ministerstva kultury. Jeho ustanovení mají povahu zakládající standard VKIS je zlepšení dostupnosti a kvality VKIS jejich uživatelům. Standard podle svých tvůrčích umožňuje provádět srovnání a kontrolu dostupnosti. Standard je jeho tvůrci považován také za nástroj motivace a jeho indikátory jsou využívány při poskytování a využívání peněžních prostředků ze strukturálních rozpočtů za účelem podpory rozvoje VKIS. Vyhodnocování plnění standardu VKIS má podle metodického pokynu vycházet ze statistického šetření, které je prováděno na základě statistického výkazu pro veřejné knihovny v definovaném formuláři. Pokyn předpokládá, že nejdéle po uplynutí každých 5 let budou indikátory porovnány se skutečným stavem VKIS, a to jak na krajské úrovní krajskou knihovnou, tak i na úrovni celostátní Národní knihovnou České republiky.

1.2.3 Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010


194 Proces byl završen 1. 5. 2002 zřízením Krajské knihovny v Karlových Varech.
zájmu, které mají také pokračovat v naplňování očekávání svých uživatelů (s. 6). Koncepce vymezila následující hlavní cíl: „Prostřednictvím knihovního systému umožnit občanům rovný přístup k publikovaným dokumentům a dalším informačním zdrojům v jakékoliv formě. Vytvářet informační infrastrukturu pro výchovu a celoživotní vzdělávání, uspokojování kulturních zájmů občanů, výzkumnou a vývojovou činnost a podílet se na ekonomických aktivitách a nezávislém rozhodování jednotlivce.“ Rozpracovala (termínově, finančně a s uvedením odpovědných institucí a doporučení) řadu dílčích cílů, které se týkají:
- formování knihovního systému (včetně jeho stabilizace, integrace s využitím ICT a důležitostí propojení a kooperace, včetně metodické a poradenské činnosti vyšších typů knihoven a zapojení knihoven do mezinárodní spolupráce),
- rovného přístupu k veřejným knihovnickým a informačním službám (VKIS) (součástí tohoto dílčího cíle bylo také rozšíření internetových stanic v malých obcích, zvýšení dostupnosti knihoven a jejich služeb a rozšíření služby pro handicapované občany i národnostní menšiny, nezaměstnané a další znevýhodněné sociální skupiny),
- tvorby a zpracování knihovních fondů a informačních zdrojů (včetně zvýšení objemu financování, urychlení převodu lisových katalogů knihoven do on-line veřejných přístupných databází a budování elektronických souborných katalogů),
- ochrany a zprístupnění kulturního dědictví (včetně pokračování v digitalizaci vybraných částí knihovních fondů, rozvinutí spolupráce knihoven s muzeí, archivy a dalšími typy paměťových institucí, speciální bod byl věnován zlepšení organizační a technické připravenosti knihoven ke zvládnutí krizových situací v případě živelných pohrom a válečného nebezpečí),
- rozvoje lidských zdrojů (včetně zajištění odborné přípravy a celoživotního vzdělávání knihovníků s důrazem na získávání znalostí a dovedností pro využití ICT a jazykových znalostí a také zlepšení platového hoštenci pracovníků knihoven a provází se systému celoživotního vzdělávání se systémem odměňování).

V krátké analýze tehdejšího stavu koncepce zdůrazňuje, že si veřejných knihoven tvoří základní infrastrukturu pro zajištění dostupnosti veřejných knihovnických a informačních služeb všem obyvatelům ČR. Upozorňuje na vývoj v 90. letech, kdy byly knihovny financovány státem převáděny pod zřizovatelskou pravomoc obcí a na stabilizaci systému na přelomu tisíciletí díky Programu podpory zajištění přístupnosti veřejných knihoven (VKIS) souborného katalogu České knihovny (vznikl v roce 1999), Programu zvýšení dostupnosti veřejných knihoven (VISK), Programu digitalizace a archivace pro informační služby knihoven (VISK), Programu retrospektivní konverze katalogů knihoven v ČR (Retrokons), Programu národního digitálního zpřístupnění výkonných dokumentů Memoriae Mundi Series Bohemica, Programu národního programu mikrofilmačního a digitálního zpřístupňování dokumentů ohrožených degradací kyselého papíru – Kramerius, Programu Elektronické informační zdroje, Programu – Souborný katalog ČR a jeho provoz a rozvoj), Programu výzkumu a vývoje. Koncepce rozvoje knihoven v České republice na léta 2004 až 2010, s. 17 – 27).


197 Metodický pokyn je k dispozici zde: http://knihovnam.nkp.cz/docs/MetPokynMK05.doc (přístupeno 1. 7. 2009)
metodický pokyn kromě kategorií pověřená knihovna a obsluhovaná knihovna rozhlížuje ještě základní knihovnu neprofesionální (základní knihovna provozovaná příslušným orgánem obce s pracovním úvazkem knihovníka do 15 hodin týdně) a profesionální (s pracovním úvazkem knihovníka vyšším než 15 hodin týdně). Výběr knihoven pověřených výkonem regionálních funkcí má provádět krajská knihovna, která ve spolupráci s pověřenými knihovnami má zpracovávat výroční zprávu o výkonu regionálních funkcí v příslušném kraji (metodický pokyn vymezuje jejich doporučenou osnovu). Metodický pokyn zakotvuje také kritéria výběru, která měla zajistit odpovídající odbornou úroveň pověřených knihoven. Kritéria výběru se také promítla do kvalitativně vymezených standardů pro výkon regionálních funkcí knihoven.

Koncepce pro období 2004 – 2010 dále konstatuje zvýšení počtu čtenářů a návštěvníků knihoven a zvyšování vybavenosti knihoven (kvalifikační i technické, včetně automatizace knihovnických procesů a katalogů s využitím ICT). Pozitivně hodnotí to, že řada knihoven poskytuje nové typy služeb a vychází vstupně uživatelům a podporuje nové formy vzájemné spolupráce, upozorňuje však na stagnaci knihovnických služeb z důvodů finančních, které omezovaly možnosti knihoven doplňovat a také dostatečné chránit knihovní fond, rekonstruovat budovy knihoven a také finančně motivovat zaměstnance. Mezi důvody, které se uživatelům a čtenářům přímo dotýkaly, patřila podle koncepce likvidace některých poběžák, zvýšení čtenářských poplatků, omezování provozu a meziknihovní služby a také snižování počtu zaměstnanců (s. 8). V Příloze č. 1 článku je uvedena SWOT analýza poskytování veřejných knihovnických a informačních služeb, která byla zahrnuta do textu koncepce.

1.2.4 Státní kulturní politika na léta 2009 – 2014


a) akvizici činnosti knihoven,

b) lepšího materiálního, prostorového a technického zázemí knihoven,

c) modernizace kulturní infrastruktury pro účely poskytování moderních kulturních služeb s vyšší přidanou hodnotou, zvláštní bod je ve strategii věnování digitalizaci materiálu kulturního obsahu a vytváření podmínk pro trvalé uchování a zpřístupnění digitálních dokumentů jako důležitého složky kulturního dědictví, a to včetně využití Integrovaného operačního programu pro čerpání prostředků z fondů EU v období 2007 – 2013. Pro podporu knihoven je klíčová jeho Prioritní osa 5 Národní podpora územního rozvoje a v rámci ní Oblast intervence 5.1 Národní podpora využití potenciálu kulturního dědictví.

1.2.5 Projekt Benchmarking knihoven

Projekt Benchmarking knihoven byl zahájen v roce 2004 pod garancí Národní knihovny ČR za spolupráce s Ministerstvem vnitra, Národním informačním a poradenským střediskem v kultuře (NIPOS), Národní lékařskou knihovnou a Goetheinstitut – Praha. Projekt se zaměřil na knihovny zřizované obcí a krajem různých velikostních kategorií a knihovny v oblasti zdravotnictví. V rámci projektu bylo porovnáváno 29 indikátorů, které jsou uvedeny v Příloze č. 2 tohoto textu. Těmto indikátorům byl přizpůsobený i formulář pro sběr dat 198. Kromě informací v něm požadovaných mají účastníci uvést i speciální dokumentu ještě doplňující

informace k činnosti knihovny (zda knihovna vykonává regionální funkce, jestli provozuje hudební oddělení, zda půjčuje zvukové dokumenty, kolik má poboček, jak velkou populaci obslhuje, kolik vzdělávacích zařízení existuje v místě jejího působení, jaká je provozní doba knihovny, jaké je umístění knihovny, jaká je výše registračního poplatku, zda provozuje knihovna nějaké výdělečné činnosti a jaké jsou další funkce knihovny - např. provoz informačního centra obce, provoz kina, kulturního střediska apod., a jaké jsou zvláštnosti roku, které mohly ovlivnit výsledné hodnoty, např. delší uzavření knihovny kvůli rekonstrukci, velké akce a další specifika).


Doprovodné informace k organizaci projektu Benchmarking knihoven upozorňují na následující: „Citlivou otázkou je, kdo má jakou funkci v konkrétních knihovnách se v současnosti ve světě. Rozhovory byly provedeny v Leopoldově kraji. Šlo o pracovníky univerzit a pracovníky knihoven, ale rozhovory ukázaly, že si nutnost specializované knihovny některé konkrétní knihovny s univerzálním knihovním fondem, ale rozhovory ukazaly, že si nutnost specializované knihovny některé konkrétní knihovny s univerzálním knihovním fondem, ale rozhovory ukazaly, že si nutnost specializované
knihovního fondu uvědomuje i univerzální knihovny. Řešitelský tým se zavázal zajistit anonymitu veškerých údajů o oslovených knihovnách a jejich zaměstnancích, což se promítá i do níže uvedeného textu.

Cílem rozhovorů bylo zjistit, jaký obsah přikládají pracovníci veřejných knihoven pojmu kvalita a jaké aspekty kvality spojují se spokojeností klientů knihoven. Obsahy rozhovorů byly zaznamenány prostřednictvím audiozáznamu a poté byly převedeny do písemné podoby. Písemný záznam byl následně analyzován a odpovědi respondentů byly kategorizovány.

2.2 Výzkumné výsledky

Aspekty služeb, které jsou důležité pro spokojenost klientů knihoven, je možné na základě analýzy rozhovorů rozdělit do následujících 5 oblastí:

a) pracovníci knihovny,
b) prostředí knihovny,
c) služby knihovny,
d) dostupnost knihovny a jejích služeb,
e) management knihovny.

2.2.1 Pracovníci knihovny

V souvislosti s pracovníky knihovny knihovníci uváděli v rozhovorech především požadavky na vlastnosti a dovednosti pracovníků knihoven. Jejich odpovědi je možné shrnout do kategorií a podkategorií, které jsou uvedeny a specifikovány v níže uvedené tabulce:

**Tabulka 1 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „pracovníci knihovny“***

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>Podkategorie</th>
<th>Typy odpovědí zaměstnanců</th>
<th>Ze 24 respondentů podkategorii uvedlo</th>
</tr>
</thead>
</table>
| Chování pracovníků knihovny vůči klientům | Vstřícnost a příjemnost | - chovají se vstřícně, pozdraví a zeptají se „Přejete si?“
- chovají se příjemně
- chovají se přirozeně lidsky, nestrojeně
- usmívají se
- jsou neagresivní, schopní se ovládat, disciplinování
- jsou vědní při jednání s lidmi
- umí vystupovat
- netváří se, že klienta nevidí, že se s ním nechtějí bavit
- jsou slušní, ukazují slušné výchování
- jsou si vědomi toho, že je to služba
- nejednají s klienty jako s hlupáky | 18 |
| | Ochota pomoci vyřídit požadavek | - v jakém oddělení je možné půjčit knihu
- vyhledat knihu v knihovně
- s vyhledáváním na internetu
- Nepouští jí před ostatní maminky s malými dětmi. | 9 |
| | Nediskriminace čtenáře | - poradí klientovi informaci, kterou potřebuje
- jsou schopní najít knihu v knihovním fondu
- odkází klienta na specializovanou knihovnu, která požadovanou knihu má | 1 |
| Schopnosti a dovednosti pracovníků knihovny | Schopnost vyřídit požadavek klienta | | |

MARKETING A MANAGEMENT 366
<table>
<thead>
<tr>
<th>Schopnost komunikovat</th>
<th>Osobní vztah, individuální přístup (a zpětná vazba)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- mají dobré komunikační schopnosti</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- zapamatují si čtenáře (že tu byl, co po nich chtěl), znají své čtenáře</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- není zde anonymita, odosobnění jako v těch velkých knihovnách, není to zde jako na běžicím pásu</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- věnují se klientům individuálně, baví se s nimi, pokud mají klienti chuť si povídat</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- při vrácení knížky se ptají, jestli se knížka líbila</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>- je dobrý psycholog, dokáže odhadnout náladu klienta a pomoci mu na základě psychologického odhadu i v případě osobních problémů (včetně pouhého vyslechnutí klienta)</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Schopnost pomoci vybrat knihu pro klienta (doporučit klientovi knihu, která se mu následně líbí)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- knihovník se trefí do vkusu klienta, klient je spokojený, „vybrala jste mi dobré“;</td>
</tr>
<tr>
<td>- umí nabídnout i jiné varianty pro uspokojení požadavku klienta a klient odchází v podstatě spokojený i s jinou knihou, než žádal</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Schopnost učit čtenáře dovednostem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- aby si knihy vyhledali sami v knihovním katalogu</td>
</tr>
<tr>
<td>- aby si knihy vyhledali sami v regálech</td>
</tr>
<tr>
<td>- aby se naučili pracovat s počítačem a internetem</td>
</tr>
<tr>
<td>- aby byl schopný najít si informaci na internetu podle zadaného úkolu (související s knihou, zaměstnáním atd.)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Profesionálnost (vzdělání)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- v práci s novými technologiemi</td>
</tr>
<tr>
<td>- dostatek informací o nových titulech</td>
</tr>
<tr>
<td>- knihovník je sečtělý a velice dobře se orientuje ve fondu</td>
</tr>
<tr>
<td>- knihovník má informační gramotnost</td>
</tr>
<tr>
<td>- knihovník má všeobecné znalosti, nejen knihovnické</td>
</tr>
<tr>
<td>- znalost důležitých (všeobecných) informací o místě, kde je knihovna, a jeho okolí</td>
</tr>
<tr>
<td>- znalost cizích jazyků</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Oddanost práci</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- knihovník je člověkem se vztahem ke knížkám</td>
</tr>
<tr>
<td>- knihovník je filantrop, musí mít dobrý vztah k lidem</td>
</tr>
<tr>
<td>- lidé, kteří to chtějí opravdu dělat</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pohotovost pracovníků knihovny</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- pohotovost pracovníků knihovny</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Vzhled pracovníků knihovny</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- knihovníci jsou upřavěni</td>
</tr>
<tr>
<td>- oblečení knihovníků odpovídá prostředí, ve kterém se pohybují</td>
</tr>
</tbody>
</table>
2.2.2 Prostředí knihovny

Odpovědi pracovníků knihoven, které se vztahovaly k prostředí knihovny a které případně specifikovaly, co si knihovník spojuje s pěkným / příjemným / nestresujícím / přívětivým prostředím (pokud se takto obecně vyjádřil), je možné shrnut do kategorií a podkategorií, které jsou uvedeny a specifikovány v níže uvedené tabulce:

**Tabulka 2 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „prostředí knihovny“**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>Podkategorie</th>
<th>Typy odpovědi zaměstnanců</th>
<th>Podkategorii uvedlo (počet respondentů)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pěkné / příjemné / nestresující / přívětivé prostředí knihovny</td>
<td>Dostatek místa / prostor</td>
<td>- aby se klient necítil stísněně</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- aby bylo možné se čtenářem řešit individuální problém</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- na knížky</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- aby bylo možné pořádat kulturní akce</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- moderní interiér</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Nové, nebo působící novým dojmem</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Příjemné, teplé barvy</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Útulno</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Jednoduchý a mobilní nábytek</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Dostatečný nábytek pro pohodlí klientů</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Možnost mít soukromí</td>
<td>- aby měl klient určitou intimitu</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- aby mohl nerošeně pracovat s počítačem</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Čistota</td>
<td></td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Pořádek</td>
<td>- upravenost a kultura prostředí</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- aby si v knihovně mohl čtenár číst, nebo si v ní odpočínout</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Klid</td>
<td></td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Příjemná teplota</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Možnost klimatizovat</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Dostatek světla</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Čerstvý vzduch</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Dostatečná květinová výzdoba</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Toaleta a hygiena</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

2.2.3 Služby knihovny

Odpovědi pracovníků knihoven, které se vztahovaly ke službám, které má knihovna nabízet, aby byli klientské spokojení, jsou shrnuty do kategorií a podkategorií v níže uvedené tabulce:

**Tabulka 3 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „služby knihovny“**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>Podkategorie</th>
<th>Specifikace</th>
<th>Podkategorii uvedlo (počet respondentů)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vypůjčitelný knihovny</td>
<td>Knihovní fond</td>
<td>- dostatečný počet knihovního fondu</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- dostatečný počet výtisků, které jsou půjčovány pouze prezenčně (které si může čtenár vypůjčit pouze pro účely studia v prostorách knihovny)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- dostatečně rozmamnitý knihovní</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Časopisy</td>
<td>fond (rozmanité spektrum literárních žánrů)</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>----------</td>
<td>------------------------------------------</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Nosiče s hudbou</td>
<td>- dostatečné spektrum zaměření</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>DVD</td>
<td>- dostatečnost výtisků</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vlastní databáze článků z českých periodik (novin a časopisů)</td>
<td>- dostatečnost zaměření</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- průběžně vytvářená a aktualizovaná</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Digitalizovaný obsah dostupný přes internet</td>
<td>- dostatečnost žánrů</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Půjčování prezenčních knih (např. i za poplatek)</td>
<td>- prezenční knihy půjčovat za poplatek jako absenční výpůjčku</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Organizace půjčovacích služeb</th>
<th>Rychlost obsluhy klienta</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>- aby nečekali ve frontách</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- bez technických poruch</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- malá byrokracie (kromě členské příkazy není vyžadováno nic dalšího)</td>
</tr>
<tr>
<td>Snadná orientace v budově</td>
<td>- aby klienti nebloudili a dokázali se rychle zorientovat v budově</td>
</tr>
<tr>
<td>Snadná orientace v knihách (regálech)</td>
<td>- existence informační tabule</td>
</tr>
<tr>
<td>Snadná orientace v nabídce služeb knihovny</td>
<td>- jednoduše uspořádaný fond, aby se i laik mohl chytit</td>
</tr>
<tr>
<td>Přečte o knihy v regálech</td>
<td>- barevně odlíšený knihovní fond</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečně dlouhá doba výpůjčky knihy</td>
<td>- správně zařazený knihovní fond</td>
</tr>
<tr>
<td>Zpozdné</td>
<td>- přizpůsobení tomu, aby se i laik mohl chytit</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Služby spojené s prezenčním využitím fondu knihovny</th>
<th>Čítárna / možnost prezenčního čtení v příruční knihovně / studovně</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Meziknihovní výpůjční služba</td>
<td>Poslechová místa</td>
</tr>
<tr>
<td>Informace o knihách, ke kterým se zájemce dostane bez osobního kontaktu s knihovníkem</td>
<td>Informace na nástěnkách v knihovně</td>
</tr>
<tr>
<td>Informace o knihách na webových stránkách knihovny</td>
<td>Informace o knihách v regálech</td>
</tr>
<tr>
<td>Počítače (výpočetní technika)</td>
<td>- čistota, etikety, obalování</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- včetně případné možnosti prodloužení výpůjčky</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>- několikanárodní možnosti výpůjčky</td>
</tr>
<tr>
<td>Skenery</td>
<td>Zpozdné</td>
</tr>
<tr>
<td>Kopírka</td>
<td>- přiměřený poplatek za pozdější navrácení</td>
</tr>
<tr>
<td>Tiskárna</td>
<td>- funkční</td>
</tr>
<tr>
<td>Automatický výpůjční systém</td>
<td>- v případě knihoven s pobočkou</td>
</tr>
<tr>
<td>Videoprojekce</td>
<td>- se zvukovou kartou</td>
</tr>
<tr>
<td>Televizor</td>
<td>- s vypalovačkou</td>
</tr>
</tbody>
</table>
**2.2.4 Dostupnost knihovny a jejích služeb**

Odpovědi pracovníků knihoven, které se svým charakterem buď výslovně, nebo nepřímo vztahovaly k dostupnosti knihovny a jejích služeb je možné shrnout do kategorií a podkategorii, které jsou uvedeny a specifikovány v niže uvedené tabulce:

**Tabulka 4** – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „dostupnost knihovny a jejích služeb“

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>Podkategorie</th>
<th>Specifikace</th>
<th>Podkategorií uvedlo (počet respondentů)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dostupnost knihovny</td>
<td>Poloha knihovny</td>
<td>- v centru města</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- v blízkosti obchodů</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- klient nemusí procházet nebezpečnou čtvrť, aby se dostal do knihovny</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Provozní doba</td>
<td>- dostatečný rozsah otevírací doby</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Bezbariérový přístup</td>
<td>- pro vozíčkáře</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- osoby s kočárkem</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- důchodce (včetně vhodnosti regálů)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty (uvedeno také výše)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Veřejnost služeb knihovny</td>
<td>- možnost vstupu a obsluhy knihovníkem i pro nečleny</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Sbírka zákonů**
- s možností hledání podle hesla

**Vzory právních smluv**
- v rámci vnitřního knihovního informačního systému
- dostupné online na internetu
- s dostatečnými a přesnými informacemi o počtu prozeněně dostupných kusů a počtu volných kusů k absenění výpůjčce
- s možností rezervace
- elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty

**Elektronické katalogy**
- elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty
- dostatečně rychlý a funkční přístup k internetu v prostorách knihovny - zdarma pro členy a za poplatek pro nečleny

**Přístup k internetu v prostorách knihovny**
- v rámci vnitřního knihovního informačního systému
- dostupné online na internetu
- s dostatečnými a přesnými informacemi o počtu prozeněně dostupných kusů a počtu volných kusů k absenění výpůjčce
- s možností rezervace
- elektronické prostředí přístupné i pro handicapované klienty

**Informace zasílané e-mailem**

**Kulturní a vzdělávací služby**
- dostatečný počet besed, přednášek a seminářů
- pořádání akcí typu čtení s dětmi v noci
- Výstavy, vernisáže, koncerty, divadla
- pořádání výletů se čtenáři

**Doplňkové služby**
- základní občerstvení v knihovně
- stojan s vodou
- automat na teplé nápoje (káva, čaj atp.)
- Šatna - možnost odložit si věci v šatně
2.2.5 Management knihovny

Pracovníci knihoven ve svých odpovědlech uváděly i aspekty kvality, které je možné spojit do oblasti management knihovny. Její kategorie a podkategorie je možné shrnout do následující tabulky.

**Tabulka 5 – Identifikované kategorie a podkategorie oblasti „management knihovny“**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Kategorie</th>
<th>Podkategorie</th>
<th>Specifikace</th>
<th>Podkategorii uvedlo (počet respondentů)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Finanční zdroje</td>
<td>Dostatečnost finančních prostředků</td>
<td>- aktivní snahy získat prostředky v grantových programech</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vicezdrojovost financování</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Řízení lidských zdrojů</td>
<td>Dostatečný počet pracovníků</td>
<td></td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Využívání práce dobrovolníků</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Dostatečná motivace zaměstnanců</td>
<td>- finanční</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- nefinanční (podpora zaměstnanců, neformální akce pro zaměstnance, vzdělávání)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Dobré vztahy na pracovišti</td>
<td></td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Možnost celoživotního vzdělávání zaměstnanců</td>
<td></td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Řízení knihovního fondu</td>
<td>Dostatečná ochrana knihovního fondu</td>
<td>- brány</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- čipové kódy</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- kontrola, zda čtenáři nečmárali, nevytrhávali, nevyřezávali</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Řízení ICT</td>
<td>Dostatečně kvalitní ICT pro obsluhu</td>
<td>- počítač</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- bezchybný počítačový systém a další software</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- propojení databází</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- přesnost informací</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ochrana bezpečnosti PC</td>
<td>- před nebezpečím způsobeným aktivitou klienta knihovny (vlastní flash disk, stahování z internetu atp.)</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Vedení knihovny</td>
<td>Ředitel</td>
<td>- osvícený ředitel (otevřený novým myšlenkám, postupům atp.)</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Řízení procesů</td>
<td>- vnitřní fungování s důrazem na dobrou organizaci procesů knihovny</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- dobrá spolupráce mezi jednotlivými odděleními knihovny</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Propagace knihovny</td>
<td>V médiích</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>Ředitel filmuje</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Schopnost spolupracovat s jinými institucemi</td>
<td>- knihovnami</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- muzei</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Vyhodnocování potřeb klientů</td>
<td>- knihovnu zajímá to, co si čtenář myslí</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>(včetně fór na internetu)</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>- přizpůsobení fondu požadavkům čtenářů</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kreativita</td>
<td>Kreativita v nabídce knihovny</td>
<td></td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>
2.2.6 Nejčastěji zmiňované a tři nejdůležitější aspekty kvality služeb knihoven – pohled zaměstnanců knihoven

Pokud budou vzaty při konstruování kvalitní knihovny v potaz pouze názory knihovníků, které byly vysloveny alespoň v ¼ rozhovorů, kvalitní knihovna by měla zajistit praxi aspektů kvality, které shrnují podkategorie uvedené v následující tabulce.

**Tabulka 6 – Nejčastěji zmiňované aspekty kvality služeb knihoven – pohled zaměstnanců knihoven**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Podkategorie</th>
<th>Uvedlo respondentů</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Vstřícnost a přijemnost vystupování</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečný knihovní fond</td>
<td>18</td>
</tr>
<tr>
<td>Profesionálnost (vzdělání)</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td>Osobní vztah, individuální přístup (a zpětná vazba)</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečný rozsah otevírací doby</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>Přístup k internetu v prostorách knihovny</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečnost finančních prostředků</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>Ochota pomoci vyředit požadavek</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Počítače (výpočetní technika) dostupná klientům v prostorách knihovny</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečný počet besed, přednášek a seminářů</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>Výstavy, vernisáže, koncerty, divadla</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Bezbariérový přístup</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Vyhodnocování potřeb klientů</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>Schopnost pomoci vybrat knihu pro klienta (doporučit klientovi knihu, která se mu následně líbí)</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Základní občerstvení v knihovně</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Schopnost vyřidit požadavek klienta</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatek místa / prostoru v knihovně</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Klid</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Možnost klimatizovat</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatek světla</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečný počet pracovníků</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečně kvalitní ICT pro obsluhu</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>Znalost cizích jazyků</td>
<td>4</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Názory zaměstnanců knihoven na tři nejdůležitější aspekty kvality, které během rozhovoru uvedly, a jejich vnímané pořadí shrnuje následující tabulka.
Tabulka 7 – Trojice nejdůležitějších aspektů kvality – zaměstnanců knihoven

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aspekt kvality</th>
<th>Uvedlo respondentů</th>
<th>Frekvence na místě</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dostatečný fond knihovny</td>
<td>13</td>
<td>9 2 2</td>
</tr>
<tr>
<td>Profesionality pracovníků (odbornost, odborná knihovnická služba)</td>
<td>12</td>
<td>6 5 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Vstřícnost, ochota</td>
<td>12</td>
<td>3 6 3</td>
</tr>
<tr>
<td>Pěkné / přijemné prostředí</td>
<td>10</td>
<td>0 5 5</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečnost (funkčního a přátelského) technického vybavení</td>
<td>5</td>
<td>1 2 2</td>
</tr>
<tr>
<td>Osobní vztah (lidskost)</td>
<td>3</td>
<td>2 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Otevírací doba</td>
<td>3</td>
<td>0 1 2</td>
</tr>
<tr>
<td>Slušné chování pracovníka</td>
<td>2</td>
<td>1 1 0</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatečné celkové zázemí knihovny</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Poloha knihovny</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Profesionality nabídky služeb</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Rychlost služby (nečekat ve frontě)</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Dostatek finančních prostředků knihovny</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Přístup na internet</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Bezbariérový přístup (v širším smyslu – i pro starší, kočárky ap.)</td>
<td>1</td>
<td>0 1 0</td>
</tr>
<tr>
<td>Flexibilitnost knihovny na změny v technice a společnosti</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
<tr>
<td>Vnitřní fungování (s důrazem na dobrou organizaci procesů) knihovny</td>
<td>1</td>
<td>0 1 0</td>
</tr>
<tr>
<td>Osvisené vedení</td>
<td>1</td>
<td>1 0 0</td>
</tr>
<tr>
<td>Knihovníci oddaní své práci</td>
<td>1</td>
<td>0 1 0</td>
</tr>
<tr>
<td>Monitorování pořeb (spokojenost) klientů</td>
<td>1</td>
<td>0 0 1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Závěr


Zaměstnanci knihoven spojováli aspekty kvality služeb, které nejvíce ovlivňují spokojenost klienta knihovny, především s různými aspekty jejich chování a vystupování vůči klientům. Zejména respondenti uváděli vstřícnost a přijemnost vystupování zaměstnanců, jejich profesionálnost, individuální přístup ke klientovi a ochotou pomoci vyřídit požadavek. Většina nejčastěji zmíněných aspektů kvality byla tak spojena především s procesem poskytování služby, který je založen na přímé interakci knihovníka s klientem knihovny. Oproti vstřícnosti a přijemnosti vystupování však mnohem menší počet respondentů uvedl schopnost vyřídit požadavek, tzn. dosáhnout výsledku, kvůli kterému klient do knihovny přišel.

Velmi důležitým aspektem kvality byl podle knihovníků dostatečný knihovní fond, menší důležitost byla respondenty přisuzována technickému vybavení, které je v prostorách knihovny dostupné klientovi (počítače, přístup k internetu), a také aktivitám, které jsou podle některých knihovníků nad rámec standardních knihovnických služeb (výstavy, vernisáže, přednášky, semináře apod.).

Na předních místech byla uváděna také dostatečná otevírací doba knihovny jako důležitý aspekt její dostupnosti pro klienty. Podobný význam byl v rozhovorech přisuzován dostatečnému finančnímu zabezpečení knihovny, které se promítá podle slov knihovníků.
především do rozsahu nabízeného knihovního fondu (jeho spektra a četnosti v daných žánrech).

Relativně menší počet respondentů mezi nejdůležitějšími aspekty spokojenosti klientů uváděl různé charakteristiky prostředí, ve kterém jsou knihovnické služby poskytovány.

**Použitá literatura**


Vykováni intelektuálního kapitálu v oblasti vysokého školství
Intellectual Capital Reporting in the Field of Higher Education
Kateřina Šťastná, Klára Margarisová, Lucie Stanislavská

Anotace
Růst v období znalostní ekonomiky závisí na vytváření znalostí, jejich přenosu prostřednictvím vzdělávání, jejich šířením pomocí informačních a komunikačních technologií. Měření znalostí a ostatních nehmotných aktiv je v současné době velmi často diskutováno. Úsilí vyřešit problémy s oceňováním nehmotných aktiv, s jejich identifikací, měřením a vykazováním je patrná v podnikatelském sektoru, rovněž i v prostředí akademickém. Článek pojednává o intelektuálním kapitálu a jeho vykovávání v oblasti vysokého školství. Článek je založen na analýze a vzájemném srovnání obecného rakouského modelu vykovávání intelektuálního kapitálu a modelu intelektuálního kapitálu rakouské univerzity Universität für Bodenkultur Wien.

Summary
The knowledge society depends for its growth on the production of new knowledge, its transmission through education, its dissemination through information and communication technologies. Measuring the knowledge and other intangible assets has been today frequently discussed. Executives, managers and also academics try to disentangle such problems as how to value intangibles, how to identify and measure knowledge resources, and also how to report them. The article deals with intellectual capital and intellectual capital reporting and describes and comprises Austrian Intellectual Capital Reporting Model and BOKU’s intellectual capital reporting model.

Úvod
Hlavní zdroje bohatství a rozvoje organizací se v období znalostní ekonomiky liší od faktorů, které hrály důležitou roli v minulosti. Zvyšuje se význam hodnoty znalostí a růst v období znalostní ekonomiky je podmíněn tvorbou, přenosem a jejich šířením. Hmotná aktiva znalostních společností přispívají k hodnotě vlastních konečných produktů či slouží mnohem méně než aktiva nehmotná a blahobyt a ekonomický růst je řízený především nehmotnými aktivy. Rostoucí trend zájmu o problematiku intelektuálního kapitálu je možné v současné době pozorovat nejen ze strany soukromého sektoru, ale i ze strany veřejných organizací. Pokud je znalostní ekonomika charakterizována produkci, přenosem a šířením znalostí a intelektuálního kapitálu, vzhledem k hlavnímu poslání univerzit a vysokých škol lze konstatovat, že právě univerzity jsou ve všech těchto procesech jedinečné, neboť hrají vedoucí roli ve využívání znalostí, které sami vytvářejí. Řízení intelektuálního kapitálu a jeho následné vykovávání lze považovat za morální zodpovědnost univerzit a vysokých škol uvnitř akademické sféry.

Cíl a metodika

**Dosažené výsledky**

**Definice intelektuálního kapitálu**

Podle Wallace (2007) neexistuje ani není možné, aby existovala universální definice intelektuálního kapitálu (dále jen IK), ani jakýkoli definitivní přístup rozlišující mezi IK a pojmy jako je lidský kapitál, sociální kapitál a společenský kapitál.


I přes to, že definice IK byly zavězeny soukromými společnostmi, pro oblast vysokého školství a výzkumná centra a organizace je podstatné, že je lze do této oblasti lehce adaptovat. Lidský kapitál je pak definován jako znalosti, které si lidské zdroje (učitelé, výzkumní pracovníci, PhD studenti a administrativní pracovníci) s sebou odnášejí při odchodu z pracoviště. Organizační kapitál představují znalosti, které v instituci zůstávají i po skončení pracovního dne (vládní principy, veřejná správa, organizace, postupy, systémy, kultura, databáze, duševní vlastnictví apod.). Vztahový kapitál tvoří veškeré zdroje spojené s většinou vztahy instituce (zákazníci, dodavatelé, vědecko-výzkumní partněři, vláda apod.) (Sánchez, Castrillo, Elena, 2006).

**Vykazování intelektuálního kapitálu a role univerzit ve znalostní ekonomice**

Vykazování IK je proces vytváření „přiběhu“, který podává zájmovým skupinám obraz o tvorbě hodnoty společnosti. Tento proces tvorby hodnoty zahrnuje identifikaci, měření a vykazování IK, rovněž budování a ucelenou presenací využití znalostních zdrojů.


Navzdory skutečnosti, že většina provedených analýz znalostního managementu a IK za poslední desetiletí byly vyvinuty soukromými společnostmi, je v současné době evidentní rostoucí zájem o danou problematiku i ze strany veřejných organizací, jako jsou vysoké školy či výzkumná centra, neboť jejich hlavními cíli je tvorba a rozšiřování znalostí a mezi hlavní investice těchto organizací patří investice do výzkumu a lidských zdrojů (Sánchez, Castrillo, Elena, 2006). Pokud je tedy znalostní ekonomika charakterizovaná produkci, přenosem a šířením znalostí a intelektuálního kapitálu, tak právě univerzity jsou všech těchto procesech jedinečné (European Commission, 2003). Evropská komise považuje univerzity za rozhodující prvek podílející se na zvýšování ekonomického růstu. Evropské vysoké školství a systémy vývoje a výzkumu jsou v současnosti součástí rozhodujících transformačního procesu, který směřuje k tomu, aby se univerzity a výzkumné instituce staly více srovnatelnými, flexibilnějšími, transparentnějším konkurenceschopnými jak v oblasti vzdělání, tak v oblasti výzkumu (Leitner, 2004). Poslání vysokých škol se současné době výrazně mění a podle Cimbálníkové (2006) je pojednání vysokých škol jako izolovaných center vzdělanosti již zastaralé a nastupuje nové pojednání funkce vysokých škol jako center znalostí, které svým zaměřením přesahují rámce akademických institucí. Činnost univerzit rozhodně třídí skupin: výuka, výzkum a externí aktivity spojené s podnikatelskou sférou a veřejností.

Podle Leitnera (2004) jsou výzkumní pracovníci a studenti nejhnědnější zdroje univerzit. Výstupem jejich činnosti jsou znalosti a tyto zdroje představují IK. Podle Leitnera (2004) univerzity a výzkumné organizace čelí specifickým výzvám: nový mechanismus veřejného financování a větší nezávislost; konkurence v získávání grantů a výzkumných kontaktů; měření a evaluace výsledků nehmotné povahy; zvyšující se potřeba efektivního využívání mezi hlavními zdroji univerzit. Podle Leitnera (2004) považuje vykazování IK za bohatý zdroj informací tradičního výkaznictví. Druhým důvodem je skutečnost, že zprávy o IK jsou nástrojem pro komunikaci a obsahují informace nutné pro následná opatření příslušného ministerstva. Druhým důvodem pro tvorbu zprávy o IK je fakt, že slouží pro interní účely univerzity: poskytují informace nutné pro investiční rozhodování s ohledem na nehmotné investice (výzkumné projekty, rozvoj lidských zdrojů apod.) a podporují rozvoj cílů a strategií. I Sánchez, Castrillo, Elena (2006) uvádí důvody pro vytváření zpráv o IK na univerzitách a shodují se s Leitnerem (2004), neboť důvod, který uvádí jeho je: potřeba zvýšení transparentnosti využívané veřejných financí; vědomí toho, že dávková vložené do výzkumu musí být interpretovány a komunikovány vyčerpávajícím způsobem; že je žádoucí otevřenost a komunikování interních politických; že zprávy o intelektuálnímu kapitálu poskytují zajímavé informace o všech výzkumných...

Vykazování intelektuálního kapitálu na univerzitách v Rakousku


Podle nového univerzitního zákona (UG, 2002) musí univerzity každoročně zveřejňovat určité publikace, a to zprávu o intelektuálním kapitálu a výkonnostní zprávu. Výkonnostní zpráva poskytuje informace o vývoji a dodržení povinností stanovených dohodou o výkonech. Zpráva o IK podává informace o procesu tvorby znalostí univerzity. Zpráva o IK musí být vytvářena souběžně s vytvářením výkonnostní zprávy. Zatímco zpráva o výkonnosti musí obsahovat pouze informace stanovené dohodou o výkonech, zpráva o IK umožňuje univerzitám zveřejnit kompletní rozsah všech aktivit bez jakýchkoliv omezení. Obě zprávy vytváří univerzita sama a zodpovědnou osobou za řádné provedení je rektor univerzity.

Zpráva o IK musí být předkládána ministerstvu vždy k 30.4.; musí být publikována za celou univerzitu, avšak záleží na univerzitě, zda bude tvořena ze zpráv jednotlivých fakult, nebo zda bude souhrnná; může být vydávána i ostatním zájmovým skupinám. Obsah a struktura zprávy o IK je dana novým zákonem a musí obsahovat cíl ve vztahu ke společnosti; strategii univerzity; nehmotná aktiva dělena na lidský, strukturální a vztahový kapitál; hlavní procesy a jejich výstupy. Ministerstvo stanovuje povinně zveřejňované ukazatele, jejichž výčet lze na základě rozhodnutí univerzity rozšířit. Některé ukazatele jsou finanční povahy, avšak většina
jich je nefinančních. Finanční ocenění výsledků je velice obtížné. Rozsah zprávy o IK je založen na modelu intelektuálního kapitálu (Leitner, 2004).

Kromě zprávy o výkonnosti a zprávy o IK, třetím nástrojem kontroly a rozvoje rakouských univerzit je evaluace. Evaluace v Rakousku nemá dlouholetou tradici a byla používána v minulosti pouze příležitostně. Vzhledem k reorganizaci je nutné provádět evaluaci na všech univerzitách, konkrétně jde o hlubkové ohodnocení kvality výzkumu, vzdělávání a výzkumných pracovníků. Zpráva o výsledcích evaluace musí být předkládána za každých tři až pět let (Leitner, 2004).

**BOKU model intelektuálního kapitálu**


BOKU založila vlastní reporting na vlastním modelu vykazování IK, který je zobrazuje niže uvedený obr. č. 1.

Obr. č. 1: BOKU model vykazování intelektuálního kapitálu

```
Knowledge goals
Intellectual capital

Goal 1
Human capital

Goal 2
Structural capital

Goal 3
Relational capital

Goal 4
Education and continuing education

Goal 5
Research and development

Goal 6
Societal and economic development

Goal 7
Output

Impact

Goal 1
Goal 2
Goal 3
Goal 4
Goal 5
Goal 6
Goal 7
```

Zdroj: Dostupné z: http://www.boku.ac.at/fileadmin/_/H13/Publikationen/WB_Leitfaden_en_screen.pdf
**Rakouský model intelektuálního kapitálu**

Na obr. č. 2 je znázorněný obecný model IK, který zobrazuje proces tvorby znalostí uvnitř univerzit.

Obr. č. 2: Rakouský model vykazování intelektuálního kapitálu univerzit

---

**Intelektuální kapitál**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Performance processes</th>
<th>Impact</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Research</td>
<td>Stakeholder:</td>
</tr>
<tr>
<td>Education</td>
<td>Ministry</td>
</tr>
<tr>
<td>Training</td>
<td>Students</td>
</tr>
<tr>
<td>Commercializing of research</td>
<td>Industry</td>
</tr>
<tr>
<td>Knowledge transfer to the public</td>
<td>Public</td>
</tr>
<tr>
<td>Services</td>
<td>Science</td>
</tr>
<tr>
<td>Infrastructure</td>
<td>Community</td>
</tr>
<tr>
<td>etc.</td>
<td>etc.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Framework conditions**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Intellectual Capital</th>
<th>Input</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Political goals</td>
<td>Human capital</td>
</tr>
<tr>
<td>Goals of organization</td>
<td>Structural capital</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Relational capital</td>
</tr>
</tbody>
</table>


---

**Diskuse**

**Rakouský obecný model**

Model IK je tvořen čtyřmi základními prvky, kterými jsou cíle (goals), intelektuální kapitál (intellectual capital), výkonnostní procesy (performance processes) a dopad (impact).

**Cíle**: Jedná se o politické cíle (political goals), které vycházejí z nařízení vlády a ovlivňují celý proces tvorby znalostí. Dalšími cíli jsou univerzitou formulované cíle (organizational goals), které by měly být specifické. Univerzity by si měly stanovit jasné priority ve vztahu k vlastním výkonnostním procesům.

**Výkonnostní procesy**: Model IK rozlišuje celkem šest procesů (processes). Hlavními procesy univerzity jsou procesy výzkumu (research) a vzdělávání (education), dalšími výkonnostními procesy jsou školení (training), komercializace výzkumu (commercializing of research), přenos znalostí směrem k veřejnosti (knowledge transfer to public), služby (services) a infrastruktura (infrastructure).

**V kategorii nazvané dopad (impact)** jsou hodnoceny výkonnostní procesy ve vztahu k identifikovaným zájmovým skupinám. Mezi zájmové skupiny univerzity patří ministerstvo (ministry), studenti (students), vědecká veřejnost (science community), veřejnost (public) průmysl (industry) apod. Je velmi složité kvantitativně ohodnotit dopady na zájmové skupiny, a proto model rozlišuje mezi vstupy a výstupy, avšak nezahrnuje výsledky.

Intelektuální kapitál (intellectual capital) je v modelu IK dělen do třech složek, kterými je lidský kapitál (human capital), strukturální kapitál (structural capital) a vztahový kapitál (relational capital). V kontextu univerzit lidský kapitál zahrnuje znalosti výzkumných pracovníků a ostatních zaměstnanců akademické sféry. Strukturální kapitál zahrnuje běžnou praxi univerzity, postupy, procesy a infrastrukturu, databáze, kulturu. Vztahový kapitál zahrnuje vztahy a sítě výzkumných pracovníků a celé univerzity s okolím. Dělení IK do těchto složek je běžně používané.

Model IK je procesně orientovaný model, který se nezaměřuje pouze na rozlišné formy nehmotných aktiv a IK, ale rovněž na otázky typu: jak univerzita využívá investice a jak tyto investice ovlivňují výstupy. Model IK popisuje proces transformace IK ve výstupy, tato
přeměna je uskutečňována prováděním různých činností (výzkum, vzdělávání apod.) a vše je v závislosti na specifických a obecných cílech univerzity.

Vývoj IK je řízen politickými cíli stanovenými příslušným ministerstvem a organizačními cíli definovanými univerzitou. IK představuje vstupy pro procesu tvorby znalostí uvnitř univerzity, představuje všechny formy nehmotných zdrojů a tvoří základ znalostí potřebný pro provedení daných úkolů, rovněž umožňuje zvýšit konkurenceschopnost univerzity.

**BOKU model intelektuálního kapitálu**

Model IK obsahuje čtyři základní prvky, kterými jsou znalostní cíle (knowledge goals), intelektuální kapitál (intellectual capital), hlavní procesy (core processes) a výsledky (results). Znalostní cíle: proces zahrnující získávání, využívání a ohodnocování znalostí začíná definováním znalostních cílů. BOKU formuluje celkem sedm znalostních cílů, které jsou odvozeny z obchodní strategie univerzity. Znalostní cíle tvoří základ pro využívání IK univerzity a slouží k určení oblastí, ve kterých lze rozvíjet a posílat specifické kompetence, struktury a vztahy za účelem budoucí implementace strategie univerzity. Znalostní cíle by měly koresponduvat s dlouhodobými organizačními a finančními cíli.

Intelektuální kapitál: lidský, strukturální, vztahový kapitál.

Hlavní procesy: Celkem jsou formulovány tři hlavní procesy: vzdělávání a celoživotní vzdělávání (education and continuing education), výzkum a vývoj (research and development), sociální a ekonomický rozvoj (societal and economic development).

Výsledky: Tento prvek modelu IK je tvořen výstupy a dopady hlavních procesů. Protože je finanční hodnocení úspěchu poskytovaných služeb univerzitou nevhodné, jsou z tohoto důvodu definovány nehmotné výsledky a efekty (externality jako např. znalosti realizované formou publikací; multiplikační efekt vyplývající z existence vědecko-výzkumných sítí mezi univerzitami a obchodní sférou).

Intelektuální kapitál je tradičně členěn do třech složek, kterými jsou lidský kapitál, strukturální kapitál a vztahový kapitál. Obsahové se jednotlivé složky nelíší od obecného modelu.

Pomocí modelu IK je dosaženo výsledků komplexní analýzy a prezentace lidského, strukturálního, vztahového kapitálu, rovněž vlastních hlavních procesů a jejich výstupů a dopadů. Model IK zobrazuje cyklus vytváření na znalostech založené hodnoty v průběhu času.

**Komparace analyzovaných modelů**

Zvolené modely IK byly analyzovány na základě stanovených kritérií. Mezi kritéria byly zařazeny prvky, ze kterých je model složen, dalším kritériem byly složky IK a posledním kritériem pro popis modelu byla funkce modelu. Vzájemné srovnání obecného modelu vykazování intelektuálního kapitálu a modelu formovaného univerzitou BOKU je přehledně summarizováno v níže uvedené tabulce č. 1.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Rakouský model intelektuálního kapitálu</th>
<th>BOKU model vykazování intelektuálního kapitálu</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>A. Prvky modelu</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1. Cíle (politické; organizační)</td>
<td>1. Znalostní cíle (7 definovaných cílů)</td>
</tr>
<tr>
<td>2. Intelektuální kapitál</td>
<td>2. Intelektuální kapitál</td>
</tr>
<tr>
<td>3. Výkonnostní procesy (výzkum, vzdělávání, školení, komercializace výzkumu, přenos znalostí směrem k veřejnosti, služby, infrastruktura)</td>
<td>3. Hlavní procesy (vzdělávání a další vzdělávání, výzkum a vývoj, sociální a ekonomický rozvoj)</td>
</tr>
<tr>
<td>4. Dopad (zájmové skupiny)</td>
<td>4. Výsledky (výstupy a dopad)</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tab. č. 1: Výsledné srovnání analyzovaných modelů intelektuálního kapitálu
Z tabulky č. 1 je patrné, že dle prvního hodnoceného kritéria jsou oba analyzované modely složeny ze čtyř hlavních prvků, jejichž pojmenování se různí, avšak po obsahové stránce se jedná o téměř o totožné prvky. BOKU formuluje sedm znalostních cílů, ze kterých vychází, naopak obecný model vychází kromě cílů organizace rovněž z cílů politických. Prvek modelu IK nazvaný procesy je detailněji rozpracován modelem obecným, BOKU definuje tři hlavní procesy. Posledním prvkem modelu jsou odpady obecného modelu a výsledky BOKU modelu, které se významově neliší. Druhým kritériem srovnání modelů IK byly složky intelektuálního kapitálu. Oba modely pracují s často používaným dělením kapitálu na tři komponenty, kterými je lidský, strukturální a vztahový kapitál. Fungování modelu je popsáno slovně, z významového hlediska nedochází k odlišení.

### Závěr

Řízení rozvoje intelektuálního kapitálu v období znalostní ekonomiky je bezesporu manažerskou výzvou pro mnoho organizací jak v komerčním sektoru, tak i ve veřejné správě, neboť řízení intelektuálního kapitálu je současným novým pojmem v blízké budoucnosti. Vykazování intelektuálního kapitálu představuje jednu z možných metod, které lze k řízení intelektuálního kapitálu využít. Poskytuje kompletní pohled na celý proces tvorby na znalostech založené hodnoty. Sestavováním modelu intelektuálního kapitálu a jeho aplikací jsou definovaly výsledky organizace, jsou určeny hlavní nehmotné zdroje, které jsou vstupem nutným pro realizaci hlavních procesů společnosti, které ve svém důsledku ovlivňují zainterесované zájmové skupiny. Na základě sledovaných ukazatelů je poté možné sledovat vývojový trend intelektuálního kapitálu a získat tak představu perspektivy vývoje organizace.


I přes rostoucí zájem a konkretní aktivity některých univerzit a výzkumných organizací v oblasti řízení a vykazování intelektuálního kapitálu se v akademickém prostředí nabízí stále široký prostor pro uplatnění výzkumné činnosti a hledání nových nástrojů a metodických postupů řízení a vykazování intelektuálního kapitálu.
Seznam použité literatury


Marketingmanagement a megaintegrace

Bohumír Štědroň, Jana Haliřová, Jan Svatoš

Anotace:
Článek pojednává o současných změnách na globálních trzích a technologickém vývoji, který bude mít vliv na marketingové řízení firem.

Summary:
The Article deals with the current changes on the global markets and technological development that will determinate marketing management in companies.

Úvod
Článek pojednává o trendu megaintegrace v oblasti mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí a o distribuovaných výpočtech, které budou v nejbližší době hybateli technologického vývoje.
V samotné oblasti technologického vývoje se pak autoři pokouší definovat nejpravděpodobnější trendy příštích deseti let a na jejich základě vyvodit nutné změny v podnikovém managementu. Jedná se především o definování nových manažerských funkcí, jež budou zásadní pro další prosperitu firem.

Megaintegrace
V současné době lze identifikovat tendence expanze Internetu v lidské společnosti a to jak v privátní, tak ve veřejné sféře. Internet dnes představuje nejvýznamnější komunikační kanál, který svou komplexností poskytuje uživateli informace pro jeho profesní a osobní růst.
Internet pak, jako nástroj, který spojuje milióny uživatelů, představuje obrovský potenciál, jak pro malé, tak především pro velké společnosti. V oblasti významnějších hřáčů na globálním trhu, lze v souvislosti s tímto trendem v posledních letech pozorovat stále užší vzájemné vazby. Jedná se především o společnosti z počítačových, telekomunikačních, energetických, mediálních, sociálních, právních a institucionálních sítí.
Propojení společností je zobrazeno na Obr. 1 a Obr. 2. Uzly diagramu představují klíčové společnosti zařazené do analýzy, hrany představují vzájemné vazby. Při srovnání obou diagramů je patrné, že provázanost těchto tří trhů je značná a rychle se prohlušuje.
Existence vazeb mezi sektory informačních technologií, médií a telekomunikací společně dále se sektorem energetiky byla rovněž dokázána ve studii článku *Megaintegrace* [1]. Ve studii je analyzováno porovnání tempů růstu a vývoje tržeb ve zkoumaných sektorech, viz Obr. 3 a Obr. 4.

Obr. 1 Vazby mezi subjekty TMT v roce 2000, [1]  
Obr. 2 Vazby mezi subjekty TMT v roce 2005, [1]  
Obr. 3 Srovnání tempů růstu tržeb analyzovaných sektorů, [1]  
Obr. 4 Srovnání vývoje tržeb analyzovaných sektorů, [1]

Pro potvrzení vazby mezi sektory TMT a energetiky byla zkoumána korelace mezi vývoji tržeb jednotlivých sektorů (na korelaci mohlo být usuzováno dokonce již na první pohled). Výsledná korelační tabulka viz Tab. 1.

**Tab. 1** Korelační koeficienty mezi analyzovanými odvětvími, [1]

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sektor 1</th>
<th>Sektor 2</th>
<th>Korelační koeficient</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Média</td>
<td>Telekomunikační služby</td>
<td>0.99123</td>
</tr>
<tr>
<td>Média</td>
<td>Informační technologie</td>
<td>0.966879</td>
</tr>
<tr>
<td>Telekomunikační služby</td>
<td>Informační technologie</td>
<td>0.991922</td>
</tr>
<tr>
<td>Telekomunikační služby</td>
<td>Energetika</td>
<td>0.947936</td>
</tr>
<tr>
<td>Informační technologie</td>
<td>Energetika</td>
<td>0.979129</td>
</tr>
<tr>
<td>Média</td>
<td>Energetika</td>
<td>0.955991</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Na základě statistické analýzy došli autoři studie k závěru, že korelace opravdu existuje a na 3% hladině významnosti je dokonce statisticky významná mezi všemi subjekty. Nejvyšší míru závislosti pak lze pozorovat především mezi telekomunikačními službami a IT sektorem, což
je určitě logické, vzhledem k technologické příbuznosti obou odvětví. Podobná analogie by se pak dala nalézt i mezi ostatními obory.

Trend megaintegrace, resp. globální integrace uvedených odvětví do homogenního komplexu, samozřejmě do jisté míry ovlivňuje i budoucí vývoj. Pokud by se mělo hovořit konkrétně – v budoucím vývoji budou hrát klíčovou roli předešlé následující segmenty.

**Inteligentní rozhraní.** Pokud hovoříme o inteligentním rozhraní, máme na mysli futurology již dávno předjímané, ovládání PC a jiných elektronických zařízení pomocí hlasu, dotyky a podobnými prostředky. Obrovský potenciál má toto rozhraní předešlé v oblastech výuky, e-governmentu, či prodeje, ale nejen tam.


**RFID.** Technologie RFID je již v dnešní době velmi rozšířena, v budoucnosti lze očekávat další prohloubení jejího využití, ať už u identifikačních karet, v logistice, v evidenci majetku, výrobě či jen při sledování zavazadel na letištích, apod.

**Utility Computing.** Jedná se o distribuci centrálně umístěného výpočetního výkonu pro potřeby velkého počtu uživatelů.

**Grid Computing.**


Každý kredit je udělován za objem práce velikosti 1 Cobblestone, což je jednotka vytvořená zakladateli BOINCU pro univerzální poměřování výkonu počítačů (blíže viz [2]).
V oblasti distribuovaných výpočtů jsou aktivní i čeští uživatelé, z celkového počtu 128 miliard kreditů, udělených za odvedenou výpočetní práci, připadá na českou organizaci czechnationalteam celkem přes 1,3 miliardy kreditů. Technologie distribuovaných výpočtů v sobě skrývá do budoucna obrovský potenciál. Se stále složitějšími (detailněji zpracovanými) modely reálných jevů, či technologických řešení, se zvyšují i nároky na výpočetní výkon. Logicky proto nástroj distribuovaných výpočtů vzešel právě z univerzitního prostředí. Mnohdy finančně limitované univerzity zaštiťují rozsáhlou vědecko-výzkumnou činnost, pro jejíž plynulý běh jsou třeba náročné výpočetní výkony, kterých se univerzitám mnohdy nedostává. Rozložit složité výpočty na části a využít tak
obrovský výpočetní výkon stovek tisíců plně nevyužitých PC, bylo nejdříve realizováno na Kalifornské univerzitě v Berkley.

Uvedená technologie má rostoucí tendence a jak lze odhadovat i z aktuálních a prognostických údajů vývoje počtu uživatelů Internetu na Obr. 5, lze očekávat další růst. Obr. 5 Dosavadní a prognostický vývoj počtu uživatelů ve světě, [5]

V budoucnosti budou poskytovat výkon vlastního PC miliardy obyvatel celé planety. Jak již bylo řečeno, v rámci distribuovaných výpočtů se řeší široké spektrum výzkumných projektů, jejichž výsledky mohou být jak zajímavé, tak i užitečné pro veřejnost. Lze tedy předpokládat, že v okamžiku, kdy se rozšíří povědomí o této technologii mezi širokou veřejnost, zvýší se několikanásobně i výkonnost celého systému.

Pro srovnání je na Obr. 6 uveden vývoj získaných kreditů v rámci systému BOINC od roku 2004 do dnes. Na Obr. 7 je pak uvedena prognoza budoucího vývoje.

Obr. 6 Celkový počet kreditů (do04/09/2009), [3] Obr. 7 Prognoza globálního vývoje kreditů, [3]

Časová řada Celkových kreditů byla pro účel prognózy proložena mocninnou funkcí, jež ji dle indexu determinace\(^{203}\) vystihuje na 99,3 %. Podle této prognózy lze tak v budoucnu očekávat obrovský nárůst získaných kreditů (blíže viz [2]). Pro zajímavost byl navíc zjištěn korelační koeficient mezi růstem počtu uživatelů Internetu a zvyšujícím se počtem získaných kreditů. Koeficient vyšel okolo 97,45 %, lze tedy předpokládat relativně úzkou vazbu.

Nejefektivněji a nejúčelněji lze tento výpočetní výkon využít především ve vědě a výzkumu. Není proto nijak překvapující, že největší povědomí o technologii distribuovaných výpočtů je především v akademickém prostředí a ve společnostech úzce se orientujících právě na oblast výzkumu.

I v českém prostředí je snaha více se zabývat touto problematikou. Grant na výzkum vysoce paralelních a distribuovaných výpočetních systémů získala Masarykova Univerzita v Brně.

203 Index determinace udává z kolika procent jsou daná data vysvětlena modelem (regresní funkčí).
Na podpoře výzkumu se kromě MŠMT podílí i sdružení CESNET, které v této oblasti spolupracuje i s řadou zahraničních subjektů. Výkon svých počítačů ve prospěch distribuovaných výpočtů poskytuje např. Vysoká škola manažerské informatiky a ekonomiky a na mnoha dalších vysokých školách se touto problematikou zabývají studenti v rámci specializovaných předmětů, či v rámci svých závěrečných prací.

V počtu kreditů si Česká republika navíc vede velmi dobře. Celosvětově se v počtu získaných kreditů dlouhodobě drží na 9. místě z celkem 248 aktivních států, viz Obr. 8.
**Obr. 8 Pořadí a získané kredity nejúspěšnějších států, [3]**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Pořadí</th>
<th>Stát</th>
<th>Kredit [USD]</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1.</td>
<td>Spojené státy americké</td>
<td>47,576,833,206</td>
</tr>
<tr>
<td>2.</td>
<td>Německo</td>
<td>14,789,447,373</td>
</tr>
<tr>
<td>3.</td>
<td>Mezinárodní</td>
<td>8,104,965,617</td>
</tr>
<tr>
<td>4.</td>
<td>Spojené království</td>
<td>7,450,863,666</td>
</tr>
<tr>
<td>5.</td>
<td>Kanada</td>
<td>5,373,586,272</td>
</tr>
<tr>
<td>6.</td>
<td>Francie</td>
<td>5,272,380,059</td>
</tr>
<tr>
<td>7.</td>
<td>Japonsko</td>
<td>5,171,101,004</td>
</tr>
<tr>
<td>8.</td>
<td>Austrálie</td>
<td>3,574,010,928</td>
</tr>
<tr>
<td>9.</td>
<td>Česká Republika</td>
<td>2,425,892,212</td>
</tr>
<tr>
<td>10.</td>
<td>Nizozemsko</td>
<td>2,337,537,460</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Obr. 9 Celkové kredity za ČR, [3]**
Na Obr. 9 je znázorněn vývoj celkového počtu kreditů za Českou republiku, společně s prognózou budoucího vývoje, kdy trend opět velmi dobře vystihuje mocninnou funkce a to z 98,7 %.

Technologie distribuovaných výpočtů by mohla být přínosem při řešení složitých modelů např. v teorií her, které mohou analyzovat až už spotřebitelské chování a potažmo prognózovat výsledky marketingových kampaní, nebo prognózovat vývoj zaměstnanosti, mezid, či na interní úrovni být podporou rozhodovacích manažerských nástrojů.

Technologický vývoj do roku 2020
Do roku 2020 lze očekávat značný posun v technologické a obchodní oblasti. Je jasné, že vývoji se budou muset přizpůsobit i firemní procesy. Z hlediska marketingmanagementu bude nutné změnit řadu nástrojů i postoje k uspokojování potřeb zákazníků. To vše budou určovat posuny v oblasti obchodních inovací, energií, medicíny, obrany a bezpečnosti, či vzdělání.

A co lze očekávat? Pokud bychom měli vytipovat 10 určujících změn, jednalo by se nejspíše především o
- genetickou medicínu a péči zdraví (lze očekávat „léčbu na míru“, pěstované orgány, geneticky upravené jídlo, apod.),
- výkonné energetické články (velkokapacitní baterie či baterie na vzduch, solární energie spojené s bateriemi, atd.),
- environmentální technologie – GrinTech (představující nové systémy likvidace a eliminace odpadu z průmyslových zón),
- všední energetické články (velkokapacitní baterie či baterie na vzduch, solární energie spojené s bateriemi, atd.),
- supersmysly (virtuální realita rozšířená do běžného života, lepší zrak i sluch, aj.),
- inteligentní spotřebiče (napojení spotřebičů na Internet a jejich samostatnost, velký rozmach Internetu věcí a samostatného řízení domácnosti, viz Obr. 10).

Obr. 10 Prognóza vývoje počtu uživatelů Internetu (vč. věcí a subjektů, které by mohly být v budoucnu součástí této sítě), [3]
Nové manažerské funkce

Jak již bylo řečeno lze v důsledku technologického vývoje očekávat i rozvíjení manažerských funkcí.

 Manažer identity

Se stále rostoucím počtem databází a systémů roste i ve firmách počet účtů a hesel.

Přestože je snaha o systémy „single-sign on“ (tedy systémy jednoho účtu a hesla individuálního uživateli pro všechny aplikace), není to vždy technologicky uskutečnitelné. Zároveň se zvyšuje počet administrátorů, což rovněž souvisí s rostoucím počtem využívaných podnikových aplikací, zvyšuje se tak potřeba tzv. „systémového integrátoru“, jež by zefektivňoval procesy mezi aplikacemi. Složitý je rovněž audit uživatele v celém prostředí, nejen v jedné aplikaci. To vše, determinuje potřebu manažera identity.

Úkol takového manažera vyplývá z právě popsaných problémů. Identity manažer bude identitou, která přimapuje všechny účty a případně i hesla, správa účtů se tak zautomatizuje a transparentní. Identity manažer bude rovněž expertem v legislativní oblasti ochrany osobních údajů.

Novým globálním trendem velkých globálních firem je autorizace k manipulaci osobních údajů svých mezinárodních zaměstnanců. Směr ale budou udávat především nové technologie. Bude nutné upravovat národní a nadnárodní způsoby ochrany osobních údajů a to především díky technologii, jako

- RFID – jako identifikátor zboží, by mohl časem nahradit čarové kódy, své uplatnění by ale mohl nalézt i v dalších oblastech. Jedná se především o osobní doklady, tento trend by mohl nastat dokonce během 3 – 5i let.
- BrainGate – jedním z poskytovatelů této technologické zajímavosti je společnost Cyberkinetics Neurotechnology Systems. Jedná se o koncept ovládání počítače myšlenkou. Dnes zvládá implantát překládat jednoduché pokyny vlastníka. Do budoucna se předpokládá, že by mohl zvládat široké spektrum příkazů, což by ze začátku bylo dobrou podmínkou pro těžce postižené – quadruplegiky – ale časem se mohd stát každodenním pomoci běžných uživatelů a dokonce i segmentů biosféry (domácích mazlíčků, rostlin, apod.).

Další skutečnosti především protiprávního charakteru zneužívání dat (a nemusí se vždy jednat o prvoplánový úmysl, mohou se neoprávněně nakládat s osobními daty technickou nezkušeností uživatelů) bude vést k zpřírušování legislativy v této oblasti a to jak na národních, tak především mezinárodních úrovních. Potřeba odborníka tak bude v podnicích nezbytná.

 Manažer chaosu

V současnosti dochází k integraci mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí, jednoznačně to vyplývá z úvodní kapitoly tohoto příspěvku (megaintegrace). Postup integrace do jednoho systému bude cyklicky vytvářet kartelizované a chaotické stavy (Ize to pozorovat i na příkladech firem Worldcom, Enron, či na kolapsu Maxwellova impéria). Pomocí moderních metod manažerského řízení (neuronových sítí, genetických algoritmů, fuzzy logiky, aj.) bude manažer chaosu nalézat relativně stabilní oblasti pro ekonomické a obchodní aktivity.

 Manažer virtuální reality a etiky

Pokud se zaměříme na podnikové procesy, bude úloha manažera virtuální reality především ve správě virtuálních profilů firmy a public relationship oblasti.

**Manažer komunity robotů a inteligentních systémů**

Automatizace je stále postupujícím trendem, funkce manažera komunity robotů a inteligentních systémů se přirozeně vyvíjí z integrace funkce výrobního ředitele a správce sítě. Takový manažer bude spravovat roboty-programy a dohlížet na ochranu osobních údajů ve svém resortu.

**Závěr**

Jsme svědky prohlubující se megaintegrace v sektoru mediálních, telekomunikačních, informačních a energetických sítí. Tento trend společně s průlomovými prostředky zprostředkujícími rychlé řešení složitých matematických modelů a potažmo abnormálnímu zvýšení rychlosti výzkumu, povede k dynamickému technologickému vývoji. Je jasné, že v době převratných technologických pokroků bude velký tlak na změnu v řízení podnikových procesů. Lze tak očekávat nové manažerské funkce, jako je např. manažer identity, manažer chaosu, manažer virtuální reality a etiky, či manažer komunity robotů a inteligentních systémů.

*Příspěvek vznikl ve vazbě na výzkumný záměr VZ 6840770/43 MSM Rozvoj metod návrhu a provozu dopravních sítí z hlediska jejich optimalizace.*

**Použitá literatura**


Summary
Advertising as important social and economic phenomenon has been a subject of many discussions recently. Increasing negative reactions of population have developed into crisis of trust in advertising. It has lost its basic function to meet both its communication and economic objectives. Concurrently effective advertising functions as stabilizing and stimulating factor of economy in recession. Academic community has not occupied themselves with theory of advertising in the CR so far. Contribution deals with topic of fundamental features of effective and efficient advertising. Fundamental features such creativity, relevance, likeability, congruency etc.

Abstrakt
Reklama jako významný společenský a ekonomický fenomén současnosti je předmětem mnoha diskuzí. Rostoucí negativní reakce obyvatelstva přerůstá v krizi důvěry v reklamu. Reklama tak přestává plnit jak své komunikační, tak i ekonomické cíle. Přitom účinná a efektivní reklama funguje ve fázi recese jako stabilizující a stimulující faktor ekonomiky. Příspěvek se zabývá otázkou, které jsou hlavní a základní atributy úspěšné, to je účinné a ekonomicky efektivní reklamy. Jsou definovány základní atributy takové reklamy, mezi které patří kreativita, relevance, libivost, congruence atd.

Charakteristickým znakem tvůrivého nápadu je originalita. V reklamní tvorbě však existuje ještě jeden, neméně důležitý znak, a tím je relevance. Relevancí rozumíme skutečnost, že sdělení je nějak pro příjemce důležité, že se vztahuje k jeho osobě, potřebám či zájmu. Reklama je cílově orientovaná činnost, jejíž podstatou je sdělení správné správy správné cílové skupině ve správný okamžik. Cílem je přesvědčit a je jedno, zda-li ke koupi či koncentrace apod. Je to často otázka štěstí a především talentu (Světlík, 2005).

Charakteristickým znakem tvůrivého nápadu je originalita. V reklamní tvorbě však existuje ještě jeden, neméně důležitý znak, a tím je relevance. Relevancí rozumíme skutečnost, že sdělení je nějak pro příjemce důležité, že se vztahuje k jeho osobě, potřebám či zájmu. Reklama je cílově orientovaná činnost, jejíž podstatou je sdělení správné správy správné cílové skupině ve správný okamžik. Cílem je přesvědčit a je jedno, zda-li ke koupi či koncentrace apod. Je to často otázka štěstí a především talentu (Světlík, 2005).
ukážaly, že téměř všichni lidé se narodí se schopností tvořivosti. Tytéž výzkumy prokázaly, že lidé ztrácejí z 90 procent toto schopnost mezi pátým a sedmým rokem věku. Ve čtyřiceti letech života zůstávají v člověku pouze dvě procenta jeho tvořivosti ve věku pěti let. Jedním z důvodů, proč tak pozoruhodně ztrácíme tvořivé schopnosti, je **způsob výchovy**. Od dětství jsou lidé vedeni k tomu, aby se přizpůsobovali existujícím hodnotám a vzorcům chování a snaha o odlišení se často trestá. Jak rodiče, tak i učitelé se více zaměřují na „slušné chování” dětí, než na rozvoj jejich tvořivých vlastností. Jací jsou tvořiví lidé a čím se odlišují od nás, běžných lidí?

Třetím faktorem úspěšné reklamy je vysoce žeslná a profesionální kvalita její realizace. Při tvůrčím zpracování reklamy je nutné mít stále na paměti základní cíle reklamy, to je informovat, přesvědčit či připomenout. To vše cestou tvůrčí komunikace se zákazníkem, nikoliv tedy cestou samoúčelně přehlídky kreativní fantazie výtvarníka, ale způsobem, který ze stanovených marketingových cílů, strategie a taktiky vychází. Vedoucí pracovníci firém se v oblasti marketingových komunikací dopouštějí častých chyb. Možná proto, že v České republice téměř všichni jsou odborníky na fotbal a reklamu. Mezi nejčastější chyby, se kterými se v propagaci školky setkáváme, patří zejména:

- **nerespektování cílové skupiny** – například hodnoty, postoje, preference, chování, životní styl a vkus dnešních mladých lidí jsou zcela jiné než jejich rodičů. Nerespektování rozdělení společnosti do sociálních skupin, ignorování životního stylu, domněnka, že stejně bude působit reklama na lidí vysokoškolsky vzdělané jako na lidí se základním vzděláním je mylné.

- **Neprofesionální zpracování** – častou chybou rovněž bývá, že se často firma pokouší zpracovat propagační materiály sama, bez znalosti základů zpracování účinného reklamního materiálu. Výsledek je sice levný, jeho propagační účinek je velmi často nulový (nebo dokonce negativní). Je ovšem pravda, že stejně jako na lidi se základní vzdělání jaká doméně reklama na lidí vysokoškolsky vzdělané jako na lidí se základním vzděláním je mylné.

- **Volba média** – většina reklamních neodborníků si často představují jako hlavní médium pro reklamu televizi, tisk a billboardy. Průzkumy i zkušenosti ukazují, že tyto formy reklamy jsou velmi drahé a vzhledem k nákladem i v řadě případů méně efektivní z pohledu zasažení cílové skupiny. Ukazuje se, že velmi silným médiem je nejen pro dnešní tzv. „Net Generation”, ale i pro střední a v nemálo případech i pro starší generaci internetu i s využitím sociálních sítí atd.

- **Načasování a frekvence** – platí, že reklamní sdělení efektivně působí na příjemce tehdy, jestliže jej zasažáme v okamžiku, kdy je vůči sdělení maximálně vnímavý a ochoten je přijmout. Kromě načasování je nutné zvažovat také o jaké médium se jedná, jaký je jeho dosah (regionální, celostátní) a cena za inzerci či za odvysílání reklamního spotu. Například inzerovat v některých levných tiskovinách může být v konečném důsledku dosti drahé. Rovněž představa, že stačí dát do novin jeden inzerát je nesprávný. Výzkumy v této oblasti ukázaly, že jeden inzerát nemá význam a teprve tři vystavení během maximálně tři týdnů začínají vytvářet podmínky pro dostatečně efektivní komunikaci a zapamatování.
Kreativita v reklamě

V předchozím textu jsme se seznámili s některými základními atributy úspěšné a účinné reklamy. Mezi ty nejdůležitější jsme zařadili kreativní řešení. V dalším textu se podrobněji zaměříme na pojem kreativního sdělení. Aby sdělení účinně ovlivnilo zákazníka musí splňovat již zmíněná kritéria odlišení se a relevance (Smith et al. s. 48. 2008). Odlišení se může například originalitou sdělení (reklama obsahuje prvky, které jsou vzácné, překvapivé a neobyvylé), flexibilitou (reklama obsahuje rozdílné myšlenky nebo neoceňované přechází z jednoho pohledu, myšlenky do jiného pohledu), syntézou normálně nespojených objektů nebo myšlenek nebo využitím uměleckého projevu (verbální, přitažlivé tvary a barvy aj.).

Relevancí rozumíme skutečnost, že reklamní sdělení musí obsahovat něco, co je pro příjemce sdělení důležité. Může to být například hudební hit, který dává smysl příjemci sdělení a přiláká jeho pozornost k vysílané reklamě. U seniorů to může být například swingový hit Glenna Millera, u střední a stariší generace Rolling Stones a u těch ještě mladších to může být Robbie Williams. Relevanci značky můžeme zdůraznit tím, že ji příslušný produkt prezentujeme v prostředí, které je příjemci sdělení blízké (Thorson, 1997). Výzkumy prokázaly, že spotřebitelé hodnotí jako kreativní reklamy ty, které jsou vysoce hodnoceny jak v odlišení, tak i v relevanci (Smith, 2008. s. 50). Někteří autoři chápl kreativitu v poněkud jiných pojmech. White tvrdí, že originalita a kreativita jsou synonyma ale to, co kvalifikuje skutečný reklamy. V pohledu na reklamní sdělení je vhodnost (appropriateness). Vhodností rozumíme skutečnost, že reklama musí vedle své originality i určitý cíl. Mezi ty nejdůležitější aspekty reklamy jsou jeho povědomí a vnímání (logo a další symboly značky), jejího povědomí účastí reklamy. Mezi ty nejdůležitější aspekty reklamy jsou jeho povědomí a vnímání (logo a další symboly značky). Její povědomí a vnímání (logo a další symboly značky) je velmi důležitý aspekt reklamy. Aby sdělení obsahovalo rovněž televizní reklamy, na nichž je nese důležitou roli, je její povědomí a vnímání (logo a další symboly značky).

Pieters et al. se zabývají jednou z důležitých komponent odlišení se, kterým je originalita reklamního sdělení a jejím vlivem na pozornost a zapamatování si propagované značky (Pieters et al., 2002). Originální reklamy je možné charakterizovat tím způsobem, že se jedná o reklamy, jejichž kreativní strategie je odlišující od běžné normy charakteristické pro příslušný produkt/značku nebo jejich propagaci, médium, které je nositelem reklamního sdělení. jsou unikátní, odlišné od jiných reklam, originální v tom, že vyvolávají překvapení až úžas. Originalita reklamního sdělení je rovněž kulturní základy. Ve svém výzkumu se Pieters a jeho kolektiv zaměřili na printovou reklamu. Originální printové reklamy analyzovali ve všech jejich cestách, vizuální, textové a v části značky (logo a další symboly značky). Výzkum prokázal, že originální reklamy zvyšuje pozornost ve vztahu k propagované značce. Děje se tak jednak přímo vnímáním originálního reklamního sdělení, jednak nepřímo tím, že originální reklamy vyvolávají nové asociace spojené se značkou, které ji odlišují od jiných, konkurenčních značek. Velmi důležitým aspektem reklamního sdělení je i povědomí reklamy. V případě vysoké povědomosti reklamy mají její příjemci pocit, dojem, že reklamu již znají, že ji viděli nebo slyšeli již někdy dříve. Výzkum prokázal, že v případě originální reklamy její povědomost a známost zvyšuje vyhledávání informací vztahující se k propagované značce. Obecně lze konstatovat, že originální reklamy mají schopnost se prosadit v prostředí přesyceném reklamními sděleními a jejich účinek se vyčerpává mnohem později, než tomu je u reklam s nižší originalitou (Pieters R., 2002).

Pohled na reklamní kreativitu ve většině odborných studií má silně kognitivní charakter. Odkazuje se zejména na pojmy jako odlišení se a relevance kreativity, pozornost, vnímání a způsob zpracování kreativního sdělení, postoj k reklamě a značce a chápe je jako podstatné dimenze a proměnné charakterizující kreativitu. Často se však zapomíná na další velmi důležitý aspekt efektivní, kreativní reklamy, kterými jsou emoce. Bez zahrnutí emocí do celkového obrazu skutečnosti toho, jak funguje kreativní reklama, by byl tento obraz neúplný. Emoe, jak ukázala řada studií zejména v posledním desetiletí, fungují jako důležitý...
zprostředkovatel kognitivních a behaviorálních reakcí na reklamní působení. Přičemž zejména v případě vysoce kreativních reklam hrají emoce v reakci spotřebitelů nezastupitelnou úlohu. Emocemi z pohledu psychologie rozumíme hodnocení podnětů a situací z hlediska jejich subjektivního významu. Subjektivita je v případě emocí velmi důležitým faktorem. To co pro mne není důležité u mne nevyvolá žádné emoce. Takže u muže, automobilového řady může vyvolat emoce reklama na nový model sportčáku BMW, zatímco jeho manželku tato skutečnost ponechá naprosto chladnou. Naopak, její emoce může vyvolat pohled na krásný šperk, který opět jejího muže ponechá naprosto bez emocí, pokud jej ovšem nebude mušet zaplatit.

Mezi faktory, které využívají emoci využívají patří mimo jiné i produktová kategorie a chování spotřebitele, které je s touto produktovou kategorií spojeno. (Rossiter, 1991). Mezi nejnovější studie zabývající se vztahem emocí a kreativity patří výzkum Poelsové a Dewitte (Poels, 2008), který se zabývá vztahem libosti (pleasure) a excitace (arousal) v oblasti kreativního písemnictví reklamy. Vychází z původního výzkumu Morrisse, který podchytil ve svém grafu (Morris 1995, s. 66) emocíní reakce na reklamu jako výsledek dvou proměnných, kterými jsou libost (osa y) a excitace (na ose x). Pro komerční reklamu je typický jev, že se jedná spíše o nežádoucí komunikaci z pohledu příjemce sdělení, ten je málokdy aktivně vyhledává. Známena to, že při současném přesycení reklamního trhu na jedné straně a určité únavě z reklamy a nezájmu o ni ze strany zákazníků na straně druhé, soutěží reklamní tvůrci o jejich pozornost a musí hledat nejefektivnější cesty k tomu, jak tuto pozornost ke své reklamě získat. Zkušené admeni v printové reklamě využívají řadu osvědčených taktik k získání pozornosti. Patří mezi ně například lidské oči a zejména jejich přímý pohled, zobrazení dítěte, domácího miláčka (zejměna psa), erotikého výjevu, okouzlujícího, zraněného dítěte, erotického překvapení, zranění nebo trpícího dítěte. Jak to s efektivitou reklamního sdělení? Velmi složitá témata se zaměřovala na některé konkrétní výsledky výzkumů blíže analyzující efektivitu reklamního působení. Jak to s efektivitou vlastně je? Velmi složitá a odpověď na tuto nejednoduchou otázku je těžba hledat v řadě dílčích výzkumů. Kover a kol. se ve svém výzkumu zaměřili na tyto faktory úspěšné reklamy: Efektivitu, kterou měřili schopnost reklamy vyvolat zájem o koupi, oblíbou (liking), kongruenci (congruence) a kreativitu (tu hodnotili z pohledu novosti a schopnosti zaujmout). V další části výzkumu se výzkumníci zabývali vztahem kreativity a emocí (pozitivní nebo negativních). Kongruenci výzkumníci v této studii chápali, jako „rozsah, ve kterém se sledovaná reklama slučuje

**Efektivita reklamního působení**

V následující části přispěvku se zaměříme na některé konkrétní výsledky výzkumů blíže analyzující efektivitu reklamního působení. Jak to s efektivitou vlastně je? Velmi složitá a odpověď na tuto nejednoduchou otázku je těžba hledat v řadě dílčích výzkumů. Kover a kol. se ve svém výzkumu zaměřili na tyto faktory úspěšné reklamy: Efektivitu, kterou měřili schopnost reklamy vyvolat zájem o koupi, oblíbou (liking), kongruenci (congruence) a kreativitu (tu hodnotili z pohledu novosti a schopnosti zaujmout). V další části výzkumu se výzkumníci zabývali vztahem kreativity a emocí (pozitivní nebo negativních). Kongruenci výzkumníci v této studii chápali, jako „rozsah, ve kterém se sledovaná reklama slučuje
s kategorií propagovaného produktu. Kongruence se skládá ze dvou komponent: relevance a očekávání (expectancy). Na očekávání se výzkumníci ptali otázkami typu: jak bylo složité identifikovat dle sledované reklamy to, že se jedná o propagaci příslušné produktové kategorie (finanční sektor, automobily, restaurace, tenisky). V otázce na relevanci dotaz zněl na názor respondenta, jak se podle něj hodí příslušná reklama k propagované produktové kategorii. Výzkum prokázal, že vysoce kreativní reklama je současně i efektivní (v zájmu o koupi), pokud je současně kongruentní a vyvolává tato kreativita pocit libosti (liking). Naopak je kreativita samoúčelná, pokud je nekongruentní nebo není vnímána cílovou skupinou dostatečně pozitivně. Příliš vysoká kongruence však vede k určité předviditelnosti, stává se poněkud nudnou a příslušný projev kreativity přestává plnit svou funkci. Z pohledu vlivu emocí výzkum zjistil silný vliv pozitivních emocí a to jak informačních, tak i transformačních spolu s kreativním řešením na efektivitu reklamního působení. Pokud však tyto pozitivní emoce se omezily pouze na ty, které měly transformační charakter, efektivita byla podstatně nižší. Negativní emoce, i když prezentovány silně kreativní formou mají negativní vliv na efektivitu reklamního působení (Kover at. al. 1995). Tato skutečnost potvrzuje výsledky jiných výzkumů prokazujících mimo jiné neefektivitu či dokonce kontraproduktivitu negativně vedených volebních kampaní.


Jiné výzkumné studie prokázaly pozitivní vliv kreativní reklamy na „likeability“ (Stone at al. 1999). Výzkum Till a Baacka se zaměřil na vliv kreativity na nepodpořené vybavení (unaided recall), rozhodnouti o koupi a postoj ke značce a k reklamě. Zatímco tento výzkum ověřil vysokou korelací mezi kreativitou a nepodpořeným vybavením, v ostatních proměnných nebyly hypotézy potvrzeny (Till, 2005). Výzkum uskutečněný Pietersem se zaměřil na printovou reklamu a za pomocí metody oční fixace se zaměřil na otázku vztahu kreativity a pozornosti ke značce a vlivu kreativity na paměť. Výzkum prokázal pozitivní vztah kreativity a pozornosti k propagované značce. Podobně výzkum prokázal právní a neprávní efekt kreativity a originality reklamního sdělení na uchování značky v paměti příjemce tohoto sdělení. Pozornost ke značce, textu a vizuálnímu řešení zvyšuje celkové množství informací, které je v paměti uchováno, což zvyšuje i zapamatování sít propagované značky. Současně byl prokázán pozitivní efekt prostřednictvím snížení prahu paměti a tím i vyšší míry zapamatování s kreativní printové reklamy (Pieters at al. 2002).


Zjišťování hodnoty znalostních služeb a jejich rozvoj
Creating Value of KIS and their development
Zuzana Tučková

Anotace:
Ke konci 20. století se však trh nasytil, zákazníkům (spotřebitelům) přestalo stačit to, co jim masová výroba nabízela a začali po výrobcích požadovat to, co si sami přejí. Začali požadovat výrobky práce a služby podle přání a to kvalitní, levné a pokud možno ihned. Velcí výrobci tyto požadavky obtížně plnili, na trh ihned vstupovali další, kteří na požadavky zákazníků reagovali. Velké firmy musely na vzniklou situaci reagovat, začaly zeštíhlovat, využívaly reengineering a dělou práci rozdělené činnosti soustředily do ucelených procesů. Začaly se zbavovat nepotřebných pracovníků, některé části výrobního procesu přenašeli do jiných podniků po celém světě. Absence rozpracované teorie zaměřené podrobněji na problematiku podnikání ve službách jako takových a dále také s přihlédnutím ke zvláštnostem jednotlivých oborů služeb, umožňuje prosazování subjektivních názorů na racionální, hospodářské a efektivní podnikání v tomto odvětví, a to jak z pohledu státu, tak jeho regionu, ale i chybné nebo nesprávné aktivity podnikatelské sféry v tomto odvětví.

Z tohoto důvodu je potřebné identifikovat metodiku pro klasifikaci KIS v rámci podmínek ČR a vytipovat oblasti, ve kterých by bylo vhodné znalostní služby rozvíjet v podnikatelských podmínkách ČR.

Summary:
At the end of the 20th century the market was saturated and it was no more sufficient for the customers of what the mass manufacture was offering them. They asked for the products and services according to their own wishes, namely: high-quality, cheap and at once if possible. Large manufacturers met with the requirements with difficulty and there were others entering into the market that were able to react (respond) to the customers’ standards. Big firms had to react to this situation. They started to employ the reengineering and the activities previously divided by the division of work have now centralized to comprehensive processes. The useless employees were dismissed; some parts of the production process were transferred to other companies all over the world. The economics and the research interfere in a significant way with the business activities, informative and communications technologies, modern transport, logistical systems and other. The share of services in the business activities of the companies is growing very quickly.

Úvod
Po roce 1989 ekonomická reforma v ČR nastartovala uplatňování tržních principů. Služby jsou definovány jako výkony pro trh, které mají nematerializovanou podobu. Na rozdíl od hmotných statků jsou především nehmotné, neskladovatelné a velice proměnlivé či neviditelné. Pohled na tržní hospodářství je v dostupných publikacích pojednávajících o podnikovém hospodářství postaven ve své podstatě na zobecněních vycházejících z pojetí podniku vyrábějícího hmotné statky. Některé publikace jsou orientovány na obchod se zbožím a pojednávají obvykle o některých vybraných aspektech této služby (např. marketing v obchodě apod.). Přitom kromě obchodních služeb se rozpoznávají dle předmětů činnosti služby dopravní, komunikační, distribuční, finanční a dále služby spojené s výchovou a vzděláváním, kulturowou, životním prostředním, cestovním ruchem, sportem a v neposlední řadě také služby znalostní.

Na rozvoj intelektualizovaných služeb působí:

• vnější podmínky;
• vnitřní podmínky;

Vnější podmínky
Konec 20. století znamenal konec dlouhé éry, která těžila z dělby práce, tj. rozkladu výrobního procesu na dílčí části, které bylo možné, svěřil pracovníkům jen po zapracování.
Navíc spotřebitelé neměli jinou možnost než kupovat výrobky takto zabezpečované masové výroby. Těžilo se z nedostatku produkce. Pánem byl výrobce.

Jakmile se situace změnila, trh se nasytil a spotřebitelé začali uplatňovat své představy a přání, musí se výrobci postarat o to, aby jim vyhověli, jinak se ve vysoce konkurenčném prostředí obrátí na někoho jiného. Spotřebitelé neměli jinou možnost než k upozorňovat výrobky takto zabezpečované masové výroby. Tyto větší podmínky nutí firmy k nestálé inovaci výrobků prací a služeb.

Inovace, návrhy nových řešení, vyžadují získání potřebných znalostí k jejich provedení. Nositeli znalostí mohou být vlastní pracovníci, nebo je možné si najmout specialisty z externích zdrojů – vytváří se značně příležitostí pro intelektualizované služby.

Vnitřní podmínky


Reich (2005) se domnívá, že vždy jsou v jedné osobě všechny schopnosti spojeny, ale úspěch v oblasti intelektualizovaných služeb vzejde z spojení dvou odlišných činností, dvou odlišných typů lidsí:

- tvůrčí činnosti, které v jeho pojイト představují „kejklíři“, kteří na základě hlubokých znalostí oboru vymýšlejí, navrhuji řešení nebo zlepšení;
- realizační (obchodní) činnosti, které provádějí „ěvokaři“, lidé s vynikajícími organizací činnostmi a obchodním duchem, kteří dovedou navrhovaná řešení do komerčního využití.

V dnešní době jsou znalosti akumulovány pomocí IT. Velmi důležité je odepisovat zastaralé znalosti a plynule je doplňovat novými poznatky. Za zastaralé nemůžeme považovat časově starší nápady, námety, poznatky apod., které nebyly dosud využity. Mohou skrývat potenciál pro budoucí řešení. Důležité je, aby vnitřní informační systém dával každému k dispozici to, co pro svoji činnost potřebuje a na druhé straně aby probíhalo sdílení znalostí. Pro intelektualizované služby rovněž je potřebná ochrana kritických znalostí, protože na detailních unikátních znalostech je činnost založena.

2. Přehled literatury

Základní klasifikace služeb, provedená ekonomky Footem a Hattem, rozděluje sužby následujícím způsobem:

Terciální: Jako typické zástupce těchto služeb uvedeme restaurace a hotely, holičství a kadeřnictví, kosmetické služby, prádelny a čistírny, opravy a údržba domácích přístrojů a domácností, rukodělné a řemeslnické práce dříve prováděně doma a další domácí služby.

Kvartérní: Sem můžeme zařadit dopravu, obchod, komunikace, finance a správu. Charakteristickým rysem těchto služeb je usnadňování, rozdělování činností a tím i zefektivnění práce.

Kvinterní: Příkladem jsou služby zdravotní péče, vzdělávání a rekrece. Hlavním rysem tohoto sektoru je, že poskytované služby své příjemce mění a určitým způsobem zdiskvalifikují.
Pojem Knowledge Intensive Services je v tomto příspěvku chápán jako označení celého přístupu, kde jasně vymezení jednotlivých služeb, založených na profesionálních znalostech tvori jeho dílčí součásti.

Profesionálními službami se podrobně zabývá dánská ekonomka Løwendahl (2005). Profesii definuje jako:

- Povolání, založené na kostře Souboru znalostí, typických pro akademické vzdělání (VŠ);
- Povolání, soustředěné na aplikaci těchto znalostí kombinovaných se zkušenostmi na životně důležité problémy ve společnosti a jejichž řešení obsahuje altruistickou službu klientovi, spíše než hledání osobních motivů jako je zisk nebo status;
- Profesní organizace je založena na společném etickém kódu, kde je uplatňována samokontrola tak, že sdružení lidé stejného zaměření mohou vyloučit členy, kteří kód nedodržují.

Lidé stejného profesního zaměření se sdružují do odborných organizací na národní a mezinárodní úrovni, jako např. architekti, právníci, auditoři a mnoho dalších. Pod pojmem profesionální služby rozumí Løwendahl typ služby, spíše než klasifikaci lidí, poskytujících služby.

Profesionální služby charakterizuje takto:

- Jsou to vysoce znalostní služby, poskytované lidmi s vysokoškolským vzděláním a obvykle úzce zaměřenými na rozvoj vědeckých znalostí v relevantní oblasti expertiz.
- Zahrnují vysoký stupeň zakázkovosti.
- Obsahují vysoký stupeň samostatné práce a osobního úsudku expertů, poskytujících služby.
- Obvykle vyžadují důkladnou interakci s klientem firmy.
- Jsou poskytovány s omezením, danými profesionálními normami chování, zahrnující postavení klientových potřeb výše než zisky a respektování limitů profesionální expertizy.

Seznam profesionálních obchodních služeb zahrnuje firmy jako např.:

- právní – právní zástupci;
- auditorské – auditoři;
- konzultační v oblasti řízení;
- konzultační v oblasti technologie;
- konzultační v oblasti inženýrství;
- posílovací;
- investiční bankovnictví;
- marketingové;
- inzertní a reklamní;
- projekční;
- personální agentury;
- informačních technologií a další.

Unikátnost profesionálních služeb spočívá ve vysoké kvalifikaci jednotlivců, kvalitního servisu zaměřeného na klienta a zjišťování subjektivního hodnocení kvality u zákazníka.
3. Výzkumný projekt

Ve zpravě jsou KISA charakterizovány jako produkční aktivity nebo integrované aktivity se službami, zahraňující jak firmy, tak organizace ve veřejného sektoru – ve smyslu zpracování nebo poskytování služeb. Taková charakteristika dává prostor pro zahrnutí celé škály innovací pod KIS. Vedle zprávy jsou zveřejněny případové studie KISA z oblasti zdravotnictví, péče o staré občany, turistiky, softwarových firm a z průmyslových aplikací v děvotepracujícím průmyslu. KISA je členěna do 3 tříd:

I. strategická KISA - Slouží ke kontrole strategie firmy v oblasti vývoje technologií, systému kontroly výrobního procesu, systému ekonomických informací a jejich simulace;
II. KISA nahrazující nebo zlepšující stávající výrobní proces;
III. KISA poskytující řešení nebo zlepšení specifického, dobře definovaného problému.

Z toho vyplývá, že jen III. třída zapadá do pojetí intelektualizovaných služeb.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Země</th>
<th>Zaměstnaní celkem v tis.</th>
<th>Výroba HT a vyspělá</th>
<th>Výroba ostatní</th>
<th>Ostatní činnost</th>
<th>Ostatní služby</th>
<th>KISA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>EU 15</td>
<td>162974</td>
<td>7,4</td>
<td>11,8</td>
<td>12,9</td>
<td>34,7</td>
<td>33,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Švédsko</td>
<td>4348</td>
<td>7,3</td>
<td>9,4</td>
<td>8,8</td>
<td>27,5</td>
<td>47,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Dánsko</td>
<td>2741</td>
<td>6,3</td>
<td>9,9</td>
<td>10,4</td>
<td>29,4</td>
<td>44,0</td>
</tr>
<tr>
<td>VB</td>
<td>28338</td>
<td>6,7</td>
<td>8,9</td>
<td>9,8</td>
<td>33,8</td>
<td>40,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Finsko</td>
<td>2406</td>
<td>7,4</td>
<td>12,3</td>
<td>12,9</td>
<td>28,2</td>
<td>39,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Holandsko</td>
<td>8176</td>
<td>4,1</td>
<td>8,5</td>
<td>9,1</td>
<td>39,6</td>
<td>38,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Lucembursko</td>
<td>188</td>
<td>1,2</td>
<td>8,9</td>
<td>9,8</td>
<td>33,8</td>
<td>36,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Belgie</td>
<td>4052</td>
<td>5,6</td>
<td>11,6</td>
<td>9,3</td>
<td>34,9</td>
<td>38,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Francie</td>
<td>23885</td>
<td>6,8</td>
<td>11,0</td>
<td>11,7</td>
<td>39,5</td>
<td>35,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Irsko</td>
<td>1750</td>
<td>1,8</td>
<td>9,3</td>
<td>10,4</td>
<td>32,0</td>
<td>33,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Německo</td>
<td>36279</td>
<td>12,8</td>
<td>11,4</td>
<td>12,2</td>
<td>11,3</td>
<td>33,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Rakousko</td>
<td>3734</td>
<td>6,7</td>
<td>12,8</td>
<td>10,4</td>
<td>35,1</td>
<td>30,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Itálie</td>
<td>21757</td>
<td>7,4</td>
<td>15,3</td>
<td>13,8</td>
<td>36,0</td>
<td>27,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Španělsko</td>
<td>16241</td>
<td>5,3</td>
<td>13,1</td>
<td>18,8</td>
<td>37,2</td>
<td>25,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Řecko</td>
<td>3949</td>
<td>2,2</td>
<td>11,5</td>
<td>24,6</td>
<td>39,0</td>
<td>22,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Portugalsko</td>
<td>5133</td>
<td>3,3</td>
<td>18,2</td>
<td>25,5</td>
<td>34,6</td>
<td>19,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Estonsko</td>
<td>581</td>
<td>3,4</td>
<td>18,6</td>
<td>15,4</td>
<td>31,8</td>
<td>30,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Maďarsko</td>
<td>3946</td>
<td>8,6</td>
<td>16,4</td>
<td>15,3</td>
<td>33,3</td>
<td>26,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Krym</td>
<td>315</td>
<td>1,1</td>
<td>11,1</td>
<td>16,2</td>
<td>45,4</td>
<td>26,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Lotyšsko</td>
<td>988</td>
<td>1,9</td>
<td>14,5</td>
<td>24,5</td>
<td>34,4</td>
<td>24,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Litva</td>
<td>1421</td>
<td>2,6</td>
<td>15,2</td>
<td>28,2</td>
<td>29,3</td>
<td>24,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovensko</td>
<td>2111</td>
<td>8,2</td>
<td>18,8</td>
<td>17,7</td>
<td>31,2</td>
<td>24,0</td>
</tr>
<tr>
<td>ČR</td>
<td>4763</td>
<td>8,9</td>
<td>19,1</td>
<td>12,7</td>
<td>31,2</td>
<td>23,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Slovinsko</td>
<td>922</td>
<td>9,2</td>
<td>22,9</td>
<td>17,7</td>
<td>29,1</td>
<td>22,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Bulharsko</td>
<td>2800</td>
<td>5,3</td>
<td>18,5</td>
<td>19,5</td>
<td>34,5</td>
<td>22,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Rumunsko</td>
<td>9758</td>
<td>5,5</td>
<td>16,0</td>
<td>45,8</td>
<td>19,9</td>
<td>12,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Pramen: Eurostat, Statistice in focus, Science and Technology, Theme 9 10/2003

Evropská Unie vyvíjí velkou snahu k podpoře tvůrčích činností, aby poněkud zmírnila náskok USA v oblasti vědy a technologie a pokud možno držela krok s „asijskými tygry“, zejména s Čínou a Indií. Proto má zájem na sledování rozvoje aktivit v oblasti KIS.

4. Omezení pro budoucí výzkum
Hlavním cílem výzkumu je rozvoj poznatků v oblasti služeb obecně, zvláště identifikace znalostních služeb. Vzhledem k tomu, že takto stanovený cíl se jeví jako příliš obecný, je nutné jej rozčlenit na jednotlivé dílčí cíle. Konkrétní dílčími cíli budou: vymezení pojmu KIS
v podmínkách ČR, tvorba metodiky pro klasifikaci KIS v rámci podmínek ČR a vytipování oblastí, ve kterých by bylo vhodné znalostní služby rozvíjet v podnikatelských podmínkách ČR.

Z jednotlivé dostupné literatury a také ze zkušeností autorky vyplývá značná nejednotnost způsobu vymezení pojmu znalostních služeb. Praxe je taková, že každý autor si pod pojmem znalostní služby představuje a definuje různé oblasti, které jsou velice náročné na znalosti. Autorka výzkumu si klade za cíl, na základě použité domácí i zahraniční literatury, dalších informačních zdrojů a vlastních zkušeností sestavit obecně platnou metodiku pro vymezení znalostních služeb v podmínkách ČR.

Navazujícím cílem výzkumu bude analýza možnosti třídění jednotlivých znalostních služeb. Klíčovou součástí je právě vymezení jednoznačného pojetí znalostních služeb v rámci ČR, dále pak vztahů mezi jednotlivými znalostními službami. Data, potřebná k třídění znalostních služeb a povědomí o znalostních službách podnikatelských subjektů, jsou zjistitelná pouze empiricky v praktických podmínkách. Výstupem posledního z důležitých cílů budoucího výzkumu je naznačení možností příležitostí v oblasti znalostních služeb v podnikatelských podmínkách ČR.

5. Závěr

Vyspělé země radikálně mění strukturu hospodářských sektorů. Mnohé zpracovatelské činnosti, kapitálově a pracovně náročné, přenášejí do jiných zemí a vytvářejí si tak prostor „ušlechtilé“ činnosti, jako jsou služby. Přesněji řečeno – snaží se snižovat podíl nekvalifikované nebo málo kvalifikované práce a zvyšovat podíl vysoce kvalifikované.

Rozvíjejí proto sektor služeb, ve kterém jsou intenzivně využívané znalosti a nabízejí originální řešení v mnoha oblastech. Rozvoj těchto služeb je náročný na „intelektuální kapitál“, jinak nejsou kapitálově tolerančné, vytvářejí však vysokou přidanou hodnotu a přinášejí rovněž vysoké ziskové zisky. Evropa vůbec, střední Evropa a naše republika zvláště je relativně chudá na přírodní zdroje, pro rozvoj průmyslu musí suroviny dovážet, měla by také uvažovat o rozvoji kapitálově méně náročný, ale těžící z „intelektuálního kapitálu“ a přirozené tvořivosti lidí. I z tohoto důvodu je nutné rozvoj znalostních služeb v ČR.

Literatura:

8. www.oecd.org
Vliv demografie na znalosti v organizacích
Hana Urbancová

Anotace
Zaměstnanci organizací jsou nositeli znalostí. Jestliže však odejdou z organizace, např. do důchodu, odcházejí s nimi i jejich znalosti, které pro organizaci představují konkurenční výhodu. Proto je důležité znát, a to v předstihu, kteří pracovníci a s jakými znalostmi odcházejí a zabezpečit přenesení kritických znalostí na jejich pokračovatele. To lze však jen tehdy, když organizace napomáhají efektivnímu sdílení, přenášení a uchování znalostí od pracovníků, kteří odcházejí, či budou odcházet a těmi, kteří je mají nahradit.

Annotation
Employees are incumbents of knowledge in the organizations. If they retire, their knowledge will leave with them. However this knowledge is competitive advantage for the organization. It is very important to know early which employees will leave and which knowledge will they take. The organization must provide transfer of critical knowledge from employees who will leave to their successor. However this runs only if the organizations support effective sharing, transferring and storage of knowledge of employee who will leave to the successor, who replace him.

Úvod
S nástupem 21. století a považováním informací a znalostí za výrobní faktory a s aktuálním demografickým vývojem, tj. všeobecným stárnutím populace, nabývá na síle otázka zajištění kontinuity znalostí v organizacích. Organizace se snaží znalosti uchovávat a efektivně přenášet, aby o dané znalosti s odchodem znalostních pracovníků nepříšly.
Bez šikovných rukou by byly moderní společnosti bezmocné ve snahách zachovat movité i nemovité památky své minulosti. Na znalostech, které jsou uloženy v hlavách pracovníků, jsou založeny téměř všechny praktické činnosti, například řízení vozu, jízda na kole či bruslí, obsluhování strojů a zařízení, léčení lidí, řízení či vedení podřízených apod.

Cíl a metodika
Cílem příspěvku je identifikace vlivu demografie na znalosti v organizacích. Nejprve jsou vysvětleny klíčové pojmy a na základě teoretických východisek jsou identifikovány důvody, proč je důležité zajišťovat v organizaci plynulé předávání znalostí od odcházejících pracovníků, tedy zajištění kontinuity znalostí.
Příspěvek je zpracován na základě analýzy sekundárních zdrojů a syntézy poznatků.

Dosažené výsledky
V dostupné literatuře jsou uváděny dva hlavní způsoby, kterými odcházejí znalosti z organizací. Beasley (2003) uvádí, že hlavním nebezpečím pro příštích 25 let je z větší části stárnutí populace a odchod silných ročníků do důchodu, což je podloženo statistikami z organizací USA. Druhým způsobem ztrácení znalostí je fluktuace pracovní síly (Beasley 2003; Eucker, 2007).
Celý svět se potýká s tichou krizí stárnutí populace (viz schéma č. 1). Volba lidí pro důchod je prozatím zvládnutelná, protože penzijní fondy jsou závislé na peněžních fondech, které mají v současnosti nízkou výkonnost, nicméně s vylepšováním trhu s akciemi mohou organizace narazit na příliv zájmu o důchody. Nyní hodně organizací (především v USA) pospíchá se zavedením přípravy na příchod nové generace pracovníků na každé organizační úrovni (Rothwell, 2004).

Obrázek č. 1: Roční procentuální růst stárnutí populace v rozvinutých a rozvojových zemích od roku 1950 s predikcí do roku 2040
Zdroj: Kinesella, K., Velkoff, V.: An aging world, 2001

I Česká republika je na počátku procesu stárnutí obyvatelstva. Poprvé v české historii byl v roce 2007 počet lidí mladších 20 let nižší než počet obyvatel ve věku 60 let a více. Počet i podíl seniorů v populaci roste v důsledku demografické struktury a dalšího prodlužování střední délky života. Demografie tak představuje ekonomické riziko ve středním a dlouhém období (Ministerstvo financí, 2009).

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Počet obyvatel</td>
<td>10 211</td>
<td>10 221</td>
<td>10 251</td>
<td>10 287</td>
<td>10 381</td>
<td>10 487</td>
<td>10 584</td>
<td>10 689</td>
<td>10 684</td>
</tr>
<tr>
<td>v tis.</td>
<td>10001</td>
<td>10001</td>
<td>10003</td>
<td>10004</td>
<td>10009</td>
<td>10008</td>
<td>10005</td>
<td>10004</td>
<td>10004</td>
</tr>
<tr>
<td>Věků složení:</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>(0-19)</td>
<td>2 239</td>
<td>2 304</td>
<td>2 365</td>
<td>2 331</td>
<td>2 223</td>
<td>2 110</td>
<td>2 097</td>
<td>2 078</td>
<td>2 059</td>
</tr>
<tr>
<td>v tis.</td>
<td>96,4</td>
<td>96,5</td>
<td>96,7</td>
<td>96,5</td>
<td>95,7</td>
<td>91,4</td>
<td>91,4</td>
<td>91,4</td>
<td>91,4</td>
</tr>
<tr>
<td>(20-59)</td>
<td>6 022</td>
<td>6 070</td>
<td>6 142</td>
<td>6 033</td>
<td>6 061</td>
<td>6 094</td>
<td>6 108</td>
<td>6 112</td>
<td>6 111</td>
</tr>
<tr>
<td>v tis.</td>
<td>284</td>
<td>300</td>
<td>308</td>
<td>305</td>
<td>312</td>
<td>315</td>
<td>322</td>
<td>322</td>
<td>322</td>
</tr>
<tr>
<td>(60 avce)</td>
<td>1 973</td>
<td>2 017</td>
<td>2 064</td>
<td>2 123</td>
<td>2 197</td>
<td>2 264</td>
<td>2 320</td>
<td>2 378</td>
<td>2 437</td>
</tr>
<tr>
<td>v tis.</td>
<td>93 ,1</td>
<td>100 ,3</td>
<td>105 ,1</td>
<td>108 ,4</td>
<td>109 ,5</td>
<td>115 ,0</td>
<td>122 ,5</td>
<td>122 ,5</td>
<td>122 ,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Člen rodinného dědictví</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>v tis.</td>
<td>100</td>
<td>101,7</td>
<td>101,6</td>
<td>102,0</td>
<td>101,8</td>
<td>103,8</td>
<td>103,8</td>
<td>103,8</td>
<td>103,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1) Včetně důchodců v kompetenci ministerstev vnitra, obrany a spravedlnosti.

Obrázek č. 2: Demografie ČR s predikcí do roku 2012 (v tis. osob)
Zdroj: Ministerstvo financí: Makroekonomická predikce České republiky, 2009

MARKETING A MANAGEMENT 408
Management organizací musí uvažovat, jak se připravit na možný odchod do důchodu zaměstnanců a s tím souvisí problém: Jak si mohou organizace udržet znalosti svých dlouhodobých pracovníků a předávat je na jejich nástupce? Hrozbu ztráty znalostí díky tomu, že zkušené pracovníci odcházejí do důchodu, naznačují i počty vysokoškolsky vzdělaných pracovníků, kteří dosáhli důchodového věku. Neustále rostoucí číslo pracovníků blížících se důchodovému věku (schéma č. 3) a snížování počtu osob v produktivním věku zakládá stejný trend jako globální trend ve schématu č. 1. Zastoupení vysokoškolsky vzdělaných osob ve skupině „Senioři“ je konstatní a tento trend se dá predikovat na základě hodnot Českého statistického úřadu (schéma č. 4).

Obrázek č. 3: Strukturní podíly věkové struktury ČR v %
Zdroj: Ministerstvo financí: Makroekonomická predikce České republiky, 2009

Když zaměstnanci odcházejí z organizací, odnáší si s sebou i životně důležité znalosti. Bez správného procesu k zachycení těchto znalostí a jejích přenesení na nástupce, jsou tyto znalosti ztraceny. Ve výsledku těm, kteří odcházející pracovníky nahrazují, zabere více času nabrat rychlost, protože se důležité objevy a poznatky jejich předchůdců ztratí. To vede k ochromení schopnosti organizace jednat rychle a rozumně.

Obrázek č. 4: Počet obyvatel ČR v důchodovém věku
Zdroj: Vlastní zpracování, data Český statistický úřad, červen 2009

Obranou proti tomuto jevu je kontinuita znalostí a s tím související disciplína management kontinuity znalostí. Obor managementu kontinuity znalostí je odnož znalostního managementu popsaného např. v Burešovi (2007). Zatímco se znalostní management zaměřuje na zachycení a sdílení know-how významné pro kolegy, kteří vykonávají podobnou práci v organizaci, management kontinuity znalostí se zaměřuje na předáni kritických znalostí od odcházejících zaměstnanců na jejich nástupce (Beazley a kol., 2002).
Diskuse

Když zaměstnanci odcházejí z organizací, odnášejí s sebou i životně důležité znalosti. Bez správněho procesu k zachycení těchto znalostí a jejich přenesení na nástupce jsou tyto znalosti pro organizaci ztraceny. Ve výsledku těm, kteří odcházejí pracovníky nahrazují, zahrije se času nabrat rychlost, protože se důležité objevy a poznatky jejich předchůdců ztratí. To vede k ohraničení schopnosti organizace jednat pružně a s přehledem.


Z doložených grafů vyplývá, že trend v demografii obyvatelstva zvyšuje potřebu zažitišení kontinuity znalostí. Rozvojové i rozvinuté země jsou nyní v období, kdy velké množství obyvatel dosahuje důchodového věku a ani Česká republika není výjimkou. Tento trend bude v nejблиžích dvaceti letech pokračovat a po toto období se dá předpokládat zvýšená poptávka po zajištění kontinuity znalostí v organizacích.

Snaha o zajistišení kontinuity znalostí tu vždy byla, jelikož vždy existovaly snahy zajistit předávání znalostí ve všech oborech lidské činnosti, tedy nejen na organizační úrovni, ale i vědecké a případně sociální úrovni (např. v rodinách). Lidstvo se neustále snaží o své vlastní zdokonalování, o svůj rozvoj a tato vlastnost je člověku přirozená. Nejde tedy o novou disciplínu, ale pouze o její exaktní popis založený na vědeckém a statistickém základě.

Závěr

Stárnouti obyvatelstva a odchody do důchodu znalostních pracovníků zakládají krizi znalostí. Pro organizaci je management kontinuity znalostí prostředek pro zmírnění tohoto jevu, tvorbu mozku, který nezapomíná, neodchází a neumírá. Kontinuita znalostí je schopna ohodnotit efektivnost tohoto prostředku, protože popisuje míru toho, jak mozek nezapomíná, jak znalosti z organizace neodchází a s lidmi neumírají. Daný příspěvek má návaznost na řešený výzkumný záměr ČZU s názvem Informační a znalostní podpora strategického managementu (MSM 6046070904) a vznikl za podpory Interní grantové agentury (IGA) ČZU v Praze, registrační číslo 200911140003.

Použitá literatura


Školitel: Doc. Ing. Roman Zuzák, PhD.
Partnerství pro místní rozvoj – Partnerstvo pre miestny rozvoj

The partnership for local development

Anna Vaňová, Miroslav Foret

Anotace
Projekt Partnerstvo pre miestny rozvoj chce prispieť k riešeniu problémov na úrovni predovšetkým miestnych, príp. regionálnych samospráv využitím metód a nástrojov marketingu územia a marketingu vzťahov. Pomocou marketingových metód a nástrojov, predovšetkým marketingového výskumu, segmentácie trhu a marketingovej komunikácie by mali byť objektívne zistené, analyzované a prezentované názory, potreby a predstavy miestnej verejnosti – obyvateľov, podnikateľov, investorov, organizácií a miestnej samosprávy. Následne by sa hľadal konsenzuálne najvhodnejší spôsob partnerskej realizácie naplnenia potrieb verejnosti a úloh samosprávy v záujme zabezpečenia miestneho rozvoja.

Abstract
The project Partnership for local development wants to use for the decision making some tools of place marketing and relationship marketing. First of all marketing research results would be able to express public opinions about local development more objective, detached. Then with help of marketing communication would be possible to find some compromise solution. In this way the local development would be a result of the partnership and communication among the local publics, the entrepreneurs and the public administration.

Úvod
Hlavným poslaním územnej samosprávy je zabezpečenie udržateľného rozvoja územia a kvalitných podmienok pre život obyvateľov. Z vývoja v jednotlivých územiiach, ktorý má rôznu úroveň a kvalitu je zrejmé, že nie všade sa to darí. Z našich výskumov vyplýva, že najčastejšie dôvodom sú nedostatok profesionállov a vizionárov na pozíciách, ktoré rozhodujú o diání na území; presadzovanie politických, resp. stranických alebo subjektívnych záujmov; očakávanie a spoliehanie sa na pomoc štátu, Európskej únie; chýbajúca snaha a schopnosti využívať postupy strategického (marketingového) plánovania; nedostatočná participácia a zainteresovanosť významných subjektov na rozvoji územia, ktorá je často dôsledkom nedostatočnej kvality vzťahov a komunikácie medzi predstaviteľmi územia a významnými subjektami pôsobiacimi na území - veľkými podnikmi, záujmovými združeniami právnických a fyzických osôb, obyvateľmi a pod. (Vaňová, 2006, s.17).

Územie obce, mesta, regiónu tvoria statky rôzneho druhu, a to voľných, verejných (kolektívnych) a súkromných statků. Za ich rozvoj zodpovedajú ich vlastníci alebo správci - verejné, súkromné a neziskové subjekty (Vaňová, 2006, s.17, 42). Územná samospráva je buď subjektom regulácie a riadenia ekonomiky vo vlastnom území, alebo vystupuje ako subjekt, ktorému boli zverené právomoci a zodpovednosť za určité verejné statky (Švantnerová, 1997, s. 23), ktoré vykonáva prostredníctvom svojich orgánov. Orgány územnej samosprávy spravujú územie ako celok a snažia sa o jeho vývoj ovplyvňujú parciálne (Vaňová, 2006, s. 43 - 45).
Potreby týchto skupín bývajú často rozdielne, čo môže byť zdrojom problémov a bariér miestneho rozvoja. Niekdaj záujmy jednotlivcov a skupín môžu byť v rozpore so záujmami územia ako celku. Náročným úkolem místné veřejné správy je potom témoto těžkostem predcházet a řešit je hľadaním konsenzu. Riešením je vytvorenie partnersva na miestnej úrovni a zainteresovanie relevantnej časti verejnosti na participácii pri rozvoji územia a riešení problémov verejného života.

Články a metody

Projekt Partnerství pro místní rozvoj navazuje na zkušenosti a výsledky získané z mezinárodního projektu Komunikující město z druhé poloviny 90. let (Foret, Foretová, 2006) realizovaného v ČR. V SR nadvázuje projekt na mezinárodný komparatívny projekt OSF Komunikujúce mesto (Vaňová, Kološtová, 2001), mezinárodný projekt britského KHF Marketing pre samosprávy I,II (Vaňová, Bernátová, 1999, 2000 ), fakultný grant FG 77 úroveň marketingu vzťahov so stakeholdermi v malých a stredných podnikoch, 03/2007-11/2008 realizovaný na EF UMB v Banskej Bystrici a medzinárodný projekt Relationship marketing in MSE’s along with territorial self.governments - international comparison. Výsledky projektov poukázali na možnosti využívania marketingových metód (výzkum trhu) a nástrojov (predovšetkým marketingovej komunikácie) v podmienkach samosprávy pri hľadaní konsenzu medzi potrebami rôznych častí verejnosti a pri tvorbe a udržiavaní vzťahov (vzťahový marketing) v záujme vytvorenia funkčného partnerstva na miestnej úrovni.

Cíl a metody

Cílem projektu Partnerství pro místní rozvoj je přispět k řešení naznačených místních problémů využitím marketingových nástrojů – především marketingového výzkumu (výzkumu veřejného mínění), marketingové komunikace (public relations) a marketingu vzťahov. S jejich pomocí by měly být předně objektivně jji zjištěny a prezentovány názory a představy místních veřejností o zamýšlených iniciativách podnikatelů a územnej samosprávy. Následně by se potom hledala konsensuálně nejvhodnější partnerská realizace těchto iniciativ. Zde tedy vystupuje partnerství místní veřejnosti, podnikatelů a veřejné správy jako základní předpoklad místního rozvoja.

Řešitel takto pojeté místní spolupráce a komunikace by se podobně jako ve výše zmiňovaných případech stala odborně specializovaná vysokoškolská pracoviště. Jejich praktická aplikace marketingových nástrojů a postupů by vycházela z jednotných, shodných metodických postupů a vzorů (Foret, 2008, Foret, 2008). Tím by se příslušná vysokoškolská pracoviště aktivně zapojila k konkrétnímu řešení problemů miestného rozvoja a jejich partnerství by přispívalo k místnímu rozvoji. V této rovině bychom mohli hovořit o partnerství národních řešitelských odborně specializovaných vysokoškolských pracovišť. Mezinárodní spolupráci by tedy zastcheovala International Association for Public and Nonprofit Marketing (AIMPN/IAPNM). Tím by navíc docházelo k získání a rozšíření nových zahraničních zkušeností a poznatků s praktickým využíváním marketingových postupov ve veřejném sektoru, zejména v rámci partnerství, spolupráce a komunikace miestného rozvoja. Jednalo by se o třetí úroveň partnerství – partnerství mezinárodních řešitelských akademických pracovišť, jejich spolupráce a výměna zkušeností.
Projekt by se nezamýšľoval pouze na města, v nichž vysoké školy existují, ale právě naopak, byl by schopen prokázat i na jiných místech, jak může být takový transfér marketingových nástrojů ve veřejném sektoru možný a hlavně prakticky užitečný a přínosný.

**Projekt Partnerstvo pre miestny rozvoj**


Najčastejšie prezentovanou formou partnerstva je verejno-súkromné partnerstvo, tzn. partnerstvo medzi zástupcami verejného a súkromného sektoru. Verejno-súkromné partnerstvo (PPP) je podľa návrhu Európskej komisie definované ako forma spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom s cieľom financovania výstavby, rekonštrukcie, prevádzky a údržby infraštruktúry a poskytovania verejných služieb pomocou tejto infraštruktúry.

V prípade prezentovaného projektu však nejde len o tento typ partnerstva, ale o partnerstvo, ktorého cieľom je spolupráca a participácia na verejnom dianí v snahe dosiahnuť udržateľný rozvoj územia a spokojnosť všetkých zúčastnených strán.


Cieľom partnerstva na miestnej úrovni je zdieľať zdroje, schopnosti, zručnosti, skúsenosti subjektov partnerstva v záujme dosahovania spoločného cieľa, resp. spoločné stanovených cieľov. Subjekty partnerstva sa delia o zodpovednosť, prínosy a riziká. Znamená to, že vzťah by mal byť dobrovoľným, vzájomne výhodným spojením, prinášajúcim všetkým zúčastneným inovatívne podnety a úžitok.

Ak hovoríme o partnerstve na miestnej úrovni ako o vzťahu, je potrebné vymedziť subjekty tohto vzťahu. Pri vymedzení subjektov budeme vychádzať z marketingu vzťahov (Vaňová, Petrovičová, 2008, 157 - 158).

Vzťahový marketing ako nový prúd marketingu má veľký potenciál využitia nielen v súkromnej ziskovej sfére, ale aj vo sfére verejnej na úrovni miestnych samospráv. Problematika vzťahového marketingu vo verejnej správe je rozpracovaná najmä v zahraničnej odbornej a vedeckej literatúre (Box, 1999; Wright, 2001; Kotler, Andersen, 1991; Walsch, 1991; Rees, 2000, Vaňová, Petrovičová, 2008, 2009, a pod.).

V marketingu vzťahových subjektov sa miestnych samospráv a obyvateľov v najširšom slova zmysle. Ak vychádzame z pôvodnej koncepcie vlastníctva trhov na území, vlastníkom verejných statkov je verejná správa.
Z pohľadu marketingu vzťahov budú stakeholdermi predstavitelia verejnej správy - miestnej samosprávy a štátnej správy: volení zástupcovia (starosta, primátor a poslanci), zamestnanci úradov a inštitúcií samosprávy a štátnej správy. Predstaviteľmi súkromného sektoru sú predovšetkým obyvatelia žijúci na území, podnikatelia, investori, neziskové, mimovládne organizácie, občianske formálne a neformálne iniciatívy, finančné inštitúcie, cirkve, akadémické inštitúcie, výskumné pracoviská a pod. Kvalitu partnerstva však môžu významne ovplyvniť aj politické strany prostredníctvom svojich zástupcov na postoch v miestnej samospráve a štátnej správe. Všetky tieto subjekty ovplyvňujú rozvoj územia a sú rozvojom územia ovplyvňované. Preto ich budeme považovať za stakeholderov, účastníkov vzťahov v území, ktoré môžu vstúpiť do partnerstva a spolupracovať.

V rámci realizácie FG 77 Úrovoň marketingu vzťahov so stakeholdermi v malých a stredných podnikoch, 03/2007-11/2008 sme pri kvantitatívnom výskume prostredníctvom kvalitatívnych rozhovorov zistovali, s akými subjektmi sú miestne samosprávy v určitom vzťahu, tzn. ktoré zo subjektov považujú za stakeholderov. Na otázku, ktorými subjektmi majú miestne samosprávy vybudované dlhodobé vzťahy víťazil 100 % respondentov, ako stakeholderov úradu štátnej správy. Iné samosprávy a podnikateľov uviedlo 98 % respondentov. „Len“ 87 % respondentov uviedlo, že má vybudované dlhodobé vzťahy s občanmi a inými subjektmi (školy, nemocnice a pod.). Za ďalších stakeholderov samosprávy považujú organizácie združenia v oblasti športu a kultúry (80 %), cirkev a neziskové organizácie v sociálnej sfére (67 %), finančné inštitúcie (60 %), zamestnancov úradu a médiá (53 %), politické strany a univerzity (33 %) (Vaňová, Petrovičová, 2008, s. 158 - 159).

Pri vyvolaných odpovediach respondenti (starostovia, primátori, prednostovia mestských úradov) zároveň prezentovali, že pri dosahovaní cieľov ich úradu sú najdôležitejšie obyvatelia a zamestnanci úradu (tab. 1), na treťom mieste sú úrady práce a hneď za nimi iné subjekty (reprezentované školami, nemocnica mi a pod.) a štátna správa. Najmenej významnými subjektmi sú podľa respondentov z hľadiska dosiahnutých hodnôt univerzity a politické strany. Nás ako predstaviteľov akadémickej pôdy nemôže uspokojiť ani vzťah k vysokoškolským pracoviskám. Podrobné výsledky uvádzame v tabuľke 1.

Podobne ako pri hodnotení miery dôležitosti jednotlivých stakeholderov pre dosahovanie cieľov samosprávy, sme sa predstaviteľom úradov miestnej samosprávy ľudí na to, ako by ohodnotili prostredníctvom desaťstupňovej škály kvalitu vzájomných vzťahov so stakeholdermi (1 znamenalo najnižšiu a 10 najvyššiu kvalitu vzťahu). Výsledky spracované formou priemeru a poradia kvality vzťahov s jednotlivými stakeholdermi dokumentuje tabuľka 2.

Respondenti najlepšie hodnotili kvalitu svojho vzťahu k vlastným zamestnancom, úradom práce a neziskovým organizáciám. Priemer hodnotenia kvality vzťahu k obyvateľom dosiahol hodnotu 7,4 bodov, čo prekvapujúco v celkovom poradí znamenalo hodnotenie kvality vzťahu na úrovni piateho miesta. Najmenej kvalitné vzťahy prezentovali respondenti s podnikmi a podnikateľskými subjektmi (Vaňová, Petrovičová, 2009, s. 257-263), neziskovými organizáciami, poslancami a politickými stranami.
Tabuľka 1 Miera dôležitosti vzťahov so subjektmi pri naplňaní cieľov úradu

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stakeholderi</th>
<th>Miera dôležitosti vzťahov</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelia</td>
<td>10,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Samosprávy (microregiony)</td>
<td>7,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Cirkv</td>
<td>5,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnikatelia, podniky</td>
<td>7,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Iné subjekty (školy, nemocnice,...)</td>
<td>8,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Finančné inštitúcie (banky, poisťovne...)</td>
<td>6,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Neziskové organizácie (sociálna oblasť)</td>
<td>5,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Iné neziskové organizácie (štport, kultúra)</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Štátna správa</td>
<td>7,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Úrady práce</td>
<td>8,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Poslanci</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Politické strany</td>
<td>4,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Zamestnanci úradu</td>
<td>9,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Média</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Univerzity, výskumné pracoviská</td>
<td>5,2</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Pozn.: m = priemer, SD = smerodajná odchýlka

Tabuľka 2 Úroveň kvality vzťahov so subjektmi pri naplňaní cieľov úradu

<table>
<thead>
<tr>
<th>Stakeholderi</th>
<th>Úroveň kvality vzťahov</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Obyvatelia</td>
<td>7,4</td>
</tr>
<tr>
<td>Samosprávy (microregiony)</td>
<td>7,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Cirkv</td>
<td>6,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnikatelia, podniky</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Iné subjekty (školy, nemocnice,...)</td>
<td>7,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Finančné inštitúcie (banky, poisťovne...)</td>
<td>7,0</td>
</tr>
<tr>
<td>Neziskové organizácie (sociálna oblasť)</td>
<td>5,1</td>
</tr>
<tr>
<td>Iné neziskové organizácie (štport, kultúra)</td>
<td>7,6</td>
</tr>
<tr>
<td>Štátna správa</td>
<td>6,7</td>
</tr>
<tr>
<td>Úrady práce</td>
<td>7,8</td>
</tr>
<tr>
<td>Poslanci</td>
<td>6,2</td>
</tr>
<tr>
<td>Politické strany</td>
<td>3,9</td>
</tr>
<tr>
<td>Zamestnanci úradu</td>
<td>8,3</td>
</tr>
<tr>
<td>Média</td>
<td>6,5</td>
</tr>
<tr>
<td>Univerzity, výskumné pracoviská</td>
<td>6,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Jedním z obecně platných závěrů našich předchozích projektů Komunikující město a Marketing pro samosprávy byl poznatek, o tom, že místní rozvoj je závislý na partnerství, spolupráci a komunikací hlavních aktérů:
1. místní veřejnosti, kam se řadí především obyvatelé
2. nejrůznějších občanských iniciativ, nevládních organizací, místních sdělovacích prostředků, akademických a výzkumných pracovišť, rozvojových, poradenských a informačních center, finančních inštítucí, atd.,
3. politických subjektů,
4. podnikateľov a investorov, včetně místních sdružení (obchodní komory),
5. veřejné správy a
6. miestnej samosprávy, ktorá miestny rozvoj riadi a je zaž zodpovedná.
Ak porovnáme tieto výskumy, musíme konštatovať, že v oblasti tvorby a udržania partnerstva a spolupráce medzi verejným a súkromným sektorom v záujme rozvoja územia je potrebné hľadať možnosti zlepšovania súčasnej situácie.

Ako potvrdili predchádzajúce výskumy, jedným z predpokladov integrovaného prístupu k rozvoju územia, dynamického progresívneho rozvoja územia na základe vzájomnej spolupráce subjektov na území, ich participácie, kooperácie a partnerstva je efektívna sociálna a marketingová komunikácia všetkých zainteresovaných subjektov na území, ale aj v jeho okolí a ich korektné vzťahy.

Aby bola marketingová komunikácia medzi jednotlivými stakeholdermi v rámci územia efektívna a účinná, je potrebné poznáť názory a potreby cieľového publika. Pre tento účel slúži marketingový výskum. Preto za východisko celého projektu budeme považovať realizáciu marketingových výskumov zameraných na vybrané skupiny stakeholderov. Cieľom bude zistiť ich potreby, názory na dianie v území, názor na ostatných stakeholderov, kvalitu vzťahov s nimi a pod. Tieto zistenia budú podkladom pre účelnú a efektívnu komunikáciu, ako predpoklad budovania vzájomných vzťahov partnerstva pre miestny rozvoj.

Zhrnutím základných princípov projektu Partnerstvo pre miestny rozvoj sme dospeli k nasledovnej schéme:

Schéma 1
Zdroj: Vlastné spracovanie
Závěr

Pre úspešnú realizáciu projektu Partnerstvo pre miestny rozvoj je potrebné vytvoriť organizačné, inštitucionálne a prezentačné zázemie. Organizáciu a inštitucionálne zabezpečenie projektu bude zabezpečovať slovenská a česká pobočka IAPNM so sídlom na EF UMB v Banskej Bystrici a SVŠE v Znojme.

Tradičná listopadová vedecká konference Nové trendy – nové nápady, pořádaná každoročně Soukromou vysokou školou ekonomickou ve Znojmě, by se stala místem setkávání ředitelůch partnerů. V rámci nové vznikne sekce veřejného a neziskového marketingu by si mohli vyměňovat nového poznatky, zkušeností a vzájemně se inspirovat pro další aktivity.

Tak tedy vzhúru do nového desetiletí s novým projektem.

Literatura:


KOTLER, P., LEE. N. R. 2007, Marketing in the Public Sector: The Final Frontier, Public Manager; Spring, 36, 1; ABI/INFORM Global, pg. 12 -17


REES, P. 2000. Marketing in Local Government – From a Local Government Officer’s Perspective, Competetive paper Given at the Australia and New Zealand Marketing Academy Conference, Gold Coast


Úloha marketingu v územnom rozvoji
The role of marketing in place development

Anna Vaňová, Ludmila Nagyová

Anotácia

Rozvoj územia predstavuje náročný proces, v rámci ktorého je potrebné zohľadniť špecifickú plánovania udržateľného rozvoja územia. V nasledovnej stati sa zaobierame tradičným, tzv. konvenčným procesom tvorby plánov územného rozvoja na miestnej úrovni a trhovým prístupom, ktorý vychádza z teórie marketingu územia. Cieľom prispevku je porovnanie týchto dvoch prístupov pri tvorbe rozvojových plánov územia, konkrétne metodiky tvorby plánov hospodárskeho a sociálneho rozvoja, s možnosťami využitia marketingového strategického plánovania z hľadiska teórie a praxe. Príspevok prezentuje čiastkové výsledky výskumu uskutočneného v rámci riešenia projektu VEGA 1/0726/08 Vplyv decentralizácie verejnej správy v SR na podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogéneho rozvoja (2008-2010), riešeného na Katedre regionálneho rozvoja a verejnej správy Ekonomickej fakulty Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici.

Summary

The aim of this article is elaboration aspects of determination and realization developing programs and to propose methodology for determination of developing programs by implements of place marketing. Subject of the research are programs of economical and social development. Object of research are municipalities of Slovak republic. The article contains analyses and comparison results of programs of economical and social development of municipalities and proposed methodological process for their determination by exploitation methods and implements of strategic marketing planning. The article presents partial results of the project VEGA 1/0726/08 (2008-2010) Influence of Public Administration Decentralisation in Slovakia...

1. Úvod


2. Cieľ a metódy

Cieľom prispevku je z hľadiska teórie a praxe porovnanie metodiky tvorby PHSR s možnosťami využitia marketingu územia, konkrétne marketingového strategického plánovania pri tvorbe rozvojových plánov územia. Predmetom porovnávania je fáza koncepcná, fáza analýzy a čiastočne fáza stratégie. Pri porovnávaní vychádzame zo štúdia domácej a zahraničnej vedeckej a odbornej literatúry, z vlastných výskumov a skúseností a z vlastného výskumu v miestnych samosprávach.

3. Výsledky
V nasledujúcej časti popíšeme teóretnické prístupy k plánovaniu rozvoja územia a metodiku tvorby plánov rozvoja územia.

3.1 Prístupy k plánovaniu rozvoja územia
Konvenčný prístup k plánovaniu rozvoja územia reprezentujú PHSR. PHSR je vymedzený ako strednodobý programový dokument, ktorý tvorí súčasť sústavy strategických a programových dokumentov na realizáciu miestnej alebo regionálnej politiky a pozostáva z cieľených opatrení a intervencií zameraných na stimuláciu rozvoja predmetného územia. Cieľom spracovania PHSR na úrovni obce je poskytnúť komplexný pohľad na súčasný stav a perspektívy obce v oblasti hospodárskeho a sociálneho rozvoja a stanoviť strategické ciele, rozvojové priority a strategické oblasti rozvoja obce ako celku.

Podľa §9 zákona NR SR č. 503/2001 Z. z. by mal PHSR pozostávať z analýzy hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja územia, hlavných smerov vývoja a vymedzenia cieľov a prvoradných potrieb. PHSR zahŕňa proces plánovania, organizovania, rozhodovania a finančného zabezpečenia podpory rozvoja na miestnej a regionálnej úrovni s cieľom dosiahnuť hospodársky rozvoj a sociálny rozvoj v určenom období.


3.2. Marketingové strategické plánovanie rozvoja územia
Úlohou marketingu územia je zabezpečiť efektívne uspokojenie potrieb a požiadaviek z hľadiska perspektív potrieb a očakávaní súčasných a potenciálnych zákazníkov, zhodnotením a optimálnym využitím potenciálu územia, so zohľadnením možných zmien na trhu, pokrytím komerčných a nekomerčných potrieb, presadením územia na trhu územia s dôrazom na verejný záujem. V teórii marketingu územia existuje množstvo podnetov a prístupov, ktoré umožňujú vybrať optimálny model rozvoja územia. Jedným z nich je marketingové strategické plánovanie rozvoja územia (Vaňová, 2006).

Výsledkom marketingového strategického plánovania rozvoja územia je plán na dlhšie obdobie a preto pozostáva z niekoľkých medzistupňov investovania a transformácie (Vaňová, 2006, 71 – 75). Podľa D. Lesákovej potreba strategického marketingového plánovania vyplýva z nutnosti stanoviť smer marketingových aktivít nie na báze dnešných pomerov, ale...
vzhľadom na budúce vývojové trendy trhu, na očakávané zmeny vo vonkajšom prostredí, na perspektívy očakávania cieľových skupín a na inovácie. Proces strategického marketingového plánovania podľa autorky tvoria nasledovné etapy: prvá analizuje vnútorné a vonkajšie prostredie (marketingový audit); druhá etapa obsahuje komplexné posúdenie možnosti a ohrození vo vzťahu k silným a slabým stránkam (analýza SWOT); tretia etapa obsahuje hlíbkovú analýzu trhu (tvorba segmentačných stratégií) a prognózu vývoja dopytu; vo štvrtej etape sa definujú marketingové ciele, v poslednej, piatej etape sa navrhujú marketingové stratégie (Lesáková, 2001, s. 233).


Veľmi dôležité je do tohto procesu aktívne zapojiť odbornú i laickú verejnosť, komerčný a nekomerčný sektor, ľudí žijúcich na danom území i mimo neho (Foret, Foretová, 1996). Výsledkom takéhoto prístupu je kvalitná a objektívna stratégia rozvoja územia a jej efektívna realizácia.

Schéma 1 Porovnanie prístupov k strategickému plánovaniu rozvoja územia

<table>
<thead>
<tr>
<th>Konvenčný/tradičný systém</th>
<th>Trhovo orientovaný prístup</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Strategické plánovanie</td>
<td>Strategické marketingové plánovanie</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• aktivná participácia aktérov rozvoja</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• vymedzenie problému</td>
</tr>
<tr>
<td>analýza</td>
<td>• koncepcia</td>
</tr>
<tr>
<td>• (vzáia a ciele definované „zhora“)</td>
<td>• vízia a ciele stanovené kolektívne</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• marketingová analýza</td>
</tr>
<tr>
<td>• vnútorné prostredie</td>
<td>• vnútorné prostredie</td>
</tr>
<tr>
<td>• vonkajšie prostredie</td>
<td>• vonkajšie prostredie</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• dopyt na trhu</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• správanie konkurencie</td>
</tr>
<tr>
<td>stratégia</td>
<td>• marketingová stratégia</td>
</tr>
<tr>
<td>• výsledok konsenzu expertov bez adekvát.</td>
<td>• nástrojov marketingového mixu</td>
</tr>
<tr>
<td>zhodnotenia preferencií cieľových skupín</td>
<td>• orientácia na dopyt</td>
</tr>
<tr>
<td>• orientácia na ponuku</td>
<td>• marketingová stratégia</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>• realizácia</td>
</tr>
<tr>
<td>realizácia</td>
<td>• VSP s kompetenciami</td>
</tr>
<tr>
<td>• nedostatočné vymedzenie kompetencii znížuje akciešchopnosť aktérov</td>
<td>• nových metód, nástrojov, prístupov</td>
</tr>
<tr>
<td>• vertikálne, rutinné riadenie</td>
<td>• kontrola, hodnotenie – spätná väzba</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastné spracovanie

V koncepcnjej fáze sa stanovujú hodnoty a najvyššie ciele rozvoja územia s dlhodobým efektom. Koncepčná fáza zahrňuje formulovanie politiky, vízie, poslania a cieľov rozvoja územia (Vaňová, Bernátová, 2000, s. 22-23).

Politika zahrňa základné postoje, presvedčenia, hodnoty, ktoré dlhodobovo ovplyvňujú myslenie a konanie rozhodujúcich subjektov územia. Principy zvolenej politiky ovplyvňujú spôsob tvorby koncepcí rozvoja územia, charakter vízie, rozvoj územia, kvalitú produktov územia,
ceny, marketingovú komunikáciu, personálnu politiku, vzťahy k verejnosti, vlastným zamestnancom a pod. Vízia je myšlienkom, ktorá predbieha svoju dobu. Vízia predstavuje vrchol pyramidy tvorenej poslaním a cieľmi, je najvysocenejšou predstavou o budúcnosti územia v dlhodobom časovom horizonte. Poslanie predstavuje trvalé vymedzenie hlavných funkcii územia a činností na území. Účelom poslania je stanoviť a prezentovať jasný cieľ a smer rozvoja územia. Poslanie územia sa pretransformuje do cieľov rozvoja územia.

Marketingová analýza v sebe zahŕňa analýzu determinantov rozvoja územia, to znamená analýzu marketingového prostredia cez nástroje marketingového mixu, jedného alebo viacerých trhov, konkurencie a kvality práce nošiteľov marketingu územia. Výsledkom marketingovej analýzy je analýza SWOT cez nástroje marketingového mixu, vymedzenie konkurencie, trendov, definovanie cieľových segmentov a ich potrieb, vymedzenie súčasnej pozície na trhu. Výsledky analýzy tvoria východisko pre zladenie ponuky územia s potrebami trhu, následne vytvorenie optimálnej stratégie rozvoja územia a jej úspešnú realizáciu.

Z hľadiska organizačného je možné robiť marketingovú analýzu a jej výstupy štúdiom existujúcich zdrojov informácií a formou zberu primárnych údajov (Vančová, 2006, s. 60 – 74).

Tvorba stratégie rozvoja územia si vyžaduje interdisciplinárny a tímový prístup. Prvým krokom tvorby marketingovej stratégie je na základe výsledkov marketingovej analýzy prehodnotenie vízie, poslania a cieľov rozvoja územia a formulovanie marketingových cieľov. Ďalším krokom je výber a tvorba marketingovej stratégie rozvoja územia a stratégií marketingového mixu. Predpokladom vymedzenia marketingových cieľov je špecifická prednosť územia. Pod tvorbou marketingovej stratégie rozumejú aktivity, ku ktorým treba pristúpiť za predpokladu, že budúcnosť územia je do značnej miery nejasná, taktiež sa dá odhadnúť budúci vývoj. Ak má byť územie schopné absorbovať rôzne zmeny, efektívne a rýchlo adaptovať nové možnosti a rozvojové trendy, treba vytvoriť plán postupov a aktivít, ktorý bude rozhodnutím o tom, ktoré budúť územia, výroba, aktivity budú podporované, ktoré udržiavané a ktoré budú potrebné utlmiť alebo sa ich vzdáť. Súčasťou marketingovej stratégie sú tiež stratégie marketingového mixu ako súboru kontrolovaných premenných, ktoré treba aktivizovať v záujme uspokojenia potrieb cieľového segmentu. Podstata marketingovej stratégie spočíva v tom, že určuje cesty a postupy dosahovania marketingových cieľov.


Vzhľadom na skutočnosť, že rozvoj územia prebieha v nepretržitom transformačnom procese je na základe systému kontroly a spätnej väzby možné včas identifikovať nesprávne alebo neefektívne kroky, zachytiť zmeny v správaní trhu a aktuálne na ne reagovať.

4. Diskusia

Na základe analýz PHSR v 152 obciach a mestách SR môžeme konštatovať, že plány jednotlivých municipálov sa od seba lišia nielen obsahom, rozsahom, štruktúrou, ale hlavne
kvalitou. V nasledujúcom texte kvantitatívne a kvalitatívne vyhodnotíme PHSR v postupnosti krokov marketingového strategického plávania rozvoja územia - cez fázu koncepčnú, analýzy a čiastočne fázu stratégie. Výsledky prezentujeme v tabuľke 1.

Vízia predstavuje v procese plánovania najvyšší cieľ, predstavu o budúcnosti územia a zároveň je nositeľkou kontinuity medzi súčasnými a budúcimi PHSR, územno-plánovacou dokumentáciou a pod. V skúmaných PHSR má víziu naformulovanú len 65 obcí (43%). Absencia vízie predstavuje precedens vo vzťahu k budúcim plánovacím dokumentom. Poslanie v marketingu územia identifikuje ponuku územia, cieľové segmenty a predstavu o budúcom rozvoji územia. Analýzou jednotlivých PHSR sme dospeli k záveru, že ani jeden z dokumentov nemá formulované poslanie. Polovica skúmaných PHSR má formulovaný strategický cieľ rozvoja a čiastočne ciele sme identifikovali v prípade 91 PHSR, čo predstavuje 60%.


Analýza vnútorného prostredia je zameraná predovšetkým na fyzické a abstraktne danosti územia, ktoré tvoria jeho potenciál. Jej účelom je popísať súčasný stav v území, pozitíva, výhody územia a problémové oblasti. Podrobnejšou analýzou vnútorného prostredia sme dospeli k záveru, že jednotlivé PHSR neskúmajú všetky danosti územia, ktorými je možné popísať súčasnú situáciu. (Väčšina PHSR v rámci vnútorného prostredia analyzuje ľudske zdroje, hlavne z hladiska demografického, technickú a sociálnu infraštruktúru, historické danosti, kultúru, šport, ekonomické aktivity.)


Cieľom analýzy trhu je identifikovať potreby, veľkosť, silu a charakter trhu, čiastkových trhov (obyvateľov, návštevníkov, investorov, podnikov, organizácií a pod.) a cieľových segmentov. Z analýzy skúmaných PHSR vyplýva, že ich tvorcovia od analýzy trhu abstrahujú. Vo všetkých z analýz skúmaných PHSR je súčasťou poslanie trhu obyvateľov, čiastočne charakter, nie však už síla a potreby tohto trhu (len 18 samospráv sa zaujímalo o potreby obyvateľov). Ostatné čiastkové trhy v analýzach absentujú.
Ani v jednom zo skúmaných PHSR nie je spracovaná analýza konkurencie, napriek tomu, že poznanie konkurenciu, učenie sa od nej, príp. hládanie možností spolupráce je predpokladom tvorby kvalitnej stratégie.

Tabuľka 1

<table>
<thead>
<tr>
<th>Územie</th>
<th>Stratégia</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Koncepčná fáza</td>
<td>% samospráv</td>
</tr>
<tr>
<td>Vízia</td>
<td>43</td>
</tr>
<tr>
<td>Poslanie</td>
<td>-</td>
</tr>
<tr>
<td>Hlavný/ strategický cieľ</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>Čiastkové ciele</td>
<td>60</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastné spracovanie
Výsledky: *čiastočne

4. Záver

Silnejúci rast konkurencie na trhu území spojený s prehlbovaním regionálnych disparít v rámci Slovenskej republiky núti miestne a regionálne samosprávy hľadať nové možnosti efektívneho riadenia. Zaužívaným nástrojom riadenia rozvoja sú PHSR, pri tvorbe ktorých sa vychádza výlučne z využívania potenciálu a vlastných zdrojov územia. Tento prístup vnímane ako nedostatkočne flexibilný prispôsobiť sa zmenám vo vnútornom a vonkajšom prostredí, vrátane zmien na trhu a v konkurencnkom prostredí. Ako východisko navrhujeme využívanie metód a nástrojov marketingu územia, ktoré môžu pomôcť zabezpečiť efektívny rozvoj územia, rast blahobytu a prosperity územia.

Naše skúsenosti zo spolupráce z praxou nás viedli k predpokladu, že programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja komplexne neriešia problematiku regionálneho rozvoja, a že programové dokumenty sú tvorené nekoncepčné. Výskum uskutočnený v samosprávacích nám tento predpoklad potvrdil. Dôvody, ktoré spôsobujú tento stav sme zhrnuli nasledovne:
- absencia jednotnej metodiky tvorby PHSR,
- (ne)profesionalita spracovateľov PHSR,
- zastaralé prístupy k tvorbe PHSR, bez využitia princípov marketingového strategického plánovania,
- tvorba PHSR často „od stola“, bez dôkladného poznania skutočnej situácie v území,
- absencia marketingových výskumov,
- absencia participácie relevantných subjektov, významných z hľadiska budúceho udržateľného rozvoja územia.

Využívanie marketingového prístupu k územnému rozvoju je podľa nášho názoru vhodnejšie, nakoľko zohľadňuje požiadavky trhu, vplyv konkurencie na trhu územia a subjekty žijúce a pôsobiace v regióne vníma ako zákazníkov. Tento prístup je založený na aktívnej participácii relevantných subjektov pri tvorbe plánov rozvoja územia, čím ovplyvňuje aj ich následnú aktívnu účasť na ich realizácii.

Použitá literatúra


Zákona o podpore regionálneho rozvoja č. 503/2001 Z. z. v znení neskorších predpisov
Typický student vysoké školy
Jiří Wagner

Abstrakt
V době, kdy veškeré instituce musí bojovat o své zákazníky, musí jim vycházet vstřícně a co nejvíce poznávat jejich skutečné potřeby, se zvyšují požadavky na veřejné instituce, aby v těchto bojích přešli k aktivnímu vyhledávání „zákazníků“. Vysoké školy musí „bojovat“ o své zákazníky, posluchače. Posluchače, kteří budou reprezentovat svou Alma Mater a budou její dobrou vizitkou. Školy v tomto boji musí používat marketingové nástroje, nástroje, které jsou hojně využívány soukromými subjekty a musí je aplikovat na specifickou skupinu, která tvoří jádro jejich „zákazníků“. Je založen na výzkumu realizovaném v rámci projektu IGA. V textu jsou srovnávány podobné průzkumy realizované na českých vysokých školách.

Summary
At a time when all institutions must fight for their clients, they must have to meet and learn as much as possible to their real needs are increasing demands on public institutions in those battles have switched to the active search “customers.” Universities and colleges must “fight” for their customers, listeners. Listeners who will represent your Alma Mater and will be a good sign. Schools in this struggle must use marketing tools, which are widely used by private entities and must be applied to a specific group, which forms the core of their "customers". Results are part of the project IGA. The Authors compare also several marketing researches of this theme.

Úvod
Služba, která je nabízena vysokými školami jako hlavní, je v mnoha ohledech stejná, téměř totožná. Studenti si vybírají studium, dle dalších ukazatelů a přidaných hodnot, než jen samotné studijní programy a obory. Velkou výhodou při získávání studentů, je zejména proaktivní přístup organizací, nabídka odpovídajících produktů, které mohou zaujmout studenty ve věkové skupině 18 – 19 let, ale také jejich hlavní ovlíhovaliče (tzv. „opinion leadery“), rodiče a kamarády. Důležitou a podstatnou roli hrají také formy poskytnutí sdělení.

Mezi školami může dojít a často i dochází k válce. Ne však cenové, jak by tomu mohlo být v soukromém sektoru, ale konkurenční. Vysoké školy nemohou již spoléhat na monopol ve vzdělávání, které poskytují a na renomé, které mají z dobrých minulých(např. Univerzita Karlova), ale musí využívat čím dál více cíleně marketingové nástroje. Dále se instituce musejí mít na pozoru před školami menšími a často i soukromými, které vnášejí do sektoru vzdělávání „nové“ směry propagace.

Veřejné školy jsou omezeny zejména zdroji a často i neznalostí svého cílového

Ve svém příspěvku jsem se rozhodl seznámit čtenáře s profilem potencionálních studentů vysokých škol.

Výsledky zveřejněné v příspěvku jsou součástí výzkumného záměru, id. Kód VZ: 62156 48904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“, tématický okruh 03 „Vývoj vztahů obchodních sfér 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. Dále pak také výzkumného záměru Interní grantové agentury.

Cíl a metodika
Cílem příspěvku je seznámit čtenáře se základními rysy středoškoláka (maturanta), ucházejícího se o studium na vysoké. Tento profil bude následně brán jako podklad pro vytvoření mediální kampaně, pro propagaci fakulty a také studia.
Dílčími cíly jsou zejména vyhodnocení zájmů a také zvyklosti maturantů, zjištění způsobů získávání informací o studiu a studijních oborech. To jak a kde se dozvídají o možnostech dalšího studia, a co nejvíce ovlivňuje v jejich rozhodování.

Základní metodikou tohoto příspěvku je tvorba dotazníku, výběr vhodného vzorku dotazovaných, sběr dat a následné vyhodnocení dat. Kritickým zkoumáním dostaneme profil studenta, který chce studovat na vysoké škole. Tyto závěry budou srovnány s podobnými celorepublikovými šetřeními.

**Výsledky**


Do dotazníku jsme použili jak otěvřené otázky, tak také výběrové otázky s jednou možností výběru, nebo také s více možnostmi. Dále jsme využili škálovací otázky. Dotazník jsme podrobili pretestu na skupině 20tí dotazovaných, které byly nejen z cílové skupiny 18 – 19 let, tímto jsme odstranili případné faktické, ale i gramatickéchyby.

Při definicihypotéz a očekávaných výsledků jsme vycházeli zejména z podobných průzkumů v ČR. Očekávali jsme u mladých, že se nejvíce nechávají ovlivnit při výběru dalšího studia rodicí, při získávání informací jsme brali v úvahu internetový věk a také jeho dostupnost. Takže médium, kde mladí nejraději získávají informace o dalším studiu měl být právě internet a webové stránky fakult, popřípadě odborné portály o vysokých školách. Velký význam jsme také přikládali medium, které jsou v současné době velmi populární mezi mladými ve věkové skupině 14 – 26 let, a to Jabber, Youtube.com, Twitter, a zejména Facebook.com.

Naše hypotézy potvrzoval výzkum společnosti SCIO204, kde na otázku Jaké zdroje jste informaci o souvislosti s vaším budoucím studiem využil/a? odpovědělo 86 % dotazovaných, že nejvíce využívá pro vyhledávání informací webové stránky konkrétních fakult, další významným výsledkem bylo zjištění, že téměř dvě třetiny dotazovaných se nechávají inspirovat od svých kamarádů a učitelů, do této kategorie však neladili rodiče. Tento fenomén zdá se přetrvávat z dob minulých, kdy mladí studovali to co chtěli rodice. Odborné portály jako např. fakulta.cz, naviga@cz, využívalo při vyhledávání informací okolo 25 % dotazovaných. Zajímavou položkou byly mezi internetovými zdroji tištěné Učitelské noviny, které vycházejí se zvláštní přílohou o vysokých školách v listopadu. Tuto možnost uvedlo 45 % dotazovaných jako důležitý zdroj získávání informací o vysokých školách.

O potřebě marketingu, PR205 kampaňi, inovací v komunikaci se studenty pojednává také z její fungujících marketingových škol v České republice – ČVUT206 v Praze. Tato fakulta při úpadku zájmu o technické obory207 a klesající demografické křivce

---

204 Zdroj: Úcastníci dotazníkového šetření v rámci II. Termínu NSZ (únor 2009); N = 6 000 respondentů.
205 Public relations: vztahy s veřejností.
206 České vysoké učení technické v Praze: www.cvut.cz
zavedla do stojatých vod marketingu škol impozantní kampaň. Kampaň nazvanou SEDM Statečných208. Kampaň jedinečná a uvědomující si situaci. V současné době, kdy je třeba ke komunikaci se středoškoláky přístupovat s cítem a obezřetně209, se rozhodoval ČVUT v Praze k odvážnému krokům. Nasadil marketingovou kampaň totožnou s kampaněmi, které by se mohly rovnat s profesionálními kampaněmi soukromých firem a korporací. Nápad využít komikové postavičky a médium typu internet dostává tuto kampaň do popředí na trhu se vzděláním. Tři vzdělávacích služeb bereme v současné době jako ekonomický odraz mezi nabídkou vzdělání (studijní programy a obory) a poptávkou po této službě (potřeba vzdělání)210. Marketingové aktivity škol se nemohou omezovat jen na klásické formy propagace, např. reklama v tisku, rádiu a účast na veletrzích vzdělání, i když toto patří mezi hlavní komunikační kanály u škol v ČR.

Školy proto musí hledat i nové kanály při komunikaci s uchazeči. Musí analyzovat jejich požadavky na studium, jejich zájmy a očekávání, s kterými přichází na vysokou školu, potažmo k přijímacím zkouskám. Veškerá očekávání vycházejí z Maslowovy pyramidy potřeb. Z lidských potřeb lze sestavit tuto pyramidu, a pokud si školy začnou uvědomovat jednotlivé preference, mohou na současnému trhu uspět. Důležité je být pyramidu jako vývojovou hierarchii možností volby, nikoliv jako nutnost, posedlost, nebo dogma.211

Tuto skutečnost si velmi dobře uvědomují vysoké školy, trendem v komunikaci se stává internet a komunikační programy mladých212. Pokud se vrátíme k příkladu kampaně Sedm statečných na ČVUT, tak zde využívají zejména PR partnerství s provozovatelem komunikačního prostředku ICQ a dále se zaměřují na Facebook. Užití mailboxů a mailových adrese, je v této kampani minimální. A to i přesto, že ve věku 16 – 24 let užívají ke komunikaci mailu téměř 84 % uživatelů internetu v této věkové skupině213.


Celkový projekt a marketingová kampaň však nekončí jen datem pro konec podávání přihlášek. Celá kampaň se musí vyhodnotit. Hodnotícím kritériem pro ČVUT byl počet přijatých přihlášek, který se zvyšil trojnásobně218, ale také získaná publicita219.

208 http://www.sedmstatecnych.cz/
210 Zdroj: Marketing školy, Jaroslav Světlík
211 Zdroj: Marketing – základy a principy, Miroslav Foret
212 Za komunikační prostředky mladých je možné brát zejména – ICQ, Skype, Youtube.com, a v současné době zejména sociální síť Facebook.
213 http://www.czso.cz/csud/redacek NSF/2_vyuuzivani_e_mailu_elektronie_posty_informacni_technologie_a_komunikace
215 Guerilla marketing: nekonvenční marketing, využívající maximální efektivnosti za minimální náklady.
216 Virální marketing: metodou šíření sdělení pomocí sociálního přenosu.
217 Zdroj: Marketing služeb – efektivně a moderně.
218 www.cvut.cz
219 http://www.sedmstatecnych.cz/pro-media/
Kampaň se však po vyhodnocení výsledků opět rozehnává a hlavním trhákem je pro tento rok mladým dobře známý hudební producent Orion a další známé osobnosti Lou Fanánek Hagen, absolventi ČVUT architekt David Vávra a mnoho dalších. Tentokrát vsadilo PR oddělení ČVUT na mediální hvězdu a osobnost mezi mladými lidmi. Zde je nutné dávat si pozor na tzv. Upíří efekt, že osobnost přebere veškerou pozornost nad důležitějším poselstvím, které má hlásat.

Tato kampaň je také podpořena spoluprací s rozhlasovou stationí pro mladé Radio WAVE. Zde je opět nutné podotknout, že není možné dělat z uchazečů jen pasivní příjemce sdělení, ale musíme je opět navadit, zapojit a dát přidanou hodnotu. V případě této kampaně to je zejména – soutěž, možnost stahovat hudbu.

Veškeré tyto kampaně a aktivity vycházejí z dobré znalosti prostředníků, cílové skupiny, PR aktivit a dobrého plánování.

Z našeho výzkumu nám vzešla podnětná data k vytvoření typického profilu uchazečů. Tento profil může využít vedení fakulty a PR oddělení k vytvoření marketingového plánu a komunikaci vůči studentům středních škol.

Jelikož se jednalo o maturanty, kteří ještě chodili do 4. ročníků, tak 78 % chtělo po ukončení střední školy dále studovat. Druhou nejpočetnější skupinou byly zahraniční pobyty. Při naší analýze jsme chtěli využít také toho, jak využíváte průmyslové plochy a u jakých příležitostí. Na otázku, které akce a místa studenti navštěvují jsme nedostali jednoznačnou odpověď. 40 % však pravidelně navštěvuje kluby v místě jejich bydliště.

S nimi tráví nejvíce času téměř 65 % dotazovaných. Pokud chceme cítit na naše potencionální uchazeče přes internet, podaří se nám to denně téměř 2 – 3 hodiny. Takovou dobu naše skupina tráví u PC. Pokud studenti vyhledávají informace, ví již kam chtějí směřovat a informace získávají zejména na webových stránkách fakult, od absolventů a dnech otevřených dveří, dále pak přes klíčová slova, které zadávají do nejrozšířenějších vyhledávačů na českém trhu Seznam a Google. Pokud chceme šířit sdělení

---

220 http://oriloaded.cz/
221 Materiály ke studiu předmětu Propagace a média, ing. Jana Turčinková, PhD.
222 http://www.rozhlas.cz/radiowave/portal/
223 Zdroj: Marketing školy, Jaroslav Švětlík.
o našem produktu – vzdělání, měli bychom se zaměřit zejména na komunikační zařízení ICQ, mail a Facebook. S těmito aplikacemi tráví nejvíce času na internetu mladí lidé.

Pokud se studenti musí pohnout z tepla domovů navštěvují masivně zejména veletrh pomaturitního vzdělávání Gaudeamus v Brně a dny otevřených dveří jednotlivých fakult. Tyto možnosti uvedlo jako prioritní 53 % studentů.

Třetina dotazovaných ví, co očekává od studia na vysoké škole – prestiž, vidinu lepších výdělků a zejména získ vysokoškolského titulu. Na základě očekávání vybírají pak typ školy dle možnosti přijetí a uplatnění absolventů. Velmi málo ovlivňují výběr školy kamarádi a rodiče, což je oproti dobám minulým zajímavý jev a určitý postup kupředu. Rodiče maturantů mají nejčastěji vzdělání středoškolské odborné s maturitou.

K tomu aby se dostali mladí na vysokou školu postačí podat 3 přihlášky na vysokou školu 30 % dotazovaných. A nebudou se ani účastnit v 60 % přípravných kurzů na vysokou školu. Jako vhodnou formu přijímacího řízení považují maturanti přijetí bez přijímacích zkoušek a dále inovativní metodu přijímacích zkoušek přes PC, kdy ihned víte výsledek přijímacího řízení.

Nejvíce respondentů bylo z Obchodních akademii a Gymnázií.

**Diskuse**

V příspěvku byla nastíněna situace mezi maturanty, jaké jsou jejich preference, tužby a přání. Je vhodné držet se zažitých stylů a konvencí, nebo je důležitější být inovativní a více se soustředit na přání a profily jednotlivých uchazečů?

Výčet uvedených nástrojů pro komunikaci však není kompletní. Existuje celá řada dalších variant a způsobů komunikace, které se mohou užít ve vztahu se specifickou cílovou skupinou – maturanti.

Jednotlivé nástroje je potřeba vždy analyzovat a vyhodnocovat, měřit jejich efektivnost a získávat zpětnou vazbu. Na základě téhoto analýz můžeme chystat další marketingové kampaně, které se musí přizpůsobovat, upravovat a neustále modernizovat.

Sledování efektivity použitých nástrojů, analýz a zpětných vazeb, je jedním z předpokladů pro navázání kvalitní, účinné a dlouhodobější komunikace s cílovou skupinou.

**Závěr**

Na základě provedeného výzkumu jsme dostali zjednodušený profil typického uchazeče o studium na Provozně ekonomickou fakultu. Tento profil by měl sloužit k účelnějšímu cílení marketingové kampaně fakulty, k efektivnějšímu využívání zdrojů.

Typickým uchazečem o studium na PEF můžeme označit:

- Zejména slečny ve věku 18 – 20 let z Jihomoravského kraje.
- Mladí uchazeči mají spoustu zájmů, nejvíce si váží čas na strávený s rodinou, přáteli.
- Jsou to aktivní uživatelé internetu, kde nejvíce času věnují komunikaci s přáteli.
- Informace o vysokých školách vyhledávají studenti zejména na konkretních webových stránkách, dále navštěvují veletrh Gaudeamus a den otevřených dveří.
- Jejich finální rozhodnutí ovlivňují zejména kamarádi, rozhodují se také na základě prestiží studia, možnosti uplatnění.
- Studenti vědí co očekávají od studia na vysoké škole – titul, možnost lepších zítků.
- Finančně jsou naprosto závislí na rodičích, přijem utrácejí zejména za oblečení.

Rozhodně je důležité zacílit finanční prostředky do médií jako internet, Facebook a také možnost vytvoření speciálního portálu pro uchazeče.
Literatura


Estetika pornografie

Miroslav Zelínský

Spojení, které v ledaskom mé z úplného dna mediálního světě. Literární věda takové slovní spojení nazývá oxymórom, tedy spojením dvou naprosto významově protikladných slov. V oblibě ho měla především romantická poezie, od školních let máme v paměti slavné Máchovy kaskády obrazů – ztrhané struny zvuky, slitěho zvoun hlas, mrtvé milenky dech.

Věci, vztahy a souvislosti však nebývají tak jednoznačné, obzvláště dnes, kdy je veřejný prostor zaplněn jako nikdy doposud a byť jen pouhá snaha orientovat se v něm vyžaduje profesionální školení a emocionální odolnost. A to se týká i titulu mého příspěvku.

Máme tendenci masivní nástup “erotického” do veřejného prostoru po r. 1989 hodnotit negativně, přinejlepším ještě možná i neutrálně, jsme s tím tedy tak nějak smíření anebo se tvářiváme pohoršené. Jestli ono to ale není jen ještě jinak. Podle mého názoru se nám demokratizaci a liberalizaci prostoru veřejného otevřel také přirozený prostor svobody. Přesně před 10 lety to velmi otevřené pojmenovávala japonská expertka na videoart, mediální studia a přílehlé oblasti Keiko Sei v českém časopise Umělec v článku s ilustrativním názvem O pornografii – ráno poté.

Nechcí tvrdit, a ani by to nebyla pravda, že se v letech 1948 – 1989 nebylo možné setkat s explicitními obrazy, a myslím ty realizované textově i vizuálně, náhého těla, sexu, milostního aktu. Četnost jejich přítomnosti ve veřejném prostoru však rozhodně nebyla tak vysoká jako dnes, právě naopak, dá se říci, že sex byl v dobovém diskursu přítomen přestože byl tabuizován, nikoliv protože je to normální.

Mamé tendenci masivní nástup „erotického“ do veřejného prostoru po r. 1989 hodnotit negativně, přinejlepším ještě možná i neutrálně, jsme s tím tedy tak nějak smíření anebo se tvářiváme pohoršené. Jestli ono to ale není jen ještě jinak. Podle mého názoru se nám demokratizaci a liberalizaci prostoru veřejného otevřel také přirozený prostor svobody. Přesně před 10 lety to velmi otevřené pojmenovávala japonská expertka na videoart, mediální studia a přílehlé oblasti Keiko Sei v českém časopise Umělec v článku s ilustrativním názvem O pornografii – ráno poté.

Nechcí tvrdit, a ani by to nebyla pravda, že se v letech 1948 – 1989 nebylo možné setkat s explicitními obrazy, a myslím ty realizované textově i vizuálně, náhého těla, sexu, milostního aktu. Četnost jejich přítomnosti ve veřejném prostoru však rozhodně nebyla tak vysoká jako dnes, právě naopak, dá se říci, že sex byl v dobovém diskursu přítomen přestože byl tabuizován, nikoliv protože je to normální.

Nyní bude muset nastoupit minuciózní heuristická práce se shromážděním tzv. slušných zvuků, slíženého zvounu těla, mrtvého milovníka dech.

Pro mne naše ambice dnes zdaleka nesahají.

Mámé tendenci masivní nástup „erotického“ do veřejného prostoru po r. 1989 hodnotit negativně, přinejlepším ještě možná i neutrálně, jsme s tím tedy tak nějak smíření anebo se tvářiváme pohoršené. Jestli ono to ale není jen ještě jinak. Podle mého názoru se nám demokratizaci a liberalizaci prostoru veřejného otevřel také přirozený prostor svobody. Přesně před 10 lety to velmi otevřené pojmenovávala japonská expertka na videoart, mediální studia a přílehlé oblasti Keiko Sei v českém časopise Umělec v článku s ilustrativním názvem O pornografii – ráno poté.

Nechcí tvrdit, a ani by to nebyla pravda, že se v letech 1948 – 1989 nebylo možné setkat s explicitními obrazy, a myslím ty realizované textově i vizuálně, náhého těla, sexu, milostního aktu. Četnost jejich přítomnosti ve veřejném prostoru však rozhodně nebyla tak vysoká jak smíření anebo se tvářiváme pohoršené. Jestli ono to ale není jen ještě jinak. Podle mého názoru se nám demokratizaci a liberalizaci prostoru veřejného otevřel také přirozený prostor svobody. Přesně před 10 lety to velmi otevřené pojmenovávala japonská expertka na videoart, mediální studia a přílehlé oblasti Keiko Sei v českém časopise Umělec v článku s ilustrativním názvem O pornografii – ráno poté.

Samozřejmě, přijmeme-li tezi další inspirativní metodologické školy – receptivní estetiku univerzitních profesorů z německé Kostnice, musíme se zaměřit na působení artefaktů a advertfaktů, které „erotické“ nějakým způsobem tematizují. To, co se na receptivním účinku takových děl podílí naprosto zásadně je právě přítomnost estetické funkce. Ona je tou čarodějkou, která dělá z některých komunikátů brak a jiné uvádí do výsostného prostoru umění. Nebo na tento prostor, na jeho existenci alespoň odkazuje.

Přítomnost estetické funkce ve faktech, která jsou předmětem našeho zájmu musíme zkoumat, abych se dobraťi dalšího rozlišení. Jak víme, je-li dominantní, jsme ve sféře umění, kde platí jiné zákonitosti i od materiálových až po etické. Mnohem zajímavější je pak situace těch faktů, kde je přítomna, ale nehraje hlavní roli, kde sekunduje rolím jiným (ideologické, reklamní, náboženské, didaktické atd.) Právě zde, kromě standardního upoutání pozornosti, ozvlášťnění, aktualizace může rehabilitovat užití pornografických obrazů a postupů. Rehabilituje dokonce i prostor nejpřísnějších a nejstříženějších tabu.

Estetická funkce určuje také limity publikování. Neodvážil bych se zde zveřejnit pornografické fotografie nebo pasáže hraného pornofilmu, ale obraz s dominancí nebo alespoň zásadní přítomnosti estetické funkce mi to umožňuje. Rozlišovat mezi explicitním a implicitním, jak se to často děje ve smyslu čím více je z těla odhaleno, tím více se ocitáme ve sféře neřesti, je trochu mechanické, jednorozměrné, povrchní. Můžeme se totiž setkat s brutální nahotou, která je funkční, a na druhé straně s příspěvkovým erotikým názvákem, který nás uráží.

Literatura:

Lenka Klodová


Knihy:
Cornell, Drucilla
1997 Die Versuchung der Pornographie. Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main
Ertel, Henner
1990 Erotika und Pornographie. Psychlogie Verlags Union, München
Flaßpöhler, Svenja
2007 Der Wille zur Lust. Pornographie und das moderne Subjekt. Campus Verlag, Frankfurt am Main
Franke, Michael
2006 Erotik in der Werbung. Dr. Müller Verlag, Berlin
Sei, Keiko
1999 O pornografií – ráno poté. Umělec, č. 3.
Willems, Herbert
2003 Theatralität der Werbung. Gruyter, Berlin
Williams, Linda
1995 Hard Core. Macht, Lust und die Traditionen des pornographischen Films. Stroemfeld, Basel / Frankfurt am Main

1. Reklama na sýr Duko
2. Reklama na kartonážní výrobky

[Image: Advertisement for Pokart products]

[Image: Advertisement for another product]
3.-4. Rakouská sociální reklama na chráněný sex.

6. – 7. Alan Moore, Melinda Gebbieová - Ztracené dívky
ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ
Geneze transferových daní v České republice
Evolution of transfer taxes in the Czech Republic

Břetislav Andrlík

Anotace

Summary
This topic contains the issues in the evolution of a property tax in the Czech Republic. It deals with a property tax concrete - inheritance tax, gift tax, real estate-transfer tax. The first part of this topic is focused on historical evolution of property taxes (transfer taxes). It contains the most important stages its exercitation before 1918. The next part is focused on historical evolution from 1918 to 1989 in the Czechoslovakia. The other part deals with the current version of a law dealing with inheritance tax, gift tax, real estate-transfer tax.

Úvod
Daňová historie je obecně velmi zajímavá a její existence trápí povědomí lidské společnosti již tisíciletí. Historie majetkových daní svým způsobem koresponduje s historií daní, a to zejména v tom smyslu, že majetkové daně, především daně vztahující se k nemovitému majetku, byly uplatňovány již ve starověku. Je bezpochyby, že daň z nemovitostí ve svých různých podobách patří k nejstarším způsobům, jak daňově zatížit obyvatelstvo a zajistit si poměrně stabilní příjem státního rozpočtu. Transferové daně, které jsou předmětem tohoto příspěvku, se začaly uplatňovat později, ovšem jejich tradice zůstává dodnes.

Zatěžování disponibilního příjmu subjektů transferovými daněmi se v současných daňových systémech považuje za podmínku spravedlivého zdanění, založeného na principu platební schopnosti, v němž majetek doplňuje důchody a spotřebu. Dodatečné zdanění platební kapacity poplatníků také souvisí s platbou za užitek, který vlastníkům majetku poskytuje státní autorita. Princip užitku při zdaňování majetku a bohatství jako celku spočívá v tom, že veřejné služby, vybudování infrastruktury, osvětlení a propagace lokality zvyšuje hodnotu např. nemovitostí.

Cíl a použité postupy
Cílem tohoto příspěvku je s využitím metody deskripce a analýzy odborné literatury, vztahující se k dani dědické, dani darovací a dani z převodu nemovitostí, identifikovat hlavní vývojové tendence a formy zdaňování transferu majetku. Sledovaná časová osa je stanovena na rané období vzniku daní (poplatků), přes období vzniku Československé republiky, až po současné podobě aplikace daní na majetek při jeho transferu.
Pro realizaci stanoveného cíle je třeba prostudovat řadu odborných publikací a materiálů, které se vztahují k danému tématu. Řešení je založeno především na metodě analýzy jako přístupu, založeném na dekompozici celku na elementární části. Cílem analýzy je identifikace podstatných a nutných vlastností elementárních částí celku, poznání jejich podstaty a zákonitostí. Je to proces, který rozkládá zkoumaný jev nebo proces na menší části za účelem poznání jeho podstaty. Dále je v příspěvku využita deskriptce, pomocí které popisujeme vlastnosti určitého jevu či procesu.

Dosažené výsledky a diskuse

Vlastní zkoumání problematiky majetkových daní je zahájeno v období, kdy se na našem území začalo uplatňovat tzv. učení o trojím lidu. Vývoj majetkových daní na našem území je datován již ve 12. století, kdy jako podmínkou splácení daní byl vyžadován dodatek výnosů domácích hospodářství, jako příjmy plánované a vývozní cely na pivo, víno, dobytek, olej, s

Dalším historickým mezníkem bylo období vlády Ferdinanda I., kdy byla v roce 1531 ustanovena jednotně platící daně, tzv. šacuň, který nezahrnoval majetek poddaných. Šacuň byl zrušen již ve 12. století, kdy jako podmínkou splácení daní byl vyžadován dodatek výnosů domácích hospodářství, jako příjmy plánované a vývozní cely na pivo, víno, dobytek, olej, s


**Transferové daně po vzniku samostatného Československa**


- Za činnost státních notářství (notářské poplatky za úkony), základem poplatku byly notářské úkony. Poplatníkem byl subjekt, který žádal o provedení notářského úkonu nebo subjekt, v jehož zájmu je provedení notářského úkonu. V případě pozdějších úhrad byla poplatek výši zákon proti daněm, a to ve formě zastavení nebo neprovedení notářského úkonu.
- Za bezúplatné nabytí majetku (notářské poplatky z darování), základem poplatku byla cena nabývání majetku.

---

Všechny výše uvedené poplatky vyměřovala státní notářství, dle zákona a sazebníku, stanoveném v příloze k vyhlášce č. 150/1984 Sb.

**Transferové daně po „sametové revoluci“ až do vzniku samostatné České republiky**

Po roce 1989 docházelo ke změnám v oblasti právních předpisů upravujících jednotlivé oblasti národního hospodářství. Bylo rozhodnuto o nutnosti vytvoření nové daňové soustavy, která by lépe vystihovala situaci tržního hospodářství. Tato soustava měla lépe vyhovovat potřebám podnikatelského prostředí, odstranit nespravedlnosti dosavadního pojetí daňové problematiky a přizpůsobit daňový systém obdobným systémům fungujícím v zahraničních tržních ekonomikách. Ministerstvo financí zpracovalo návrh zákona o dědické, darovací a převodové nemovitosti, který vláda schvátila a následovalo jeho projednání v České národní radě a jejich výborech.

**Obrázek č. 7: Schéma provedené změny v oblasti transferových daní**

![Schéma provedené změny v oblasti transferových daní](Zdroj: vlastní tvorba)

Obrázek č. 8: Schéma zákona o transferových daních

Zákon ČNR
o daní dědické, daní darovací a daní z převodu nemovitostí
č. 357/1992 Sb., ve znění pozdějších právních předpisů

ÚVODNÍ USTANOVENÍ

ČÁST PRVNÍ

Oddíl první Daň dědická
Poplatník § 2
Předmět daně § 3
Základ daně § 4

Oddíl druhý Daň darovací
Poplatník § 5
Předmět daně § 6
Základ daně § 7

Oddíl třetí Daň z převodu nemovitostí
Poplatník § 8
Předmět daně § 9
Základ daně § 10

ČÁST DRUHÁ

Společná ustanovení

Rozdělení osob § 11
Sazby DDDPN § 12 - § 15
Věcná břemena, opětující se plnění § 16
Minimální výše a zaokrouhlování daní § 17
Splatnost daní § 18
Osvobození od DDDPN § 19, § 20
Daňové přiznání § 21
Vyměření daní § 22

ČÁST TŘETÍ

Ustanovení přechodná a závěrečná

§ 23 - § 27

Zdroj: vlastní tvorba

Závěr

Z historického vývoje a z výsledků výše uvedených dílčích podkapitol lze s jistotou konstatovat, že transferové daně (jako složka majetkových daní) patří k nejstarším formovaným daním v tehdejších mocenských upořádáních. Historicky byl těmto daním přikládán velký význam k financování zejména válečných výpadů panovníků či k financování
jejich vlastních potřeb. Postupem doby význam majetkových daní klesá a jejich inkaso v poměru k ostatním přímým daním je téměř zanedbatelné. Velikost inkasa se však majetkově daně s přími daněmi z důchodu, ze zisku a ze spotřeby nemohou srovnávat. Právě tato skutečnost bývá hlavním argumentem, proč se tyto daně většinou dostávají na okraj pozornosti zákonodárců, a v žádném případě neslouží jako nástroj ovlivňování voličů při volebních kampaních jednotlivých politických stran.

Současné vládní uspořádání jednotlivých zemí uvažuje o zrušení některých součástí transferových daní (např. daně darovací). Transferové daně jsou v převážné většině vyspělých tržních ekonomik kvantitativně méně významně, zejména v porovnání s hlavní přímo u daně – důchodovou daní. Tato teze spolu s argumentem dvojího zdáně stejného objektu do značné míry otevírá diskuzi, zda tuto daň vybrat či nikoliv. Nejdále v tomto ohledu šla právě Slovenská republika, které jako jediná členská země Evropské unie trojdaně zrušila úplně. Argumentem proč majetkové daně neruší, i za předpokladu nízkých daňových příjmů, je např. v případě nemovitostí teze nízkých daňových úniků díky dokonalé evidenci pozemků a staveb katastrálními úřady. V současné situaci „finanční krize,“ která se jistou mírou podepisuje i na státních finančích, by zrušení jakéhokoliv pozitivního příjmu státního rozpočtu, bylo nerozumné.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení Tematického směru 02 Výzkumného záměru PEF MZLU MSM 6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu.

Literatura


Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědictě, dari darovaces i dani z převedu nemovitostí, ve znění jednotlivých novelizací.

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

Zákon č. 24/1964 Sb., o notářských poplatcích.

Zákon č. 26/1957 Sb., o notářských poplatcích.

Zákon č. 337/1921 Sb., o dani z obohacení.
Změny v účetnictví veřejného sektoru

Hana Březinová

Anotace

Účetní reforma ve veřejných financích je vyhlášená od 1. ledna 2010. Dosud však nebyl ukončen legislativní proces právních předpisů, které by měly stanovit její právní rámec. Účetní reforma je založena na akruálním přístupu. Rozšířuje dosavadní pohled přes příjmy a výdaje o nový úhel, a tím je sledování nákladů a výnosů, používání pro veřejný sektor nových účetních metod, jakými jsou zejména odpisy, opravné položky, časové rozlišení. Analýza dosavadního stavu a postupu vede k závěru, že dotčené účetní jednotky nejsou připraveny na účetní reformu. Pokud bude spuštěna, stane se celoplošným experimentem, jehož průběh a výsledky bude možné on line sledovat.

Annotation

Accounting reform of public finances is declared as from January 1, 2010. However, the legislation process of legal regulations, which should stipulate the legal framework of the said reform, has not been terminated, yet. The accounting reform is based on the accrual approach. It broadens the current view through receipts and expenditures by a new angle, which means monitoring of expenses and revenues, using of new accounting methods by the public sector, which include particularly depreciation, adjustments, accruals and deferrals. Analysis of the current state and procedure implies that the relevant accounting units are not prepared for the accounting reform. If it is launched it will become a nationwide experiment the course and results of which may be followed on-line.

ÚVOD

Ministerstvo financí vyhlásilo od roku 2010 účetní reformu ve veřejných financích. Připravilo základní podmínky zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu. V návrhu jsou metody a pravidla pro zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu, tj. soubor činností, které směřují ke shromažďování účetních záznamů od vybraných účetních jednotek v centrálním systému účetních informací státu a k sestavení účetních výkazů za Českou republiku.

CÍL

Cílem práce je analyzovat zákonodárcem navrhované metody a pravidla, které mají vést k možnosti vytvořit jednotné účetní výkazy, jež mají závazný obsah.

POUŽITÉ METODY

Byla provedena podrobná analýza navrhovaných právních norem a předpisů, zjištěné výsledky byly porovnávány a diskutovaly v rámci odborných skupin, poté byly učiněny závěry a syntetické výsledky byly poskytnuty zákonodárci k využití pro zkvalitnění návrhů.

DOSAŽENÉ VÝSLEDKY

Účetní reforma ve veřejných financích se má týkat vybraných účetních jednotek. Dotčenými subjekty jsou organizační složky státu, státní fondy podle rozpočtových pravidel, Pozemkový fond České republiky, územní samosprávné celky, dobrovolné svazky obcí, Regionální rady regionů soudržnosti, příspěvkové organizace a zdravotní pojišťovny.

Do právních předpisů je třeba doplnit, že účetní reforma ve veřejných financích se má týkat vybraných účetních jednotek.

Zjišťování účetních záznamů pro potřeby státu, včetně sestavování účetních výkazů za Českou republiku, bude provádět Ministerstvo financí České republiky, které také bude spravovat centrální systém účetních informací státu.

Z analýzy obdobných systémů používaných v jiných zemích Evropské unie plyne, že centrální systém účetních informací státu není vytvářen regulátorem účetnictví, ale nezávislou samostatnou institucí.

Účetní jednotky budou povinny dodržovat při vedení účetnictví zejména směrnou účetovou osnovu, uspořádání a označování položek účetní závěrky a konsolidované účetní závěrky, obsahové vymezení těchto závěrken, účetní metody a ostatní podmínky vedení účetnictví stanovené prováděcími právními předpisy k zákonu o účetnictví.

Návrh prováděcích právních předpisů upravuje
- rozsah a způsob sestavování účetní závěrky, závazný obsah jednotlivých částí účetní závěrky,
- pravidla pro formát, strukturu, přenos a zabezpečení účetních záznamů v technické formě vybraných účetních jednotek,
- požadavky pro technické a smíšené formy účetních záznamů,
- rozsah a četnost předávání účetních záznamů vybranými účetními jednotkami do centrálního systému účetních informací státu,
- rozsah a způsob sestavování účetních výkazů za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení položek majetku a jiných aktiv a závazků a jiných pasiv v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu podle závazného vzoru částí účetní závěrky,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení položek nákladů a výnosů a peněžních toků v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- uspořádání, označování a obsahové vymezení vysvětliujících a doplňujících informací v příloze účetních závěrken vybraných účetních jednotek a v příloze v účetních výkazech za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- metody konsolidace a jejich použití při sestavování účetních výkazů za Českou republiku a za dílčí konsolidační celky státu,
- požadavky na organizaci a způsob provedení inventarizace u vybraných účetních jednotek.
Zákon přináší úpravy v **oceňování.** Týkají se

- kulturních památek, sbírek muzejní povahy, předmětů kulturní hodnoty a církevních staveb, pokud není známá jejich pořizovací cena, ocenění se ve výši **1 Kč;**
- jiných aktiv a jiných pasiv, o kterých účtuje vybrané účetní jednotky v knihách podrozvahových účtů; ty se v případě skutečnosti, o kterých účetní jednotky účtují v souvislosti s budoucím přírůstkem nebo úbytkem majetku či jiného aktiva, závazku nebo jiného pasiva, ke kterému může dojít na základě stanovené podmínky nebo podmínek, ocenují **předpokládanou výši ocenění** této položky majetku či jiného aktiva nebo závazku či jiného pasiva;
- majetek určený k prodeji se ocení **reálnou hodnotou.**

**Účetní závěrka** vybraných účetních jednotek bude mít proti předchozím obdobím rozšířený rozsah. Bude se sestavovat rozvaha, výkaz zisku a ztráty, přehled o peněžních tocích, přehled o změnách vlastního kapitálu a příloha. Ve výkazech budou údaje uvedeny v tisících korunách.

Protože většina účetních jednotek spadajících do vybraných účetních jednotek neodpísovala dlouhodobý majetek, nevytvářela opravné položky, předchozí vzor rozvahy měl jiné uspořádání. Nyní se budou vykazovat v **rozvaze** aktiva v brutto hodnotě, budou vyjádřeny korekce této hodnoty a vykázána netto hodnota aktiv. Aby mohla být provedena konsolidace, jsou uvedeny položky v rozvaze v členění ve vazbě na jednotlivé syntetické účty. Závazná rozvaha je uvedena ve verzí základní, pro organizační složky státu, pro územní samosprávné celky, svazky obcí, regionální rady regionů soudržnosti, příspěvkové organizace, pro státní fondy a Pozemkový fond České republiky.

**Výkaz zisku a ztráty** je uveden v členění nákladů na náklady na činnosti, finanční náklady, náklady na nároky na prostředky státního rozpočtu, rozpočtů Územních samosprávných celků a státních fondů a náklady ze sdílených daní. Výnosy se vykazují v členění výnosy z činnosti, finanční výnosy, výnosy z daní a poplatků, výnosy z nároků na prostředky státního rozpočtu, rozpočtů Územních samosprávných celků a státních fondů, výnosy ze sdílených daní. Rozdílu mezi výnosy a náklady se vykazuje výsledek hospodaření, a to před zdáněním, daň z příjmů, dodatečné odvody daně z příjmů a výsledek hospodaření po zdánění. Závazný výkaz zisku a ztráty je opět uveden v základní verzi a verzích pro jednotlivé typy účetních jednotek veřejného sektoru.

**Přehled o peněžních tocích** je sestavován nepřímou metodou, kdy je postupně upravován výsledek hospodaření před zdáněním o nepeněžní operace, peněžní toky ze změny oběžných aktiv a krátkodobých závazků, zaplacenou daň z příjmů, přijaté dividendy, dále o peněžní tocích z dlouhodobých aktiv a peněžní tocích z vlastního kapitálu, dlouhodobých závazků a dlouhodobých pohledávek.

Diskutována byla systémová připomínka, zda je vhodné sestavovat výkaz cash flow nepřímou metodou, když například občím dostačuje a vyhovuje vzhledem k vypovídací schopnosti dosavadní výkaz o plnění rozpočtu, který představuje de facto přehled o peněžních tocích sestavený přímou metodou.

**Přehled o změnách vlastního kapitálu** je navržen jednoduše, vykazuje se v něm jmění účetní jednotky a upravující položky, fondy účetní jednotky a výsledek hospodaření, a to za minulé období, zvýšení stavu, snížení stavu a údaje za běžné období.
Je třeba uvést, že navržený obsah výkazu nepřinese uživateli žádné nové informace proti rozvaze, je to jen přepis rozvahových položek do jiného formátu. Aby uživatelé získali nové informace, bylo by potřeba návrh přehledu o změnách vlastního kapitálu rozšířit o další analytické informace.

Velmi podrobně je upraven obsah přílohy, která je až dosud u účetních jednotek velmi podceňována, pokud je vůbec u vybraných účetních jednotek sestavována. Navržená příloha by tak měla být značným informačním přínosem.

Za Českou republiku se budou vykazovat roční účetní výkazy, a to
- souhrnný výkaz majetku a závazků státu,
- souhrnný výkaz nákladů a výnosů státu,
- výkaz peněžních toků a
- příloha.

Pravidla dosud nejsou připravena, nebylo možné analyzovat tedy příslušné metody a pravidla jejich sestavení.

DISKUSE

Podstata účetní reformy ve veřejných financích je odhadována z postupně předkládaných návrhů právních předpisů a připomínekových řízení k nim. Od samého počátku chybí jasně formulovalý koncepční záměr. Z tohoto důvodu vyvstává řada otázek. Pokusme se zamyslet nad některými z nich.

1. Kdo bude uživatelem výstupů a dat z centrálního systému informací státu? Zatím není dostatečně jasně, zda by to měla být vláda, Poslanecká sněmovna Parlamentu, Senát nebo snad jednotlivá ministerstva či kraje. Závěry z dosavadních diskusi konvergují k tomu, že získaná rozsáhlá datová základna si bude muset uživatelé teprve najít.


4. Jak bude definován okamžik uskutečnění účetního případu zejména ve vazbě na oceňování předpokládanou výši ocenění u podrozvahových pohledávek a závazků a u majetku určeného k prodeji oceňovanému reálnou hodnotou? Zřejmě půjde o velmi těžko stanovený okamžik, kde bude hrát roli subjektivní vliv. Tato skutečnost však může mít podstatný vliv na správné oceňování.
ZÁVĚR

Reforma účetnictví ve veřejných financích by měla být zahájena 1. ledna 2010. V současnosti však není dokončen legislativní proces právních norem, které by měly vytvářet právní rámec k celé reformě. Dotčené účetní jednotky tak nemají dostatečný prostor pro přípravu na tak závažný úkol. Rok 2010 se tak stane celoplošným experimentem, jehož průběh a výsledky bude možné online sledovat.

POUŽITÁ LITERATURA

Návrhy prováděcích vyhlášek
Alternativní zdroje financování – outsideři v útoku?

The Alternative Financial Resources – Outsiders on the Offensive?

František Kalouda, Petr Málek

Abstrakt
Obecně rozšířeným názorem je, že bankovní úvěr je v ČR v posici prakticky neotřesitelné dominantního zdroje financování podnikatelských aktivit. Příspěvek usiluje především analyzovat časový vývoj struktury bankovních úvěrů, se zaměřením na financování průmyslu, v bližším přiblížení pak na financování investičních aktivit. Dalším dílem cílem příspěvku pak je srovnat výsledky analýzy časové dynamiky bankovních úvěrů s časovou dynamikou vybraných alternativních zdrojů financování. Výsledkem příspěvku je objektivizace významu bankovního úvěru k diskutovanému účelu, pokud jako kritérium významnosti uvažujeme dostupný objem daného zdroje.

Summary
Common opinion is, that bank loan is in very dominant position in area of financi the industrial needs. The paper deals first of all with trends both bank loans and alternative resources of finance. Other aim of the paper is to compare importace above mentioned resources of funding industry by using quantity criterion. Finaly to the end of the paper there are presented the generalised conclusions, steming from given data.

1. Úvod

Příspěvek je věnován analýze vývoje bankovního úvěru jako klasického zdroje financování potřeb průmyslu a vývoje alternativních zdrojů financování, sloužících ke stejnému účelu. Smyslem srovnání obou těchto finančních zdrojů je poskytnutí podkladů pro odhad jejich reálného významu, pokud jde o objem prostředků, které z nich průmyslu plynou.

Novost příspěvku spočívá v podrobnosti pohledu na analyzovanou problematiku. Mimo celkových objemů daných finančních prostředků v obou srovnávaných kategoriích je věnována pozornost jejich podmnožinám v podobě kategorií
- financování investic celkem
- financování průmyslu celkem a z toho
- financování investičních potřeb průmyslu.

Kromě toho má však příspěvek prioritu i pokud jde strukturu uvažovaných alternativních zdrojů.

Mimo běžné kategorie
- leasingu a
- faktoringu

bere v úvahu i stále přehližené
- pojistné plnění a

snaží se kvantifikováně vyjádřit i význam
- primárních emisí (IPO) a
- private equity (venture cupital).

Aktuálnost příspěvku spočívá především v tom, že usiluje o objektivní význam bankovního úvěru (ve výše uvedené struktuře) v podmínkách současné ekonomiky.
2. Cíl a použité metody

Cílem příspěvku je obrátit pozornost odborné veřejnosti k rostoucímu potřebám zdrojů financování na financování potřeb průmyslu, speciálně potřeb investičních.


3. Dosažené výsledky

3.1 Kvantifikace bankovních úvěrů jako finančního zdroje

Význam bankovních úvěrů pro financování podnikatelských aktivit jistě nelze dost dobře docenit, speciálně bereme-li v úvahu historická hlediska. Pozornost tohoto příspěvku je zaměřena především na úvěry pro průmysl a z nich pak zvlášť na úvěry investiční. Tato volba vychází z charakteru srovnávaných finančních zdrojů (úvěry kontra alternativní zdroje financování) a z převažujícího způsobu jejich použití. Výchozí údaje o vývojových trendech úvěrů obsahuje následující Tabulka 3.1. V ní je jako základní analytická technika (stejně jako v případě následující Tabulky 3.2) použita analýza trendu, tedy horizontální analýza.

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>úvěry celkem</th>
<th>z toho investiční</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>absolutně %</td>
<td>absolutně %</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>mil. Kč</td>
<td>mil. Kč</td>
</tr>
<tr>
<td>1998</td>
<td>905 320</td>
<td>270 620</td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>869 748</td>
<td>261 850</td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>866 347</td>
<td>249 422</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>825 349</td>
<td>356 995</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>800 505</td>
<td>249 688</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>816 246</td>
<td>246 327</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>875 340</td>
<td>246 041</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>1 026 027</td>
<td>271 611</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>1 221 555</td>
<td>182 020</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Ročenka Hospodářských novin 2003, str. 38 a 65
Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002
www.cap.cz
www.cnb.cz
výpočty autorů

Poznámka: Zde, v Tabulce 3.1 i na jiných místech tohoto příspěvku je volné místo v tabulce použito jako indikace chybějících dat.

228 Dopočteno z objemu průmyslových úvěrů s využitím relace úvěrů celkem a úvěrů investičních.

Podstatně jiná je však již situace u průmyslových úvěrů určených pro financování investic celkem, kde jde o mírný růst s následujícím poklesem v podstatě na úrovni výchozího roku.

V zásadě stálý pokles je pak typický pro kategorii průmyslových úvěrů. Ve všech až dosud diskutovaných kategoriích úvěrů jsou presentována originální data.

Trend průmyslových úvěrů v zásadě kopíruje trend investičních průmyslových úvěrů neboť v tomto případě jde o dopočtená data ve stejném poměru jako jsou uváděny úvěry celkem a z toho úvěry investiční (v dostupných databázích se tento údaj nevyskytuje). V absolutních hodnotách jde přirozené o podstatně menší objemy než v případě průmyslových úvěrů.

3.2 Kvantifikace pojistného plnění a dalších vybraných alternativních zdrojů financování podniku


Tabulka 3.2 Trendy alternativních zdrojů financování celkem (v mld. Kč)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>pojistné plnění (neživotní)</th>
<th>leasing celkem</th>
<th>faktoring</th>
<th>IPO</th>
<th>private equity (venture cap.)</th>
<th>celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>abs.</td>
<td>%</td>
<td>abs.</td>
<td>%</td>
<td>abs.</td>
<td>%</td>
</tr>
<tr>
<td>1998</td>
<td>23,9</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>25,6</td>
<td>107,3</td>
<td>63,6</td>
<td>100</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>23,6</td>
<td>98,8</td>
<td>88,9</td>
<td>139,8</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>26,6</td>
<td>111,3</td>
<td>117,9</td>
<td>185,4</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>46,8</td>
<td>196</td>
<td>123,4</td>
<td>194</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>44,6</td>
<td>186,7</td>
<td>126,7</td>
<td>199,2</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>35,4</td>
<td>148</td>
<td>133,7</td>
<td>210,2</td>
<td>82</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>34,3</td>
<td>143,5</td>
<td>145,6</td>
<td>228,9</td>
<td>83,8</td>
<td>102,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>38,3</td>
<td>160,3</td>
<td>154,2</td>
<td>242,5</td>
<td>104,8</td>
<td>127,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td></td>
<td></td>
<td>182,6</td>
<td>287,1</td>
<td>127,1</td>
<td>155</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td></td>
<td></td>
<td>161,4</td>
<td>253,8</td>
<td>134</td>
<td>163,4</td>
</tr>
</tbody>
</table>
3.3 Srovnání průmyslového investičního bankovního úvěru a alternativních zdrojů financování

Srovnání obou diskutovaných zdrojů provádíme za situace, kdy u všech zdrojů uvažujeme pouze jejich podíl určený k financování průmyslových účelů. Důvod pro toto vymezení je zřejmý – pro podrobnější rozdělení (až na úroveň průmyslových investičních účelů) nejsou dostupná odpovídající data.

Na rozdíl od dosud používané horizontální analýzy se v tomto případě (viz Tabulka 3.3) ukazuje vhodnější analýza vertikální.
Tabulka 3.3 Srovnání bankovního úvěru a alternativních zdrojů financování pro průmyslové účely (v mld. Kč)

<table>
<thead>
<tr>
<th>rok</th>
<th>alternativní zdroje</th>
<th>bankovní úvěr</th>
<th>zdroje financování celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>abs.</td>
<td>%</td>
<td>abs.</td>
</tr>
<tr>
<td>1998</td>
<td>23,9</td>
<td>8,276</td>
<td>264,9</td>
</tr>
<tr>
<td>1999</td>
<td>25,6</td>
<td>9,065</td>
<td>256,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2000</td>
<td>45,5</td>
<td>16,19</td>
<td>235,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2001</td>
<td>53,2</td>
<td>23,39</td>
<td>174,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2002</td>
<td>75,8</td>
<td>33,88</td>
<td>147,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2003</td>
<td>75,1</td>
<td>34,04</td>
<td>145,5</td>
</tr>
<tr>
<td>2004</td>
<td>151,7</td>
<td>50,5</td>
<td>148,8</td>
</tr>
<tr>
<td>2005</td>
<td>153,3</td>
<td>47,73</td>
<td>167,9</td>
</tr>
<tr>
<td>2006</td>
<td>183,9</td>
<td>50,3</td>
<td>182</td>
</tr>
<tr>
<td>2007</td>
<td>190,2</td>
<td>100</td>
<td>190,2</td>
</tr>
<tr>
<td>2008</td>
<td>223,1</td>
<td>100</td>
<td>223,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj:
Ročenka Hospodářských novin 2003, str. 38 a 65
Odvětvové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

www.cap.cz
www.cnb.cz
http://www.clfa.cz/statistiky/
finanční noviny
tisková zpráva AAA
tisková zpráva ECM
výroční zpráva Pegas za rok 2006
Výroční zpráva zentivy za rok 2004
Výpočty autorů
4. Diskuse

Z výše presentovaných dat, speciálně z údajů presentovaných v Tabulce 3.3 je dostatečně zřejmé, že až **doděnává zcela dominantní postavení bankovního úvěru se**, pokud jde o financování potřeb průmyslu výrazně méně, **oslabuje.**

Je zřejmé, že k tomuto závěru není možné dospět pouze na základě srovnání získaných dat na základě analýzy časových řad (trendů, horizontální analýzy). Trendy samy o sobě mohou být zavádějící. Rozhodující jsou v těchto souvislostech absolutní hodnoty dosažené úrovně jednotlivých zdrojů i celkem (bankovní úvěry a alternativní zdroje). Tuto vypovídací schopnost pak jen podporuje využití vertikální analýzy pro podrobnější strukturální analýzu dostupných zdrojů financování podniků, zde speciálně s ohledem na financování průmyslových účelů.

V souvislosti se zřetelným poklesem významu bankovního úvěru pro financování potřeb průmyslu by zřejmé bylo možno objevit i vazbu tohoto jevu na současný trend podniků zadlužovat se co nejméně (míra zadlužení se snižuje), případně nepracovat s bankovním úvěrem vůbec. Zřejmě se zde otvírá nové pole působnosti pro podrobnější analýzu tohoto fenoménu.

Dané hledisko je diktováno pouze dostupností vstupních dat. Je totiž zřejmé, že ještě zajímavější by bylo sledovat podmnožinu zdrojů pro financování potřeb průmyslu a to podmnožinu investičních úvěrů. To by dovolilo sledovat více strategické aspekty financování podnikatelských aktivit.

Zde je snad na místě i dílčí metodická poznámka. V případě analýzy dat uvedených v Tabulce 3.1 i Tabulce 3.2 je deklarováno použití horizontální analýzy, v případě údajů z Tabulky 3.3 pak aplikace analýzy vertikální. První pohled na všechny tyto tabulky se však zdá ukazovat, že pravý opak je pravdou. Při podrobnějším zvážení situace je nicméně zřejmé, že žádný problém neexistuje – v označení analýzy dáváme přednost zavedenému standardu (horizontální analýza je totožná s analýzou časových řad a jen orientace tabulek je od tohoto uzusu odlišná).

5. Závěr

Příspěvek analyzuje vývoj proporci zdrojů financování průmyslových potřeb v časovém horizontu téměř deset let. Jako nejvýznamnější sledovaná kategorie finančních zdrojů byla z metodických důvodů zvolena **kategorie zdrojů pro průmyslové účely.**

Dostupná data ukazují na jasně postupné oslabování posíce bankovního úvěru až na zatím poslední dostupný výsledek - poměr (data z roku 2006) 49,7 % **ku** 50,3 % **ve prospěch alternativních zdrojů financování.** To je jasný důkaz postupné **ztráty posíce bankovního úvěru** – jeho význam pro financování potřeb průmyslu nepohybně klesá a už současný stav by bylo možno hodnotit (z pohledu bankovního marketingu) jako **alarmující.**

Při srovnání jednotlivých kategorií alternativních zdrojů financování se pak ukazuje, že jejich rozhodující komponenty tvoří v současně době tríáda - pojistné plnění (podíl na zdrojích 38,3 mld. Kč, průměrné tempo růstu 7,54 % ročně), - leasing (podíl na zdrojích 161,4 mld. Kč, průměrné tempo růstu 17,09 % ročně) a - faktoring (podíl na zdrojích 134 mld Kč, průměrné tempo růstu 15,85 % ročně). Význam primárních emisí cenných papírů (kategorie IPO) i kategorie private equity je bohužel až dosud jen okrajový. Autoři příspěvku se speciálně v této souvislosti neodvažují ani odhadnout, zda se tento neutěšený stav v blízké budoucnosti změní.
Seznam použité literatury

knihy

VALACH, J.: Investiční rozhodování a dlouhodobé financování. 2. přepracované vydání

časopisy

Ročenka Hospodářských novin 2003
Odvětové analýzy ASPEKT, číslo 9/IV, Pojišťovnictví, leden 2002

internet

www.cap.cz
www.cnb.cz
http://www.elfa.cz/statistiky/
finanční noviny
tisková zpráva AAA
tisková zpráva ECM
výroční zpráva Pegas za rok 2006
Výroční zpráva zentivy za rok 2004
Daňový motiv jako možný důvod integrace podnikatelů v ČR
Tax incentive as a possible reason for company combinations in the Czech Republic

Alois Konečný

Úvod

V poslední době se případy spojování společností objevují stále častěji. Proto bychom se měli zajímat o to, jaké motivy vedou vedoucí pracovníky k těmto (pro daného podnikatele dozajista zásadní) rozhodnutím. Cílem, který by měl stát v pozadí za každou fúzi, je zvýšením tržní síly společnosti. Druhým často uváděným důvodem pro integraci jsou osobní motivy manažerů. Z dalších důvodů lze ještě jmenovat například podhodnocení cílové společnosti a motiv likvidační hodnoty. Tento příspěvek si však kladá za cíl analyzovat poslední, dosud nezmiňovaný důvod, kterým je daňový motiv. To je totiž faktem, že při studiu odborných publikací lze při uvádění možných motivů vedoucích ke spojování podnikatelů velice často nalézt daňový motiv. Otázka, jejíž řešení zde proto chci nastínit, zní: „Mohou být podnikatelé v České republice motivováni dle platné legislativy danění k uskutečnění podnikových kombinací?“ Přítom bude posuzována nejprve daň z příjmů právnických osob, poté daň z převodu nemovitostí a nakonec daň z přidané hodnoty.
Výsledky a diskuse

Daň z příjmů právnických osob

Získová společnost, která má kladný daňový základ, může fúzovat s podnikatelem, který má vysokou daňovou ztrátu a tím snížit daňovou povinnost z titulu daně z příjmů právnických osob nyní, nebo v budoucnu. Taková fúze je pro obě společnosti výhodná. Tento motiv je ale využitelný jen v některých případech a pouze v některých zemích. A jak je tomu v českých podmínkách? V několika pramenech 229 jsem našel myšlenku, že vždy je při integraci s tímto motivem třeba mít na paměti stanovisko finančního úřadu, který v případě, že zhodnotí, že jediným motivem pro fúzi byla daňová úspora, rozhodne, že se jedná o tzv. „zastřelený stav“ a vyměří daňový doplatek. Autoři zřejmě vycházeli z §23d zákona o daních z příjmů 230, případně ze základní zásady daňového řízení obsažené v §2 odst. 7 zákona č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků. Jako související jsem se jevi §23 odst. 3, písm. a bod 1 ZDP, kde je řečeno, že výsledek hospodaření nebo rozdíl mezi příjmy a výdaji podle odstavce 2 se zvyšuje o částky neoprávněně zkracující příjmy. Je ovšem otázkou, zda lze takového stavu vůbec dosáhnout, protože ať už při fúzích akciových společností, částečně při fúzích společností s ručením omezeným, nebo při fúzi akciové společnosti se společnosti s ručením omezeným musí být návrh smlouvy o fúzi přezkoumán znalcem jmenovaným soudem.

Podle § 23a 231 odst. 5 písm. c ZDP platí, že přijímací společnost (i prostřednictvím své stálé provozovny) je oprávněna převzít dosud neuplatněnou daňovou ztrátu nebo její část související s převedeným podnikem nebo jeho samostatnou částí a uplatnit ji jako položku odcítatelou od základu daně (dále jen ZD) během pěti následujících zdaňovacích období. Dále zákon uvádí, jak zjistit velikost převáděně ztráty. § 38 na ZDP však toto pravidlo omezuje tak, že daňovou ztrátu cílové společnosti lze v jednotlivých obdobích od ZD akvizující společnosti odcítat maximálně do výše ZD stanoveného u akvizující společnosti z činností vykonávaných prostřednictvím převedeného podniku nebo jeho samostatné části v období, za které byla uplatňovaná daňová ztráta vyměřena. Rozdělení ZD se vypočítá podle poměru tržeb za vlastní výkony a zboží cílové a akvizující společnosti v období vyměření daňové ztráty.

Obdobně je v § 23c 232 odst. 8 písm. b řečeno, že akvizitor (zde definovaný) je oprávněn převzít dosud neuplatněnou daňovou ztrátu cílové společnosti. Od zanikající nebo rozdělené společnosti lze převzít pouze část její daňové ztráty v rozsahu zjištěného podle ekonomicky zdůvodnitelného kritéria; ustanovení § 38a 233 tím není dotčeno. Tuto daňovou ztrátu lze uplatnit jako položku odcítatelou od základu daně (ne jako daňový náklad) ve zdaňovacích obdobích zbývajících do pěti zdaňovacích období bezprostředně.

231 , který se týká převodu podniku nebo jeho samostatné části (tj. jinak akvizice majetku podniku),
232 , který se týká fúzi společností,
233 Podotkneš ale, že právě toto ustanovení je velice často měněno, v nedávné době například zákonem č. 126/2008 Sb.
následujících po zdaňovacím období nebo období, za něž je podáváno daňové přiznání, za které byla daňová ztráta zanikající nebo rozdělované společnosti vyměřena za podmínek stanovených tímto zákonem.

Jak tedy můžeme vidět, přímý odpočet daňové ztráty u integrujících se společnosti sice lze provést, ale současná legislativa je mu kladě tolik různých omezení, že zřejmě nemůže být považován za samostatný motiv. Pokud by při přebrání daňové ztráty vznikly poplatníkovi pochybnosti, zda se jedná o daňově uznatelný převod daňové ztráty, zřejmě by bylo dobře požádat správce daně o závazné posouzení dle §38 na odst. 7 ZDP.

Co však může být považováno za možný motiv akvizice majetku (nabytého např. na základě smlouvy o prodeji podniku), jsou možnosti vyúžít určitých odpisů ve společnosti. Podíváme-li se do §30 odst. 10 písm. m ZDP, zjistíme, že poplatník v případech uvedených v § 23a odst. 4 a § 23c odst. 7) pokračuje v odpisování (dle ZDP) ze vstupní ceny, ze které odpisoval původní vlastník, s výjimkou uvedenou v § 29 odst. 7, a při zachování závazku odpisování započátkem původním vlastníkem. Dále podle §23 odst. 15 ZDP platí, že do ZD se zahrnuje i rozdíl mezi oceněním podniku nebo části podniku, nabytého koupí a souhrom ocenění jeho jednotlivých složek majetku v účetnictví prodávajícího sníženým o převzaté závazky (dále jen "oceňovací rozdíl při koupi podniku nebo části podniku")236. Kladný oceňovací rozdíl při koupi podniku nebo části podniku se zahrnuje do výdajů (nákladů) rovněž do během 180 měsíců, a to v poměrně výši připadající na počet měsíců v příslušném zdaňovacím období nebo období, za něž je podáváno daňové přiznání. Představíme-li si tedy případ, kdy nabývající společnost se rozhoduje mezi možností koupit podnik s převahou majetku, který bude ještě odpisován více než 180 měsíců (15 let)237, nebo zda koupit tento majetek samostatně (uvažujme ve stejně hodnotě), zřejmě by se jí mohlo vyplatit koupit podnik jako celek, zařadit jednotlivá aktiva do rozvahy v hodnotě převzaté od původního majitele a oceňovací rozdíl k nabytému majetku240 daňově odpisovat daných 15 let, čímž dosáhne v těchto letech snížení výsledku hospodaření za běžnou činnost a tím také daně z příjmů právnických osob.

Na druhou stranu snížení výsledku hospodaření podnikatele nemusí mít jen pozitivní dopady v podobě snížené daňové povinnosti. Prvním možným negativním dopadem, který lze

234 U akvizice majetku. U fúzí ale platí, že v průběhu zdaňovacího období, kdy byl hmotný majetek (ve významu ZDP) nabyt a je tedy evidován u poplatníka až na konci zdaňovacího období, musí být respektován §26 odst. 7, písm. b, který říká, že v tomto období lze uplatnit odpis pouze ve výši jedné poloviny ročního odpisu vyčleněného podle §31 a 32. Druhou polovinu ročního odpisu uplatní zanikající společnost. Účetní odpisy sice mohou být jiné, ale podle §24 odst. 2, písm. m ZDP, jsou zároveň daňovými jen do výše zůstatkové ceny evidované u zanikající společnosti ke dni předcházejícímu dni přeměny.

235 Ve smyslu používaném v ZDP.

236 Naopak v §25 odst. 1, písm. zh ZDP zjistíme, že oceňovací rozdíl při nabytí podniku z titulu ne koupě ale vkladu, tj. při akvizici majetku podniku pomocí vkladu podniku, nelze zahrnovat do ZD a tedy daňově odpisovat.

237 Mezi takovýto majetek může minimálně při zařazení do užívání patřít majetek patřící do odpisové skupiny č. 4, 5 a 6 (§30 ZDP), tj. zejména nemovitosti (Příloha 1 k ZDP)

238 A který potřebuje

239 Případné i nižší (zde by bylo potřeba ocenění znalce na nižší cenu), je ovšem otázkou, zda by si to byl daňový subjekt zejména v současné době růstu cen nemovitostí před správcem daně schopen obhájit, protože platí, že důkazní břemeno nese daňový subjekt. Druhou věcí je ovšem to, že při dosažení tohoto ocenění bude pro podnikatele mnohem těžší získat úvěry zajištěné nemovitostí, které teď budou oceněny nízko.

240 dle §7 odst. 10 Vyhlášky 500/2002 Sb.
v souvislosti s výše uvedeným případem zmínit je fakt, že je-li podnik převáděn smlouvou o převodu podniku, podle §477 odst. 1 ObchZ přecházi na kupujícího „všechny práva a závazky, na které se prodej vztahuje“. Nejvyšší soud ČR tuto větu rozvedl v usnesení čj. 32 Odo 224/2006 tak, že „jednotlivé věci a práva a jiné majetkové hodnoty nemusí být ve smlouvě vyjmenovány, neboť pojmovým znakem smlouvy o prodeji podniku je přechod všech práv a závazků z prodávajícího na kupujícího ze zákona. Dowodil však, že smlouvou o prodeji podniku musí dojít k vymezení majetkové podstaty podniku“244. V praxi z toho může vyplývat třeba to, že při takovéto transakci tedy přecházi i všechny ručitelské závazky, případně další záruky (za směnky), které nejsou v rozvaze ani jinde v evidenci. Toto u koupě jednotlivých nemovitostní nehrozí241.

Druhý možný negativní dopad takovéhoto řešení uvedeného případu se může odvíjet od toho, že snížením výsledku hospodaření se zároveň snižuje i vlastní kapitál společnosti. V §25 odst. 1, písm w, bod 4 ZDP je totiž stanoveno, že daňově uznatelnými nejsou finanční náklady (zde definované), pokud úhrn úvěrů a půjček v průběhu zdaňovacího období nebo období, za něž se podává daňové přiznání, přesahuje čtyřnásobek výše vlastního kapitálu. Obdobně je konstruován bod 5, který říká, že u osob spojených (dle § 23 odst. 7 ZDP) nelze daňově uznat finanční náklady na úvěry a půjčky přesahující trojnásobek vlastního kapitálu dlužníka, je-li příjemcem úvěru banka nebo pojišťovna, či dokonce pouze dvojnásobek u ostatních příjemců úvěrů a půjček. To výrazně snižuje rentabilitu vlastního kapitálu společnosti a možnosti finančního řízení podnikatelského subjektu.

**Daň z převodu nemovitostí**

Další otázkou je povinnost platit daň z převodu nemovitostí. De lege lata242, jedná-li se o akvizici majetku podniku (smlouvou o prodeji podniku), vzniká převodem povinnost zaplatit daň z převodu nemovitostí, která podle §15 tohoto zákona činí 3% z vyšší z cen sjednané či zjištěné podle zvláštních předpisů243. Poplatníkem je prodávající, kupující je pak ručitelem. Naopak podle §20 odst. 6, písm e tamtéž jsou osvobozeny nemovitosti při akvizici majetku vkladem podniku (ale s pětiletým daňovým testem) a dle písm. f tamtéž jsou od daně z převodu nemovitostí zcela osvobozeny převody a přechody majetku právnických osob při jejich sloučení, splynutí, či přeměně – tj. při fúzech. Tato skutečnost může ovlivnit volbu podnikatele mezi druhy podnikových kombinací.

**Daň z přidané hodnoty**

Co se týče daně z přidané hodnoty (dále jen DPH), je obecně akvizice majetku podniku osvobozena od daně, ať už je provedena prodejem podniku - §13 odst. 10, písm. a, a §14 odst. 5, písm. a zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty (dále jen ZDPH), nebo ve formě vkladu podniku244. A byl-li podnik prodán neplátci DPH? Neměl by být majetek, u kterého

---

241 Při prodeji podniku ale bývá obvykle smlouvě ošetřeno to, že neexistují závazky, které nejsou předmětem účetní evidence, případně že nárůst závazků nad stanovenou hranici bude vystaven prodávajícímu k úhradě.
242 Zákon č. 357/1992 Sb. o dani dědictví,dani darovací a dani z převodu nemovitostí ve znění pozdějších předpisů
243 Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku ve znění pozdějších předpisů
244 §13 odst. 4 písm. f a §14 odst. 4 písm. f ZDPH
byl předtím u prodávajícího uplatněn nárok na odpočet DPH, dodaněn? Podle § 13 odst. 4, písm. f ZDPH ne, prodej podniku nebo jeho části je zde výslovně z této povinnosti vyňat.

Obdobně to platí i pro fůze, zde jsou však i jiné povinnosti. Nesmíme například zapomenout na to, že podle §94 odst. 4 ZDPH osoby povinné k dani se sídlem, místem podnikání nebo provozovnou v tuzemsku, na které při přeměně společnosti nebo družstva přechází nebo je převáděno jmění zanikající společnosti nebo družstva, které byly plátci, se stávají plátci dnem zápisu přeměny do obchodního rejstříku a jsou povinný podat přihlášku k registraci do dne zápisu přeměny do obchodního rejstříku (§95 odst. 4 ZDPH). O zrušení registrace může podle § 106 odst. 3 takového plátce požádat nejprve po uplynutí tří měsíců ode dne, kdy se stal plátem, pokud jeho obrat nepřesáhl za nejblížší přecházející tři po sobě jdoucí kalendářní měsíce částku 250 000 Kč. Při zrušení registrace je plátce, pokud u evidovaného obchodního majetku (nebo majetku, který měl být evidován,) nebo jeho části uplatnil odpočet daně, povinen snížit nárok na odpočet daně ke dni zrušení registrace. Při fůzi dále platí, že zdaňovací období zúčastněných společností nebo družstev stanoví v závislosti na součtu obratů zúčastněných společností nebo družstev (§99 odst. 5 ZDPH).

Závěr

V tomto příspěvku jsem se pokusil analyzovat jeden z často uváděných motivů pro integraci podnikatelských subjektů a ohodnotit jeho uskutečnitelnost a realnost v podmínkách platných platných legislativy České republiky. Nejprve jsem se zabýval daní z příjmů právnických osob, poté daní z převodu nemovitostí a nakonec daní z přidané hodnoty.

Po analýze daně z příjmů právnických osob jsem zjistil, že přímý odpočet daňové ztráty u integrujících se společnosti sice lze provést, ale současná legislativa je mu kladě tolik různých omezení, že zřejmě nemůže být považován za samostatný motiv. Výsledek hospodaření integrujících se společnosti (a tím pádem i námí zamýšlené snížení daňové povinnosti) však lze provést jiným způsobem a to využitím možností, které nabízí odpisování při integraci společností. I když ale takového snížení tímto způsobem dosáhneme, musíme si položit otázku, zda je to ve skutečnosti pro společnost dobře. Ukázalo se, že tomu tak vždy nemusí být, protože z toho mohou jednak vzniknout neočekávané právní důsledky a také to má vliv na výši daňově uznanětelných finančních nákladů.

V další části jsme viděli, že daň z převodu nemovitostí sice zřejmě nebude motivem pro fůzi či akvizici, zřetelně však může ovlivnit formu, ve které daná podniková kombinace proběhne. Ani daň z přidané hodnoty zřejmě nepovede podnikatele ke zvýšení kombinace aktivity, zde jsme dokonce viděli, že se s ní následně může souviset mnoho dalších zákonné povinností. Celkově lze tedy říci, že daňový motiv nelze považovat za samostatný integrační důvod pro podnikatele řídící se českou legislativou a to jak z důvodu platných zákonů a jejich obsahové podstaty, tak i z důvodu komplikovanosti české legislativy v dané oblasti a jejich velice častých a často zásadních změn.

245 Při výpočtu částky snížení nároku na odpočet daně se použije §72 až 77 ZDPH.
Seznam použité literatury a dalších pramenů

5. Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů
7. Zákon č. 357/1992 Sb. o dani dědické,dani darovací a dani z převodu nemovitostí ve znění pozdějších předpisů
8. Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku ve znění pozdějších předpisů
10. Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty ve znění pozdějších předpisů
Determinanty pokračující hodnoty podniku

Mojmír Sabolovič


Úvod


Cíl a metody


Artikulace hypotézy

Hypotéza byla na základě extenzivní literární rešerše (Chan Kim – Maubourgne, 2005; Geus, 1997; Nordström – Ridderstrale, 2008; Queen – Roll, 1987; EUROSTAT, ČSU 2009) formulována následovně:

H₀: Aplikace předpokladu pokračující hodnoty podniku formou Going Concern Principle je relevantní.

Výchozí předpoklady

Když se zamyslíme nad smyslem výnosových metod dojdeme k závěru, že veškeré prácně vytvářené analýzy se v konečném výsledku při jejich implementaci do posudku zobrazí ve třech základních veličinách:

- tempo růstu,
- kalkulovaná úroková míra,
- přepokládaná délka dílčích fází, tedy života podniku.


Pokračující hodnota (Continuing Value, Fortsetzungswert) je odhodována zejména pomocí Gordonova a Parametrického vzorce. Dle Jahodové (2008) je pokračující hodnota odhadována v České republice ze 46 % Gordonovým vzorcem, ze 28 % Parametrickým vzorcem, ze 23 % věcnou rentou a ze 4 % jiným způsobem. Pod názvem „Prodad podnik je složitéjší. Časová tísň sráží cenu firmy.“ byla publikována celosvětová analýza společnosti Ernst & Young. Výběrový soubor, který byl zařazen do výzkumu, tvořilo 360 vedoucích pracovníků firem s ročním obratem převýšujícím jednu miliardu dolarů. V dubnu 2009 více než polovina těchto manažerů vzažovala prodej svých firem. Při prodeji se nyní dostávají do popředí poptávající s dostatečnou likviditou, kterým se nabízí získat podniky, které by jinak nebyly za danou hodnotu nabízeny. Vedoucí partner Ernst & Young pro transakční poradenství v ČR tuto situaci označil jako poptávkově orientovaný trh, kde kupující určují podmínky a je na prodávajících, aby různorodým požadavkům vyšli vstříc, případně své nabídky upravili a snažili se přesvědčit potenciální investory o přínosech daného obchodu. Pouze 36 % dotázaných považuje výsledky nedávné kvalitativní analýzy Ernst & Young výběrových výkonností za uspokojivé. V 62 % označili účastníci průzkumu za největší překážku úspěšného prodeje nedostatek času se na tento krok připravit. Téměř dvě třetiny uvedly, že úspěšná realizace obchodu by vyžadovala dobu přípravy v délce nejméně šesti měsíců, což v současné době nepřipadá v úvahu. Proto se musí smířit s rychlým prodejem za méně výhodných podmínek. Prim na trhu za současná situace hrají akvizice, přičemž poměrně zajímavým způsobem došlo k rozšíření strany poptávky zejména o společnosti z rozvíjejících se trhů, státem vlastněných fondů a vlády států. Dochází však k výrazné diverzifikaci zájmů dílčích poptávajících, což situaci výrazně znesnadňuje. Přes 20 % respondentů očekává, že mezi hlavní kupce se v průběhu následujících dvou let zařadí zejména společnosti působící na rozvíjejících se trzích, zatímco v hodnocení uplynulých dvou let tento poměr byl pouze 11 %.

---

247 Počáteční výdaje jsou natolik vysoké, že z krátkodobého hlediska může pokračující hodnota pokrývat celou počáteční ztrátu a výnosnost po dobu předpokládané životnosti.
249 Podniky a trh. Hospodářské noviny. 14.4.2009. s. 27. (neznaný autor)
Pokračující hodnota, mýtus nebo realita?

Dle Nordstrøm a Riderstrøle (2008) je klasická „byrokratická“ firma v současném světě mrtvá (když se ovšem podíváme na některé česko-polské podniky např. v majetku obcí či státu, lze je brát jako výjimku potvrzující pravidlo). Takto koncipované podniky „staré ekonomiky“ jsou příliš malé z pohledu efektivity využívání přírodních zdrojů a příliš velké na energetické experimenty na bázi analogie řízení nelineárních dynamických systémů s ekonomickými systémy. Tyto interdisciplinární myšlenky nejsou v ekonomické teorii žádnou novinkou. Podniky dnešního světa musí být přeměněny do zcela jiné podoby. „Přeměna není změna toho, co je, ale vytvoření něčeho, co není."

Samotným jádrem přeměny je vědomí toho, že podniky tady nemusejí být navždy. Dříve bylo kritérium schopnosti přežít bráno jako základ hodnocení ekonomického úspěchu podniku. V současné době stále více převládá názor, že schopnost přetravávání firem, tedy jakýsi hypnotický Going Concern Principle, je poměrně dobrá. To je také důvod k mnohdy krátkozrakým rozhodnutím managementu, který odsouvá návratnost mamutích investic do životnosti, je velmi atraktivní a de jure je ukotven i základních právních dokumentech našeho státu. Je ale také téměř případy zajištěno právo nechat podnik „odejít“? Nic takového v těchto případech nenalezeme.

Jak dále uvádí Nordstrøm a Riderstrøle (2008) na dlouhověkost je přínemnější pohled než na umírání, ale toto samozřejmě není dostatečný argument. I přes to je důvěra vkládána zejména do firem, které byť pouze na prvni pohled, fungují dlouho. Protože „pokud tady už nějakou dobu jsou, pak jistě musejí být dobré“.

Na základě skutečně dosažených příjmů společnosti za uplynulý rok je sestavován zejména žebříček Fortune 500. Dle dostupných údajů (duben 2009) byl rok 2008 pro největší obchodované společnosti nejhorším rokem v historii tohoto indexu. Celkový zisk podniků poklesl o 85 % na 90,0 mld. USD, což je největší pokles v pětapadesátileté historii tohoto žebříčku. Největším podílem ve výši 70 % se na poklesu podílely banky, pojišťovny a obchodníci s cennými papíry.


252 Podívejte se na např. na konstrukce vícerozuměných syntetických ukazatelů finanční analýzy.


254 Srov. s obchodním zákoníkem a insovenčním zánorem.


ukončí svoji činnost do deseti let, přičemž za průměrnou délku považujeme výše zmíněných 40 let. Dle výzkumu společnosti Stratus Group, provedeného v Evropě a v Japonsku, je průměrná přechodová délka života společnosti bez ohledu na velikost, pouze 12,5 let. Mezeru v předpokládané délce životního cyklu podniků, kterou lze rekognoskovat z výše zmíněných analýz, tedy 12,5 až 40 let, lze příklen ztracenému potenciálu jinak úspěšných firem. Tento rozdíl však není způsoben samotným zařazením do nějakého novinářského pořadí firem, ale je způsoben přehnanými, neopodstatněnými, nečekávanými vkládánymi managementem do institucí, které mají následně za následek nadměrné zatěžování ekonomického subsystému podniků. Jako zásadní nedostatek se samozřejmě jeví kladení nedostatečného důrazu na měkké faktory managementu. 


Ze záznamů lze také analyzovat, že místa, kde je dosahováno krátkodobého a prudkého nárůstu hodnot (např. Silicon Valley, IT park Houston) v krátkém časovém období se vyzaňují také krajně vysoke hodnotná uměrnost. Věhlas a dobré jméno jsou značně prachavé, pouze u několika značek na světě prohoví jako o konstantní úrovní, byť notně živené výdaje na marketing (např. Coca Cola, tabákový průmysl apod.). Snahou se proto stále častěji stává krátký obchodní boom než vytrvalý běh na dlouhou trať. Pro podniky to znamená zkracování předpokládaného života a stávají se tak pouze stávajícími pro krátkodobé cíle jedinců v jejich životním mísí (Nordström a Ridderstrale, 2008). Z tohoto pohledu se skutečně i životní cyklus podniků odvíjí i od životního cyklu jednotlivců. Když vyjde z toho, že průměrná délka života jedince je cca 75 let, pak empirické studie prozrazující životnost cca 12,5 až 40 let padají do tohoto krátkodobého pohledu. Jedinci tedy přistupují podnikům stejně dočasně jako k jiným oblastem života.

V ČR se zabývá analýzou demografie podniků Český statistický úřad v rámci mezinárodní sporupráce s Eurostatem. Šetření dle společné metodiky v období 2000 – 2006 přineslo pozoruhodné výsledky. V ČR přežívá v průměru 80 % podniků rok po svém vzniku, dvou let se dožívá 64 % podniků, tři roky přežívá 54 % podniků, čtyři roky 48 % a pěti let se dožije 42 % podniků. Ve sledovaném období lze ČR zařadit do mezinárodních srovnání mezi země s nejnižší mírou přežití. V ostatních zemí byl tento stav v sledovaném období v řádech jednotek % vždy vyšší (viz Obr 1).
Podíl zaniklých podniků se na celkovém množství podniků v ČR pohyboval v rozmezí 9 % až 11 %. V komparaci s mezinárodním srovnáním, kde se míra zániku pohybovala v rozmezí 4,1 % až 13,4 %, lze ČR zařadit do skupiny zemí s vyšší mírou zániku viz Obr 2. „Podíváme-li se na přežívání podle kategorie činnosti, pak nejvíce podniků vždy přežívalo v ostatních činnostech, nejméně pak v odvětví obchodu a služeb. Nejnižší pětiletou míru přežití vykázalo odvětví obchodu a služeb (39,7%), nejvyšší ostatní činnosti (47,6%), následováno průmyslem (46,7%) a stavebnictvím (45,6%).”

Obr. 1: Míra přežití podniků vzniklých v roce 2001 v EU

Obr. 2: Podíly zániků podniků v zemích EU

Zdroj: EUROSTAT, ČSÚ 2009

---

V ČR usuzujeme na základě dosavadního vývoje, že průměrná délka života podniku je 10 let.\(^{259}\)

Obr.3: Demografie podniků v ČR


„Na základě analýz dosavadních šetření Českého statistického úřadu nebyla nalezena statisticky relevantní funkční závislost na proměnných a faktorech, které by přímo ovlivňovali míru přežití a zániku podniků.\(^{260}\) V období 2000 – 2007 se dlouhodobě udržuje poměr vzniklých economických subjektů (tj. fyzických i právnických osob) nad zaniklými nad hranicí 1,7 násobku ve prospěch vzniklých subjektů, což je střed intervalu z rozmezí v zemích EU-15.\(^{261}\) „Vývoj počtu vzniklých a zaniklých podniků v letech 2001až 2005 nekoresponduje s průběhem vzniku a zániku právních jednotek v ČR...Zatímco u právních jednotek i ekonomických subjektů po celé sledované období převažuje počet vzniklých jednotek nad zaniklými, u podniků tak tomu bylo pouze do roku 2002. V roce 2003 poprvé počet zaniklých podniků převyšil počet vzniklých podniků a v dalších letech se tento rozdíl zvětšuje.\(^{262}\)

Jak dále uvádí Nordström a Riddlordra (2008) z historie jsou dobře známé firmy na jedno použití\(^{263}\). Nyní se opět ukazuje, že je daleko uspokojivější účastnit se jednorázového projektu, než živit "mohutný vrtošivý moloch". Podnik, který má mit budoucnost, musí proto hlavně energický, průfytě délka života je v podstatě podružná – přijde další.


260 Za podmíněk abstrakce od nepřímých faktorů vlivu jako např. institucionální a sociální prostředí


263 Ve starověku byly z Horního Egypta do Dolního vypravovány lodě, aby naložily zlato, diamanty a otroky. Pokud se lodě vrátily, investoři i posádka získali jejich směnou zlato. Po skončení výpravy byl konkrétní podnik rozpuštěn.
Návrh řešení pokračující hodnoty při výnosovém oceňování


$$ i = r_1 + ... + r_n $$

$$ r_n \ldots \text{rizikové přirážky} $$

$$ i \ldots \text{kalkulovaná úroková míra} $$

Jako základ odhadu míry předpokládané životnosti podniku je uvažován soubor provozních odepisovaných aktiv a z nich propočítaný vážený aritmetický průměr dob jejich životnosti. Hodnotu rizikové přirážky $r_n$ z míry předpokládané životnosti $m$ potom lze odhadnout dle vztahu (2).

$$ r_n = \frac{1}{m} \cdot 100 $$

$$ m \ldots \text{předpokládaná životnost} $$


Lze tedy navrhnut a doporučit využití postupu stanovení předpokládané životnosti s omezením dle Jurečky (2008), viz výše, a takto stanovenou dobu životnosti použít nikoliv pro úpravu diskontní míry, ale pro počet let diskontování. Do takto formulovaného vztahu lze samožejmě zahrnout tržní hodnotu majetku a k objektivizovanému výsledku dospět za pomocí iterací.

Možné variantní řešení nabízí poměrně nový koncept modelu CR ROI. Základním tezí uplatňovanou v modelu CF ROI je tlak konkurenčních sil, který posouvá podnik k průměru. Tento předpoklad je nazýván principem konvergence. Pro vyjádření inflace je potom užíván deflátor HDP. Dle modelu CF ROI musí být vyjádřeny výdaje na dobu předpokládaného provozu, nejdéle však polovinu předpokládané doby. Pro dodržení maximální míry objektivizace je doporučeno využít průměrné délky odpisových skupin v odvětví (podněky dílčích sektorů jsou charakterizovány odslibším charakterem odepisovaného majetku).265


\[
\text{Doba využití} = \frac{\text{Odepisovaná dl. aktiva v poř. cenách}}{\text{Roč. lineární odpisy}}
\]  

(3)

266 ibidem
267 Podrobně Mařík, Maříková (2005, str. 114, 139)
Obecný vztah pro odhad doby využití dlouhodobého odepisovaného majetku, tedy aktiv provozně nutných a odepisovaných, vychází z předpokladu lineárních odpisů, viz vztah (3). Zde již, shodně s IFSR, by mělo dojít k rozdělení majetku do jednotlivých kategorií. Není tedy určována délka životnosti jednotlivých aktiv, jejichž přesnou strukturu za předpokladu omezujících stanovených podmínek neznáme, ale po jednotlivých agregovaných skupinách. Z dlouhodobého majetku jsou vyřazeny pozemky jako neodepisovatelný majetek a nedokončený dlouhodobý majetek, který životnost může zrekreslovat. Některé autoři doporučují počítat pouze životnost z hmotného majetku, pokud by nehmotný majetek obsahoval i goodwill z odpisů, bylo by třeba jej vyloučit, pokud to informace umožňují. Nedokončený dlouhodobý nehmotný majetek je explicitně vylučován již z propočtu délky životnosti aktiv vyjádřených v brutto hodnotě. Z pohledu životnosti se však jedná o nové investice, které se dle metodiky CF ROI počítají odděleně a přepočítávají se indexem k aktuální cenové hladině a připočítávají se k hodnotě odepisovaných aktiv.

Z metody CF ROI, která vyjadřuje aktuální cenové hladině aktiv vyjádřené investice, které se dle metodiky CF ROI počítají odděleně a přepočítávají se indexem k aktuální cenové hladině a připočítávají se k hodnotě odepisovaných aktiv.

Z metody CF ROI, která vyjadřuje hodnotu existujících aktiv a hodnotu aktiv nových (Mařík, Maříková; 2005), se stala inspirací myšlenka vztahující se k délce fáze, po kterou bude plynout řada budoucích odnimanělných čistých výnosů. Vzhledem ke zpochybnění předpokladu Going Concern Principle lze předpokládat omezenou životnost podniku. Na základě konceptu metody CF ROI je nutné vypočítat životnost aktiv v roce, který předchází datu výsledného ocenění a předpokládat, že je to konečná řada prvků. K této úvaze vede samotný princip paušální metody kapitalizovaných čistých výnosů, který přepokládá objektivizovanou hodnotu k datu ocenění. Pokud je zvoleno nulové tempo předpokládaného růstu, je tím dle našeho názoru předpoklad o konečném trvání podniku splněn. Obdobně tomu bude při využití metody kapitalizovaných nadzisků, kde se ovšem do ocenění ještě promítne navíc substanci hodnota podniku.

Diskuse

V současnosti je na základě provedených analýz více než zřejmé, že předpoklad Going Concern Principle, založený na předpokládané nekonečné životnosti podniku, se již velmi vzdálil od reality. Jak lze usoudit z provedených studií empirických dat, nelze v žádném případě stanovit jednoznačné rozměry nebo tabulku hodnot, po jejichž dosazení by bylo možné jednoznačně předikovat předpokládanou dobu životního cyklu podniku. Toto hledisko vytváří prvotního hybátele jednoho z možných budoucích směřování vědecké činnosti. Stadium výrobního cyklu lze také posuzovat na základě interdisciplinárního pohledu s využitím fyzikálních poznatků o energetické stabilitě systémů. Na základě předcházející energetické náročnosti a stavu ke dni ocenění lze dle předběžné hypotézy stanovit zbývající délku životního cyklu podniku za předpokladu adekvátní simulace interní a externí energetické náročnosti života podniku.

Závěr

Závěrečný výrok k validaci hypotézy H0 na základě provedené analýzy lze formulovat následovně:

**Hypotéza H0:** Aplikace předpokladu pokračující hodnoty podniku formou Going Concern Principle je relevantní, **nebyla potvrzena.**

Užití tohoto předpokladu musí předcházet důsledný test fáze životního cyklu podniku. Tento námět je implikací toho článku pro další výzkum.

*V tomto článku byly uplatněny výstupy projektu GA 390031/2201/311 „Metodické přístupy k ekonomické analýze podniku“.*
Literatura


JAHODOVÁ, L. *Empirický výzkum zkoumající klíčové otázky v rámci oceňování podniku.* Oceňování, 2/2008. str. 22-35. ISSN 1803-0785.


zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník
Fair Value Accounting v období finanční krize – z pohledu účetnictví dluhopisů

Fair Value Accounting upon Current Financial Crisis Period: From Bonds Reporting Perspective

Jiří Strouhal

Anotace

Summary
During the last 30 years we are facing the shift in reporting paradigms from historical costs accounting towards fair value concept. In the Czech Republic we are able to report at fair value just several types of bonds, i.e. bonds held for trading and bonds available for sale. Upon Czech accounting rules we are not allowed to use as a valuation basis the present value concept, which is preferred for held to maturity investments upon International Financial Reporting Standards (IFRS). On the other hand shall be stated, that the recognition of the bond as an available for sale indirectly allows to the accounting entity to use this concept. This paper deals with the reporting of the bonds under traditional Czech concept (at nominal values) with the reporting at present values and fair values of available for sale investments.

1. Úvod
Reálná hodnota nebo oceňování v historických cenách? Tak asi lze shrnout jednu větou nejbohatší otázku současného účetního výkaznictví. Každá z oceňovacích bází má své zastánce, jakož i své zaryté odpůrce. V českém účetním prostředí si zatím reálná hodnota nevydobyla takové postavení, jakému se těší v nadnárodních účetních standardech, proto jí lze považovat za zásadní oceňovací bází pro oblast cenných papírů. Cílem tohoto příspěvku je naznačit možné pohledy na oceňování investic do dluhopisů podle aktuálně platných českých účetních pravidel (dluhopisy držené do splatnosti versus dluhopisy realizovatelné) s pravidly Mezinárodních standardů účetního výkaznictví pro oblast vykazování dluhopisů držených do splatnosti.

2. Literární rešerše
- koloniální a externí vlivy,
- vliv poskytovatelů kapitálu,
- charakter právního systému,
- vliv zdanění, a
- vliv účetní profesí.

I v českém prostředí lze nalézt studie věnované harmonizaci účetnictví s nadnárodními pravidly (Bonaci a kol., 2008, Strouhal, 2009; Deari a Strouhal, 2009). Výsledky naznačují poměrně vysoké úroven harmonizace pravidel pro vykazování cenných papírů v ČR s pravidly požadovanými nadnárodními standardy.

3. Metodika

Dluhopisem rozumíme cenný papír, u něhož jeho investor může realizovat výnos z rozdílu mezi jeho kupní (pořizovací) cenou a jmenovitou hodnotou. U kuponových dluhopisů navíc realizuje výnos z pravidelných kuponových plateb.

Je-li dluhopis zařazen jako cenný papír držený do splatnosti, potom je podle českých pravidel oceňujeme jeho pořizovací cenou, kterou v průběhu života dluhopisu navýšujeme o případný diskont (lineárně), či snižujeme o případnou prémii (lineárně).

Standardy IFRS (jmenovitě IAS 32 a IAS 39) požadují pro vykazování investic držených do splatnosti aplikaci tzv. amortizovaných hodnot prostřednictvím efektivní úrokové sazby. Tato rozumíme takový úrok, při němž se pořizovací cena dluhopisu rovná diskontovaným budoucím peněžním příjmům z dluhopisu. Prostřednictvím efektivní úrokové sazby následně účetní jednotky amortizují případné rozdíly, tj. diskonty či prémie. Tím, že se vychází z efektivní úrokové sazby, však nedochází k lineárnímu rozložení nákladů či výnosů v čase tak, jak je vyžadováno Zákonem o daních z příjmů.

Možností, jak aplikovat koncept efektivní úrokové sazby v českém prostředí, je zařazení dluhopisu do skupiny realizovatelných cenných papírů. Realizovatelné cenné papíry totiž k rozvahovému dni účetní jednotky přeceňují na reálnou hodnotu, a to s dopadem do fondu z přecenění.

4. Výsledky

Předloženou teoretickou matérií aplikujeme na následujícím příkladu, který srovnává oceňování podle českých pravidel s pravidly IFRS.

Ilustrativní příklad

Společnost DRACULA nakoupila 1.1.20X1 tříletý kuponový dluhopis emitovaný společností GARLIC za jeho současnou hodnotu 950 000 Kč. Jmenovitá hodnota dluhopisu činí 1 000 000 Kč, přičemž jeho držiteli náleží pravidelné roční kuponové platby ve výši 10 % jmenovité hodnoty dluhopisu, které jsou průběžně vypláceny vždy na konci období (Strouhal a kol., 2009a).

a) řešení dle české úpravy pro dluhopisy držené do splatnosti

Jedná se o dlouhé cenné papíry, které jsou vykazovány v rámci účtové skupiny 06. Hodnotu těchto cenných papírů k rozvahovému dni úpravíme o amortizaci diskontu/prémie.

a1) výpočet ročního kuponu

\[ KP = c \cdot JH = 0.1 \cdot 1000000 = 100000 \text{ Kč} \]
**a2) výpočet diskontu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Č.</th>
<th>Text</th>
<th>Částka</th>
<th>MD</th>
<th>D</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Nákup třiletého dluhopisu</td>
<td>950 000</td>
<td>065</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Výplata kuponu 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Amortizace diskontu 20X1</td>
<td>16 667</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Výplata kuponu 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Amortizace diskontu 20X2</td>
<td>16 667</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku</td>
<td>983 334</td>
<td>256</td>
<td>065</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X3</td>
<td>100 000</td>
<td>256AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Výplata kuponu 20X3</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>256AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Amortizace diskontu 20X3</td>
<td>16 666</td>
<td>256</td>
<td>666</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Výplata jmenovité hodnoty</td>
<td>1 000 000</td>
<td>221</td>
<td>256</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Změny v rozvaze 20X1</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>065</td>
<td>966 667</td>
<td>710</td>
<td>116 667</td>
</tr>
<tr>
<td>221</td>
<td>- 850 000</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>116 667</strong></td>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>116 667</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Změny v rozvaze 20X2</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>065</td>
<td>983 334</td>
<td>428</td>
<td>116 667</td>
</tr>
<tr>
<td>221</td>
<td>- 750 000</td>
<td>710</td>
<td>116 667</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>233 334</strong></td>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>233 334</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Změny v rozvaze 20X3</th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>221</td>
<td>350 000</td>
<td>428</td>
<td>233 334</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td>710</td>
<td>116 666</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>350 000</strong></td>
<td><strong>Σ</strong></td>
<td><strong>350 000</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

**b) řešení dle IFRS – finanční aktiva držená do splatnosti**

Jedná se o cenné papíry, které účetní jednotka zachytí v současné hodnotě a amortizaci diskontu bude provádět na bázi efektivní úrokové sazby.

**bl – výpočet efektivní úrokové sazby**

\[
950000 = \frac{100000}{(1+i_{ef})^1} + \frac{100000}{(1+i_{ef})^2} + \frac{100000}{(1+i_{ef})^3} + \frac{100000}{(1+i_{ef})^3}
\]
**b2 – použití řešitele pro stanovení efektivní úrokové sazby**

Efektivní úroková sazba u daného dluhopisu činí 12,085 %.

**b3 – výpočet amortizace diskontu**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Datum</th>
<th>Kupon</th>
<th>Výnos (i_\text{ef} \times ÚH_{t-1})</th>
<th>Amortizace diskontu (výnos – kupon)</th>
<th>Účetní hodnota (ÚH_{t-1} + A)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>01.01.20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>114 805</td>
<td>14 805</td>
<td>950 000</td>
</tr>
<tr>
<td>31.12.20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>116 595</td>
<td>16 595</td>
<td>964 805</td>
</tr>
<tr>
<td>31.12.20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>118 600</td>
<td>18 600</td>
<td>981 400</td>
</tr>
<tr>
<td>31.12.20X3</td>
<td>100 000</td>
<td>118 600</td>
<td>18 600</td>
<td>1 000 000</td>
</tr>
<tr>
<td>Č.</td>
<td>Text</td>
<td>Částka</td>
<td>MD</td>
<td>D</td>
</tr>
<tr>
<td>----</td>
<td>------</td>
<td>--------</td>
<td>----</td>
<td>---</td>
</tr>
<tr>
<td>1</td>
<td>Nákup tříletého dluhopisu</td>
<td>950 000</td>
<td>065</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Výplata kuponu 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Amortizace diskontu 20X1</td>
<td>14 805</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Výplata kuponu 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Amortizace diskontu 20X2</td>
<td>16 595</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku</td>
<td>981 400</td>
<td>256</td>
<td>065</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X3</td>
<td>100 000</td>
<td>256AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Výplata kuponu 20X3</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>256AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Amortizace diskontu 20X3</td>
<td>18 600</td>
<td>256</td>
<td>666</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Výplata jmenovité hodnoty</td>
<td>1 000 000</td>
<td>221</td>
<td>256</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Změny v rozvaze 20X1 |  |
|----------------------|------------------|--------|
| 065                 | 964 805           | 710    |
| 221                 | - 850 000         |        |
| **Σ**               | **114 805**       | **Σ**  |

| Změny v rozvaze 20X2 |  |
|----------------------|------------------|--------|
| 065                 | 981 400           | 428    |
| 221                 | - 750 000         | 710    |
| **Σ**               | **231 400**       | **Σ**  |

| Změny v rozvaze 20X3 |  |
|----------------------|------------------|--------|
| 221                 | 350 000           | 428    |
|                     | 710               |        |
| **Σ**               | **350 000**       | **Σ**  |

c) zařazení dluhopisu do skupiny realizovatelných cenných papírů
V případě, že dluhopis účetní jednotka zařadí do portfolia realizovatelných cenných papírů, potom jej k rozvahovému dni přeceňuje na reálnou hodnotu. Jako dostatečná informace o jeho reálné hodnotě nám poslouží účetní hodnota dluhopisu stanovená dle IFRS. V souladu s českými pravidly oceňovací rozdíl vyčíslime na samostatném analytickém účtu.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Č.</th>
<th>Text</th>
<th>Částka</th>
<th>MD</th>
<th>D</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Nákup tříletého dluhopisu</td>
<td>950 000</td>
<td>065</td>
<td>221</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Výplata kuponu 20X1</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Amortizace diskontu 20X1</td>
<td>16 667</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Přecenění na reálnou hodnotu = 964 805</td>
<td>1 862</td>
<td>414</td>
<td>065OR</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Zachycení nároku na kupon za období 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>065AUV</td>
<td>662</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Výplata kuponu 20X2</td>
<td>100 000</td>
<td>221</td>
<td>065AUV</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Amortizace diskontu 20X2</td>
<td>16 667</td>
<td>065</td>
<td>665</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Přecenění na reálnou hodnotu = 981 400</td>
<td>72</td>
<td>414</td>
<td>065OR</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Přesun dluhopisu do krátkodobého finančního majetku</td>
<td>983 334</td>
<td>253</td>
<td>065</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Přesun oceňovacího rozdílu</td>
<td>1 934</td>
<td>065OR</td>
<td>253OR</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| Zachycení nároku na kupon za období 20X3 | 100 000 | 253AUV | 662 |
5. Diskuse závěrem

Uvedený ilustrativní příklad naznačuje, jakým způsobem lze postupovat za situace, kdy účetní jednotka jednoznačně preferuje vykazování dluhopisů v současných hodnotách. Prapůvodem nepříliš rozšířeného využívání tzv. efektivní úrokové sazby v ČR je skutečnost, že platný Zákon o daních z příjmů požaduje lineární rozložení nákladů a výnosů v čase, kterého však nelze na bázi efektivní úrokové sazby dosáhnout. Efektivní úroková sazba naopak je konstantní úrokom, a tudiž vede k věrnějšímu ocenění dluhopisu, než linearizace diskontů a přemíř (s naprosto odlišnou úrokovou sazbou v jednotlivých letech). Zařazení dluhopisů do skupiny realizovatelných je tak elegantním řešením, jak dosáhnout pravděpodobně nejvěrnějšího ocenění dluhopisů a přitom dostát i pravidelném daňových zákonů. Přečíslování realizovatelných dluhopisů na reálnou hodnotu totiž nemá vliv na výsledek hospodaření.

Poděkování

Tento příspěvek je jedním z publikačních výstupů projektu GA402/08/P024 registrovaného u Grantové agentury ČR.

Literatura


Ekonomické aspekty volby optimální formy podnikání
Economical Aspects of Choosing an Optimal Form of Entrepreneurship
Václav Vybíhal

Anotace
Přispěvek se zabývá ekonomickými aspekty rozhodování o volbě optimální formy podnikání, především komparací výhod a nevýhod vyplývajících z podnikání formou fyzické osoby (OSVČ) a společnosti s ručením omezeným (právnické osoby). V této souvislosti jsou analyzovány právní, finanční, účetní, daňové a administrativní aspekty jednotlivých forem podnikání.

Annotation
The paper discusses the economical aspects of choosing an optimal legal form of entrepreneurship, especially comparing the advantages and disadvantages connected with self-employment (entrepreneur) and a company with limited liability (corporate body). In this context, the paper analyzes the legal, accounting, tax and administrative aspects of several forms of entrepreneurship.

Úvod a cíl
Radikální ekonomická reforma spočívající v přechodu z plánovitého národního hospodářství na tržní ekonomiku přinesla sebou nebyvalý rozvoj podnikatelských aktivit. V rámci své ekonomické role stát vytvořil solidní pravidla pro rozvíjení podnikatelských aktivit (obchodní zákoník, živnostenský zákon, účetní a daňové předpisy). Později byla vytvořena i možnost založit obchodní společnost podle práva Evropské unie (Societas Europeae).

Fascinující je geneze počtu zakládaných společností zejména podle obchodního zákoníku. Nebývalý je i růst počtu fyzických osob působících na trhu jako osoby samostatně výdělečně činné (2,3 mil. živností). Společně s procesem zdokonalování pravidel pro rozvíjení podnikatelských aktivit (obchodní zákoník, živnostenský zákon, účetní a daňové předpisy). Později byla vytvořena i možnost založit obchodní společnost podle práva Evropské unie (Societas Europeae).

Cílem tohoto přispěvku je poukázat na některé aspekty volby optimální formy podnikání a identifikovat pozitiva a negativa vyplývající z komparace podnikání formou fyzické osoby a společnosti s ručením omezeným, které patří mezi nejrozšířenější formy podnikání.

Teoretická východiska a použité metody
Právní formy podnikání mají v ČR rozmanitou podobu. Především se nabízí možnost podnikat jako fyzická nebo právnická osoba.

Fyzická osoba může podnikat na základě živnostenského oprávnění nebo v rámci tzv. jiného podnikání (daňový poradcí, auditor, advokát aj.) či jako osoba zapsaná v evidenci obecního úřadu se zaměřením na podnikání v zemědělství, lesnictví a ve vodním hospodářství. Může také podnikat jako fyzická osoba v rámci právnické osoby (veřejné obchodní společnosti).

Právní formy podnikání jsou definovány i v obchodním zákoníku. Podle tohoto právního předpisu lze v podmínkách ČR zakládat kapitálové společnosti, a to akciovou společnost (a.s.) a společnost s ručením omezeným (s.r.o.). Společnosti vytvářejí povinně základní kapitál a neručí za závazky společnosti celým svým majetkem, ale do výše svých nesplacených částí vkladu. Základní kapitál také vytváří družstvo, které za porušení svých závazků odpovídá celým svým majetkem. Členové ale neručí za závazky družstva.
Mezi osobní společností patří veřejná obchodní společnost (v.o.s.) a komanditní společnost (k.s.). Osobní společnost ručí za závazky celým svým majetkem.

Prestižní a moderní právní formou podnikání je tzv. Societas Europeae (Evropská společnost, SE), která může být založena podle práva Evropské unie v kterékoli členské zemi EU. Má řadu předností oproti formám podnikání zakládaných podle tuzemského obchodního zákonníku, zejména možnost přemístit zapsané sídlo do jiné země EU (např. z titulu nízkých sazeb daně), využít flexibilitu struktury řízení a správy s možností výběru dualistického nebo monistického modelu řízení. Základní kapitál je rozložen na akcie a musí mít minimální výši 120 000 EUR (při kursu 26 Kč/EUR = 3 120 000 Kč).

Nejfrekventovanějšími právními formami podnikání v ČR je podnikání jako fyzická osoba nebo jako společnost s ručením omezeným. Z toho jsou výsledky příspěvku zaměřeny právě na komparaci výhod a nevýhod uvedených forem podnikání.

**Výsledky**

Při srovnávání výhod a nevýhod jednotlivých forem podnikání je třeba vzít v úvahu hledisek, resp. aspektů. Z hlediska právního a administrativního je třeba naplnit zejména administrativní požadavky při zakládání firmy a dostát širokému vědu povinnosti ukládaných legislativou. Významným instrumentem je také ručení za závazky podnikajícího subjektu.

**(1) Administrativně-právní aspekty volby optimální formy podnikání.**

Při založení s.r.o. vznikají administrativně-transakční náklady, zejména:
- provedení notářského zápisu z titulu společenské smlouvy nebo zakladatelské listiny v ceně cca 3 000 Kč;
- poplatek za vydání živnostenského listu, resp. koncesní listiny ve výši 1 000 Kč, resp. 2 000 Kč, přičemž při provozování živnosti průmyslovým způsobem je tento poplatek stanoven ve výši 10 000 Kč, resp. 20 000 Kč;
- návrh na zápis do obchodního rejstříku se správním poplatkem 0,5 % ze základního kapitálu společnosti (3 000 Kč až 20 000 Kč).

K návrhu na zápis do obchodního rejstříku musí být především doloženy:
- společenská smlouva nebo zakladatelská listina;
- oprávnění k podnikatelské činnosti (živnostenský list);
- výpis z rejstříku trestů;
- doklady o splnění vkladové povinnosti;
- další zákonom vymezené listiny.

Kromě toho je třeba zaregistrovat se k dani z příjmů právnických osob, jako plátce k dani z příjmů ze závislé činnosti, případně ke srážkové dani u finančního úřadu a dále splnit registrační povinnosti ve vztahu ke správě sociálního zabezpečení a ke zdravotním pojišťovnám. Registrační povinnosti v obdobném rozsahu mají i fyzické osoby (OSVČ).

Společnost s ručením omezeným lze založit rovněž prostřednictvím tzv. ready-made společnosti, přičemž náklady na pořízení této služby se pohybují na úrovni cca 30 000 Kč až 40 000 Kč.

Společnost s ručením omezeným je obchodní společností, jejíž základní kapitál je tvořen vklady společníků, které ručí za závazky společnosti, dokud nebylo zapsáno splaceni vkladů do obchodního rejstříku. Mínimální výše povinně vytvářeného základního kapitálu této

---

**ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ**  484
obchodní společnosti činí 200 000 Kč. Na základním kapitálu se podílí každý společník vkladem v minimální výši 20 000 Kč.

Při založení firmy (fyzické osoby) plynuv rovněž administrativně transakční náklady, mezi něž patří správní poplatek 1 000 Kč u živností ohlašovacích a 2 000 Kč u živností koncesovaných.

Z hlediska administrativně – právních aspectů založení firmy jsou evidentně nižší náklady na založení firmy v podobě fyzické osoby (OSVČ). Při rozhodování o optimální formě podnikání je však třeba vzít v úvahu skutečnost, že u podnikatele (fyzické osoby) je podnikáním soustavná činnost prováděná podnikatelem vlastním jménem a na vlastní zodpovědnost za účelem dosažení zisku, přičemž fyzická osoba ruší celým svým majetkem. Společníci společnosti s rušením omezeným však po zapsání splaceny vkladu do obchodního rejstříku za závazky této společnosti neruší. Podle mého soudu „nerušení“ je významněji preferencí než vyšší administrativně transakční náklady u společnosti s rušením omezeným oproti podnikání formou OSVČ.

(2) Účetní aspekty volby optimální formy podnikání.

Z hlediska účetního lze konstatovat, že společnost s rušením omezeným musí vést účetnictví (dříve tzv. podvojné účetnictví). Výzkumy ukazují, že náklady na vedení účetnictví interními pracovníky bývají zpravidla vyšší než je u tomu u externí služby. Náklady na vedení účetnictví formou externí služby se pohybují zpravidla v dimenzi 60 000 Kč až 400 000 Kč za jedno účetní období. Rozdílná cena služby je dána především velikostí firmy, počtem účtovaných položek a dalšími faktory.

Fyzická osoba má de facto možnost volby mezi 3 variantami, a to:
- vedení účetnictví;
- vedení daňové evidence;
- nebýt účetní jednotkou a výdaje stanovit podle zákona procentem z příjmů (tzv. paušálem).

Externí náklady na vedení účetnictví se u fyzických osob pohybují zpravidla v úrovni 40 000 Kč až 240 000 Kč, u vedení daňové evidence zpravidla od 16 000 Kč do 120 000 Kč. V případě stanovení výdajů procentem z příjmů není potřeba vést ani účetnictví ani v celém rozsahu daňovou evidenci. V tomto případě je poplatník povinen vést září závazků o příjmech a evidenci pohledávek vzniklých v souvislosti s podnikatelskou nebo jinou samostatnou výdělečnou činností.

Z účetního hlediska se tedy jeví jako výhodněji podnikání formou fyzické osoby (OSVČ).

(3) Daňové aspekty volby optimální formy podnikání.

Daňové aspekty bezprostředně navazují na účetní aspekty. U společnosti s rušením omezeným je účetní výsledek hospodaření mimoučetně transformován na základ daně. Základ daně právnické osoby se v roce 2009 zdaňuje sazbou daně 20 %. Společníkům pak náleží vyplacení podílu na zisku, který je považován za příjem a konice majetku a je zdaňován sazbou daně 15 %. Tento podíl na zisku je de facto dvakrát zdaněn, poprvé sazbou daně z příjmů právnických osob (20 %), podruhé srážkovou daní (15 %), což je považováno za tzv. dvojí vnitrostátní zdanění. Vyplacený podíl na zisku již nepodléhá srážce sociálního a zdravotního pojištění.
Výhody z důchodového pojištění (případně i z nemocenského pojištění) si společník může získat sjednáním pracovního poměru nebo výplatou odměny za práci pro společnost, které v obou případech pojistnému zdravotnímu a sociálnímu podléhají. V tomto případě se poplatníkovi srazi ze zúčtované mzdy (vyměřovacího základu) 4,5 % zdravotního a 6,5 % důchodového pojištění. Do daňově uznatelných nákladů se pak započítá pojistné hraněné společnosti za zaměstnance, a to ve výši 9 % zdravotního a 25 % sociálního pojištění z vyměřovacích základů zaměstnanců.

U podnikatelů nebo jiných osob samostatně výdělečně činných je základ daně zdanován sazbou daně 15 % a kromě možnosti uplatnění nezdanitelných částí základu daně a položek odčítatelných od základu daně je možné uplatnit slevy na daně, případně daňové zvýhodnění na děti, čímž lze minimalizovat daňovou povinnost poplatníka. Nabízí se i možnost rozdělit dílčí základ daně z podnikání na spolupracující osoby, které si ve svém zájmu rovněž uplatní nezdanitelné části základu daně.

Z daňového hlediska je třeba poukázat na skutečnost, že od roku 2009 byly zvýšeny paušální částky výdajů stanovených v procentech z příjmů, které činí u příjmů ze zemědělské výroby, lesního a vodního hospodářství, u řemeslných živností 80 % a u řemeslných živností a dalších OSVČ pak 60 %. Pro podnikatele, kteří nejsou účetními jednotkami, je tento krok významným z hlediska výrazného snížení základu daně.

**Závěr a diskuse**

Provedeme-li komparaci obou forem podnikání (fyzická osoba a společnost s ručením omezeným), pak třeba dát na jednu misku výhody a na druhou nevýhody té které právní formy podnikání. Lze je vymezit takto:

**Tab. 1 Výhody a nevýhody podnikání formou fyzické osoby (OSVČ).**

<table>
<thead>
<tr>
<th>Výhody (pozitiva)</th>
<th>Nevýhody (negativa)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- snadné zahájení, přerušení a ukončení činnosti;</td>
<td>- riziko neomezeného ručení za závazky;</td>
</tr>
<tr>
<td>- nízké náklady na založení firmy;</td>
<td>- v případě neúspěchu, negativní dopad na celou rodinu;</td>
</tr>
<tr>
<td>- podnikání bez počátečního vkladu;</td>
<td>- složitější pozice při získávání zakázek;</td>
</tr>
<tr>
<td>- zahájení činnosti ihned po ohlášení (kromě koncese a činnosti vyžadující zvláštní povolení);</td>
<td>- požadavky na ekonomické znalosti pro vlastní zpracování administrativních úkonů;</td>
</tr>
<tr>
<td>- volba mezi možnostmi vést účetnictví, daňovou evidenci nebo nebýt účetní jednotkou;</td>
<td>- nižší konkurenceschopnost oproti větší firmě;</td>
</tr>
<tr>
<td>- neexistence dvojího zdanění (na rozdíl od s.r.o.);</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
Tab. 2 Výhody a nevýhody podnikání formou právnické osoby (s.r.o.).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Výhody (pozitiva)</th>
<th>Nevýhody (negativa)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>- omezené ručení společníků;</td>
<td>- vyšší náklady (oproti OSVČ) na založení firmy;</td>
</tr>
<tr>
<td>- vyplacené podíly na zisku nepodléhají odvodům pojistného;</td>
<td>- při zahájení podnikání nezbytný vklad, tj. základní kapitál (200 000 Kč);</td>
</tr>
<tr>
<td>- výhodnější pozice při jednání s obchodními partnery, bankami a dalšími subjektý (oproti OSVČ);</td>
<td>- nutnost vést účetnictví (nemožnost volby jiné alternativy)</td>
</tr>
<tr>
<td>- při změnách v osobách společníků a jednatelů lze pokračovat v činnosti.</td>
<td>- dvojí vnitrostátní zdanění zisku (celkem 35 %)</td>
</tr>
<tr>
<td>- vyšší administrativní náročnost vedení společnosti (svolávání valné hromady, zápisy, problematická věcná úroveň některých ustanovení obchodního zákoníku);</td>
<td>- méně snadnější nakládání s disponibilním ziskem (oproti OSVČ);</td>
</tr>
<tr>
<td>- podílení se na rozhodování a zisku s další osobou.</td>
<td>- podílení se na rozhodování a zisku s další osobou.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní zpracování.

Na základě výše uvedených skutečností i provedeného průzkumu u podnikatelských subjektů lze konstatovat, že rozhodujícími hledisky pro rozhodnutí o volbě optimální formě podnikání jsou ručení a daňové aspekty. Velký vliv na toto rozhodnutí má i zaměření podnikatelské činnosti a s tím spojená rizikovost podnikání. Tam, kde jsou minimální rizika spojená s podnikáním, se jeví jako výhodnější podnikání formou fyzické osoby. Tam, kde lze určitá rizika očekávat, je vhodnější zvolit jako formu podnikání společnost s ručením omezeným.

Významným aspektem pro rozhodování je předpokládaná výše základu daně, neboť s rostoucím základem daně se jeví výhodnější podnikání prostřednictvím s.r.o.

Literatura
VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKToru
Teoretické vymezení filantropie v kontextu dnešní společnosti

Theoretical definition of philanthropy in the context of today’s society

Marie Hladká

Anotace
Tématu filantropie a dárcovství je na mezinárodním poli věnována pozornost již několik desítek let. Filantropie, stejně jako jiné oblasti neziskového sektoru, je nazirána a zkoumána v rámci různých směrů. Nicméně v České republice bylo v této oblasti provedeno prozatím velmi málo teoretických či praktických výzkumů. Tento spíše teoretický příspěvek zachycuje rozdílná chápání a definování filantropického chování. Odpovídá si na otázky, co ještě lze považovat za filantropický akt, jaký motiv stojí v jeho pozadí, jaké formy mohou mít dnešní filantropické aktivity aj. Příspěvek rovněž rozebírá několik základních teoretických modelů, které se snaží nalézt odpověď na otázku, proč se lidé vlastně chovají altruisticky.

Summary
The topic of philanthropy and giving has been receiving attention internationally for several decades. Like other areas of non-profit studies, charitable giving is attracting more and more attention from researchers in a wide variety of disciplines. However, in the Czech Republic was done in this area so far very little theoretical or practical research. This rather theoretical report reflects different understanding and definition of philanthropic behaviour. It answers the questions, what else can be considered as a philanthropy act, what incentive is behind, what the current philanthropic activities can look like, etc. The report also discusses some basic theoretical models that try to answer the question why people actually behave altruistically.

Úvod do problematiky

„My, kdo jsme byli v koncentráku, se pamatujeme na lidi, kteří chodili po baráčích a konejšili ostatní, rozdávali i poslední chleba. Možná jich nebylo moc, ale jsou i tak dostatečným důkazem, že člověku lze vzít vše až na jedinou věc, a sice tu poslední z lidských svobod – svobodu rozhodnout se za jakýchkoliv okolností pro svůj vlastní postoj, pro vlastní cestu.”

V. E. Frankl

Problematica filantropie je na mezinárodním poli v centru zájmu výzkumníků již několik desítek let. Stejně jako ostatní problémové okruhy související s fenoménem neziskovosti, je i filantropie nazirána a zkoumána z pohledu různých disciplín, mezi kterými samozřejmě nechybí ekonomie. Důkazem pro toto tvrzení může být celá řada významných autorů a jejich publikací, které dokládají významnost dané problematiky jak v průběhu historického vývoje jednotlivých států, tak v moderní občanské společnosti.

Filantropie je velmi rozsáhlé téma, obnáší mnoho činností, o kterých bylo zpracováno dosti knih, prací a studijních materiálů. Přestože filantropie je ve své podstatě spojována nejvíce s dárcovstvím peněz ze strany bohatých donátorů či jednotlivců, jsou formy filantropie mnohem všestrannější např. podpora umu a dovedností (předávání know-how), morální podpory (spolupráce známých osob) nebo také podpora ve formě věnování volného času (dobrovolnická činnost), která se dnes dostává do popředí. Kvalita filantropie, její účinnost a efektivnost, vychází ze schopnosti kombinace všech těchto možností.268

Položíme-li si otázku, co je to vlastně filantropie, naše odpovědi mohou být rozdílné. Záleží na tom, jaký je nás úhel pohledu (historický, společenský, geografický,…), na tom jaké máme vlastní zkušenosti, morální hodnoty či sociální cítění. Předkládaný příspěvek tvoří teoretický základ k výzkumu, ve kterém budou zmapovány veškeré filantropické aktivity na území České republiky, a bude vyjádřen jejich ekonomický rozměr.

Jak lze chápat pojem filantropie

Téma filantropie je neustále v nekonečném vývoji a je obtížné jej uchopit tak, aby nebyly opomenuty všechny jeho možné aspekty, otázky a přístupy, které máme vlastní zkušenosti, morální hodnoty a sociální cítění. Předkládaný příspěvek veškeré filantropické aktivity na území České republiky, a bude vyjádřen jejich ekonomický rozměr.

Pojem filantropie není žádnou novinkou po roce 1989. Ve starém Řecku bylo chápání dobra spojeno s obětavými činěním pro dobro “polis”, nikoli s lidským soucitnictvím. Ten přineslo až předkládaný příspěvek. Díky jemu bylo chápání filantropie totožné s dnešním překladem latinského slova – lidumilnost, dobročinnost, bratrská pomoc bližnímu. Již ve velmi vzdálené historii píspívali ti nejbohatší na potřeby potřebných, chudých a nemocných. V dnešní době se rozvoj filantropie ruku v ruce s rozvojem neziskového sektoru a oblasti podpory můžeme chápat filantropii v dnešní společnosti, čím se filantropie zabývá, napadnou nás některá fakta:

- v průběhu doby dochází k úpravě oblasti, kterými se filantropie zabývá. Některé se postupně vytrácí, jiné získávají na významu. V dřívějších dobách se dobročinnost vztahovala spíše na péči o osišené děti, starce a chudé, dnešní podpora může získávat na významu. V dějinách bylo filantropické aktivity zpočátku individuální problémy (např. zřizování škol v dívčích ústavů pro dívky), postupem času se tyto problémy ukazovaly jako „kritická místa“ v dané společnosti a dále docházelo k jejich napravení (budování vzdělávacích institucí). Např. prostřednictvím filantropických aktivit byla identifikována problémová oblast domácího násilí, která se postupem času v některých zemích začala legislativně řešit.269

Výstižně tuto skutečnost dokládá následující myšlenka: „Všude zjevuje se nám pozoruhodný úkaz, že iniciativa dobročinností soukromě předcházelá péči veřejnou (tedy státní) v zakládání zřízení dobročinných, ve zvelebování školství, ona volala též po nápravě vězeňství, po ochraně pracující mládeže. Kde slyš lidumilnost soukromé

269 Bergerová, M.:Filantropie, 2002
nepostačovaly velikosti úkolu, dovolávala se pomocí veřejné, a sotvaže tato ulehčila jí práci v některých oborech chudinštví, lidumilnost, ozbrojena bádáním věd státních, hledala nové cesty k povznesení tříd chudých: pobídkou ku svépomoci, zaopatřováním práce, školami odbornými a řemeslnými, vychováváním mládeže mravně zanedbané a ve všech těchto oborech později zákonomárci nastoupili cestu, na které lidumilové je předešli.” 270

V mysli široké části populace je téma filantropie nerozlučně spojeno s představou konání dobra pro jiné bez nároku na odměnu nebo zisk. 271 Na počátku filantropické aktivity je vždy jednotlivec (popř. firma), který poskytne nějaký dar, kterým mohou být finance, myšlenky, podpora, výrobek aj. Tento dar je poskytnut na dobrovolné bází, na základě svobodného rozhodnutí, většinou s konkrétním záměrem. Velká část podpory je cílena na konkrétní činnost či projekt. Filantropické aktivity jsou projeven zájmem občanů o společenské dění, představují formu občanské spoluúčasti. Lidé participují na občanském životě formou positivní (poskytují např. finanční prostředky vybraným „charitativním“ organizacím), nebo formou aktivní (podílí se na rozhodování ve věcech veřejných, jsou aktivní v dobročinných společnostech, pracují jako dobrovolníci). Touto svojí účastí ve věcech veřejných lidé demonstrují snahu o nápravu některých věcí a zlepšení kvality jednotlivce i celé společnosti. Díky filantropickým aktivitám je vlastně umožněna existence občanského sektoru a jeho fungování.

V závislosti na tomto vymezení se patrně nejvíce přibližíme k podstatě filantropie, budeme-li ji chápat jako: „Souhrn činností a chování, které vedou k vědomé podpoře třetích osob (jednotlivců, skupin, organizací) za účelem dosažení vyšší kvality života jednotlivce a společnosti“. (Donátor – klub firemních dárců)

Pokud chceme vymezit hlavní myšlenku toho, co je to vlastně filantropie, musíme se rovněž zaobírat jak vnějšími znaky filantropických aktivit, tak motivací dárců. Pokud bychom tak neudělali, mohlo by se stát, že za filantropické aktivity budeme považovat i takové činy jako jsou: nadstandardní péče rodičů o děti, pomoc státu sociálně slabým skupinám obyvatelstva, vyhození odpadku osoby nedbající na životní prostředí nikoli na zem, ale do koše aj.

Abychom se těmto vymezením vyhnuli, je třeba si připomenout často zmínovanou definici filantropie jako: „dobrovolného aktivně vynaloženého úsilí ve prospěch druhého“. Předmětem každého činu je konání, který vychází z lidské morálky. Ta může být buď negativní (povinnost nikomu nezpůsobit škodu) nebo pozitivní (povinnost pomáhat svěmu bližnímu). Předmětem filantropického činu je pouze pozitivní konání, tedy nikoli zdržení se nějakého činu, ale iniciativní konání, na které je potřeba vynaložit určité úsilí. Filantropický čin může mít rovněž povahu vzdání se práva (strpení něčeho), ale musí být opět spojeno s vynaložením úsilí. Káčer 272 shruňuje, že dobrovolně aktivně vynaložené úsilí ve prospěch druhého je úmyslně spotřebování vlastní životní energie, které současně:

- není nevyhnutelně potřebné na zachování existence společnosti (jiné preferované skupiny),
- není příkázaný platnou legislativou,
- není vykonáno s úmyslem obejít strpění vlastní škody,

---

270 Tamtéž
271 Fríč, P. a kol.:Dárcovství a dobrovolnictví v České republice, 2001


Filantropie versus altruismus

Existuje velmi mnoho konceptů, proč, jak a komu lidi něco darují. Rozdílno těchto konceptů lze demonstrovat na dvou kulturních paradoxech. Srovnáme-li vymezení dvou téměř totožných pojmů ve dvou zemích s dlouhodobou charitativní činností, zjistíme následující. Slovo filantropie je velmi populární ve Spojených státech amerických (USA), avšak ve Velké Británii je používáno velmi zřídka. Tam se používá častěji pojmů charita a dárcovství.274 Toto vede ke dvou rozdílným modelům – štědrost v USA a altruismu ve Velké Británii, tyto dva modely mají následující odlišnosti:

Štědrost (USA): charakterizováno jako „Charity begins at home“
- dárcovství je silně svázáno s vlastním zájmem
- dárcovství je spíše vědecká než soukromá záležitost
- dárcovství je výrazem osobní a sociální identity jednotlivce ve společnosti
- dárcovství a dobrovolnictví jsou významnými složkami občanské angažovanosti
- dárcovství je charakterizováno vysokými dary
- podporované jsou projekty, s nimiž se dárci přímo podílejí
- převažujícím motivem je reciprocita

Altruismus (VB): charakterizován jako „Charity for all“
- dárcovství je spíše soukromá než veřejná záležitost
- dárcovství není výrazem sociální identity jednotlivce ve společnosti
- dárcovství není spojeno s občanskou angažovaností
- dárcovství představují malé, ale pravidelné dary
- nejvíce podporované jsou projekty, s kterými nejsou dárci přímo spojeni
- převažujícím motivem je morální povinnost

273 Jedná se například o sousedskou výpomoc. Tento vztah je konkrétní, jednotlivci se navzájem znají, demoderně se potkávají. Pomoc tomuto člověku může být chápana jako spořečenská norma. Filantropem se však může stát jednotlivce, který vynaloží tolik úsilí, kolik od něho nikdo vzhledem k daným poměrům nežádá ani neočekává.
V české společnosti se střetáváme s výrazy, které jsou na první pohled zřejmé a nepotřebují vysvětlení. Přestože se při jejich výkladu nacházíme stále v oblasti dobročinnosti, intuitivně cítíme, že každý z nich označuje jednu z jejich mnohých podob. Můžeme se setkat s následujícími pojmy:

**Dobročinnost:** všeobecný pojem, který označuje různé aktivity motivované láskou k bližnímu a snahou pomoci člověku, lidstvu, světu – zkrátka konání dobra.

**Dárcovství:** představuje jednu z možných podob dobročinnosti. Může mít formu materiální (věcné dary), finanční (peněžní dary) nebo časovou (darování času, dobrovolné práce, rady či pomoci).

**Charita:** tradiční pojmenování dárcovství a dobročinnosti zdůrazňující pomoc bližnímu a pomoc v nouzi. V běžném vnímaní se snaží zmírnit utrpení, bídu a lidskou nouzi.

**Filantropie:** jedna z nejmodernějších forem dárcovství, označuje dárcovství, které se snaží řešit problémy současnosti podporou vzdělávání, inovací a rozvojem schopností lidí, aby si byli schopní sami pomoci a nebyli odkázáni na almužnu.

**Mecenášství:** archaické pojmenování podpory nejčastěji umění a literatury bohatými jednotlivci bez omezování tvorivé svobody umělců.

**Sponzorství:** jedna z forem obchodního vztahu umožňující podporu různých neziskových aktivit, obvykle výměnou za propagaci jména sponzora.

**Členění filantropie podle dárce**

Filantropii nelze spojovat pouze s prací nadací, ale rovněž i ostatních neziskových organizací, ziskových firem (institucionalizovaná - firemní filantropie) a samozřejmě jednotlivců ve společnosti (individuální filantropie).

**Firemní filantropie**

Termín „firemní filantropie“ se objevil v České republice ve větším měřítku až s příchodem nadnárodních firem. Právě zahraniční společnosti, které u nás otevíraly své pobočky, byly prvními většími příspěvatelem řady nadací a jiných právních forem neziskových organizací. V dnešní době mohou tuzemské i zahraniční firmy zakládat své vlastní nadace a nadační fondy (Nadace České spořitelny, Nadace Vodafone aj.), jiné spolupracují s již existujícími nadacemi a podporují společně vybranou oblast (Fond T-Mobile pro regiony, Procter a Gamble pro mateřská centra), jiné firmy významně podporují několik vybraných neziskových organizací, se kterými realizují konkrétní projekt (Bílý kruh bezpečí a Philip Morris ČR a.s.). Dle slov ředitele významné české nadace J. Bárty se: „Podpora neziskového sektoru stává prestižní a konkurenční záležitostí, je projevem úspěšnosti firmy.“

Spolupráce neziskového a podnikatelského sektoru vychází na jedné straně z potřeby diverzifikovat finanční zdroje, kdy se podniky její jako potenciální podporovatel dobročinných aktivit a na straně druhé z přesvědčení, že poslání podnikatelských subjektů není jen v tvorbě zisku. V teorii se často hovoří o tzv. společenský odpovědném podnikání (corporate social responsibility). Projevem této odpovědnosti je angažování se v podpoře

---

vlastní komunity, do které spadají také neziskové organizace. Podnikatelský sektor však není prozatím dostatečně motivován pro takovou spolupráci. Velkou barierou se také jeví vzájemná nedůvěra a předsudky vyplývající ze vzájemné neinformovanosti. 277 Podnik může věnovat neziskové organizaci buď jednorázový či opakovaný dar bez nároku na nějakou protislužbu, či může dojít k strategickému plánování, které je představováno např. cause related marketingem, u nás známým např. v projektu Ostrovy života.

**Individuální filantropie**

Pod individuální filantropií rozumíme zdroje získané od individuálních dárců – lidí a jednotlivců. Individuální filantropie je oproti institucionalizované formou starší. Tato metoda získávání finančních prostředků patří mezi nejstabilnější metody fundraisingu a oproti firemní filantropii má tu výhodu, že ztráta jednoho či dvou dárců organizaci nepoloží (zpravidla). Tato metoda přispívá ke stabilitě organizace, na druhé straně získání dostatečného množství dárců může být velmi náročné a na straně neziskové organizace vyžaduje profesionalitu, důvěryhodnost a dobré jméno, nelmuve o tak často zmiňované transparentnosti organizace. Z řešení oslovování veřejnosti – individuálních dárců se v našich podmínkách používají předeším veřejné sbírky, dobročinné akce, slážky ze mzdy, přímé oslovení, členské příspěvky či získávání zdrojů poštovními zásilkami, SMS.

**Rozvoj filantropie**

Souběžně s rozvojem filantropie (a neziskového sektoru jako jeho obrazu) se rozvíjí také vztah státních orgánů k němu. Tento vztah je možné nazvat jako „partnerský“. Obě strany se navzájem potřebují a jsou na aktivitách protistran závislé. Přestože nebyla v České republice provedena studie na toto téma, je možné zjednodušeně konstatovat, že filantropické organizace potřebují ke své kvalitní činnosti prostředky z veřejných rozpočtů, zatímco stát potřebuje jejich kreativitu a flexibilitu při řešení společenských problémů. Neziskový sektor však v tomto duchu nelze pojmout jako odvozeninu trhu či státu, neboť historický altruismus předcházel existenci trhu a organizovanou dobročinnost státní intervenci. 278 Logika výše uvedeného nám dává možnost chápat existenci trhu a státu jako výsledek selhání neziskových organizací. Bez neziskových organizací by však dobročinnost nemohla mít ten masový charakter, který je typický pro dnešní vyspělé společnosti.

Filantropie tvoří základ bytí mnoha organizací. Bez ní by nemohlo být realizováno jejich poslání. Samozřejmě filantropie jako zdroj peněžních prostředků k financování vlastních aktivit hraje u neziskových organizací rozdílné role od úplné závislostí na jejím vývoji po vymezení pouze jako doplňkový zdroj. Na finanční situaci neziskových organizací má vliv mnoho faktoru, a to jak v pozitivním tak v negativním směru. Můžeme mezi ně zařadit například:

- Odchod významných zahraničních dárců. Přestože tento faktor negativně ovlivnil činnost neziskových organizací a to především kvůli nedostatečné domácí „náhradě“ finančních zdrojů, neboť zahraniční nadace byly považovány téměř za přirozenou součást finančního zabezpečení neziskových organizací, lze pozorovat také pozitivní silný tlak na profesionalizace neziskových organizací. Neziskové organizace se musí více než dříve

snažit o přízeň různých dárců, a to lepší marketingovou prezentací, zlepšováním vlastních pracovních postupů či celého managementu organizace.

- Podpora ze strany státu a s ní spojené nebezpečí vzniku závislosti, které může vést až ke ztrátě občanského charakteru neziskových organizací.

- Filantropické aktivity a s nimi spojená nerozvinutá kultura dávání a komunikace se soukromými subjekty (jednotlivci, nadacemi, firmami). Jednou z možných příčin může být podmínka vysoké náročnosti a využití velkého množství lidských, materiálních a nemateriálních kapacit. 279

Teoretické přístupy k filantropii

Téma filantropie může být spíše než téma ekonomické vnímáno jako téma sociologické. Existuje však mnoho pohledů, které jsou výzvou spíše pro ekonomy než sociology. Ekonomové, kteří dluho uznávali racionalní schéma člověka, tedy někoho, kdo kalkuluje zisky a ztráty svého příštího chování a rozhoduje se ve smyslu okamžité maximizace zisku, někdy nerozumí tomu, na čem je altruistické chování vlastně založeno, čím je motivováno. Možnou odpověď může být tzv. reciproční altruismus280, který říká, že altruista jedná bez nároku na odměnu, což však neznamená, že žádnou odměnu za své chování neočekává (prestíž, osobní bezpečnost, kvalifikaci, aj.).

Můžeme tedy říci, že každý, kdo se stará o blaho jiných, vždy něco získává, přičemž vědomí těchto „zisků“ může být právě tou patřičnou mirou motivace k jeho altruismu. Proč ale nejsme všichni altruisté, když tyto aktivity nám vždy přináší zisk? Ekonom by mohl odpovědět tak, že zisky z altruismu mají příliš dlouhodobý charakter a jsou značně nejisté. Přestože jsou zisky nejisté, je však potřebné, aby jedinec překonal nedůvěru k ostatním, kteří ho mohou podvést. Jde o známé věžovo dílema, ve kterém jenom vzájemná důvěra a spolupráce vedou k maximalizaci zisků a odvrácení společné katastrofy. 281

Dobročinnost je záležitostí, která přináší prospěch celku a zároveň může, ale nemusí prospět jedinci. Ale proč by se měl jednotlivc chovat zodpovědně, když stačí, že se tak budou chovat ostatní? Proč by nemohol podvádat on? I V tomto případě jde o známé dílema „černého pasažéra“ (např. Olson, 1977)282. Podle Schaad283 se někteří lidé však vnitřně zotožňují s potřebou dárcovství a dlouho nepřemýšlí, jak se zachovat, když jsou konfrontováni s utrpením jiných. Ustrnutí nebo nejistému soucit s trpícími, uspokojení s radostí a štěstí jiných či lásku k bližnímu tak představují nejhlubší kořeny filantropie. Tím, že se jednotlivci nechovají jako „racionální idioti“, dávají společnosti jako celku šanci chovat se dlouhodobě racionálně. 284

Otázka, proč lidé poskytují dary, vedla k potřebě vysvětlit toto nějakou ekonomickou teorií. Všeobecně se uznává, že základním kamenelem pro pochopení altruistického chování je lidské chování. Toto je možná důvod, proč právě filantropie je zkoumána různými vědními disciplínami. Chování, včetně dobročinného, je často spojováno s vlastním zájmem

279 Centrum pro analýzu sociální politiky. Poznávání třetího sektora na Slovinsku, 2004
280 Frič, P. a kol.:Dárcovství a dobrovolnictví v České republice, 2001
284 Viz. pozn. 13
(egoismem). Altruistické chování je vysvětlováno jako egoistické chování vedoucí k zisku prostřednictvím spolupráce s ostatními. Jakým způsobem lze vlastně vysvětlit koncept altruismu? Co to znamená, jak by měl být teoreticky modelován a co nám vypovídá? Koncept altruismu výstižně zachycuje Rutherford: jako „starost o ostatní, která není spojena se zájmem jen o sebe samého. Jedná se o interní stav, který nelze přímo pozorovat.“

Po přečtení této definice nás napadne důležitá otázka. Můžeme zkoumat a pozorovat altruismus z evidentního a pozorovatelného altruistického chování? Pravdépodobně ne, existují totiž významné rozdíly mezi čině, které můžeme pozorovat a vnitřním stavem, pohnutky dárce. Například bohatý filantrop může dát velké množství peněz na dobročinné účely bez skutečného zájmu o ty, kterým mají finance pomoci. Pokud pojmenujeme dárkovství nebo pozorovatelné altruistické chování štědrostí, narazíme na velkou propast mezi tímto aktem štědrostí a vnitřním altruistickým stavem.

Debata o roli, kterou hraje altruismus v ekonomickém chování, byla zahájena v roce 1970. Titmuss napsal článek, kde vše rozebírá na příkladu darování krve. Uvádí, že pokud by se darování krve mělo platit, tak podle ekonomických závěrů by lidé poskytovali více krve. Titmuss však s tímto závěrem nesouhlasil. Tvrdil, že tento závěr je chybný, protože pracuje pouze se sebe zájmem a ignoruje významnou roli, kterou hraje altruismus v mnoha transakcích. Titmuss tvrdil, že zavedením plateb za darování krve by se snížilo i množství a kvalita dodávané krve. Ekonomové v dané době s tímto názorem nesouhlasili. Například Kenneth Arrow použil novou teorii užitku a určil tři motivy, které by mohly vést k altruistickému chování. Těmi jsou:

- Společenská smlouva – užitek jedince není závislý na ostatních, ale kooperativní jednání je efektivní
- Čistý altruismus – užitek jednoho jedince je přímo ovlivňován užitkem druhého jedince
- Nečistý altruismus – užitek jednotlivce je určen mírou pomoci druhému.

Dobročinnost jako společenská smlouva


Čistý altruismus


$$U_A = f(X_A, U_B(X_B))$$

---

286 Titmuss, R. M.: The gift relationship from human blood to social policy, 1970
287 Phelps, E. S.: Altruism, morality, and economic theory, 1975

Tento model však rovněž upozorňuje na problém černého pasažéra. V ekonomii, kolektivním vyjednávání, psychologii či politologii, "černí pasažéři" jsou ti, kteří spotřebovávají více statků než je spravedlivý podíl, nebo platí méně než je spravedlivý podíl nákladů na jejich výrobu. Parazitování je obvykle považována za ekonomický "problém" pouze tehdy, pokud to vede k zákazu výroby-nebo pod-produkci veřejného statku (a tudíž Pareto neefektivnosti).

Anna se stará pouze o absolutní užitek, který dosahuje Ben, pokud mu něco poskytne či neposkytne. Ben může být ale podporován i jinými subjekty, ne jen Annou. Pokud v případě příspěvě jiné osoby Anna sníží svoji podporu, její užitek se zvýší. (Anna nezahrnuje ztrátu či přínos pro ně samotné je minimální. Teorie čistého altruismu neumí vysvětlit, proč tomu tak je.

**Nečistý altruismus**

Pokud lidé darují peníze na dobročinné účely, jsou ovlivňováni několika důležitými faktory, kterými jsou: sociální tlak, pocit viny, soucit, nebo prostě jen dobrý pocit. K vysvětlení skutečnosti, že v praxi se v případě dárcovství setkáváme minimálně s problémem černého pasažérství, slouží ekonomům koncept „Warm glow“, který lze přeložit jako hřejivý pocit z vykonaného dобра. V roce 1980 ekonom James Andreoni přišel s tvrzením, že vnitřní motivy vedoucí k dárcovství jsou mnohem důležitější, než si lidé myslí a představí veřejnosti koncept „Warm glow“. Tato teorie uvádí, že lidé neposkytují pomoc pouze proto, aby někomu/něčemu pomohli, např. zachránili umírající velryby, ale třeba také proto, aby pocíťovali hřejivý pocit z dobrého skutku. Pokud v případě zmíněnou jednotlivce, kterého těší darovat peníze, než je spravedlivý podíl, nebo platí méně než je spravedlivý podíl nákladů na jejich výrobu, parazitování je obvykle považována za ekonomický "problém" pouze tehdy, pokud to vede k zákazu výroby-nebo pod-produkci veřejného statku (a tudíž Pareto neefektivnosti).

Anna se stará pouze o absolutní užitek, který dosahuje Ben, pokud mu něco poskytne či neposkytne. Ben může být ale podporován i jinými subjekty, ne jen Annou. Pokud v případě příspěvě jiné osoby Anna sníží svoji podporu, její užitek se zvýší. (Anna nezahrnuje ztrátu či přínos pro ně samotné je minimální. Teorie čistého altruismu neumí vysvětlit, proč tomu tak je.

**Nečistý altruismus**

Pokud lidé darují peníze na dobročinné účely, jsou ovlivňováni několika důležitými faktory, kterými jsou: sociální tlak, pocit viny, soucit, nebo prostě jen dobrý pocit. K vysvětlení skutečnosti, že v praxi se v případě dárcovství setkáváme minimálně s problémem černého pasažérství, slouží ekonomům koncept „Warm glow“, který lze přeložit jako hřejivý pocit z vykonaného dобра. V roce 1980 ekonom James Andreoni přišel s tvrzením, že vnitřní motivy vedoucí k dárcovství jsou mnohem důležitější, než si lidé myslí a představí veřejnosti koncept „Warm glow“. Tato teorie uvádí, že lidé neposkytují pomoc pouze proto, aby někomu/něčemu pomohli, např. zachránili umírající velryby, ale třeba také proto, aby pocíťovali hřejivý pocit z dobrého skutku. Lidé nedávají peníze pouze proto, aby podporili určitý projekt, určitou organizaci, ale jednoduše proto, že jsou typem člověka, kterého těší darovat peníze.

Model čistého altruisté naznačuje, že příjemci daru nejsou dárci známi a dárci nemusí být informováni o tom, jak bylo přesně s darovanými penězi naloženo. V pojetí nečistého altruismu toto není závadou, protože jednotlivci darují peníze pro samotný akt daru, nikoli jen akt účinku poskytnutí daru.

**Legislativní opora**

Filantropie je v legislativě České republiky primárně podpořena třemi zákony:

- Zákonem o nadacích a nadačních fondech (č. 227/1997 Sb.), který definuje nadace jako účelové sdružení majetku určené k užití jinou právnickou nebo fyzickou osobou k dosažení obecně prospěšných cílů. Zákon stanovuje účel činnosti, kontrolní

---


---

VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

497
mechanismy, způsob použití majetku, pravidla účetnictví, auditu, povinnosti vydávat výroční zprávy aj.

- Zákonem o daních z příjmů (č. 586/1992 Sb.), který vymezuje, že dárci – jak právnická tak fyzická osoba, si může odečíst poskytnuté dary obcím a právnickým osobám v zákoně maximální (i minimální) výši ze základu daně. Již několik let se vedou diskuse o učincu této daňové úlevy pro dárcy. Zda systém opravdu motivuje dárcy k tomu, aby dar poskytili, popř. aby poskytili dar vyšší než by tomu bylo v případě neexistenci podpory. Přestože v České republice prozatím žádné výzkumy týkající se iniciace daru provedeny nebyly, praxe v tradičních demokracích, kde naleznete již rozvinutou filantropii, ukázala, že rozšíření daňových úlev samo o sobě není dostatečným motivem pro vyšší míru dárcovství.

- Zákonem o dobrovolnické službě (č. 198/2002 Sb.), který se pokouší legislativně ošetřit vysílání dobrovolníků třetí straně.

Závěr


"Filantropie je v podstatě mechanismus, jehož prostřednictvím mohou lidé vyjádřit své humanitární impulzy, a potvrdit své členství v širší společnosti."

Chceme-li provést výzkum v oblasti filantropie, je nezbytné si všechny tyto pojmy správně interpretovat. Pravděpodobně nenalezme stejný konsenzus v tom, co lze ještě za filantropické aktivity považovat a co nikoli, důležité ale je určit přesnou hranici toho, co pro daný výzkum ještě filantropii je.

Literatura


290 Lloyd, T.: Why rich people give, 2001
Centrum pre analýzu sociálnej politiky. Poznávanie tretieho sektora na Slovensku. 2004


PHELPS, E. S.: Altruism, morality, and economic theory, Russell Sage Foundation, New York, 1975


Možnosti samosprávy a soukromých subjektů při revitalizaci brownfields

Petr Klusáček, Tomáš Krejčí, Jaromír Kolejka, Josef Kunc

Anotace: Příspěvek se zaměřuje na to, jakým způsobem hodnotí stáli obyvatelé města Brna možnosti samosprávy a soukromé sféry při revitalizaci brownfields. Interpretace jednotlivých postojů jsou založeny na analýze vybraných otázek z vlastního dotazníkového šetření, jehož se v červnu 2009 zúčastnilo 382 respondentů. V závěru jsou uvedeny některé poznatky a doporučení, které mohou být důležité i z hlediska budoucích rozhodování v oblasti municipální politiky.

Summary: The contribution deals with the issue how the permanent inhabitants of Brno perceive the role of the self-government authorities and private sector subjects in the process of brownfield’s revitalisation. The interpretations are based on the analyses of the selected questions from the questionnaire survey which was realised in June 2009 with 382 respondents. In conclusion, there are information and recommendations which can be useful for future modifications of the municipal policies.

Úvod

Po nástupu tržní ekonomiky v devadesátých letech 20. století prošly ekonomické struktury bývalých socialistických zemí velmi komplikovaným a po značnou část této periody rovněž i poměrně rychlým obdobím strukturální transformace. Zatímco v předcházejících obdobích ceněná řízená ekonomika byl státními investicemi podporován proces extenzivní industrializace, tak naopak následující období postsocialistické transformace lze charakterizovat zejména masivním poklesem průmyslové produkce, významným nárůstem nezaměstnanosti, bankroty mnoha podniků, pracovními migracemi a dalšími významnými konsekvencemi, mezi něž patří i vznik opuštěných, a často také z hlediska stavu životního prostředí kontaminovaných, území, takzvaných brownfields. Území s výskytem brownfields se sice vyškrývají i v rurálních a periferních oblastech (např. objekty sloužící dříve k zemědělské výrobě, bývalé vojenské areály), ale jejich prostorová koncentrace bývá obvykle nejvyšší v rámci sílně urbanizovaných území, ve kterých bylo zakládáno mnoho významných průmyslových podniků již v průběhu 18. a 19. století.

Lze konstatovat, že lokality s brownfields se nacházejí v centru zájmu odborné i laické veřejnosti, neboť výrazným způsobem ovlivňují své okolí. Území s brownfields představují pro své okolí téměř vždy jistá rizika a hrozby (např. hrozba kontaminace podzemními a povrchovými vod, nebezpečí uvolňování škodlivých látek do ovzduší, koncentrace některých sociálně-patologických jevů – např. vyšší výskyt bezdomovectví, vyšší riziko kriminality), ale na druhé straně je zde přítomen i významný potenciál z hlediska dalšího územního rozvoje. V tomto kontextu lze význam brownfields doložit mimo jiné i tím, že výzkumem dané problematiky se zabývala zvláštní rizika a hrozby (např. objekty sloužící dříve k zemědělské výrobě, bývalé vojenské areály), ale jejich prostorová koncentrace bývá obvykle nejvyšší v rámci sílně urbanizovaných území, ve kterých bylo zakládáno mnoho významných průmyslových podniků již v průběhu 18. a 19. století.

V závěru jsou uvedeny některé poznatky a doporučení, které mohou být důležité i z hlediska budoucích rozhodování v oblasti municipální politiky.


Předkládaný příspěvek, který se prostorově zaměřuje na problematiku brownfields v urbánních oblastech, se snaží převázat do diskuze o problematice brownfields v České republice, a to z pohledu urbánní geografie. Novost a aktuálnost pohledu vyvolaná řízení, které se odmítala šetření do diskuze o problematice brownfields v Území města Brna v roce 2009.

Cíl, použité metody a informace o zkušenaném vzorku

Hlavním cílem příspěvku je identifikovat názory a stanoviska respondentů (tj. obyvatel Brna) na některé otázky, které souvisejí s problematikou revitalizace brownfields v vztahu k orgánům činným ve veřejně správě i k subjektům podnikajícím v soukromém sektoru. Z hlediska metodiky je nutné konstatovat, že dotazování respondentů bylo realizováno v červnu 2009, a to prostřednictvím skupiny vyškolených tazatelů v různých lokalitách na území města Brna, které se nachází v přímé blízkosti nějakého významnějšího brownfields (např. Vaňkovka, Mosilana, Vlněna, ulice Zderadova). Zkoumaný vzorek je tvořen 382 stálými obyvateli města Brna. Z hlediska pohledu se jedná o poměrně vyvážený vzorek (49 % mužů a 51 % žen), zatímco z hlediska vzdělanostní struktury je patrná jistá nevyváženost – zejména nedostatek respondentů s nižším vzděláním (12 % respondentů bez maturitního vzdělání, 51 % s dosaženým maturitním vzděláním a 37 % s ukončeným univerzitním vzděláním). Yboť tato skupina osob se odmítala šetření zúčastnit. Podle věkové struktury lze množinu respondentů dělit následujícím způsobem: 28 % ve věkové skupině 18–24 let, 34 % ve věkové skupině 25–35 let, 19 % ve věkové skupině 36–49 let, 19 % ve věkové skupině 50 a více let.

Vybrané výsledky šetření a jejich možné interpretace

V rámci této části je pozornost zaměřena na vyhodnocení a interpretaci pouze vybrané části dotazníkového šetření, která může být dle našeho názoru zajišťována pod podmínkou rozhodování v oblasti implementace municipálních politik. První otevřená otázka v rámci rozhovoru byla vždy zaměřena na to, co si respondent dokáže představit pod pojmem brownfield. Z výsledků (Obr. 1) je patrné, že velká část z dotazovaných osob (45 %) neměla žádnou představu o pojm brownfield a to navzdory informační kampaní města Brna v dané oblasti (např. informační letáky a brožury). Lze konstatovat, že výsledek představuje určitou výzvu k budoucímu posílení osvětových aktivit ze strany orgánů samosprávy, případně k modifikaci strategií v oblasti informační kampaně.

Obr. 1: Odpovědi na otázku: „Co se Vám obecně vybaví, když se řekne slovo „brownfield“?“
Co se Vám obecně vybaví, když se řekne slovo „brownfield“?

- Nevím
- Nevyužité objekty
- Chátrající budovy
- Jiné odpovědi

Pramen: Vlastní šetření

Další zajímavou oblast tvořily otázky, jakým způsobem respondenti hodnotí revitalizaci konkrétních lokalit s brownfields na území města Brna. Zajímavé je v této souvislosti zejména hodnocení projektu Vaňkovka, který je možno označit v Brně jako nejznámemjší projekt na opětovné využití dříve industriální architektury. Z odpovědí respondentů (Obr. 2) je zřejmé, že velká většina obyvatel Brna hodnotí tento projekt jednoznačně kladně a to navzdory pochybnostem o projektu, které se v přípravných fázích mezi veřejností vyskytovaly. Lze tedy konstatovat, že projektu Vaňkovka se přes jistou počáteční spornost podařilo přesvědčit obyvatele o své prospěšnosti. Zajímavým a pozitivním dopadem revitalizace Vaňkovky (a možnými důvody, proč je tak příznivě hodnocena) je také nové propojení stávajících dopravních uzlů v Brně, tedy autobusového nádraží na Zvonařce a hlavního vlakového nádraží prakticky „suchou cestou“. Vaňkovka se tak stala jedním z tmelících (spojovacích) urbánních prvků Brna v prostoru tzv. jižního centra.

Obr. 2: Odpovědi na otázku: „Projekt Vaňkovka, který znamenal přestavbu bývalé továrny do podoby nákupního a společenského centra, hodnotíte jako?“

Pramen: Vlastní šetření
V souvislosti s revitalizací brownfields bývá často diskutována i otázka, jakým způsobem se má postupovat při revitalizaci starších architektonických celků. Existují zde dvě krajní varianty – první z nich se snaží o maximální zachování architektonického dědictví a druhá z nich naopak prosazuje demolice starší zástavby a nabízí současně možnost nových architektonických řešení (v případě Brna se jedná například o projekt tzv. Zderadova centra – Obr. 3). Z názoru respondentů v dané oblasti (Obr. 4) je patrné, že pouze menšina respondentů (12 %) podporuje architektonicky odvážné řešení ve smyslu demolice a následného přetvoření prostoru za pomocí moderní architektury; více dotazovaných osob se přikláňlo spíše k aplikaci umírněných postupů a ke snaze pokud možno zachovat architektonické dědictví (např. významné prvky industriální architektury).

Obr. 3: Oblast „Zderadova centra“ v průběhu demolic a po skončení revitalizace

Foto: A. Vaishar, P. Klusáček

Obr. 4: Odpovědi na otázku: „Při přestavbě chátrajících a nevyužívaných objektů na území města se má postupovat (vyberte jednu z možností): a) Citlivě k stávajícímu stavu – se snahou zachovat architektonické dědictví, b) Umírněně – zachránit jenom některé vybrané objekty, c) Architektonicky odvážně – za pomoci moderní architektury

Při přestavbě chátrajících a nevyužívaných objektů na území města se má postupovat?

- Citlivě k stávajícímu stavu – se snahou zachovat architektonické dědictví - 33%
- Umírněně – zachránit jenom některé vybrané objekty - 55%
- Architektonicky odvážně – za pomoci moderní architektury - 12%

Pramen: Vlastní šetření
Důležitým a zajímavým podnětem jak z pohledu veřejné správy tak i soukromého sektoru jsou rovněž odpovědi respondentů na otázku, jakým způsobem by měly být přednostně využívány lokality s brownfields na území Brna. Jiným způsobem řečeno, jaké formy územního rozvoje jsou v lokalitách s brownfields preferovány z hlediska názoru obyvatel Brna. Z vyhodnocených odpovědí (Obr. 5) je patrné, že prostory tzv. brownfields by měly být zejména využívány jako nové plochy městské zeleně, lokality pro výstavbu bytů a areály volnočasových aktivit; pouze v menší míře by lokality s brownfields měly být využívány jako nové výrobní areály či jako nové areály služeb.

Obr. 5: Odpovědi na otázku: „Prostory po chátrajících a nevyužívaných objektech na území města Brna by měly být opětovně využívány především jako (označte pořadí jednotlivých možností podle důležitosti): (1) nové areály pro výrobní činnost, (2) nové areály pro služby (např. obchodní a nákupní centra), (3) lokality pro novou bytovou výstavbu, (4) nové plochy městské zeleně (městské parky apod.), (5) nové areály volnočasových a sportovních aktivit (hráště, dětská hřiště apod.)

| Prostory po chátrajících a nevyužívaných objektech na území města Brna by měly být opětovně využívány především jako (označte pořadí jednotlivých možností) podle důležitosti? |
|-----------------|---|---|---|---|---|
| (1) nové areály pro výrobní činnost | 38 | 72 | 89 | 110 | 67 |
| (2) nové areály pro služby (např. obchodní a nákupní centra) | 67 | 74 | 84 | 75 | 95 |
| (3) lokality pro novou bytovou výstavbu | 67 | 78 | 92 | 66 | 66 |
| (4) nové plochy městské zeleně (městské parky apod.) | 35 | 56 | 29 | 29 | 49 |
| (5) nové areály volnočasových a sportovních aktivit (hráště, dětská hřiště apod.) | 168 | 168 | 168 | 168 | 168 |

Pramen: Vlastní šetření

Za další z pozitivních výstupů v provedeném šetření lze označit i fakt, že respondenti v hodnotí spolupráci veřejného a soukromého sektoru při revitalizaci (tedy koncept PPP – public-private partnership) brownfields na území města Brna převážně míře pozitivně. Velká většina z dotazovaných osob (Obr. 6) je přesvědčena, že zejména kombinace veřejných a soukromých zdrojů je schopna zajistit efektivní opětovné využití území s brownfields.

Obr. 5: Odpovědi na otázku: „Jaké zdroje financí jsou podle Vašeho názoru schopny lépe zajistit opětovné využití území s chátrajícími a nevyužívanými objekty (např. bývalé továrny, nevyužívané kasárny: a) veřejné, b) soukromé, c) kombinace veřejné/soukromé, d) nevím
Jaké zdroje financí jsou podle Vašeho názoru schopny lépe zajistit opětovně využití území s chátrajícími a nevyužívanými objekty (např. bývalé továrny, nevyužívané kasárna apod.)?

- Veřejné: 20%
- Soukromé: 58%
- Kombinace veřejné/soukromé: 12%
- Nevím: 10%

Pramen: Vlastní šetření

Diskuse a možné závěry

Z realizovaného šetření mezi obyvateli města Brna vyplynulo několik významných skutečností, které mohou být důležité jak z hlediska formování municipální politiky, tak z pohledu soukromých subjektů zainteresovaných v oblasti revitalizace brownfields. Jako nejzajímavější se jeví přirozeně důraz, který respondenti přikládali nekomerčnímu využití těchto lokalit (zeleň, bydlení, volnočasové aktivity). Je pochopitelné, že názory respondentů zde byly ovlivněny konkrétní ekonomickou situací zkoumaného města, neboť lze předpokládat, že ve městech s vysokou mírou nezaměstnanosti by dotované osoby kladly spíše důraz na rozvoj komerčních aktivit (nová výroba či služby). V této souvislosti je možné zmínit například Lipsko, ve kterém stížnosti veřejností směřovaly proti vzniku větších parků na území některých bývalých brownfields, neboť zde panovala obava z poklesu bezpečnosti. Co se týká vlastního způsobu revitalizace brownfields v Brně, tak veřejnost v rámci zkoumaného města preferuje spíše umírněné varianty revitalizačních projektů, které se snaží najít nové využití pro některé stávající objekty. Možná to je i jeden z důvodů velmi kladného hodnocení projektu Vaňkovka. Velká část respondentů si uvědomuje význam spolupráce veřejného a soukromého sektoru pro úspěšnou revitalizaci brownfields – toto povědomí by v budoucnu mohlo významným způsobem usnadnit přijímání nových prvků revitalizací brownfields a to nejen v urbánním prostoru Brna.

Poděkování:
Přispěvek vznikl díky finanční podpoře výzkumného projektu Osud české postindustriální krajiny (IAA300860903).
Seznam literatury:
FRAGNER, B. (2005): "Brownfield" v souvislostech průmyslového dědictví, Vesmír, Roč. 84, č. 1/2005, s. 58-60
KIRSCHNER, V. (2006): Regenerace brownfields jako odpověď na zastavování krajiny kolem měst, Urbanismus a územní rozvoj, Roč. 9, č. 2/2006, s. 34-39
SRB, V. (2002): Obnova a recyklace území jako úkol obecní politiky, Urbanismus a územní rozvoj, Roč. 5, č. 3, s. 32-33
STEINFÜHRER, A. (2006): The Urban Transition of Inner-City Areas Reconsidered (a German-Czech Comparison), Moravian Geographical Reports 14/1, 3–16.
Analýza korelácie informovanosti malých a stredných podnikov, o možnostiach ich financovania, so záujmom podnikov o ďalšie nové informácie ako jeden z endogénnych faktorov vplyvu na proces financovania podnikov v SR

Monika Sobeková Majková

Anotácia

Nízka informovanosť prevažne o alternatívnych možnostiach financovania (napr. štrukturálne fondy, rizikový kapitál, pomoc zo štátneho rozpočtu a iné) je teda výsledkom pôsobenia viacerých faktorov. Nás v realizovanom príekume (sledovali sme informovanosť podnikov, ale aj ich záujem o ďalšie informácie) zaujímal, či je nízka informovanosť podnikov spôsobená ich nezáujmom, alebo naopak či záujem existuje, ale malí podnikatelia jednoducho neviedia odliačiť čerpať zrozumiteľné, jasné a pravidlív informácie o možnostiach získania finančných zdrojov. Z výsledkov príekume jasne vyplýva, že záujem o ďalšie informácie existuje a je dosť veľký medzi podnikmi vo všetkých veľkostruktúrnych kategóriách. Zistenie značného záujmu je významné z toho dôvodu, že cesty zefektívnenia prúdu informačných tokov treba hľadať predovšetkým na strane poskytovateľa informácií. Samozrejme aj strana príjemcu informácií by mala zapracovať na podpore európovania v oblasti financií. Zefektívnenie procesu informovania patrí medzi kardinálne výzvy, ktorých naplnenie by malo byť základným cieľom inštitúcií zaoberajúcich sa podporou a rozvojom malého a stredného podnikania.

Úvod

Malé a stredné podniky sa zvyčajne obtiažnejšie dostávajú k potrebným finančným zdrojom ako veľké podniky. Okrem toho, že majú slabú kaptiálovú silu, kvôli čo sú pre banky často rizikovým klientom, malý počet zamestnancov často nie je dostatočne erudovaný a informovaný o možnostiach získania potrebných finančných zdrojov.

V našom príekume sme zisťovali, či sú podniky (v rozdelení podľa veľkostruktúrnych kategórií) informované o jednotlivých možnostiach financovania. Následne nás zaujímal ich záujem o ďalšie informácie. Značná neinformovanosť slovenských podnikov je istá, otázne je, či sú podniky neinformované z toho dôvodu, že nemajú záujem o tento druh informácií, ale záujem majú (čo je pre nás podstatné), ale iné dôvery dôvody im bránia v efektívnom využívaní informácií o možnostiach financovania. Ak majú záujem o nové, resp. ďalšie informácie o finančných zdrojoch, znamená to, že ohnisko problému treba hľadať inde. Poskytované informácie o možnostiach financovania sú často pre malých podnikateľov tak zložité a taktiež porozumiteľné, že ich jednoducho nedokážu efektívne spracovať.

Cieľom tohto článku je zistiť mieru informovanosti podnikov o možnostiach ich financovania, poukázať na existujúce vázby medzi informovanosťou podnikov (resp. neinformovanosťou) a záujmom o ďalšie informácie. Následne bude naším cieľom navrhnúť spôsoby a možnosti zefektívnenia procesu informovanosti podnikov.

1. Súčasný stav malého a stredného podnikania v SR

Malé a stredné podnikanie je dôležitým základom pre každú trhovú ekonomiku. Vymedzenie malých a stredných podnikov má svoju históriu. Každá krajina má svoje vlastné vymedzenia podnikov. Krajiny, ktoré vstúpili do Európskej únie majú definíciu malých a stredných podnikateľov v súčasnosti zjednotenú. Európska komisia zmenila od 1. januára 2005 triedenie malých a stredných podnikov (tabuľka č. 1), čo museli vzdať do úvahy aj inštitúcie na Slovensku. Zvýšili sa tak šance...

Tabuľka č. 1: Rozdelenie malých a stredných podnikov v EÚ292

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>stredný podnik</td>
<td>do 250</td>
<td>40</td>
</tr>
<tr>
<td>malý podnik</td>
<td>do 50</td>
<td>7</td>
</tr>
<tr>
<td>Od 1.5.2005</td>
<td>Počet zamestnancov</td>
<td>Ročný obrat v mil.eur</td>
</tr>
<tr>
<td>stredný podnik</td>
<td>do 250</td>
<td>50</td>
</tr>
<tr>
<td>malý podnik</td>
<td>do 50</td>
<td>10</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodnik</td>
<td>do 10</td>
<td>2</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Za ekonomicky nezávislého sa pokladá podnikateľ u ktorého:
- podiel iných ako malých a stredných podnikateľov na základnom imaní alebo na hlasovacích právach nie je 25 % a viac,
- podiel takých malých a stredných podnikateľov, ktorých zakladateľmi sú iní ako mali a strední podnikatelia, na základnom imaní alebo hlasovacích právach nie je 25 % a viac.


Najmarkantnejšie výrazné pokles podnikov bol v skupine právnej formy s. r. o. Za prvého rokov vzrástol o 30 000, za ďalších 5 rokov vzrástol o cca 16 000 a za posledných 5 rokov počet s. r. o. narastol o takmer 50 000 (5- násobne).


V kategórii družstiev sice do roku 2004 zaznamenávame určitý pokles o takmer 20 %.

oproti roku 1993 bol až viac ako trojnásobný. Hovorí to o značnom rozmachu aj neziskového sektora, čo je pozitívnym faktorom pre rozvoj ekonomiky. Pretože neziskový sektor často zastupuje úlohu štátu v riešení rôzných sociálnych, vzdívavých a iných otázok.

**Graf č. 1 : Vývoj počtu podnikateľských subjektov podľa právnej formy v rokoch od 1993 - august 2009**

Graf č. 2 prezentuje výsledky o vývoji počtu fyzických osôb podnikateľov v členení na živnostníkov, slobodné povolania a samostatne hospodáriacich roľníkov.

Zatiaľ čo sa v kategórii s. r. o. počet za sledované obdobie spätňosobil, v kategórii živnostníkov sa počet zvýšil iba 1,5 krát. Právna forma s. r. o. je veľmi populárna, pretože základné imanie je dosť nízke a spoločníci ručia iba do výšky nesplatených vkladov, kdežto živnostníci ručia celým svojím majetkom.


Iba v kategórii samostatne hospodáriacich roľníkov vidime dvojnásobný pokles počtu. Polnohospodárstvo je veľmi citlivým odvetvím, jednak na počasie, ale hlavne na výšku štátnej pomoci (dotácie). V okolitých krajinách je činnosť polnohospodárov výrazne dotovaná štátom. U nás váčšinou zápasí s lacnými produktmi (hrozno, kukurica) napr. z Maďarska, resp. z krajín, kde majú dotácie vyššie, a preto sú slovenskí polnohospodári ťažšie konkurencie schopní.


Graf č. 3: Vývoj počtu podnikov v rozdelení na fyzické a právnické osoby v rokoch 1993 – august 2009
2. Prieskum informovanosti malých a stredných podnikateľov v nadčasnosti na ich záujem o ďalšie informácie o možnostiach financovania

Náš výberový súbor pozostáva z 308 podnikov. Z toho bolo 132 (43 %) mikropodnikov, 83 (27 %) malých podnikov, 49 podnikov strednej veľkosti (16 %) a 44 (14 %) veľkých podnikov. Porovnanie územného rozdelenia podnikov z výberového a základného súboru je znázornené v tabuľke č. 2.

Tabuľka č. 2 : Územné rozdelenie podnikov z výberového súboru zodpovedá rozdeleniu podnikov v základnom súbore

<table>
<thead>
<tr>
<th>Územné rozdelenie podnikov</th>
<th>Základný súbor</th>
<th>Výberový súbor</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Západné Slovensko</td>
<td>53 %</td>
<td>57 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Stredné Slovensko</td>
<td>24 %</td>
<td>22 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Východné Slovensko</td>
<td>23 %</td>
<td>21 %</td>
</tr>
<tr>
<td>SPOLU</td>
<td>100 %</td>
<td>100 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Základný súbor je definovaný ako zjednotenie podnikov zaradených do podnikateľského registra a podnikateľov – fyzických osôb. Pre oba typy skúmaných jednotiek používame v texte názov „podnik“.

Veľkosť podniku charakterizovaná početnosťou jeho zamestnancov patri – ako ukážeme ďalej – medzi rozhodujúce faktory ovplyvňujúce správanie sa podniku v mnohých aspektoch – vrátane získavania a využívania finančných prostriedkov.

V súlade s bežným úzom i kritériami Európskej únie definujeme mikropodniky ako podniky s 0 – 9 zamestnancami, malé podniky majú 10 – 49 zamestnancov, za stredné veľký považujeme podnik s 50 – 249 zamestnancami, veľký podnik má 250 a viac zamestnancov.

Kvôli precíznejšiemu odhaľovaniu existujúcich závislostí i v záujme lepšej komparovateľnosti s celoštátnymi štatistickými údajmi aplikujeme v niektorých prípadoch jemnejšie členenie: Kategóriu malých podnikov rozdeľujeme na subkategórie s 10-19 a 20-49 zamestnancami a kategóriu veľkých podnikov na podniky s 250-499 a podniky s 500 a viac zamestnancami.

Hypotézy z oblasti informovanosti podnikov sme stanovili nasledovne:

1. Existuje závislosť medzi veľkosťou kategóriou a relatívne dobrou informovanosťou o možnostiach získania financií zo štrukturálnych fondov, o pomoci zo strany štátu a rizikovom kapitáli.
2. Mikropodniky majú menší záujem o informácie o možnostiach získania štrukturálnych fondov, o pomoci zo strany štátu a rizikovom kapitáli ako ostatné veľkosťné kategórie podnikov.
3. Existuje závislosť medzi stupňom informovanosti a záujmom podnikov o ďalšie informácie.
4. Jednotlivé regióny Slovenska sú diferencovane informované o možnostiach získavania finančných prostriedkov.
5. Existuje závislosť medzi záujmom o ďalšie informácie a ziskovosťou podnikov. (Neziskové podniky majú ďalejšie záujem o ďalšie informácie o finančných zdrojoch ako ziskové podniky).

293 To desaťnásobne prekračuje minimálny rozsah výberového súboru, ak ide o zistenie napr. skutočnej strednej hodnoty základného súboru (Swoboda, 1977). Dôležitejšie však je, že základná podmienka orientačnej reprezentatívnosti je splnená, pre každú zo štyroch veľkosťných podsúborov.
2.1. Výsledky z oblasti celkovej informovanosti

Z tabuľky č. 3 je zrejmé, že najmenší podiel informovanosti o každom finančnom zdroji evidujeme v kategórii mikropodnikov. O rizikovom kapitáli nemá v tejto kategórii postačujúce informácie 18 z 19 mikropodnikov, o fondoch EÚ alebo o štátnom rozpočte 6 zo 7 mikropodnikov. Dôvodom tohto informačného deficitu je, že väčšina mikropodnikov pozostáva z jediného človeka, ktorý sa nemôže náležite zhostiť všetkých aspektov podnikania (makretingových, ekonomických, právnych atď.). Už malé podniky deklarujú približne trikrát vyššiu frekvenciu postačujúcej až veľmi dobré informovanosti. Stredné podniky sú zhruba na rovnakej úrovni. Najlepšiu informovanosť (aspoň podľa vlastného vyjadrenia) zisťujeme vo veľkých podnikoch, tri a pol až šesťnásobne prekračuje frekvenciu dobrej informovanosti v mikropodnikoch.

Tabuľka č. 3: Komparácia postačujúcej až veľmi dobré informovanosti o jednotlivých finančných zdrojoch v jednotlivých veľkostných kategóriách podnikov

<table>
<thead>
<tr>
<th>Veľkostná kategória podnikov</th>
<th>Frekvencia postačujúcej až veľmi dobré informovanosti v %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>fondy EÚ</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>14,5</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky</td>
<td>39,7</td>
</tr>
<tr>
<td>stredné podniky</td>
<td>47,0</td>
</tr>
<tr>
<td>veľké podniky</td>
<td>55,8</td>
</tr>
</tbody>
</table>

V každej veľkostnej kategórii sú podniky najlepšie informované o získaní finančných prostriedkov z fonдов EÚ, o niečo slabšie o možnostiach pomoci zo štátneho rozpočtu a najhoršie o rizikovom kapitáli. Je dôležité i venovať sa tejto skupine podnikov, ktorá má nepostačujúce informácie – s jedinou výnimkou: 56 % veľkých podnikov má postačujúce informácie o možnostiach financovania z fonдов EÚ. Rozhodujúcim činiteľom v oblasti informovanosti je záujem, detailnejšie ho budeme analyzovať v nasledujúcej podkapitole.

2.2. Výsledky z oblasti záujmu o informáciách o možnostiach financovania podnikov

Nezáujem o ďalšie informácie o finančných prostriedkoch z fonдов EÚ prejavuje viac ako tretina mikropodnikov a približne štvrtina ostatných podnikov. Závislosť je signifikantná na 5 % hladine významnosti ($\chi^2 = 4,0 > 3,8 = \chi^2_{0,05}$ pri 1 st.v.). Mikropodniky majú teda štatisticky preukazný nárast veľkého záujmu o ďalšie informácie o finančných zdrojoch ako podniky ostatných veľkostných kategórií.

Graf č. 4 ďalšie demonštruje v podsúbore malých, stredných a veľkých podnikov štatisticky preukazný nárast veľkého záujmu o ďalšie informácie o fondoch EÚ v priamej závislosti na veľkostnej kategórii podnikov ($\chi^2 = 2,96 < 6,0 = \chi^2_{0,05}$ pri 2 st.v.). Pre vzdelávacie inštitúcie je dôležité, že záujem o ďalšie informácie o získaní finančných prostriedkov z fonдов EÚ prejavujú vo všetkých veľkostných kategóriách dve tretiny až tri štvrtiny podnikov, pričom vo štvrtine až tretine podnikov je to veľký záujem. Znamená to, že je značný deficit týchto informácií a štát i ostatné zainteresované inštitúcie (napr. príslušné komory) by sa mali usilovať urýchlene zabezpečiť uspokojovanie tohto dopytu, v opačnom prípade môžu slovenské podniky prišť v dôsledku slabej informovanosti o veľké finančné čiastky z eurofonдов, prípadne sa tieto prostriedky nemusia použiť optimálne.
Graf č. 4: Záujem podnikov o ďalšie informácie o fondoch EÚ

Graf č. 5: Záujem podnikov o ďalšie informácie o finančnej pomoci zo štátneho rozpočtu

Opät’ teda môžeme konštatovať, že medzi kategóriou malých a stredne veľkých podnikov nie je štatisticky preukazný rozdiel v rozsahu a intenzite záujmu o daný typ kapitálu. Po zjednotení kategórií malých a stredných podnikov zistíme názov závislosti štruktúry záujmu o informácie o rizikovom kapitáli od veľkostnej skupiny blížiaci sa k hranici štatistickej závislosti (χ² = 8,02 < 9,5 = χ² 0,05 pri 4 st.v.). Prepokladáme, že pri skúmaní váčšieho počtu podnikov by sa nám hypotézu č. 2, v oblasti záujmu o rizikový kapitál, podarilo verifikovať.

Z grafu č. 5 je zjavné že medzi jednotlivými veľkošťnými skupinami podnikov neexistujú štatisticky preukazné rozdiely v celkovom záujme o ďalšie informácie o finančnej pomoci zo štátneho rozpočtu (χ² = 1,7 < 7,8 = χ² 0,05 pri 3 st.v.), takže v tejto časti sa nám hypotézu č. 2 nepodarilo verifikovať. Záujem sa vo všetkých veľkošťných kategóriách pohybuje v intervalse 64 +/- 5 %, nezáujem sa pohybuje v rozmedzí 36 +/- 5 %.

Medzi jednotlivými veľkošťnými skupinami podnikov však existuje štatisticky signifikantný rozdiel vo frekvencii intenzívneho záujmu. Uvedená závislosť je štatisticky preukazná na 1 % hladine významnosti (χ² = 13,26 > 11,3 = χ² 0,01 pri 3 st.v.). V kategóriách mikropodnikov a malých podnikov má veľký záujem o ďalšie informácie z tematického okruhu „finančná pomoc zo štátneho rozpočtu” 14 % podnikov. Pri podnikoch strednej veľkosti je frekvencia veľkého záujmu o polovicu váčšia (21 %) a v kategóriách veľkých.
podnikov už prekračuje dvojnásobok frekvencie zaznamenaného pri mikropodnikoch a malých podnikoch a dosahuje 30 % z úhrnu.

Záujem o ďalšie informácie o rizikovom kapitáli nedosahuje úroveň záujmu o financiach zo štruktúrných fondov či štátneho rozpočtu. Táto skutočnosť je pravdepodobne spôsobená mylnými predstavami podnikov o tom, čo v skutočnosti pojem rizikový kapitál znamená.

Veľký záujem o tento druh informácií prejavuje v každej veľkostnej kategórií iba 4 – 5 % podnikov, len v kategórii veľkých podnikov je to dvojnásobok (9,3 %). Sredne intenzívny záujem deklaruje v každej veľkostnej kategórii 8,5 +/- 2,4 % podnikov, no v kategórii veľkých podnikov je to opäť dvojnásobok (18,2 %). Ako okrajový charakterizuje svoj záujem v každej veľkostnej kategórii pätina až štvrť podnikov. Nezáujem sa pohybuje od 51 % v kategórii veľkých podnikov po 67 % v kategórii mikropodnikov.

Záujem o informáciách je podmienený viacerými faktormi. Závisí od potrieb, od vedomostí o potrebách, od presvedčenia subjektu o praktickej použiteľnosti informácií, od psychologického založenia subjektu, od jeho časovej vyžadovosti, ale aj od dobových trendov, od dostupnosti informácií atď. Vo všeobecnosti platí, že “s jedlom rastie chuť” – subjekt má záujem o informáciách najmä v tých oblastiach, o ktorých si už určite informácie osvojil.

Mohli by sme očakávať, že vyšší záujem o ďalšie informácie budú mať podniky, ktoré priznávajú, že sú nedostatočne informované. No nie je to tak. Záujem o ďalšie informácie majú asťažšie práve tie podniky, ktoré zároveň uvádzajú, že majú postačujúce informácie o danom zdroji. Výrazným faktormom je však celková informovanosť o danom zdroji. Napríklad v prípade štruktúrných fondov i financií zo štátneho rozpočtu je súčasťou pozitívna závislosť medzi stupňom informovanosti a záujmom o ďalšie informácie, ale táto závislosť nie je štatisticky preukazná ($\chi^2 = 1 < 3,8 = \chi^2_{0,05,1}$).

Pri tých netradičných zdrojoch, o ktorých sú podniky všeobecne slabšie informované (rizikový kapitál) platí, že s „jedlom rastie chuť“ ešte markantnejšie, to znamená, že u podnikov, ktoré majú o danom zdroji určité informácie zistujeme vyššie záujmy ako u podnikov, ktoré informácie nemajú. Napríklad spomedzi podnikov, ktoré tvrdia, že majú dostatočné informácie o rizikovom kapitáli, má záujem o ďalšie informácie 56 % podnikov, no spomedzi tých, čo nemajú dostatočné informácie má záujem o ďalšie informácie iba 35 %. Nedostatočná informovanosť podnikov o danom zdroji však môže vyvolávať aj v ďalšom záujme o nové informácie. Je to prirodzená vlastnosť báť sa niečoho nového neznaného.

Závislosť medzi stupňom informovanosti a rozsahom záujmu o ďalšie informácie o rizikovom kapitáli je štatisticky preukazná na 1 % hladine významnosti ($\chi^2 = 10,17 > 6,635 = \chi^2_{0,01,1}$). V tomto prípade sa nám hypotézu č. 3 podarilo štatisticky verifikovať.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Veľkostná kategória podnikov</th>
<th>Sredne až veľmi intenzívny záujem o jednotlivé zdroje v %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>fondy EU</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>45,8</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky</td>
<td>65,9</td>
</tr>
<tr>
<td>stredné podniky</td>
<td>56,3</td>
</tr>
<tr>
<td>veľké podniky</td>
<td>65,1</td>
</tr>
</tbody>
</table>

V tabuľke č. 4 vidíme, že poradie priemeru výrazného (t.j. stredného až veľkého) záujmu o finančné zdroje sa úplne zhoduje s poradím priemerov postačujúcej až veľmi dobrej informovanosti (hoci rozdiely vo frekvencii nie sú až tak výrazné): Najfrekventovanejší je
záujem veľkých podnikov, nasledujú malé podniky a v tesnom závese za nimi stredné a nakoniec, s najmenšou frekvenciou výrazného záujmu, mikropodniky.

Poradie výrazného záujmu o informácie o jednotlivých typoch zdrojov je vo všetkých veľkostných kategóriách podnikov zhodné: Na prvom mieste je záujem o fondy EÚ (45,8 % - 65,9 %), tesne nasledovaný záujmom o bankové úvery (42,8 % - 58,5 %) a záujmom o pomoc zo štátneho rozpočtu (39,7 % - 48,8 %). Na štvrtom mieste v poradí je (opät’ zdvojnásobené) záujem o rizikový kapitál (10,5 % - 27,9 %). Z doplnkových rozhovorov vyplýva, že deklarovaný znížený záujem do istej miery môže vyplývať z terminologického nedorozumenia: Prívlastok „rizikový“ bez ďalšieho objasnenia vyvoláva averziu. Na konci preferenčného rebríčka je deklarovaný záujem o nebankové subjekty (3,9 % - 9,4 %) a iné zdroje (0 – 2,4 %).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabuľka č. 5: Okrajový záujem o jednotlivé finančné zdroje</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Veľkostná kategória podnikov</td>
<td>Okrajový záujem o jednotlivé zdroje v %</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>fondy EU</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>16,8</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky</td>
<td>8,5</td>
</tr>
<tr>
<td>stredné podniky</td>
<td>16,7</td>
</tr>
<tr>
<td>veľké podniky</td>
<td>7,0</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Na prvý pohľad vidíme (tabuľka č. 5), že okrajový záujem o jednotlivé zdroje je frekvenčne oveľa vyrovnaniejšie ako výrazný (t.j. stredný až veľký) záujem. Priemer výrazného (t.j. stredného až veľkého záujmu o informácie o jednotlivých finančných zdrojoch sa pre jednotlivé veľkostné kategórie pohybuje v rozpätí 24,5 % až 45 % z úhrnu podnikov v danej kategórii, kým priemer okrajových záujmov je pre všetky veľkostné skupiny takmer zhodný: Pohybuje sa v rozmedzí od 12,2 % do 15,8 % z úhrnu podnikov v jednotlivých veľkostných kategóriách.

Priemerný rozsah diferencovaného záujmu (t.j. spojenia veľkého, stredného a okrajového záujmu o ďalšie informácie o finančných zdrojoch) sa v závislosti od veľkostnej skupiny veľmi neliší (tabuľka č. 4). Pohybuje sa v rozmedzí od 39 % pri mikropodnikoch po 49 % v kategórii malých podnikov. Analogicky priemerná frekvencia úplného nezáujmu o tento typ informácie je tiež nepatrne diferencovaná v závislosti od veľkostnej kategórie podnikov. Pohybuje sa v rozmedzí od 50,6 % pri malých podnikoch po 61,2 % pri mikropodnikoch.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Tabuľka č. 6: Diferencovaný (okrajový, stredný, veľký) záujem a úplný nezáujem o ďalšie informácie o finančných zdrojoch</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Veľkostná skupina podnikov</td>
<td>Dif. záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>Záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>mikropodniky</td>
<td>Nezáujem</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky</td>
<td>Záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky</td>
<td>Nezáujem</td>
</tr>
<tr>
<td>stredné podniky</td>
<td>Záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>stredné podniky</td>
<td>Nezáujem</td>
</tr>
<tr>
<td>veľké podniky</td>
<td>Záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>veľké podniky</td>
<td>Nezáujem</td>
</tr>
<tr>
<td>aritmetický priemer</td>
<td>Záujem</td>
</tr>
<tr>
<td>aritmetický priemer</td>
<td>Nezáujem</td>
</tr>
</tbody>
</table>
Oveľa väčšie rozdiely vznikajú pri sledovaní záujmu (resp. nezáujmu) o ďalšie informácie v závislosti od jednotlivých zdrojov financií. Viac ako polovica až tri štvrtiny podnikov majú diferencovaný záujem o ďalšie informácie týkajúce sa troch finančných zdrojov: fondov EU, dotácií zo štátneho rozpočtu a bankových úverov. Nezáujem o tieto zdroje dosahuje 31 +/- 9 %.

Diferencovaný záujem o informácie o rizikovom kapitáli sa pohybuje v rozmedzí od 33 % do 43 %, pričom najvyšší je vo veľkých podnikoch, najnižší v mikropodnikoch. Úplný nezáujem o informácií o nebankových subjektoch v jednotlivých veľkosťných kategóriách dosahuje frekvenciu 76 +/- 9 %. Nezáujem o informácií o iné finančné zdroje je 96 +/- 3 %.


3. Možnosti zvýšenia aktuálnej informovanosti o možnostiach potrebných finančných zdrojov

Podnikatelia a ich pracovníci, by mali absolvovať v prvom rade „terminologický minikurz“, aby mobili dostatočne pripravení na plnohodnotné príjímanie aktuálnych informácií o situácii a črtajúcich sa možnostiach čerpania jednotlivých finančných zdrojov.

Z výskumu Transparency International vyplýva, že žiadatelia o finančné prostriedky z fondov EÚ sa stážujú na nedostatok a hlášanie informácií, poradcov a komunikáciu s úradníkmi na regionálnej i národnej úrovni.

Z nami realizovaného výskumu vyplýva, že s rastúcou veľkosťou kategóriou podnikov rastie informovanosť podnikov o možnostiach získania financií zo štrukturálnych fondov. I naprieč drahej infokampani väčšina mikropodnikov nemá žiadne informácie o možnostiach čerpania prostriedkov zo štrukturálnych fondov.

Mikropodniky majú štatistiky preukazne menší (zriedkavejší) záujem o informácie ako ostatné podniky. Väčšina mikropodnikov má len okrajový alebo nulový záujem o štrukturálne fondy. Nezáujem môže u nich vyvolávať nielen absencia kvalifikovaného personálu potrebného na vypracovanie projektu, ale aj skutočnosť, že nemajú kapitálov na spolufinancovanie, čo je vo väčšine prípadov podmienkou úspešnosti žiadosti.

V kategóriách malých, stredných a veľkých podnikov má väčšina podnikov stredný až veľký záujem o ďalšie informácie o fondoch EU. Je dôležité, aby bol ich záujem uspokojený.

S rastom veľkosťnej kategóriie rastie informovanosť podnikov o možnostiach pomoci zo štátneho rozpočtu. Záujem o tento druh finančných zdrojov (úverové, príspevkové, záručné programy) sa pohybuje v rozmedzí 60 – 70 %.

Informovanosť o rizikovom kapitáli je všeobecne veľmi nízka. Podniky oň nejavia záujem aj z toho dôvodu, že ich odrádza už samotný názov „rizikový“, ktorý v nich môže vyvolávať určitú neistotu.

S rastom veľkosťnej kategóriie podniku klesá početnosť podnikov, ktoré sú o tejto forme financovania nedostatočne informované.

Záujem o informácie o rizikovom kapitáli je nižší ako v prípade financií zo štrukturálnych fondov a pomocí zo štátneho rozpočtu.

Poradie informovanosti o jednotlivých finančných zdrojoch vo všetkých veľkosťných kategóriách je nasledovné: Najviac informácií majú podniky o štrukturálnych fondoch, následne o pomoci zo štátneho rozpočtu a najmenej o rizikovom kapitáli a nebankových inštitúciách.
Nato, aby sa proces informovanosti zefektívnil, musia zapracovať aj podnikatelia aj inštitúcie podporujúce rozvoj malého a stredného podnikania. Nasledujúci obrázok znázorňuje kroky, resp. úrovne, ktorými musia obe strany prejsť, aby dosiahli aspoň čiastočne tento cieľ.

**Obrázok č. 1: Kroky potrebné na zefektívnenie procesu informovanosti podnikov o možnostiach ich financovania**

- **Efektívne poskytovanie aj absorbovanie informácií o možnostiach financovania**

- **Prekonáť obavy z nových nepoznaných finančných zdrojov (napr. rizikový kapitál).**

- **Masívnejšia kampaň o informačných a poradenských centrách a ich úlohách.**

- **Absolvovanie terminologického kurzu z oblasti financovania.**

- **Poskytovanie jasných, zrozumiteľných a úplných informácii.**

- **Podniky v SR**

- **Inštitúcie podporujúce rozvoj malého a stredného podnikania v SR**
Z výsledkov prieskumu vyplýva, že s rastúcou veľkosťou a podnikateľského sektoru zvýšuje sa frekvencia dobré informovanosti. Mikropodniky majú štatisticky preukázane menšie záujem o informácie o finančných zdrojoch. Možno keď si skladuľujú kolko si by ich stálo dopátrať sa ku vhodným informáciám jednoducho rezignujú a snažia sa prežiť s tým kapitáلوم, ktorý majú. A chyba je, že sa “snažia prežiť”, že sa ďalej nebudú rozvíjať. Ich expanzia by podporila zamestnanosť a ekonomický rozvoj regiónu a krajiny.

Vláda a ňou podporované inštitúcie by sa mali snažiť o zabezpečenie adekvátnej infokampane o možnostiach získavania potrebných finančných zdrojov. Informácie by sa nemali týkať iba možností získavania financií zo štrukturálnych fondov, ale aj iných možností napr. pomocí zo štátneho rozpočtu, alebo rizikového kapitálu.

Štátom podporované inštitúcie ako napríklad Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania by mali zefektívniť poradenské služby pre malé a stredné podniky. Okrem zvýšenia ich počtu po celom Slovensku by sa mali tieto organizácie aj prezentovať v médiách, pretože veľa malých a stredných podnikov sa bája o možnostiach získavania financií zo štrukturálnych fondov, ale aj iných možností napr. pomocí zo štátneho rozpočtu, alebo rizikového kapitálu.

Úlohou inštitúcií podporujúcich hrozov malého a stredného podnikania by malo v úhrne byť prezentovanie možností získavania financií pri zakladaní podniku, počas jeho existencie a pri rozvoji podniku, prostredníctvom všetkých druhov médií: internetu, televízie a tlače. Samozrejme v neposlednom rade si musia do svedomia vstúpiť najskôr mali a strední podniaktelia. Mali by zvýšiť svoju erudovanosť v obasti financovania a prekonáť bariéry strachu z nových druhov finančných zdrojov a snažiť sa využívať všetky dostupné možnosti, ktoré trh ponúka.

Použitá literatúra
2. MAJKOVÁ, M. Prieskum získavania štandardných a alternatívnych finančných zdrojov malých a stredných podnikov v SR. Bratislava, 2008.
Analýza integrace vědy a výzkumu do podnikatelského sektoru ČR

Petra Matějkovská

Anotace
Výzkum a vývoj, jako součást vědy a technologií, představuje klíčový hybný prvek zvyšování productivity, ekonomického růstu, zaměstnanosti, udržitelného rozvoje a sociální soudržnosti. Zajištění efektivního a produktivního fungování výzkumu a vývoje by tedy mělo patřit k prioritám národních politik. Nejvýznamnější skupinou jsou výzkumní pracovníci, jejichž počet se rok od roku zvyšuje. Analýza se zabývá podnikatelským sektorem, který zahrnuje všechny podniky, organizace a institucie, jejichž hlavní činností je tržní výroba zboží nebo služeb, kde výzkumní pracovníci tvoří nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV zabývající se výzkumnou činností. Věda a výzkum se dostává stále více do popředí zájmu podniků a tím zvyšuje konkurenceschopnost podniků a potažmo národní ekonomiky vůbec.

1. Úvod

Výzkum a vývoj (dále Jen VaV) patří k nejdůležitějším faktorům pro zajištění konkurenceschopnosti ekonomiky vyspělých států, a proto se jeho podpoře přikládá stále větší význam. Zároveň je nezbytnou podmínkou pro další rozvoj lidské společnosti.

Výzkum a vývoj, jako součást vědy a technologií, představuje klíčový hybný prvek zvyšování productivity, ekonomického růstu, zaměstnanosti, udržitelného rozvoje a sociální soudržnosti. Výsledky výzkumu a vývoje a jejich využití hrají důležitou roli ve všech oblastech života dnešní společnosti. Zároveň jsou činnosti spojené s výzkumem a vývojem národního politik. Efektivní alokace finančních a lidských zdrojů v každé oblasti se však neobejde bez znalosti charakteristik jeho vývoje až do současné podoby, a proto hrají ukazatele výzkumu a technologií důležitou roli pro určování priorit a tvorbě budoucích politik.


2. Vlastní analýza

Standardní statistická zjišťování monitorují lidské zdroje aktivně se zapojující do činností výzkumu a vývoje v daném roce. Nejvýznamnější skupinou jsou výzkumní pracovníci, jejichž počet se rok od roku zvyšuje. Zásoba lidských zdrojů ve vědě a technologických čitá všechny lidské zdroje na trhu práce, které podle mezinárodně uznávané klasifikace splňují kvalifikační předpoklady (odpovídající vzdělání) pro zařazení do činností souvisejících s vědou a technologií.

Zpravodajskými jednotkami v oblasti statistického zjišťování výzkumu a vývoje jsou všechny právnické a fyzické osoby, které provádějí výzkum a vývoj (systematickou tvůrčí práci konanou za účelem získání nových znalostí nebo jejich využití v praxi) na území ČR jako
svoji hlavní nebo vedlejší ekonomickou činnost, působí v podnikatelském sektoru, a to bez ohledu na počet jejich zaměstnanců, nebo odvětví ve kterém se vyskytují.

Výzkum a vývoj je systematická tvůrčí práce konaná za účelem rozšíření stávajícího poznání, včetně poznání člověka, kultury a společnosti, získání nových znalostí nebo jejich využití v praxi, a to metodami, které umožňují potvrzení, doplnění či vyvrácení získaných poznatků.

Rozlišuje se:

- **Základní (badatelský) výzkum** zahrnující experimentální nebo teoretické práce prováděné s cílem získat znalosti o základech či podstatě pozorovaných jevů, vysvětlení jejich příčin a možných dopadů při využití získaných poznatků bez úvah o jejich konkrétní aplikaci.

- **Aplikovaný výzkum**, kterým jsou experimentální nebo teoretické práce prováděné s cílem získání nových poznatků a dovedností pro vývoj nových nebo podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb. Výsledky aplikovaného výzkumu jsou směřovány ke specifickému a praktickému cíli.

- **Experimentální vývoj**, který je charakterizován jako získávání, spojování, formování a používání stávajících vědeckých, technologických, obchodních a jiných příslušných poznatků a dovedností pro návrh nových nebo podstatně zdokonalených výrobků, postupů nebo služeb.

Český statistický úřad sleduje charakteristiky výzkumu a vývoje pomocí přímého statistického šetření, které provádí v ČR od roku 1995 prostřednictvím Ročního výkazu o výzkumu a vývoji.

3. **Analyzované charakteristiky**

Analýza se zabývá podnikatelským sektorem, který zahrnuje všechny podniky, organizace a instituce, jejichž hlavní činností je tržní výroba zboží nebo služeb za ekonomicky významnou cenu; je složen z nefinančních podniků; finančních institucí; domácností - zaměstnavatelů a domácností - osob samostatně výdělečně činných.

3.1. **Pracoviště VaV**

Počet pracovišť VaV zahrnuje všechna pracoviště výzkumu a vývoje bez ohledu na vlastnictví IČO. Tento ukazatel je dostupný od roku 2001, kdy se začaly sledovat údaje o VaV i z pohledu regionálního členění, tj. podle místa pracoviště VaV jednotlivých ekonomických subjektů provádějících VaV. Do roku 2000 se počet pracovišť výzkumu a vývoje rovnal počtu ekonomických subjektů provádějících výzkum a vývoj.

Tab. 1 Pracoviště VaV v subsektorech podnikatelského sektoru podle velikosti podniků v letech 2001-2008

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Veřejné podniky</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>velmi malé podniky (0-9 zam.)</td>
<td>82</td>
<td>86</td>
<td>80</td>
<td>86</td>
<td>66</td>
<td>59</td>
<td>61</td>
<td>69</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky (10-49 zam.)</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>1</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>střední podniky (50-249 zam.)</td>
<td>6</td>
<td>4</td>
<td>3</td>
<td>5</td>
<td>6</td>
<td>6</td>
<td>6</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>velké podniky (250 a více zam.)</td>
<td>24</td>
<td>26</td>
<td>21</td>
<td>14</td>
<td>11</td>
<td>9</td>
<td>8</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>velmi malé podniky (0-9 zam.)</td>
<td>52</td>
<td>56</td>
<td>56</td>
<td>67</td>
<td>49</td>
<td>44</td>
<td>46</td>
<td>46</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky (10-49 zam.)</td>
<td>207</td>
<td>256</td>
<td>316</td>
<td>356</td>
<td>380</td>
<td>426</td>
<td>444</td>
<td>441</td>
</tr>
<tr>
<td>střední podniky (50-249 zam.)</td>
<td>175</td>
<td>221</td>
<td>223</td>
<td>196</td>
<td>200</td>
<td>219</td>
<td>213</td>
<td>157</td>
</tr>
<tr>
<td>velké podniky (250 a více zam.)</td>
<td>120</td>
<td>171</td>
<td>255</td>
<td>286</td>
<td>304</td>
<td>352</td>
<td>374</td>
<td>477</td>
</tr>
<tr>
<td>Soukromé podniky národní</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>velmi malé podniky (0-9 zam.)</td>
<td>136</td>
<td>104</td>
<td>140</td>
<td>338</td>
<td>354</td>
<td>300</td>
<td>271</td>
<td>227</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky (10-49 zam.)</td>
<td>165</td>
<td>207</td>
<td>266</td>
<td>298</td>
<td>311</td>
<td>376</td>
<td>401</td>
<td>421</td>
</tr>
<tr>
<td>střední podniky (50-249 zam.)</td>
<td>207</td>
<td>256</td>
<td>316</td>
<td>356</td>
<td>380</td>
<td>426</td>
<td>444</td>
<td>441</td>
</tr>
<tr>
<td>velké podniky (250 a více zam.)</td>
<td>175</td>
<td>221</td>
<td>223</td>
<td>196</td>
<td>200</td>
<td>219</td>
<td>213</td>
<td>157</td>
</tr>
<tr>
<td>Soukromé podniky pod zahraniční kontrolou</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>velmi malé podniky (0-9 zam.)</td>
<td>8</td>
<td>9</td>
<td>24</td>
<td>13</td>
<td>12</td>
<td>12</td>
<td>13</td>
<td>11</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky (10-49 zam.)</td>
<td>17</td>
<td>23</td>
<td>52</td>
<td>54</td>
<td>56</td>
<td>73</td>
<td>74</td>
<td>85</td>
</tr>
<tr>
<td>střední podniky (50-249 zam.)</td>
<td>30</td>
<td>53</td>
<td>70</td>
<td>76</td>
<td>87</td>
<td>107</td>
<td>124</td>
<td>164</td>
</tr>
<tr>
<td>velké podniky (250 a více zam.)</td>
<td>65</td>
<td>86</td>
<td>109</td>
<td>143</td>
<td>149</td>
<td>160</td>
<td>163</td>
<td>217</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnikatelský sektor celkem</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>velmi malé podniky (0-9 zam.)</td>
<td>144</td>
<td>113</td>
<td>164</td>
<td>351</td>
<td>366</td>
<td>312</td>
<td>285</td>
<td>238</td>
</tr>
<tr>
<td>malé podniky (10-49 zam.)</td>
<td>188</td>
<td>234</td>
<td>321</td>
<td>357</td>
<td>373</td>
<td>455</td>
<td>481</td>
<td>515</td>
</tr>
<tr>
<td>střední podniky (50-249 zam.)</td>
<td>261</td>
<td>335</td>
<td>407</td>
<td>476</td>
<td>478</td>
<td>542</td>
<td>576</td>
<td>619</td>
</tr>
<tr>
<td>velké podniky (250 a více zam.)</td>
<td>292</td>
<td>367</td>
<td>388</td>
<td>406</td>
<td>398</td>
<td>423</td>
<td>422</td>
<td>420</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad, 2009

Ve sledovaném období osmi let lze pozorovat postupný nárůst pracovišť VaV u soukromých podniků národních i pod zahraniční kontrolou a naopak kolísající trend u podniků veřejných. V celkovém hodnocení podnikatelského sektoru pak je možno shledat pozvolný lineární nárůst úterářů VaV.

3. 2. Zaměstnanci VaV

Zaměstnanci VaV jsou nejen výzkumní pracovníci, kteří provádějí přímo výzkum a vývoj, ale také pomocní, techničtí, administrativní a jiní pracovníci pracující na pracovištích výzkumu a vývoje v jednotlivých zpravodajských jednotkách. Mezi zaměstnance VaV patří i zaměstnanci, kteří obstarávají přímé služby k výzkumným a vývojovým činnostem např. manažer VaV, administrativní úředníci, sekretářky apod. Tabulka 2 udává počet pracovníků věnujících se VaV v dílčích sektorách podnikatelské sféry tříděných dle velikosti podniků.

Tab. 2 Zaměstnanci VaV v subsektorech podnikatelského sektoru podle velikosti podniků v letech 2001-2008

<table>
<thead>
<tr>
<th>Název subsektoru, velikost podniku</th>
<th>2001</th>
<th>2002</th>
<th>2003</th>
<th>2004</th>
<th>2005</th>
<th>2006</th>
<th>2007</th>
<th>2008</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Veřejné podniky</td>
<td>4469</td>
<td>4542</td>
<td>4567</td>
<td>4700</td>
<td>3069</td>
<td>2387</td>
<td>2581</td>
<td>3398</td>
</tr>
<tr>
<td>Soukromé podniky národní</td>
<td>11766</td>
<td>12914</td>
<td>13542</td>
<td>14462</td>
<td>15741</td>
<td>17063</td>
<td>17509</td>
<td>14634</td>
</tr>
<tr>
<td>Soukromé podniky pod zahraniční kontrolou</td>
<td>4327</td>
<td>4904</td>
<td>6014</td>
<td>7393</td>
<td>8467</td>
<td>10289</td>
<td>11757</td>
<td>14713</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnikatelský sektor celkem</td>
<td>20562</td>
<td>22361</td>
<td>24122</td>
<td>26555</td>
<td>27278</td>
<td>29740</td>
<td>31847</td>
<td>32745</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad, 2009
Z výše uvedené tabulky je možno vyčíst největší zastoupení lidského faktoru u soukromých podniků národních, a to až v trojnásobné výši oproti ostatním podnikům. Podnikatelský sektor celkem pak ukazuje každoroční vzrůstající počet pracovníků VaV, kdy v roce 2008 se VaV zabývá až o 50% více pracovníků než v roce 2001.

3. 3. Zaměstnanci VaV klasifikováni podle pracovní činnosti

Zaměstnanci VaV lze těž klasifikovat dle charakteristického pracovního zařazení do následujících skupin:

- **Výzkumní pracovníci** se zabývají nebo řídí projekty zahrnující koncepci nebo tvorbu nových znalostí, výrobků, procesů, metod a systémů. Výzkumní pracovníci jsou považováni za nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV, neboť tvoří pilíř vědeckovýzkumných aktivit.

- **Techničtí a ekvivalentní pracovníci** v rámci VaV uskutečňují vědecké a technické úkoly, aplikují koncepty a provozní metody, a to obvykle za dohledu výzkumných pracovníků.

- **Ostatní pracovníci ve výzkumu a vývoji** se podílejí nebo jsou zařazení do výzkumných a vývojových činností (např. řemeslníci, sekretáři a úředníci). Jsou zde zahrnuti i manažerů a administrativní pracovníci, jejichž činnosti jsou přímou službou výzkumu a vývoji.

Počet VaV pracovišť členěných dle množství osob v nich zaměstnaných v letech 2001 – 2008 ukazuje následující tabulka č. 3.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Pouze osoby na dohody ve VaV</td>
<td>6</td>
<td>12</td>
<td>18</td>
<td>36</td>
<td>29</td>
<td>30</td>
<td>19</td>
<td>28</td>
</tr>
<tr>
<td>0 -9 zaměstnanců VaV</td>
<td>481</td>
<td>596</td>
<td>773</td>
<td>979</td>
<td>1034</td>
<td>1071</td>
<td>1050</td>
<td>1038</td>
</tr>
<tr>
<td>10 -19 zaměstnanců VaV</td>
<td>165</td>
<td>185</td>
<td>211</td>
<td>246</td>
<td>231</td>
<td>291</td>
<td>338</td>
<td>341</td>
</tr>
<tr>
<td>20 -49 zaměstnanců VaV</td>
<td>139</td>
<td>153</td>
<td>177</td>
<td>193</td>
<td>216</td>
<td>217</td>
<td>227</td>
<td>244</td>
</tr>
<tr>
<td>50 a více zaměstnanců VaV</td>
<td>94</td>
<td>99</td>
<td>101</td>
<td>106</td>
<td>105</td>
<td>123</td>
<td>130</td>
<td>141</td>
</tr>
<tr>
<td>Podnikatelský sektor celkem</td>
<td><strong>885</strong></td>
<td><strong>1 045</strong></td>
<td><strong>1 280</strong></td>
<td><strong>1 560</strong></td>
<td><strong>1 615</strong></td>
<td><strong>1 732</strong></td>
<td><strong>1 764</strong></td>
<td><strong>1 792</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Český statistický úřad, 2009

Podle dat uvedených v tabulce 3 lze konstatovat, že největší zastoupení mají pracoviště VaV s 0-9 zaměstnanci, dále pracoviště s 10 až 19 zaměstnanci a nejmiň se vyskytuje pracoviště s 50 a více zaměstnanci. Z celkového pohledu lze pozorovat každoroční nárůst v každé skupině pracovišť VaV.

Skladba zaměstnanců pracovišť VaV podle zařazené pracovní činnosti v roce 2008 udává následující graf.
4. Závěr

Podnikatelské subjekty České republiky splňují klíč k růstu vlastní konkurenceschopnosti zejména v oblasti výzkumu a vývoje, v inovačních schopnostech podniků, v rostoucí kvalitě lidských zdrojů a v propojení vzdělávacího systému se systémem vědy, výzkumu a vývoje a podnikatelskou sférou. Cílem musí být nejen růst konkurenceschopnosti našich podnikatelů v globální ekonomice, ale i docílení ekonomického růstu jednotlivých regionů ve snaze přiblížit se alespoň průměru zemí EU. Výzkumní pracovníci se zabývají koncepcí nebo tvorbou nových znalostí, výrobků, procesů, metod a systémů, nebo takové projekty řídí. Výzkumní pracovníci tvoří nejdůležitější skupinu zaměstnanců VaV, tvoří pilíř vědeckovýzkumných aktivit. Z uvedené analýzy lze vyvodit závěr, že výzkumná činnost se dostává stále více do popředí zájmu podniků a to z hlediska růstu počtu VaV útvarů, tak z hlediska růstu počtu pracovníků v útvarech VaV.

Seznam použité literatury


Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou v SR
Support of the enterprises by the local self-government in the SR

Marta Mišániová, Katarína Petríková

Abstrakt:
Cieľom príspevku je na základe dostupnej literatúry a výsledkov dotazníkového prieskumu identifikovať súčasnú situáciu v oblasti podpory a vzťažov podnikov, s dôrazom na malé a stredné podniky, s miestnou samosprávou v Slovenskej republike a charakterizovať uvedené vzťahy so zameraním na pozitívne a negatívne aspekty vzájomnej spolupráce.

V príspevku sme najprv vymedzili základné teoretické východiskové podpory podnikateľských subjektov miestnou samosprávou, ktoré sme následne analyzovali v terénnom výskume v miestnych samosprávach Slovenskej republiky. Spolupráca a podpora všetkých podnikateľských subjektov miestnou samosprávou umožňuje šahnú realizáciu cieľov samospráv i podnikov a vedie k ekonomickej i sociálnemu rozvoju územia. Predovšetkým malé a stredné podniky tvoria základ ekonomiky území, predstavujú inovačný potenciál ale aj zdroj zamestnanosti, preto je nevyhnutné venovať im pozornosť vo vedeckom bádani.

Summary:
The aim of the paper is, based on available literature and the results of the questionnaire research, to identify the current situation in the field of support and relations of enterprises, stressing the small and medium sized enterprises, with the local self-government in the Slovak republic and to characterize the positive and negative features of these relations and cooperation.

Firstly, in the paper we defined the basic aspects of enterprise’s support by the local self-government that we analyzed consequently by the research in local self-governments in the Slovak republic. The cooperation and support of the enterprises by the local-self government allow the easier realization of aims of local self-governments and enterprises and to achieve the economic and social development of municipalities. The small and medium sized enterprises are a fundament of the local economy, they create an innovative potential and are a source of employment that is why it is necessary to observe them.

Úvod

V posledných rokoch dochádza k rozvoju malých a stredných podnikov, ktoré tvoria významný prvok slovenskej ekonomiky a podobne ako v iných krajínach sú stabilizujúcim prvkom hospodárskeho systému i sektorom s najväčším potenciáлом rastu. Počet veľkých podnikov v miestnych samosprávach práve naopak klesá, aj keď samospráva využíva rôzne možnosti ich podpory. Veľkým nárastom významu malých a stredných podnikov sa im venuje čoraz väčšia pozornosť pri tvorbe priaznivého podnikateľského prostredia.

Miestne ekonomiky sa snažia o pritiahnutie a udržanie predovšetkým malých a stredných podnikov v danom území uplatnením vhodnej formy podpory podnikateľskej sféry. Jednou z možností, ako ovplyvňovať rast a rozvoj malých a stredných podnikov je neustále a systematické zlepšovanie podnikateľského prostredia, ale aj existencia inštitúcií podporného typu so zameraním na podporu malých a stredných podnikov.

1. Cieľ, materiál a metóda

Cieľom príspevku je na základe dostupnej literatúry a výsledkov dotazníkového prieskumu identifikovať súčasnú situáciu v oblasti podpory a vzťažov podnikov, s dôrazom na malé a stredné podniky, v miestnej samospráve v Slovenskej republike a charakterizovať uvedené vzťahy so zameraním na pozitívne a negatívne aspekty vzájomnej spolupráce.

Pri tvorbe príspevku sme využili dostupné materiály, ktoré pozostávali predovšetkým zo slovenskej i zahraničnej knižnej a časopiseckej literatúry. Potrebné informácie sme získali aj z internetových zdrojov.
Pri spracovaní potrebných údajov sme uplatnili metódu analýzy a syntézy, metódu vedeckej abstrakcie. Využíli sme tiež metódu indukcie a s ňou spojenú metódu dedukcie. Pre tvorbu príspevku bola využitá aj metóda opytovania, ktorá bola realizovaná technikou dotazníkového prieskumu na vzorku 45 obcí. Výsledky uskutočneného prieskumu sme spracovali pomocou základných popisných štatistických metód. Pri prezentovaní výsledkov a vyvodení záverov používame metódy komparácie, analýzy a dedukcie.

2. Výsledky

Rozvoj miestnej ekonomiky ovplyvňuje mnoho faktorov. Medzi základné z nich patri štruktúra podnikateľských subjektov na jej území a kvalita vzájomnej spolupráce. Miestna samospráva zameriava prevažnú časť svojich podporných aktivít predovšetkým na existujúce malé a stredné podniky, ktoré sú základom akejkoľvek miestnej ekonomiky, pretože zabezpečujú prosperitu a zamestnanosť a na ich činnosti sú závislé aj ďalšie inštitúcie a služby. Zachovanie zamestnanosti v týchto podnikoch alebo pomoc pri rozširovaní pracovných príležitostí v rámci existujúcich podnikov by malo byť hlavnou prioritou v rozvoji miestnej ekonomiky. Z podpory existujúcich podnikov plynie niekoľko výhod. Vo všeobecnosti možno povedať, že prostredníctvom podpory existujúcich podnikov v územi možno:

- „pomôcť tvoriť nové pracovné príležitosti,
- zvýšiť produktivitu podnikov prostredníctvom skvalitnenia manažmentu a kvality pracovných síl a dostupnosti nových technológií,
- zvýšiť atraktivitu územia pre vhodné firmy, ktoré hľadajú možnosť premiestnenia sa alebo investovania do územia“ [1, s. 48].

Malé a stredné podniky majú preto hlavné postavenie v národných ekonomikách. Sú zdrojom podnikateľských nápadov, inovácií a zamestnanosti. Ako uvádza Marková [10, s. 23] malé a stredné podniky sú prvkom národného hospodárstva, ktorý sa podieľať na tvorbe priestorovej a regionálnej štruktúry ekonomiky. Pomáhajú zničovať regiónale rozdiely v zamestnanosti, dôchodkoch, ponuke tovarov a služieb. Sú prvkom, ktorý prispieva k vytváraniu vhodnej spoločenskej a sociálnej klimy, k pracovnému a spoločenskému uplneniu rôznych skupín obyvateľstva a k udržaniu zdravého životného prostredia.

Malé a stredné podniky často poskytujú váčšie možnosti pre dlhodobý rozvoj. Nielen existujúce podniky, ale taktiež aj nové podniky zohrávajú v miestnej ekonomike dôležitú úlohu. Novovznikajúce podniky môžu:

- napomôcť diverzifikácii ekonomickej základne územia, vedúcej k zdravjej ekonomike, ktorá je menej zraniteľná pri zmenách v existujúcich podnikoch,
- vytvoriť nové pracovné príležitosti pre pracovníkov,
- zabezpečiť nové služby, ktoré v súčasnosti chýbajú a tak zvýšiť spektrum ponuky územia.
- nahradit vzájomných dodávateľov existujúcich podnikov, zvýšiť tak stupen vzájomnej prepojenosti miestnej ekonomiky a zredukovať náklady existujúcich podnikov [1, s. 64].

Pri vymedzení pojmu malý a stredný podnik sa prikláňame k definícii Markovej, ktorá uvádza, že ide o samostatnú ekonomickú a právnu jednotku so obmedzeným počtom pracovníkov, relativne nízkym obratom a kapitálohom, ktorá nemá dominantné postavenie na trhu, nachádza sa v rukách jedného alebo viacerých podnikateľov, má jednoduchú organizačnú štruktúru, využíva lokalné a regionálne územia, vlastné zdroje financovania prípadne finančné zdroje od bánk a podporných finančných inštitúcií. [11, s. 19].
Za výhody malých a stredných podnikov môžeme považovať [9, s. 32]:
- citlivejšie reagovanie na zmeny na trhu,
- inovačná kreativita malých a stredných podnikov je nevyhnutnou súčasťou ich prežitia na trhu,
- malé a stredné podniky vytvárajú pracovné príležitosti,
- rýchlosť a prijímanie podnikateľských rozhodnutí.

Netreba však zabúdať, že okrem spomínaných výhod sa malé a stredné podniky pri svojej činnosti stretávajú aj s určitými nevýhodami. Ide predovšetkým o:
- obmedzené možnosti zamestnávania odborníkov,
- menšie finančné sily a s tým často súvisiaca horšia dostupnosť úverových zdrojov,
- obmedzené prostriedky na propagáciu [9, s. 32].

Charakteristickou črtoou malých a stredných podnikov je veľká rozmanitostí predmetu podnikania, ako aj to, že malé a stredné podniky pôsobia v rôznych výrobných, obchodných oblastiach a službách.

Rozvoj malých a stredných podnikov do značnej miery ovplyvňuje a brzdi existencia množstva bariér, s ktorými prídu podnikatelia do kontaktu. Ide o prekážky, ktoré stoja v ceste rozvoju malých a stredných podnikov a delia sa na externé a interné.

Externé bariéry sú dané podnikateľským subjektom zvonku. Ide o legislatívne bariéry, informačné a inštitucionálne bariéry, vzdelenostné bariéry, daňové bariéry, získavanie finančných zdrojov [6, s. 17-18].

Legislatívne bariéry vyplývajú z prijatých zákonov, ktoré sú často novelizované, čo spôsobuje problémy najmä malým a stredným podnikateľom, ktorí musia ekonomicke, administratívne a účtovné činnosti vykonávať v podniku sami. Vytvorenie vhodného podnikateľského prostredia súvisí preto aj so sprehadnením legislatívy. Medzi ďalšie problémy patriá chýbajúci informačný systém najmä v oblasti marketingu a kooperačných vzťahov. Vzdelenosť bariéry predstavujú nedostatočné vzdelená systémy orientované na výchovu podnikateľov. Získavanie finančných prostriedkov je pre malé a stredné podniky problematické a predstavuje tiež jednu z bariérov.

Interné bariéry vychádzajú zo samotnej podstaty podnikateľského subjektu. Ide o nedostatok skúseností, nedostatočnú motiváciu, obavu z rizika, nízku úroveň znalostí a informácií a nedostatok kapitálu [6, s. 18].

Väčšina podnikateľských subjektov nemá dostatok skúseností a poznatkov pri realizácii podnikateľských aktivít. Motivácia predstavuje tiež významný činiteľ pre rast podnikania. Podnikateľské subjekty musia však pri svojom podnikaní počítať aj s určitými rizikami a musia byť schopné niesť riziko svojho podnikania. Znalosti a informácie sú základom pre každé podnikanie a ich nedostatok môže byť jednou z príčín t’ažkostí malých a stredných podnikov. Nedostatok finančných zdrojov spôsobuje zraniteľnosť malých a stredných podnikov.

Podpore malého a stredného podnikania sa venuje čoraz väčšia pozornosť, rastie počet a kvalita organizácií na podporu malých a stredných podnikov, čo následne ovplyvňuje aj rozvoj miestnej ekonomiky.

Priaznivé podnikateľské prostredie je základným predpokladom úspešného fungovania malých a stredných podnikov v každej ekonomike. Rast výkonnosti malých a stredných podnikov závisí od jeho charakteristik, stimulov z neho vychádzajúcich, napríklad od slobody, nezávislosti, možnosti voľby, ale aj od samostatnej práce (podnikateľskej aktivity),
záujmu o vykonávanú prácu a pocitu sebarealizácie ako hlavného stimulu podnikateľskej aktivity.

K priaznivému podnikateľskému prostrediu na regionálnej a miestnej úrovni prispievajú aj miestne inštitúcie. V rámci toho zohrávajú úlohu aj územné samosprávy. Kým kroky štátu najmä v oblasti legislatívy a podpory by mali vytvárať rovnaké podmienky pre všetky podnikateľské subjekty v jednotlivých regiónoch, miestne samosprávy majú v rámci svojich kompetencií možnosť kroky štátu dopĺňať a vďaka tomu vytvárať ešte priaznivejšie podnikateľské prostredie na svojom území [4, s. 56].

Miestne samosprávy majú k dispozícii široké spektrom nástrojov, prostredníctvom ktorých môžu ovplyvniť podnikateľské prostredie na svojom území. Podľa Čapkovej [3, s. 57-61] ide o finančné nástroje, zabezpečenie priestorov na podnikateľské činnosti, marketing, rozvoj infraštruktúry a poskytovanie odbornej pomoci a informácií.

Finančné nástroje ako nástroj finančnej motivácie hlavne vo forme daňových právomocí predstavujú pre územné samosprávy jednu z možností, ako využívať fiškálne stimuly formou miestnych daňí, predovšetkým daňí z nehnuteľností. Územné samosprávy v rámci svojich právomocí môžu poskytovať daňové oslobodenia, daňové prázdniny, úľavu na daňoch a odklady splátok daní.


Marketing územia sa začína bežne uplatňovať ako nástroj rozvoja miestnej ekonomiky. Tento nástroj v sebe zahŕňa široké spektrum aktivít ako napríklad prípravu základných informácií o území, účasť na veľtrhoch a výstavách.

Rozvoj infraštruktúry a predovšetkým investície do infraštruktúry sú považované za pričinu a následok ekonomického rozvoja. Nedostatočne rozvinutá infraštruktúra sa stáva bariérou pre vstup nových podnikov do územia ale aj bariérou pre príliv investícií. To znamená, že regióny s rozvinutejší infraštruktúrou sú atraktívnejším územím pre lokalizáciu.

Veľký význam začína mať poskytovanie odbornej pomoci a informácií. Je to spôsobené hlavne rastom úlohy malých a stredných podnikov v ekonomike územia. To znamená, že sa zakladajú podnikateľské inkubátore, ale aj podnikateľské centrá na poskytovanie poradenských, vzdělávacích aj informačných služieb pre podnikateľov v územi.

Na Slovensku existujú špecifické typy inštitúcií, ktoré pôsobia v rámci jednotlivých regiónov a zameriavajú sa na podporu a rozvoj podnikania. Sú to regionálne poradensko-informačné centrum, regionálne rozvojové agentúry, podnikateľské inovačné centrá, centrá prvého kontaktu, podnikateľské inkubátore, technologické inkubátore. Tieto inštitúcie sú v rámci Slovenska súčasťou Siete centier pre podnikateľov spolupracujúcich s Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania.
(NARMSP). Túto sieť tvorí 14 regionálnych poradenských a informačných centier (RPIC), 5 podnikateľských a inovačných centier (BIC), 9 centier prvého kontaktu (CPK), 16 podnikateľských a technologických inkubátorov a Fond fondov, s.r.o. (FF). Cieľom všetkých inštitúcií je podporiť rozvoj malých a stredných podnikov v jednotlivých regiónoch Slovenskej republiky hlavne prostredníctvom poskytovania komplexných poradenských, informačných a školiacich a vzdelávacích služieb. Na obrázku 1 uvádzame mapu tejto sieť centier.

Obrázok 1 Mapa Siete centier pre podnikateľov, ktorá spolupracuje s Národnou agentúrou pre rozvoj malého a stredného podnikania

Zdroj: http://www.nadsme.sk/?article=172.

Regionálne poradenské a informačné centrá sú založené na základe partnerstva verejného a súkromného sektora ako neziskové inštitúcie vo forme záujmového združenia právnických osôb s cieľom podporovať hospodársky rozvoj na regionálnej úrovni prostredníctvom rozvoja malého a stredného podnikania [8, s. 54].

Centrá RPIC poskytujú komplexné poradenské, informačné a vzdelávacie služby, najmä pre začínajúcich podnikateľov ako zakladateľov nových malých a stredných podnikov najmä z radov nezamestnaných, ale aj pre existujúce malé a stredné podniky, ktoré potrebujú riešiť svoje podnikateľské problémy, resp. majú záujem rozšíriť rozsah svojej podnikateľskej činnosti [12].

Podnikateľské inovačné centrá boli založené s poslaním aktívne podporovať určité podnikateľské zámery vo vybranom regióne a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Hlavným cieľom týchto centier je orientovať sa najmä na firmy, ktoré majú inovatívny charakter, to znamená, že podnikajú s novým výrobkom, službou alebo technológiami [8, s. 54].

Inkubátor je miesto, kde sa na limitovanom priestore sústreďujú novovznikajúce podniky. Svojimi službami im poskytuje hlavne starostlivosť, priestory a štartovacie podmienky v prvých rokoch fungovania a existencie. Pomáha začínajúcim, ale už aj existujúcim rozvíjajúcim sa podnikateľom prekonávať prekážky pri ich podnikaní a zvyšuje tak šance na ich úspešné prežitie [12]. Existuje niekoľko typov inkubátorov. Typy inkubátorov sa odlišujú aj podľa charakteru činnosti, cieľového priemyselného odvetvia,
poskytovaných služieb a podobne. Podľa zamerania činnosti ide hlavne o podnikateľský inkubátor a technologický inkubátor.

Európska komisia definuje inkubátor ako obmedzený priestor, kde sú koncentrované novozaložené firmy. Jeho cieľom je zvýšiť šancu ich rastu a miery prežitia prostredníctvom poskytovania priestorov s bežným vybavením (fax, výpočtová technika a pod.) a taktiež prostredníctvom manažérskej pomoci [7, s. 254].

Svetové skúsenosti ukazujú, že inkubátor môže byť účinnou pájkou pre tvorbu zamestnanosti, komerzializáciu nových technológií a rozvoj lokálnych ekonomí. Inkubátor poskytuje podnikateľom priestory na realizáciu ich podnikateľských zámerov spolu s príslušenstvom, pomocnými, školiacimi a poradenskými službami, prisunom informácií a zabezpečením potrebných kontaktov [2, s. 7].

Centrá prvého kontaktu (CPK) sú založené ako združenia právnických osôb, v ktorých má zastúpenie aj miestna samospráva. Cieľom založenia týchto inštitúcií je rozšírenie informačnej siete pre podnikateľov a záujemcov o podnikanie [8, s. 56].

Poslaním CPK je hlavne poskytovanými službami prispieť k zlepšení podnikateľskej klímy, podporovať vznik nových pracovných príležitostí a zvyšovať konkurencieschopnosť cieľových spoločností. Týmto cieľom skupínami sú hlavne malé a stredné podniky, potenciálni podnikatelia, absolventi škôl, investorí, nezamestnaní a orgány verejnej správy. CPK zabezpečujú ľahký prístup podnikateľov k potrebným informačným a poradenským službám. [13]

Veľké množstvo činností zameralených na rozvoj územia sa realizuje aj vďaka už spomínaným špecializovaným inštitútiám a agentúram. Významný vplyv na rozvoj regiónu majú regionálne rozvojové agentúry. Špecifické črty regionálnych rozvojových agentúr vymedzuje definícia Halkiera, Dansona a Danborgovej [5, s. 17] podľa ktorej je regionálna rozvojová agentúra regionálne založená verejne financovaná inštitúcia, ktorá nie je v sústave štátnej ekonomiky a je vytvorená na podporu ekonomického rozvoja územia.


Všetky typy spomínanych podporných inštitúcií majú veľký význam pre rozvoj miestnej ekonomiky. Zameriavajú sa najmä na pomoc podnikateľským subjektom v regionoch, čím podporujú aj rast úrovne konkurencieschopnosti regiónu ako celku.

**Realizovaný prieskum a jeho výsledky**

Na základe získaných poznatkov o uvedenej problematike sme v prvom polroku 2009 realizovali výskum v 45 miestnych samosprávach Slovenskej republiky, vybraných pomocou náhodného výberu, ktorý je štatisticky považovaný za najreprezentatívnejší. Výskumom sme získovali, ako miestne samosprávy podporujú a spolupracujú s podnikateľským sektorom v Slovenskej republike. Výskum sa realizoval formou dotazníkového prieskumu so zástupcami samospráv Slovenskej republiky.

Vo vyberovej vzorku 45 obcí malo 48,89 % miestnych samospráv do 4 999 obyvateľov a 51,11 % nad 5 000 obyvateľov. Ani jedno mesto nemalo viac ako 100 000 obyvateľov.
obyvateľov. Respondenti za vybrané samosprávy boli primátori, starostovia, ich zástupcovia, a v prípade ich neochoty iný pracovník úradu samosprávy (vedúci referátu alebo oddelenia).

K dotazníkovému prieskumu sme pristupovali s predpokladom, že všetky samosprávy spolupracujú s podnikateľskými subjektmi v území. Základným spôsobom spolupráce sú legislatívne stanovené daňové povinnosti podnikateľských subjektov voči samospráve, vydávané oprávnenia na prevádzkanie určitých činností, poskytovanie informácií, ale môže ist aj o rôzne zmluvy o spolupráci, projekty, zabezpečovanie sluţieb a pod.


| Formy a metódy spolupráce miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov |
|-----------------------------|-----------------------------|
| **miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov** | **miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov** |
| finančné a legislatívne spôsoby spolupráce: sponzoring, daň, poplatky atď.| komunikácia - osobná, písomná, poskytovanie informácií |
| komunikácia - osobná, písomná, poskytovanie informácií | spoločné zmluvy, projekty, akcie, obchody | finančné a legislatívne spôsoby spolupráce: sponzoring, daň, poplatky atď. |
| vzájomná pomoc v prípade potreby | spoločné zmluvy, projekty, vzájomná pomoc v prípade potreby |
| kooperácia pri rozvoji územia | kooperácia pri rozvoji územia |

Tabuľka 1: Formy a metódy spolupráce miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Ďalšími dvoma otázkami sme zisťovali, na akej úrovni je vzájomná spolupráca podnikateľských subjektov a samospráv. Respondenti hodnotili dôležitost a kvalitu vzťahov s podnikateľskými subjektmi na desať bodovej stupnici (10 – najdôležitejšie, najkvalitnejšie, 1 – najmenej dôležité, najmenej kvalitné), ktoré následne porovnávame.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Miera dôležitosti</th>
<th>Miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</th>
<th>Miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Mierne dôležité 7,82</td>
<td>7,86</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kvalita vzťahov 6</td>
<td>6,5</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Rozdiel 1,82</td>
<td>1,36</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabuľka 2: Kvalita a dôležitosť vzťahov miestnej samosprávy s podnikateľskými subjektmi

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Ako vidíme v tabuľke 2, vzťahy miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov sú len mierne dôležitejšie (0,04 bodu) a kvalitejšie (0,5 bodu) vo väčších samosprávach ako v menších samosprávach. Značí to približne rovnako veľký význam podnikov pre rozvoj samosprávy v prípade menších i väčších samospráv Slovenskej republiky.

Ďalej sme zisťovali, akým spôsobom miestne samosprávy podporujú podnikateľské subjekty vo svojom území. Výsledky prieskumu zobrazuje graf 1.
V graf 1 vidíme, že existujú značné rozdiely v niektorých spôsoboch využívaných miestnou samosprávou na podporu podnikateľských subjektov v menších a väčších skúmaných samosprávách. Najviac využívanými spôsobmi podpory sledovaných menších samospráv bola asistencia pri získavaní zdrojov Európskej únie, spoločný rozvoj projektov a plánov a vytváranie priestoru pre propagáciu podnikateľských subjektov. Spolupráci s podnikateľskými subjektmi väčšie samosprávy napomáhajú najmä spoločným rozvojom plánov a projektov a budovaním inštitúcií podporujúcich rozvoj podnikateľských subjektov. Najmenej využívaným spôsobom podpory je u obou skupín samospráv poskytovanie možností záruk, garantovania a pôžičiek. Najváčší rozdiel medzi sledovanými menšimi a väčšími samosprávami v spôsobe podpory je asistencia pri získavaní prostriedkov EÚ, ktorú viac využívali menšie obce a najmenej rozdiel sa prejavil u u spomínanej možnosti garantovania, poskytovania záruk a pôžičiek, ktorú využívajú obce skupiny obcí takmer v rovnakej miere a najmenej

Nasledujúcimi otázkami v dotazníkoch sme zisťovali, aké najčastejšie problémy sa objavujú v spolupráci s podnikateľskými subjektmi, ktoré sme opäť zoradiли podľa frekvencie výskytu v odpovediach osobitne pre menšie a osobitne pre väčšie samosprávy. Prehľad výsledkov prezentuje tabuľka 3.
Najčastejšie problémy vo vzťahu k podnikateľským subjektom

<table>
<thead>
<tr>
<th>miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</th>
<th>miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>rozdielne ciele a priority subjektov</td>
<td>rozdielne ciele a priority subjektov</td>
</tr>
<tr>
<td>neochota spolupracovať</td>
<td>nespokojnosť s výškou miestných daní a poplatkov</td>
</tr>
<tr>
<td>zlá ekonomická situácia v obci</td>
<td>neochota spolupracovať</td>
</tr>
<tr>
<td>iné, napr. chybajúce právne ukotvenie vzťahov, nedôvera, nespôsobilivosť a pod.</td>
<td>iné, napr. niedostatok informácií, zlá infraštruktúra, nedôvera a pod.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabuľka 3: Problémy spolupráce miestnych samospráv a podnikateľských subjektov

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Tabuľka 3 naznačuje, že najváčším problémom v spolupráci s podnikateľským sektorm je neustále presadzovanie vlastných záujmov, priorit a neochota k vzájomnej spolupráci. Viacero respondentov podotklo, že u podnikateľských subjektov sa vo veľkej miere presadzuje ich primárny cieľ dosiahnuť zisk bez ohľadu na spoločenskú zodpovednosť podnikov. Ďalšími problémami sú neochota spolupracovať, nedôvera, nespokojnosť s miestnou výškou daní a poplatkov zo strany podnikateľov a iné.

Poslednou otázkou v dotazníku zameranou na podnikateľské subjekty sme identifikovali prínos podpory podnikateľským subjektom pre miestnu samosprávu. Ako v predchádzajúcich prípadoch, išlo o otvorenú otázku, t. j. respondenti mohli voľne vyjadriť svoj názor. Odpovede prezentuje nasledujúca tabuľka 4.

Prínos spolupráce s podnikateľskými subjektmi

<table>
<thead>
<tr>
<th>miestne samosprávy do 4 999 obyvateľov</th>
<th>miestne samosprávy nad 5 000 obyvateľov</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>vzájomná pomoc a podpora</td>
<td>zvyšovanie zamestnanosti</td>
</tr>
<tr>
<td>spolupráca na projektoch</td>
<td>vzájomná pomoc a podpora</td>
</tr>
<tr>
<td>sponzorstvo</td>
<td>zvyšovanie životnej úrovne a lepšie uspokojovanie potrieb občanov</td>
</tr>
<tr>
<td>zvyšovanie zamestnanosti</td>
<td>rozvoj ekonomiky územia</td>
</tr>
<tr>
<td>finančné prostriedky pre obec</td>
<td>finančné prostriedky pre obec</td>
</tr>
<tr>
<td>rozvoj ekonomiky územia</td>
<td>iné, napr. rozvoj cestovného ruchu, prilákanie investorov a pod.</td>
</tr>
<tr>
<td>iné, napr. propagácia obce, zachovanie kultúrneho a historického dedičstva, rozvoj cestovného ruchu a pod.</td>
<td>iné, napr. rozvoj cestovného ruchu, prilákanie investorov a pod.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Tabuľka 4: Prínos spolupráce s podnikateľskými subjektmi

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Z tabuľky 4 vyplýva, že samosprávy pristúpili k odpovedi na danú otázku z dvoch rôznych uhľov pohľadu. Na jednej strane ide o prínos pre miestnu samosprávu ako formu vlády zastúpenú predstavitelmi, ale aj ako prínos pre územie samosprávy ako celok. Najváčšie prínos podpory vzťahov s podnikateľskými subjektmi je ich podpora a pomoc pri riešení problémov v obci, zvyšovanie zamestnanosti v obci, tok finančných prostriedkov pre obec, ale aj zvyšovanie životnej úrovne v obci, propagácia obce a pod.

Záver

Podpora podnikateľských subjektov miestnou samosprávou má nenahraditeľný význam v ekonomickom a sociálnom rozvoji územia. Získanie podnikateľských subjektov pre spoluprácu umožňuje samospráve jednoduchšie presadzovanie záujmov, realizáciu projektov, ktoré sú pre miestne samosprávy často finančne či logisticky príliš náročné.

Na základe štúdia odbornej literatúry k uvedenej problematike a následného terénneho výskumu sme potvrdili teoretické východiská uvedené prvej časti príspevku. Dospelí sme
k poznaniu, že osobitne dôležitá je pre miestnu samosprávu spolupráca s malými a strednými podnikmi, pretože má vplyv na vznik nových podnikov a rozvoj inovačného potenciálu v území prostredníctvom inovačných projektov, čím prispievajú k rozvoju miestnej ekonomiky, zvýšeniu životnej úrovne i zamestnanosti a celkovej prosperite samosprávy.

Vzájomná pomoc a podpora miestnej samosprávy a podnikateľských subjektov je prínosnou nielen pre samosprávu, ale aj pre podnikateľské subjekty.

Príspevok je priebežným výstupom z riešenia projektu VEGA č. 1/0726/08 Vplyv decentralizácie VS v SR za podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogéneho rozvoja.

Zoznam použitej literatúry

[12] www.nadsme.sk
Využitie sociálneho kapitálu vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorm
Using of the social capital in the relations of the local self-governments with the third sector

Katarína Petríková, Silvia Tešínska

Anotácia:

Čieľom príspevku je na základe dostupnej knižnej a časopisovej literatúry spracovať princípy slovenských a zahraničných autorov k definícii sociálneho kapitálu a následne vymedziť súčasné podmienky jeho uplatnenia a jeho využitia vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorm.

V príspevku sa zameriavame na vymedzenie sociálneho kapitálu, jeho pôvod, základné charakteristiky, vlastnosti, možnosti využitia a spôsoby merania. Sústredíme sa aj na prínosy a obmedzenia resp. riziká sociálneho kapitálu a jeho súvislosť s výkonnosťou ekonomiky, či trvalo udržateľným rozvojom na miestnej úrovni. Následne analyzujeme jeho využitie vo vzťahu miestnej samosprávy a tretieho sektora s dôrazom na vlastnosti vzájomnej spolupráce, spôsoby podpory tretieho sektora miestnou samosprávou, dôležitosť uvedeného vzťahu pre miestnu samosprávu. V analýze vychádzame z realizovaného výskumu v miestnych samosprávach Slovenskej republiky, ktorý bol zameraný na skúmanie vzájomných vzťahov miestnej samosprávy a subjektov, ktoré ju priamo alebo nepriamo ovplyvňujú.

Summary:

The purpose of the paper is to compile and compare basic definitions of a social capital from Slovak and foreign authors based on available books and journals and consequently to specify the current conditions of its application and utilization in the relations of the local self-governments with the third sector.

In the contribution, we deal with the explanation of the social capital, its roots, basic characteristics, its attributes, and ways of application and measuring. We concentrate on assets and limits (risks) of the social capital, on its connection with economic performance, or with the sustainable development on a local level. In the next step, we analyze its utilization in the relations of the local self-governments and the third sector stressing the attributes of the cooperation, ways of support of third sector by the local self-government, the importance of these relations for the local self-government. In the analysis, we go out from the done research in the municipalities of Slovak republic that explored the mutual relations of the local self-government and subjects directly or indirectly influencing it.

Úvod

Pri vymedzení sociálneho kapitálu sa opakujú najmä pojmy siete, normy, vzájomná dôvera a združovanie. Tento pojem zahŕňa pomerné široké spektrum vzťahov a väzieb, ktoré majú rozličné charakteristiky. Výsledkom využitia sociálneho kapitálu je blaho, či už na úrovni rodiny, komunity, mesta/obce alebo na úrovni celej krajiny.

Aj keď tento pojem zahŕňa široké spektrum vzťahov a väzieb, ktoré majú rozličné charakteristiky, v príspevku sa zameriame na vzťahy miestnej samosprávy s tretím sektorm, v ktorých dochádza k účinnému využitiu sociálneho kapitálu pre rozvoj spoločnosti, kde organizácie tretieho sektora pôsobia.

V prvom kroku vymedzíme sociálny kapitál, jeho pôvod, základné charakteristiky, vlastnosti, možnosti využitia a spôsoby merania. Sústredíme sa aj na prínosy a obmedzenia resp. riziká sociálneho kapitálu a jeho súvislosť s výkonnosťou ekonomiky, či trvalo udržateľným rozvojom na miestnej úrovni. Následne analyzujeme jeho využitie vo vzťahu miestnej samosprávy a tretieho sektora s dôrazom na spôsoby podpory tretieho sektora miestnou samosprávou, na identifikovanie aktívnejšej strany vzájomnej spolupráce, či dôležitosť uvedeného vzťahu pre miestnu samosprávu. V analýze vychádzame z vlastného výskumu realizovaného v miestnych samosprávach Slovenskej republiky, ktorý bol zameraný na skúmanie vzájomných vzťahov miestnej samosprávy a subjektov, ktoré ju priamo alebo nepriamo ovplyvňujú.

Uplatnenie sociálneho kapitálu a podpora jeho využitia v podmienkach miestnych samospráv Slovenskej republiky nie je zatiaľ detailne skúmaná a preto sa snažíme v príspevku čiastočne vymedziť podmienky jeho ďalšieho rozvoja.
2. Cieľ, materiál a metodika

Cieľom príspevku je na základe dostupnej knižnej a časopisečkej literatúry spracovať prístupy slovenských a zahraničných autorov k definícii sociálneho kapitálu a následne vymedziť súčasné podmienky jeho uplatnenia a jeho využitia vo vzťahoch miestnych samospráv s tretím sektorem.

Pri tvorbe príspevku sme využili predovšetky dostupnú slovenskú i zahraničnú knižnú a časopiseckú literatúru, pričom prevážovala zahraničná literatúra, nakoľko pojem sociálny kapitál je na Slovensku stále pomerne málo rozpracovaný.

Z teoretických metód využívame najmä metódu analýzy dokumentov, ktorú používame najmä pri zozbieraní informácií z dostupnej slovenskej i zahraničnej, knižnej a časopiseckej literatúry. V príspevku spolu s metódou analýzy využívame aj metódu indukcie a metódu dedukcie. Pri porovnávaní rôznych tvrdení jednotlivých autorov v pomerne veľkej miere využívame metódu komparácie, následne aj metódu vedeckej abstrakcie, konkrétne pri selekcii množstva získaných poznatkov, z ktorého budeme vyberať tie, ktoré sú pre potreby príspevku podstatné.

Pre tvorbu príspevku bola využitá aj metóda opytovania, ktorá bola realizovaná technikou dotazníkového prieskumu na vzorke 45 obcí. Výsledky uskutočneného prieskumu sme spracovali pomocou základných popisných štatistických metód. Pri prezentovaní výsledkov a vyvodení záverov používame už spomínané metódy komparácie, analýzy a dedukcie.

2. Výsledky

Pre pochopenie súvislostí sociálneho kapitálu so vzťahmi miestnych samospráv je nevyhnutné vymedzenie pojmu sociálny kapitál s dôrazom na jeho pozitíva i negatíva.

Jeden z najvýznamnejších predstaviteľov teórie sociálneho kapitálu, americký sociológ Robert Putnam vymedzuje sociálny kapitál ako "určité siete vzťahov medzi ľuďmi a dobrovoľne združovanie sa ľudí, ako solidaritu a vzájomnú dôveru medzi ľuďmi a ako normy vzájomnej pomoci a reciprocity. Sociálny kapitál je podľa neho viazaný na dôveru, normy správania a partnerstvá, ktoré podporujú koordináciu a kooperáciu pre vzájomný prospech. To všetko spolu umožňuje ľuďom efektívnejšie konať a dosahovať svoje ciele, tūžby a očakávania na úžitok viacerých strán." [4, s. 127].

OECD vypracovala definíciu sociálneho kapitálu, ktorá hovorí, že "sociálny kapitál zahŕňa siete, normy, hodnoty a znalosti, ktoré podporujú kooperáciu v rámci skupín." [3, s. 2].

Národný úrad pre štatistiku vo Veľkej Británii vypracoval koncepciu sociálneho kapitálu, ktorá korešponduje s definíciou OECD a člení sociálny kapitál do piatich tematických okruhov:
- participácia a sociálne záväzky,
- kontrola a účinnosť,
- zmysel pre komunitu a hodnotenie jej vlastností,
- sociálna interakcia, siete, podpora,
- dôvera, reciprocita a sociálna kohézia. [In: 1, s. 369]

Koncept sociálneho kapitálu nachádzame aj v práci Jacobsovej. Tá ním vyjadruje "úroveň spoločenskej zodpovednosti, zodpovedajúcej spoločenskej dôvere a sieti vzájomnej komunikácie. Sociálny kapitál je interpretovaný ako zdieľanie vedomostí, presvedčenia a foriem vzťahov, ktoré skupina ľudí prináša do akejkoľvek produktívnej aktivity. Pojem sa týka funkcii organizácie spoločnosti, ako sú siete, normy a angažovanosť, ktoré zvyšujú produktívny potenciál spoločnosti, alektor sa v diskusiách o verejnej politike vyskytujú zriedka." [In: 8, s. 63]
M. Woolcock uvádza, že sociálny kapitál sú normy a siete, ktoré umožňujú spoločnú činnosť. Za jeho zdroj považuje záujem jednotlivca, ktorý je nevyhnutný pre vytvorenie sociálneho kapitálu. [9]

Benčo charakterizuje sociálny kapitál ako "množstvo formálnych aj neformálnych občianskych iniciatív pôsobiacich v istej komunite, prípadne vo vymedzenom regióne.Vyžaduje primeranú hustotu ich vzájomných prepojení a vytvorených sietí, teda tvorí optimálnu štruktúru sociálneho kapitálu, pričom sa predpokladá vysoká úroveň vzájomnej dôvery. Takto definovaný sociálny kapitál sa správa podobne ako finančný kapitál, to znamená, že umožňuje realizovať zámery, pružne využívať príležitosti a čeliť hrozbám, ktoré sa môžu vyskytnúť v určitej komunite. Regióny s vysokým sociálnym kapitálom sa presadzujú ako úspešnejšie." [In: 4, s. 128]

Z uvedených definícií je možné vidieť, že väčšina autorov sa pri vymedzení sociálneho kapitálu opiera o jeho jednotlivé zložky. Vo väčšine definícií sa opakujú pojmy ako siete, normy, vzájomná dôvera a združovanie. Na sociálnej úrovni miery poznania nie je možné uvedených autorov rozdeliť do skupín podľa spoločných názorových znakov a pre potreby tohto príspevku to ani nie je nevyhnutné. Za viac podstatné považujeme spomenuté jednotlivé formy a výstupy sociálneho kapitálu, nakoľko ich poznanie je dôležité pre rozpoznanie sociálneho kapitálu v podmienkach miestnych samospráv.

Vplyv sociálneho kapitálu na spoločnosť a jeho využitie

Sociálny kapitál má vplyv na rôzne spoločenské javy a procesy. Najčastejšie je spájaný s možným vplyvom na územný rozvoj, ktorý vychádza z iniciatívy občanov.

Pomerne rozsiahle a detailné je spracovanie sociálneho kapitálu americkým sociológom R. Putnamom, ktorý skúmal fungovanie regionálnych vlád v Taliansku. Putnam prináša množstvo poznatkov o sociálnom kapitáli. Veľmi zaujímavé sú jeho zistenia v USA, kde zistil, že v štátoch s vysokým sociálnym kapitálim je napr. lepšie fungujúce školstvo, zriedkavejšie násilné zločiny, taktiež je tu menej daňových únikov a deti tu menej pozerajú televíziu. Taktiež uvádza, že štáty s vysokým sociálnym kapitálim sú mierumilovnejšie. [6]

R. Putnam sa ďalej zaobera formami sociálneho kapitálu, ktoré člení na formálné (organizácie s prezidentom a členmi) a neformálne (napr. aj pravidelné stretnutia priateľov v bare). Formy sociálneho kapitálu rozdeľuje aj na husté (husto popretkávané - ako napr. skupina robotníkov, ktorí spolu každý deň pracujú v továrni, chodia spolu do kostola a cez víkendy na bowling) a riedke (napr. povrchná známost s osobou v obchode v rade na pokladná).

Z uvedeného vymedzenia foriem sociálneho kapitálu je možné vidieť, že tento pojem zahŕňa skutočnú široké spektrum vzťažov a väzieb. Výskyt sociálneho kapitálu sa popisuje vo vzťahoch medzi členmi komunít, ktorí na základe pôsobenia vzájomnej dôvery vytvárajú jednak neformálne ale aj formálne siete, ktoré môžu byť inštitucionálizované do združení fungujúcich na neziskovom principe, ktoré napomáhajú rozvoju a lepšiemu fungovaniu komunity. Dôsledky sociálneho kapitálu však môžu prerázať hranice týchto komunít.

Sociálny kapitál má svoje determinanty i výstupy. Obrázok 1 zobrazuje na pravej strane určujúce činitele sociálneho kapitálu, ktorými sú: osobné a rodinné charakteristiky, zdroje, postoje a hodnoty a taktiež vlastnosti daného územia. V strednej časti obrázku je znázornený sociálny kapitál, ktorý je chápany ako úrovňa siete, kde pôsobí dôvera a recíprocita. Lavá polovica tohto stĺpca popisuje siete. Prvá časť sú vztahy medzi blízkymi priateľmi a na úrovni rodiny. Tieto následne prerastajú tieň pomyselné hranice a posúvajú sa aj k cudzím ľuďom a to na báze očakávaného určitého správania alebo na báze pocitu zdieľania rovnakých hodnôt.

Druhou úrovní sietí je teda členstvo vo formálnych skupinách. Tretím druhom vzťahov sú vzťahy inštitucionálne, čiže ľudská dôvera inštitúciám, ide napr. o: spravodlivosť
pravidiel, alokáciu zdrojov a pod. V pravej polovici stredného stĺpca sú popísané jednotlivé charakteristiky sietí, ktoré sú vysvetlené cez typy sietí. Veľkosť a kapacita sociálnych sietí môže ovplyvniť celkovú zásobu sociálneho kapitálu. Jednotlivci a rodiny s veľkým počtom

Zdroj: HUGHES, J. 2002, s. 2.
sociálnych vázieb majú prístup k veľkej zásobe sociálneho kapitálu a to v závislosti od považy týchto vázieb. Ďalšou charakteristikou je hustota a uzavretosť. Hustá sieť je taká, kde sa všetci členovia navzájom poznajú. Uzavretá je sieť vtedy, keď sociálne vzťahy existujú medzi všetkými stranami. Uzavretosť vytvára dôveryhodnosť v sociálnej štruktúre. Tret’ou charakteristikou sietí je heterogenita, ktorá je chápáná ako vplyv úrovne dôvery medzi sieteťami. Je to tá miera, ktorou sú zdieľané normy medzi sieteťami. Na pravej strane schémy sú znázornené príklady predpokladaných výstupov sociálneho kapitálu, ktorými sú prosperita na úrovni rodiny, komunity, mesta ale tiež verejné, politické a ekonomické blaho. [7, s. 2-6]

Sociálny kapitál môže mať aj svoje obmedzenia. Švihlová [8, s. 64] uvádza nasledovné:
- potrebuje čas na vytvorenie,
- nie je možné ho prenášať,
- je krehký a opotrebovatelný a to nielen v zmysle priameho zneužitia, ale tiež zanedbaním jeho uchovávania,
- vplyvom nevhodnej alokácie tovarov a služieb môže byť časť komunity znevýhodnená, čím sa oслabuje vnútorná súdržnosť a spolupráca v komunitne.

Ako ďalej píše, sociálny kapitál môže mať pozitívnu ale aj negatívnu formu.

Dudová a Macková [2, s. 411] vidia riziká sociálneho kapitálu v obmedzených vzťahoch, ktoré sa môžu stať dysfunkčnými a tým môžu napríklad vylúčiť jednotlivca z prístupu k informáciam, či limitovať inovačné schopnosti. Ako ďalej ríká uvádzajú negatívne zdrojovanie, ktoré predstavujú sieteť poskytujúce tzv. škodlivý aspekt sociálneho kapitálu. Tento aspekt poškodzuje jednotlivých ľudí a uzavretosť sieteť, ktoré predstavujú sieteť tzv. škodlivý aspekt sociálneho kapitálu.


**Meranie sociálneho kapitálu**

Najproblematickejšia je otázka merateľnosti sociálneho kapitálu. Korimová [4, s. 130] zdôrazňuje, že práve neexistencia dôsledného merania a odlišenia vplyvu pozitívneho a negatívneho sociálneho kapitálu na spoločnosť môže byť príčinou nejednoznačných výsledkov vplyvu sociálneho kapitálu na ekonomický rast.

V literatúre sa stretávame s rôznymi spôsobmi či metódami merania sociálneho kapitálu. Dudová a Macková [2, s. 411] uvádzajú, že sociálny kapitál sa často meria účasťou na rôzných formách občianskych aktivít (napríklad vstup do dobrovoľných združení, účasť v cirkvi či politickej strane) alebo stupňom dôvery vyjadrené voči iným ľuďom.


M. Woolcock [9, s. 15] uvádza niekoľko možných spôsobov merania sociálneho kapitálu. Jedným z nich je napríklad zameranie sa skôr na zdroje sociálneho kapitálu (konkrétne sociálne siete) ako na jeho dôsledky (či už pozitívne alebo negatívne, napr. dôvera,

Realizovaný prieskum a jeho výsledky

V prvom polroku 2009 sme realizovali výskum v 45 miestnych samosprávach Slovenskej republiky, vybraných pomocou náhodného výberu, ktorý je štatistikmi považovaný za najreprezentatívnejšiu. Výskumom sme zistovali, ako miestne samosprávy podporujú a spolupracujú s tretím sektorom ako základnou formálnou formou sociálneho kapitálu. Tretí sektor sme rozdelili na tri druhy subjektov: neziskové organizácie v športovej a kultúrnej oblasti, neziskové organizácie v sociálnej oblasti a školy, nemocnice a agentúry v sociálnej oblasti. Výskum sa realizoval formou dotazníkového prieskumu so zástupcami samospráv Slovenskej republiky.

Vo výberovej vzorke 45 miest a obcí patrilo 17,78 % samospráv do veľkostnej kategórie do 1 999 obyvateľov, 31,11 % od 2 000 do 4 999 obyvateľov, 20 % od 5 000 do 9 999, 24,44 % od 10 000 do 49 999 obyvateľov a 6,67 % od 50 000 do 99 999 obyvateľov. Výberová vzorka nezahŕňala medzi samospráv nezvyčajne zariadenie v obci, avšak tu sa už objavujú aj väčšie samosprávy a to 2 s počtom obyvateľov od 10 000 do 100 000 obyvateľov.

Štruktúra respondentov zahŕňa 42,22 % starostov alebo primátorov, 15,56 % zástupcov starostov, primátorov, 8,89 % prednostov úradov miestnych samospráv a v 33,33 % to bol iný zamestnanec samosprávy na vedúcom mieste, ako napr. vedúci oddelenia alebo referátu.

V úvodných troch otázkach sme zistili, či miestne samosprávy spolupracujú s organizáciami tretieho sektora. 95,56 % samospráv uviedlo, že spolupracujú s nemocnicami, školami, agentúrami v sociálnej oblasti, 80 % samospráv spolupracuje s neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti a 95,56 % aktívne spolupracuje s neziskovými organizáciami v oblasti športu a kultúry.

Pri hlbsom skúmaní sme zistili, že u samospráv, ktoré sú subjektmi nespolupracujú, ide v prípade nemocník a škôl o malé obce (2 obce do 5 000 obyvateľov), čo je pravdepodobné, že takéto zariadenie v obci nemajú. Obdobná situácia je aj pri neziskových organizáciách v sociálnej oblasti (5 obcí do 5 000 obyvateľov), avšak tu sa už objavujú aj väčšie samosprávy a to 2 s počtom obyvateľov od 10 000 do 49 999 obyvateľov.

Prvou skupinou subjektov, nemocník a škôl, s nespolupracujú 2 samosprávy, ale nie s najnižším počtom obyvateľov, ale s veľkostnej kategórie od 5000 do 9 999 obyvateľov.

Ďalšími tromi otvorenými otázkami sme sa snažili zistiť, akým spôsobom, nástrojmi a metódami samosprávy riadia a podporujú svoje vzťahy s organizáciami tretieho sektora. S pravou skupinou subjektov, nemocník a škôl, majú často samosprávy zriaďovateľský vzťah, ktorý je podmienený oficiálnym písomným dokumentom a finančným prepojením. Svoju spoluprácu subjekty rozvíjajú osobnou komunikáciou formou pracovných stretnutí, rokovaní, písomnou komunikáciou formou e-mailov, poštou, ako aj realizáciou spoločných podujatí. S neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti a s neziskovými organizáciami v kultúrnej a športovej oblasti spolupracujú samosprávy podobne, s výnimkou zriaďovateľského vzťahu, ako s predchádzajúcou formou inštitúcií. Avšak objavuje sa tu dosiaľ nespomenutá forma podpory, ktorou je sponzoring.

Následnými otázkami sme sa snažili identifikovať základné prínosy vzťahov pre spoločnosť v miestnej samospráve. Medzi hlavné prínosy vzájomnej spolupráce a fungovania
škôl a nemocníc vidia predstavitelia samospráv v zabezpečení kvalitných vyučovacích procesov a kvalitných vzdelávacej inštitúcií, zvýšení vzdelnostnej úrovne obyvateľov samosprávy, zlepšení životnej úrovni v území a v uspokojení potrieb občanov. Hlavnými prínosmi vzťahu s neziskovými organizáciami v sociálnej oblasti je taktiež zlepšenie životnej úrovne v území, uspokojenie potrieb občanov, ale aj rozvoj spoločenského života, jednoduchšie riešenie problémov v sociálnej sfére spoločnosti, dostupná sociálna starostlivosť pre viac obyvateľov, ako aj zvýšenie kvality sociálnych služieb v území. Význam podpory a spolupráce v spolupráci s občianskymi združeniami v kultúrnej a športovej oblasti vnímaných predstavitelov samospráv najmä v zabezpečení športového a kultúrneho vyžitia občanov, a najmä u mladých ľudí s tým spojená ich výchova a pokles kriminality. Ďalšími prínosmi je peňažný vybavený aktivít a podujatí pre občania a zachovávanie tradícii a kultúrneho dedičstva samospráv.


![Graf 1: Kvalita a dôležitosť vzťáhov miestnej samosprávy s tretím sektorom](graf.png)

**Zdroj:** Vlastné spracovanie na základe dotazníkového výskumu

Z grafu 1 vidíme, že samosprávy považujú za najdôležitejší vzťah so školami a nemocníckymi, nasledujú vzťahy s neziskovými organizáciami v športovej a kultúrnej oblasti ako posledné skončili neziskové organizácie v sociálnej oblasti. Kvalita reálnych vzťáhov radi subjektov do rovnakého poradia. Najmenší rozdiel medzi mierou dôležitosti a reálnou kvalitou vzťáhov je v prípade neziskových organizácií v športovej a kultúrnej oblasti (0,09 boda), najväčší rozdiel sa prejavil u škôl, nemocníc a agentúr (0,75 boda). Vzťahy so všetkými tromi subjektmi boli hodnotené relatiívne vysoko. Medzi dôvody, ktoré znižili hodnotenie vzťáhov so všetkými tromi subjektmi, patri neochota spolupracovať, nedôvera samosprávy voči uvedeným subjektom a nedostatok finančných prostriedkov pre podporu ich vzájomnej spolupráce.

V skúmaní sme pokračovali analyzovaním prekážok budovania vzájomných vzťáhov. 66,67 % miestnych samospráv nezaznamenalo žiadne prekážky v spolupráci s prvou skupinou
sledovaných subjektov. Ostávajúcich 33,33 % uviedlo ako hlavné prekážky budovania spolupráce nedostatok finančných prostriedkov, neochotu a nezáujem o spoluprácu, či rozdielne priority organizácií. V prípade neziskových organizácií v sociálnej oblasti prevážuje počet samospráv, ktoré vnímané existujúce prekážky vo vzájomných vzťahoch a to až 53,33 % samospráv. Medzi hlavné prekážky podľa nich patria nedostatok finančných prostriedkov, nezáujem o spoluprácu, neexistujúci systém spolupráce. Vzťahy s neziskovými organizáciami v kultúrnej a športovej oblasti a samosprávami sú taktiež problematickejšie. Prekážky nevidí 57,78 % skúmaných samospráv. Prekážky v budovaní uvedených vzťahov sú obdobne ako v predchádzajúcich prípadoch a ich počet sa rozšíruje o zlú vzájomnú komunikáciu.

Poslednými otázkami sme skúmali, kto zo spolupracujúcich subjektov podnietil vznik vzťahu a kto je v ňom aktivnejšou stranou. Výsledky prezentuje tabuľka 1. Vo všetkých prípadoch, na základe výskumu môžeme povedať, že obe strany mali záujem nadviazať spoluprácu a sú vo vzťahu aktívne. V prípade prvej skupiny subjektov sa výraznejšie prejavil zriaďovateľský, prípadne zakladateľský vzťah k subjektom, ktorý ovplyvnil vznik vzťahu (33,33 %) ako aj ďalšiu spoluprácu (37,78 %). V prípade ostatných skupín subjektov vznik vzťahu viac podporújú uvedené subjekty. V oblasti aktivity vo vzťahu u neziskových organizácií v sociálnej oblasti sú viac aktivnejšie tieto organizácie, v prípade neziskových organizácií v kultúrnej a športovej oblasti je aktivnejší úrad.

Tabuľka 1: Vznik a udržiavanie vzájomných vzťahov

<table>
<thead>
<tr>
<th>Subjekty</th>
<th>Vznik vzťahu podnietil:</th>
<th>Aktívnejšou stranou je:</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>úrad zastupujúci samosprávu</td>
<td>obaja rovnako</td>
</tr>
<tr>
<td>Nemocnice, školy, agentúry</td>
<td>33,33 %</td>
<td>2,22 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Neziskové organizácie v sociálnej oblasti</td>
<td>13,33 %</td>
<td>22,22 %</td>
</tr>
<tr>
<td>Neziskové organizácie v kultúrnej a športovej oblasti</td>
<td>15,56 %</td>
<td>20,00 %</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe výsledkov dotazníkového prieskumu.

Záver

Sociálny kapitál môže ovplyvňovať rast životnej úrovne a ekonomický rast, preto je v mnohých štátoch EÚ venovaná náležitá pozornosť. Na Slovensku je však stále opomínaný. Je možné povedať, že sociálny kapitál je v súčasnej dobe výrazne potlačaný predovšetkým procesmi vplyvajúcimi na nedostatok času, honbou za peniazmi ale aj bežnými vecami, akými sú napr. sledovanie televízie, rozvoj nových komunikačných technológií. Avšak na základe nášho výskumu sme sa snažili o vyzdvihnutie jeho úlohy vo vzťahoch miestnej samosprávy s tretím sektorem. Naznačili sme početné prínosy, avšak objavili sme aj viaceré nedostatky, ktorých odstránenie by mohlo priniesť pokrok v rozvoji vzájomnej spolupráce, ako aj v rozvoji miestnej samosprávy.

VZTAH VEĽKÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU

541
Príspevok je priebežným výstupom z riešenia projektu VEGA č. 1/0726/08 Vplyv decentralizácie VS v SR za podmienky fungovania územných samospráv a možnosti ich endogéneho rozvoja.

Zoznam použitej literatúry


Nedostatečná podpora sociálního podnikání v České republice

Insufficient support of social entrepreneurship in the Czech Republic

Jaroslava Syrovátková, Alena Vančková

Anotace
Přispěvek se zabývá problematikou sociálního podnikání v České republice a jeho podporou ze strany státní správy a územní samosprávy, která se jeví jeho autorkám jako nedostačující. Seznamuje s výsledky výzkumu, který proběhl v roce 2009 na Ekonomické fakultě Technické univerzity v Liberci a zabýval se funkcemi sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce v Libereckém kraji v období probíhající hospodářské krize. Jednotlivé právní formy, které se v současné době využívají v České republice v oblasti sociálního podnikání, jsou v rámci přispěvku hodnoceny z hlediska jejich vhodnosti. Část přispěvku se také zaměřuje na oblast financování činnosti sociálních podniků, které používají tzv. vícezdrojové financování.

Summary
The article investigates the issue of the social entrepreneurship in the Czech Republic and its support by the state administration and municipal authorities, as it is considered by the authors to be rather insufficient. It summarizes the results of the research implemented in 2009 by the Faculty of Economy of the Technical University of Liberec, aimed at mapping of the functions of social enterprises established by municipalities in the Liberec region in the period of the current economic crisis. The particular legal forms that are actively involved in social entrepreneurship in the Czech Republic are subject to evaluation in terms of their suitability. The article is also focused on the issue of financing the activities of those social enterprises that make use of so called multi-source financing.

1 Úvod
V roce 2009 probíhal na Ekonomické fakultě Technické univerzity v Liberci specifický výzkum pod názvem „Výzkum funkce sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce v Libereckém kraji, v období probíhající hospodářské krize“. Jeho cílem bylo zjistit, jakou roli sehrají obce, ve snižování nezaměstnanosti, ve vytváření pracovních příležitostí pro znevýhodněné skupiny obyvatelstva, jako např. tělesně postižené, matky po mateřské dovolené, absolventy středních a vysokých škol, pracovníky nad 50 let věku atd. Výsledky výzkumu měly mimo jiné sloužit k potvrzení nebo vyvrácení hypotézy, zda rozvoj sociálního podnikání v České republice je dostatečně státní správou a územní samosprávou podporováno.

2 Cíl
Cílem výzkumu bylo prokázat nebo vyvrátit hypotézu, že rozvoj sociálního podnikání je v České republice nedostatečně podporován ze strany státní správy a územní samosprávy.

3 Použité metody
V rámci probíhajícího výzkumu byly použity jednak empirické metody a to sběr dat pomocí dotazníkového šetření a zpracování dat za pomocí základních statistických postupů a jednak teoretické metody jako především studium legislativních zdrojů z oblasti sociálního podnikání a sociálního pojištění a dostupné tuzemské a zahraniční literatury z oblasti sociální ekonomiky.

4 Dosažené výsledky
Mezi primární data, která zjišťovalo dotazníkové šetření, patřil počet a právní forma sociálních podniků, jejichž zřizovateli jsou obce, skupiny obyvatelstva, na které se činnost sociálních podniků zaměřuje a především pak, jaké procento zaměstnanců sociálních firem tvoří zástupci ohrožených skupin obyvatelstva.
5 Diskuze

Sociální ekonomika je orientovaná na řešení otázek zaměstnanosti, sociální soudržnosti a místního rozvoje. Vzniká a rozvíjí se na konceptu trojího prospěchu - ekonomického, sociálního a environmentálního. Umožňuje občanům se aktivně zapojit do rozvoje regionu. Primárním cílem sociální ekonomiky není vytváření zisku. Případný zisk je přednostně užíván k rozvoji aktivit organizace a pro potřeby místní komunity. Vnitřní vztahy v sociálních podnicích směřují k maximálnímu zapojení členů-pracovníků do rozhodování a k samosprávě. Vnější vztahy sociálních firem s okolím posilují sociální kapitál. Vnitřní vztahy v sociálních podnicích umísťují do sociálních podniků a organizací podporujících jejich činnost v oblasti vzdělávání, poradenství a financování.

Oblast rozvoje sociálního podnikání je v některých státech Evropské unie již dlouhodobě podporována. Například v Itálii zákon o sociálních družstvech podporuje integraci zaměstnanosti a sociální soudržnosti, které ve svých zásazích existenci družstev a družstevních sítí a brání vstupu rizikového kapitálu do sociálních družstev. Vnitřní vztahy družstev vnikají k maximálnímu zapojení členů-pracovníků do rozhodování a k samosprávě. Vnější vztahy družstev vznikají v rámci spolupráce s okolím posilující sociální kapitál. Vnitřní vztahy družstev užívá k maximálnímu zapojení členů-pracovníků do rozhodování a k samosprávě. Vnější vztahy družstev vznikají v rámci spolupráce s okolím posilující sociální kapitál.

V České republice je podpora sociálního podnikání nedostatečná. Podle subjektů, které působí v oblasti sociálního podnikání je jeho podpora v České republice nedostatečná. V České republice je dosud malé povědomí o sociální ekonomice, sociálním podnikání, sociálním podniku a sociálních firmách. Státní správa a územní samospráva na celostátní, regionální a místní úrovni si není vědomá rozvojového potenciálu, který má sociální ekonomika pro místní rozvoj, a proto není součástí jejich koncepcí, strategií a politik. Výsledky sociálního podnikání nejsou viditelné, chybí jejich propagace. Manažerům v oblasti ziskového sektoru chybí vzdělání k podnikatelské profesionality potřebné pro založení a provoz sociálního podniku, ze strany bankovního sektoru chybí finanční podpora na rozjezd sociálního podnikání. Většina podnikatelů, který mají v oblasti ziskového sektoru chybí vzdělání k podnikatelské profesionality potřebné pro založení a provoz sociálního podniku, ze strany bankovního sektoru chybí finanční podpora na rozjezd sociálního podnikání.

Tab. 1 Subjekty zřizované obcemi v Libereckém kraji

<table>
<thead>
<tr>
<th>Aktivita obce v tvorbě – zřizování subjektů</th>
<th>Obce okresů</th>
<th>Liberecký kraj celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>CL JN LBC SML</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>nezřizuje</td>
<td>24 6 26 47</td>
<td>103</td>
</tr>
<tr>
<td>zřizuje</td>
<td>33 28 33 18</td>
<td>112</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>57 34 59 65</td>
<td>215</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní


Podle údajů, které jsou uvedeny v předcházející tabulce, 103 obcí v Libereckém kraji nezřizují žádnou právnickou osobu a 112 obcí založilo celkem 390 právnických osob, jak je uvedeno v následující tabulce.

Tab. 2 Právnické osoby zřizované obcemi Libereckého kraje

<table>
<thead>
<tr>
<th>Účel zřízení subjektů v obcích</th>
<th>V obcích okresů</th>
<th>Liberecký kraj celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>CL JN LBC SML</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>sociální podnik</td>
<td>X X 1 X</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>obchodní společnost</td>
<td>7 8 15 3</td>
<td>33</td>
</tr>
<tr>
<td>nezisková organizace</td>
<td>94 71 134 57</td>
<td>356</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>101 79 150 60</td>
<td>390</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní

Empirický výzkum potvrdil, že obce v Libereckém kraji zřizují především neziskové organizace tak, jak je uvedeno v následující tabulce, kde jsou právnické osoby zřizované obcemi rozčleněny podle právní formy.

Tab. 3 Právní formy subjektů, založených obcemi Libereckého kraje

<table>
<thead>
<tr>
<th>Právní forma subjektů, zřizovaných obcemi</th>
<th>Obce okresů</th>
<th>Liberecký kraj celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>CL JN LBC SML</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>příspěvková organizace</td>
<td>92 67 120 57</td>
<td>336</td>
</tr>
<tr>
<td>obecně prospěšná společnost</td>
<td>1 3 4 X</td>
<td>8</td>
</tr>
<tr>
<td>společnost s ručením omezeným</td>
<td>6 8 6 3</td>
<td>23</td>
</tr>
<tr>
<td>organizační složka obce</td>
<td>X 1 11 X</td>
<td>12</td>
</tr>
<tr>
<td>občanské sdružení</td>
<td>1 X X X X</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>akciová společnost</td>
<td>1 X 8 X</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>družstvo</td>
<td>X X 1 X</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>Celkem</td>
<td>101 79 150 60</td>
<td>390</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní
Obce, pokud zřizují neziskové organizace, tak využívají především právní formu – příspěvková organizace, případně obecně prospěšná společnost. Pokud zřizují obchodní společnosti, tak nejvíce frekventovanou právní formou jsou společnosti s ručením omezeným a akciová společnost.

V následující tabulce jsou rozčleněny subjekty, které zřizují obce na katastru Libereckého kraje podle své převažující činnosti. Jejich nejčastějšími ekonomickými činností, které uvádí CZ-NACE jsou následující činnosti. 123 subjektů poskytuje základní vzdělávání na druhém stupni základních škol, převažující ekonomickou činností 92 subjektů je předškolní vzdělávání, 33 organizací poskytuje primární vzdělávání, 14 umělecké vzdělávání a 12 činností organizací dětí a mládeže.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Okruhy činností subjektů zřizovaných obcí</th>
<th>Subjektů v obcích okresů</th>
<th>Liberecký kraj celkem</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td></td>
<td>CL</td>
<td>LBC</td>
</tr>
<tr>
<td>MŠ, ZŠ, ZUŠ, SŠ, DDM</td>
<td>78</td>
<td>100</td>
</tr>
<tr>
<td>ústavní a sociální péče</td>
<td>8</td>
<td>9</td>
</tr>
<tr>
<td>knihovny, muzea, zoo, kultura</td>
<td>2</td>
<td>13</td>
</tr>
<tr>
<td>sport a rekreace</td>
<td>5</td>
<td>3</td>
</tr>
<tr>
<td>komunální služby</td>
<td>4</td>
<td>14</td>
</tr>
<tr>
<td>poradentství, IT</td>
<td>1</td>
<td>6</td>
</tr>
<tr>
<td>lešy, krajiná</td>
<td>3</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>městská policie</td>
<td>X</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>doprava</td>
<td>X</td>
<td>2</td>
</tr>
<tr>
<td>výroba</td>
<td>X</td>
<td>1</td>
</tr>
<tr>
<td>maloobchod</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>nákladní doprava</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td>zdravotnictví</td>
<td>X</td>
<td>X</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Celkem</strong></td>
<td><strong>101</strong></td>
<td><strong>150</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Zdroj: vlastní

6 Závěr
na znevýhodněné - marginalizované skupiny obyvatelstva. Před sociálními podniky a sociálními firmami stojí v nejbližší budoucnosti úkol, aby sociální ekonomiku a její podnikatelské projevy vnímaly jako reálnou příležitost k řešení svých osobních, sociálních, místních i regionálních problémů a aby využívaly dobrých příkladů sociálních podniků a nebály se převzít odpovědnost za rizika se sociálním podnikáním spojená.

Seznam použitéliteratury
K vybraným aspektům působení médií v globalizované ekonomice

PhDr. Jindřich Urban, Ph.D.

Úvod

O médiích můžeme hovořit jednak jako o kulturní a společenské instituci, jednak jako o průmyslovém odvětví. Média se stále více stávají průmyslovým odvětvím, aniž by přestávala být institucemi společenskými, tedy výrazně ovlivňujícími společenskou strukturu a kulturu. Chceme-li tedy pochopit hlavní principy struktury médií, musíme vedle politických a sociokulturních aspektů brát v úvahu i prvky ekonomické. Přestože se média rozvinula jako odbornou na společenské a kulturní potřeby jednotlivců a společnosti, v drtivé většině fungují jako obchodní podniky, jsou tedy financovány soukromými investicemi a preferencemi spotřebitelů. Důvodů vedoucích ke vzniku tohoto trendu je několik. Nejdůležitějším z nich je rostoucí průmyslově-ekonomická důležitost informací; dále je to skutečnost, že s expanzí mediálního průmyslu klesá podíl veřejných zásahů do mediální produkce.

O využití v činném oboru zabývajícího se médií ve vzdělávacím systému se začalo uvažovat již po druhé světové válce, kdy mediální výchova byla považována za jednu z cest k rozvoji kritického myšlení, a tedy za pojistku proti dalšímu možnému podlehnutí totalitární propagandě. Dnes už nejen o rozvoji kritického myšlení, ale o ucelenou kompetenci často označovanou jako mediální gramotnost. Představuje především schopnost vyrovnat se s odstupem se symbolickým prostředím, které produkují masová média. Postupem času překračuje mediální gramotnost hranice dané masovými médiemi a soustřeďuje se na veškeré důsledky medializace sociálního prostředí a informatizace společnosti.

Žijeme ve společnosti, kterou můžeme označit jako mediálně saturowanou. Nejrůznější média kolem nás vytvářejí symbolické prostředí, které s prostředím přirozeným má mnohého společného jen velmi málo. Prostřednictvím médií se dostáváme do zájmů vlivů nejrůznějších organizací a média jsou výrazným enkulturačním i akulturačním prvkem. Co nám ovšem média sama nabídnout nedokáží, je umění vybírat si informace hodnotné, které nás spíše kulturně integrují a obohacují.

Média v mezinárodním kontextu

Masová média se v rozvojových zemích se obvykle objevuje dříve, než se ostatní prvky produktivní infrastruktury dostanou na úroveň odpovídající průmyslovým zemím. V této souvislosti si zaslouží pozornost studie Hadley Cantrila. Co se týče rozvojových zemí, dochází Cantril k závěru, že obsah pojmu „dobrý život“ je zde v podstatě ekvivalentní významu, který má v životě západní průmyslové společnosti. Tento značný stupeň konsensu mezi dotazovanými osobami je nepochybně výsledkem širokého výskytu masových médií, jež rozšířila modelový názor západního blahobytu po celém světě a učinila z něj model pro uspokojení potřeb svých recipientů. Toto zjištění může být rovněž pokládáno za potvrzení obecného pravidla, že v případě kontaktu mezi různými kulturami jsou materiální aspekty kultury (např. technologie) mnohem ochotnější akceptovány a snadněji přejímány než její nemateriální aspekty (hodnoty).

Anomie znamená existenci ústředního rozporu mezi sociální strukturou a strukturou hodnotovou, propast mezi cíli pokládanými za legitimní (materiální blahobyt, spotřeba)
a mezi přístupem k institucionalizovaným prostředkům, jimž lze těchto cílů dosáhnout. Podle této argumentace tytéž obsahy, které v moderních průmyslových společnostech přispívají ke stabilizaci systému, v zemích průmyslově nerozvinutých získávají potenciál, jenž jejich stabilitu ohrozuje. Vytvářejí se nové potřeby, aniž by se souběžně zajišťovaly prostředky pro jejich uspokojování sociálně přijatelnými způsoby. Výsledkem pak může být situace relativního strádání: televizní programy zobrazují blahobyt jako něco dosažitelného, zatímco on ve skutečnosti dosažitelný není. V tomto případě televize působí tak, že mění recipientovu hladinu očekávání, televize je zde schopná stát se zdrojem frustrací.

Naproti tomu představitelé modernizační teorie, jako Wilbur Schramm a Daniel Lerner, tvrdí, že každá úspěšná modernizace předpokládá existenci adekvátního podnětu k jejímu dosažení. Indonéský prezident Sukarno jednou při návštěvě Hollywoodu označil filmové magnáty za „neuvědomělé revolucionáře“, protože téměř ve všech filmech se ukazuje elektrická ledněčka. Indonéští návštěvníci kín chtěli po nějaké době vědět, k čemu jsou dobré ty velké bílé skříně, a tak vznikla poptávka po elektrických ledničkách. Kontraproduktivní využití komunikace se nyní ukazuje být jedním z určujících činitelů neúspěšného vývoje, protože hodnoty spotřeby v něm dostaly přednost před hodnotami productivity. [2]


V rámci „kolapsovných“ teorii modernizace není brána v úvahu možnost, že masová média za určitých okolností vůbec nevedou ke zvýšování úrovní expektací a že místo toho v některých případech umožňují únik z reality, tj. jsou útočištěm před každodenními existenčními starostmi a tráky. Užití médií k únikovým účelům je zde kompenzačním využitím, které je následkem relativních deprivací nebo frustrací, pramenících z příčin v rámci jednotlivé osobnosti nebo z těch příčin, jež zahrnují i sociální strukturu. Oddychová, rekreační hodnota takových úniků je v dočasném uvolnění vazeb k reálné sociální situaci daného jedince.

Zatímco je pravda, že média umožňují únik od reálných problémů a přispívají k překonání dočasných pocitů deprese, na druhé straně při plnění této unikové, eskapistické funkce média nenabízejí žádná řešení reálných problémů. Právě zde spočívá reálně nebezpečí, že dojde k pohybu v začarovaném kruhu, při němž motivace vedoucí k unikovému užívání médií bude neustále posílována.

**Účinnost komunikace a přesvědčovací strategie**

**Sociokulturní a psychodynamická strategie**

Zatímco výchozi předpoklady psychologie jsou založeny na základní myšlence, že chování je řízeno zevnitř, jiné sociální vědy se opírají o představu, že podstatný díl lidského chování je určován silami stojícími vně individua. Kulturologie a antropologie zdůrazňují mocný vliv, jenž má na chování kultura; sociologie zkoumá vliv organizace společnosti na skupinové chování; ekonomie poukazuje na neosobní principy monetární politiky a vývojových trendů; politologie zdůrazňuje struktury vládnutí a uplatňování moci. Každý
z těchto postupů má svůj smysl a každý svým způsobem představuje legitimní východisko pro předvídaní povahy lidského jednání.

Výklad lidského chování berojící v úvahu faktory stojící vně individua hraje doposud při vytváření přesvědčovacích strategií mnohem menší roli než kognitivní strategie, jež se dívá do nitra. A nabízí přitom bohatou základnu, na níž lze vybudovat celou řadu alternativních přístupů. Aby však šlo takové přístupy rozvíjet, je potřeba řádně vyložit, jak může být chování člověka vedeno jinými zřeteli než vnitřními biologickými, citovými či kognitivními faktory, na něž se soustřeďují psychologové.


1. některé zděděné lidské biologické vlastnosti či procesy;
2. další faktory, které mohou být zčásti povahy biologické, zčásti naučené, jako citové
   stavy a podmínky
3. získané či naučené faktory, které vytvářejí poznávací, kognitivní strukturu
   jednotlivce. [31]

Mluvíme-li o lidských bytostech, představuje „organismus“ složitou soustavu biologických, citových a kognitivních složek osobnosti, soustavu, jež určuje povahu reakce čili chování.

Strategie přesvědčování se přitom musí soustředit na citovou nebo poznávací, kognitivní složku. Je – zcela pochopitelně- nemožné modifikovat masově komunikovanými sděleními zděděné biologické faktory. Je však možné pomocí takových sdělení vyvolat různé emocionální stavy, jako hnev či strach, které mohou mít na výslednou podobu reakce zásadní vliv. A některé persvazivní (přesvědčovací) strategie se také snaží nabit spojení mezi citovými
vzruchy a určitými formami chování.

Přestože emoce jsou bezpochyby částým východiskem přesvědčovacích strategií, lze je použít jen v omezené množině situací. Při plánování persvazivních kampaní dochází mnohem častěji k pokusům o manipulaci s poznáváním, s kognitivními faktory. Předpoklad, jímž je taková strategie podložena, je vcelku logický. Jelikož většinu kognitivních faktorů člověk získá v procesu socializace, jsou tyto kampaně vedeny s hlavním cílem pozměnit poznání člověka způsobem východným pro toho, kdo má na změně zájem.

Přesvědčení, že lidské jednání je přímým výsledkem vnitřních, subjektivních procesů, jež se odehrávají v jedinci, je tak založené, že vypadá doslova nepochybně. Mezi vnitřní procesy, jež podle všeho mají rozhodovat o chování, patří bohatá škála pojmů – potřeby, pohnutky, přesvědčení, zájmy, obavy, strachy, hodnoty, názory a postoje. Šlo by jich dodat ještě spoustu, záleželo by jen na tom, čemu dává přednost ten který autor psychologických studií. Ať už vypadá údajný původ těchto procesů či sil jakkoliv, některé jsou podle všeho zděděné, kupříkladu základní potřeby, jiné je třeba se naučit, například postoje či obavy. A nejlákavější jsou právě ty naučené.

Dále tato strategie vychází z představy, že poznávací faktory mají na chování člověka největší vliv. Takže, podaří-li se změnit tyto faktory, podaří se zcela určitě změnit i chování. Tento předpoklad v sobě skrývá svéduvnou možnost, že chytré předloženou informaci lze účinně využít k získání vlády nad lidským jednáním. Možnost takové nadvlády je už dlouho zdrojem obav kritiků médií a současně metou pro všechny, kteří chčou využít prostředků masové komunikace ve svůj prospěch. Tato představa přizívá po celá desetiletí usilovné

Zatímco psychodynamická strategie je předmětem výzkumů již řadu let, sociokulturnímu přístupu k přesvědčování je ze strany odborníků věnována pozornost daleko menší.Existující teorie persvaze - pokud probírají i roli, jakou hraje kultura a organizace společnosti - se ve skutečnosti soustředí na způsoby, jak tyto jevy překážejí tomu, aby lidé přistoupily na změnu v chování. Například v literatuře věnující se přijímání novinek či zlepšení jako výsledku osvětových kampaní je nechota novotu přijmout popisována právě jako výsledek uznaných kulturních zvyklostí, které odporují zavedení navržené změny.

Při účinné sociokulturní strategii je třeba, aby persvazivní dělení jedinců definoválo pravidla společenského chování nebo kulturních nároků, které povedou k jednání, jehož se komunikátor snaží dosáhnout. Pokud taková definice již existuje, je smyslem sdělení jako společenský požadavek redefineovat. Ve světě reklamy se tento postup používá již celou řadu let jako prostředek, jímž lze změnit nazivání na nějaký produkt. Klasickým příkladem mohou být reklamy na cigarety, které se objevily po první světové válce, kdy bylo společenské zcela nepřijatelné, aby žena kouřila. Založit reklamní kampaň na tom, že ženy tomuto návyku podlehly, bylo velice odvážné, jelikož většina populace si nekoupí cigarety a že když se jim podaří reklamy na cigarety, které se objevily po první světové válce.

Vlastnosti komunikátora a účinnost komunikace

U důvěryhodnosti komunikátora, který sdělení vysílá, je třeba rozlišovat dvě skutečnosti: odbornost, tj. předpoklad, že komunikátor dokáže poskytovat informace, jež jsou pro dané téma důležité; a důvěru tj. očekávání, že komunikátor bude říkat pravdu. Výchozí předpoklad, že se komunikátori nedá věřit (že není objektivní), vytváří u receptiun základní obranný postoj, který jim usnadňuje odmítnout jako nevěrohodné nebo nepravdivá všechna sdělení, která nejsou v souladu s jejich vlastním názorem. Jestliže komunikátor, který je pokládán za důvěryhodného, zaujme stanovisko odlišné od stanoviska receptora, pak jsou dvě možnosti, jak tento nesoulad překlouzit - buď změnit názor, nebo zpochybniť komunikátora právě důvěryhodnosti.

Hovland a Weiss zjistili výrazné rozdíly v hodnocení správnosti naprosto stejných novinových článků, jestliže byly připisovány věrohodnému, nebo nevěrohodnému novinovému článku. Téměř 72% testovaných osob, jejichž názor se shodoval s názorem komunikátora, hodnotilo daný článek jako správný nebo opodstatněný, zatímco mezi těmi, kteří zastávali názor odlišný od komunikátora, to bylo méně než 37%. Existovaly zde
rovněž výrazně rozdíly v krátkodobých účincích. Jestliže důvěryhodnost komunikátora byla vysoká, 23% respondentů změnilo svůj názor ve směru komunikátora záměru, ve srovnání s podíletem 6,6% respondentů, jejichž důvěra v komunikátora byla nízká. [4]

Jestliže veřejnost zná komunikátora jen málo nebo vůbec ne, pak komunikace slouží jako základ pro hodnocení jeho důvěryhodnosti, přičemž komunikátori, jejichž názory se od recipientových silněji odlišují, jsou snadnější pokládáni za nedůvěryhodné. A naopak důvěryhodný komunikátor může snadněji zastávat názor odlišný od názoru recipien, aniž by ztratil důvěryhodnost, než komunikátor neutrální nebo ten, který je předem vnímán jako nedůvěryhodný. Jakmile se komunikátor jednou etabloval jako nedůvěryhodný, je mu nejen „dovoleno“ zastávat odlišná stanoviska, do jisté míry se to od něj i očekává.

Společné rysy, které u komunikátora recipient nalézá, zvyšují komunikátorův potenciál vlivu. Tak například testované osoby hodnocené jako agresivní mají sklon lépe rozumět sdělení ve formě trestu (například při zacházení s delikventy) než osoby méně agresivní. Kromě toho shoda s komunikátorem ve volbě tematické oblasti zvyšuje ochotu přijmout také jiná sdělení.

Jestliže je záměr komunikátora vnímán jako snaha o přesvědčování, dochází k hledání protiargumentů, tj. objevuje se předběžná ostražitost a připravenost k obraně. Komunikace může být obzvláště účinná, jestliže je vnímana jako něco, co působí proti předpokládaným zájmu komunikátora, například když zločinec volá po tom, aby soudný systém byl posílen. To, že vnímaní manipulativního záměru komunikátora snižuje jeho důvěryhodnost a tím i jeho krátkodobý potenciál k vyvolání účinku, není nicméně překvapivým. Tato teze je doložena pokusy v oblasti interpersonalní komunikace, kdy „náhodně“ zaslechnutí názoru může vést ke změně postoje s větší pravděpodobností než přímý projev komunikátora k recipientovi.

Účinnější potenciál důvěryhodného komunikátora ve srovnání s komunikátorem nevěrohodným je prokazatelný pouze v krátkodobém časovém úseku. Různé experimenty Hovlanda a dalších ukazují, že po čtyřech týdnech již neexistují mezi věrohodnými a nevěrohodnými komunikátory žádné rozdíly ve schopnosti způsobit změnu postoje. Zatímco v případě věrohodného komunikátora procento recipientů, kteří změnili svůj názor, postupem času klesá, u nevěrohodných komunikátorů pak dochází k opačnému procesu. Data předložená autory naznačují, že spojení mezi zdrojem a sdělením se v průběhu času zlesňuje, tj. sdělení již není spontánně spojováno se zdrojem (sleeper effect – „spáššký efekt“). Jestliže se však po nějaké době recipientům připomene ten, kdo prohlásení učinil, rozdíly mezi důvěryhodným a nedůvěryhodným komunikátorem se znovu objeví.

Je třeba zdůraznit, že tento „spáššký efekt“, jenž vyzývá k jisté nonšalanci při zacházení s důvěryhodností médií, nebyl dostatečně empiricky doložen.

Další teorie a výzkumy týkající se účinnosti komunikace

Faktorem, jenž se často využívá v reklamě i při jiných typech přesvědčovací komunikace, je strach. Běžným příkladem je snaha povzbudit konzumenty, aby kupovali určitý speciální lék vyhrožováním, jak může jejich zdraví uškodit, jestliže tak neučiní. Často je také vybízení k užívání nějakého produktu, který dokáže snížit obavy z toho, že bude člověk bude svému okolí na obtíž tím, že jej neužívá.

Dnes bychom mohli sestavit téměř nekonečný seznam psychických faktorů, jež byly navrženy jako východoisko pro persvazivní strategii, která povede k žádoucí změně v jednání, jestliže se podaří příslušný faktor modifikovat. Jedním z problémů spojených s touto strategií je skutečnost, že zcela zjevně nevyvážené pokázdě a mohou někdy neví proč. Například John Phillip Jones, který jako řídící pracovník působil v reklamě dvacet pět let, než přesel na výzkum komunikace, poznamenává k celému problému toto: „Poznátky, postoje i chování jsou reklamou nepochybně nějak ovlivňovány, ale abychom pochopili, jak funguje reklama,
potřebujeme znát sled jednotlivých událostí… Dřívější teorie se opíraly o jednoduchý příčinný řetězec, který Charles Raymond popsal slovy „poznatek-pocit-čin“. Podle této teorie se lidé dověděli faktické poznatky o nějakém druhu zboží. Výsledkem je, že jejich postoj k tomu druhu se změnil a lidé si ji postupně oblibili. Pak je začnou i kupovat.“ Jones pokračuje a dochází až k tomu, „že existuje jen málo způsobů, jak tuto teorii ověřit, a existující závěry nejsou příliš průkazné“.

Reklamní pracovníci se sice ohlížejí po jiných slibných teoriích, ale „poznatek-pocit-čin“ se stále těší značné pozornosti. [5]

Everett Rogers a Douglas Storey prozkoumali přesvědčovací strategie použité v osvětových kampaních zaměřených na dosažení změny ve společenských významných formách prospěchových orientovaného chovalí. Do přehledu zahrnuli veškeré jednání od jednotlivců po celé skupině, od kontroly porodnosti po zavedení účinnějších postupů v zemědělske jí výrobě. Stejně jako u reklamy, i u těchto osvětových kampaní některé postupy vedly k došažení cíle, jiné nikoliv, a nikdo pořádně neví proč. Autoři k tomu poznamenali:

Přehled literatury věnující se kampaním nám nabídl rozsáhlý materiál případů navzájem sice nepatrně propojených několika základními principy, ale bez možností dojít k jedinému obecně platnému závěru či výkladu.

O tomto nepatrném spojení vyjádřeném vzorcem „od změny postoje ke změně chovalí“ se nedávno zmínil i Gereld Miller, jenž shrnul výzkumy věnované přesvědčovacím strategiím za několik uplynulých desetiletí, a to jak v masových médiích, tak v jiných sociálních kontextech. Poznamenal také, že teoretické poznatky, k nimž vědci v této oblasti došli, jsou nedostačující a že i nadále trvá soustředěný zájem o postoje jako klíčové faktory. Konstatuje ovšem, že navzdory přetrvávající obliče neexistuje ani jeden jediný důkaz, který by kognitivní strategii podpořil jako spolehlivý postup, jak dosáhnout přesvědčování změny chovalí, zvláště je-li rozechodující proměnnou právě postoj.

K této všeobecně rozšířené a nepostradatelné náhodnosti vede několik zcela pochopitelných úvah. Naprosto intuitivně si představujeme přesvědčování jako proces, při němž se jakýsi symbolický podnět (persvazivní sdělení) stane impulsem k posunu ve vnitřních vyhodnocovacích předpokladech (postojích), což následně vyvolá žádoucí vlnění chovalí (vyhovění cílům persvaze). Jak by se jinak, pokračují obhájci tohoto přístupu, mohli lidé choval podle předepsaných pravidel, kdyby přirozeně neinklinovali k předpisům?

Takže navzdory naprostému nedostatku vědecky podložených podpůrných důkazů – a navzdory důkazům, jež v některých případech svědčí o naprostém opaku – ustálila se přesvědčovací strategie „mediované persvazivní sdělení – změna či aktivace kognitivního faktoru – změna kognitivního faktoru spouští či upravuje zjevné chovalí“ jako součást násich běžných představ a poznatků. Celé řadě prvků se zdá nesprávné, že pomocí masově komunikovaných sdělení persvazivní povahy mohou získat srdec i mysl těch, k nimž se dostane informace, která má změnit jejich pocitje a skrze to i jejich chovalí.

Není těžké ukázat, jak mocně může společenský tlak ovlivnit chovalí. Člověk může bez nesnází najít celou řadu případů, kdy nelze velmi dramatické činy jinak vůbec vyložit.

Složky sociální organizace představují velice mocný zdroj vlivů, jež působí na chovalí jednotlivce. Právě tyto vlivy mohou způsobit, že si lidé vyberou typ chovalí, který je v rozporu s jejich vnitřními pocity a sklony.

Vhodným příkladem získaného vnitřního, psychického vlastnosti, jež má vliv na chovalí, je kognitivní disonance. Podle Leona Festingera, který tuto myšlenku v roce 1957 formuloval, je velice silným motivačním faktorem, jenž ovlivňuje naše chovalí, potřeba žít v logicky konzistentním světě. Pokud ve svém přesvědčení, v postojích či chovalí odhalíme nějakou nelogičnost, začne nás sušit velice nepříjemný pocit (kognitivní disonance), jenž slouží jako pohnutka ke změnám v jednání, které mají věst k opětnému nastolení logického, konzistentního stavu. Pokud nás například kamarád požádá, abychom mu podvodem pomohli.
složit zkoušku, a pokud považujeme takový podvod za nesprávný, dostáváme se do stavu kognitivní disonance. Abychom oslabili neprávní pocit, musíme něco podniknout.


V odborné literatuře se dále objevuje předpoklad, že masové komunikační prostředky mají vliv na učení a formování chování. Různí autoři ho hovoří například o povzbuzování antisociálních standardů, procesu projekce, napodobování nebo sugesci. V této souvislosti je důležité zjistit, zda vystavení člověka vlivům mediální tematiky může mít za následek proces učení roli, postojů, racionalizací a technik jednání.

První teoretické analýzy masové komunikace byly úzce spojeny s masově psychologickými koncepty a vycházely z předpokladu, že všemocné, omnipotentní médium ovlivňuje bezbranné sociálně izolované receptory, jak se mu zlíbí. Vlivem analýzy, kterou provedl Joseph T. Klapper v práci „Účinek prostředků masové komunikace“, se dominantní teorii šedesátých let stal názor, že masová média nemají žádný účinek. Masová média jsou v interaktivním vztahu s dalšími zprostředkujícími faktory, jejichž povaha je taková, že v normálním případě masová komunikace není jedinou příčinou, ale pouze jedním z mnoha faktorů, jež posilují již existující stav. Média mají tendenci spíše posilovat než měnit.

Mezi funkcemi, které se médiím připsují, jsou rovněž odstranění nudy, zábava, trávení volného času, podněcování představivosti, získávání znalostí o prostředí, v němž člověk žije „životní podpora“, růst sebevědomí na základě konzumace mediálních obsahů, jež zdůrazňují význam vlastní role (např. u žen v domácnosti), posilování dominantních hodnot a norm, poskytování aktuálních témat k diskusím, možnost zbavení se vnitřních psychických anebo sociálně nebezpečných napětí, náhradu „reálného“ interpersonalního styku.


Učinit komunikaci co možná nejpřesvědčivější je problém velice starého data. Jak dlouhé by měly být věty, články nebo vysílané pořady? Měly by se opakovat a jak často?


S problémem jednostranně či dvoustranně argumentace je úzce spojena otázka, zda silné argumenty je lepší klást na začátek, nebo na konec sdělení (primacy vs. recency effect – účinek plynoucí z prvenství vs. účinek plynoucí z nedávnosti). Berelson a Steiner došli studiem literatury k názoru, že nejsilnější argumenty musejí přijít jako první. Nicméně studie z Yale ukazují, že je nemožné formulovat obecně platné tvrzení o tom, zda je lepší umíšťovat
silné argumenty na začátek, či na konec. Ačkoliv pozdější argument je znevýhodněn, co se týče jeho poznávání, je zvýhodněn, pokud jde o zapamatování. Mimoto je pozdější argument časově bližší okamžiku, kdy jsou zjišťovány postoje. Závěr uvedený již na začátku sdělení může snížit pozornost recipiente nebo u něj vytvořit dojem, že bude manipulován. Proti tomu lze namítnout, že tímto způsobem se zaměří pozornost na to podstatné ve sdělení, které se tím pak stává srozumitelnější. Argument umístěný na začátku je mnohem úspěšnější, jestliže se jedná o neznámé téma, jestliže je zájmem pouze „uměle vytvořený“ (jako v učitelských experimentálních situacích) a jestliže zde nejsou žádné názvky nějakých případných nesrovnalostí v informaci a argumentech komunikátora. [9]

Existují zde jisté názvky, že podíl recipientů, u nichž došlo ke změně názoru díky sdělení bez nějakého jednoznačného závěru, roste s postupem času. Řada studií zkoumala, zda jsou účinnější emocionální, nebo racionální výzvy. Podle Hovlanda se jedná o pseudoalternativy. Tvrdí, že pokud se má dosáhnout nějakého účinku, emocionální výzva by měla přimět lidi, aby se nad ní zamysleli, a naopak, racionální argument musí apelovat na motivaci recipienta. Není totiž jasné, zda logická racionalita a emocionalita jsou konečné hodnoty, nebo zda se nejedná o jedno jediné kontinuum. Rovněž stále velice nejasnou zůstává otázka, diskutovaná zvláště ve vztahu k účinnosti reklamy, zda pozitivní výzva směřující k dosažení požadovaného stavu slibuje větší úspěch než negativní výzva, která zdůrazňuje možnost vyhnout se nepřijemnému stavu. Intenzivní výzvy vylávající strach mají za následek nepřátelský postoj vůči komunikátoru. Jestliže intenzivní strach způsobený zprávami masových médií není později zcela odstraněn, veřejnost – jak zjistili Janis a Fesbach – bude mít sklon nebezpečí ignorovat, nebo ho nebude brát zcela vážně, takže vznikne „bumerangový efekt“.


V rámci studií v Yale se poprvé zjistilo, že existuje charakteristický znak osobnosti „obecná přístupnost, přemluvitelnost“ (persuasibility), která může být operacionalizována jako ochota přijmout sociální vliv komunikovaných témát bez ohledu na daného komunikátora, způsob komunikace, typ média a situační okolnosti. Janis a kol. byli přesvědčeni o tom, že identifikovali faktor obecné přístupnosti, ten však nebyl následujícími studiemi potvrzen. Rovněž zjištění o možné existenci přesvědčitelnosti ve vztahu k danému tématu nejsou zcela zřetelná. Byla zde jen jedna výjimka: jestliže existovala afinita, spřízněnost, mezi komunikovaným obsahem a hodnotovou strukturou anebo motivací recipientů, a pak se potenciální účinek zvýšil. [10]

Yalská studie především zjistila, že ženy lze snadněji přesvědčit. U mužů byl zjištěn následující vztah: testované osoby s bohatou představivostí, nízkým sebevědomím a směřované k jiným osobám bylo snadnější přesvědčit než osoby s vnitřní orientací. Testované osoby s vysoce nepřátelským vztahem k okolí, izolované od ostatních, bylo téměř nemožné přesvědčit. Nízké sebevědomí jasně znamená větší ovlivnitelnost, včetně ovlivnění vzory, jež nabízejí masová média.
Cox a Bauer stanovili křivku vztahů mezi sebevědomím a přesvědčitelností u testovaných žen. Ty, které měly střední sebevědomí, byly nejsnadněji ovlivnitelné, zatímco u žen s malým sebevědomím se projevoval bumerangový efekt. Ženy s nízkým sebevědomím mohou být stejně rezistentní jako vysoce sebevědomé osoby, ty však projevují „nezázvislé“ chování, kdežto málo sebevědomé ženy nemění své názory pravděpodobně z toho důvodu, že jsou nepružné. Za prokázanou se pokládá též hypotéza, podle níž se u recipienta se stoupajícím věkem snižuje pravděpodobnost změny názorů ve směru názoru komunikátora.

Největší ovlivnitelnost se objevuje ve věku devíti let a pak v určitých věkových skupinách klesá.

Jestliže vymyšlené obsahy mají jisté příbuzné rysy s recipieŋtovou zkušeností, pak to může znamenat větší korespondenci ve vzhůru k realitě a tím i jeho vyšší angažovanost. Ačkoliv „inteligentnější“ jedinci přijímají nové informace lépe, vůči argumentací a závěrům jsou také více kritičtí. „Inteligentnější“ mají stabilnější názory, protože jejich schopnost abstrakce je větší.


Hovland, Harvey a Sherif se pokusili odpovědět na otázku, jak původní postoj k určitým problémům ovlivňuje reakci na komunikaci představující jiné názory. Mezi testovanými osobami byli zastánci probíhající a členové Armády spásy naladění proti alkoholu. Ti byli při testu konfrontováni se sděleními, která se buď silně, nebo slabě rozcházel s jejich vlastními názory. Bylo zjištěno, že tam, kde byla diskrepance veliká, došlo ke zpochybnění důvěryhodnosti komunikátora. Kromě toho komunikace obsahující odlišnější názory byla vnímána jako vzdálenější od vlastního názoru, než tomu ve skutečnosti bylo. Komunikace s méně odlišnými názory byla vnímána jako podobnější, než ve skutečnosti byla (asimilační efekt). Zjistilo se také, že jednotlivci, jejichž stanoviska se od komunikátorových názorů tolik neodchylovala, měli sklon k většímu ovlivnění způsobem, který komunikátor zamýšlel.

Velikost rozpěti neangazovanosti je indikátorem rozsahu angažovanosti ega (ego-involvement). Čím menší je zóna indifference, tím větší je zapojení, angažovanost.

Rozsah odmítání zahrnuje stanovisko, které je pro jednotlivce nejvíce nevyhovující, věci, které se v dané určité oblasti nejvíce oškliví, plus další pro něj problematická stanoviska. Rozsah lhostejnosti-neangazovanosti zahrnuje neutrální sféru. Velikost indiferentní sféry je indikátorem rozsahu vnitřní angažovanosti; čím menší je zóna indifference, tím větší je zapojení, angažovanost. S pomocí těchto tři konstrukcí vznikají tři následující hypotézy o účincích masových médií:


Rogers a Svenning zjistili při výzkumné práci, kterou prováděli v Kolumbii, že v relativně moderních vesnicích jsou názorové authority mnohem více nakloněny inovací než ostatní ne-vůdci, zatímco v tradičně orientovaných vesnicích jsou názorové authority jenom
o něco málo ochotněji k inovacím než zbytek vesničanů. V takovém tradičním prostředí se úlohy inovátorů a názorových vůdců obvykle rozcházejí.

Zásadní otázkou týkající se podstaty lidské přirozenosti je to, jestli dědíme naši individuální kognitivní strukturu jako část naší genetické vybavenosti, nebo jestli ji nějak získáváme jako výsledek žití v sociálním prostředí. Byl to právě tento problém, okolo kterého se točila debata přirozenost - výchova.

Mnoho raných psychologů bylo vlastně fyziology, kteří zkoumali způsoby, jak je naše chování ovlivněno tělesnou strukturou. Po roce 1860 bylo toto nové pole silně ovlivněno evoluční perspektivou Charlese Darwina o vztahu mezi biologickými faktory a adaptací na prostředí. Psychologové rychle přijali myšlenku, že lidské bytosti nejsou úplně jedinečná tvorba, ale že jsou zvířecí druh, který je umístěn na konci evolučního vývoje. Byl to právě tento problém, okolo kterého se totožnila debata přirozenost - výchova.

Právě proto jeden z nejobvyklejších konceptů té doby byl instinct, který byl využíván k vysvětlení jak všech způsobů lidského, tak všech způsobů zvířecího chování. Odpovídá to pozorováním v pohybu lidských účastí a individuálních preferencí bude nalezen ve zděděné biologické struktuře. Předpokládalо se, že lidské bytosti jsou socializovány a zapojeny do kultury ve složitém prostředí, v němž se mladí učí svým zvykům, předpokladům, dovednostem a individualitě. To byla výchovná strana diskuse.

Závěr

Problematicka masmediálních informací není problémem jenom médií samotných, ale je to především problémem společnosti, v níž média fungují. Kritiku dané společnosti lze výhodně vychutnat. Pohled na mediální produkce je významným způsobem, jaké koncepty a preferencí bude nalezen ve zděděné biologické struktuře.
Literatura


Bell, D. The End of Ideology Glencoe: The Free Press, 1960


Braudel, F. Dynamika kapitalismu. Praha: Argo, 1999

Broom, L. – Selznic, P. Sociology. Evanston: Row, Peterson, 1959


Foret, M. Komunikace s veřejností. Brno: Masarykova univerzita, 1999


McQuail, D. Úvod do teorie masové komunikace. Praha: Portál, 1999


Poznámky
[10] Vymazal, J. Koncepce masové komunikace v sociologii, str. 32
Názory podnikatelů Jihlavy na spolupráci s městem v cestovním ruchu

The opinions of businessman on private public partnership in tourist trade

Jiří Vaníček

Anotace: Příspěvek se zabývá problematikou rozvoje cestovního ruchu v Jihlavě, kde se střetávají zájmy různých skupin, především zájmy města a podnikatelů a dalších ne-podnikatelských subjektů. Jsou popsány názory většiny soukromých podnikatelů i dalších subjektů a veřejné správy, kteří ovlivňují cestovní ruch na území města Jihlavy.

Summary: The paper deals with the development of tourism in town Jihlava where the interests of various groups are in dispute; municipalities and entrepreneurs and non-governmental organization that have different ideas about the development of tourism. There are the opinions of majority of businessmen, representative of municipal and cultural and sport amenities.


1 Výsledky výzkumu mezi podnikatelskými subjekty


a) Identifikace respondentů


b) Provozní charakteristiky

Certifikace dle oficiální klasifikace má 15 zařízení z 35, kteří na tuto otázku odpověděli. Z toho vyplývá, že většina dotazovaných zařízení certifikace dle oficiální klasifikace nemá. Z certifikovaných zařízení odpovědělo na otázku, zda má tato certifikace pozitivní vliv na vytíženost kapacity, odpovědělo kladně 5 zařízení.

Na vytíženost kapacity jednotlivých zařízení má určitý vliv sezónnost. Rozdíly během jednotlivých období nejsou v Jihlavě příliš výrazné, jako v typických rekreačních oblastech, přesto většina provozovatelů se v dotaznicích shodla, že v hlavní letní sezóně mají nejvíc zákazníků. Nejlépe je na tom období od června do srpna. V prosinci až únoru je průměrná celková kapacita využita z 30%. Průměrná kapacita v hotelech byla využita z 29%, v ubytovnách 25%. V období od března do května je průměrná celková kapacita 40%. V restauracích činí kapacita 38%, v ubytovnách kolem 28%, v dotazované restauraci 70%.

V červnu až srpnu činí průměrně využití celkové ubytovací kapacity 56%. Nejvyšší procento zde zaznamenaly ubytovny s 70%, v hotelích 33%, v restauraci 75%. V období od
září do listopadu činí využití kapacity 42%. V hotelech 42%, v ubytovnách 37%, v dotované restauraci 75%.


Naprostá většina zařízení, která poskytují služby v Jihlavě, se snaží vyhovět přání lidem všech věkových skupin (asi polovina zařízení). Další žádanou skupinou zákazníků jsou lidé střední generace. Nejvýznamnější cílovou skupinou ubytovacích a stravovacích zařízení jsou podnikatelé a jejich služební cesty (asi čtvrtina). Všechny dotované ubytovny se orientují na dělníky či řemeslníky.

V posledních 5 letech investovala zařízení poskytující služby do rozvoje cestovního ruchu celkem asi 50 mil. Kč. Jako pozitivní dopad těchto investic bylo nejčastěji jmenováno zvýšení návštěvnosti zařízení, prodloužení pobytu zákazníků a získání stálé klientely.

c) Bariéry a příležitosti rozvoje cestovního ruchu

Co se týká atraktivit pro turisty v okolí, pak zcela dominující je postavení Telč, kde většina respondentů považuje za největší lákadlo pro turisty. Na druhém místě se objevila Třebíč a na třetí Žďár nad Sázavou. Ostatní atraktivity se objevují zcela výjimečně: Třešť, Brtnice, Šiklův Mlyn, Polná, Křemešník.

Reakce provozovatelů zařízení na otázku, zda považují rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě nahořídli či koordinovaný byla struktura odpovědi následující: koordinovaný nebo spíše koordinovaný (15), spíše nekoordinovaný (12), živelný (3), ostatní nedovedli tuto otázku posoudit.

Postoje obyvatel města k rozvoji cestovního ruchu je podle podnikatelů následující: jednoznačně kládny (5), spíše kládny (7), neutrální (13), spíše záporný (10). Ostatní byl na tuto otázku neodpověděli ani nebo to nedovedou posoudit.

Myslíte si, že jsou názory obyvatel sledovány a vyhodnocovány? Na tuto otázku odpovídalo 38 dotovaných. Nejvíce byla zastoupena odpověď občas (14), ano (12), ne a nevim (10).

Podle většiny dotázaných existují v Jihlavě turistické atraktivity, o nichž se vůbec neví nebo se vůbec málo a má význam realizovat marketingovou kampaň orientovanou na zvýšení povědomí o této aktivitě. Třetina respondentů si naopak myslí, že takové atraktivity tu nejsou. Pokud se domnívají, že tu taková atraktivita je, jen polovina z nich si myslí, že by mělo smysl ji propagovat formou marketingové kampaně.

Pro zvýšení atraktivnosti města by nejvíce podnikatelů volilo propagaci v ostatních regionech, dále by rozšířilo kulturní a sportovní využití ve městě. Rovněž zde se objevilí odpovědi jako vybudování cyklostezek, zařízení pro děti, podpora investic do CR či zbourání Prioru. Dále za zmínku stojí i starost o větší čistotu města či důraz na kvalitní služby informačních center.

Na otázku zda město spolupracuje při rozvoji CR i s ostatními obcemi regionu vybral nejvíce dotovaných odpověď příležitostně (8), občas (8), pravidelně (3) a vůbec (1) a nedovedu posoudit (15).

Na otázku zda město spolupracuje při rozvoji CR s podnikateli v oblasti CR byla struktura odpovědí následující: příležitostně (9), občas (10), pravidelně (5), vůbec (4) a nedokážu posoudit (4).

V další sérii otázek měli respondenti možnost volit jednu z následujících variant odpovědi. Pro stanovení průměrné odpovědi jsem jednotlivé varianty hodnotil známkou jako ve škole. Pak jsem spočítal průměrnou známku.
Odpovědi na otázku „Jakou roli by měla hrát samospráva Jihlavy v jednotlivých oblastech cestovního ruchu“, zachycuje obrázek 1. Nejsilnější roli by měla samospráva hrát při propagaci území, dále při řízení a koordinaci aktivit a nejmenší při poskytování ubytovacích služeb.

Obr. 1

Poskytovatelé služeb považují za významné pro cestovní ruch v Jihlavě zejména subjekty, jako jsou turistická informační centra, Magistrát města Jihlavy, ZOO Jihlava a aquapark Vodní ráj, City Park a Vysokou školu polytechnickou.

Na obrázku 2 jsou uvedeny faktory, které podle názoru respondentů nejčastěji ovlivňují podnikání v cestovním ruchu v Jihlavě. Paradoxně se respondenti domnívají, že jejich podnikání nepříznivě ovlivňuje místní konkurence, následují slabá propagace města, výrazné sezónnost a malá dostupnost finančních zdrojů pro investice.

Obr. 2
2 Výsledky výzkumu mezi ostatními subjekty, které ovlivňují cestovní ruch

V této části výzkumu byly osloveny nepodnikatelské subjekty, které svou činností mají vztah k cestovnímu ruchu. Jde především o zástupce samosprávy a provozovatele sportovních a kulturních zařízení ve městě. Také tato skupina tvořila 40 subjektů.

a) Význam Jihlavy pro cestovní ruch

29% respondentů se domnívá, že nejvýznamnější atraktivitou města je zoologická zahrada, dále aquapark Vodní ráj s 21% a na třetím místě je městské podzemí se 17% a na stejném místě se umístilo historické centrum města. Jako další atraktivity města lidé považují nákupní centrum CityPark a různý sportovní utkání, hlavně hokej. Mezi dalšími vyjmenovanými atraktivitami byly lázně, Vysoká škola polytechnická, havířská minulost, Muzeum Vysočiny, Horácké divadlo, pivovar a osoba spjatá s Jihlavou Gustav Mahler.

Jako nejvýznamnější atraktivitu v okolí pokládá 43% dotazovaných Telč, 18% dotazovaných pak papátky UNESCO na Vysočině, 15% považuje všechny historické památky v okolí, pro 12% respondentů přijde důležitý zámek v nedaleké Brtnici a 6% je přikládáno hradu Roštejn a v severním Šiklovu Mlýnu. Lidé si dále vybavili například hrad Pernštejn, Zaječí skok nebo lyžování na Vysočině.

Většina respondentů se domnívá, že je podpora cestovního ruchu dostatečná, 33% si myslí, že je nedostatečná a 13% dotazovaných nedovede posoudit nebo neví, co si má myslet.

Téměř polovina dotazovaných pokládá za nutné investovat do údržby veřejných prostranství a zeleně, 27% se domnívá, že je důležité investovat do budování a oprav dětských hřišť a do ubytovacích kapacit. Pár dotazovaných si myslilo, že je třeba investovat do vzdělávání, do rekonstrukce památek, kultury, cestovního ruchu, výstavy cyklostezek apod.

Nejvíce dotazovaných navrhovalo investovat do výstavby a opravy stávajících i případně budování nových parkovacích ploch, 18% navrhovano vylepšit propagaci města a 18% respondentů nemělo žádný nápad, 14% dotazovaných navrhovala zlepšit celkovou infrastrukturu města a investovat do modernizace stávajících zařízení pro podporu cestovního ruchu, 13% dotazovaných navrhovalo investovat ještě více do historického jádra města.

Na otázku „Existují podle vašeho názoru v Jihlavě turistické atraktivity, o nichž se vůbec neví nebo se ví jen velmi málo a má význam realizovat marketingovou kampaň orientovanou na zvýšení povědomí o této atraktivitě?” odpovědělo knadně 57 % respondentů.

Polovina dotazovaných si myslí, že je dobré pro zvýšení atraktivnosti lepší propagace, čtvrtina nemá tušení nebo nad tím nechce přemýšlet, 13 % respondentů považuje za nutné zbouřit Prior na náměstí nebo vylepšit infrastrukturu pro návštěvníky a turisty.

Nadpoloviční většina dotazovaných nedokáže posoudit, zda město spolupracuje s dalšími obcemi na rozvoji cestovního ruchu, čtvrtina si myslí, že město občas spolupracuje, pětina si myslí, že záleží na příležitostech.
Skoro 40% dotazovaných si myslí, že město spolupracuje s podnikateli, 31% si myslí, že spolupracuje pouze příležitostně a 22% respondentů nedokáže posoudit. 4 % lidí si myslí, že město spolupracuje pravidelně nebo vůbec

Na otázku „Jakou roli by měla hrát samospráva Jihlavy v níže uvedených oblastech cestovního ruchu?“ odpovídal nepodnikatelské subjekty prakticky stejně jako subjekty podnikatelské (obr. 1).

Na otázku „Které subjekty lze považovat za významné pro cestovní ruch a pro aktivity zaměřené na rozvoj cestovního ruchu?“ odpovídali nepodnikatelské subjekty prakticky stejně jako subjekty podnikatelské (obr. 1).

Závěry

Z provedeného kvalitativního marketingového výzkumu, který byl proveden mezi podnikatelskými i nepodnikatelskými subjekty Jihlavy a mají nějaký vztah k cestovnímu ruchu plynou některé obecnější závěry:

1. Většina respondentů obou skupin je přesvědčena, že u obyvatel města jsou příznivě nakloněni dalšímu rozvoji cestovního ruchu v Jihlavě,
2. Také se domnívají, že alespoň občas se o názory lidí na rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě město zajímá,
3. Za nejdůležitější atraktivity cestovního ruchu v Jihlavě považuje většina respondentů ZOO, Vodní ráj a Katakomby. V odpovídích prakticky nelze najít význam Mahlera pro cestovní ruch v Jihlavě i když město s jeho jménem spojuje další rozvoj cestovního ruchu ve městě,
4. Za nejdůležitější atraktivitou v okolí je s velkou převahou považována Telč. S odstupem pak Žďár n. S. a Třebíč, tedy především památky UNESCO,
6. Obě skupiny respondentů se shodují v tom, že město by se mělo zabývat především propagací Jihlavy, jako turistické destinace, dále řídit a koordinovat rozvojové aktivity a provozovat informační a rezervační služby pro návštěvníky.
7. Z průzkumu plyne, že nejdůležitějšími subjekty pro rozvoj cestovního ruchu v Jihlavě je městská správa, informační centrum, Vodní ráj, CityPark a Vysoká škola polytechnická.
8. Za nejdůležitější faktor, který nepříznivě ovlivňuje podnikání v cestovním ruchu v Jihlavě je podle respondentů místní konkurence, slabá propagace města a výrazná sezónnost.

Seznam použité literatury

Seznam autorů:

EKONOMIE:
Ing. Michaela Antoušková, Ph.D., Ing. Zdeňka Kroupová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6, tel: 2242338, e-mail: antouskova@pef.czu.cz
Ing. Ivana Brožová, Ph.D., Katedra ekonomiky, Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchdol, Česká republika, tel. + 420 2 2438 2083, e-mail: brozovai@pef.czu.cz
Ing. Gabriela Červená, Czech University of Life Sciences Prague Faculty of Economics and Management, Department of Economics, Kamýcká 129, 165 21 Prague 6 - Suchdol, Phone: +420 22438 2305, fax: +420 23438 1853 cervena@pef.czu.cz,
Ing. Zdeňka Kroupová, kroupovaz@pef.czu.cz
prof. PhDr. Kamil Fuchs, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Katedra ekonomie a financí, Loucká 21, 669 02 Znojmo, Česká republika, fuchs@svse.cz
Ing. Marie Prášilová, CSc., katedra statistiky, PEF, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6–Suchdol, prasilova@pef.czu.cz,
RNDr. Jan Grosz, grosz@pef.czu.cz
Bc. Veronika Hovorková, Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10, +420 210 088 859, veronika.hovorkova@gmail.com
Ing. Marie Janecká, Ing. Michaela Antoušková, Ph.D.; Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha, e.mail: janecka@pef.czu.cz
doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií, MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, jansky@mendelu.cz,
Ing. Tomáš Lelek, Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko správní, Ústav ekonomie, Studentská 84, 532 10 Pardubice, tomas.lelek@upce.cz, 466 036 480
Ing. Edita Linhartová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teorií, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchdol, Email: linhartova@pef.czu.cz, tel.: +420 724 941 163
doc. RNDr. Luboš Marek, CSc., Katedra statistiky a pravděpodobnosti, Fakulta informatiky a statistiky, Vysoká škola ekonomická v Praze, marek@vse.cz, tel.: 224 095 481
Ing. Alena Melicharová, Ph.D., Ústav ekonomie, Provozně ekonomická fakulta MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, e-mail: melicharova@mendelu.cz
Ing. Viera Papcunová, PhD., Ústav manažmentu a informačních technologií, Fakulta přírodních věd, Univerzita Konštantína Filozofa, Tr. A. Hlinku 1, 949 01 Nitra, tel.č.+421376407474, v papcunova@ukf.sk
Ing. Ivana Gecíková, PhD., prednost@velkezaluzie.sk
Ing. Jozef Mušák, PhD., Jozef.Musak@pabk.sk
Bc. Gabriela Přiibranská, Vysoká škola finanční a správní, o.p.s., Estonská 500, 101 00 Praha 10, +420 210 088 859, pribramska@centrum.cz
Ing. Luboš Smutka, Ph.D., Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2076, e-mail: smutka@pef.czu.cz

Ing. Ondřej Škubna, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2079, e-mail: skubna@pef.czu.cz

Ing. Michal Steininger, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, katedra ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, Česká republika, tel.: +420 224 38 2059, e-mail: steininger@pef.czu.cz

Bc. Ivo Stáňa, doc. Radim Valenčík, CSc., Oleksiy Zhylinkov, Vysoká škola finanční a správní o. p. s., Estonská 500, Praha 10, 101 00, telefon: 210 088 800, e-mail: sarka.bohabojova@vsfs.cz

Ing. Dana Stará, Česká zemědělská univerzita v Praze, PEF, Katedra ekonomických teorií, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6 – Suchdol, starad@pef.czu.cz, tel: +420 22438 2127

doc. Ing. Pavel Tuleja, Ph.D., Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Katedra ekonomie, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, Česká republika, tuleja@opf.slu.cz

Ing. Kateřina Dvoroková, Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ekonomická fakulta, Katedra evropské integrace, Sokolská 33, 701 21 Ostrava, Česká republika, katerina.dvorokova@vsb.cz

Ing. Kristýna Tůmová, Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Voroněžská 13, 461 17 Liberec, 723 111 311, kristyna.tumova@yahoo.com

Michal Tvrdon, Katedra ekonomie, Obchodně podnikatelská fakulta SU, Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná, tel. 00420 596 398 460, Email: tvrdon@opf.slu.cz

Ing. Jan Vlachy, Ph.D., Točitá 44, 140 00 Praha 4, Vysoká škola finanční a správní a City University of Seattle, tel.: +420 608 265 015, E-mail: vlachy@atlas.cz

doc. Ing. Jolana Volejníková, Ph.D., Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomie, Studentská 84, 532 10 Pardubice, tel: 466 036 162, e-mail: Jolana.Volejnikova@upce.cz

Ing., Mgr. Petr Wawrosz, Katedra ekonomie a mezinárodních vztahů, Vysoká škola finanční a správní o. p. s., Estonská 500, 101 00 Praha 1, ČR, E – mail: petr.wawrosz@centrum.cz

prof. Ing. Iva Živelová, CSc., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, FRRMS MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, Česká republika, e-mail: zivelova@mendelu.cz

MARKETING A MANAGEMENT:

Ing. Pavel Bachmann, PhD., Katedra managementu, Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové, tel: +420 493 332 378, email: pavel.bachmann@uhk.cz

Mgr. Šárka Borkovcová, Fakulta ekonomická ZČU v Plzni, Hradební 22, Cheb 350 11, 733633336, borkovcov@kmo.zcu.cz

Ing. Ondřej Dufek, DiS., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: ++420 5 4513 2326, e-mail: xdufek@mendelu.cz
Ing. Šárka Stojarová, Ph.D., Ústav marketingu a obchodu, Provozně ekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.:++420 5 4513 2334, e-mail: sarka@mendelu.cz

prof. PhDr. Miroslav Foret, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02 Znojmo, Česká republika, tel.: 515 224 891, e-mail: foret@svse.cz

Ing. Tomáš Kotrba, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav managementu, budova Q, Zemědělská 1, Brno 613 00, tel.: 545 13 25 24, e-mail: xkotrba@mendelu.cz

doc. Ing. Mgr. Jiří Maxa, Ph.D., Ústav elektrotechnologie, FEEC, VUT Brno, Údolní 53, 602 00 Brno, ČR, tel.: 00420 541 146 356, fa x 00420 541 146 147, e-mail: maxa@feec.vutbr.cz

Ing. Miroslav Miller, Ph.D., Městská nemocnice Ostrava, p.o., Nemocniční 20, 728 80 Ostrava, tel.: 596 193 200, e-mail: m.miller@mnof.cz

Ing. Aleš Pepný, Ph.D., Fakulta ekonomická, Západočeská univerzita, Univerzitní 8, 306 14 Plzeň, tel.: 377 633 161, fax: 377 633 002, E-mail: skalovap@keu.zcu.cz

Ing. David Špaček, Ph.D., Ing. Svatava Nunvářová, Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita, Lipová 41a, 602 00 Brno, david.spacek@econ.muni.cz

Ing. Kateřina Šťastná, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, stastnak@pf.czu.cz

Ing. Klára Margarisová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, margarisova@pf.czu.cz

Ing. Lucie Stanislavská, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Provozně ekonomická fakulta, Katedra řízení, tel.: 224382254, stanislavska@pef.czu.cz

RNDr. Bohumír Štědroň, CSc., Vysoká škola ekonomická v Praze, Katedra marketingu, Náměstí Winstona Churchilla 4, Praha 3 130 67, tel.: +420 224 09 4360, e-mail: bohumir.stedron@vse.cz

Ing. Jana Halirjanová, České vysoké učení technické v Praze, Ústav řízení dopravních procesů a logistiky, Horská 3, Praha 2 128 03, tel.: +420 777 299 572, e-mail: halirjan@fd.cvut.cz

Mgr. Jan Svatoš, Ph.D., České vysoké učení technické v Praze, Ústav řízení dopravních procesů a logistiky, Horská 3, Praha 2 128 03, e-mail: svatoja7@fd.cvut.cz

doc. Ing. Jaroslav Světlík, Ph.D., Fakulta masmédií BVŠP, Tematínská 10, 851 05 Bratislava, jaroslav.svetlik@uninova.sk
Ing. Zuzana Tučková, Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, 669 02, Znojmo, Česká republika, tuckova@svse.cz

Ing. Hana Urbancová, Katedra řízení, Provozně ekonomická fakulta ČZU v Praze, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchdol, tel.: +420 224 382 026, urbancova@pef.czu.cz

doc. Ing. Anna Vaňová, PhD., KRRAVS, Ekonomická fakulta UMB, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, Slovenská republika, e-mail: anna.vanova@umb.sk

prof. Ing. Ludmila Nagyová, Ph.D., Katedra managementu, Vysoká škola poľnohospodárska, Tr. A. Hlinku 2, 949 67 Nitra, Slovenská republika, e-mail: ludmila.nagyova@fem.uniaig.sk

Bc. Jiří Wagner, děkanát PEF MZLU v Brně, Zemědělská 1, 602 00 BRNO, 777 648 617, jiri.wagner@menelu.cz

doc. PhDr. Miroslav Zelinský, CSc., FMK UTB Zlín, Štefánikova 2431, 760 01 Zlín, zelinsky@fmk.utb.cz

ÚČETNICTVÍ A FINANČNÍ ŘÍZENÍ:

Ing. Břetislav Andrlík, Ústav účetnictví a daní, Provozně ekonomická fakulta, Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel.: +420 545 132 345. e-mail: bretislav.andrlik@mendelu.cz

doc. Ing. Hana Březinová, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 733 517 443, Hana.Brezinova@audit-habr.cz

Ing. František Kalouda, CSc., MBA, Katedra financí, ESF MU, Lipová 41a, 602 00 BRNO, Česká republika, telefon: +420 5 4949 5133, +420 604 200 491, fax: +420 5 4949 1720, E-mail: kalouda@econ.muni.cz

Ing. Petr Málek, Katedra financí, ESF MU, Lipová 41a, 602 00 BRNO, Česká republika, telefon: +420 5 4949 5830, fax: +420 5 4949 1720, E-mail: malek.petr@seznam.cz

Ing. Bc. Alois Konečný, Katedra financí, Ekonomicko–správní fakulta, Masarykova univerzita, Lipová 41a, Brno, 602 00, +420 54949 5830, lojza@mail.muni.cz

Ing. Bc. Mojmír Sabolovič, Ph.D., Ústav regionální a podnikové ekonomiky, FRRMS, MZLU v Brně, Zemědělská 1, 613 00 Brno, tel: +420 602 436 431, E-mail: mojmir.sabolovic@mendelu.cz

Ing. Jiří Strouhal, Ph.D. (FAIA, CAT, ECA), Vysoká škola ekonomická v Praze, Katedra finančního účetnictví a auditingu, náměstí W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, tel.: 224 095 794, fax: 224 095 198, e-mail: strouhal@vse.cz

prof. Ing. Václav Vybíhal, CSc., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 515 224 891, e-mail: vybihal@svse.cz
VZTAH VEŘEJNÉHO A PODNIKATELSKÉHO SEKTORU:

Ing. Marie Hladká, Centrum pro výzkum neziskového sektoru, Vinařská 3, 603 00 Brno, Email: hladka@e-cvns.cz, telefon: 542 210 075 a Ekonomicko-správní fakulta MU, Lipová 41a, 602 00 Brno-Pisárky, hladka@e-cvns.cz

Mgr. Petr Klusáček, Ph.D., Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-729, fax: +420-545-422-710, klusacek@geonika.cz

Mgr. Tomáš Krejčí, Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-732, fax: +420-545-422-710, krejci@geonika.cz

Doc. RNDr. Jaromír Kolejka, CSc., Ústav geoniky AV ČR, v. v. i., Drobného 28, 602 00 Brno, tel: +420-545-422-735, fax: +420-545-422-710, kolejka@geonika.cz

RNDr. Josef Kunc, Ph.D., Katedra regionální ekonomie a správy - Ekonomicko-správní fakulta MU Brno, tel. 549493049, kunc@econ.muni.cz

Ing. Monika Sobeková Majková, PhD., Katedra ekonomiky a financií, Vysoká škola ekonomická a manažmentu veřejnej správy, Bratislava, Mail: monika.sobekova.majkova@vsemvs.sk, mobil: 0902-645933

Ing. Petra Matějková, Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Katedra podnikové ekonomiky, Studentská 2, 461 17 Liberec 1, e-mail: petra.matejkova@tul.cz, tel.: + 420 485 352 431

Ing. Marta Mišáňová, Ekonomická fakulta Univerzity Mateje Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: martami.saniya@umb.sk

Ing. Katarína Petriková, Ekonomická fakulta Univerzity Mateje Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: katarina.petrikova@umb.sk

Ing. Silvia Tešínská, Ekonomická fakulta Univerzity Mateje Bela v Banskej Bystrici, Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica; e-mail: silvia.tesinska@umb.sk

Ing. Jaroslava Syrovátková, Ph.D., Technická univerzita v Liberci, Ekonomická fakulta, Katedra podnikové ekonomiky, E-mail: jaroslava.syrovakova@tul.cz

Bc. Alena Vaněčková, Technická univerzita v Liberci, E.mail: alena.vaneckova5@seznam.cz

PhDr. Jindřich Urban, Ph.D., Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo, Loucká 656/21, tel.: 515 224 891, e-mail: urban@svse.cz

doc. RNDr. Jiří Vaníček, CSc, Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 586 01 Jihlava, tel. 567 141 130, fax 567 300 727, email: vanicek@vspj.cz