



UNIVERZITA HRADEC KRÁLOVÉ
FAKULTA INFORMATIKY A MANAGEMENTU

VĚDECKÁ KONFERENCE

HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2007/I

EKONOMICKÝ RŮST A ROZVOJ REGIONŮ

HRADEC KRÁLOVÉ 6. A 7. ÚNORA 2007

SBORNÍK PŘÍSPĚVKŮ

Výkonná redaktorka: Ing. Martina Kadavová

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

ISBN 978-80-7041-812-3

OBSAH

PŘEDMLUVA	9
Franciszek Adamczuk MIEJSCE POLSKI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ – WYBRANE PROBLEMY ..	11
Petr Adámek PRÁVNÍ MANTINELY PŘI ROZVOJI REGIONU Z HLEDISKA POSKYTOVÁNÍ PODPORY ZE STRANY MÍSTNÍCH ÚZEMNÍCH SAMOSPRÁV	16
Michaela Antoušková ANALÝZA PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI V JIHOČESKÉM KRAJI	21
Helena Aschenbrennerová, Lilia Dvořáková, Martina Ublová ZVYŠOVÁNÍ VÝKONNOSTI PRŮMYSLOVÝCH PODNIKŮ ŘÍZENÍM ENVIRONMENTÁLNÍCH NÁKLADŮ	26
Pavel Bachmann, Tomáš Kala PRŮZKUM SPOKOJENOSTI OBČANŮ S MÍSTNÍM SPOLEČENSTVÍM VE VÝCHODOČESKÉM REGIONU	31
Ewa Baran, Bogumiła Grzebyk AGRARÖKOPROGRAMM ALS FAKTOR DER LANDWIRTSCHAFTENTWICKLUNG AUF PROBLEMGEBIETEN IM KARPATENVORLAND	37
Libuše Bažantová, Vladimír Soběslav ASPEKTY INTELIGENTNÍCH TECHNOLOGIÍ V GLOBÁLNÍ EKONOMICE	42
Michal Beneš MAKROEKONOMICKÁ KONKURENCESCHOPNOST	48
Agnieszka Bieńkowska, Anna Zabłocka-Kluczka INSYTUCJE WSPIERAJĄCE TRANSFER TECHNOLOGII W POLSCE	53
Nad'a Blahová ANALÝZA VYBRANÝCH KVALITATIVNÍCH POSTUPŮ REGULACE	59
Žaneta Boučková ROZVOJ ZDRAVOTNICTVÍ V KRAJÍCH	64
Lubomíra Breňová, Marta Nečadová, Štěpán Průcha FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ KONKURENCESCHOPNOST FIREM ZPRACOVATELSKÉHO PRŮMYSLU V REGIONU HRADEC KRÁLOVÉ.....	69
Daneš Brzica NOVÉ PRÍSTUPY K ROZVOJU REGIÓNOV A LOKALÍT V EÚ: TEORETICKÝ POHĚAD	74
Milan Buček, Jaroslav Kovárník ÚLOHA KLASTROVÝCH INICIATIV PRO FUNGOVÁNÍ KLASTRU	80
Jaroslava Burianová REGIONÁLNÍ ROZDÍLY V NEZAMĚSTNANOSTI ČR A NĚKTERÝCH ZEMÍ EU	87

Anna Čermáková, Jana Schmidtmayerová ÚLOHA REGIONÁLNÍHO MANAGEMENTU V SOUVISLOSTI SE SOCIÁLNÍMI ASPEKTY ŽIVOTA OBČANŮ OBCÍ HORSKÉ A PODHORSKÉ OBLASTI KRUMLOVSKA	91
Zbyněk Černý, Petra Troblová VYUŽITÍ LOGISTIKY JAKO MOTIVAČNÍHO A KONKURENČNÍHO PRVKU PŘI BUDOVÁNÍ A FUNGOVÁNÍ PRŮMYSLOVÉHO KLASTRU	96
Tatiana Čorejová, Katarína Štofková REGIONÁLNY INOVAČNÝ SYSTÉM A DIAGNOSTIKA PROSTREDIA	103
Aldona –Małgorzata Dereń PRAWNA OCHRONA OZNACZEŃ GEOGRAFICZNYCH JAKO INSTRUMENT WSPIERANIA I REALIZACJI POLITYKI REGIONALNEJ UNII EUROPEJSKIEJ	107
Jaroslava Dittrichová FINANČNÍ SLUŽBY A ZNALOSTI SPOTŘEBITELŮ	114
Petr Duczynski ON THE DEPENDENCE OF ECONOMIC GROWTH ON OPENNESS AND OTHER VARIABLES	120
Jiří Dušek, Ladislav Skořepa ROZVOJ REGIONU Z POHLEDU MĚST, OBCÍ A JEJICH OBČANŮ	126
Andrea Ecková HOSPODÁŘSKÝ VÝVOJ POBALTSKÝCH ZEMÍ	132
Miroslav Farský, Libor Měsíček DALŠÍ VÝVOJ TĚŽBY HNĚDÉHO UHLÍ V PODKRUŠNOHORSKÉ PÁNVI: EKONOMICKÉ, SOCIÁLNÍ A EKOLOGICKÉ DILEMA	137
Monika Fialová ANALÝZA VÝKONNOSTI PLASTIKÁRSKEHO PRIEMYSLU	144
Eva Filsáková KONTROLNÍ SYSTÉMY VEŘEJNÝCH FINANČÍ	153
Jiří Frank MEZINÁRODNÍ OBCHOD MEZIPRODUKTY A VÝROBNÍMI FAKTORY	157
Lubomíra Gertler ÚLOHA PROGNOZ V PROCESSE PREDVÍDANIA RIZIKA V OBLASTI REGIONÁLNEHO ROZVOJA Z ASPEKTU KOMUNIKÁCIE	163
František Groh IT MANAGEMENT A VÝKONNOST PODNIKU	167
Ladislav Hájek PODMÍNKY EKONOMICKÉHO RŮSTU ČR PO ROCE 2000	173
Vítězslav Hálek HOSPODÁŘSKÝ VÝVOJ PRŮMYSLOVÉHO PODNIKU VITKA BRNĚNEC A. S. A JEHO DOPADY NA CELKOVOU EKONOMICKOU SITUACI MIKROREGIONU BRNĚNEC, RESP. REGIONU SVITAVSKO	178

Petr Havlan NĚKOLIK POZNÁMEK K PRÁVNÍM FORMÁM NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ ÚZEMNÍCH SAMOSPRÁVNÝCH CELKŮ	183
Pavína Hejduková, Jarmila Ircingová VYBRANÉ ASPEKTY TRHU PRÁCE V PLZEŇSKÉM KRAJI	188
Pavel Herot POSTUPY A NÁSTROJE V ŘÍZENÍ KOMUNIKACE MUNICIPALIT	193
Lucia Horáčková, Jan Pelikán, Václav Kořenář ČASOVĚ OMEZENÝ SVOZ BANKOVÝCH DOKLADŮ V KOMUNIKAČNÍ SÍTI	199
Aleš Horčíčka ANALÝZA PILOTNÍHO VZORKU SIMULAČNÍ MANAŽERSKÉ HRY A JEJÍ PŘÍNOSY PRO VÝUKU MANAGEMENTU	204
Michaela Horová ANALÝZA ROZVOJE VĚDY A VÝZKUMU V PLZEŇSKÉM KRAJI.....	210
Jakub Husák VLIV PŘESHRAŇNÍ SPOLUPRÁCE NA SOCIÁLNÍ A EKONOMICKÝ ROZVOJ REGIONU JIŽNÍ ČECHY	216
Grzegorz Chodak AUKCJE INTERNETOWE – SPECYFIKA I PERSPEKTYWY ROZWOJU.....	221
Ivan Jáč STANOVENÍ STRUKTUROVANÉ METODIKY REKONSTRUKCE OBJEKTŮ BROWNFIELDS.....	226
Jan Janeček PRÁVNÍ ROZMĚR ROZHODOVACÍCH PROCESŮ MÍSTNÍCH SAMOSPRÁV.....	232
Veronika Jašíková, Tomáš Kala ANALÝZA ROZPOČTŮ VYBRANÝCH OBCÍ.....	237
Miroslav Javor GLOBAL RISE OF CORPORATIONS – STRATEGIC PERSPECTIVES	245
Lenka Javorska MOŽNOSTI UPLATNĚNÍ ČESKÝCH FIREM V INDII	250
Pavel Jedlička DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ ŽIVNOSTENSKÉHO PODNIKÁNÍ.....	255
Jiří Ježek PROBLÉMY REALIZACE REGIONÁLNÍ POLITIKY V ČESKÉ REPUBLICCE	262
Renáta Ježková PODPORA MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA ZO STRANY MIEST	266
Vojtěch Jindra ANALÝZA ČINNOSTI POOLU NA POJISTNÉM TRHU.....	273
Robin Jirásko ŘEŠENÍ PENZIJNÍ OTÁZKY V ČR	279

Eva Jirčíková, Daniel Remeš VYUŽITÍ KONCEPTU BALANCED SCORECARD PRO IDENTIFIKACI PŘÍNOSŮ VSTUPU PODNIKU DO KLASTRU	284
Bohumil Kába SROVNÁVACÍ ANALÝZA VYBRANÝCH UKAZATELŮ UDRŽITELNÉHO ROZVOJE PODLE REGIONŮ ČESKÉ REPUBLIKY	290
Martina Kadavová DOPADY VIRTUÁLNÍ UNIVERZITY NA REGIONÁLNÍ ROZVOJ.....	295
Tomáš Kala K HOSPODAŘENÍ OBCÍ V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI	299
Lucie Kaňovská MARKETINGOVÁ STRATEGIE SPOLEČNOSTÍ PŮSOBÍCÍCH V CESTOVNÍM RUCHU	305
Michaela Kaplanová ZÁVISLOST SPOTŘEBY VODY NA CENĚ VODNÉHO A PŘÍJMU V JEDNOTLIVÝCH REGIONECH	310
Ryszard Kata THE ROLE OF LOCAL FINANCIAL INSTITUTIONS IN MITIGATING ACCESS BARRIERS TO CREDITS GIVEN TO FARMERS AND RURAL ENTREPRENEURS	314
Marta Kawa INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENTS ON EMPLOYMENT IN THE SERVICES SECTOR	320
Radim Keřt CRM - ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY V MARKETINGOVÉM POJETÍ FIRMY	326
Lidia Kłos MODEL GOSPODARKI WODNO – ŚCIEKOWEJ AGLOMERACJI SZCZECIŃSKIEJ	331
Jitka Koderová KONVERGENČNÍ PROGRAM ČESKÉ REPUBLIKY NA ROKY 2005-2008, PERSPEKTIVY JEHO NAPLŇOVÁNÍ A OPATŘENÍ ZAMĚŘENÁ DO MIKROSFÉRY	337
Rostislav Kolařík, Drahomíra Pavelková MĚŘENÍ A ŘÍZENÍ VÝKONNOSTI V PODNICÍCH V ČR.....	344
Rastislav Kotulič EKONOMICKÝ VÝVOJ SUBJEKTŮ AKTIVNÝCH V POĽNOHOSPODÁRSTVE SLOVENSKEJ REPUBLIKY NA PRELOME MILÉŇIA	350
Jindra Kouřilová MAKRO A MIKROEKONOMICKÁ HLEDISKA NA PODPORU ROZVOJE EKOLOGIZACE ZEMĚDĚLSTVÍ S DOPADEM DO REGIONŮ.....	355

Anna Kowalska THE ROLE OF GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN POLAND IN SUPPORTING SUPPLEMENTARY FEEDING OF CHILDREN IN SCHOOLS	361
Roman Kozel VYUŽÍVÁNÍ FONDŮ EU NEZISKOVÝMI ORGANIZACEMI.....	367
Piotr Koziol THE SHAPE OF RELATIONS BETWEEN THE TECHNOLOGICAL LEVEL OF POLISH INDUSTRY VS. THE VOLUME AND STRUCTURE OF EXPORT IN POLISH TRANSITION ECONOMY	374
Przemysław Kozyra, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev EVOLUTION OF EUROPEAN UNION ECOLOGICAL POLICY – IN ENVIRONMENTAL PROGRAMS ACTIONS	381
Ján Králik PROBLÉMY SAMOSPRÁVY PRI TVORBE PROGRAMOV HOSPODÁRSKEHO A SOCIÁLNEHO ROZVOJA	387
Jiří Králík SCHOPNOST REGIONŮ PREZENTOVAT, REALIZOVAT A ZAVÁDĚT JEDNOTLIVÁ OPATŘENÍ SPOLUPRÁCE VEŘEJNÉ A PODNIKATELSKÉ SFÉRY	392
Jaroslav Krameš EKONOMICKÁ EMANCIPACE ČESKÉ SPOLEČNOSTI JAKO JEV DOPROVÁZEJÍCÍ HOSPODÁŘSKÝ ROZVOJ RAKOUSKA V UČENÍ ČESKÝCH EKONOMŮ.....	397
Michaela Krčilková MAASTRICHTSKÁ VERSUS EKONOMICKÁ KONVERGENCE	402
Růžena Krninská PODMÍNKY ROZVOJE MANAGEMENTU VEDOUČÍ K ROZVOJI REGIONU...	410
J. Kroik DETERMINANTY KSZTAŁTOWANIA CEN TRANSFEROWYCH	415
Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Tomáš Hlavsa MÉNĚ PŘÍZNIVÉ OBLASTI V ZEMÍCH EVROPSKÉ UNIE	421
Barbara Kryk, Anna Kądzioła FUNDUSZE UNIJNE A ROZWÓJ ZROWNOWAŻONY WOJEWÓDZTW A ZACHODNIOPOMORSKIEGO.....	426
Barbara Kryk, Adrian Markiewicz ROLA INWESTYCJI PROEKOLOGICZNYCH W POLSCE I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA W ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONYM	436
Zuzana Křístková, Jana Kalabisová IMPACT OF PRICE TENDENCIES ON WORLD COMMODITIES MARKET ON REGIONAL MARKET OF RICE IN UCAYALI, PERU	447
Andrzej Kudłaszyk, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev PENSION INSURANCES IN GREAT BRITAIN	451

Wiesława Kuźniar, Maria Grzybek, Wiesław Szopiński TERRITORIAL MARKETING AS MODERN CONCEPT OF COMMUNAL MANAGEMENT (ON THE EXAMPLE OF SOME COMMUNES IN PODKARPACIE PROVINCE)	455
Karel Lacina POZNÁMKY K LEGISLATIVNÍMU ZAKOTVENÍ ROZVOJE CESTOVNÍHO RUCHU V ČLENSKÝCH STÁTECH EVROPSKÝCH SPOLEČENSTVÍ A EVROPSKÉ UNIE NA KONCI DVACÁTÉHO A NA POČÁTKU DVACÁTÉHO PRVNÍHO STOLETÍ	460
Jerzy Ładysz FACTORS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS INFLOW IN LITHUANIA....	465
Pavλίna Loučková ANALÝZA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČR S ČÍNOU V ODVĚTVÍ PLASTŮ V PRIMÁRNÍ FORMĚ	471
Irena Agata Łucka TURYSTYKA ŚRODOWISKOWA CZYNNIKIEM ROZWOJU REGIONALNEGO	477
Miroslava Lungová ZAPOJENÍ SOUKROMÉHO A NEZISKOVÉHO SEKTORU DO REGENERACE BROWNFIELDS	483

PŘEDMLUVA

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

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

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

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

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

V Hradci Králové dne 25. 1. 2007

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

MIEJSCE POLSKI W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ – WYBRANE PROBLEMY

Franciszek Adamczuk

Keywords:

world economy - international rank - Gross Domestic Product - inflation - unemployment - economy competitiveness

Abstract:

This article concerns Poland's place in world economy. Primary macro economical figures such as: GDP, inflation, unemployment and some of the issues concerning economy competitiveness has been presented. The author relates to the latest assessments on Polish economy (after its accession to the European Union) published by international organizations e.g. OECD and IMF. This article is summered with key factors which strengthens and weakens Poland's status on international market.

1. Ogólna charakterystyka gospodarki światowej

Ostatni okres tj. lata 2004- 2005 to okres generalnej prosperity w gospodarce światowej. Rok 2004 był krokiem milowym w światowej gospodarce, która zanotowała ponad pięcioprocentowy wzrost. Stanowi to najwyższe tempo wzrostu od niemal trzydziestu lat. Wśród liderów są Chiny, których gospodarka rośnie w tempie 9,5 procent, Argentyna z 9 procentami i plasujące się na trzeciej pozycji Indie z 7,3 procent. Światowa produkcja dóbr i usług wzrosła z 7 bilionów dolarów w roku 1950 do 56 bilionów dolarów w 2004, podczas gdy roczny dochód na jednego mieszkańca wzrósł w tym okresie z 2835 do 8753 dolarów .

W rankingu konkurencyjności gospodarek Światowego Forum Ekonomicznego (WEF) w Davos Polska spadła w 2006 roku o pięć miejsc, na 48. pozycję. Według Światowego Forum Ekonomicznego jesteśmy najmniej konkurencyjnym krajem wśród wszystkich członków Unii Europejskiej za Grecją, Słowenią, Czechami i Estonią ¹.

Działająca przy Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) Rada Przedsiębiorców i Przemysłowców (BIAC) opublikowała doroczną ocenę tendencji w gospodarce światowej, opartą na prognozach przedstawionych na wiosnę przez narodowe organizacje biznesu, uzupełnioną danymi Międzynarodowego Funduszu Walutowego. W całej strefie OECD wzrost PKB w 2006 roku ma wynieść 3,1% wobec 2,8% w 2005. Na tę prognozę składa się utrzymanie ubiegłorocznej, znacznej dynamiki gospodarki USA oraz pewne przyśpieszenie w UE, zwłaszcza dzięki ożywieniu w Niemczech i Francji. W 2007 roku przewidywane jest jednak ponowne, niewielkie osłabienie tempa rozwoju gospodarki europejskiej i znacznie większy spadek aktywności ekonomicznej w Japonii. W sumie może to spowodować ponowne obniżenie dynamiki PKB w strefie OECD do poziomu 2,8%. Na odnotowanie zasługuje fakt, iż w naszej części Europy najwyższe tempa wzrostu w 2006 są przewidywane dla Łotwy (9%), Czech (6,6%) oraz Polski (4,6%). W 2007 roku zarówno w Polsce jak i Czechach przewidywane jest dalsza poprawa wyników gospodarczych ².

¹ *Polska coraz mniej konkurencyjna.* autor : Grzegorz Gacki / źródło : www.Polska.pl

² http://www.prywatni.pl/?ID=91238&article_id=158719

2. Potencjał demograficzny Polski na tle świata i UE

Wg. danych ONZ w 2005 na świecie żyło ok. 6 446 131 400 ludzi, tempo przyrostu ludności w 2005 wynosiło 1,14%. Najwięcej ludzi zamieszkuje Azję (60,6%), następnie Afrykę (13,8%), Europę (11,4%), Amerykę Łacińską (8,6%), Amerykę Płn. (5,1%), Oceanię (0,5%). W Polsce mieszka 0,6% populacji ludzkiej³.

Według szacunków Głównego Urzędu Statystycznego w końcu 2005 roku Polska liczyła 38 575 tys. mieszkańców, co dawało średnią gęstość zaludnienia 122 osoby na km² (w miastach około 1105, na terenach wiejskich 50). Ludność miejska stanowi 61,5% ogółu populacji i jej udział stopniowo się zmniejsza. Pod względem liczby ludności Polska jest na 33 miejscu w świecie (ok. 0,6 proc. populacji świata) i 9 miejsce w Europie (ok. 5,4 proc. populacji Europy). Przyrost naturalny był ujemny i wynosił (-0,04%); średnia długość życia - mężczyźni - 70,5 lat, kobiety - 78,9 lat. Ludność jest rozmieszczona bardzo nierównomiernie. W wyniku zmian terytorialnych i masowych migracji po II wojnie światowej Polska stała się państwem niemal jednolitym narodowościowo. Skład etniczny: Polacy - 96,7%, Niemcy 0,4%, Białorusini 0,1%, Ukraińcy - 0,1 proc., inni - 2,7%⁴.

Należy podkreślić, że stosunkowo duża ilość Polaków mniejsza za granicą. Tak więc liczebność Polaków wynosi ogółem -58 mln, w tym w: USA: 9 300 000, Niemcy: 3 000 000, Brazylia: 1 600 000, Francja: 1 000 000, Kanada: 850 000, Wielka Brytania: 420 000, Białoruś: 400 000, Litwa: 250 000, Ukraina: 150 000, Irlandia: 150 000, Argentyna: 150 000, Australia: 150 000, reszta świata: ponad 500 000.

3. Produkt krajowy brutto (PKB) w Polsce na tle innych państw

Działająca przy OECD (Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) Rada Przedsiębiorców i Przemysłowców (BIAC), opublikowała roczną ocenę tendencji w gospodarce światowej, opartą na prognozach przedstawionych na wiosnę przez narodowe organizacje biznesu, uzupełnioną danymi Międzynarodowego Funduszu Walutowego. W całej strefie OECD wzrost PKB w 2006 roku ma wynieść 3,1% wobec 2,8% w 2005. Na tę prognozę składa się utrzymanie ubiegłorocznej, znacznej dynamiki gospodarki USA oraz pewne przyśpieszenie w UE, zwłaszcza dzięki ożywieniu w Niemczech i Francji. W 2007 roku przewidywane jest jednak ponowne, niewielkie osłabienie tempa rozwoju gospodarki europejskiej i znacznie większy spadek aktywności ekonomicznej w Japonii. W sumie może to spowodować ponowne obniżenie dynamiki PKB w strefie OECD do poziomu 2,8%. Na odnotowanie zasługuje fakt, iż w naszej części Europy najwyższe tempa wzrostu w 2006 są przewidywane dla Łotwy (9%), Czech (6,6%) oraz Polski (4,6%). W 2007 roku zarówno w Polsce jak i Czechach przewidywane jest dalsza poprawa wyników gospodarczych.

Niezwykle silna, choć nieco osłabiona dynamika utrzymuje się w Chinach (9,5% w 2006) i Indiach (7,3%). Chiny wyparły już Wielką Brytanię z czwartej pozycji na liście największych gospodarek świata⁵.

³ http://pl.wikipedia.org/wiki/Ludno%C5%9B%C4%87_%C5%9Bwiata

⁴ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Polacy>

⁵ http://www.prywatni.pl/?ID=91238&article_id=158719

Kraje o najwyższym PKB
(2005 r., w mld dolarów, wg CIA)

USA	12 360	1
Chiny	8859	2
Japonia	4018	3
Indie	3611	4
Niemcy	2504	5
Wielka Brytania	1830	6
Francja	1816	7
Włochy	1698	8
Rosja	1589	9
Brazylia	1556	10
Polska	514	23

Źródło: „The World Factbook” 2006

Kraje o najwyższym PKB na jednego mieszkańca
(2005 r., w dolarach, wg EIU)

Luksemburg	54 690	1
USA	41 529	2
Norwegia	39 590	3
Irlandia	36 790	4
Kanada	34 150	5
Katar	33 840	6
Szwajcaria	33 580	7
Islandia	33 560	8
Singapur	32 530	9
Dania	32 490	10
Polska	12 825	43

Źródło: Economist Intelligence Unit

W 2005 r. produkt krajowy brutto według parytetu siły nabywczej na 1 mieszkańca wyniósł w Unii Europejskiej ogółem 23,5 tys. PPS. Poniżej przeciętnej dla UE kształtował się w 10 nowych krajach członkowskich, a także w Grecji i Portugalii, przy czym w drugim z wymienionych krajów był mniejszy niż na Słowenii i w Republice Czeskiej. Najwyższy PKB na 1 mieszkańca odnotowano, podobnie jak w poprzednich latach, w Luksemburgu (58,1 tys. PPS), natomiast najniższy – na Łotwie (11,1 tys. PPS) oraz w Polsce (11,7 tys.).

W 2005 r. w stosunku do 1995 r. produkt krajowy brutto w Unii Europejskiej zwiększył się o 25,2%. Największy wzrost PKB odnotowano w Irlandii i Estonii (ponad dwukrotny), a także na Łotwie (o 94,6%) oraz Litwie (o 77,1%). W Polsce w latach 1995-2005 produkt krajowy brutto zwiększył się o 50,7%, a podobnym tempem wzrostu gospodarczego charakteryzowały się również Luksemburg, Słowacja i Węgry.

4. Bezrobocie i inflacja

Jak informuje Eurostat, bezrobocie w 25 krajach UE spadło z 8,8 proc. w czerwcu 2005 r. do 8,1 proc. w czerwcu 2006 r. (w maju 2006 r. wynosiło 8,2 proc.). W krajach należących do strefy euro bezrobocie w tym czasie spadło z 8,6 proc. do 7,8 proc. (w maju 2006 r. wynosiło 7,9 proc.). Najniższe bezrobocie zanotowano w Holandii – 3,8 proc., w Danii – 3,9 proc., w Irlandii – 4,4 proc. i w Luksemburgu – 4,7 proc. Zdecydowanie najwyższe bezrobocie odnotowano w Polsce – 16,0 proc. i na Słowacji – 15,1 proc. Były to zarazem jedyne kraje UE, w których stopa bezrobocia przekroczyła 10 proc. W okresie czerwiec 2005 r. – czerwiec 2006 r. 17 krajów UE zanotowało spadek bezrobocia, a w 7 państwach nastąpił jego wzrost. Największy spadek bezrobocia odnotowano w Estonii (z 8,0 proc. do 4,9 proc.), na Litwie (z 8,4 proc. do 5,4 proc.), w Danii (z 5,1 proc. do 3,9 proc.), w Holandii (z 4,8 proc. do 3,8 proc.). W tym samym okresie największy wzrost bezrobocia odnotowano na Malcie (z 7,2 proc. do 8,5 proc.), w Wielkiej Brytanii (z 4,6 proc. w kwietniu 2005 r. do 5,3 proc. w kwietniu 2006 r.), w Słowenii (z 6,2 proc. do 6,5 proc.) i na Cyprze (z 5,4 proc. do 5,6 proc.)

Eurostat podał też dane o stopie bezrobocia w USA i Japonii. W czerwcu bieżącego roku bezrobocie w USA wyniosło 4,6 proc. (rok wcześniej 5,0 proc.), a w Japonii 4,2 proc. (rok wcześniej też 4,2 proc.).

Spośród wszystkich państw UE „25” średnia stopa bezrobocia stopa bezrobocia w listopadzie 2006r. wyniosła 8,9 proc. Najwyższa była na Słowacji – 17,3%. W Polsce, gdzie wyniosła poniżej 15%, we Czechach było to 8,4 proc., a na Węgrzech 6,1 proc.

W USA, dla porównania, stopa bezrobocia w listopadzie wyniosła 5,4 proc., wobec 5,5 w październiku, a w Japonii odpowiednio 4,5 proc. i 4,7 proc.⁶

Wysoka stopa bezrobocia i niski wskaźnik zatrudnienia są jednymi z największych problemów polskiej gospodarki. Zakładając roczny wzrost gospodarczy na poziomie 4,3% oczekuje się stopniowego wzrostu zatrudnienia w gospodarce narodowej. Wynikający z prognozy makroekonomicznej wzrost popytu na pracę w 2006 r. pozwoli na obniżenie liczby bezrobotnych na koniec 2006 r. do około 2,7 mln osób, i stopy bezrobocia poniżej poziomu 14,1%.

Jeśli chodzi o inflację to inflacja w Polsce jest na bardzo niskim poziomie ok.2-3%, a ostatnio nawet poniżej 2%.. Od lat problem wysokiej inflacji nie istnieje, aczkolwiek okresowo następują wahania cen i podnoszenie się ogólnych kosztów życia społeczeństwa. Narodowy Bank Polski skutecznie walczy o jej niski poziom. Dla porównania największa inflacja występuje w Argentynie czy Indonezji, najwolniejszy wzrost cen towarów i usług konsumpcyjnych (w granicach 1,5%-1,9%) wystąpił w Niderlandach. W Polsce w 2005 r. odnotowano wzrost cen o 2,1%, tj. niższy niż w roku poprzednim. W 2005 r. ponownie obniżyły się ceny w Japonii.

Uwagi końcowe

Ocena miejsca Polski w gospodarce światowej nie jest zadaniem łatwym. Z jednej strony Polska z PKB wynoszącym nieco ponad pół biliona dolarów (0,83 proc. produktu światowego) była w 2005 r. zajmowała zaszczytne 23 miejsce, z drugiej strony gospodarkę trapią liczne problemy min. wysokie bezrobocie, problemy budżetowe czy niska pozycja konkurencyjna⁷.

Miejsce Polski w gospodarce światowej interesująco ilustrują wyliczenia Economist Intelligence Unit, najbardziej znanej wywiadowni gospodarczej, założonej w 1946 r. przez tygodnik "The Economist". Według EIU, Polska z PKB per capita wynoszącym 12 825 dolarów zajmuje 43. lokatę w światowym rankingu. Z kolei według CIA, Polska z PKB wyliczonym na 13 300 dolarów (per capita) zajmuje dopiero 70. miejsce⁸. Różnica bierze się jednak z tego, że Amerykanie w swoim zestawieniu uwzględniają wszystkie byty polityczne świata. Wprowadzenie stosownej korekty do zestawienia z "The World Factbook" awansuje nas o 30 miejsc, czyli na miejsce 40. Wielu ekspertów międzynarodowych twierdzi, że Polska nie wykorzystuje w pełni możliwości wzrostu, jakie daje aktualna sytuacja w gospodarce światowej, a także fakt członkostwa w Unii Europejskiej⁹. Korzystny wpływ na tempo rozwoju gospodarki polskiej mają takie czynniki jak: zmiany własnościowe - prywatyzacja gospodarki, wzrost inwestycji zagranicznych w kraju, poprawa innowacyjności gospodarki, dopływ środków Unii

⁶ Źródło: EUROPAP [2006-08-04] Raport Eurostatu

⁷ Gdzie leży Polska? " Wprost", Nr 1243/2006 <http://www.wprost.pl/ar/?O=95636&C=57>

⁸ Chrzan M. Handel zagraniczny a dochód narodowy, w: Handel zagraniczny. Organizacja i technika, (Red.) J. Rymarczyk PWE Warszawa 2002, s. 298-301

⁹ http://www.prywatni.pl/?ID=91238&article_id=158719

Europejskiej, poprawa systemu zarządzania państwem, zapowiedź realizacji koncepcji „tanie państwo”, zmiany w sferze świadomości społecznej - przejawiające się we wzroście przedsiębiorczości.

Niekorzystny wpływ na rozwój gospodarki, tym samym miejsce Polski w gospodarce światowej i wizerunek kraju za granicą mają: krytyczna ocena krajowej sceny politycznej,

liczne skandale polityczne, postrzeganie gospodarki i innych obszarów życia społecznego jako korupcyjnej, nieczytelność niektórych fragmentów polskiej polityki zagranicznej¹⁰. Generalnie, rola i znaczenie Polski w gospodarce światowej i UE umacnia się, wzrasta rola i znaczenie kraju jako aktywnego i konstruktywnego uczestnika stosunków międzynarodowych, atrakcyjnego miejsca dla lokaty kapitału zagranicznego i oraz kraju o wzrastającej konkurencyjności gospodarki.

Bibliografia:

- (1) ADAMCZUK, F., SZELAĞ, T. Konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek, w: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, (red.) J. Rymarczyk PWE Warszawa 2006,
- (2) CHRZAN, M. Handel zagraniczny a dochód narodowy, w: *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, (Red.) J. Rymarczyk PWE Warszawa 2002.
- (3) Gdzie leży Polska ?, *Tygodnik „Wprost”, Nr 1243/ 2006.*
- (4) <http://www.Polska.pl>
- (5) http://www.prywatni.pl/?ID=91238&article_id=158719
- (6) http://pl.wikipedia.org/wiki/Ludno%C5%9B%C4%87_%C5%9Bwiata
- (7) <http://pl.wikipedia.org/wiki/Polacy>
- (8) http://www.stat.gov.pl/opracowania_zbiorcze/kwartalnik/2006/nr2/analiza.pdf
- (9) <http://www.money.pl/gospodarka/inflacjabezrobocie/>

Kontakt:

Dr Franciszek Adamczuk
Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu
Wydział Gospodarki Regionalnej i Turystyki w Jeleniej Górze
58-500 Jelenia Góra, ul. Nowowiejska 3
tel. 0048/75-75-38-228, e-mail: fadamczuk@ae.jgora.pl

¹⁰ Adamczuk F. Szelağ T., Konkurencyjność przedsiębiorstw i gospodarek, w: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, (red.) J. Rymarczyk PWE Warszawa 2006, s.272-288

**PRÁVNÍ MANTINELY PŘI ROZVOJI REGIONU Z HLEDISKA
POSKYTOVÁNÍ PODPORY ZE STRANY MÍSTNÍCH ÚZEMNÍCH
SAMOSPRÁV****Petr Adámek**Klíčová slova:

rozvoj – kraj – obec – místní samosprávy - veřejná správa – veřejná podpora – právní úkon – neplatnost právního úkonu

Key words:

development – region – municipality – local authorities – public administration - state aid – legal act – nonvalidity of legal act

Abstract:

In my article I would like to present the economic development of territory from the side of the law. The local authorities help to develop the territory (region) but this opportunity is modified by the law rules. The local authorities grant subsidy to many of local companies in their territory. The local authorities (Region and Municipality) provide many forms of state aid but the process is very complicated and lengthy. By the creation of their legal acts the local authorities have to respect their competence. The nonrespectation of these rules leads to nonvalidity of legal act (lawless of the state aid). The local authorities have to respect the European Union Law which has a special rules for state aid as well.

V moderní společnosti, jež spočívá na principech demokracie a práva, dochází a musí docházet k jejímu rozvoji. Rozvoj může být chápán v několika rovínách, a to v rovině politické, sociální, právní či ekonomické. Podívejme se blíže na rozvoj ekonomický, jehož hnacím motorem je bezesporu drobné podnikání. V mém příspěvku bych se chtěl věnovat rozvoji území, jež je ohraničeno územím kraje. Ústavním zákonem č. 347/1997 Sb., o vytvoření vyšších územních samosprávných celků a o změně ústavního zákona České národní rady č. 1/1993 Sb., Ústava České republiky, byly uvedeny v právní život jednotlivé kraje v podobě jaké je známe dnes, tedy vyšší územně samosprávné celky, jež by měly samostatně spravovat určené území. Vznikly však právní formy, jež byly pouze nádobami, do kterých bylo nutné umístit jejich obsah, aby mohli plnit svou funkci ve společnosti. Naplnění ústavního zákona bylo učiněno zákonem č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení). Zákonodárce určil, že kraj je veřejnoprávní korporací, jež má vlastní majetek a vystupuje v právních vztazích svým jménem.¹ Kraj je územním společenstvím občanů, které má právo na samosprávu. Dle ustanovení § 18 odst. 2 písm. c) zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „ObčZ“) je kraj (tedy územní samosprávný celek) právnickou osobou, na kterou dopadají obecná ustanovení o právnických osobách uvedených v občanském či obchodním zákoníku se specifickými odchylkami uvedenými zejména v zákoně č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o krajích“). Kraj jako právnická osoba je velmi specifický subjekt, neboť vystupuje v několika rolích. Hlavním posláním kraje je péče o všestranný rozvoj svého

¹ Viz § 1 zákona č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů

území a o potřeby svých občanů.² Zde tedy vidíme funkci instituce kraje jako článku, jež by měl v rámci svého hlavního poslání přispívat k rozvoji regionu, tedy k rozvoji území svého kraje. Zároveň však kraj v institucionální podobě vystupuje jako subjekt práv a povinností, který vstupuje do různých vztahů včetně vztahů ekonomických, pracovních a dalších. Dle shora uvedeného vidíme první subjekt, který přímo ze zákona má povinnost přispívat k rozvoji svého regionu. Dalším subjektem, jež má bezesporu vliv na rozvoj regionu, je další územně samosprávný celek, a to obec dle zákona č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „zákon o obcích“). Obec je oproti kraji základním územním samosprávným společenstvím občanů; tvoří územní celek, který je vymezen hranicí území obce.³

Proč se vlastně zmiňují o postavení obcí či krajů – tedy tzv. místních samospráv (územních samosprávných celků)? Každý rozvoj regionu je realizován v prvé řadě jednotlivými subjekty, jež v rámci daného regionu vstupují do právních vztahů, nejčastěji závazkových. Rozvoj regionu, zejména rozvoj ekonomický je tlačen především různými podnikatelskými subjekty, jež vytvářejí na území daného regionu pracovní místa či vytvářejí materiální hodnoty. Stejně tak k ekonomickému rozvoji regionu přispívá kupní síla jednotlivých podnikatelských subjektů a následně při větší zaměstnanosti regionu i větší kupní síla zaměstnanců, kteří se při lepší zaměstnanosti a při větších výdělcích poohlížejí po novém a kvalitnějším zboží, což opět přiláká do regionu nové podnikatelské subjekty.

Je ale samozřejmé, že podnikatelské subjekty se přesouvají do určitých regionů v důsledku svých dlouhodobých cílů, v důsledku kvalifikované pracovní síly, v důsledku vhodných klimatických podmínek apod. Jedním z důvodů, které mají vliv na migraci podnikatelských subjektů, jsou určité formy pobídek, úlev a dalších skutečností, jež povzbuzují podnikatelské subjekty v jejich rozhodování, zda budou na území určitého regionu uskutečňovat svou činnost či zda budou na území daného regionu mít své sídlo. Zakotvení takovýchto pobídek v našem právní řádu je v nejobecnější rovině učiněno např. zákonem č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání, ve znění pozdějších předpisů, či zákonem č. 72/2000 Sb., o investičních pobídkách a o změně některých zákonů (zákon o investičních pobídkách), ve znění pozdějších předpisů.

Další formou určité pobídky je již poskytování určitých přímých finančních prostředků na činnost daného podnikatelského subjektu. Vzhledem ke shora uvedenému může docházet též ze strany územních samosprávných celků (obcí či krajů), kterým zákon ukládá přispívat k rozvoji svého regionu a tato činnost by měla být těmto subjektům přímo imanentní, k poskytování vratných či nevratných finančních podpor. Je zcela zřejmé, že tato činnost územních samosprávných celků musí být a je právem kogentně regulována. Z jakého důvodu právo tuto činnost územních samosprávných celků precizně reguluje? Jeden z důvodů je nasnadě. Prostředky, jež jsou takto poskytovány jako formy podpory regionu, jsou totiž tzv. veřejné prostředky.⁴

Jaké jsou tedy konkrétní právní mantinely, jež ohraničují poskytování podpor právě ze strany krajů (či krajských úřadů, jak se často v tiskových zprávách nesprávně píše, neboť krajský úřad je jen jeden z orgánů právnické osoby - kraje). Zákon o krajích mimo jiné hovoří, jak vypadá institucionální podoba kraje, určuje pravomoc

² Viz § 1 odst. 4 zákona č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů

³ Viz § 1 zákona č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů

⁴ Srov. § 2 písm. g) zákona č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů

a působnost kraje a jeho jednotlivých orgánů. Orgány kraje jsou zastupitelstvo kraje, rada kraje, hejtman kraje, krajský úřad a zvláštní orgány kraje. Mezi tyto orgány je pak v logické míře rozprostřena zejména rozhodovací činnost. Už ze zřejmého názvu má největší vliv na chod kraje zastupitelstvo kraje, a to z toho důvodu, že kraje jsou samostatně spravovány zastupitelstvem. Z těchto důvodů je zastupitelstvu svěřena nejvýznamnější pravomoc v případě rozhodovací činnosti kraje. Dané rozdělení pravomocí je z hlediska legality činnosti kraje velmi důležité, neboť právní úkon, pod který bezesporu patří poskytování různých podpor, činí kraje zcela specifickým způsobem. Obecně jsou právní úkony definovány jako projevy vůle, směřující ke vzniku, změně nebo zániku (zrušení) práv a povinností nebo ke způsobení jiných právních následků, které právní předpisy s takovými projevy vůle spojují.⁵ Je zde tedy nutná vůle, která musí být adekvátním způsobem projevována. Nejčastěji tuto vůli a projev činí jeden orgán, nicméně u krajů je vůle učinit právní úkon v některých případech svěřena jednomu orgánu a následný projev vůle pak provádí již jiný orgán kraje. Tedy např. zastupitelstvo rozhodne ve formě usnesení, že schvaluje učinění určitého konkrétního úkonu, který poté realizuje hejtman kraje, který zastupuje kraj navenek.

Pojďme ale zpět k podpoře regionu. Jaké podpory a jakým způsobem tedy může kraj v rámci svého regionu poskytovat? Jednou z přímých podpor je poskytování dotací, jejichž poskytování je umožněno mimo jiné ustanovením § 36 odst. 1 písm. c) zákona o krajích, které dává zastupitelstvu kraje vyhrazenou pravomoc rozhodovat o poskytnutí dotací v hodnotě nad 200 000 Kč v jednotlivých případech. Zastupitelstvo obce tedy svým rozhodnutím, které je mu vyhrazeno a není možné, aby jej učinil jiný z orgánů kraje, rozhodne a deklaruje vůli, aby kraj poskytl dotaci v dané konkrétní výši, danému konkrétnímu subjektu, na daný konkrétní projekt či akci a za konkrétních podmínek. Následně pak hejtman schválenou vůli projeví např. podpisem dotační smlouvy, na základě které dojde k fyzickému poskytnutí podpory. Takovýto postup musí být bezpodmínečně dodržen, neboť § 23 odst. 2 zákona o krajích obsahuje kogentní ustanovení, dle kterého právní úkony, které vyžadují schválení zastupitelstva kraje, popřípadě rady kraje, jsou bez tohoto schválení od počátku neplatné (tedy znamenalo by to v konkrétní případě neplatnost dotační smlouvy). Z hlediska hejtmana, jež by uvedenou smlouvu podepsal, aniž by došlo k předchozímu schválení zastupitelstvem kraje, by přicházela klidně v úvahu i možnost trestněprávního postihu za porušování povinností při správě cizího majetku.⁶ Z tohoto důvodu je nezbytné v případě příjemců takovýchto dotací počítat z delší dobou, než jim bude daná dotace přidělena, tedy než dojde k učinění právního úkonu ze strany kraje, a to z toho důvodu, že zastupitelstvo kraje (či rada kraje v případě, že výše dotace nepřesáhne limit 200 000 Kč) se schází pouze několikrát do roka.⁷ Jeden z právních mantinelů ze strany poskytování podpor od krajů je tedy nutnost respektování tvorby právních úkonů. Další neméně důležité ustanovení limitující poskytování podpor ve formě dotací je vůbec okruh zájmů, na které může kraj svými dotacemi přispívat. Dle § 36 odst. 1 písm. c) a § 59 odst. 2 písm. a) zákona o krajích poskytuje kraj dotace v jednotlivých případech občanským sdružením, humanitárním organizacím a jiným fyzickým nebo právníckým osobám působícím v oblasti mládeže, tělovýchovy a sportu, sociálních služeb, podpory rodin,

⁵ Knapp, V. a kol.: Občanské právo hmotné. Svazek I., CODEX, Praha 1997, s. 90

⁶ Novotný, O. a kol.: Trestní právo hmotné. II. zvláštní část, CODEX, Praha 1997, s. 69

⁷ Srov. § 40 odst. 1 zákona č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů - Zastupitelstvo se schází podle potřeby, nejméně však jedenkrát za 3 měsíce.

požární ochrany, kultury, vzdělávání a vědy, zdravotnictví, protidrogových aktivit, prevence kriminality a ochrany životního prostředí. Naprosto taxativním způsobem jsou zde vymezeny okruhy, na které může přispívat kraj v rámci svých dotací. Bezesporu úmyslem zákonodárce bylo nakládat s veřejnými prostředky, se kterými územní samosprávné celky hospodaří, pevně stanoveným způsobem a využívat tyto prostředky ke spravování věcí veřejných, tedy záležitostí, které přispívají k obecnému blahu společnosti. Pokud tedy zákon taxativně stanoví, kterým subjektům resp. v jaké oblasti působícím lze poskytovat dotace, lze výkladem dojít k tomu, že jen těmto subjektům, pokud jejich činnost spadá do shora vyjmenovaného okruhu, lze takovéto dotace poskytovat.

Poskytování přímých dotací (tedy nevratných finančních prostředků, které jsou účelově vázány) na realizaci nejčastěji nějakého projektu, je však pouze jednou z forem podpory rozvoje určitého regionu. Další formou přímé finanční podpory mohou být finanční či věcné dary.

Na poskytování shora uvedených přímých finančních prostředků však nedopadá jen zákon o krajích. Je důležité si uvědomit, zejména z hlediska příjemců dotací či darů, že kraj či obec musejí dodržovat též zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů. Tento zákon hovoří o pojmu veřejná finanční podpora a hovoří též o možnosti tyto podpory poskytovat, ale jen za podmínek určité kontroly takto vynakládaných prostředků (předběžná průběžná, následná apod.). Tyto kontroly však mohou pro potenciální příjemce znamenat neúspěch v jejich snaze o získání dotací nebo mohou prodloužit dobu do uzavření např. smlouvy o poskytnutí dotace či daru. Pokud by poskytnutí jakékoli dotace nebylo souladu s principem účelnosti, efektivnosti a hospodárnosti, neměl by územní samosprávný celek takovýto úkon učinit (tedy finanční podporu poskytnout), ačkoli by přispěl pravděpodobně k rozvoji regionu. Kraj by v daném případě dle mého názoru měl hledat vyváženost daného úkonu v takovém směru, aby takový úkon byl v souladu s principy zákona o finanční kontrole a ještě přispíval k rozvoji regionu. Z těchto důvodů, ale též z důvodů transparentnosti poskytování dotací či z důvodu zefektivnění poskytování dotací, vytváří územní samosprávné celky různá pravidla pro poskytování dotací, ve kterých jsou definovány procesní podmínky pro možné získání dotací (důležité je si uvědomit, že na poskytování dotací není právní nárok), ale též obsahují určitá vodítka pro budoucí příjemce, jaké projekty vytvářet, aby měly z hlediska poskytování dotací úspěch.

Jak je zřetelné, tak územní samosprávné celky mají možnosti přímo poskytovat finanční prostředky na rozvoj svého regionu. S tím počítá i ustanovení § 10 odst.2 písm. i) a j) zákona č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů, dle kterého se z rozpočtu kraje hradí výdaje mimo jiné na podporu soukromého podnikání prospěšného pro kraj a jiné výdaje uskutečněné v rámci působnosti kraje, včetně darů a příspěvků na sociální nebo jiné humanitární účely. Vždy ale tato činnost musí být v souladu s ostatními právními předpisy (např. zákon o krajích).

Vzhledem k účasti České republiky v EU je nutné brát v potaz též právo evropských společenství tedy tzv. *acquis communautaire*. Dle čl. 87 odst. 1 Smlouvy o založení Evropského hospodářského společenství (dále jen „Smlouva ES“) je za veřejnou podporu považována taková podpora, která je poskytována z veřejných prostředků, narušuje nebo hrozí narušením hospodářské soutěže, zvýhodňuje určité podniky nebo určitá odvětví podnikání a ovlivňuje obchod mezi členskými státy. Poskytnutí takové

podpory je zakázáno. Evropská komise však může svým rozhodnutím prohlásit podporu, splňující všechna výše uvedená kritéria, za slučitelnou (případně slučitelnou za určitých podmínek) se společným trhem.

Z hlediska pojmu „veřejné prostředky“ se může se jednat o prostředky národní, regionální - krajů, obecní, nadací atd. Přesun finančních prostředků představující poskytnutí veřejné podpory může mít také různé formy: dotace, slevy na dani, záruky za úvěr, odpuštění penále, vzdání se příjmů, společnost zakoupí/pronajme si pozemek vlastněný veřejnou institucí (např. obcí či krajem) za cenu nižší než tržní apod. Takovéto podpory jsou veřejnými podporami v případě, že by splnily znaky stanovené v daném článku Smlouvy ES a v nařízeních, které se vztahují na problematiku poskytování veřejných podpor (např. nařízení Rady (ES) č. 659/1999 z 22. března 1999 a další). Některé podpory, ačkoli by splňovaly definiční znaky veřejné podpory jsou slučitelné se společným trhem ES a mohou být poskytovány, avšak vyžadují proces tzv. notifikace Evropskou komisí. Z hlediska podpory drobného podnikání je stěžejním předpisem upravujícím podporu Nařízení Evropské komise č. 70/2001 o podpoře malého a středního podnikání. Toto nařízení upravuje možnost poskytovat veřejné podpory např. na výzkum a vývoj, technické studie proveditelnosti či na vytváření pracovních míst a další.

Poskytovatel může poskytnout příjemci podporu na jakýkoli účel za podmínky, že výše této podpory spolu s ostatními podporami, které mají charakter de minimis a které příjemce obdržel za dobu předchozích tří let, nepřekročí výši 100 000 EUR.

Je tedy vidět, že při poskytování jakýchkoli podpor, které jsou bezesporu hnací jednotkou rozvoje příslušných regionů, musejí být aplikovány nejen předpisy vnitrostátní, ale též předpisy práva ES. Ačkoli se velmi často proces schvalování různých forem podpor ze strany územních samosprávných celků jeví jako příliš dlouhý a těžkopádně byrokratický, je potřeba si uvědomit, že část těchto zdlouhavostí je vytvářena právními předpisy, které dávají poskytování těchto podpor určité mantinely, v nichž lze tyto podpory realizovat.

Použitá literatura:

- (1) KNAPP, V a kol. *Občanské právo hmotné. Svazek I.*, CODEX, Praha 1997, s. 326, ISBN 80-85963-31-0
- (2) NOVOTNÝ, O. a kol. *Trestní právo hmotné. II. zvláštní část*, CODEX, Praha 1997, s. 302, ISBN 80-85963-24-8
- (3) Zákon č. 129/2000 Sb., o krajích (krajské zřízení), ve znění pozdějších předpisů
- (4) Zákon č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů
- (5) Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů
- (6) Zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů

Kontakt:

Mgr. Petr Adámek

Fakulta informatiky a managementu

Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

Tel.: 603 911 181, e-mail: petr.adamek@uhk.cz

ANALÝZA PODNIKATELSKÉ ČINNOSTI V JIHOČESKÉM KRAJI

Michaela Antoušková

Klíčová slova:

Jihočeský kraj – regionální rozvoj - přidaná hodnota – odvětvová klasifikace ekonomických činností

Key words:

South Bohemian region - regional development – added value – business sectors

Abstract:

The southern Bohemian region belongs, thanks to its position and natural conditions, among very important regions of the Czech Republic. This article deals with enterprises in the South Bohemian region, it focuses on a smaller regional units too, that means on enterprises working in the area of NUTS 3. The aim of this paper is to analyze these enterprises in relation to their main business activities, the analysis is focused on the portion with which these enterprises contribute to added value of analyzed region. The results of prepared analysis may help to a better survey of enterprises in the south of Bohemia, to their importance for regional development, to show which sectors contribute more or less to added value of chosen region and how many enterprises make these sectors.

Úvod

Jižní Čechy patří díky své geografické poloze a přírodním podmínkám ke strategicky významným územím, kde se už v hluboké minulosti začala objevovat první lidská osídlení. Ekonomický význam regionu historicky dokládá vznik obchodních stezek vedoucích z jižní části Evropy do vnitrozemí a spojujících hustě osídlené lokality. Také v období Rakouska-Uherska vedly regionem důležité dopravní tepny, včetně první koněspřežné železnice, která spojovala rakouský Linec s metropolí regionu Českými Budějovicemi. Tradičně je region vnímán spíše jako zemědělský, ale od konce minulého století se začala rozvíjet i průmyslová výroba a region se začal měnit v zemědělsko- průmyslovou oblast. V poslední době se stále více prosazuje cestovní ruch, který využívá atraktivitu celé oblasti. Příhraniční charakter regionu, který byl do devadesátých let spíše negativem, se změnil v dnešní době v přednost.

V jihočeském regionu žije podle údajů ČSÚ k 1.1.2005 627 766 obyvatel, což představuje 16 % obyvatel České republiky, počtem obyvatel je tedy srovnatelný s Olomouckým krajem. Na tvorbě hrubého domácího produktu v České republice se kraj podílí pouze 5.5 %, v přepočtu na jednoho obyvatele však dosahuje 89% republikového průměru. Tvorba hrubého fixního kapitálu představovala v roce 2004 na území kraje hodnotu 45,3 mld. Kč. V Jihočeský kraj je rozdělen podle nomenklaturních jednotek NUTS 3 na sedm okresů (České Budějovice, Český Krumlov, Tábor, Písek, Strakonice, Prachatice, Jindřichův Hradec). Vzhledem k tomu, že k 1.1. 2003 byly zrušeny okresní úřady, vzniklo z důvodů správního řízení na území kraje 17 obcí s rozšířenou působností, dále 20 obcí pověřeným obecním úřadem. V rámci nomenklaturní jednotky NUTS 2 je Jihočeský kraj součástí regionu Jihozápad.

Cíl a metodika

Príspevek se zabývá regionálním rozvojem, zaměřuje se na Jihočeský kraj, v rámci tohoto vybraného regionu, pak analyzuje jednotlivé okresy. Cílem tohoto příspěvku je analýza v oblasti podnikatelských subjektů, analýza se zaměřuje na podnikatelské subjekty podle odvětví jejich hlavní činnosti a dále na přidanou hodnotu, kterou dané podniky vytvářejí. K provedené analýze byly využity převážně sekundární data, která byla získána z Českého statistického úřadu. Díky rozdílné metodice ve zpracování dat Českým statistickým úřadem v jednotlivých letech byla, pro provedení analýzy, data uspořádána pomocí shlukové analýzy. Výsledky provedené analýzy pak slouží lepšímu přehledu o podnikatelských jednotkách v Jihočeském kraji, především o jejich podílu na celkové přidané hodnotě za území kraje a také o podílu jednotlivých okresů.

Analýza

Na území Jihočeského kraje je podle údajů za rok 2004 evidováno 143 703 podnikatelských subjektů. Téměř třetina z nich působí v okrese České Budějovice, nejméně podnikatelských subjektů je pak evidováno v okrese Prachatice a Český Krumlov. Ve všech okresech však tento typ hlavní činnosti tvoří největší podíl na celkovém počtu subjektů. Ve všech okresech, kromě okresu Český Krumlov, převažuje počet podniků v průmyslu, nad počtem podnikatelských subjektů v zemědělství, lesnictví a rybolovu. Největší podíl na celkovém počtu podnikatelských subjektů tvoří, ty které se zabývají převážně obchodem, obchodními službami a opravny, přičemž nejvíce subjektů je opět v okrese České Budějovice, dvojnásobně více než v okrese Tábor a až čtyřnásobně více než v okrese Český Krumlov nebo Prachatice. Nejmenší podíl na počtu podnikatelských subjektů mají ve všech okresech subjekty veřejné správy, obrany, sociálního pojištění, školství a zdravotnictví.

TAB. 1: Podnikatelské subjekty podle odvětví OKEČ a okresů za rok 2004

OKEČ /okres	České Budějovice	Český Krumlov	Prachatice	Písek	Tábor	Strakonice	J. Hradec
zemědělství, lesnictví, rybolov	2 076	1 278	2 051	1 695	1 972	1 798	2 090
průmysl	5 543	1 731	1 665	2 344	3 983	2 007	2 386
stavebnictví	4 968	1 623	1 544	1 879	3 324	1 829	2 294
obchod a obch. služby, opravy	12 047	3 003	3 082	4 093	6 568	3 996	4 769
ubytování a stavování	2 849	1 653	944	876	1 301	901	1 375
doprava a spoje	1 457	412	333	509	738	447	427
veř. správa, obrana, soc.pojištění	350	55	118	228	139	265	142
školství	776	141	140	207	317	182	246

OKEČ /okres	České Budějovice	Český Krumlov	Prachovice	Písek	Tábor	Strakonice	J. Hradec
zdravotnictví	631	173	181	216	343	205	283
ostatní	13 035	3 254	2 337	3 906	6 048	3 643	4 282
celkem	43 732	13 323	12 395	15 953	24 733	15 273	18 294

Zdroj: CSÚ

Největší podíl na celkové přidané hodnotě tvoří po celé sledované období, tedy v letech 1999-2004, zpracovatelský průmysl, i přesto, že jeho podíl se ze všech sledovaných odvětví snížil nejvíce, průměrný podíl na celkové přidané hodnotě tvoří v průměru 29%. Druhým nejvýznamnějším odvětvím je potom obchod, opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost, jeho průměrný podíl na přidané hodnotě tvoří 10%. Největší nárůst za sledované období zaznamenalo odvětví dopravy, skladování a spoje, tedy 3,5% na podílu přidané hodnoty, přičemž největší nárůst nastal v roce 2002. Naopak největší pokles na podílu přidané hodnoty zaznamenalo zemědělství, lesnictví a myslivost. Hodnoty veřejné správy, obrany a povinného sociálního zabezpečení jsou v roce 2001 značně zkrslující, neboť do udávané hodnoty jsou kumulativně zahrnuty i hodnoty vzdělávání, zdravotnictví a sociální péče, veterinární činnosti i ostatní veřejné, sociální služby, osobní služby i činnosti domácností, které jejichž podíl je však stabilně ve sledované období nulový.

TAB. 2: Podíl přidané hodnoty podle odvětví OKEČ v letech 1999-2004

Odvětví OKEČ / rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	změna 2004-1999	průměr hodnot
Zemědělství, myslivost, lesnictví	8,3	8,9	8,6	5,9	5,5	6,2	-2,1	7,2
Rybolov	0,3	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	-0,3	0,2
Těžba nerostných surovin	0,3	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3	0,0	0,3
Zpracovatelský průmysl	30,2	31,8	31,6	27,0	26,5	26,9	-3,3	29,0
Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody	6,4	6,5	6,8	7,4	6,2	6,2	-0,2	6,6
Stavebnictví	8,8	8,4	8,0	7,3	7,9	7,8	-1,0	8,0
Obchod; opravy vozidel a výrobků pro osobní potřebu a domácnost	10,8	9,9	10,6	9,6	10,1	10,1	-0,7	10,2
Ubytování a stravování	1,4	1,5	1,4	2,2	2,2	1,8	0,4	1,7
Doprava, skladování a spoje	8,1	7,8	7,8	11,7	11,7	11,5	3,5	9,8
Finanční zprostředkování	3,4	3,0	2,3	1,9	1,7	1,8	-1,6	2,4

Odvětví OKEČ / rok	1999	2000	2001	2002	2003	2004	změna 2004- 1999	průměr hodnot
Činnosti v oblasti nemovitostí a podnikatelské činnosti	6,8	6,9	7,1	10,1	10,4	9,8	3,0	8,5
Veřejná správa, obrana; soc. zabezpečení	5,3	5,1	15,4	6,0	6,7	6,7	1,4	7,5
Vzdělávání	3,9	3,8	.	4,2	4,3	4,2	0,3	4,1
Zdravotnictví a soc. péče; veterinární činnosti	3,7	3,7	.	3,9	4,1	4,1	0,4	3,9
Ostatní veřejné, soc. a osobní služby	2,3	2,3	.	2,1	2,5	2,6	0,3	2,4
Činnosti domácností	0,0	0,0	.	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Zdroj: ČSU

Největší podíl podnikatelských subjektů podle vybraných odvětví OKEČ tvoří podniky, které se zabývají obchodem, obchodními službami a opravny, těchto 26 % podniků na území Jihočeského kraje se však v roce 2004 podílelo na celkové přidané hodnotě kraje pouze 10-ti%. Naopak největší podíl na celkové přidané hodnotě mají průmyslové podniky, téměř 27 %, i přesto, že se tvoří pouze necelých 14 % z evidovaných podnikatelských subjektů. Stavební podniky, které jsou třetí nejčetnější z hlediska počtu evidovaných subjektů, se podílely na přidané hodnotě kraje pouze necelými osmi procenty. Nejvýraznější je však odvětví dopravy a spojů, kdy pouze 3 % podniků Jihočeského kraje se podílí z téměř 12 % na celkové krajské přidané hodnotě. Nejmenší podíl na přidané hodnotě má odvětví ubytování a stravování, necelé dvě procenta, i přesto, že se jedná celkem téměř o sedm procent podniků. Nejmenší podíl podniků je tvořen veřejnou správou, obranou a povinným sociálním zabezpečením, necelé jedno procento organizací a podniků a institucí pak tvoří až sedm procent přidané hodnoty. Menší podíl na přidané hodnotě, přes 4 %, je pak tvořen podniky z odvětví školství a zdravotnictví.

TAB. 3: Podnikatelské subjekty a jejich přidaná hodnota za rok 2004

Odvětví podle OKEČ	počet pod. subjektů	Přidaná hodnota (mil. Kč)	podíl pod. subjektů (%)	podíl přidané hodnoty (%)
zemědělství, lesnictví, rybolov	12 960	8 396	9,0	6,2
průmysl	19 659	36 427	13,7	26,9
stavebnictví	17 461	10 562	12,2	7,8
obchod a obchodní služby, opravny	37 558	13 677	26,1	10,1
ubytování a stavování	9 899	2 437	6,9	1,8
doprava a spoje	4 323	15 573	3,0	11,5

Odvětví podle OKEČ	počet pod. subjektů	Přidaná hodnota (mil. Kč)	podíl pod. subjektů (%)	podíl přidané hodnoty(%)
veřejná správa, obrana, soc.pojištění	1 297	9 073	0,9	6,7
školství	2 009	5 687	1,4	4,2
zdravotnictví	2 032	5 552	1,4	4,1
ostatní	36 505	28 031	25,4	20,7
celkem	143 703	135 415	100,0	100

Zdroj: ČSU

Závěr

Jihočeský kraj patří díky své poloze a přírodním podmínkám ke strategicky významným územím České republiky. Co se týče podnikatelské sféry na zemi kraje, patří z hlediska počtu podnikatelských subjektů, k nejvýznamnějším okres České Budějovice, jež výrazně převyšuje ostatní okresy. Tato skutečnost je výrazně ovlivněna geografickou polohou okresu uprostřed kraje a také přítomností krajského města. Z hlediska hlavní činnosti podnikatelských subjektů, převažují jak celkově, tak ve všech okresech, podniky zabývající se obchodem, obchodními činnostmi a opravny. Na celkové přidané hodnotě kraje se nejvíce podílejí průmyslové podniky, naopak nejmenší podíl mají podniky působící v oblasti ubytování a stravování, i přesto, že na celkové počtu podnikatelských subjektů, se podílejí ze sedmi procent. Výrazné jsou také podniky dopravy a spojů, i přes jejich malý počet tvoří se výrazně podílejí na přidané hodnotě. Za sledované období 1999-2004 se na celkové přidané hodnotě kraje v průměru nejvíce podílely podniky zpracovatelského průmyslu, dále odvětví obchodu, opravy vozidel a výrobků pro domácnost a třetím nejvýznamnějším odvětvím pak byla doprava, skladování a spoje, jejichž podíl za sledované období vzrostl nejvíce. Nulový podíl pak mají činnosti domácností, malý podíl však má také rybolov a těžba nerostných surovin.

Použitá literatura:

- (1) Hrabánková, M. – Vosejpková, M. *Regionální management*, JČU, České Budějovice, 2002, ISBN 80-7040-564-3
- (2) Hrabánková, M. – Svatošová, L – Boháčková, I. *Vybrané prognostické metody pro sledování regionálního rozvoje*, JČU, České Budějovice, 2006, ISBN 80-7040-835-9
- (3) Strategie regionálního rozvoje ČR. Praha. MMR ČR, 2000

Kontakt:

Ing. Michaela Antoušková
 Česká zemědělská univerzita, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6
 Telefon: +420224382303, e-mail: antouskova@pef.czu.cz

ZVYŠOVÁNÍ VÝKONNOSTI PRŮMYSLOVÝCH PODNIKŮ ŘÍZENÍM ENVIRONMENTÁLNÍCH NÁKLADŮ

Helena Aschenbrennerová, Lilia Dvořáková, Martina Ublová

Klíčová slova:

Environmentální náklady – environmentální manažerské účetnictví – výkonnost

Key words:

Environmental costs – environmental management accounting – performance

Abstract:

Primary task of management of any small and medium sized production company will always be to organize its business as effectively and efficiently as possible. The key to successful performance improvement is to design and implement such performance measurement and management system that can be used in conformity with the business strategy. New challenge for such systems is an implementation of environmental accounting principles - reduction of costs through diminished waste of material, water and energy.

1. Environmentální účetnictví

Environmentální manažerské účetnictví (Environmental Management Accounting, EMA) reprezentuje kombinaci dvou přístupů – kombinaci dat z finančního účetnictví a nákladového účetnictví, jehož cílem je zvýšení materiálové účinnosti, snížení dopadů a rizik na životní prostředí a snížení nákladů na ochranu životního prostředí. Tento přístup je uplatňován zejména v těchto oblastech:

- stanovení ročních nákladů na životní prostředí,
- zlepšení cenové politiky,
- zpřesnění rozpočtování,
- přesnější hodnocení investic s možností kalkulací investic.

System environmentálního manažerského účetnictví je definován (1) takto:

- EMA je nedílnou součástí managementu,
- zabývá se identifikací, sběrem, odhadem, analýzami, vykazováním a předáváním informací o:
 - hmotných energetických tocích,
 - environmentálních nákladech,
 - hodnotově vyjádřených informacích, které jsou východiskem pro manažerské rozhodování.

Základním aspektem je, že data nákladového účetnictví jsou propojena s daty o environmentálním účetnictví - vstupní materiál, vstupní energie, náklady na environmentální řízení.

2. Environmentální náklady

Environmentální manažerské účetnictví se zabývá nejen identifikací a oceňováním environmentálních nákladů, ale také jejich alokací. Environmentální náklady nejsou často plně sledovány, což často vede ke zkreslení kalkulací. Využití přístupů environmentálního účetnictví vede k prevenci plýtvání a to jak v oblasti energií, zdrojů

vody tak v oblasti vstupních materiálů – přímého materiálu, balčích materiálů a pomocných materiálů. Cílem je lepší využití vstupů, což vede nejen k lepšímu využití zdrojů a tím snížení nákladů, ale také k ekologické výrobě a dopadu na životní prostředí.

2.1 Podnikové environmentální náklady

Obecně jsou environmentální náklady členěny do těchto základních skupin:

- náklady související s nakládáním s odpady, odpadními vodami a emisemi do ovzduší,
- náklady na péči o životní prostředí a na prevenci znečištění (mzdové náklady útvárů zabývající se ochranou ŽP, EMS),
- cena materiálu obsaženého v nevýrobním výstupu (voda, energie),
- náklady zpracování nevýrobního výstupu (práce, amortizace).

2.2 Často sledované environmentální náklady ve výrobní sféře

V České republice jsou často environmentální náklady vnímány pouze z pohledu dopadu výrobního procesu podniku na životní prostředí. Pak je členění těchto nákladů omezeno na následující:

- náklady vynakládané na zneškodňování pevných odpadů,
- náklady na přepravu odpadů
- poplatky za znečišťování životního prostředí
- pokuty a penále, související s poškozováním životního prostředí,
- platby externím organizacím za služby, související se zaváděním, certifikací a recertifikací systémů environmentálního managementu,
- provozní náklady koncových technologií, tj. čistíren odpadních vod, spaloven a pod. (2).

2.3 Vnímání environmentálních nákladů z pohledu interních procesů

Do environmentálních nákladů jsou často zahrnovány nejen externí náklady na znečišťování životního prostředí, ale také interní environmentální náklady (3).

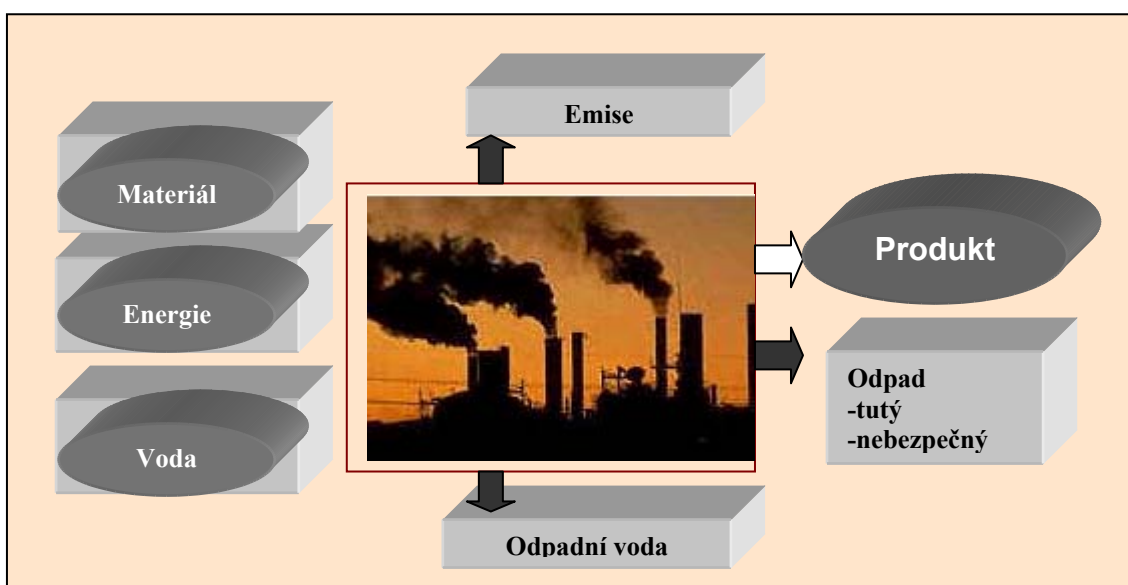


Obr. 1: Interní náklady podniku na ochranu životního prostředí

2.4 Procesní přístup k environmentálním nákladům

Plýtvání, jinými slovy odpad (waste), můžeme vnímat různě. Odpad je surovina (materiál, voda a energie), která byla nakoupena a zaplacená, ale nebyla přeměna na prodejní produkt. Proto je odpad indikátorem špatné nákladové účinnosti. Proto náklady na plýtvání materiálu, kapitálu a práce jsou alokovány mezi environmentální náklady a jsou uvažovány v kalkulacích a rozhodování. V toto vnímány je odpad vnímán jako pevný odpad, odpadová voda a emise plynů a jsou označovány jako neproduktivní výstup (non-product output).

Jako materiál na vstupu je vnímán nejen přímý materiál, ale také balící materiál a provozní materiál. Suroviny na vstupu jsou přeměňovány na výstup, který může mít podobu produktu a meziprojektu (prodejní odpad), odpadu ve formě tuhého či nebezpečného a ve formě odpadní vody a emisí.



Obr. 2: Procesní přístup k environmentálním nákladům

Na základě této úvahy pak můžeme environmentální náklady můžeme rozdělit do těchto skupin:

- materiálové náklady na produkt – včetně pořizovacích nákladů na přirozené zdroje jako je voda a ostatní materiály které jsou konvertovány do produktu, vedlejších produktů a balení,
- materiálové náklady, které netvoří konečný produkt ani meziprojekt – náklady na energii, vodu a ostatní materiály,
- náklady spojené s kontrolou plýtvání a emisí – náklady spojené s ochranou životního prostředí, kontroly a regulace emisí,
- náklady na vývoj a výzkum – v rámci vývoje a výzkumu environmentálních problémů,
- náklady na nehmotné statky – vztahy s vnějšími subjekty a jméno podniku v rámci ochrany životního prostředí.

System of integrated Environmental and Economic Accounting –SEEA) rozeznává tyto náklady:

- ochrana ovzduší a klimatu,
- řízení plýtvání vodou,
- řízení odpadu,
- ochrana půdy a podzemních vod,
- snížení hluku a vibrací,
- ochrana biologické rozmanitosti a krajiny,
- ochrana proti radiaci,
- vývoj a výzkum,
- ostatní aktivity k ochraně životního prostředí.

3. Výhody zohlednění environmentálních nákladů

- Vyšší transparentnost a vyčíslení environmentálních nákladů.
- Snížení nákladů na vstupní materiál a energie, které nepřidávají hodnotu výrobku.
- Zpřesnění nákladových kalkulací výrobků, investic i projektů.
- Zlepšení konzistence systémových dat a informací v rámci podniku.
- Zlepšení výsledků externího reportingu.
- Plánování projektů čistší produkce, prevence znečišťování a dalších projektů na ochranu životního prostředí.
- Stanovování kvantifikovaných environmentálních cílů.
- Externí výkaznictví o vlivu podniku na životní prostředí.
- Možnost řízení environmentálních nákladů a zvyšování výkonnosti a následně konkurenceschopnosti podniku.

Závěr

Jistou podobnost přístupu environmentálního manažerského účetnictví a principů štihlých výrobních systémů nemůžeme nepřehlédnout. Ovšem zatímco metody štihlých výrobních systémů jsou zaměřeny zejména na aspekt zamezení plýtvání v rámci podniku jako takového, environmentální manažerské účetnictví bere v potaz také externí okolí podniku a vliv podniku na životní prostředí jako celek. Cílem obou přístupů je zamezení plýtvání, lepší využití zdrojů a tím zlepšení nákladové účinnosti a výkonnosti podniku jako celku.

Znakem nevýkonného podniku je odpad (waste). Pro zajištění kontinuálního zvyšování výkonnosti a následné konkurenceschopnosti musí podniky implementovat systém měření a řízení výkonnosti a to s ohledem na snižování odpadu a nákladů spojených s plýtváním.

Použitá literatura:

- (1) Hyršlová, J., Vaněček, V.: *Manažerské účetnictví pro potřeby environmentálního řízení*. Ministerstvo životního prostředí, Praha 2003
- (2) Hyršlová, J.: Pojetí environmentálních nákladů pro potřeby environmentálně orientovaného managementu. *Environmentální účetnictví, environmentální aspekty podnikání* 4/2002.
- (3) Jasch, Ch.: *Environmental Management Accounting Procedures and Principles*

Kontakt:

Ing. Helena Aschenbrennerová
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta strojní
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
tel: +420 377 638 415, fax: +420 377 638 402
e-mail: helen@kpv.zcu.cz

Doc. Ing. Lilia Dvořáková, CSc.
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta strojní
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
tel: +420 377 638 400, fax: +420 377 638 402
e-mail: ldvorako@kpv.zcu.cz

Ing. Martina Ublová
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta strojní
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
tel: +420 377 638 415, fax: +420 377 638 402
e-mail: ublova@kpv.zcu.cz

PRŮZKUM SPOKOJENOSTI OBČANŮ S MÍSTNÍM SPOLEČENSTVÍM VE VÝCHODOČESKÉM REGIONU

Pavel Bachmann, Tomáš Kala

Klíčová slova:

Agenda 21 – European Common Indicators (ECI) – spokojenost s místním společenstvím – mezilidské vztahy – komunikace - bezpečnost – veřejné služby – životní prostředí – kulturní a sportovní vyžití – zaměstnanost – hospodaření a rozhodování v obci

Key words:

Agenda 21 – European Common Indicators (ECI) – satisfaction with local sociality – human relations – communication – security – public services – living environment – cultural and sport events – employment – management of property and decision making in municipality

Abstract:

250 European Common Indicators questionnaires gained in 28 small municipalities (with less than 5000 inhabitants) of East-Bohemian region was analyzed. It was found that the overall rate of respondents satisfaction was as high as 7.1 on the 10 grade scale. The highest values of satisfaction were found as to the living environment, e.g. grassed areas, surrounding air. Very high evaluation was given to the security in small municipalities. On the other hand, availability of sport and cultural facilities, employment opportunities, re-qualification and conditions for entrepreneurship were found as dissatisfying.

Respondents awarded the highest importance to security, namely to the fact that they can stay in their homes with unlocked doors (57%). On the second place of importance factor, there was found the quality of sport facilities (47%). High evaluation of importance was given also to the neighbours communication (40%), participation in community elections and referendums (40%). The possibility of local demonstrations organizing (4.6 %), availability of social housing (5.4) and social services (8.2%) were denoted as the least important by respondents.

Úvod

Příspěvek vznikl jako součást projektu „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel“, který byl realizován řešitelským týmem působícím na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové v rámci projektu MMR ČR „Výzkum pro potřeby regionů“⁽¹⁾. Problematika rozvoje obcí, zejména pak města a městských aglomerací, je součástí úvah o trvale udržitelném rozvoji lidstva v globálním pojetí. Ty byly rozpracovány do principů „Agenda 21“, respektive „Místní agenda 21“⁽²⁾, do tzv. "Deklarace z Ria "(z Konference Organizace spojených národů o životním prostředí v roce 1992)⁽³⁾.

V souvislosti s těmito principy a zásadami byl formulován soubor společných indikátorů, nazvaných „European Common Indicators“ (dále jen ECI), které umožňují prozkoumat a zmapovat m.j. mobilitu a spokojenost obyvatel, kvalitu veřejných prostranství, lokalizaci základních služeb, hlukovou situaci atd. a identifikovat tak „slabá“ místa v rozvoji municipalit⁽⁴⁾.

V podmínkách České republiky vzniklo občanské sdružení „Týmová iniciativa pro místní udržitelný rozvoj“ (TIMUR), jehož zakladateli jsou zástupci tří nestátních neziskových organizací a jednotlivců. Jeho posláním je podporovat udržitelný rozvoj měst, obcí a jejich sdružení v ČR zaváděním místních indikátorů udržitelného rozvoje. Hlavní náplní TIMUR je sledování ukazatelů místního udržitelného rozvoje, kvality života a kvality prostředí na místní úrovni (viz <http://www.timur.cz/>⁵⁾).

Metodika

V této práci jsme využili metodiky a zkušeností z již provedených průzkumů v České republice a v zahraničí v oblasti indikátoru A1 „Spokojenost občanů s místním společenstvím“ k tomu, abychom určili základní rysy obecné spokojenosti občanů v „globální východočeské vesnici o velikosti do 5000 obyvatel“. Vlastní průzkum jsme prováděli s využitím jednotného dotazníku doporučeného organizací TIMUR, který byl k dispozici na výše uvedené adrese³⁾.

V oblasti Královéhradeckého a Pardubického kraje bylo získáno a analyzováno (za asistence studentů FIM) celkem 250 dotazníků z 28 obcí s počtem obyvatel menším než 5000.. Rozložení respondentů podle pohlaví bylo vyrovnané. Šetření se zúčastnilo 129 mužů a 121 žen, tj. 51,6 % mužů oproti 48,4 % žen. Průměrný věk dotazovaných byl 38,2 roku. Výzkumu bylo podrobeno 65 studentů (26 %), 128 zaměstnaných respondentů (52 %), 24 nezaměstnaných (6 %) a 37 důchodců (15 %). U třech respondentů (1,2 %) nebyl tento údaj k dispozici.

Výsledky

Spokojenost s obcí, jako místem, kde respondenti žijí a pracují byla zjišťována prostřednictvím dvou otázek. Jednak z hlediska volby ze škály velmi spokojen, mírně spokojen, mírně nespokojen a velmi nespokojen a jednak určením procentního skóre na stupnici od 0 do 10, přičemž vyšší zvolená hodnota znamenala vyšší hodnotu spokojenosti respondenta. Průměrná hodnota odpovědí na první otázku se nachází mezi alternativami velmi spokojen a mírně spokojen, blíže ke druhé jmenované možnosti. Procentní skóre spokojenosti respondentů z Královéhradeckého a Pardubického kraje dosáhlo úrovně 7,1 bodu.

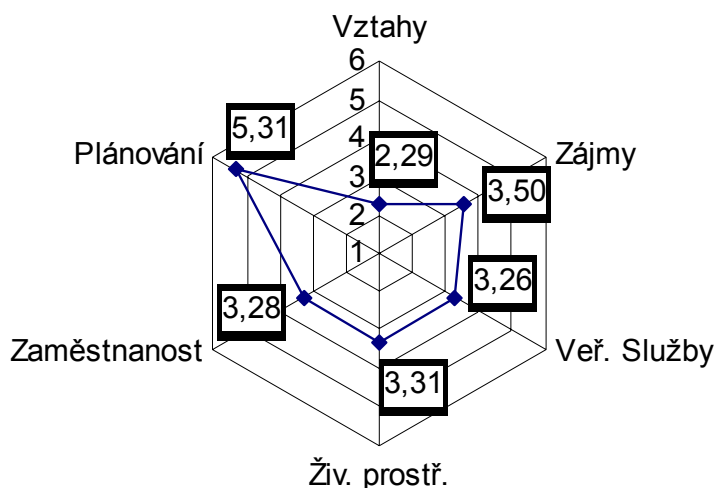
Dále respondenti posuzovali spokojenost v rámci mezilidských vztahů, možností provozovat své záliby a koníčky, základních veřejných služeb, kvality životního prostředí, možností zaměstnání a možností účastnit se místního plánování, rozhodování či kulatých stolů. Výsledky jednotlivých oblastí shrnuje tabulka 1.

Tab. 1 Spokojenostní skóre obyvatel s jednotlivými aspekty života v obcích

<i>Spokojenost</i>	<i>% skóre</i>
Celková s obcí, kde žije	71
S mezilidskými vztahy	63
S možnostmi provozovat své záliby, koníčky	63
Se základními veřejnými službami (zdravotní, sociální, školy)	59
S kvalitou životního prostředí	75
S možnostmi zaměstnání	43
S možnostmi zapojení do místního plánování, rozhodování, diskusí	47

Kromě spokojenosti byly také sledovány za jak důležité tyto oblasti občané považují. Nejlepší průměrné hodnocení, na škále důležitosti od 1 – nejvíce důležité, do 6 – nejméně důležité, získala oblast mezilidských vztahů 2,29. Naopak důležitost nejmenší je přikládána zcela jednoznačně možnosti účastnit se lokálního plánování – průměrná hodnota 5,31 bodu.

Graf 1: Osobní hodnocení důležitosti jednotlivých oblastí (1 = nejdůležitější)



Spokojenost s úrovní komunikace

Respondenti posuzovali úroveň komunikace se sousedy, s lidmi v obchodech, s přáteli, které potkáme na ulici či frekvenci setkávání se na místech k tomu určených. Výsledky hodnocení byly vyrovnané. Nejvíce dotazovaní komunikovali prostřednictvím rozhovorů s přáteli, které potkají na ulici (procentní skóre spokojenosti 6,90), následovala komunikace se sousedy (6,53) a setkávání se na místech k tomu určených jako hospody, kostel, společenská centra (6,50). Mírně nižší četnost komunikace existovala s lidmi, které respondenti potkají v obchodech (5,2). Z hlediska důležitosti těchto položek byla za nejdůležitější považována možnost mluvit se sousedy (40 % respondentů přiřadilo této položce nejvyšší důležitost) a možnost setkávání na místech k tomu určených (35 %). Následovala příležitost zastavit se a pohovořit s přáteli, které potkají na ulici (24 %). Nejméně důležité bylo pro respondenty hovořit s lidmi, které potkají v obchodech (1 %).

Bezpečnost v obci

Dotazovaní se ve své obci cítili poměrně bezpečně. Hodnocení této otázky dosahovalo společné s oblastí kvality osobních služeb nejvyšších hodnot. Jednotlivé složky bezpečnosti se tedy lišily jen nepatrně. Za nejbezpečnější považovali respondenti možnost nechat přes noc otevřené okno (7,27) a být přes den s otevřenými dveřmi (7,18). Bezpečnost pohybu po hlavních silnicích dosáhla hodnoty 6,77. Nejméně bezpečnou možností (přesto ve srovnání s ostatními položkami stále dosahující vysokého hodnocení) bylo chování v noci po veřejných prostranstvích (6,40). Položku „být přes den doma s nezamknutými dveřmi“ – považovali respondenti za nejdůležitější. Z hlediska důležitosti následovaly možnosti nechat přes noc otevřené

okno (22 % prvních preferencí). Obdobnou míru důležitosti (přes 10 % prvních preferencí) pak vykazaly možnosti chodit v noci po hlavních ulicích a chodit v noci po veřejných prostranstvích.

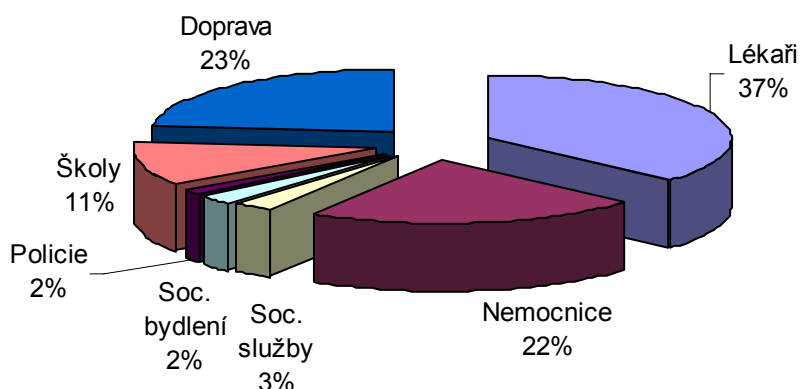
Možnosti sportovního a kulturního vyžití

Nejvyšší kvalitu, pohybující se v polovině škály, respondenti přiřazovali dostupným sportovním zařízením (5,73) a knihovnám (4,98). S odstupem následovaly kulturní domy (3,74). V dolní polovině desetibodové škály pak figurovala ještě kvalita divadel a kin (3,23) a nejhůře hodnocená služba v této oblasti - muzea a výstavní síně (2,84). Jako nejvýznamnější byla jednoznačně vnímána sportovní zařízení (47 % prvních preferencí). O něco méně již byla pro respondenty důležitá divadla a kina (21 %), knihovny (17 %). A kulturní domy (13 %). Za nejméně důležitá byla považována muzea a výstavní síně (3 %).

Dostupnost základních veřejných služeb

Respondenti posuzovali základní veřejné služby, tj. zdravotní a sociální péči, vzdělávání či veřejnou dopravu. Nejlépe dostupnými byly podle účastníků výzkumu veřejné školy (6,78) a praktičtí lékaři (6,69). S mírným odstupem (6,34) následovalo vnímání dostupnosti veřejné dopravy. Lepší než poloviční hodnocení obdržela také dostupnost policie (5,61). V dolní polovině hodnocení se pak nacházela dostupnost nemocnice (4,92), sociálních služeb (4,68) a nejhůře ze základních služeb byla hodnocena dostupnost sociálního bydlení (3,76). Nejdůležitější se pro adresáty výzkumu zřetelně jevila dostupnost praktických lékařů (37 %). Za důležitou považovali respondenti také dostupnost veřejné dopravy a nemocnice (nad 20 %). Za důležitou bylo lze považovat ještě přítomnost veřejné školy (11 %). Nedůležité pak byly - podle získaných názorů - další služby: dostupnost sociálních služeb, sociálního bydlení a policie (žádná z těchto služeb nepřesáhla 3 % prvních preferencí).

Graf 2: Názory respondentů na důležitost dostupnosti základních veřejných služeb



Spokojenost se stavem životního prostředí v obci

Obsahem otázky bylo zejména zjištění názorů vzhledem k životnímu prostředí respondentů. Spokojenost s kvalitou byla v této oblasti jednou z nejvyšších a skóre osciluje mezi 6,36 až 7,44. Nejvíce spokojeni byli obyvatelé malých obcí s veřejnými parky a zahradami a zelení v obci a s kvalitou ovzduší (7,44) a hlučností v noci (7,40). Skóre 7,3 vykazoval odvoz odpadů a čištění ulic. Pod hodnotu 7 pak respondenti zařadili jen dvě položky: hlučnost ve dne (6,75) a kvalitu zastavěných prostor (6,36). Kvalita ovzduší byla nejen nejlépe hodnocena, ale také byla respondenty pokládána za nejdůležitější (32 %). Dotazovaní spatřovali jako důležitou také hlučnost v noci (25 %). Přibližně pětina respondentů přisuzovala značnou důležitost ještě veřejným parkům a zelení v obci a odvozu odpadů a čištění ulic. Hlučnost přes den a kvalitu zastavěných ploch považovala za nejdůležitější méně než 3 % obyvatel účastnících se výzkumu.

Možnosti občanů v oblasti zaměstnání a obecního hospodaření

Nejvyšší spokojenost dotazovaní projevili s úrovní nezaměstnanosti v obci (5,17), resp. reinvestic příjmů obce v místě (5,06). Další možnosti pak už vykazovaly horší než poloviční hodnotu. Jednalo se o možnost distribuce bohatství v obci (4,80) a podporu novým podnikatelským záměrům (4,66). S odstupem následovala spokojenost s možnostmi odborné rekvalifikace (3,94).

Za nejdůležitější pak respondenti považovali úroveň nezaměstnanosti (30 %) a podporu novým podnikatelským záměrům (24 %). Více než pětina dotázaných považovala za nejdůležitější možnost reinvestic v místě bydliště. Méně důležitými se jevíly možnosti odborné rekvalifikace (15, resp. 17 %) a distribuce bohatství v obci (9 a 18 %).

Možnosti občanů zapojit se do rozhodování v obci

Otázka pojednávala o možnostech dotázaných zapojit se do místního plánování, rozhodování nebo se účastnit diskusí na úrovni obce. Názory v této oblasti vykazovaly při rozdělení na jednotlivé položky významnou variabilitu. Pozitivně byla vnímána možnost účasti v komunálních volbách/referendech (7,00). Vyšší než poloviční spokojenost respondenti vyslovili také u možnosti podávat přímé žádosti/dotazy na místní úřad – skóre 5,97. V dolní polovině hodnocení se objevily možnosti podílet se na plánovacím procesu obce (4,88), stát se členem místní nevládní organizace (4,45) a organizovat/účastnit se místních demonstrací (3,18). Účast v místních komunálních volbách/referendech byla vnímána také jako nejdůležitější (40 %). Za významné z hlediska důležitosti byly respondenty považovány také možnosti podávat přímé žádosti/dotazy na místní úřad (30 %) a podílet se na místním plánovacím procesu (21 %). Jako málo důležité dotázaní označili členství v místních nevládních organizacích (6 %) a možnost organizovat/účastnit se místní demonstrace (3 %).

Závěr

Celková spokojenost respondentů výzkumu z obcí do pěti tisíc obyvatel byla na úrovni hodnocení 7,1 na desetibodové škále. Při podrobnějším zkoumání – v rámci dotazování v jednotlivých dílčích oblasti života v obci – dotazovaní vnímali spokojenost o něco nižší. Obyvatelé malých obcí zařazených do výzkumu byli nejspokojenější s oblastí prostředí ve kterém žijí, např. se zelení v obci nebo kvalitou ovzduší. Velmi vysoké hodnocení existovalo také v oblasti bezpečnosti. Na opačné straně žebříčku dotazovaní vyjadřovali nespokojenost s dostupností sportovních a kulturních služeb a možnostmi zaměstnanosti, rekvalifikace nebo nového podnikání.

Významnou roli hraje pochopitelně také důležitost, která byla z hlediska občanů jednotlivým faktorům přisuzována. Z hlediska dílčích možností obyvatel obce byla za nejdůležitější považována oblast bezpečnosti, konkrétně možnost zůstat doma přes den s nezamknutými dveřmi (57 % prvních preferencí), následovala kvalita sportovních zařízení v obci (47 %). Za velmi důležité byly pokládány možnosti mluvit se sousedy a účastnit se v komunálních volbách a referendech (oběma možnostem je přikládáno 40 % prvních preferencí).

Za nedůležité obyvatelé malé obce považovali možnost organizovat místní demonstrace (4,6 % souhrnu prvních a druhých preferencí), dostupnost sociálního bydlení (5,4 %) a dostupnost sociálních služeb (8,2 %).

Použitá literatura:

- (1) KALA, T., LACINA, K., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M., DITTRICHOVÁ, J., HLAVSOVÁ, J., PEICHOVÁ, N.: Analýza stavu managementu a nejčastějších a nejdůležitějších problémů místních a regionálních správ a samospráv“, Dílčí zpráva o řešení etapy projektu MMR ČR WB-01-04, Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové, leden 2006.
- (2) <http://www.gdrc.org/uem/la21/la21.html>
- (3) <http://habitat.igc.org/agenda21/rio-dec.html>
- (4) http://www.reccr.cz/download/indikator/technical_rep_en.pdf
- (5) <http://www.timur.cz/>

Kontakt:

Ing. Pavel Bachmann, Ph.D.
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
+420493331226
pavel.bachmann@uhk.cz

Ing. Tomáš Kala, DrSc., DBA.
Fakulta informatiky a managementu
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 62
+420493331252
tomas.kala@uhk.cz

AGRARÖKOPROGRAMM ALS FAKTOR DER LANDWIRTSCHAFTSENTWICKLUNG AUF PROBLEMGEBIETEN IM KARPATENVORLAND

Ewa Baran, Bogumiła Grzebyk

Key words:

agriculture - marginal areas - farming-environmental programmers

Abstract:

The need of supporting the agriculture with non-profitable structures in areas with special natural values is the consequence of its ecological functions. At the same time we may respect the breaking the processes of economical marginalization in describing region which is showing the typical features of marginal areas. The recognition of extra-production functions of agriculture and introducing the suitable instruments of Union Agricultural Policy through realization of farming -environmental programmes gives the real chance for sustainable development of rural areas.

Einleitung

Neben den Regionen, in denen Landwirtschaft als Hauptwirtschaftstätigkeit gilt, gibt es auch die sogenannten Problemgebiete (bzw. benachteiligte Gebiete), welche einer finanziellen Förderung für den Ausgleich der Entwicklungsdifferenzen bedürfen. Zu den spezifischen Eigenschaften der Gebiete mit ungünstigen Bedingungen für die Wirtschaftsführung gehören:

- niedrige Flächenproduktivität, welche durch schlechte Bodenqualität bedingt ist,
- ungünstige Wetterverhältnisse und topografische Verhältnisse,
- niedrige, abnehmende Bevölkerungsrate.

Gemäß EU-Richtlinien (Verordnung Nr. 1257/99) sind drei Gebietstypen mit beschränkten Möglichkeiten für die Landwirtschaftsproduktion (LFA-Less Favourite Areas) zu unterscheiden: LFA in Berggebieten, LFA im Tiefland und Gebiete mit spezifischen Erschwernissen

Bei der finanziellen Hilfe für benachteiligte Gebiete betrachtet die Europäische Union als Ziel, die minimale Bevölkerungsdichte auf entvölkernden Gebieten beizubehalten und die Landwirtschaft als Garanten für den Umweltschutz zu erhalten.

Dementsprechend werden folgende Aufgaben realisiert:

- die Aufrechterhaltung des Siedlungsnetzes,
- die Schaffung eines entsprechenden Lebensstandards und die Verbesserung der allgemeinen Bedingungen für Wirtschaftsführung, womit die Landwirte gehindert werden, ihren Boden zu verlassen,
- die Vorbeugung gegen Entvölkerung dieser Gebiete,
- die Schaffung der Möglichkeiten für die Entwicklung des Tourismus, der Dienstleistungen, der Handwerkproduktion und des Gewerbes.

Eine der aktuellen Aufgaben der landwirtschaftlichen und ländlichen Politik der EU-Mitglieder beruht darauf, wirksame Nutzung landwirtschaftlicher Räume bei der gleichzeitigen Berücksichtigung der Umweltschutzfaktoren mit der Sicherung des Lebens und der Arbeit im ländlichen Raum optimal zu verknüpfen.

Die EU-Länder sind verpflichtet, ein spezielles System der Subventionen für die Landwirte einzuführen, um Schaden zu ersetzen, die durch Wirtschaftsführung auf den

Gebieten mit ungünstigen Umweltverhältnissen entstehen. Diese Subventionen haben zum Ziel, das Einkommen der Landwirte zu erhöhen und sie zur Modernisierung der Betriebe wie auch zu außerlandwirtschaftlichen Funktionen auf den Landgebieten anzuregen¹. Als Beispiele für die Gebiete mit der schlechten Wirtschaftsentwicklung in Polen können die Woiwodschaften der sogenannten „Ostwand“, die auch Karpatenvorland umfasst, genannt werden.

Eine der Formen finanzieller Unterstützung landwirtschaftlicher Betriebe, welche nach dem EU-Beitritt Polens eingeführt wurde, ist *Der Plan für die Entwicklung des ländlichen Raums* [PROW] für die Jahre 2004-2006. Mit diesem Plan werden die Prämissen nachhaltiger Entwicklung, die u. a. agrarökologische Unternehmen mit einbezieht, verwirklicht.

Der vorliegende Artikel verfolgt das Ziel, auf die Förderungsmöglichkeiten der Landwirtschaft mit ungünstigen Strukturen hinzuweisen. Bemerkenswert sind ökologische und landschaftliche Funktionen dieser Landwirtschaft, insbesondere auf den Gebieten mit hochwertiger Umwelt, welche weiterhin erhalten werden soll. Beachtung verdienen Maßnahmen, mit denen Hemmungen und Scheu vor der aktiven Teilnahme an Ökoagrarprogrammen überwunden und die Marginalisierung der Landwirtschaft auf Problemgebieten verhindert werden. Das ist durchaus relevant im Hinblick auf die Prioritäten in der Finanzierung der Landwirtschaft in der EU in den Jahren 2007-2013.

II. Die Spezifik der Region und der Landwirtschaft im Karpatenvorland

Die Woiwodschaft Karpatenvorland ist eine Region mit der verhältnismäßig niedrigen Umweltverschmutzung, was günstige Auswirkungen auf die Naturressourcen mit sich bringt, die auf 47,8% der Gesamtfläche von der Woiwodschaft unter Naturschutz stehen (durchschnittlich in Polen 33,1%). Die Besonderheiten des Gebietes – die peripherische Lage an der Ostwand, Berggebiete, landwirtschaftlicher Charakter und schwach entwickelte Wirtschaft – sind Faktoren, die bedingen, dass Karpatenvorland im Vergleich mit anderen Regionen wirtschaftlich unterentwickelt ist und Missverhältnisse innerhalb der Region aufweist.

Niedrige Bevölkerungsdichte, niedriger Migrationssaldo, hohe Arbeitslosigkeit (22-30%) und „versteckte Arbeitslosigkeit“ sind Probleme, die zu der Entvölkerung ländlicher Gebiete beitragen und Degradierung der Gebiete mit sich bringen. Betroffen ist auch die Agrarumwelt: viele Felder liegen langjährig brach.

Laut den Angaben der letzten Allgemeinen Landwirtschaftszählung im Jahre 2002 sind 1/3 des Gesamtbodens im Karpatenvorland Berggebiete und Gebiete mit schlechtem Boden. Die Hälfte dieses Gebietes fällt auf Wald- und Forstböden (vgl. Tabelle 1). Dementsprechend sind in den Kreisen und Gemeinden, in denen die oben genannten Faktoren präsent sind, die Prozesse der Marginalisierung lokaler Wirtschaft zu beobachten.

¹ Filipak/Stuczyński (2006:9).

Tabelle 1. Der Anteil der Berggebiete und der Gebiete mit schlechtem Boden in der Gesamtfläche von der Woiwodschaft Karpatenvorland [%]

Spezifikation	Berggebiete	Gebiete mit schlechtem Boden	Insgesamt
Gesamtfläche	13,0	15,9	28,9
Landwirtschaftliche Nutzfläche	10,3	15,8	26,1
Ackerfläche	6,8	15,3	22,1
Wiesen	14,0	20,2	34,2
Weiden	32,8	10,2	43,0
Wald- und Forstböden	36,0	17,9	53,9

Quelle: In Anlehnung an Allgemeine Landwirtschaftszählung 2002

Zu den spezifischen Eigenschaften Karpatenvorland gehört einen hohen Landbevölkerungsziffer pro 100 ha LN - 155 (im Vergleich mit ganze Polen –87). Die Folge war, dass die durchschnittliche Betriebsgröße dieser Region liegt bei 3-4 ha (und ist im Vergleich zum polnischen Durchschnitt viel kleiner und auch Einkommen der Landwirte hinter denen anderer Regionen zurückgeblieben sind).

III. Die Unterstützung der Landwirtschaft im Rahmen der Agrar-Umweltmaßnahmen im Karpatenvorland

Das in allen EU-Mitgliedsländern obligatorische Agrar-Umweltprogramm gilt als eine der wichtigsten Maßnahmen für die multifunktionelle nachhaltige Entwicklung der ländlichen Gebiete. Bereznicka vertritt die Meinung, dass Polen – trotz der im Vergleich mit anderen EU-Ländern unterentwickelten intensiven Agrarproduktion – als eines der EU-Mitglieder verpflichtet ist, umweltfreundliche Programme einzuführen, um die dafür bestimmten Finanzmittel in Anspruch zu nehmen. Das wichtigste Instrument der finanziellen Hilfe im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik ist eng mit Agrar-Umweltprogrammen verbunden und soll Landwirte dazu anzuregen, Bodenbewirtschaftung gemäß den Anforderungen der Umwelt und Landwirtschaft zu betreiben. Für Dienstleistungen bekommen Landwirte Zahlungen². Landes-Agrar-Umweltprogramm ist eine der Maßnahmen („Maßnahme 4“) im Rahmen des Plans für die Entwicklung des ländlichen Raums [PROW-Działanie 4].

Die Grundvoraussetzungen für die Teilnahme am Programm sind: der Besitz von mindestens 1 ha, das Anfertigen eines klaren Konzeptes für die Tätigkeit im Bereich der Agrarumwelt und eines entsprechenden Antrags sowie die Einhaltung der guten landwirtschaftlichen Praxis im Betrieb. Die Bewerber können bestimmte Maßnahmenkombinationen auswählen, welche für die Jahre 2004-2006 erarbeitet worden sind. In ganz Polen werden 4 Pakete zur Verfügung gestellt, die übrigen 3 können nur auf Prioritätsgebieten, d.h. abgegrenzten Gebieten, für die Naturbesonderheiten kennzeichnend sind, realisiert werden. Dazu wird Karpatenvorland zugerechnet.

Ein Landwirt kann höchstens 3 Pakete in den landwirtschaftlichen Betrieb einführen, was nach Standardverfahren erfolgt und ermöglicht, Zahlungen zu summieren. Für die Durchführung der Agrar-Umweltpakete auf den NATURA 2000 Gebieten beträgt der Zuschuss 120% der Grundzahlung. Es ist ein Ansporn für Landwirte, welche die

² Bereznicka (2006:43).

Maßnahmen ergreifen sollten, mit denen Natur- und Landschaftswerte bewahrt werden könnten.

Die Analyse der in Polen vorgelegten Anträge (Tabelle 2) weist auf die regionale Differenzierung hin, welche sich auf die Inanspruchnahme der finanziellen Unterstützung von Landwirten bezieht. Nach letzten Angaben beträgt die Gesamtzahl der landwirtschaftlichen Betriebe mit Fläche über 1 ha 198,6 Tsd. Die Anträge auf Zuschuss wurden von 2,2% der Landwirte gestellt, was 6,13% der Gesamtzahl der Bewerber in Polen ausmacht.

Tabelle 2. Die Zahl der gestellten Anträge auf Beihilfe und die Summe der geleisteten Zahlungen im Rahmen von „Maßnahme 4: Die Unterstützung der Agrar-Umweltmaßnahmen und die Verbesserung des Tierbestandes. Der Plan für die Entwicklung des ländlichen Raums“ [PROW-Działanie 4].

Woiwodschaft	vorgelegte und bearbeitete Anträge			geleistete Zahlungen [PLN]
	30.06.05	31.03.06		31.08.06
Dolnośląskie/ Niederschlesien	966	1809	2735	21449175,23
Kujawsko- Pomorskie/Kujawien- Pommern	1500	2387	4116	14995217,65
Lubelskie/Lublin	3217	7371	10821	25233803,22
Lubuskie/Lebus	1017	1652	2306	20034657,61
Łódzkie/Lodsch	1241	2883	5003	8335527,54
Małopolskie/Kleinpolen	1599	2428	3740	11886238,72
Mazowieckie/Masowiec	1929	4203	7080	19728275,89
Opolskie/Oppehn	947	1775	2156	9947736,84
Podkarpackie/ Karpatenvorland	1771	3086	4383	20310399,03
Podlaskie/Podlachien	1232	2213	4238	11344703,24
Pomorskie/Pommern	1838	3035	4443	24749458,83
Śląski/Schlesien	303	768	1215	4154295,52
Świętokrzyskie/Heiligkreuz	1750	4327	6106	11307171,77
Warmińsko-Mazurskie/ Ermland-Masuren	976	1816	2227	20664777,07
Wielkopolskie/Großpolen	2207	4596	7186	28532577,46
Zachodniopomorskie/ Westpommern	1763	2732	3781	45137703,68
„Maßnahme“ insgesamt	24246	47081	71536	297811719,30

Quelle: System der Verwaltungsinformation ARiMR [Agentur für Entwicklung und Modernisierung der Landwirtschaft]

Für eine Region mit der zersplitterten Landwirtschaft ist das durchaus bedeutend, zumal große Landwirtschaftsbetriebe – in Anbetracht dessen, dass intensive landwirtschaftliche Produktion größere Einkünfte bringt als Einnahmen aus Agrar-Umweltmaßnahmen – geringes Interesse am Programm zeigen.

Die Analyse der wichtigsten Faktoren, welche die Durchführung des Plans für die Entwicklung von landwirtschaftlichen Gebieten bedingen, weist auf das Problem hin, das mit der Finanzierung von den für die Teilnahme am Programm unerlässlichen

Investitionen verbunden ist. Eine große Relevanz weisen auch ein hoher Grad des Allgemein- und Fachwissens, ökologisches Bewusstsein und die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Beratern auf³.

Zusammenfassung

Auf den Gebieten mit beschränkten Möglichkeiten für die Entwicklung der Agrarproduktion sind außerindustrielle Bereiche der Landwirtschaft richtig einzuschätzen. Vernachlässigung und Nichtbeachten von diesen Bereichen könnten schlechte Auswirkungen auf andere Wirtschaftszweige, z.B. Tourismus, und natürliche Umwelt mit sich bringen. Wichtig ist, dass zielgerichtete Maßnahmen anerkannt und gefördert werden und dass sie im Rahmen der zur Verfügung gestellten Mittel zu den Wandlungen in der Landwirtschaft und auf ländlichen Gebieten beitragen. Die Förderung der Landwirtschaft als Garanten für den Schutz natürlicher Umwelt ist zur Grundlage für die Durchführung von Agrar-Umweltprogrammen geworden, welche im Rahmen der Gemeinsamen Agrarpolitik finanziert werden.

Literatur:

- (1) BEREŻNICKA, J. *Wdrażanie programu rolnośrodowiskowego w Polsce.*, Zeszyt Naukowy AR we Wrocławiu, 2006, Nr. 540, S. 43-48, ISSN 0867-7964 ISSN 0137-1959
- (2) FILIPAK, K., STUCZYŃSKI, T. *Kryteria wyodrębniania obszarów o niekorzystnych warunkach gospodarowania w świetle badań IUNG.* In: *Wieś jutra*, 2006, Nr. 6, S. 9. ISSN 1507-1065
- (3) WALENIA, A. *Funkcjonowanie programów rolnośrodowiskowych w województwie podkarpackim.* In: *Zagadnienia Doradztwa Rolniczego*, 2006, Nr. 2. S. 75. ISSN 1232-3578
- (4) <http://www.arimr.gov.pl/>

Contact:

dr inż. Ewa Baran,
tel: 017/872 1687, e-mail: ebaran5@wp.pl
lub - dr inż. Bogumiła Grzebyk
tel: 017/872 1688, e-mail: bogrze@univ.rzeszow.pl
Wydział Ekonomii University of Rzeszów,
Ul. Ćwiklińskiej 2

³ Walenia (2006:75)

ASPEKTY INTELIGENTNÍCH TECHNOLOGIÍ V GLOBÁLNÍ EKONOMICE**Libuše Bažantová, Vladimír Soběslav**Klíčová slova:

Vyspělé výrobní technologie - inteligentní technologie – management - rozvoj

Key words:

Advanced Manufacturing Technology - Intelligent Technology – Management - Development

Abstract:

Recently it is possible to take notice of expansion information and knowledge technologies. Technology is getting part of every day life in companies focused on services, production and also in government and educational process. The goal of this paper is to emphasise the important role of intelligent technologies in management and manufacturing companies.

1. Úvod

Vývoj technologií je v posledních letech stále více patrný. Rozmach zažívají např. i technologie výrobní a inteligentní technologie pro podporu managementu. Technologie se používají takřka nejen v podnicích, které poskytují služby, ve výrobních podnicích, ve státní sféře, ale i ve vzdělávání. V předkládaném článku se zaměříme především na oblast výrobních podniků a také na podniky s managementem.

2. Vyspělé výrobní technologie

Vyspělé výrobní technologie jsou kolektivním označením používaným pro popsání nových technologií ve výrobě, které využívají síly mnoha nových technologií, zejména počítačů. Možnosti počítačů mají v posledních letech mocný dopad nejen na výrobní činnost podniků, ale i na jejich komunikaci s okolím.

Vyspělé výrobní technologie se běžně dělí na „tvrdé“ a „měkké“ technologie.

Mezi „tvrdé“ technologie patří hardware a k němu přidružený software, např., CAD – počítačově podporované projektování, CAM – počítačově podporovaná výroba, CIM – počítačově řízená výroba, CNC – číslíkově řízené stroje, LANs – lokální sítě, FMS – pružné výrobní systémy, roboti.

Mezi „měkké“ technologie patří především metody a techniky, např. JIT – Just-in-time, výrobní články, MRP I – materiálové hospodářství, MRP II – materiálové hospodářství včetně kapacitního plánování, SQC – statistické řízení kvality, TQM – Total quality management.

Tyto vyspělé výrobní technologie jsou dle uskutečněných výzkumů v Spojených státech amerických, Kanadě, Německu, Irsku velmi kladně hodnoceny. V České republice proběhl a stále pokračuje výzkum vyspělých výrobních technologií na Univerzitě v Hradci Králové na Fakultě informatiky a managementu.

Provedený výzkum (GAČR č. 402/04/0802) potvrdil, že české výrobní podniky zaostávají v nasazení vyspělých výrobních technologií v porovnání s průmyslově rozvinutými zeměmi (např. Spojené státy americké, Velká Británie). Výsledky dále

naznačují, že tato situace se v brzké době zřejmě podstatně nezmění, protože české podniky ani neplánovaly v příštím desetiletí zavedení vyšších úrovní AMT. Navíc bylo z dotazníků dosti pravděpodobné, že většina podniků hodlá setrvat na první úrovni AMT (nepropojené systémy). Nepříznivou situaci dále prohlubuje i to, že čeští manažeři při posuzování těchto projektů využívají nevhodné metody finančního hodnocení a navíc ani nepovažují neinvestování do AMT za rizikovou strategii.

Tab. 1: Úroveň implementovaných AMT projektů [4]

% společností, které implementovaly AMT projekt na dané úrovni	UK	US	CR 1999	CR 2005	Celkem
1. úroveň – nepropojené systémy	28,1	29,2	51,6	45,0	36,3
2. úroveň – propojené systémy	28,9	27,4	33,9	36,9	31,3
3. úroveň – plně integrované systémy	43,0	43,4	14,5	18,0	32,3
Počet společností, které investovaly do AMT	135	113	62	111	421

Uvedená tabulka přehledně znázorňuje úroveň implementovaných AMT projektů ve Spojených státech amerických, ve Velké Británii a v České republice. Na první pohled je jasná „zaostalost“ České republiky za Spojenými státy americkými a za Velkou Británií – 3. úroveň (plně integrované systémy) – nejnižší hodnota v ČR – 18 %.

Jedním z problémů investování do vyspělých výrobních technologií může být například alokace zdrojů. Je velmi zajímavé sledovat, jak se manažeři rozhodují při investování a rozdělování prostředků. Většina manažerů se snaží investovat menší částky na kratší období - *short-term investments* = rys anglo-americké podnikatelské kultury, tradice, ve které jsou manažeři zpravidla vedeni vnitřním i vnějším tlakem k dosahování krátkodobých výsledků, k produkci zisku v co nejkratším období po realizaci projektu [4] než dlouhodobé investice - *long-term investments*, které jsou nákladnější a které mají delší dobu návratnosti. Způsobeno je to především fluktuací manažerů, kteří nezůstávají na stejných pracovních pozicích mnoho let po sobě. Tito manažeři usilují o to, aby jejich vedení bylo „na první pohled“ úspěšné a bojí se investovat větší částky, což by mohlo mít dopad například na hospodaření podniku (boj akcionářů o dividendy). Rozhodováním a investování v krátkém období se zabýval Istemi S. Demirag [2] a jiní výzkumní pracovníci v dalších zemích.

Výsledky výzkumu v České republice, který se uskutečnil na Univerzitě Hradec Králové na Fakultě informatiky a managementu také znaky „short-termismu“ potvrzuje. Tento stav lze poměrně snadno vysvětlit celkově nestabilním ekonomickým prostředím a stále ještě probíhající transformací vlastnických vztahů, kdy mnoho firem je ještě nuceno zabývat se spíše operativními a taktickými cíli místo dlouhodobé strategie [4]. Často se také u našich manažerů setkáváme s neochotou vzít na sebe riziko rozhodnutí. Zároveň manažeři častěji využívají levné pracovní síly, než aby vkládali velké investice do nových vyspělých výrobních technologií.

3. Inteligentní technologie pro podporu managementu

Vyspělé výrobní technologie, jak jsme již uvedli v předchozí části článku, jsou nezbytným předpokladem úspěšného rozvoje firem v reakci na zvyšující se konkurenční tlak v globalizujícím se světě. Tyto technologie se však zaměřují spíše na výrobní proces, respektive podporu tvorby produktu. Management v sobě zahrnuje poměrně složité řídicí, rozhodovací, kontrolní, personální, psychologické či sociologické procesy, jejichž úspěšnou kombinací dosahujeme určitého cíle. Každá organizace je dále specifikována určitou strukturou a pomocnými systémy, které jí usnadňují její činnost [5]. Primárním úkolem manažera není samotná výroba statku, ale spíše efektivní řídicí proces, který pro tuto činnost vytvoří předpoklady. Oblast podpory managementu bychom mohli rozdělit na strategickou, taktickou a operativní. Ve všech těchto oblastech sledujeme potřebu podpory rozhodovacího procesu a samotné činnosti managementu. V současné době můžeme sledovat prudký rozvoj informačních a komunikačních technologií, které vytvářejí předpoklady pro nasazení skutečně inteligentních technologií, umožňujících zvýšit efektivitu činnosti firmy a získat tak konkurenční výhodu. Oblast zvýšení inteligence prostředí (ambient intelligence) definované evropskou komisí **ISTAG** vytváří nové předpoklady a výzvy v oblasti podpory managementu firmy.

1. Inteligentní prostředí manažera

Pojem inteligence prostředí (ambient intelligence) můžeme definovat jako koncept budoucího rozvoje technologií pro informační společnost, zahrnující uživatelsky přátelštější prostředí, efektivní podporu, rozvoj uživatelů a podporu interakce uživatelů [3]. V současné době můžeme sledovat využití informačních a komunikačních technologií v managementu, často však je využitelnost determinována jistou mírou decentralizace, heterogeností a nekompatibilitou systémů. Zvýšení inteligence prostředí s využitím moderních technologií je kontinuální proces, který protíná interdisciplinárně více vědních oborů od informatiky, managementu, ekonomie, psychologie, sociologie a mnohé další. Každá společnost je charakteristická se svými specifiky a náležitostmi, v obecné rovině však můžeme sledovat přínos zvýšené inteligence prostředí v managementu v následujících oblastech.

- Využití potenciálu informačních a znalostních technologií v organizaci
- Vyšší efektivita činnosti managementu
- Úspora nákladů v organizaci
- Podpora služeb a tvorby produktů
- Využití intelektuálního kapitálu organizace
- Inteligentní rozhraní člověk-systém
- Relativní nezávislost na platformě a konkrétní technologii

2. Předpoklady využití inteligentních technologií v managementu v ČR

Nasazení nového konceptu, respektive využití inteligentních technologií v oblasti managementu znamená diametrální posun podpory rozhodovacích procesů v rámci organizace. Na druhou stranu je však třeba analyzovat předpoklady implementace v ČR, aby tato snaha měla vůbec smysl. Důležitým předpokladem je současné využívání informačních a komunikačních technologií jako odrazového můstku pro další zvýšení inteligence prostředí v organizaci.

Jaké jsou tedy předpoklady ČR ze statistického hlediska? Z následujícího šetření provedeným Českým Statistickým úřadem jednoznačně vyplývá, že v oblasti podnikatelské sféry dochází k neustálému rozvoji ICT technologií, zejména vybaveností počítači, internetem, komunikačními technologiemi atd. V případě srovnání ČR s vyspělými ekonomikami (viz. předchozí část) je však stále co zlepšovat.

Obr. 1: ICT infrastruktura informačních a komunikačních technologií v podnikatelské sféře dle ČSÚ [8]

	2002	2003	2004	2005
Rozšíření vybraných ICT v podnik. sektoru k 31. 12. (%)				
připojení k internetu	87,8	90,2	92,3	95,0
vysokorychlostní připojení	12,5	46,7	68,3	82,2
vlastní www stránky	55,9	61,1	66,9	70,1
vnitřní firemní počítačová síť	57,2	62,7	66,5	67,8
elektronické obchodování				
nákup	21,7	31,8	37,8	27,6
prodej	18,1	14,5	16,6	11,0

V současné době můžeme sledovat více vědeckých snah o řešení dané problematiky ve světě [7]. Na Fakultě informatiky a managementu probíhá výzkum problematiky v rámci projektu AMIMADES (Intelligence prostředí pro podporu manažerského rozhodování) podporované Grantovou agenturou ČR. Mezi zásadní předpoklady konceptu inteligentního prostředí zařazujeme níže uvedené:

- Analýza předpokladů nasazení v managementu
- Výběr informačních a znalostních technologií vhodných pro podporu managementu
- Navržení metodiky či technik pro vytvoření inteligentního prostředí
- Analýza sociologicko-psychologických procesů v managementu ve vztahu k inteligenci prostředí
- Navržení metrik a kontrolních mechanismů jednoznačně kvantifikujících efekt konceptu
- Analýza a předpoklad nasazení inteligentních technologií v čase

Velmi důležitou otázkou je kvantifikace, respektive posouzení úrovně inteligentnosti samotného prostředí a navržení případné metodiky. Technologie je však pouhým prostředkem managementu k dosažení cílů, je tedy nutné zohlednit oblast působení a specifika dané firmy.

3. Konkrétní technologie pro zvýšení inteligence prostředí manažera

Zvyšování inteligence prostředí je kontinuální proces, tak jako vývoj moderních technologií, neznamená tedy automatické zavržení všech stávajících postupů a řešení. Celá řada současných technologií je využitelná. Bohužel není v možnostech tohoto článku detailně rozepisovat navrhovaný koncept z technologického hlediska. Jaké jsou však tedy konkrétní technologie, které takové prostředí spoluutvářejí. Pro nalezení

odpovědi na tuto otázku je nutné blížeji zmínit jeden z předpokladů využití - **analýza a předpoklad nasazení inteligentních technologií v čase**. V současné době již existují nástroje, které je možné využít na druhou stranu je vývoj technologií nekončícím procesem. V této části článku analyzujeme předpoklady a konkrétní technologie využitelné v současnosti nebo nejbližší budoucnosti, vývoj a implementace technologií v budoucnosti je však nedílnou součástí konceptu inteligentního prostředí. Jako jeden z konkrétních příkladů můžeme uvést fenomén vsudypřítomných sítí. Základním rysem architektury inteligentních sítí je důraz na spojení různých heterogenních systémů v jednu komplexní síť, která je k dispozici kdykoliv a kdekoliv [6]. Dopad této relativně „jednoduché“ myšlenky přináší možnost využít stávajících systémů a zařízení bez omezení prostoty a času. Mezi další inteligentní technologie pro zvýšení inteligence prostředí v oblasti managementu zařazujeme níže uvedené.

- Business intelligence
- Bezpečnostní technologie
- CRM systémy
- E-commerce
- Inteligentní síť
- Management znalostí
- Mobilní a počítačové systémy
- Systémy pro podporu managementu

4. Závěr

Vyspělé výrobní technologie a inteligentní technologie pro podporu managementu ve většině podniků umožňují rychlejší podnikatelské procesy a zlepšují jejich konkurenceschopnost. Již v dalších letech budeme moci sledovat, jakým směrem se budou tyto technologie vyvíjet, rozšiřovat a využívat v České republice.

Použitá literatura:

- (1) BAŽANTOVÁ, L. *Rozhodování o investicích do vyspělých výrobních technologií*, sborník příspěvků z konference MEKON, Ostrava, 2006
- (2) DEMIRAG, I.S. *Corporate Governance, Accountability, and Pressures to Perform*, Jai Press Inc., Stamford. 1998
- (3) FRIEDEWALD, M., COSTA, O. DA. *Science and Technology Roadmapping: Ambient Intelligence in Everyday Life*, European Science and Technology Observation, 2003
- (4) HÁJEK, L., HYNEK, J., JANEČEK, V. *Hodnocení investic do vyspělých technologií*, 1. vyd., Hradec Králové: Gaudeamus, 2005, 291 s.
- (5) KOTLER, P., ARMSTRONG, G. *Marketing*, Grada Publishing a.s., 2004
- (6) PARK, JONG T. *Challenges in Ubiquitous Computing and Networking Management*, APNOMS 2003 DEP, Fukuoka Japan, online na www.apnoms.org/2003/slide/DEP/DEP_jtpark.pdf, přístup 13.6.2006
- (7) SOBĚSLAV, V. *Inteligentní síť a znalostní management organizace*, sborník příspěvků z Evropské vědecké konference Mendelnet, 2006
- (8) <http://www.czso.cz>

Kontakt:

Ing. Libuše Bažantová
Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62, Hradec Králové 500 03
libuse.bazantova@uhk.cz

Ing. Vladimír Soběslav
Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62, Hradec Králové 500 03
vladimir.sobeslav@uhk.cz

MAKROEKONOMICKÁ KONKURENCESCHOPNOST

Michal Beneš

Klíčová slova:

Konkurenceschopnost – mezinárodní ekonomie – světová ekonomika

Key words:

Competitiveness – international economics – global economy

Abstract:

The aim of this paper is to try to define macroeconomic competitiveness. There is a strong tendency amongst economists, politicians and journalists to use this buzzwords without taking any care in defining them. This article presents the most frequently used concepts of macroeconomic competitiveness. Furthermore, it presents some reflection about the global economy as a zero-sum game.

Úvod

Konkurenceschopnost patří mezi slova, která se velmi často užívají, nicméně jsou velmi vágně definována, tudíž si pod nimi každý představuje něco jiného. Konkurenceschopnost má navíc ještě ten problém, že ji posuzujeme na mnoha referenčních úrovních, firmou počínaje, přes město, okres, region až po stát či nadnárodní uskupení. Opomenout nesmíme ani různé specifické systémy jako je průmyslové odvětví či klastr.

Zůstaneme-li však u konkurenceschopnosti jako takové, potom již lingvistický výklad tohoto slova představuje určitý problém. Asi není sporu o tom, že znamená určitou schopnost konkurence, problém však je, co je to ta schopnost. Je to pouze účast v pomyslné soutěži nebo se musí jednat o dosahování úspěchů v této soutěži? Co je to pak ten úspěch?. Vůbec nejkomplicovanější je vymezení konkurenceschopnosti na makroekonomické úrovni. A právě tomu je věnován tento příspěvek.

Geneze problému

Problematika konkurenceschopnosti zemí či nadnárodních uskupení patří mezi relativně nová témata mezinárodní ekonomie, a to i přesto, že toto téma bylo implicitně součástí tradičních ekonomických teorií. Jako první začali otázky konkurenceschopnosti řešit již merkantilisté, kteří nahradili do té doby převládající scholastický kosmopolitismus ekonomickým nacionalismem. Jako nástroj tvorby národního bohatství viděli zahraniční obchod, kde prosazovali tzv. doktrínu obchodní bilance, která vycházela z představy mezinárodního obchodu jakožto „hry s nulovým součtem“. Některé jejich myšlenky pro nás mohou být i dnes velmi podnětné. Jako velmi progresivní myšlenka se tak z dnešního pohledu jeví například strukturální pohled merkantilistů na zahraniční obchod, kdy kladli důraz na vývoz zboží s vysokou přidanou hodnotou, neboť si uvědomovali že tak jde de facto o vývoz domácí práce.

V následujících obdobích formování ekonomické teorie se námi sledované téma objevuje v mnoha dalších školách, vzpomeňme například klasickou politickou ekonomii, která světu přinesla především teorii absolutních a komparativních výhod. Připomenout by šla celá řada dalších teoretických koncepcí, problémem však je, které ještě přiřadit ke konkurenceschopnosti a které již nikoliv. Dostáváme se tak ke klíčové otázce, co to přesně je makroekonomická konkurenceschopnost. Ačkoliv intuitivně má

takřka každý určitou představu, máme-li s tímto termínem dále pracovat, je nezbytné mít jej nějak přesně vymezen.

K určitému vydělení konkurenceschopnosti zemí a následnému sledování tohoto konkrétního jevu dochází až zhruba v posledních dvou desetiletích. Souvislost můžeme hledat v proměnách světové ekonomiky a postupujícím procesu globalizace, kdy se více zvyrazňuje pomyslná soutěž mezi jednotlivými zeměmi. Byl to především tehdejší úspěch Japonska a později i dalších asijských zemí, který přivedl politiky a ekonomy zejména v USA a Evropě k tomu, aby se začali tomuto problému speciálně věnovat. Svoji roli jistě sehrála také ekonomická integrace, především na evropském kontinentě.

Současná pojetí

Jak již bylo řečeno, vymezení konkurenceschopnosti jako takové, představuje velmi náročný úkol, přičemž lze tvrdit, že právě makroekonomická konkurenceschopnost je z možných referenčních úrovní, na kterých konkurenceschopnost posuzujeme, nejvíce kontroverzní. Z toho pak logicky plyne, že řada ekonomů makroekonomickou konkurenceschopnost spíše neuznává. Vede je k tomu právě jiný charakter vztahů mezi státy, které nemohou tak jako firmy odejít z byznysu, přičemž jejich vzájemná rivalita nemusí nutně mít podobu hry s nulovým součtem.

V průběhu posledních desetiletí došlo právě na poli vymezení makroekonomické konkurenceschopnosti k výraznému posunu. Zatímco dříve na ni bylo nahlíženo především jako na jisté synonymum exportní výkonnosti, dnes převažuje spíše její širší vymezení. Ukázkou původního pojetí, které se někdy nazývá jako vnější konkurenceschopnost, je následující definice z roku 1964. „Můžeme říct, že země se stává více či méně konkurenceschopnou, jestliže se v důsledku vývoje cenově-nákladových faktorů zlepšila nebo zhoršila její schopnost prodávat na zahraničních trzích.“²

Vnější konkurenceschopnost je pojetí svým způsobem podobné kritériu, které se aplikuje na firmy. Hodnotí konkurenceschopnost ekonomiky podle její schopnosti dosahovat dobrých výsledků na mezinárodních trzích. Daná ekonomika je pak konkurenceschopná tehdy, když jsou její zboží a služby úspěšné v zahraničí a na domácím trhu. Takový úspěch pak lze měřit indikátory typu objem vývozu a dovozu, výkonová bilance, indexy komparativní výhody atd.

Problémem tohoto vymezení je, že jednotlivé ekonomiky se navzájem liší významem zahraničního obchodu pro agregátní poptávku. Zpravidla větší ekonomiky jsou tedy spíše uzavřené. Bylo by však poněkud nešťastné je hodnotit jako nekonkurenceschopné, i když jejich podíl na světovém obchodu neodpovídá podílu jejich HDP na světovém důchodu. Pro větší ekonomiky je pak relevantnější to, k čemu dochází uvnitř nich, než to, jak si vedou na světovém trhu⁶.

Dnes naopak převažuje spíše agregátní pojetí makroekonomické konkurenceschopnosti, při němž je kladen důraz na zvyšování příjmů obyvatel spíše než na exportní výkonnost. Pochopitelně se jedná o propojené nádoby, neboť úspěchy domácího zboží na zahraničních trzích do značné míry předurčují růst životní úrovně v domácí zemi. Konkurenceschopnost je pak „schopnost produkovat zboží a služby, které obstojí v testu mezinárodních trhů, a zároveň zachovávat vysokou a udržitelnou úroveň, nebo obecněji, schopnost vytvářet relativně vysoký příjem a úroveň zaměstnanosti při vystavení mezinárodní konkurenci.“³

Podle modernějšího pojetí je tedy konkurenceschopnou taková ekonomika, která vykazuje vysokou životní úroveň, na níž participuje co nejvíce obyvatel země. Právě

sociální faktory spolu s ekologickými jsou dnes také součástí hodnotících kritérií konkurenceschopnosti. To samozřejmě komplikuje její měření a hodnocení. Je totiž nutné přecházet na multikriteriální metody, protože pouze ty zachytí konkurenceschopnost v celé její šíři.

Rozdíl mezi vnějším a agregátním konceptem makroekonomické konkurenceschopnosti je na první pohled zásadní, nicméně v mnohém jsou si podobné, protože dnes jsou již takřka všechny ekonomiky na světě poměrně otevřené, takže vnější sektor je standardní součástí jejich celkové nabídky a poptávky. Nepříznivý profil dle kritérií vnější konkurenceschopnosti se tedy automaticky může přelít do špatných výsledků v celkové konkurenceschopnosti. Totéž však platí i obráceně. Trefně tuto syntézu hodnotí Krugman, který konkurenceschopnost považuje za „kombinaci příznivé obchodní výkonnosti a něčeho navíc“⁵. Místo slova „navíc“ si můžeme dosadit spoustu možných ekonomických proměnných, přičemž jednotliví autoři se v tomto konkrétním sice poněkud liší, ale v zásadě jdou podobným směrem.

Hra s nulovým součtem

Důležitým aspektem, při vnímání konkurenceschopnosti země, je náš přístup k tezi o světové ekonomice jako hře s nulovým součtem. Přestože byla tato myšlenka odmítnuta již klasickými politickými ekonomy, neustále se vrací jako bumerang do veškerých úvah o dnešním globalizovaném světě. Byl to koncept vnější konkurenceschopnosti, který implicitně přijímal něco jako hru s nulovým součtem, přestože každý ekonom dnes ví, že díky aplikaci komparativních výhod je možné, aby z mezinárodního obchodu těžily obě strany. V případě vnější konkurenceschopnosti se však na země pohlíží jako na určité soupeře, kteří mezi sebou bojují o co nejvyšší podíl na světovém trhu, přičemž nejúspěšnější v tomto pomyslném souboji je pak tím nejvíce konkurenceschopným. To nijak nepopírá, že si zapojením do mezinárodní dělby práce polepší obě strany, nicméně prospěch z tohoto zapojení, potažmo životní úroveň, nás v tomto paradigmatu nezajímají.

V případně agregátní konkurenceschopnosti je situace poněkud odlišná. Tam je pro nás prioritní, jak se úspěchy na světovém trhu odrážejí v životní úrovni (nebo více moderněji dokonce v kvalitě života) obyvatel sledovaných zemí. Aplikací teorie komparativních výhod se pak konstatuje, že státy mezi sebou nesoupeří, naopak díky vzájemným obchodním vazbám si polepší všichni. To pak vede spousty ekonomů k tomu, že konkurenceschopnost zemí je velmi pofiderním pojmem, neboť státy mezi sebou přece nesoutěží. Takový závěr je však poněkud povrchní, neboť abstrahuje od některých jevů. Předně je třeba si uvědomit, že prospěch ze zapojení do mezinárodní dělby práce není rozdělován rovnoměrně, tudíž její příspěvek k růstu životní úrovně v různých zemích je také různý.

Další věcí, na kterou se často zapomíná, je význam konkurence na straně vstupů. Je vcelku logické, že státy mezi sebou soupeří na trhu výstupů, tedy v produkci zboží a služeb. Stále více a více však začíná být viditelné taktéž soupeření na poli vstupů do výrobního procesu. Nejvíce patrné to je v případě lidského kapitálu, jehož význam trvale roste a v paradigmatu znalostní či kreativní ekonomiky se stává hlavním zdrojem konkurenční výhody. Co je zde důležité, lidský kapitál sice lze rozvíjet, nicméně lze jej také přetahovat z jiných zemí či regionů. Současný globalizovaný svět pak dostává další charakteristický rys v tom, že na světovou ekonomiku pohlížíme jako na souboj jednotlivých zemí o tyto vzácné zdroje. Především, že nemusí jít nutně o lidský kapitál, ale také třeba o finanční kapitál, v poslední době se navíc akcentuje také bezpečný

a stabilní přístup k energetickým zdrojům. Konkurenceschopnost zemí se tak začíná přesouvat taktéž na stranu vstupů.

Vrátíme-li se k problematice tzv. hry s nulovým součtem, potom skutečně můžeme konstatovat, že konkurence mezi jednotlivými zeměmi má tento charakter. Je-li totiž někdo více konkurenceschopný, někdo musí být méně. Konkurenceschopnost je totiž relativním pojmem. Zdůvodnění tohoto konstatování můžeme hledat především v omezenosti zdrojů, které jsou vždy dostupné pouze pro někoho. Vzhledem k tomu, že kvalita vstupů předurčuje úroveň výstupů, je i konkurence na straně produkce do značné míry v režimu hry s nulovým součtem, kde někdo získává na úkor druhého.

Závěr

Konkurenceschopnost se stala pojmem, jemuž se nelze vyhnout. Není to jen kvůli tomu, že jej užívá kdekdo, tedy nejenom ekonomové, ale také politici či byznysmeni. Důvodem, proč se tolik užívá, totiž může být skutečnost, že toto slovo nejde nijak nahradit. Zejména na makroekonomické úrovni je však její vymezení značně kontroverzní záležitostí. Jestliže je však tento termín tak moc užíván, nedá se zřejmě očekávat, že bychom se jej v dohledné době zbavili, proto se s ním budeme muset naučit zacházet, ačkoliv k němu má tolik lidí zřejmé antipatie.

Kdybych se měl na závěr pokusit znovu nějak definovat makroekonomickou konkurenceschopnost, patrně bych ji popsal jako kapacitu národní (či nadnárodní) ekonomiky vytvářet, užívat a prodávat výstupy v globální konkurenci tak, aby blahobyt občanů udržitelně rostl relativně k jiným ekonomikám. Taková definice v sobě zakotvuje většinu nutných aspektů, které je dnes nutné brát v úvahu, tedy jak schopnost prodávat výstupy, tak jejich vytváření, což souvisí se stranou vstupů. Zároveň zde nahlížíme konkurenceschopnost relativně, tedy vždy jako porovnání jedné země vůči jiným. Významné je také zdůraznění blahobytu občanů jakožto aspektu agregátního typu makroekonomické konkurenceschopnosti.

Použitá literatura:

- (1) BENEŠ, M. *Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda*. Working Paper CVKSČE No. 5/2006, Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, Masarykovy univerzity, Brno, 2006.
- (2) CELLINI, R. – SOCI, A. *La competitività*. DSE Working Paper No. 292, Università di Bologna, 1997, cit. str.5.
- (3) EUROPEAN COMMISSION. *Sixth Periodic Report on the Social and Economic Situation of Regions in the EU*. European Communities, Brussels, 1999, cit. str. 4.
- (4) KRUGMAN, P. et. al. *Competitiveness: An International Economics Reader*. New York, Foreign Affairs, 1994.
- (5) KRUGMAN, P. *Pop Internationalism*. Cambridge, MIT Press, 1997, cit. str. 7.
- (6) PÉREZ, F. et. al. *La Competividad de la Economía Española – Inflación, Productividad y Especialización*. Colección Estudios Económicos, Núm. 32, Barcelona, Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona „la Caixa“, 2004.
- (7) PORTER, M., VAN OPSTAL, D. *U.S. Competitiveness 2001: Strengths, Vulnerabilities and Long Term Priorities*. Washington D.C., Council on Competitiveness, 2001.

- (8) PORTER, M. *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*. In: Global Competitiveness Report 2002-2003. World Economic Forum, Harvard University, 2003.

Kontakt:

Ing. Michal Beneš

Katedra ekonomie

Ekonomicko-správní fakulta MU

Lipová 41a, 602 00 Brno-Pisárky

Tel.: 549 49 32 19, e-mail: michalbenes@quick.cz

INSYTUCJE WSPIERAJĄCE TRANSFER TECHNOLOGII W POLSCE**Agnieszka Bieńkowska, Anna Zabłocka-Kluczka**Słowa kluczowe:

transfer technologii – innowacje - aktywność innowacyjna

Key words:

technology transfer – innovation - innovational activity

Abstract:

A need of co-operation among the industrial enterprise and other subjects in aim of technology transfer was justified. Model of innovation scene was presented. Units, in which R&D units, business units and government and self-government units, supporting technology transfer were pointed and their aims were described.

Wprowadzenie

Aktywność innowacyjna organizacji, rozumiana jako zdolność do intensywnego działania i podejmowania inicjatywy w zakresie wdrażania innowacji, stanowi współcześnie jeden z najważniejszych czynników rozwoju podmiotu, wpływa bowiem na kształtowanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Stanowi ona przejaw samodzielności organizacji oraz podejmowania ryzyka przez jej kierownictwo i jest warunkowana uświadomioną potrzebą, a przede wszystkim potencjalnymi, oczekiwanymi rezultatami (zarówno tymi krótko-, jak i długoterminowymi) działalności innowacyjnej.

Uświadomiona potrzeba wdrażania innowacji to jednak jeszcze nie wszystko. Organizacja musi posiadać również dostęp do określonych zasobów, najczęściej bowiem możliwości innowacyjne samego przedsiębiorstwa są ograniczone i determinowane przez takie czynniki jak: zasoby środków finansowych, informacji rynkowej czy wykwalifikowanych kadr kierowniczych. Coraz częściej przy tym ostatnio podkreśla się niezbędność dostępu do zasobów wiedzy, w tym zwłaszcza wiedzy technicznej. O ile duże przedsiębiorstwa dysponują przeważnie własnym zapleczem badawczo-rozwojowym, o tyle małe i średnie przedsiębiorstwa – z natury znacznie bardziej elastyczne i skłonne do innowacji - nie mają zazwyczaj własnych laboratoriów czy biur projektowych. Posiadają też ograniczony dostęp do wspomnianych wcześniej zasobów warunkujących możliwości innowacyjne [2].

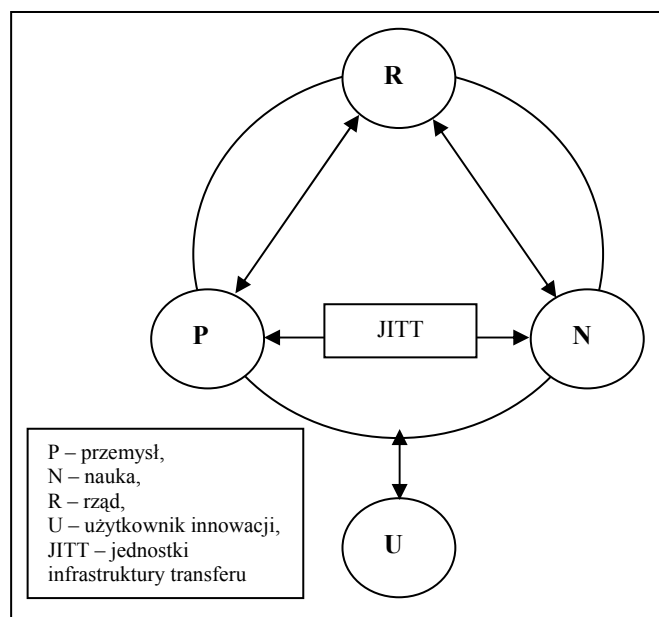
Rodzi się zatem konieczność współpracy przedsiębiorstw z innymi podmiotami, w tym w szczególności zacieśniania więzów ze sferą badawczo-rozwojową. Nie bez przyczyny coraz częściej podkreśla się dzisiaj, że gospodarka innowacyjna to gospodarka sieciowa, oparta na konstelacji powiązań o charakterze społecznym, ekonomicznym, organizacyjnym oraz politycznym, których przedmiotem są zależności związane z pozyskiwaniem, kontrolą i wykorzystaniem zasobów. Umiejętność współdziałania i kooperacji ma w tym kontekście kluczowe znaczenie dla stworzenia warunków dla szybkiego rozwoju i wzrostu konkurencyjności.

Poszukiwanie formuły wspierającej transfer technologii prowadzi do wniosków o konieczności budowy sieci współpracy między potencjalnymi zainteresowanymi instytucjami w sferze B+R i gospodarce. W tym kontekście szczególnie istotne wydaje się zatem określenie i charakterystyka instytucji wspierających transfer technologii. W artykule omówione zostaną instytucje wspierające transfer technologii w Polsce.

1. Wyszczególnienie i rola grup instytucji wspierających transfer technologii w Polsce jako element otoczenia przedsiębiorstwa innowacyjnego

Współczesny model sceny innowacji zakłada istnienie 3 głównych grup interesariuszy zaangażowanych w realizację procesu innowacji. Należą tu: nauka (w tym B+R), przemysł (odbiorcy innowacji) oraz rząd i samorząd. Przemysł ma tu najważniejszą rolę do odegrania. Zgłasza bowiem popyt na nowe rozwiązania naukowo-techniczne i oferuje podaż innowacji technicznych zarówno dla konsumentów, jak i producentów. Nauka sprzedaje wyniki prac badawczo-rozwojowych podejmowanych z własnej inicjatywy i w odpowiedzi na zamówienia z przemysłu, oferuje zatem podaż innowacji technicznych – zarówno dla producentów, jak i dla konsumentów. Rząd zaś pełni głównie funkcję regulacyjną w stosunku do systemu nauki i techniki, ale czasem gra również prawdziwą rolę uczestnika rynku. Scenę innowacji dopełnia 4 grupa interesariuszy: jednostki infrastruktury transferu techniki, przy czym zakres realizowanych przez nie usług dla potrzeb innowacyjności jest szeroki [3, s. 31]. Wszystkie wyżej wymienione podmioty wchodzi w skład systemu innowacyjnego¹. Rysunek 1 prezentuje system innowacyjny uwzględniający model sceny innowacji.

Rys. 1. Model sceny innowacji



Między wszystkimi interesariuszami na scenie innowacji zachodzą wzajemne zależności, takie jak negocjacje, naciski, lobbing i inne interakcje o zróżnicowanym charakterze. Istnieją więc tutaj oddziaływania jednostronne i wielostronne (również uwzględniające sprzężenia zwrotne), istnieją oddziaływania bezpośrednie i pośrednie.

¹ Pod pojęciem systemu innowacyjnego rozumie się działający proinnowacyjnie układ powiązań instytucji, organizacji, podmiotów gospodarczych wspierający innowatorów oraz usprawniający procesy implementacji innowacyjnych rozwiązań, przede wszystkim technologicznych i organizacyjnych. Proces innowacyjny z kolei obejmuje szereg czynności naukowych, technologicznych, organizacyjnych, finansowych i handlowych, a zatem prac rozwojowych poprzedzających produkcję, marketing nowych produktów, zakup technologii w postaci niematerialnej, zakup technologii w postaci materialnej, prace projektowo-konstrukcyjne itp. [5].

Najważniejsze z punktu widzenia niniejszego opracowania są relacje zachodzące między przedsiębiorstwami a pozostałymi uczestnikami na scenie innowacji, w tym w szczególności z jednostkami wspomagania transferu technologii, do których zalicza się: sferę B+R, okołobiznesową oraz okołorządową.

2. Sfera badawczo – rozwojowa

Sfera badawczo-rozwojowa obejmuje wszystkie podmioty, które są zaangażowane w realizację prac wyszczególnionych w tab.1.

Tabela 1. Zdania sfery badawczo-rozwojowej w kontekście transferu technologii.

Ważniejsze zadania sfery badawczo-rozwojowej w zakresie transferu technologii
- prowadzenie badań naukowych, prac badawczo rozwojowych i przygotowanie ich wyników do wdrożenia w praktyce,
- upowszechnianie wyników prac naukowych i rozwojowych,
- realizacja badań podstawowych,
- opracowywanie analiz, ocen i prognoz dotyczących stanu i kierunku rozwoju nauki i techniki oraz propozycji w zakresie wykorzystania osiągnięć nauki i techniki w praktyce,
- szkolenia, informowanie o najnowszych osiągnięciach nauki wśród potencjalnych odbiorców innowacji,
- przygotowanie kadry dla przedsiębiorstw (edukacja), szkolenia, informowanie o najnowszych osiągnięciach nauki wśród potencjalnych odbiorców innowacji,
- śledzenie najnowszych osiągnięć nauki i technologii,
- wdrażanie innowacji w drodze konsultacji/doradztwa,
- upowszechnianie i promowanie wyników prac naukowych i rozwojowych,
- gromadzenie i rozpowszechnianie informacji naukowo-technicznej,

Źródło: Opracowanie własne

Wśród uczestników tej sfery w Polsce znajdujemy przede wszystkim ośrodki tradycyjne, od wielu lat wkomponowane w polską gospodarkę i szcycące się ponad 50-letnią tradycją. Są nimi instytuty badawczo-rozwojowe (w tym PIB), działy badawczo-rozwojowe w przedsiębiorstwach, ośrodki badawczo-rozwojowe, uczelnie wraz z zapleczem laboratoryjnym. Drugą grupę stanowią organizacje nowoczesne, działające na rynku polskim od lat co najwyżej kilkunastu, czyli inkubatory technologiczne, parki naukowo-technologiczne, parki przemysłowe i inne ośrodki innowacji i przedsiębiorczości. Powszechnie uważa się, że jednostki tradycyjne odznaczają się niewystarczającą elastycznością działania i nie są w stanie skutecznie i szybko reagować na potrzeby zgłaszane przez rynek. Jednostki nowoczesne z kolei, z reguły bardzo elastyczne, nie dysponują wystarczającą wiedzą i doświadczeniem (a także aparaturą i wyposażeniem), aby być w stanie rozwiązywać często skomplikowane problemy techniczne i technologiczne. Ponadto reprezentanci jednostek nowoczesnych posiadają zazwyczaj znacznie lepsze relacje z sferą przedsiębiorstw [2].

3. Sfera okołobiznesowa

Instytucje wspomagające, czyli np. ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, inkubatory technologiczne, parki przemysłowe i technologiczne stanowią instytucje, których naczelnym celem jest wspomaganie procesu transferu wiedzy i innowacji z jednostek

naukowych i badawczych do szeroko rozumianego przemysłu. Osiągają ten cel poprzez tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, transfer technologii, aktywizowanie gospodarcze regionów kraju itd. Realizując te zadania współpracują z władzami i społecznością lokalną, programami krajowymi i zagranicznymi. Tworzone partnerstwa lokalne na rzecz przedsiębiorczości ułatwiają pozyskanie środków i wsparcia zewnętrznego oraz sprzyjają lepszemu rozwiązywaniu problemów [2]. Podstawowe zadania realizowane przez tę sferę zestawiono w tab.2.

Tabela 2. Zdania sfery okołobiznesowej w kontekście transferu technologii.

Ważniejsze zadania sfery okołobiznesowej w zakresie transferu technologii
<ul style="list-style-type: none"> - pobudzenie przedsiębiorczości wśród kadry badawczo-naukowej oraz absolwentów wyższych uczelni, - wsparcie organizacyjne i finansowe nowopowstających organizacji, - transfer zaawansowanych technologii, - kreowanie warunków do współpracy między nauką a gospodarką, - wspieranie rozwoju gospodarczego regionu, - tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, - wspieranie przedsiębiorczości zorientowanej na zaawansowane technologie poprzez doradztwo, zapewnienie infrastruktury, - aktywizowanie gospodarcze i społeczne regionów kraju, - pośredniczenie między nauką a biznesem w procesie transferu innowacji, - generowanie wsparcia dla wszelkich procesów wdrażania myśli naukowej do biznesu, - stworzenie spotkań roboczych, szkoleń, punktów informacyjnych, szkolenie przedsiębiorców w zakresie rozpoczynania samodzielnej działalności gospodarczej i funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej, - doradztwo prawne, techniczne, ekonomiczne i finansowe, - pomoc w dostępie do źródeł finansowania działalności gospodarczej,

Źródło: Opracowanie własne

Ze względu na realizowane funkcje, strukturę organizacyjną i posiadane zasoby, ośrodki innowacji i przedsiębiorczości można podzielić na trzy grupy:

- 1) ośrodki szkoleniowo-doradcze,
- 2) zorganizowane kompleksy gospodarcze,
- 3) lokalne fundusze pożyczkowe i gwarancyjno - poręczeniowe.

Całkowicie odrębną grupą instytucji, które można zaliczyć do otoczenia biznesu są:

- Izby Gospodarcze, Przemysłowo-Handlowe oraz Izby Rzemieślnicze,
- Krajowe i Europejskie sieci instytucji i organizacji, powiązane formalnie, działające w wybranych obszarach tematycznych.

Podstawową cechą polskich ośrodków innowacji i przedsiębiorczości jest najczęściej ich niekomercyjny charakter. Celem działania tych ośrodków jest nie maksymalizacja zysku, lecz zaspokajanie określonych potrzeb, czy realizacja wyznaczonej strategii [4].

4. Jednostki rządowe i samorządowe

Jednostki rządowe i samorządowe przez właściwe uregulowania prawne kreują warunki działania przedsiębiorstw. W szczególności władze lokalne powinny tworzyć odpowiedni klimat dla przedsiębiorczości, władze regionalne i centralne – nakreślać i wspierać określone kierunki rozwoju przedsiębiorstw. Zadania realizowane przez tę sferę wyszczególniono w tab.3.

Tabela 3. Zdania sfery okolorządowej w kontekście transferu technologii.

Ważniejsze zadania sfery okolorządowej w zakresie transferu technologii
<ul style="list-style-type: none"> - nakreślanie założeń polityki naukowej, naukowo-technicznej i innowacyjnej państwa (Polska Strategia Innowacyjna) i regionu (Regionalne Strategie Innowacyjne); - tworzenie i nowelizowanie uregulowań prawnych wspierających transfer technologii w kraju i regionie; - kreowanie instrumentów finansowania transferu technologii, - tworzenie mechanizmów stymulowania inwestycji w B+R ze źródeł pozabudżetowych (rozwiązania podatkowe, venture capital, montaż publiczno-prywatny), - kształtowania otoczenia prawnego sprzyjającego rozwojowi innowacyjności, - tworzenie korzystnych warunków dla rozwoju zwłaszcza małych i średnich przedsiębiorstw, - wspieranie społecznego i ekonomicznego wzrostu kraju i regionu, - stymulowanie rozwoju przedsiębiorczości w kraju i regionie, - organizacyjnego i finansowego wsparcia organizacji (zwłaszcza nowopowstających) o profilu zgodnym z preferowanymi kierunkami rozwoju przedsiębiorczości, - wspomaganie transferu nowoczesnych, zaawansowanych technologii do przedsiębiorstw, - ustanawianie warunków dla lepszej współpracy między sferą naukowo-badawczą a przemysłem, - wspieranie rozwoju przedsiębiorczości skoncentrowanej na zaawansowanych technologiach przez zapewnienie usług konsultacyjnych i infrastruktury, - nawiązanie współpracy z organizacjami zagranicznymi i stowarzyszeniami branżowymi a dzięki temu nabywaniem wiedzy o najnowszych rozwiązaniach i wynalazkach branżowych.

Źródło: Opracowanie własne

Zakończenie

Za główny „nośnik innowacyjności” uważa się dziś przedsiębiorstwo współpracujące na zasadach partnerskich z rozlicznymi podmiotami ze swojego otoczenia, w tym również z innymi przedsiębiorstwami [1]. Dla sukcesu innowacyjnego konieczne jest zatem ciągłe oddziaływanie i sprzężenia zwrotne w relacjach między organizacją a instytucjami-podmiotami wspierającymi transfer technologii. Tylko wówczas można liczyć na efekty synergii, powstające w wyniku ich wzajemnej współpracy prowadzącej do wymiany i kreacji wiedzy, stanowiącej – w ujęciu nowych teorii wzrostu – podstawowy czynnik produkcji. Tylko taki model współpracy indukuje rozwój i wzrost zarówno pojedynczych organizacji, jak i całej gospodarki.

Bibliografia:

- (1) Biała Księga. Nauka i Technologia, Organizacja B+R i sfery innowacyjności na świecie (1997): red. A. Wierzbicki, <http://www.itl.waw.pl/publ/bk/pl/node36.html> z 20.06.2005 r.
- (2) Bieńkowska A., Kral Z., Zabłocka-Kluczka A., Kontroling jako narzędzie kreowania innowacyjności przedsiębiorstwa, w: Zmiana warunkiem sukcesu – Zmiana a innowacyjność, pod red. J. Skalika, Prace Naukowe AE we Wrocławiu nr 1045, Wrocław 2004, s. 178-186.
- (3) Jasiński A.H., Innowacje i transfer techniki w procesie transformacji, Wydawnictwo Difin, Warszawa 2006.
- (4) Mertl J., Paprocka A., Analiza istniejącej infrastruktury wspierania przedsiębiorczości i innowacji, http://www.rislodzkie.lodz.pl/doc/otoczenie_biznesu.doc, 2003.
- (5) Wasilewski L., Kwiatkowski S., Kozłowski J., Nauka i technika dla rozwoju. Polska na tle Europy-konteksty, miary, tendencje, Warszawa 1997.

Kontakt:

Agnieszka Bieńkowska, dr inż.
Anna Zabłocka-Kluczka, dr inż.

Instytut Organizacji i Zarządzania
Politechnika Wrocławska
ul. Smoluchowskiego 25, 50-372 Wrocław
tel. +48 (71) 320-42-41
e-mail: agnieszka.bienkowska@pwr.wroc.pl; anna.zablocka-kluczka@pwr.wroc.pl

ANALÝZA VYBRANÝCH KVALITATIVNÍCH POSTUPŮ REGULACE¹

Nad'a Blahová

Klíčová slova:

Regulace – dohled – banka - centrální banka.

Key words:

Regulation – supervision – bank - central bank.

Abstract:

Main objective of the article consists in a selection and characteristics of central bank regulatory measures. Present development represents relatively high level of a banking system regulation. At the same time current banking system is more stable than the previous one. Requirement to shift the quality of risk management to higher level is a leading trend. Particularly demanding approach to capital adequacy is expected as well.

Regulační pravidla uplatňovaná vůči bankovnímu sektoru, která jsou platná v současné době v České republice, vychází z doporučení Basilejského výboru pro bankovní dohled, korespondují s příslušnými direktivami Evropské unie a odrážejí zkušenosti naší národní praxe stejně jako nejlepší postupy praxe uplatňované v nadnárodním měřítku. Současná úroveň regulace je v hodnocení základních parametrů srovnatelná s mezinárodními standardy vyjádřenými v Základních principech efektivního bankovního dohledu, které vydal Basilejský výbor pro bankovní dohled v roce 1997. Tento stav je ale výsledkem vývoje celého předchozího období.

Pro potřeby analýzy regulačních pravidel je možno rozdělit celé sledované období, tzn. roky 1990 až 2006, do čtyř dílčích etap. Jednotlivé etapy nelze zcela přesně oddělit minimálně z toho důvodu, že určité konkrétní regulační postupy vznikaly v rámci jedné etapy s tím, že jejich platnost, resp. modifikovaná platnost přetrvává i v etapách následujících. V první etapě došlo k formování výchozích regulačních norem, následovala etapa aplikace náročných kritérií, třetí etapa potom reprezentuje aplikaci harmonizačních a konsolidačních postupů. V souvislosti s limitovaným rozsahem se v rámci tohoto příspěvku budu zabývat analýzou vybraných regulačních pravidel čtvrté etapy a uvedu pouze celkové závěry analýzy za období 1990 až 2006.

Kvalitativní přístupy regulace - čtvrtá etapa

Shrnutí

Tuto etapu lze ztotožnit se současným obdobím, pro které je z pohledu uplatňované regulace charakteristický přístup založený na *sledování kvalitativních požadavků* a to především komplexní formou hodnocení vnitřního řídicího a kontrolního systému každé individuální banky. Základní kvalitativní standardy uplatňované vůči bankám se kromě vnitřního řídicího a kontrolního systému zaměřují především na následující oblasti: úvěrové riziko, tržní rizika, operační riziko, likviditní riziko, uveřejňování informací. Neboli začíná se prosazovat přístup založený na sledování tzv. *rizikového profilu banky*, který akcentuje a zohledňuje povahu a rozsah činností, které konkrétní bankovní subjekt vykonává.

¹ Příspěvek je součástí grantového úkolu GAČR 102014.

Oblast *předcházení legalizace výnosů z trestné činnosti* je již detailně upravena, banky vycházejí ze zásady „Poznej svého klienta“ a zaměřují se na definované rizikové faktory i potřebné úpravy svých informačních systémů. Mezi rizikové faktory lze zařadit především zemi původu klienta v porovnání s oficiálními seznamy nevhodných zemí, neprůhlednou vlastnickou strukturu klienta, resp. zakladatele klienta, neobvyklý způsob provedení obchodu, nejasný původ finančních prostředků klienta. Banka musí věnovat zvýšenou pozornost obchodům prováděným v oblasti privátního bankovníctví a dále obchodům prováděným na účet osob, které vykonávají významné veřejné funkce. Politika přijatelnosti klienta by měla obsahovat kategorizaci klientů, která vychází z pokynů Basilejského výboru pro bankovní dohled. Dále by měla upravovat postupy, kdy nelze s klientem navázat smluvní vztah. Od poloviny roku 2005 centrální banka vydala opatření také pro nebankovní devizová místa.

Vytvořily se základní předpoklady pro uplatnění tzv. *doplňkového dohledu nad finančními konglomeráty*. Jde o reakci na existenci uskupení, která převážně působí na nadnárodní úrovni a představují hrozbu vysoké koncentrace rizik možné ztráty.

Velkou výzvou pro regulátory i subjekty regulaci podléhající zůstává *Nová basilejská dohoda*, jejíž původní harmonogram zavedení bylo třeba značně modifikovat a to především vzhledem k nebývalé náročnosti implementace.

V oblasti aplikace měnově politických nástrojů centrální bankou je situace relativně stabilní. ČNB denně ovlivňuje pomocí dvoutýdenních repo operací likvidní situaci bank s ohledem na plnění povinných minimálních rezerv a především s cílem zajistit stabilitu krátkodobých úrokových sazeb. Stále přetrvává trend stahování likvidity na rozdíl od situace ECB, která naopak likviditu dodává. Repo operace centrální banka provádí zejména formou repo tendrů, individuálních repo operací a repo operací za lombardní sazbu. Repo tendry organizuje ČNB zpravidla formou americké aukce. Individuální repo operace se realizují z podnětu centrální banky. Repo operace za lombardní sazbu jsou výhradně určeny k dodávání likvidity bankám. Povinné minimální rezervy jsou do výše stanovené povinnosti úročeny průměrnou limitní úrokovou sazbou pro dvoutýdenní repo operace.

Bankovní sektor: Nyní je tvořen 36 bankami a pobočkami zahraničních bank. Významnou část finančního trhu kontrolují bankovní finanční skupiny, které jsou samy součástí zahraničních finančních skupin. Trh je liberalizován především v souvislosti s existencí tzv. jednotné bankovní licence.

Analýza

V současné době je v České republice uplatňován v oblasti regulace přístup založený na sledování kvalitativních požadavků a to formou komplexního *Opatření č.2/2004 k vnitřnímu řídicímu a kontrolnímu systému banky*. Dokument upravuje především kontrolní prostředí a kontrolní a řídicí orgány, strategii řízení rizik, rizika spojená s novými produkty. Významnou složkou opatření jsou poměrně obsáhlé přílohy, které bance určují požadavky na řízení tržních rizik, úvěrového rizika, operačního rizika, informační systémy, řízení rizika likvidity a na interní audit. Je třeba uvést, že formulovaná doporučení a požadavky vycházejí z převzaté praxe samotných bank. Neboli většina bank měla tedy požadované postupy zavedeny již v období před vznikem opatření.

Požadavky na řízení tržních rizik bance ukládají především povinnosti v oblasti systémů měření a sledování rizik, které musí korespondovat s rozsahem jejich aktivit tak, aby

zaznamenaly všechny významné zdroje rizika. Upraveny jsou požadavky na soustavu limitů, která musí zamezit překročení míry rizika schválené na úrovni představenstva banky. Banka má také povinnost pravidelného provádění stresových testů, aby mohla vyhodnocovat dopady extrémně nepříznivých podmínek trhu na činnost banky.

Požadavky na řízení úvěrového rizika bance ukládají obdobně jako v předchozím případě provozovat systémy měření a sledování rizika, které odpovídají povaze aktivit banky a disponovat potřebnou soustavou limitů. Povinností banky je důkladně posoudit obchody, kde je úvěrové riziko přítomno. Banka musí průběžně ověřovat objektivitu postupů a limitů, které používá a za tímto účelem provádět analýzy svého portfolia.

Požadavky na řízení operačního rizika kromě obdoby výše uvedených navíc zahrnují požadavky na jeho vymezení, cíle, zásady a postupy při jeho řízení včetně akceptované tolerance banky k tomuto riziku a způsoby případného transferu vně banky. Banka musí zdroje operačního rizika identifikovat a rozhodovat o tom, zda riziko přijme, omezí jeho dopady nebo sníží rozsah souvisejících aktivit. Banka musí disponovat pohotovostním plánem pro případ mimořádných událostí a zajistit v těchto situacích obnovitelnost svých vnitřních procesů. Důraz je kladen na zabezpečení informačního systému. Důležité je, aby přijaté postupy byly známy příslušným pracovníkům banky.

Požadavky na informační systémy jsou pro svou významnost předmětem samostatné přílohy. Mimo jiné jsou zde řešeny otázky přístupových práv jednotlivým uživatelům, jejich identifikace a autentizace. Banka musí zaznamenávat události, které narušily bezpečnost informačních systémů a zajistit jejich nezávislé analýzy. Pozornost je věnována i vnějším komunikačním sítím a tvorbě rozhraní.

Požadavky na řízení rizika likvidity se týkají systému měření a sledování čistých peněžních toků, řízení likvidity v jednotlivých měnách, řízení přístupu na trh, tvorby scénářů a pohotovostního plánu pro případ mimořádných krizových situací.

Požadavky na interní audit především stanoví potřebu nezávislosti vnitřního auditu na výkonných činnostech banky a upravují přístupová práva tohoto útvaru ke všem dokumentům banky a na veškerá jednání poradních a rozhodovacích orgánů banky. Je zde uplatněn požadavek na způsob plánování kontrol, které by měly být založeny na analýze rizik. Pro potřeby provádění kontrol musí mít tento útvar zpracovány metodiky. Minimálně jedenkrát za pět let je třeba prověřit kvalitu vnitřního auditu nezávislou externí osobou.

Tomuto komplexnímu pojetí předcházelo období, kdy centrální banka postupně vydávala opatření, která se zabývala kvalitou řízení jednotlivých druhů rizik a vnitřní kontrolou v bankách. Opatřením tohoto typu bylo *Opatření č. 2/2001 o standardech řízení likvidity bank*. Vzhledem k povaze rizika likvidity byla jeho regulace přímo předurčena k aplikaci kvalitativního požadavků.

V roce 2002 následovala tři opatření, která se týkala řízení úvěrového rizika, řízení tržních rizik, vnitřního řídicího a kontrolního systému banky. Šlo o reakci na doporučení Basilejského výboru a zkušenosti regulátorů i účastníků trhu jiných zemí. Kvalitativní formulování požadavků dávalo každé jednotlivé bance prostor pro uplatnění svého rizikového profilu s ohledem na povahu a rozsah činností, které fakticky vykonávala. Z pojetí těchto opatření bylo patrné, že vycházejí z nejlepší praxe v dané oblasti. Rovněž používaná terminologie ohraničovala zkušenosti nabyté regulátorem při dosavadní dohlídkové činnosti. Ale jednotlivá takto vzniklá opatření obsahovala množství duplicit s tím, že opatření k vnitřnímu řídicímu a kontrolnímu systému v

bance zahrnovalo mnoho z požadavků opatření předchozích, jen formulace byly jednoznačnější a sofistikovanější.

Výsledná situace nepřispívala k transparentnosti regulatorních požadavků a vedla nakonec centrální banku k vytvoření jednoho dokumentu, který v požadavcích na řídicí a kontrolní systém v bance zahrnoval rovněž požadavky na řízení rizika likviditního, tržního, úvěrového a nově rovněž operačního. Je třeba si uvědomit faktor času, kdy finální pojetí opatření vzniklo v době již existujícího konceptu nové basilejské dohody. Regulátor se tudíž snažil zakomponovat do předmětu regulace také oblasti, které regulaci dosud nepodléhaly. Příkladem může být především operační riziko, nároky na bezpečnost informačních technologií a nově zařazená problematika vnitřního auditu, jehož postavení a úkoly jsou upraveny zákonem č. 21/1992 o bankách.

Současné pojetí regulace je velmi ovlivňováno očekávanými postupy v rámci NBCA. Především jde o aplikaci postupů, které již částečně předjímají očekávané požadavky. Jako příklad lze uvést zacházení s operačním rizikem, u něhož se předpokládá zařazení do kapitálové přiměřenosti, na což se již nyní reaguje alespoň v obecné rovině při vymezení požadavků na řídicí a kontrolní systém banky.

Závěry

Při hodnocení vývoje regulatorních opatření v České republice mám výhrady k velkému časovému zpoždění aplikace cílových limitů pravidel obezřetného podnikání bank, především kapitálové přiměřenosti a úvěrové angažovanosti, kde byly požadavky vyžadovány v plném rozsahu až od 1.1.1996. Úvěrová angažovanost nebyla v počátečním období transformace závazně vůbec stanovena, což při expanzi bankovního sektoru a růstu agregované bilanční sumy zakládalo pro mnohé bankovní subjekty těžce řešitelné problémy jednak s plněním později centrální bankou vyžadovaných limitů a jednak s řízením úvěrového rizika (vysoká koncentrace portfolia). Pokud se banky začaly zabývat požadavky centrální banky až v době, kdy vstoupily v platnost, tak i přes poskytnutí doby potřebné na adaptaci nedokázaly dosáhnout požadovaných parametrů.

Také uplatnění klasifikace pohledávek a nabývání některých druhů aktiv mělo významné časové zpoždění. K aplikaci klasifikace došlo až ve druhé polovině roku 1994. Navíc, jak se později ukázalo, požadavek na kvalitu a správnost informací byl pro řadu bank pouhou formalitou, kterou nerespektovaly a bankovní dohled v dostatečné míře neověřil. Kvalita portfolií bank a vymahatelnost vykazovaného zajištění byly diskutabilní. Banky mnohdy při provádění klasifikace pragmaticky vycházely ze svých možností tvorby rezerv a opravných položek. Zde vidím mimo jiné nedostatečný výkon útvarů vnitřního auditu. Podíl na negativním stavu nesou také někteří externí auditoři. V roce 1998 došlo k upřesnění (šlo o ztrátové pohledávky kryté nemovitostmi) zásad klasifikace pohledávek, kdy zpětně nastavené požadavky významně zvýšily potřebu rezerv a opravných položek bank. Tomuto razantnímu postupu bezprostředně předcházelo plošné šetření bankovního dohledu, které mělo zjistit rozsah používání konkrétního typu zajištění (nemovitosti). Potvrdilo se, že mělo významný podíl na celkovém objemu zajišťovacích instrumentů. Bankovní dohled přesto uplatnil přísné postupy, které v období před privatizací významných bank ovlivnily jejich hospodaření. U současného pojetí klasifikace finančních pohledávek jako pozitivní hodnotím preferování tvorby „adresných“ opravných položek před rezervami, které lze v současnosti tvořit pouze vůči podrozvahovým operacím. Kladně hodnotím také možnost uplatnění tzv. portfoliového přístupu.

Za důkaz přebírání nejlepších postupů praxe považují formulaci Opatření ČNB č. 2/2004 k vnitřnímu řídicímu a kontrolnímu systému banky. Jako problémovou hodnotím etapu, která vzniku tohoto opatření předcházela a byla charakteristická postupným vydáváním opatření. Zabývala se kvalitou řízení jednotlivých druhů rizik, obsahovala množství duplicit a vágní a nejednoznačné formulace. Šlo o snahu aplikovat doporučení Basilejského výboru bez potřebné zkušenosti. Jako pozitivní hodnotím posun od výlučně kvantitativní ke kvalitativní formě regulace a snahu respektovat individuální rizikový profil banky. Diskutabilní je ovšem rozsah nástrojů, které může regulátor k určení individuálního rizikového profilu použít.

V současné době jsou již vytvořeny předpoklady pro tři přístupy regulace a dohledu. Dohled na individuálním základě je historicky nejstarší. Jeho význam se nesnižuje, přestože se v současné době nejedná o přístup výlučný. Dohled na konsolidovaném základě sleduje konsolidační celek, jehož je banka součástí s tím, že nejde o náhradu dohledu na individuálním základě ani o dohled všech subjektů konsolidačního celku. Důvodem jeho zavedení je skutečnost, že se hospodářské výsledky jednotlivých členů sledované finanční skupiny mohou vzájemně ovlivňovat a to oběma směry – pozitivně i negativně. Přesto ani tento přístup zcela neeliminuje rizika vyplývající z existence některých typů uspořádání finančních skupin. Snahou o důslednější řešení je uplatňování tzv. doplňkového dohledu nad finančními konglomeráty, které ovšem nenahrazuje předchozí přístupy. Týká se ve srovnání s dohledem na konsolidovaném základě širšího okruhu subjektů. Jeho zavedení reaguje na vysokou koncentraci rizik a možné ztráty.

Použitá literatura:

- (1) Blahová, N.: *Vliv opatření ČNB resp. SBCS na bankovní sektor*. In Asztalos, O.(ed.): *Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska*. Praha: VŠE FFÚ, 1999
- (2) Blahová, N.: *Dohled nad bankami na konsolidovaném základě*, In Asztalos, O.(ed.): *Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska*. Praha: VŠE FFÚ, 2000
- (3) Blahová, N.: *Nástroje k určení rizikového profilu banky*. In Asztalos, O.(ed.): *Rozvoj finanční a účetní teorie a její aplikace v praxi z interdisciplinárního hlediska*. Praha: VŠE FFÚ, 2003
- (4) soubor právních norem ČNB za období 1990 až 2006

Kontakt:

Ing. Nad'a Blahová, Ph.D.

Katedra měnové teorie a politiky

Fakulta financí a účetnictví

Vysoká škola ekonomická, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

Tel: 224 095 168, e-mail: blahova@vse.cz

ROZVOJ ZDRAVOTNICTVÍ V KRAJÍCH

Žaneta Boučková

Klíčová slova:

health plan – health policy – public administration

Key words:

zdravotní plán – zdravotní politika – veřejná správa

Abstract:

The article concerns questions on the development of a methodology for elaborating regional health plans in the Czech Republic. Further effective development is conditioned on the development of research, analysis and the practical application of the knowledge thus acquired.

1. Vznik krajů

Sérií zákonů přijatých v průběhu roku 2000 byl umožněn vznik krajů, nazývaných vyšší územní samosprávné celky. Těch bylo ustaveno celkem 14 (respektive 13 + hlavní město Praha) a jejich vznik zásadním způsobem změnil fungování samosprávy. Základním právním předpisem odůvodňujícím vznik krajů je ústavní zákon č. 347/1997 Sb. o vytvoření vyšších územních správních celků a o změně ústavního zákona ČNR č. 1 /1993 Sb., Ústava ČR. Kraj a jeho orgány vymezuje zákon č. 129/2000 Sb. o krajích, který nabyl účinnosti dnem voleb do zastupitelstev krajů v listopadu 2000, respektive dnem 1. ledna 2001.⁽¹⁾

Kraje jako vyšší územněsprávní celky začaly v ČR vykonávat samosprávu a část státní správy podle modelu, který je v Evropské unii běžný. Existence a faktická činnost krajů je důležitým předpokladem pro vytvoření regionální politiky. Zákon o krajích je v souladu s mezinárodními závazky, včetně souladu s právem EU. Přibližování se České republiky státům Evropské unie se děje na základě principu subsidiarity, podle něhož se správa veřejných záležitostí má co nejvíce decentralizovat a má se přiblížit co nejblíže občanům. Koncepce reformy veřejné správy v ČR je plně v souladu s evropským pojetím demokracie, cílem reformy je dosažení vyšší míry efektivnosti veřejné správy.

Princip územních samosprávných celků, který je zakotven v Ústavě, stanoví, že obce a kraje budou samostatně spravovat a rozhodovat určité zákonem vymezené veřejné záležitosti místního nebo regionálního významu, aniž by stát do takového rozhodování zasahoval. Stát jen určí mantinely, v nichž se má samospráva pohybovat, a sám jen dohlíží na to, zda a jak jsou tyto mantinely dodržovány. V podstatě jde o to přenést co nejvíce kompetenci ze státní správy na samosprávné celky, tedy obce a kraje, a to ještě pokud možno tak, aby co nejvíce záležitostí vyřizovaly ty samosprávné jednotky, které mají k občanovi nejblíže, což jsou obvykle obce.

Kraj je územní společenství občanů. Náleží mu právo na samosprávu, které vykonává v rozsahu stanoveném v souladu s potřebami kraje. Kraj je veřejnoprávní korporací, vystupuje v právních vztazích svým jménem a nese odpovědnost z těchto vztahů vyplývajících. Kraj v samostatné působnosti pečuje ve svém územním obvodu o komplexní rozvoj svého území a o potřeby svých občanů, zejména o vytváření

podmínek pro rozvoj sociální péče, o uspokojování potřeby ochrany a rozvoje zdravých životních podmínek, dopravy a spojů, potřeby informací, výchovy a vzdělávání, celkového kulturního rozvoje a ochrany veřejného pořádku. Orgány kraje v přenesené působnosti nejen kontrolují např. rozhodnutí vydaná okresními úřady, ale rozhodují o otázkách souvisejících s regionálním rozvojem, zaměstnaností na území kraje, vyrovnáváním rozdílů mezi jeho jednotlivými územními částmi, vytvářením podmínek pro rozvoj podnikatelské činnosti a samozřejmě také s rozvojem zdravotní politiky v krajích.⁽²⁾

2. Tvorba zdravotního plánu kraje

Jednotlivé kraje se snaží o rozvoj zdravotnictví a zdravotní politiky ve svém územním obvodu. A právě k lepšímu rozvoji přispívá i tvorba zdravotního plánu kraje. Zdravotní plán kraje hodnotí potřeby zdravotní péče, vývoj zdravotního stavu obyvatel a slouží k optimalizaci veřejných zdravotnických služeb příslušného územního obvodu.

Základní východiska pro přípravu zdravotního plánu kraje definovaná v roce 2003 Ministerstvem zdravotnictví ČR:

- Zhodnocení demografického a populačního vývoje kraje
- Zhodnocení zdravotního stavu populace v kraji
- Přehled stávající sítě zdravotnických zařízení a poskytovaných veřejných služeb
- Vyhodnocení lidských zdrojů
- Technický stav zdravotnických zařízení
- Ekonomické ukazatele
- Geografická situace a dopravní obslužnost
- Návrh sítě veřejných služeb podle jednotlivých druhů
- Návrh konkrétních opatření pro realizaci jednotlivých druhů veřejných služeb.

Zdravotní plán kraje by měl být formulován jednoznačně na konkrétní období několika let (například 3) a zároveň mít k dispozici metodiku pro vyhodnocení dosažených výsledků, tj. analytického východiska tvorby dalšího navazujícího zdravotního plánu. Pracovníci veřejné správy, ale i systému veřejného zdravotního pojištění musí dlouhodobě pracovat i s údaji charakterizujícími vývoj zdravotního stavu a jeho determinant. Bez těchto informací již v dnešní době nelze efektivně zvládat úlohy tvorby zdravotních plánů kraje, ani zdravotně pojistného plánu zdravotní pojišťovny, obecně tedy veřejné správy zdravotnictví. První zdravotní plány krajů vznikly v průběhu roku 2003 a byly velice stručné. V oblasti tvorby zdravotních plánů chybí v České republice užší spolupráce mezi ústředními orgány státní správy a správou na úrovni jednotlivých krajů.

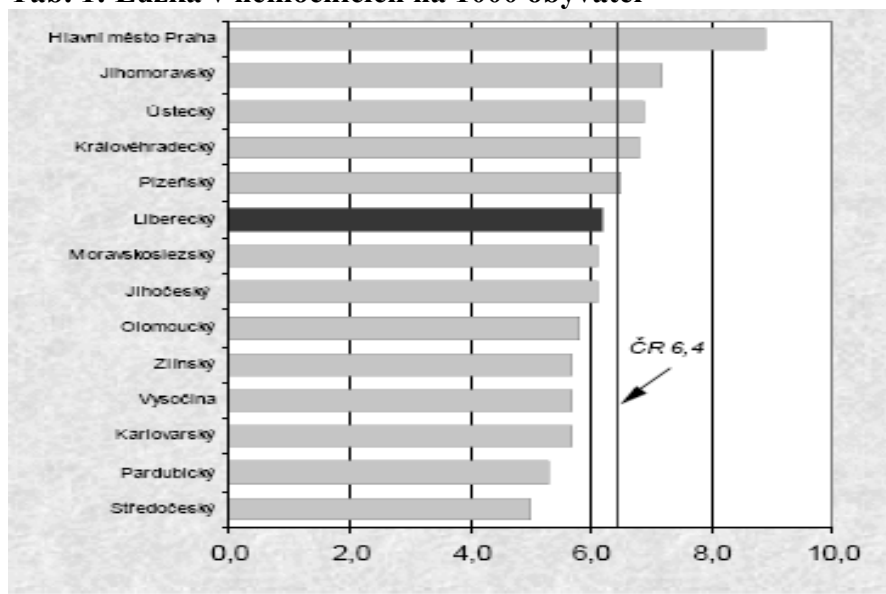
V porovnání např. s Rakouskem můžeme zjistit, že každé tři roky jsou vypracovány poměrně podrobné „Zprávy o zdraví“ a to na úrovni jednotlivých zemí a celkově taky za celé Rakousko. Rozsah těchto dokumentů se pohybuje mezi 100 až 200 stránkami. Zprávy o zdraví jsou analytickým východiskem pro tvorbu samotných plánů. V Rakousku jsou zpracovávány roční plány nemocniční péče a plány zabývající se přístrojovou technikou. Zprávy o zdraví obsahují také výhledy pro sestavení plánů. Širším rámcem těchto dokumentů je Smlouva, uzavřená mezi Spolkem a zeměmi. Rakousko by mohlo být vzorem pro zdravotní plány krajů v České republice.

Diskuze o zdravotnictví se v posledních deseti letech v ČR až příliš soustřeďuje hlavně na akutní nemocniční služby a do pozadí tak ustupuje potřebná pozornost také ostatním typům zdravotnických služeb (praktiční lékaři, ambulantní specialisté, záchranáři

služba, lékařská služba první pomoci, dlouhodobá lůžková péče, sociálně zdravotní péče na komunitní úrovni).⁽³⁾

3. Některé zdravotnické ukazatele v krajích

Tab. 1: Lůžka v nemocnicích na 1000 obyvatel



Zdroj: Informace. [online]., [cit. 2006-10-22]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz/kraje/li/5145/zdroj/text/12.pdf>>.

Tab. 2: Lůžková péče v nemocnicích v krajích

Území, kraj Territory, region	Počet hospitalizovaných Hospitalised persons		Počet zemřelých Deaths		Počet ošetřovacích dnů Number of days of stay	Průměrná ošetřovací doba Average duration of stay	Roční využití lůžek ve dnech Bed occupancy in days
	absolutně number	na 10 000 obyvatel per 10 000 inhabitants	absolutně number	na 1 000 hospitalizovaných per 1 000 hospitalised persons			
Česká republika	2 221 961	2 176,92	59 953	26,98	18 020 037	8,1	273,5
Hl.m.Praha	342 343	2 937,01	8 891	25,97	2 876 079	8,4	275,0
Středočeský	198 664	1 746,12	6 407	32,25	1 535 851	7,7	265,3
Jihočeský	130 527	2 087,03	3 527	27,02	1 031 722	7,9	270,1
Plzeňský	111 690	2 033,63	3 210	28,74	946 793	8,5	264,3
Karlovarský	58 413	1 923,24	1 750	29,96	462 797	7,9	267,8
Ústecký	190 270	2 318,62	5 566	29,25	1 545 146	8,1	274,5
Liberecký	93 233	2 181,42	2 606	27,95	752 434	8,1	283,9
Královéhradecký	116 397	2 127,94	3 135	26,93	988 410	8,5	258,9
Pardubický	88 758	1 756,91	2 566	28,91	728 136	8,2	266,9
Vysočina	104 785	2 025,68	2 584	24,66	824 244	7,9	282,8
Jihomoravský	270 928	2 413,85	6 741	24,88	2 374 528	8,8	295,5
Olomoucký	133 819	2 105,90	2 829	21,14	982 038	7,3	268,6
Zlínský	116 113	1 963,73	2 785	23,99	842 729	7,3	249,8
Moravskoslezský	266 024	2 113,67	7 356	27,65	2 129 130	8,0	276,7

Zdroj: Zdravotnická ročenka ČR 2004⁽⁴⁾

Tab. 3: Vybrané ukazatele zdravotnictví podle krajů v roce 2004

ČR, kraje CR, regions	Lékaři celkem <i>Physicians, total</i>	z toho lékaři v nestátních zařízeních <i>Physicians in non-state health establishments</i>	Lékaři na 1 000 obyvatel <i>Physicians per 1 000 inhabitants</i>	Obyvatelé na 1 lékaře <i>Inhabitants per physician</i>	Střední zdravotní pracovníci <i>Paramedical personnel</i>	Nemocnice <i>Hospitals</i>
Česká republika Czech Republic	40 371	32 409	4,0	253	105 077	197
Hl. m. Praha	7 930	4 242	6,8	147	18 829	25
Středočeský	3 405	3 288	3,0	334	8 786	25
Jihočeský	2 226	2 184	3,6	281	5 824	10
Plzeňský	2 341	1 632	4,3	235	6 052	11
Karlovarský	1 103	1 068	3,6	275	3 125	5
Ústecký	2 715	2 649	3,3	302	7 797	20
Liberecký	1 437	1 424	3,4	297	3 858	9
Královéhradecký	2 151	1 642	3,9	254	5 738	12
Pardubický	1 686	1 644	3,3	300	4 344	10
Vysočina	1 629	1 556	3,1	318	4 737	6
Jihomoravský	4 785	3 315	4,3	235	12 201	23
Olomoucký	2 541	1 958	4,0	250	6 412	10
Zlínský	1 919	1 853	3,2	308	5 215	11
Moravskoslezský	4 502	3 954	3,6	280	12 158	20

Zdroj: Ústav zdravotnických informací a statistiky ČR ⁽⁵⁾

Počet lůžek v nemocnicích byl za uplynulých 10 let postupně redukován až na současný stav. Další úbytek lůžek by už nebyl z hlediska úrovně zdravotní péče rozumný, což potvrzují i zkušenosti ze zemí západní Evropy. Podle tabulky č. 1 v přepočtu na 1000 obyvatel připadá v ČR v průměru 6,4 nemocničních lůžek. Ale přes omezování počtu lůžek náklady nemocnic stále vzrůstají. Určitou měrou se v rostoucích nákladech promítá stále dokonalejší, ale i finančně náročnější přístrojové vybavení nemocnic.

Z tabulky č. 2 lze vyčíst, že počet hospitalizovaných na 10 000 obyvatel je nejvíce v hlavním městě Praha a nejnižší je ve Středočeské a Pardubickém kraji. Počet zemřelých na 1000 hospitalizovaných je naopak nejvyšší ve Středočeském kraji a nejnižší v Olomouckém kraji. Průměrná ošetrovací doba v České republice je 8,1 dnů. V krajích se průměrná ošetrovací doba pohybuje v rozmezí od 7,3 až do 8,8 dnů. Roční využití lůžek je nejnižší ve Zlínském kraji a nejvyšší v Jihomoravském kraji. V USA se průměrný počet dnů hospitalizace v nemocnici v roce 2004 pohyboval pod 6 dnů. ⁽⁶⁾

Poslední třetí tabulka ukazuje počet lékařů v jednotlivých krajích, přičemž jich je nejvíce podle očekávání v hlavním městě.

4. Závěr

V dnešní době patří plánování mezi důležité nástroje řídicích procesů. A po vzniku krajů jako vyšších územně samosprávných celků vznikla potřeba vytvářet plány pro jednotlivé oblasti regionální politiky. I v oblasti zdravotnictví hraje významnou roli sestavování zdravotních plánů jednotlivých krajů. Ve zdravotnictví stojíme před komplikovanějšími otázkami cílového a obsahového zaměření tvorby a realizace zdravotní politiky na národní, regionální nebo komunitní úrovni. Nástroj plánování lze

použít i zneužít k naprosto odlišným účelům a cílům. Vznikající zdravotní plány krajů jsou projevem přístupu volených představitelů kraje ve spolupráci s pracovníky veřejné správy a dalšími aktéry zdravotní a sociální politiky. Další podmínkou efektivního vývoje je také rozvoj výzkumu, analýz a praktické aplikace takto získaných poznatků.

Použitá literatura:

- (1) Kraj. [online]., [cit. 2006-11-22]. Dostupné z: <<http://cs.wikipedia.org/wiki/Kraj>>.
- (2) Příručka občana. [online]., [cit. 2006-11-21]. Dostupné z: <www.cdfc.cz/cesky/pristidesetileti/prirucka/statni_sprava_samosprava.htm>.
- (3) Zdravotnictví 2004. [online]., [cit. 2006-11-22]. Dostupné z: <<http://www.czso.cz/kraje/li/5145/zdroj/text/12.pdf>>.
- (4) Zdravotnická ročenka ČR 2004. [online]., [cit. 2006-10-22]. Dostupné z: <http://www.uzis.cz/download_file.php?file=188>.
- (5) Ústav zdravotnických informací a statistiky ČR. [online]., [cit. 2006-10-22]. Dostupné z: <<http://www.uzis.cz>>.
- (6) Average Number of Days of Hospital Stay, by Age Group - United States, 1980-2004. [online]., [cit. 2006-11-22]. Dostupné z: <<http://www.cdc.gov/mmwr/preview/mmwrhtml/mm5517a7.htm>>.

Kontakt:

Ing. Žaneta Boučková
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Hálkova 6, Liberec 1,461 17
zaneta.bouckova@seznam.cz

FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ KONKURENCESCHOPNOST FIREM ZPRACOVATELSKÉHO PRŮMYSLU V REGIONU HRADEC KRÁLOVÉ¹

Lubomíra Breňová, Marta Nečadová, Štěpán Průcha

Klíčová slova:

Konkurenceschopnost – produktivita práce – organizace práce - kvalifikace

Key words:

Competitiveness - labor produktivity - labor organization - qualification

Abstract:

The paper analyzes the results of the primary research into the business sphere. It assesses the significance of the factors which influence the level of labor productivity in a firm and the importance of employees with respect to their education in firms within the processing industry.

1. Primární výzkum ve firmách zpracovatelského průmyslu

Kolektiv katedry mikroekonomie z VŠE v Praze se již delší dobu zabývá výzkumem firem zpracovatelského průmyslu. První etapa výzkumu probíhala v letech 2003 – 2005, v současné době probíhá druhá etapa. Otázky, na které jsme se respondentů ptali, jsou následující:

- Odhadněte vývoj produktivity práce a mezd ve Vaší firmě.
- Odhadněte vliv faktorů na úroveň produktivity práce.
- Jak hodnotíte situaci Vaší firmy ve srovnání s Vašimi hlavními konkurenty?
- Jaké dopady měl vstup do EU pro Vaši firmu?
- Jak důležití jsou pro rozvoj Vaší firmy pracovníci s následující kvalifikací a profesí?

Na uvedené dotazy nám odpovědělo 108 firem. V následující tabulce uvádíme údaje průměrné a údaje za region Hradec Králové.

TAB.1: Struktura respondentů

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Prům. počet zaměst.	Vývoz na Slovensko	Vývoz do zemí EU	Majoritní zahr.vlastník
celkem	108	385	70%	86%	14%
HK	12	217	42%	58%	0%

Zdroj: primární výzkum

Pro vyšší informovanost uvádíme i strukturu firem z regionu Hradec Králové podle OKEČ.

¹ Příspěvek byl zpracován v rámci výzkumného záměru MSM 6138439905, projektu GAČR 402/05/2509 a projektu GAČR 402/06/0249

TAB. 2: Struktura firem podle OKEČ

OKEČ	počet zaměstnanců
DA	75
DE	5
DA	175
DD	30
DB	1288
DN	75
DJ	75
DH	375
DK	30
DJ	75
DI	375
DD	30

Zdroj: primární výzkum

Největší počet zaměstnanců měla firma z oboru „textil a oděvy“ (1288), nejméně firma z oboru papírenství a polygrafie (5). Podívejme se nyní na odpovědi respondentů na jednotlivé zadané otázky.

2. Srovnání průměrných výsledků s výsledky firem regionu HK

2.1 Vývoj produktivity práce a mezd

TAB. 3: Produktivita práce a mzdy

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Produktivita práce na 1 pracovníka						Průměrná nominální mzda						Vývoj obratu					
		rok 2004		nyní		rok 2008		rok 2004		nyní		rok 2008		rok 2004		nyní		rok 2008	
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box
celkem	108	2,38	63	2,41	61	2,11	80	2,34	66	2,30	68	2,16	81	2,42	59	2,42	60	2,16	78
HK	12	2,17	75	2,25	67	2,25	75	2,25	67	2,42	67	2,08	92	2,50	50	2,33	75	2,25	83

Zdroj: primární výzkum

Respondenti hodnotili výše uvedené ukazatele podle následující škály: 1=výrazný růst, 2=růst, 3=beze změny, 4=pokles, 5=výrazný pokles.

V průměru firmy očekávají růst produktivity práce – hodnocení je vždy vyšší než 2, v roce 2008 vyšší růst než v současnosti. Firmy regionu Hradec Králové uvádějí nižší růst produktivity práce v současnosti i v roce 2008 než v roce 2004.

Jinak je tomu s údaji o průměrné nominální mzdě. V průměru firmy očekávají růst nominální mzdy, tento trend pokračuje od roku 2004. Firmy regionu Hradec Králové uvádějí, že v současnosti je nižší růst nominální mzdy než v roce 2004, vyšší růst předpokládají v roce 2008.

Vývoj obratu má rostoucí trend v průměru i podle firem z regionu Hradec Králové.

2.2. Situace firmy ve srovnání s konkurenty

TAB. 4: Ukazatele konkurenceschopnosti

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Cenová úroveň vašich výrobků				Kvalita výrobků				Technická úroveň výrobků				Značka – pověst firmy			
		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008	
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box
celkem	108	2,73	29	2,71	32	2,40	49	2,26	59	2,51	40	2,35	49	2,64	40	2,34	52
HK	12	2,58	42	2,55	45	2,33	67	2,18	72	2,42	50	2,00	63	2,42	67	2,00	72

Zdroj: primární výzkum

TAB. 5: Ukazatele konkurenceschopnosti

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Podpora prodeje, záruční podmínky, ...				Pružnost dodávek a dodací				Marketing a reklama				Přístup do obchod. sítí a sítí subdodavatelů				Ind.náz.n a postavení mezi konkur.	
		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní	rok 2005
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	nyní	rok 2005
celkem	108	2,85	30	2,50	46	2,39	59	2,15	75	3,39	10	2,83	24	3,27	10	2,89	31	55,7	62,4
HK	12	2,75	25	2,45	54	2,42	50	2,09	81	2,92	25	2,73	27	2,82	18	2,55	45	60,5	67,0

Zdroj: primární výzkum

Hodnotící škála byla následující: 1=jsme výrazně lepší, 2=jsme lepší, 3=jsme srovnatelní, 4=jsme horší, 5=jsme výrazně horší.

Ve všech případech se hodnocení pohybovalo mezi známkou 2 a 3, výjimečně přes 3. Vezmeme-li nejprve hodnocení u všech firem, zjistíme, že nejlépe je hodnocena pružnost dodávek (2,39), nejhůře marketing a reklama (3,39). Pro rok 2008 firmy odhadují pružnost dodávek jako největší konkurenční výhodu (známka 2,15), jako nejmenší konkurenční výhodu uvádějí přístup do obchodních sítí a sítí subdodavatelů.

Firmy v regionu Hradec Králové se považují za konkurenceschopnější než průměr ze všech firem. V současnosti hodnotí nejvíce kvalitu výrobků (známka 2,33), nejhorší je situace v marketingu a reklamě (2,92). Pro rok 2008 firmy předpokládají největší konkurenceschopnost v technické úrovni výrobků a značce a pověsti firmy (známka 2,42), nejmenší také v oblasti marketingu a reklamy (2,73).

2.3. Vliv faktorů na úroveň produktivity práce

TAB. 6: Faktory produktivity práce

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Kvalita výrobků		Technická úroveň výrobků		Cena výrobků		Úroveň technologie		Kvalita pracovní síly a sociální prostředí ve		Organizace práce a systém řízení													
		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008		nyní		rok 2008													
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box												
celkem	108	2,34	1,60	2,14	1,69	2,44	1,52	2,27	1,64	2,62	1,46	2,46	1,55	1,84	1,81	1,72	1,84	1,91	1,79	1,72	1,83	1,81	1,78	1,63	1,84
HK	12	2,25	1,67	2,00	1,81	2,58	1,33	2,36	1,54	2,50	1,42	2,40	1,49	1,83	1,83	1,80	1,88	2,08	1,75	1,90	1,78	1,75	1,75	1,50	1,88

Zdroj: primární výzkum

Hodnotící škála vypadala takto: 1=velký vliv,, 5=žádný vliv

Jako nejdůležitější faktor ovlivňující produktivitu práce firmy označily v současnosti organizaci práce a systém řízení (hodnocení známkou 1,81), nejmenší vliv má cena výrobku (známka 2,82). V roce 2008 se očekává, že vliv organizace práce a systém řízení bude ještě silnější (známka 1,63). Cena opět ovlivní produktivitu práce nejméně (2,46).

Podle názoru firem z regionu Hradec Králové je rovněž organizace práce a systém řízení nejdůležitější – v současnosti hodnocení známkou 1,75, roce 2008 dokonce známkou 1,50. Nejméně důležitá je v současnosti technická úroveň výrobků (známka 2,58), v roce 2008 cena (známka 2,40).

2.4. Dopady vstupu do EU na firmu.

TAB. 7: Dopady vstupu do EU

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Konkurence schopnost na domácím		Konkurence schopnost na		Dostupnost vyspělé technologie		Značka a goodwill firmy		Dostupnost pracovníků potřebné	
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box
celkem	108	3,10	1,9	2,76	1,30	2,71	1,27	2,81	1,17	3,13	1,5
HK	12	3,00	1,0	2,89	1,21	2,91	1,18	2,86	1,12	3,17	1,8

Zdroj: primární výzkum

TAB. 8: Dopady vstupu do EU

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Dostupnost finančních zdrojů		Legislativní rámec podnikání		Zdanění		Předpisy v oblasti bezpečnosti		Ekologické předpisy		Index názorů na dopad vstupu do EU
		průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	průměr	top box	
celkem	108	2,86	1,22	3,27	1,16	3,04	1,14	3,44	1,9	3,53	1,11	48,4
HK	12	2,83	1,25	3,17	1,25	2,92	1,17	3,50	1,8	3,45	1,9	48,3

Zdroj: primární výzkum

Hodnotící škála je následující: 1=výrazné zlepšení, 2=zlepšení, 3=situace se nezmění, 4=zhoršení, 5=výrazné zhoršení.

V průměru firmy uváděly, že situace se nezmění. Zlepšení očekávají v oblasti dostupnosti vyspělé technologie (hodnocení známkou 2,71), zhoršení se neočekává.

Firmy z regionu Hradec Králové očekávají zlepšení zejména v dostupnosti finančních zdrojů (známka 2,86). Celkově lze ale říci, že firmy neočekávají změny v souvislosti se vstupem do EU, hodnocení se pohybuje kolem známky 3.

2.5. Důležitost pracovníků následující kvalifikace a profese

TAB. 9: Důležitost pracovníků pro firmu

Charakteristika skupiny	Počet subjektů	Vysokoškoláci								Středoškoláci (úplné střed.vzd.)						Absolventi SOU			
		ekonomické		technické profese		profese v oblasti IT		ostatní		ekonomické		technické profese		ostatní		technické profese		ostatní	
		nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008	nylní	rok 2008
celkem	108	2,61	2,39	1,88	1,71	2,72	2,54	3,11	2,99	2,73	2,66	1,83	1,76	2,87	2,82	1,97	2,03	2,94	2,95
HK	12	2,83	2,73	2,42	2,27	3,08	2,73	3,25	3,36	2,58	2,27	1,92	1,55	3,25	3,09	2,27	2,00	3,17	3,09

Zdroj: primární výzkum

Hodnotící škála vypadala takto: 1=velmi důležití,, 5=zcela nedůležití

Podíváme-li se na údaje v tabulce, zjistíme, že v průměru jsou v současnosti nejdůležitější vysokoškoláci – technici (hodnocení známkou 1,88) a absolventi SOU – hodnocení známkou 1,97. V roce 2008 jsou pro firmy nejdůležitější opět vysokoškoláci - technici, jsou hodnoceni známkou 1,71.

V regionu Hradec Králové jsou v současné době nejdůležitější středoškoláci – technické profese – hodnocení známkou 1,92. V roce 2008 jejich důležitost ještě vzroste – hodnocení známkou 1,76.

3. Závěr

V příspěvku jsme analyzovali výsledky primárního výzkumu a snažili jsme se porovnat výsledky 108 firem s výsledky firem z regionu Hradec Králové. Lze konstatovat, že závěry se liší minimálně.

Použitá literatura:

- (1) NEČADOVÁ, M., PRŮCHA, Š., BREŇOVÁ, L., SOUKUPOVÁ, J. *Primární výzkum ve zpracovatelském průmyslu zaměřený na konkurenceschopnost firem. In: Vliv ekonomického prostředí na podniky v procesu připojování ekonomiky do EU.* Melandrium, Slaný, 2005, s. 21, ISBN 80-86175-43-X
- (2) *Primární výzkum firem zpracovatelského průmyslu.*

Kontakt:

Doc. Ing. Lubomíra Breňová, CSc., Ing. Marta Nečadová, PhD
KMIE, Vysoká škola ekonomická, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
Telefon 224098314, 224098624, e-mail: brenova@vse.cz, necadova@vse.cz

**NOVÉ PRÍSTUPY K ROZVOJU REGIÓNOV A LOKALÍT V EÚ:
TEORETICKÝ POHĽAD****Daneš Brzica¹**Kľúčová slova:

Regionálny rozvoj – konkurenčná schopnosť – EÚ

Key words:

Regional development – competitiveness – European Union

Abstract:

The paper deals with new approaches to regional/local development in the European Union. Unlike the previous decades, since late 1990s there has been a substantial challenge for all European regions to enhance their competitiveness through intense focus on cooperation among various regionally and locally-based state and private actors. Recent competitive pressures to have more commercially successful research-based products and processes have found reflection in more complex policy and strategy approaches like, e.g., constructed regional advantage. Some arguments for support of changes needed are briefly outlined together with characteristics of old and new business environments.

Úvod

Krajiny, regióny a firmy sa musia orientovať na znalostnú ekonomiku a to dosiahnu len efektívnejšími investíciami do výskumu a vývoja. Pre to však potrebujú nové prístupy. Riadenie a rozvojové stratégie regiónov sa nemôžu obmedzovať len na úroveň firmy, ale musia využívať synergický potenciál celej sektorovej platformy a regiónu. Väčšiu úlohu musí v ekonomike zohrávať aj verejný sektor. Dôležitá je podpora hospodárskej politiky najmä v partnerstvách verejného a súkromného sektora a oproti tradičným prístupom aj väčší dôraz na inštitucionálne a ekonomické komplementarity. Región sa stáva dôležitou dimenziou rozvoja a preto je dôležité pochopenie jeho inštitucionálnych a administratívnych možností aj výhod jeho znalostnej základne. Európska únia smeruje ku novej znalostnej spoločnosti, v ktorej sa úloha znalostí zásadne zmenila. Rozvíjanie regionálnej dimenzie Európskej výskumnej oblasti naznačuje rozvíjanie vlastnej schopnosti regiónov a ich firiem inovovať a zužitkovať vlastné silné stránky. Využitie špecifických znalostných aktív na regionálnej úrovni sa ukazuje byť kľúčovou úlohou a umožňuje regiónom vytvárať regionálnu výhodu.

1. Prehľad relevantných teórií

Teória si všima správanie firiem pri ich sledovaní základných cieľov – teda prežitia, rastu, maximalizovania zisku a získavania trhového podielu – v podmienkach konkurencie a spolupráce. Podobne v prípade regiónov sa analyzujú predpoklady ich rastu a rozvoja či už z hľadiska tradičných cieľov (napr. zamestnanosť a investície) alebo cieľov nových (napr. zvyšovanie konkurenčnej schopnosti a inovácie). Na rozdiel od klasických prístupov k rozvoju regiónov a firiem v rámci nich sú v tomto príspevku

¹ Príspevok bol vypracovaný s finančnou podporou projektu VEGA č. 2/6051/6.

stratégie rozvoja hodnotené v interdisciplinárnom kontexte s prihliadnutím na rozvíjanie platforiem a kooperácie medzi verejným a súkromným sektorom.

V nedávnej minulosti sa vývoj teórie sústreďoval na analýzu obmedzene racionálneho správania rôzneho typu, ako sú konkurenčná schopnosť (napr. Porter, M. E., 1980, 1986, 1991; Mc Gahan, A. M., Porter, M. E., 1997), modely učenia a evolučné procesy. Literatúra týkajúca sa regionálneho inovačného priestoru a sietí (RIPS) je rozmanitá a zahŕňa strategické technologické partnerstvo a medzinárodné firemné stratégie z hľadiska konkurenčnej schopnosti (Hagedoorn, J., Schakenraad, J., 1993), znalostnú ekonomiku, zhľady, učenie a kooperačné výhody, regionálne inovačné systémy (Cooke, P., 2001, 2002; Asheim, B. T., Herstad, S. J., 2003) či vytváranú regionálnu výhodu (Asheim, B. T. a kol., 2006).

2. Nové požiadavky na rozvoj regiónov a firiem

Narastajúci konkurenčný tlak a rozvoj nových technológií trvale ohrozuje konkurenčnú schopnosť firiem. Preto aj reakcie manažmentu, vlastníkov a ďalších subjektov spojených s firmou musia byť v porovnaní s minulosťou oveľa komplexnejšie a flexibilnejšie. Jedným z prístupov je aj koncepcia vytváranej regionálnej výhody (VRV). Prináša niektoré námety pre rozvoj výskumnej a inovačnej kapacity a výkonnosti regiónov a pre zvýšenie ich konkurenčnej schopnosti založenej na znalostiach. Predstavuje flexibilný nástroj poskytujúci škálu prístupov využiteľných pre tvorcov regionálnej politiky, ktorí čelia novým výzvam. VRV neuvádza univerzálne riešenia, ale charakterizuje proces kvalitatívnych zmien a naznačuje postup, ktorý by mohol pomôcť regiónom vybudovať si vlastnú atraktivitu a zvýšiť schopnosť subjektov rýchlo reagovať na nové príležitosti. V nadväznosti na VRV aj vytváranie RIPS kladie nové požiadavky na malé a stredné podniky (MSP).

Súčasnú stratégiu sa snažia vychádzať z nových pohľadov na podnikanie a spoluprácu, pretože tradičné podnikateľské modely ani regionálne politiky a stratégie už nezodpovedajú charakteru konkurencie. Svet sa rýchlo mení a žiaden subjekt sa už dnes nemôže spoliehať na tradičné stratégie a politiky, pretože už zďaleka neplatia princípy fungovania tradičných trhov a štátnych zásahov. Musia sa teda hľadať nové formy spolupráce, moderné spôsoby výroby, inovačné produkty a originálne stratégie. Stratégie regiónov a firiem súvisia so všetkými zložkami ich činnosti. Problémom je dnes nesúlad medzi podnikateľským prostredím RIPS a zastaralým modelom podnikania. Zotrúvanie na nevhodných rozvojových stratégiách a využívanie tradičných modelov môžu negatívne ovplyvniť konkurenčné postavenie firmy/regiónu prípadne viesť k úpadku či zaostávaniu. Rozvoju napomáha len vhodné podnikateľské prostredie v ktorom dominujú prvky moderného systému a ktoré vychádza z regionálnych špecifik a výhod. Tabuľka 1 ukazuje niektoré z kvalitatívnych zmien v súčasnom podnikateľskom prostredí, ktoré tvoria kontext pre potrebu zmien.

Tab. 1: Zmeny v podnikateľskom prostredí

Charakteristiky	Prostredie	
	Tradičné	Znalostné
Dominujúci produkt	Výrobky	Služby a znalosti
Charakter firmy	Korporácie	Siete a zhluky
Miera centralizácie firmy	Centralizovaná/hierarchická	Decentralizované
Dominujúce usporiadanie vzťahov vo firme	Hierarchické	Horizontálne/Siet'ové
Prevažujúce stratégie firiem	Konkurenčné	Kooperatívne
Regionálna politika	Úzko zameraná Defenzívna Orientácia na zamestnanosť a investície	Široko zameraná Ofenzívna Orientácia na konkurenčnú schopnosť

Prameň: autor

Efektívne riadený inovačný proces pre vývoj nových produktov vytvára dôležitú podmienku úspechu firmy a regiónu v ktorom pôsobí. V súčasnosti závisí konkurenčná schopnosť regiónov a ich subjektov (napr. MSP) od ich stratégií spolupráce v regióne a j v globálnom priestore. Pre firmy už nie sú dostatočnými zdrojmi pre rast tradičné vnútorné rozširovanie, zlepšovanie efektívnosti a akvizície. Najúspešnejšie regióny sú tie, ktoré rozvinuli agresívne kooperačné stratégie. V kooperačných projektoch môžu tieto regióny a ich podnikateľské a vedecko-výskumné subjekty nájsť potrebný zdroj rastu. Vytváranie sietí nových firiem a spolupráca s vedecko-výskumnými centrami sa stalo kľúčovým pre dosiahnutie rozvojových cieľov regiónov. Centrá rozvoja nemôžu existovať, ak firmy nebudú schopné identifikovať technologické a trhové príležitosti a ak by nebudú schopné ich rýchlo využiť. Pre dosiahnutie svojich rastových cieľov potrebujú teraz regióny nielen klasických manažérov, ale aj manažérov pre rozvoj znalostného potenciálu a iných relevantných expertov. Nové postupy v rámci stratégií kooperácie umožnia manažérom vytvárať nové rozvojové entítity (napr. techno-zhluky) a riadiť ich v priebehu rozličných štádií ich vyspelosti.²

Tabuľka 2 uvádza niektoré charakteristiky inštitucionálneho a podnikateľského typu regionálneho inovačného systému (RIS). Tieto charakteristiky umožňujú lepšie vidieť rozdiely medzi jednotlivými prístupmi ku formovaniu RIS. V tomto smere sa európske krajiny v minulosti uberali skôr cestou rozvoja inštitucionálneho RIS.

Tab. 2: Charakteristiky inštitucionálneho a podnikateľského typu RIS

Inštitucionálny RIS	Podnikateľský RIS (PRIS)
Podporovaný V&V	Podporovaný rizikovým kapitálom
Vzťah užívateľ – výrobca	Sériovo vznikajúce nové firmy
Technologicky zameraný	Trhovo zameraný
Inkrementálne inovácie	Inkrementálne a narúšajúce inovácie
Bankové úvery	Nové emisie cenných papierov

² Tieto postupy vytvárajú (a) celkom nový súbor charakteristík výkonnosti; (b) zlepšenia v známych charakteristikách výkonnosti alebo (c) značne znižujú náklady. Riešia problémy súvisiace s technickými, trhovými a organizačnými neistotami.

Inštitucionálny RIS	Podnikateľský RIS (PRIS)
Externé dodávateľské siete Vedecké parky	Vnútorne eko-siete(1) Inkubátory

Poznámka:

(1) Krížové holdiny rizikového kapitálu v portfóliových firmách, medzi ktorými sa podporuje outsourcing.

Prameň: Cooke, P. (2001).

Rozvoj regiónov závisí od charakteru aktív, ktorými disponujú a miery, v akej existuje možnosť získať komplementárne aktivity. Regióny, podobne ako firmy, využívajú rôzne formy získavania takýchto aktív – napríklad investície „na zelenej lúke“ a spoločné podniky. Každá z nich má svoje výhody a nevýhody a vhodný režim expanzie závisí od konkrétneho zhodnotenia nákladov. Miera štruktúrovanosti vzťahov a stratégie spolupráce v rámci partnerstiev závisia na pozícii a sile partnerov v regionálnych sieťach. Niektoré stratégie sú determinované širším sociálnym a historickým kontextom.

Tradičné spôsoby stratégií a politík rozvoja regiónov a posilňovania ich konkurenčnej schopnosti už nefungujú resp. platia len v obmedzenej miere. Uvedené prístupy viedli ku nadmerným byrokratickým prístupom spomaľujúcim procesy a obmedzujúcej tvorivosti. Dnes sú vzdelaní ľudia najcennejším a málo využívaným strategickým zdrojom. Predstavujú zdroj znalostí a skúseností a prostredníctvom toho ovplyvňujú konkurenčnú schopnosť firmy, lokality a regiónu. Dobré vedenie a účinne motivovaní ľudia sú nezbytní pre rozvoj a realizáciu stratégií a inovácií³ v súčasnosti, kedy vrcholový manažment ani tvorcovia regionálnych stratégií už sami nemôžu zaisťovať zvyšovanie konkurenčnej schopnosti firmy či regiónu. Na všetkých úrovniach rozvoja sú potrební ľudia, ktorí sú schopní dosahovať špičkové výkony. A títo pracovníci musia pochopiť strategické smerovanie subjektu (firmy, lokality či regiónu) a pomáhať pri dosahovaní ich cieľov prostredníctvom široko koncipovanej stratégie spolupráce rôznych aktérov.

Zhluky a siete sú tými štruktúrami, v ktorých sa znalosti nepretržite akumulujú. Koncentrácia neprenosných znalostí vo firmách zvyšuje ich konkurenčnú schopnosť. V zhlukoch firiem sa znalosti používajú či vytvárajú komplexným spôsobom pričom sa vytvára spoločenský kapitál. Lokálna akumulácia znalostí predstavuje proces vytvárania špecifickej formy kontextuálnej znalosti. Na tejto úrovni je difúzia znalostí obmedzená.⁴ Navyše tvorba nových znalostí vo firmách vyžaduje značné skúsenosti a zdroje. Sú tu základné zmeny v ekonomickom fungovaní, ale komplexný teoretický koncept znalostnej ekonomiky chýba. Znalosti sa teraz stávajú, okrem práce a kapitálu, ďalším a dôležitým výrobným faktorom. Súčasná ekonomika vidí ako typický proces kodifikácie znalostí avšak na druhej strane práve neprenosné znalosti majú kľúčový význam pri analýze charakteristík firemného učenia.

Kodifikované znalosti dnes slúžia ako základ ekonomických aktivít. Dynamika stratégie technologických zmien súvisí s aktivitou firiem EÚ a ich sietí, ako aj rozvojom externej

³ Inkrementálne inovácie sa viažu na nákladové alebo parametrické zlepšenia existujúcich produktov alebo procesov, využívajú sa pri nich existujúce technológie a ich realizácia sa uskutočňuje lineárne a plynulo. U radikálnych inovácií ide o vývoj nových oblastí podnikania, produktov či procesov s využitím nových technológií, pričom tieto procesy sú zriedkavé, náhodné a prerušované.

⁴ Špecifické lokálne prostredie sťažuje transfer alebo imitáciu kontextuálnej znalosti v dôsledku ich špecifických rysov, akými sú napr. komplexnosť alebo kontextová špecifickosť.

spolupráce s aktérmi, ktorí sa často nachádzajú mimo EÚ. Stratégia technologickkej zmeny predstavuje komplexnú formu zmien, kde je zameranie viac na spoluprácu sociálnych/firemných sietí a sietí miestnych inštitúcií. Stratégia EÚ sa teda považuje za komplexnú stratégiu.⁵

Konkurenčná schopnosť stojí za prijatím inovačných stratégií. Je dôležitá na zintenzívnenie schopností EÚ v oblasti inovácií a znalostí a komplexných rysov súvisiacich stratégií. Znalostná ekonomika závisí na technologických zmenách v informačných a komunikačných technológiách, pretože inovácie tu znižujú bariéry pre zbieranie a šírenie informácií. Význam znalostí ako produktu vyplýva zo vzniku znalostne náročných podnikateľských služieb, ktoré rastú viac ako sektory vyspelých technológií v spracovateľskom priemysle a zohrávajú kľúčovú úlohu v medziodvetvovom šírení znalostí.

3. Záver

Úspešnými regiónmi v budúcnosti budú také, ktoré budú schopné využiť celý svoj potenciál v rýchlo sa meniacom globálnom podnikateľskom prostredí. Konkurencia vo svete narastá a špičkoví vedci, experti a firmy sú dynamickí a rýchlo opúšťajú tradičné nevyhovujúce spôsoby podnikania a odchádzajú z málo dynamických regiónov. Budúcnosť majú preto regióny, ktoré rýchlo reagujú na výzvy a ktoré vedia vytvárať a využívať príležitosti. Vyrovnáť sa s dynamikou globálneho podnikateľského prostredia bude náročné. Vytváranie mechanizmov, politik a stratégií, ktoré umožnia čoraz viac prepájať firmy s ďalšími subjektami v regióne tak bude otázkou prežitia daných oblastí. Podobne bude narastať aj tlak na schopnosť regiónov vytvárať regionálne-špecifickú pridanú hodnotu. Posledné roky zaznamenali značné zmeny v podnikateľskom prostredí. Prispel k tomu aj rozvoj technológií, ktoré zásadne zmenili požiadavky na rozvoj regiónov a firiem a v tomto novom prostredí prestávajú v mnohých oblastiach pôsobiť klasické rozvojové modely. Preto dnes musia byť regióny a v nich pôsobiace subjekty flexibilnejšie a viac štruktúrované pri učení, získavaní a šírení znalostí.

Najvyspelejšie krajiny EÚ, resp. krajiny s najrozvinutejšími regiónmi z hľadiska inovatívnosti, technologického rozvoja a znalostnej ekonomiky, predstavujú inšpiráciu pre tvorcov hospodárskej politiky v nových členských krajinách Únie o tom, čo sa dá robiť a aké rozmanité prístupy v stratégiách regiónov a lokalít v súčasnosti existujú. Dostatočne dôrazne aj naznačujú, prečo nie je možné ísť cestou púhej imitácie. Prezentovaný príspevok naznačil aktuálnosť potreby pristúpiť ku novým prístupom a politikám vytvárania regionálnych konkurenčných výhod. Stratégie regiónov a lokalít čoraz viac ovplyvňujú ich konkurenčnú schopnosť. Problémy v napĺňaní cieľov Lisabonskej stratégie, ako aj celkovo problematické výsledky a rozpor medzi dobrými výsledkami v základnom výskume a nedostatočnými efektmi v realizácii komerčných efektov z týchto výstupov zostávajú aktuálnou výzvou.

⁵ To je preto, že (1) v rámci modelu technologického rozvoja EÚ je inovačný proces značne komplexný, špecializovaný a výberový, vykazuje značnú mieru medzinárodnej a vnútroštátnej variety a je zapojených veľa aktérov a (2) stratégia EÚ zmeny inovačných stratégií na úrovni firmy vyžaduje intenzívnejšie sociálne a technické interakcie.

Použitá literatúra:

- (1) ASHEIM, B. T., HERSTAD, S. J.: Regional innovation systems, varieties of capitalis and non-local relations: Challenges from the globalising economy. In: Asheim, B. T. and Mariussen, A. (eds.), *Innovations, Regions and Projects*. Nordregio, R 2003:3: Stockholm, 2003, str. 241-274. ISBN 80-8083-090-8
- (2) ASHEIM, B. T. a kol.: *Constructing Regional Advantage: principles – perspectives – policies*. Report. European Commission. Directorate-General for Research. Brussels, 2006.
- (3) BARNETT, M. L. (2005): *How much does industry strategy matter? Organizational field dynamics and the intensity of cooperation among rivals*. Working Paper No: COBA-MGMT-05-01, University of South Florida.
- (4) COOKE, P.(2002): *Knowledge Economies: Clusters, learning and cooperative advantage*. Routledge. London, New York.
- (5) COOKE, P. (2001): Regional Innovation Systéme, Clusters, and the Knowledge Ekonomy. *Industrial and Corporate Change*, 10 (4), s. 945-974.
- (6) DABHOLKAR, P. A., NEELEY, S. M. (1998): Managing interdependency: a taxonomy for business-to-business relationships. *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 13, No. 6, s. 439-460.
- (7) HAGEDOORN, J., Schakenraad, J. (1993): Strategic technology partnering and international corporate strategies. In: K. S. Hughes (Ed.) *European competitiveness*. CUP, Cambridge.
- (8) MC GAHAN, A. M., PORTER, M. E. (1997). How much does industry matter, really? *Strategic Management Journal*, Vol. 18, s. 15-30.
- (9) PORTER, M. E. (1980): *Competitive strategy*. New York, Free Press.
- (10) PORTER, M. E. (1986): *Competition in Global Industries*. Harvard Business School Press, Boston.
- (11) PORTER, M. E. (1991): Towards a dynamic theory of strategy. *Strategic Management Journal*, 12, (Special issue), s. 95-117.

Kontakt:

Ing. Daneš Brzica, PhD.

Ekonomický ústav SAV

Šancova 56, 811 05 Bratislava, Slovenská republika

Tel.: ++421 2 52 49 78 22 ext. 109, e-mail: danes.brzica@savba.sk

ÚLOHA KLASTROVÝCH INICIATIV PRO FUNGOVÁNÍ KLASTRU

Milan Buček, Jaroslav Kovárník

Klíčová slova:

Klastr - klastrová iniciativa – inovace - znalosti

Key words:

Cluster - cluster initiatives - innovation - knowledge

Abstract:

The article deals with the issue of the clusters and cluster initiatives. Firstly, is focused on the short characteristics of cluster and cluster initiatives and the successful cluster initiatives as well as not successful one. The article emphasized the genuine idea of Porters cluster as engine of productivity and innovation growth. The second part is focused on innovation profile, his creation and implementation.

Úvod

EU si pro nové plánovací období stanovila cíl zvýšit konkurenceschopnost a vybudovat z EU hospodářství založené na znalostech a inovacích. Protože v Evropě byl poněkud odlišný přístup k inovacím oproti Spojeným státům americkým, je nutné nejprve změnit tento pohled na inovace a na jejich produkci a implementaci do podnikatelské praxe. Jako jeden z nejlepších a v zahraniční praxi osvědčených způsobů, jak rychle zvýšit konkurenceschopnost regionu a budovat hospodářství založené na znalostech a inovacích je podporovat vznik a činnost klastrů. Ovšem v podmínkách České republiky je tento fenomén poměrně nový a často velmi zjednodušující a je proto nutné mu věnovat určitou pozornost.

Pojetí klastrů a klastrových iniciativ

Někdy dochází k situaci, kdy klastrové iniciativy samy sebe označují za klastr, jindy zase dochází k případu, kdy se za klastrovou iniciativu považují různá výzkumná centra a průmyslová sdružení. Nejdříve je tedy vhodné vymezit rozdíl mezi klastrem a klastrovou iniciativou.

Za klasiku klastrové teorie je pokládán M. Porter. Při výzkumu konkurenceschopnosti amerických a japonských firem narazil na jev, že ty firmy, které jsou inkorporované do network, dosahují lepších výsledků v inovacích, produktivitě a v ekonomických ukazatelích všeobecně. Ve své knize Konkurenční výhoda národů (1990) uvádí hypotézu, že vzájemně provázaná odvětví soustředěná geograficky na vymezeném území jsou hnací silou národního regionálního a místního rozvoje. Definuje přitom klastr jako geografické soustředění vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb, firem v příbuzných odvětvích a přidružených institucí jako jsou univerzity, agentury a obchodní asociace různých směrů, které soutěží, ale také spolupracují.

Klastry se dají chápat také jako obchodně-výrobní firmy a neobchodní organizace, pro které je členství v rámci skupiny významným prvkem konkurenceschopnosti každého člena, klastry svazují dohromady dodavatelsko-odběratelské vztahy nebo společné technologie nebo společní zákazníci a distribuční kanály nebo společné pracovní trhy a lidský kapitál (Bergman, Fesser 1999).

Jiná definice uvádí, že klastry lze vymezit jako geograficky soustředěná odvětví, která získávají svoji výkonnostní a konkurenční výhodu tím, že využívají umístění v určité lokalitě a všech faktorů, které s tím souvisí. V této definici je za konkurenční výhodu považována schopnost firmy (odvětví) působit na globálních trzích, přičemž odvětví je zde chápáno v užším slova smyslu specifickým druhem zboží či služeb. Geografickou soustředěností klastru se rozumí dosažitelná vzdálenost, tj. oblast, kam lze vycestovat v rámci jednoho pracovního dne (Skokan, 2004).

OECD pak vymezuje podnikové klastry jako geografická soustředění podobných, příbuzných nebo komplementárních podniků, které mají aktivní kanály pro obchodní transakce, komunikaci a dialog, které sdílejí specializovanou infrastrukturu, pracovní trhy a služby, a které jsou vystaveny společným příležitostem a hrozbám. OECD také tvrdí, že koncept klastrů jde dále než síťová spolupráce firem (networking), jelikož postihuje veškeré formy sdílení a výměny znalostí a také jde dále než tradiční sektorová analýza (OECD 2001).

Lze tedy souhrnně uvést, že společná pro uvedené definice je skutečnost, že klastry představují spolupráci podniků na určitém území, regionu, kde do tohoto seskupení nevstupují pouze firmy z příbuzných odvětví, ale zároveň i dodavatelé, odběratelé, spolupracující firmy apod. Vedle firem se zapojují do klastru i univerzity, výzkumná centra a další instituce. Firmy v klastru spolu samozřejmě soutěží, jedná se o konkurenty, ale určitým způsobem kooperují a tím získávají konkurenční výhodu oproti těm firmám, které do klastru zapojeny nejsou. Hlavní přínos klastru spočívá v rychlé implementaci inovací. Je nutné si uvědomit, že se nemusí jednat pouze o inovace v oblasti surovin, výrobních postupů atd., ale samozřejmě to mohou být inovace v oblasti personalistiky, řízení lidských zdrojů, managementu, zlepšení logistických vazeb, spolupráce s dodavateli a odběrateli apod.

Jak uvádí ve své knize Sölvell, Lindquist a Ketels (2003), **klastrovou iniciativu** lze charakterizovat jako formu organizovaného úsilí pro zvýšení růstu a konkurenceschopnosti klastrů v regionu, která zahrnuje firmy v klastru, zástupce veřejného sektoru (vlády), výzkumnou a vzdělávací komunitu a další spolupracující instituce. Klastrové iniciativy se tak stávají nejdůležitější složkou v procesu zvyšování růstu a konkurenceschopnosti klastru.

Z uvedeného je tedy zřejmé, že za klastrovou iniciativu je považována pouze taková iniciativa, které se účastní firmy a alespoň jeden další subjekt z dvojice vláda – univerzita. Tato skutečnost, a nikoliv forma spolupráce, jsou základem výše uvedené definice. Klastrem se tedy rozumí firmy a organizace, kterým klastrová iniciativa slouží.

Charakteristické znaky klastrových iniciativ

Ve výše zmíněné publikaci jsou definovány i určité charakteristické znaky, které musí klastrová iniciativa vykazovat. Jedná se např. o:

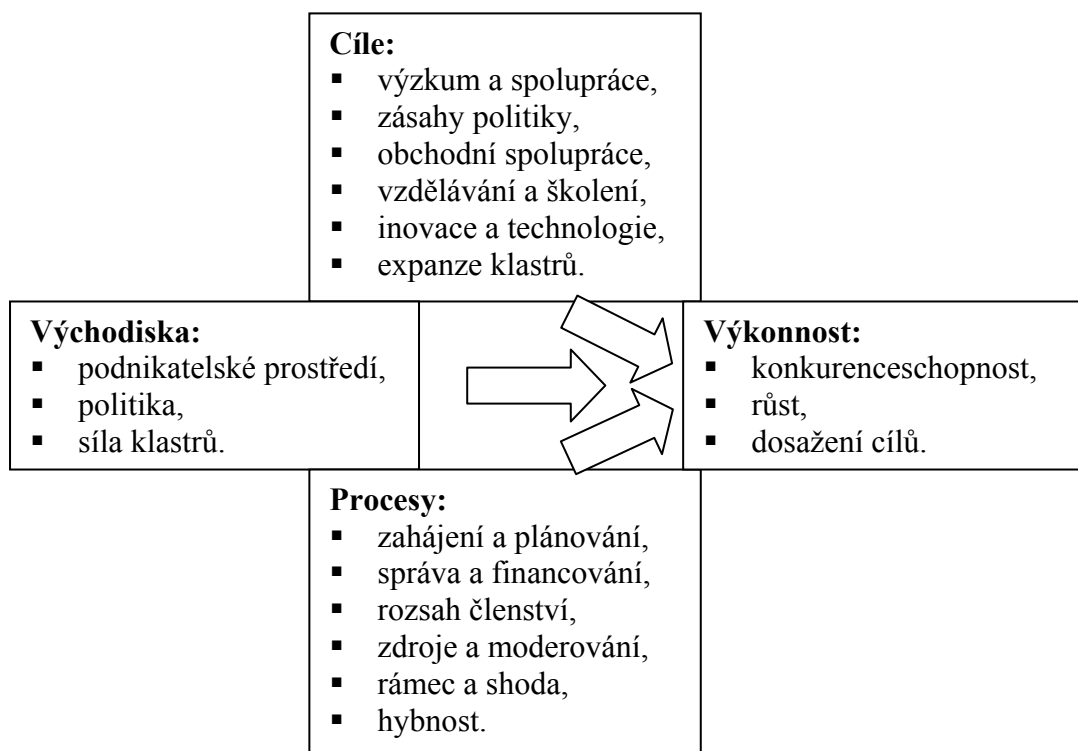
- každá klastrová iniciativa je unikátní,
- klastrové iniciativy se objevují nejen ve vyspělých, ale také v rozvojových ekonomikách, a jsou zaměřeny zejména na technicky náročné oblasti, jako jsou informační a výrobní technologie, biotechnologie, lékařské přístroje, automobilový průmysl aj.,
- většina klastrových iniciativ se nachází v takovém národním prostředí, kde věda a podpora inovací jsou důležitou součástí vládní politiky a kde má místní správa důležité postavení,

- klastrové iniciativy se většinou týkají klastrů národního významu a téměř vždy klastrů regionálního významu,
- klastrové iniciativy bývají iniciovány vládou (32 %), průmyslem (27 %) nebo současně oběma (35 %),
- financování klastrových iniciativ zajišťuje většinou vláda (54 %), průmysl (18 %) nebo současně oba (25 %),
- klastrové iniciativy se soustřeďují na malou geografickou oblast,
- téměř všechny klastrové iniciativy (89 %) mají přiděleného moderátora (facilitátora) a mnoho z nich má svou vlastní instituci,
- mnoho (78 %) klastrových iniciativ vytváří rámec společných idejí o tom, proč je klastrová iniciativa výhodná a jak by měla fungovat, přičemž tento rámec je obvykle (87 %) založen na silných stránkách klastru,
- klastrové iniciativy mají (84 %) explicitně formulovanou vizi, ale již méně (68 %) často mají též kvantifikovatelné cíle svých aktivit,
- 95 % klastrových iniciativ má více než 10 členů.

Charakteristické znaky úspěšných klastrových iniciativ

Pro samotný výzkum klastrových iniciativ byl v publikaci Sölvella, Lindquista a Ketelse (2003) použit tzv. model výkonnosti klastrových iniciativ (CIPM – Cluster Initiatives Performance Model), jehož princip lze zachytit na následujícím obr. č. 1.

Obrázek 1 - Model výkonnosti klastrových iniciativ



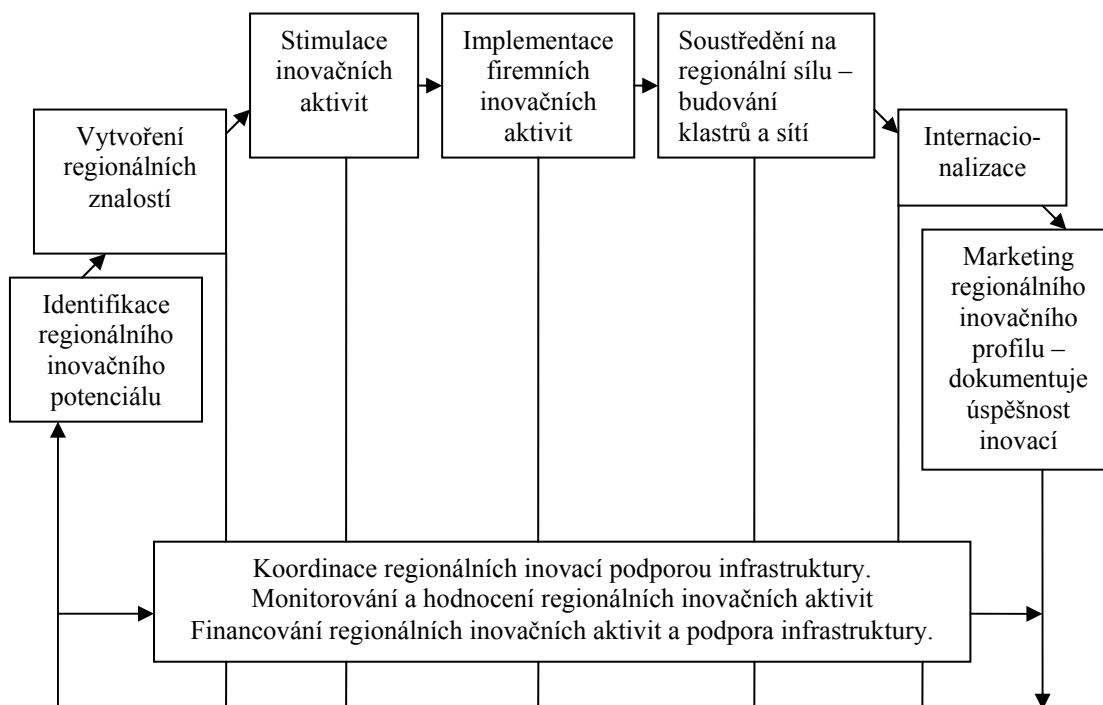
Zdroj: Sölvell a kol. (2003)

Na základě tohoto modelu byly v publikaci zhodnoceny klastrové iniciativy a vyvozeny určité charakteristické znaky, které vykazuje úspěšná klastrová iniciativa. Jedná se např. o:

- 85 % klastrových iniciativ zvyšuje konkurenceschopnost klastru a 89 % pomáhá růstu klastru; 81 % všech iniciativ plní své cíle a pouze 4 % jsou zklamáním a nevedou k přílišným změnám,
- sociální, politická a ekonomická situace, v rámci které je klastrová iniciativa implementována, je důležitá pro její výkonnost; klíčovými faktory je důvěra firem ve vládní iniciativy a přítomnost subjektů, které ovlivňují rozhodnutí místních správ,
- klastrové iniciativy sloužící klastru národního a regionálního významu jsou více úspěšné,
- pokud vláda vybere firmy, které se mají zapojit do klastrové iniciativy, nemá to žádný vliv na výkonnost, horší výkonnost mají klastrové iniciativy limitované pouze na domestikované firmy, lepší výkonnost mají iniciativy se členy v dosahu cestování o délce jedné hodiny,
- pro moderátora klastrové iniciativy je nejdůležitějším faktorem úspěchu mít širokou síť kontaktů, ale kvality moderátora jsou důležitější pro zvyšování konkurenceschopnosti než pro růst,
- klastrové iniciativy, které vytvoří jasně formulovaný rámec, založený na silných stránkách klastru, a vynaloží dostatek času na sdílení tohoto rámce se všemi členy, jsou více úspěšné ve zvyšování konkurenceschopnosti,
- klastrové iniciativy, které zklamaly, jsou často charakteristické slabou shodou, nedostatečným rámcem, nedostatečnou sítí u moderátora apod., přičemž tyto klastrové iniciativy jsou často spojeny s méně důležitými klastry,
- vládní politika může ovlivňovat výkonnost klastrové iniciativy i nepřímo, a to tím, že působí na cíle dosahované klastrovou iniciativou.

Posilování regionálního inovačního profilu

V odborné literatuře lze nalézt i určitý postup, pomocí kterého lze posilovat regionální inovační profil a přispívat tak k budování hospodářství založeném na inovacích a znalostech. Kvalitní inovační prostředí zcela bezpochyby usnadní vznik a zlepší činnost klastrů, stejně jako zvýší úspěšnost klastrových iniciativ. Tento postup má sedm základních kroků, které jsou však doplněny celou řadou dílčích podpůrných činností, takže výsledný systém nepředstavuje pouhý lineární proces, ale proces velmi interaktivní. Mimo sedmi na sebe navazujících kroků existují ještě tři důležité procesy, kontinuálně prováděné během celého procesu. Celý systém lze přehledně zobrazit na následujícím obrázku č. 2.

Obrázek 2 - Posilování regionálního inovačního profilu

Zdroj: STRINNOP (2005)

První krok celého procesu spočívá ve správné identifikaci regionálního inovačního potenciálu, což je stále častěji považováno za jeden z nejdůležitějších momentů pro zvyšování mezinárodní konkurenceschopnosti. Pokud nebude mít region přehled o svých výzkumných centrech, výsledcích výzkumu a inovačních kapacitách všech přítomných subjektů, jako jsou univerzity, výzkumná centra, ale především firmy, je nemožné budovat a posilovat regionální inovační profil. Z tohoto důvodu je tento krok na samotném začátku celého procesu.

Vytváření regionálních znalostí představuje základ pro produkci inovací. Díky znalostem jsme schopni analyzovat informace a data z více pohledů a jsme schopni nacházet nová, mnohdy lepší řešení existujících problémů a předcházet dalším problémům. Jsme také schopni produkovat větší počet kvalitních inovací. Na tomto místě je nutné si uvědomit také skutečnost, že rozeznáváme dva druhy znalostí – explicitní a tacitní. První jsou takové znalosti, které lze dokumentovat a tedy i přenášet, ať už v tištěné formě či v podobě různých nosičů dat. To tedy znamená, že tyto znalosti nejsou vyloženě vázány na lidský kapitál a může se je naučit každý. Tacitní znalosti jsou individuální a jsou spojeny s lidským kapitálem a s jeho kvalitou. Tyto znalosti nelze přenášet a nelze se je naučit. Pro rozvoj regionu jsou důležité oba druhy znalostí.

V dalším kroku je třeba stimulovat firemní inovační aktivity. Budování inovací je aktivní proces, ovšem velmi často především malé a střední podniky, které by měli být základem produkce inovací, mají problémy s identifikováním svého inovačního potenciálu. Je proto třeba pomoci jim zjistit své silné a slabé stránky, stejně jako příležitosti a hrozby, podporovat inovační infrastrukturu apod., aby se zvýšila možnost produkce inovací v regionu.

Služby na podporu inovací v regionu mohou mít podobu i takových projektů, jako je transfer technologií, průzkum trhu apod. a poskytování těchto informací a výsledků

výzkumu podnikatelské sféry, stejně jako přejímání těchto informací od podnikatelské sféry, je dalším nezbytným krokem na cestě k budování kvalitního regionálního inovačního profilu.

Jakmile je identifikován regionální inovační potenciál, jsou vytvořeny regionální znalosti a je dostatečně podpořena produkce inovací v regionálních firmách, musí nastat proces provázání těchto existujících základů za účelem dosažení synergického efektu, konkrétně díky budování a zakládání klastrů a průmyslových sítí (networking).

Pro ověření, zda tento proces je úspěšný, je nutné začít pronikat na zahraniční trhy. Zvýšení konkurenčního prostředí zřetelně ukáže, zda náš region se svou inovační kapacitou je dostatečně konkurenceschopný. Ovšem především pro malé a střední podniky je konkurenční boj na mezinárodních trzích již příliš obtížný a velmi často bankrotují. Proto je zřejmé, že kvalitní klastr či síť podniků jsou pro malé a střední podniky nesmírně důležité, neboť díky takovéto spolupráci jsou schopni přežít i v tvrdém prostředí mezinárodní konkurence a naopak ještě těžit ze zkušeností plynoucích z kontaktů se zahraničím a z exportních zkušeností.

Zvyšování významu marketingu regionů je pak nedílnou součástí celého procesu, neboť tento krok se stále ještě do určité míry podceňuje. Marketing funguje dobře na úrovni firem, ale je nutné si uvědomit, že firmy tvoří jednu ze složek celého regionu a marketing by měl přihlížet i k těmto ostatním složkám a pohlížet na region jako celek. Díky tomuto přístupu lze vybudovat kvalitní regionální inovační profil.

První z průběžných aktivit je vlastně podpora komunikace a spolupráce mezi všemi aktéry regionální inovační podpory, což mohou být poskytovatelé technologií, financí, informací atd. Je nutné podporovat jejich spolupráci a maximální shodu, neboť pouze díky ní lze vytěžit maximální efektivnost pro charakterizování regionálního inovačního profilu.

S ohledem na skutečnost, že zde hovoříme o budování regionálního inovačního profilu, pohybujeme se tedy na úrovni regionu, je zřejmé, že prostředky pro podporu inovační infrastruktury a potenciálu pocházejí z veřejných zdrojů. Z tohoto důvodu je bezpodmínečně nutné sledovat vynakládání těchto prostředků a dbát o jejich efektivní využití.

Prostředky na podporu výše zmíněných kroků pocházejí z veřejných zdrojů, jak bylo vysvětleno v předchozím odstavci, ale je také nutné si uvědomit, jakou podobu může nabýt konkrétní podpora pomocí těchto zdrojů. Může pochopitelně jít přímo o investice, ale může se jednat také o prominutí úroků z půjček, vyhlášení dotovaných grantů a projektů atd. Forem podpory z veřejných prostředků lze jistě nalézt celou řadu, ovšem jak již bylo řečeno, s ohledem na původ těchto prostředků je také nutné sledovat jejich efektivní využití.

Závěr

Příspěvek se zabývá aktuální problematikou klastrů a klastrových iniciativ, které představují jedno z možných a v zahraniční praxi ověřených způsobů zvyšování konkurenceschopnosti daného regionu a budování hospodářství založeného na znalostech a inovacích. Ačkoliv ve světě se s pojmem klastr a klastrová iniciativa setkáváme poměrně často, v podmínkách České republiky se jedná o fenomén poměrně nový a je třeba mu věnovat patřičnou pozornost. Klastr a klastrová iniciativa vykazují celou řadu charakteristických znaků, které musí splňovat, aby je bylo možno za klastr či za iniciativu považovat. Bohužel v České republice je za klastr velmi považováno i seskupení firem, kterým chybí základní rys klastru, a sice produkce inovací a zvyšování

konkurenceschopnosti (jednoduše řečeny výstupy klastru jsou vyšší než vstupy). Ten samý problém je i u klastrových iniciativ, kdy některé klastrové iniciativy samy sebe považují za klastr nebo naopak některá seskupení samy sebe považují za klastrovou iniciativu. Autoři v příspěvku tedy uvedly jeden z možných pohledů na danou problematiku, kde je patrné jasné vymezení klastrů a klastrových iniciativ.

Další část příspěvku se zabývá otázkou budování a posilování regionálního inovačního profilu, tedy určitého zázemí pro vytváření a produkci inovací v daném regionu. Tento proces má celkem sedm navazujících kroků, vedle kterých stojí tři průběžně vykonávané činnosti a výsledkem tohoto procesu je vytvoření prostředí, ve kterém je všeobecně kladný přístup k tvorbě a implementaci inovací nejen ve výzkumných centrech a na univerzitách, ale především ve firmách, přičemž stěžejní roli hrají malí a střední podnikatelé. Takové prostředí je samozřejmě velikou výhodou pro vznik klastrů a pro činnost klastrových iniciativ.

Použitá literatura:

- (1) BERGMAN E. M., FESSER E. J.: *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*, WVU Regional Research Institute, Virginia, 1999.
- (2) FESSER, E. J.: *Industry Clusters and Development Policy Options*, 62. klub regionalistů, Bratislava, 2005.
- (3) *Innovative Clusters: Drivers of National Innovation Systems*. Paris: OECD Proceedings, 2001.
- (4) PORTER, M. E.: *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- (5) SKOKAN, K.: *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*, Repronis, Ostrava, 2004.
- (6) SÖLVELL, Ö., LINDQUIST, G., KETELS, Ch.: *The Cluster Initiative Greenbook*, Stockholm: Bromma tryck AB, 2003.

Kontaktní adresa:

prof. Ing. Milan Buček, DrSc.

Ekonomická univerzita v Bratislavě, vedoucí Katedry veřejné správy a regionálního rozvoje

Dolnozemská 1, 852 19 Bratislava, Slovenská Republika

telefon: 00421 262412301, email: bucek@euba.sk

Ing. Jaroslav Kovárník

Univerzita Pardubice, Fakulta ekonomicko-správní, Ústav ekonomiky a managementu
Studentská 84, 532 10 Pardubice

telefon: 466036175, email: jaroslav.kovarnik@upce.cz

REGIONÁLNÍ ROZDÍLY V NEZAMĚSTNANOSTI ČR A NĚKTERÝCH ZEMÍ EU**Jaroslava Burianová**Klíčová slova:

Míra nezaměstnanosti - trh práce - dlouhodobá nezaměstnanost - politika zaměstnanosti - regionální rozdíly - mikroregiony

Key words:

Rate of unemployment - labour market - long term unemployment - employment policies - regional differences - microregions

Abstract:

The paper "The regional differences in unemployment CR and some EU countries" presents in the first part the current stage of unemployment in EU countries. The development in term 2000 – 2005 is described for individual countries. Regional differences are analyzed from some of point views. Long term unemployment is showed as the principal problem in this field. Unsatisfactory development in central European countries is demonstrated.

Úvod

Podmínkou ekonomického růstu je optimální využívání všech výrobních faktorů, tedy i pracovní síly. Stav, kdy část pracujících nenachází uplatnění v pracovním procesu je považován za velmi negativní jev. Nezaměstnanost v posledních letech zasahuje všechny průmyslově vyspělé země na světě, logicky i země EU. Přes realizaci řady různých opatření je tato skutečnost jedním z největších problémů EU a středem zájmu evropského veřejného mínění. Nezaměstnanost je v mnoha ohledech drahou záležitostí. Kromě lidského strádání trpí i ekonomika v mnoha směrech, ať už je to nižší objem vyrobeného produktu, či vyšší náklady na vyplácení kompenzací v nezaměstnanosti.

Současná situace

Mezi jednotlivými členskými státy Evropské unie existují velké rozdíly. Mezi země nejvíce postižené nezaměstnaností patří Španělsko, také Francie, Německo a Itálie. Z nově přistoupených států pak hlavně Polsko a Slovensko.

Nejvíce flexibilní trh práce s největším počtem pracovních příležitostí vykazuje naopak Lucembursko, Nizozemsko a Rakousko, z nové desítky pak Slovinsko a Kypr.

Mezi země s relativně vysokou zaměstnaností patří Švédsko, Dánsko a Velká Británie. Propastný rozdíl mezi státy s nejvyšší a nejnižší nezaměstnaností je důkazem nedostatečného fungování jednotného vnitřního trhu a existence vysoké strukturální nezaměstnanosti. Lidé bez práce v oblastech s vysokou nezaměstnaností nemigrují do regionů s vysokou poptávkou po práci. Důvodem jsou především přetrvávající jazykové a informační bariéry, tj. lidé stále nejsou dostatečně informováni, kde a jaká práce je poptávána nebo se jazykem země, kde by se mohli ucházet o zaměstnání, nedomluví. V rámci EU migruje za prací přes hranice členských států necelé 1% ekonomicky aktivního obyvatelstva ročně. Tato situace má za následek trvalý růst dlouhodobě nezaměstnaných v některých oblastech (Španělsko, Itálie). Na druhé straně oblasti dynamického rozvoje (Anglie, Nizozemí, Portugalsko) postrádají velké množství kvalifikované pracovní síly.

Dalším důvodem malé mobility pracovní síly je vysoké daňové zatížení práce spojené s nadměrně dimenzovanou sociální sítí, a to především ve Francii, Německu, Švédsku a Dánsku. Vysoké daňové zatížení odrazuje ekonomicky aktivní od práce a vysoké sociální dávky oslabují motivaci nezaměstnaných k migraci za prací.

Vývoj nezaměstnanosti

V posledních šesti letech je vývoj nezaměstnanosti v zemích EU velmi rozdílný. Situaci v jednotlivých zemích i průměr EU 15 a EU 25 dokumentuje Tab. č. 1.

Tab. 1: Celková míra nezaměstnanosti v zemích EU v letech 2000 – 2005 (v %)

Země	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU 25	8,7	8,5	8,9	9,1	9,0	8,8
EU 15	7,7	7,3	7,6	8,0	8,1	7,9
Belgie	6,9	6,7	7,3	8,1	7,7	8,0
Česká republika	8,7	8,0	7,3	7,8	8,4	8,3
Dánsko	4,4	4,3	4,6	5,6	5,3	5,1
Německo	7,8	7,8	8,7	9,6	9,9	9,6
Estonsko	12,5	11,8	9,5	10,1	8,9	8,1
Řecko	11,0	10,4	10,0	9,3	9,3	10,5
Španělsko	11,3	10,6	11,3	11,3	10,6	10,3
Francie	9,1	8,4	8,9	9,4	9,6	9,7
Irsko	4,3	3,9	4,3	4,6	4,4	4,3
Itálie	10,4	9,4	9,0	8,6	8,5	7,8
Kypr	5,2	4,4	3,9	4,4	5,1	5,6
Lotyšsko	13,7	12,9	12,6	10,5	9,7	9,6
Litva	16,4	16,4	13,5	12,7	10,4	9,1
Lucembursko	2,3	2,1	2,8	3,7	4,3	4,4
Maďarsko	6,3	5,6	5,6	5,8	5,9	6,3
Malta	7,0	6,7	7,5	8,2	8,4	6,9
Nizozemsko	2,9	2,5	2,7	3,8	4,7	4,7
Rakousko	3,7	3,6	4,2	4,3	4,5	4,5
Polsko	16,4	18,5	19,8	19,2	18,7	18,2
Portugalsko	4,1	4,0	5,0	6,3	6,5	6,9
Slovinsko	6,6	5,8	6,1	6,5	5,9	5,8
Slovensko	18,7	19,4	18,7	17,1	18,0	16,5
Finsko	9,8	9,1	9,1	9,0	8,4	8,9
Švédsko	5,6	4,9	4,9	5,6	6,8	6,1
Spojené království	5,4	5,0	5,1	5,0	4,6	4,6

Pramen: Eurostat

Na konci prvního pololetí 2006 podle nejnovějších sezónně očištěných statistik Eurostatu poklesla nezaměstnanost v EU na 8,1 %. Oproti roku 2005 se jedná o snížení o 0,7 %. Nejnižší nezaměstnaností v červnu 2006 se může pochlubit Nizozemí (3,8 %), Dánsko (3,9 %) a Irsko (4,4 %). Naopak s problémem nezaměstnanosti musí již tradičně bojovat v Polsku (16,0 %), na Slovensku (15,1 %) a v Řecku (9,6 %). V České republice byla nezaměstnanost na úrovni 7,3 % /1/. Vedle nedostatečné mobility pracovní síly v celé EU je

velkým problémem také strukturální nezaměstnanost. Jedná se o kvalifikační rozpor nabídky práce s poptávkou. Příčinou je profesní struktura daná historicky ale i ne vždy potřebná reakce vysokých škol na výchovu profesí žádaných na trhu práce. V mnoha zemích je stále vysoký podíl ekonomicky aktivních pracovníků bez potřebné kvalifikace, především vysokoškolského vzdělání. Skutečnost, že nezaměstnanost vysokoškolsky vzdělaných občanů v EU je 4 % a nezaměstnanost občanů s pouze základním vzděláním se pohybuje kolem 15 % ukazuje na potřebu zvyšování vzdělanosti obyvatelstva.

Nejmenší podíl vysokoškolsky vzdělaných mají Portugalsko, Španělsko, Itálie a Řecko. Naopak vysoké zastoupení vysokoškoláků mají ve Švédsku, Německu, Rakousku a Velké Británii.

Regionální rozdíly v nezaměstnanosti

K řešení problémů spojených s nezaměstnaností je nutné přistupovat rozdílně, vždy s ohledem na příslušný region, typický svojí polohou, počtem obyvatel, mírou nezaměstnanosti a dalšími faktory. Nezaměstnanost přináší s sebou řadu ekonomických problémů, vyvolává výdaje veřejných rozpočtů, ale hlavně způsobuje sociální problémy, s nimiž se musí společnost vyrovnávat. Je jedním ze základních ekonomických charakteristik ovlivňujících život v regionu. Prioritním cílem každého regionu je jeho rozvoj a neustálý ekonomický růst. Prostředků, kterými je možné tento cíl dosáhnout, je řada a v každém regionu může mít rozhodující vliv jiný faktor. Lidský faktor však patří obecně k těm nejdůležitějším.

Nezaměstnanost se liší nejen mezi zeměmi, ale i v rámci každé země jsou regiony s vyšší a nižší nezaměstnaností. V těchto zemích je obvykle nejnižší míra nezaměstnanosti ve velkých městech, kde je dostatek pracovních příležitostí i podmínek pro úspěšné podnikání a široká základna koupěschopného obyvatelstva. V okrajových, převážně na zemědělství orientovaných regionech je míra nezaměstnanosti nejvyšší.

V těch členských zemích Evropské unie, kde je nejvíce vzdělaných obyvatel, pružné pracovní zákonodárství a nízké daně, je nezaměstnanost nejnižší (týká se to Irsko, Lucemburska a Nizozemí). Největší problémy s uplatněním na trhu práce mají mladiství, obyvatelé venkova, občané předdůchodového věku a občané s nízkou kvalifikací.

V Itálii je rozdíl mezi bohatým severem a chudým jihem zřetelný ve všech ekonomických ukazatelích. Naopak poměrně vyrovnaná situace v míře nezaměstnanosti je v Irsku, Nizozemí a Švédsku. V těchto zemích je nezaměstnanost ve všech regionech velmi nízká.

Nejnižší míra nezaměstnanosti je především ve velkých městech Evropské unie (Londýn, Paříž a Brusel) a v regionech nabízejících dobré podnikatelské podmínky (Salzburg - Rakousko, Zeeland - Nizozemí, Tirol - Rakousko, Gelderland - Nizozemí, North Yorkshire - Velká Británie, Gloucestershire - Velká Británie).

Velká kosmopolitní evropská města nabízejí nepřehledné pracovní a podnikatelské možnosti. Jsou tu také turisticky lákavé lokality a denně sem proudí davy turistů, kterým jsou poskytovány rozsáhlé, kvalitní služby zaměstnávající velký počet pracovníků.

Dvouciferná nezaměstnanost v mnoha evropských regionech je vážným problémem (především v Polsku, Slovensku a Španělsku) a patří mezi klíčové problémy Evropské unie jako celku. Z dvaceti regionů s nejvyšší nezaměstnaností je jich dvanáct v Polsku.

Dlouhodobá nezaměstnanost v Evropské unii

Nezaměstnanost v Evropské unii je vyšší než ve Spojených státech amerických nebo v Japonsku. Tento rozdíl vyniká především na skupině dlouhodobě nezaměstnaných.

V západních zemích Evropské unie tvoří lidé, kteří jsou více než rok nezaměstnaní zhruba 50 % z celkového počtu nezaměstnaných (z nich dokonce celou polovinu tvoří

nezaměstnaní déle než 2 roky). Pro srovnání Japonsko uvádí pro tuto kategorii údaj okolo 15 % a USA dokonce 7 %.

Příčinou vysokého počtu dlouhodobě nezaměstnaných je především předimenzovaná sociální síť, dlouhodobé štědré vyplácení dávek nakonec vede k ztrátě pracovních návyků a omezení kontaktu s běžným společenským životem. Tyto vážné sociální dopady jsou typické pro velké množství evropských zemí.

Rozhodující význam v boji s nezaměstnaností má účinná, aktivní politika zaměstnanosti realizovaná především formou efektivních rekvalifikačních programů, podporou mobility pracovní síly a investicemi v regionech postižených strukturálními změnami.

Znepokojivá je úroveň i vývoj v kategorii dlouhodobě nezaměstnaných v zemích střední Evropy (Maďarsko, Polsko, Slovensko, ČR), viz Tab. č. 2. Ve všech zemích je úroveň vyšší než je průměr EU 15 a tendence je rostoucí.

Tab. 2: Podíl dlouhodobé nezaměstnanosti (delší než jeden rok) na celkové nezaměstnanosti v zemích střední Evropy (%)

Země	2002	2004	2006 (1.čtvrť.)
Maďarsko	43,7	45,1	43,6
Polsko	41,7	47,9	55,9
Slovensko	59,2	60,6	69,8
ČR	40,2	51,8	53,9

Pramen: Statistics in Focus, Labour Force Survey 2002 a 2004 a Eurostat.

Závěr

Tak jako v zemích EU, tak i v ČR lze účinné řešení nezaměstnanosti spatřovat především v systémově pojaté a uplatňované aktivní politice zaměstnanosti. Rozvoj vzdělání nejen mladistvých lidí, ale výchova všech získávat nové poznatky může nezaměstnanost snížit, neboť vzdělaný člověk je člověk „zaměstnatelný“. Vyšší hladina vzdělání znamená nižší hladinu strukturální nezaměstnanosti.

Dlouhodobá nezaměstnanost trvající déle než 1 rok je obtížně řešitelná. Při existující nedostatečné mzdové motivaci u nízko kvalifikovaných osob, která je způsobena nepříznivým poměrem mezi výší sociálních dávek a minimální mzdou, se soustavně zvyšuje podíl lidí dlouhodobě nezaměstnaných na celkové nezaměstnanosti. Jedním z aktivních kroků v tomto směru je vytváření společensky účelných pracovních míst, zavádění veřejně prospěšných prací a zřizování míst pro odbornou praxi absolventů.

Lidský potenciál, jímž vládne každá společnost je nejvýznamnějším potenciálem ekonomického rozvoje. Proto je třeba problémům nezaměstnanosti věnovat stálou pozornost.

Literatura:

- (1) (<http://www.cebre.cz/cz/archiv-zprav/zprava-670/>)
- (2) ČSÚ: Trh práce v ČR za roky 1993-2004. Praha, ČSÚ 2002a
- (3) EUROSTAT: Population in Europe 2004, First Results. Statistics in focus, 15/2005
- (4) OECD: Employment Outlook. Paris, OECD 2005b

Kontakt:

Ing. Jaroslava Burianová

Česká zemědělská univerzita, Katedra ekonomických teorií 165 21 Praha 6 – Suchbátka,
tel.: +420 22438 2333, e-mail: Burianova@pef.czu.cz

ÚLOHA REGIONÁLNÍHO MANAGEMENTU V SOUVISLOSTI SE SOCIÁLNÍMI ASPEKTY ŽIVOTA OBČANŮ OBCÍ HORSKÉ A PODHORSKÉ OBLASTI KRUMLOVSKA

Anna Čermáková, Jana Schmidtmayerová

Klíčová slova:

socioekonomické podmínky - rozvoj venkova - úloha regionálního managementu

Key words:

Socio-economic Condition - Rural Development - Regional Management Functions

Abstract:

An analysis of social situation of young people in rural areas in the region of South Bohemia. Strategy which also takes into account plans inhabitants of the given area. Social capital and rural development was searched. Provision of the information and training to the public in order to promote an active participation in the development process, establishment of local development partnerships was found.

Úvod

Prohlubující se rozdíly mezi jednotlivými regiony a dále mezi regionálními centry a ostatním územím, jsou v České republice patrné od počátku 90. let. Management místních samospráv proto musí řešit úkoly plynoucí ze specifických podmínek daného regionu i jednotlivých obcí. Musí zjistit skutečné potřeby a podle nich správně stanovit cíle. Pro stanovení jednotlivých opatření, která povedou k očekávaným výsledkům, je důležité analyzovat stav a vývoj řady ukazatelů, které charakterizují region i jednotlivé obce z hlediska přírodních a geografických podmínek, životního prostředí, ekonomické situace, sociální úrovně atd.

Některé informace jsou běžně dostupné z veřejných zdrojů (portály Ministerstva práce a sociálních věcí, Ministerstva financí, Českého statistického úřadu apod.). Management místních samospráv však potřebuje pro svá rozhodování rovněž celou řadu důležitých informací, které lze získat pouze vlastním šetřením. Jednou z možností, jak tyto informace získat, je forma přímého dotazování se samotných občanů, kdy můžeme zjistit jejich přání a potřeby, i konkrétní představy o problémech, které je třeba řešit (Handbook of rural studies, 2006).

Cíl

Ve svém příspěvku bychom chtěli prezentovat část výsledků výzkumu, jehož cílem bylo zhodnotit sociologické aspekty života mladých lidí žijících v obcích horské a podhorské oblasti jihočeského regionu. Nebudeme souhrnně pojednávat o problematice získávání a statistických analýzách dat, pouze se zaměříme na nejdůležitější závěry, které jsme v souvislosti s tímto šetřením učinili. Je to pokus o jakousi sondu do potřeb, přání a problémů lidí, kteří se na Krumlovsku snaží žít a často bez nadsázky i přežít.

Metodika

Výzkum probíhal v období od poloviny září do poloviny listopadu tohoto roku a byl proveden dotazníkovým šetřením tzv. přímou metodou. Dotazováno bylo celkem 184 obyvatel z 10 vybraných obcí horské a podhorské oblasti Krumlovska. Jednalo se

o obce Benešov nad Černou, Besednice, Pořešín, Pořešínec, Soběnov, Bujanov, Skoronice, Omlenice, Omlenička, Hradiště, Suchdol a Zdíky. Dotazováni byli obyvatelé ve věkovém rozmezí 18 – 35 let. Zaměřili jsme se na jejich spokojenost se životními podmínkami v obci, na perspektivu jejich eventuální budoucí migrace, na spokojenost s prací místních zastupitelstev a další názory týkající se života v jednotlivých obcích. Byla odhalena zajímavá zjištění, týkající se perspektivy možného socioekonomického rozvoje této oblasti, které se ve své podstatě mohou dotýkat i dalších regionů.

Výsledky

Dle současného způsobu života a plánovaných představ o způsobu života v blízké budoucnosti můžeme rozlišit celkem čtyři skupiny s neostrou věkovou hranicí:

I. skupina: (52% dotazovaných): zpravidla mladí lidé, v současnosti žijící u rodičů, do budoucna plánující osamostatnění. Většinou je láká anonymita většího města a možnost zajímavějšího společenského vyžití. Většina z nich má v plánu žít a hledat práci ve městě. Hlavními uváděnými důvody byly: nemožnost sehnat zaměstnání, špatné dopravní spojení do města, malá možnost kulturního vyžití, nedostupnost vlastního bydlení. Převážnou část této skupiny respondentů tvoří lidé připravující se na budoucí povolání (43%) a mladí lidé, kteří již pracují (54%), ale jsou mezi nimi i nezaměstnaní (3%), zpravidla krátkodobě. Téměř $\frac{3}{4}$ dotazovaných v této skupině (73%) má přání do budoucna bydlet v rodinném domě.

II. skupina: 7% z celkového počtu dotazovaných byli mladí lidé trvale přihlášení k pobytu v obci u rodičů, ve skutečnosti však žijící ve městě na podnájem. Do obce dojíždějí pouze na rodinné návštěvy. Žijí jednotlivě nebo v párech, zpravidla ještě nezaložili rodiny, ve městě pracují a často se i dále vzdělávají. Plně si vychutnávají možnosti společenského vyžití, svobody a nezávislosti. Jejich představy o bydlení nemají konkrétní podobu. Shodují se pouze v tom, že by do budoucna nejradyji měli vlastní bydlení v dosahu města. Zda byt či rodinný domek zatím neřešili. Rozhodující roli budou hrát jejich finanční možnosti.

III. skupina: 36% dotazovaných tvořili respondenti, kteří se v obci usadili, i když to někteří původně v plánu vůbec neměli. 80 % z nich plánuje v obci bydlet i nadále, 20% zvažuje, že se přestěhuje. Výše uvedenou skupinu tvoří převážně mladé rodiny s malými dětmi, ve kterých je alespoň jeden z manželů zaměstnaný. Hlavním důvodem přistěhování do obce bylo zpravidla řešení bytové situace či přání partnera v obci bydlet - zdědili či výhodně zakoupili starší domek, malá část z nich si postavila nebo nechala postavit nový rodinný dům. Často přiznávají, že podcenili problémy s každodenním dojížděním. Stěžují si na špatnou kvalitu silnic, v zimě špatnou sjízdnost. V mnohem větší míře postrádají dětská hřiště, možnosti vyžití ve volném čase, obchody, hospodu, školu, školku či lékařské zařízení.

Jejich ekonomická situace je velmi rozdílná, mnozí významně pocítují náklady spojené s dojížděním za prací, do školy, na úřady, do obchodů atd. Výjimkou nejsou případy, kdy je alespoň jeden z rodiny nezaměstnaný (9% dotázaných uvedlo, že buď oni sami či jejich partner jsou momentálně nezaměstnaní), 10% dotazovaných v této skupině byly ženy na mateřské dovolené.

Tato skupina také nejvíce kritizovala práci zastupitelstva a neochotu pomoci řešit jejich problémy.

IV. skupina: 5% dotazovaných; lze zařadit do kategorie nezaměstnaných, zvyklých žít pouze ze sociálních dávek. Zpravidla jsou to celé rodiny. Stěhování z obce neplánují.

Všechny skupiny se shodly v přednostech bydlení na vesnici, kterými je větší klid a čistější životní prostředí, obecně lepší mezilidské vztahy a pocit většího životního prostoru.

Mezi dotazovanými bylo zhruba 11% podnikatelů. Přibližně polovina z nich pocházela z obce, druhá polovina se sem přistěhovala z města. Jedná se převážně o malé firmy zaměstnávající pouze rodinné příslušníky nebo o jednotlivce, např. obchodní zástupce. Firmy kdysi zaměstnávaly i další zaměstnance. Protože zakázky byly nepravidelné a jejich objem vykazoval výkyvy, musely zaměstnance postupně propustit. Lze říci, že podnikají lidé, kteří byli úspěšní v dřívějším zaměstnání. Tento úspěch je motivoval k založení vlastních firem.

Ostatní respondenti – včetně nezaměstnaných – hlubší zájem o podnikání nemají. Rozhodnuta podnikat jsou pouze necelá 4% z nich.

Na práci zastupitelstva mají obyvatelé jednotlivých obcí různé názory. Specifikem zastupitelstev malých obcí je skutečnost, že jednotlivé zastupitele lidé často osobně znají a do názorů na práci zastupitelstva promítají i osobní vztahy.

Podařilo se nám vyzpovídat i některé zastupitele. Jejich problémy se týkaly široké škály problémů. Např. starosta jedné z obcí si nám postěžoval: „lépe se shánějí peníze na větší projekty tak kolem miliónu než na ty drobnější“. Rovněž obce mají často v pronájmu cizí majetek (např. Českých drah), na jehož opravu nelze čerpat žádnou podporu. Nejmenovaný starosta poukázal na problém vytlačování problémových skupin obyvatel z měst na vesnice, které sem láká cenově dostupnější bydlení s větší mírou soukromí. Stěhují se zpravidla do domů, které by vyžadovaly větší rekonstrukce. Na ty však sociálně slabá rodina již nemá peníze a tak dům dále „vybydluje“.

Diskuse

Z výsledků našeho průzkumu lze vyvodit několik otázek, které by si zasloužily podrobnější zkoumání.

Ve obcích je znám počet obyvatel přihlášených k trvalému pobytu. Výsledky našeho průzkumu signalizují, že skutečný počet trvale v obci žijících obyvatel je zkreslený a to hned z několika důvodů: např. občané jsou v obci nahlášeni k trvalému pobytu a přitom žijí ve městě na podnájmu, nebo žijí ve městě, ale jsou přihlášení k trvalému pobytu na vesnici, kde zakoupili objekt, který ve skutečnosti slouží pouze k rekreaci. Mohou pak využít daňové úlevy na úrocích z hypoték či stavebního spoření a platí nižší poplatky za odvoz odpadu. Tito občané, kteří jsou zaměstnaní a trvale hlášeni k pobytu v obci, ačkoli tam nebydlí, snižují skutečnou míru nezaměstnanosti v obci.

Stejně tak lze důvodně předpokládat, že v obcích ve skutečnosti žije méně mladých lidí, než je úředně k trvalému pobytu nahlášeno.

K nezaměstnanosti na venkově přispívá mnohdy komplikované, finančně a časově náročné dojíždění za prací. Dalším trendem, který se zejména v některých námi sledovaných obcích ujal, je práce „na černo“ v podobě různých doplňkových a příležitostných prací v kombinaci s pobíráním sociálních dávek.

Problémem se časem může stát i v průměru mnohem vyšší procento opotřebenosti domů ve srovnání např. s městy. Zřejmě je to dáno tím, že lidé na vesnici mají méně prostředků na údržbu a opravy, jejich příjmy sice stačí na přežití, ale na opravy domků už ne.

Z dokumentu ČSÚ s názvem „Analýza bytové výstavby na území ČR 1997-2005“ ze dne 24.10.2006 (zveřejněného na internetových stránkách www.csu.statnisprava.cz) vyplývá, že podíl bytové výstavby v obcích od 1 do 999 obyvatel činil 17,6 %. Nikde

však není rozlišeno, kolik z těchto nově vzniklých bytů skutečně slouží k trvalému bydlení a kolik je určeno pouze k rekreaci. V katastru nemovitostí jsou chalupy vedeny převážně jako objekty určené k trvalému bydlení, což by mohlo svádět k představě, že se v nich skutečně trvale bydlí. Trend, kdy se z obcí stávají chatářské a chalupářské oblasti není dobrý – sice se podaří zachránit řadu krásných stavení, avšak chalupáři se dokáží postarat nejvýše o svoji zahrádku, ne už o okolní krajinu.

V souvislosti s novou bytovou výstavbou je nutné, aby management místních samospráv dobře zvážil, zda případný příchod nových obyvatel skutečně přispěje k dlouhodobému rozvoji obce, či zda pouze dočasně nenaplní obecní kasu např. z výhodně prodaných pozemků. Má smysl lákat do obce obyvatele, kterým bude tato sloužit jenom jako „noclehárna“? Možná je pro některé zastupitele pohodlné zastupovat občany, kteří po nich chtějí zajistit jenom tu „noclehárnu“. Nepoškodí to však obyvatele, kteří v obci chtějí skutečně „žít“?

Závěr

Hledáním optimálního receptu, jak učinit venkov pro mladou generaci opět zajímavým a plnohodnotným místem pro život, se nyní zabývá celá Evropa. Přitom není možné přemýšlet o tom, jak přilákat nové obyvatele a nestarat se o ty stávající. Velkou chybou je představovat si pod venkovským obyvatelstvem pouze zemědělce, lesníky a potravináře. Venkovské obyvatelstvo je už dnes převážně nezemědělského typu a vyznačuje se i vyšší vzdělaností.

Velké rezervy managementu obcí vidíme ve snaze zapojit co nejvíce lidí do dění v obci, dát jim možnost více se podílet na jejím rozvoji. Zastupitelé obcí se se svými voliči zpravidla znají. To může být přínosem, pokud toho umějí využít ve prospěch celé obce a ne pouze ve prospěch některých jednotlivců. Zastupitelstva malých obcí by měla spolu více spolupracovat, sdružovat se ve větší celky, aby mohla společně dosáhnout na vyšší podporu z fondů EU (Adamčík, 2003). Není možné, aby každý jednotlivý a co do svého rozsahu poměrně malý region utvářel svou vlastní politiku bez spolupráce s okolními regiony. Právě schopnost čerpat finanční podporu z programů EU se může stát významnou konkurenční výhodou každé obce (Beran, 2005). Je třeba pomoci všemi možnými způsoby sdružování jednotlivých obcí do větších celků, např. budováním tzv. MAS (Místních akčních skupin), které vypracují společnou strategii rozvoje daného regionu a společně budou žádat o finanční prostředky pro její implementaci. V tom mají obce horské a podhorské oblasti jihočeského kraje ještě značné rezervy. Jejich situace je komplikovanější v tom, že jsou zde poměrně malé obce roztroušené do poměrně rozsáhlé oblasti. Je třeba jim pomoci nejenom v utváření samotných sdružení, ale i v procesu vytváření projektů a při psaní žádostí o jejich finanční podporu. Významnou pomoc v tomto procesu by mohla sehrát i Jihočeská univerzita. Bylo by prospěšné inicializovat vznik konzultačních středisek blíže jednotlivým obcím horských a podhorských oblastí. V nich by mohly týmy vysokoškolských pedagogů spolu se studenty směřovat výsledky svého teoretického bádání k aplikaci na skutečné potřeby dané oblasti. Studenti i pedagogové by našli praktické uplatnění svých poznatků a zároveň by mohli významně pomoci jednotlivým zastupitelům v dosahování stanovených cílů. Naději na úspěšný rozvoj jakéhokoliv regionu vidíme ve vzájemné spolupráci všech institucí, firem, ale i jednotlivých obyvatel různých věkových i vzdělanostních skupin.

Příspěvek byl zpracován s finanční podporou MSM 6007665806.

Použitá literatura:

- (1) ADAMČÍK, S. *Regionální politika a management regionů, obcí a měst*. Ostrava. VŠB-TU, 2003
- (2) BERAN, V. *Management udržitelného rozvoje regionů, sídel a obcí*. Vyd. 1. Praha: Academia, 2005. 323 s. : ISBN 80-903085-7-0 (váz.)
- (3) *Handbook of rural studies*. Edited by Paul Clime, Terry Marsden and Patric Money. 1st publ. London: SAGE Publications, 2006. Thousand Oaks, Calif.:xii, 511 s.: il.; 25 cm. ISBN 0-7619-7332-X (hbk.)

Kontakt:

prof. RNDr. Anna Čermáková, CSc.

ing. Jana Schmidtmayerová

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta

Studentská 13, 370 05 České Budějovice

tel. 389032458, 387772468, e-mail: annacer@zf.jcu.cz, schmidj@zf.jcu.cz

VYUŽITÍ LOGISTIKY JAKO MOTIVAČNÍHO A KONKURENČNÍHO PRVKU PŘI BUDOVÁNÍ A FUNGOVÁNÍ PRŮMYSLOVÉHO KLASTRU

Zbyněk Černý, Petra Troblová

Klíčová slova:

Síťové podnikání – klastr – logistika – centrální skladování – řízení zásob

Keywords:

Net enterprise – cluster – logistics – central stocking - inventory control

Abstract:

This paper deals with the logistics as one of the strong competitive and motivation points in functioning of industrial cluster. The question of central stocking of cluster members and efficient inventory control is the main and important part in logistics above all for small and medium-sized companies (SMEs) entering to cluster or for companies which are already cluster members.

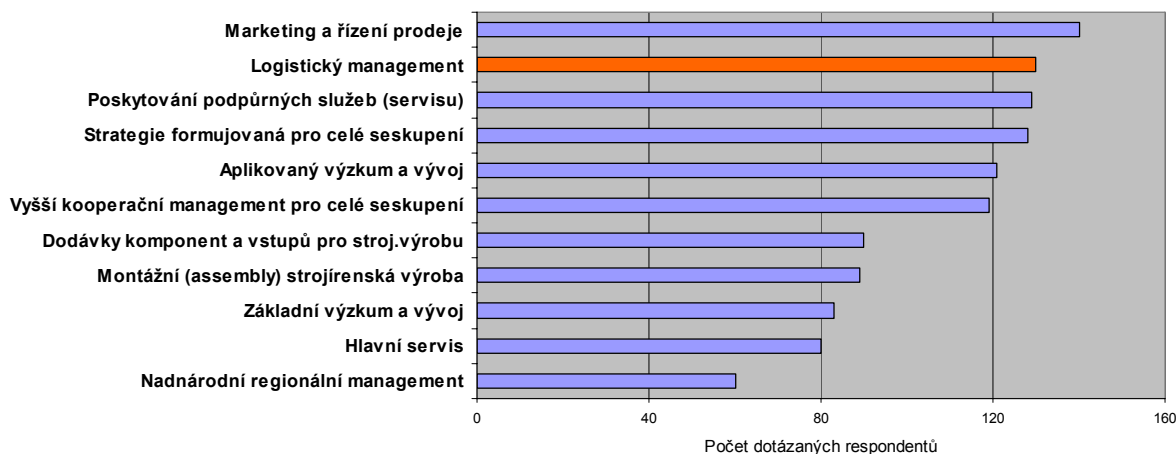
ÚVOD

Vlivem globalizace dochází ke značným změnám, především v přístupu řízení podnikových řetězců, sítí, ale i samostatných podniků a jejich výrobních i nevýrobních procesů. Tyto změny se na trhu promítají ve vztahu k zákazníkům, dodavatelům, partnerům, ale i konkurenci. Chce-li podnik na trhu obstát, měl by být schopen nabídnout jak jednotlivé činnosti, tak i jejich uspořádané celky až po finální výrobek či službu. Toto se týká především malých a středních podniků, mezi kterými hýří konkurenční boj. Neuvědomují si svoji zranitelnost, která na ně čeká spíše od podniků velkých. Z těchto důvodů by právě malé a střední podniky měly začít více kooperovat, propojovat se a vytvářet sítě podniků a klastry, aby společně zvyšovaly vlastní konkurenceschopnost.

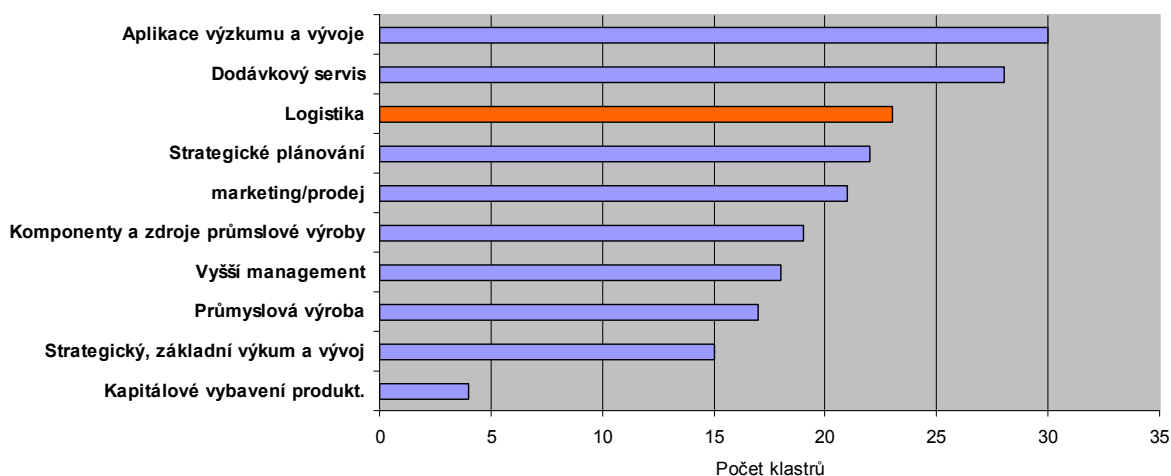
1. LOGISTIKA JAKO ZDROJ KONKURENČNÍ VÝHODY

Stejně jako samotný podnik, tak i celá síť podniků musí řešit správnost a efektivní funkci jednotlivých procesů. Jedná se o procesy v oblasti společného plánování, organizování, řízení, prodeje, logistiky a další. A právě poslední zmiňovaná oblast, kterou je logistika, představuje základní složku ve strategickém i taktickém plánování procesů sítě podniků.

Dle zahraničních studií a průzkumů (viz obr.1, obr.2) je zřejmé, že logistika hraje velmi významnou roli v oblasti důležitosti aktivit vykonávaných v klastru.



Obr. 1.1 *Důležitost aktivit vykonávaných pro podniky v klastru (1)*



Obr. 1.2 *Přehled hlavních, vzájemně provázaných aktivit na geograficky ohraničeném území klastrů v EU (2)*

Společná logistika zvyšuje kvalitu styku všech možných subjektů působících v klastru - dodavatelé, dopravci, centrálních sklady, odběratelé, atd. Účelná spolupráce jednotlivých subjektů a vytvoření klastru, umožňuje v oblasti logistiky redukovat velikost nejen procesů, které mají hodnotový charakter, ale i procesů, které hodnotu finálnímu výrobku nepřidávají (například překládka, manipulace při přerušení toku spočívající v odkládání materiálu, skladování a operace, které jsou s ním spojené, pokud se nejedná o zásoby neúčelně vznikající).

Náklady provázející materiálový tok v síti podniků se promítají do celého klastru. Naskytují se zde předpoklady pro redukcí těchto nákladů, ale i mnoho dalších výhod. Některé tyto výhody nastiňujeme v následující části příspěvku.

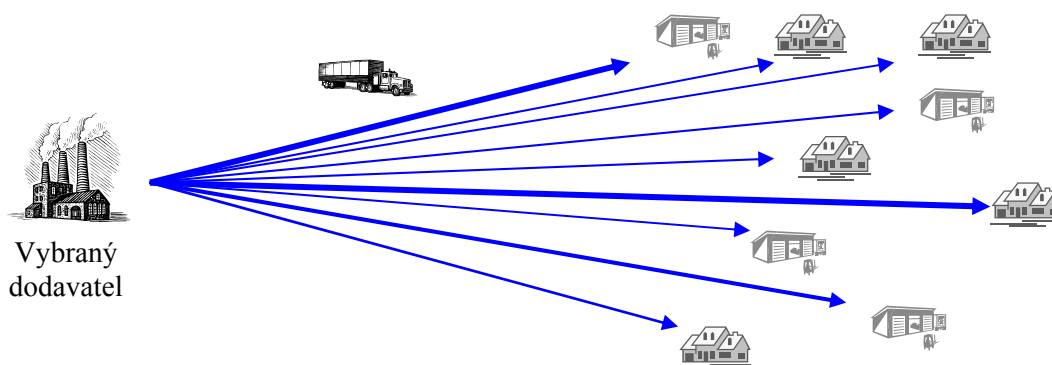
2. SPOLEČNÁ LOGISTIKA A JEJÍ PŘÍNOSY PRO ČLENY KLASTRU

Vytváření společné logistické sítě klastru, společného skladování a rozvozu vytváří mnoho výhod a redukcí nákladů z oblasti logistiky pro celý klastr, tudíž pro jednotlivé

členy této sítě podniků. Výhod a přínosů je celá řada, a proto v následující části této kapitoly bychom chtěli vyzdvihnout pouze ty nejvýraznější.

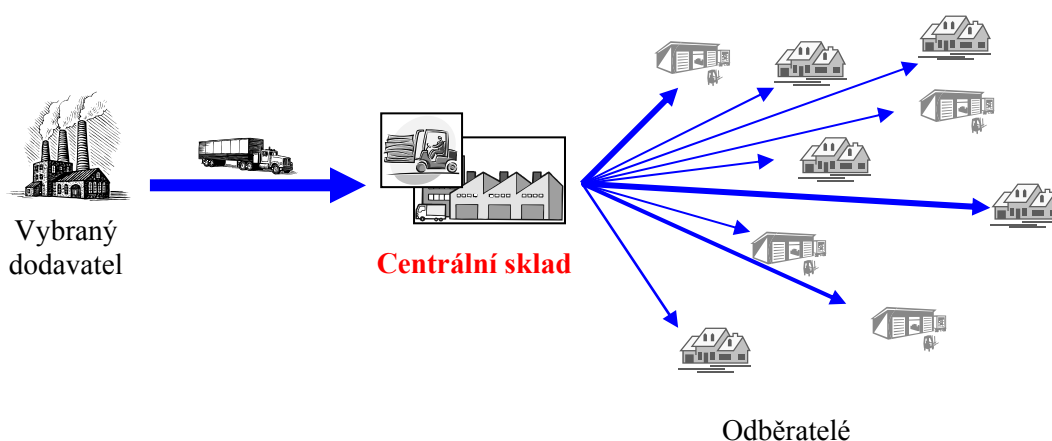
2.1 Společné centrální skladování

Bez spolupráce nakupují jednotlivé podniky potřebný materiál na určité dlouhodobé období od vybraného dodavatele separátně (viz obr. 2.1). Pohybujeme-li se v oblasti malých a středních podniků, a pokud podniky nespolupracují, je předpoklad, že nemají možnost centrálně skladovat objednané zboží, a tudíž ani nemohou využívat výhody, které přináší spolupráce a centralizace. Znamená to, že samostatné podniky dostávají zboží přímo od dodavatele do vlastních skladů, které jsou především kapacitně omezeny.



Obr. 2.1 Tok materiálu pro podniky bez spolupráce

Vzájemná spolupráce těchto podniků, tzn. vytvoření podnikové sítě, klastru nabízí vytvoření a využívání centrálního skladu pro všechny členy klastru. Schématicky je tok materiálu mezi kooperujícími členy klastru znázorněn na obr. 2.2.



Obr. 2.2 Tok materiálu při spolupráci podniků v klastru

Centrální sklad může být lokalizován jak např. na zelené louce nebo v externím skladu (tzn. pronájem), tak může být vytvořen u některého člena. Tato lokalizace je závislá na metodikách výpočtu a ostatních aspektech ovlivňující její výhodnost pro klastr. Centrální skladování přináší pro jednotlivé členy klastru mnoho výhod, tudíž i pro klastr jako celek. Některé výhody jsou následující:

- Zvýšení plynulosti toku materiálu a celého výrobního procesu klastru.

Centrální sklad zefektivňuje materiálový tok od dodavatele k jednotlivým odběratelům. Centrální skladování snižuje pravděpodobnost nedoručení, či zpoždění potřebné dodávky od dodavatele k jednotlivému spotřebiteli (podniku), neboť je centrální sklad dostatečně předzásoben pro tyto případy. Tím je zajištěna i samotná plynulost výroby v jednotlivých podnicích klastru.

- Úspora nákladů spojených s pronájmem, či výstavbou nových skladových prostor.

Při využití společného skladování nepotřebují jednotliví odběratelé rozsáhlé skladové prostory, jelikož distribuční centrum je zvoleno (umístěno) v jejich blízkosti, tzn. výhodnější poloha než samotný dodavatel a není tedy potřeba velké předzásobení samotných podniků. Nároky na kapacitu skladů jednotlivých odběratelů se tedy snižují, a tím i náklady na jejich pronájem či výstavbu. Náklady na pronájem (či výstavbu) skladového prostoru distribučního centra jsou spojeny s fungováním samotné sítě podniků, tzn. náklady jsou v konečném důsledku „rozděleny“ mezi jednotlivé členy klastru.

- Úspora nákladů spojených s provozem skladových prostor (elektřina, personální zajištění skladu, ost. náklady).

Vlivem společného skladování, tzn. snížení skladových prostorů jednotlivých členů klastru, jsou i náklady na provoz skladů jednotlivých odběratelů nižší a náklady na provoz distribučního centra jsou „rozděleny“ mezi jednotlivé členy sítě podniků, tzn. odpovídají provozu klastru.

- Redukce nákladů na služby.

Jedná se o hodnotu placení daně z movitého majetku (v tomto případě zásob) a pojištění proti ztrátám způsobené vyšší mocí (např. oheň, záplavy) nebo způsobené ostatními vlivy a činiteli (např. krádež). Využitím centrálního skladování, což pro jednotlivé podniky (odběratele) klastru přináší redukci velikosti udržovaných zásob, se přímo úměrně snižuje i velikost placení této daně.

- Rychlejší a snadnější reakce na konkrétní požadavky jednotlivých členů.

Je zřejmé, že centrální sklad dokáže lépe reagovat na požadavky jednotlivých členů klastru, než samotní dodavatelé. Je to také ovlivněno vhodnější lokalizací centrálního skladu ke koncovým odběratelům.

- Snadnější a přehlednější evidence stavu zásob (jejich výše a kvality).

Centralizace umožňuje důslednější a kvalitnější správu zásob. Lze využít moderních a cenově náročnějších metod pro řízení centrálního skladování. Pro klastr je možné uvažovat využití služeb outsourcingu.

2.2 Řízení zásob

Efektivní řízení zásob klastru, tzn. všech členů klastru a centrálního skladu klastru se odvíjí především od využití centralizovaného skladování. Výhody společného řízení zásob spočívají v následujících stěžejních bodech:

- Společný nákup (využití rabatové politiky).

Základní a nejhlavnější výhodou pro jednotlivé podniky klastru, a tudíž pro celý klaster při využití centralizovaného skladování, je společný nákup materiálových zásob. Při společném nákupu jednotlivých členů má tak klaster možnost využít rabatovou politiku u dodavatele a hromadně nakoupit materiál s výraznou slevou.

▪ Úspora finančních prostředků, které by se vázaly ve zbytečných zásobách u jednotlivých odběratelů v klastru.

Jednotliví členové (odběratelé) klastru při využití centrálního skladu neudržují tak vysoké zásoby. Využití centrálního skladu představuje pro jednotlivé podniky nižší náklady na objednání, jelikož podnik neobjednává u dodavatele, ale u centrálního skladu, kde není potřeba nákladných (především administrativních) úkonů. Souběžně jsou také nižší náklady na skladování, neboť podnik (odběratel) nemusí objednávat a následně skladovat větší počet zásob (materiálu a polotovarů) - podnik objednává zásoby na kratší výrobní cyklus, na delší dobu je udržuje centrální sklad, kde náklady na skladování nemají tak výrazný dopad na podnik jako na jednotlivce.

▪ Redukce pojistné zásoby u jednotlivých členů klastru.

Při využití centralizovaného skladování lze redukovat velikost pojistné (minimální) zásoby jednotlivých členů klastru a zredukovanou hodnotu přenést do distribučního centra klastru, aniž by byla ohrožena výroba jakéhokoliv podniku (je jištěna centrálním skladem). Pojistná zásoba váže finanční prostředky, které jsou v tomto případě ve značné míře uvolněny a využity pro jiné účely podniků.

▪ Snížování velikosti zásob.

V tomto případě se vychází z japonského přístupu posuzování výše zásob. Jedná se o udržování co nejmenších zásob, které umožňují odhalovat procesy, u kterých dochází k problémům a nedostatkům. Výsledkem tohoto přístupu je snížení tvorby zmetků ve výrobním procesu.

▪ Z důvodu využití centrálního skladu je možno volit delší časový horizont mezi jednotlivými dodacími cykly.

Využitím společného nákupu v rámci vzájemné spolupráce lze volit delší časový horizont mezi dodávkami dodavatele a centrálního skladu.

▪ Snížení nároků skladu na lidské zdroje.

Přenesením podstatné velikosti zásob do centrálního skladu se snižují nároky na počet pracovníků (skladníků) ve skladech jednotlivých odběratelů (podniků) klastru.

▪ Zvýšení reakce na sezónnost poptávky.

Pokud jednotlivé podniky klastru podléhají sezónním výkyvům, distribuční centrum umožňuje, z hlediska poskytnutí skladových prostorů, na tyto požadavky lépe reagovat.

2.3 Možnosti variant rozvozu

Spolupracující subjekty v síti (popř. management klastru) se mohou rozhodnout, zda bude dodavatel dodávat přímo jednotlivým odběratelům (členům klastru) nebo zda využije přepravu přes centrální sklad. Rozvoz přes centrální sklad přináší tyto hlavní výhody:

▪ Vliv společné přepravy na zásoby a finální výrobky klastru.

V důsledku rozdělení veškerých přepravních nákladů mezi jednotlivé subjekty klastru jsou tyto položky pro samotné odběratele nižší, což má pozitivní dopad na cenu zásob a finálních výrobků.

▪ Přepavní sazby jsou pro všechny členy klastru konstantní.

Společný podíl jednotlivých členů klastru na přepravě zboží umožňuje vytvoření rovnocenných podmínek.

▪ Efektivnější využití kapacity dopravních prostředků.

Při společném rozvážení zásob členům klastru dochází ke zvýšení efektivity při plánování využití kapacity přepravních jednotek. Tímto lze omezit počet dopravních prostředků na rozvoz a naplnit je maximálním množstvím požadovaných zásob a rozvézt je žadatelům.

▪ Redukce přepravních nákladů na „vyjimečnou“ dodávku.

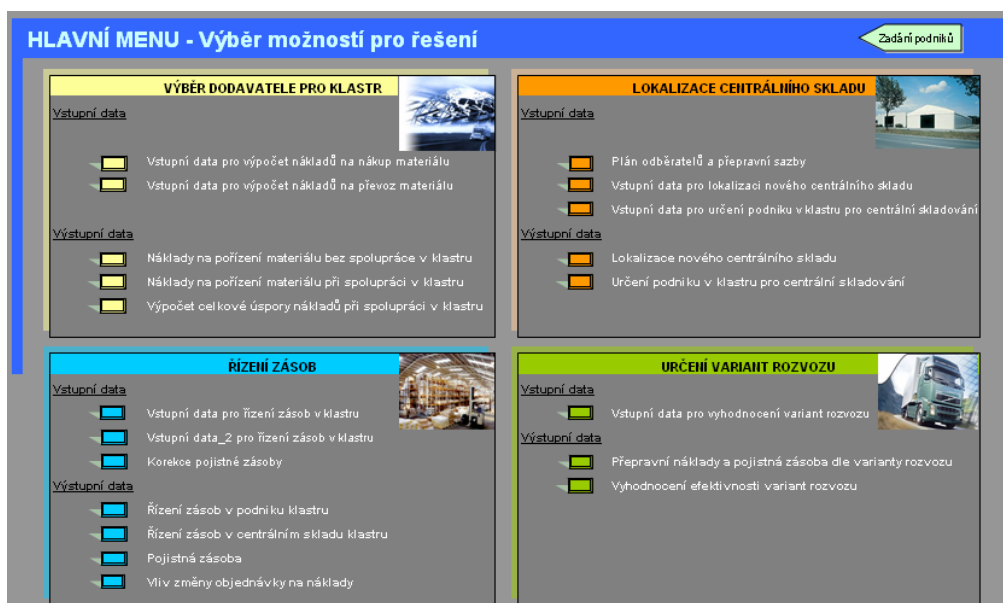
Při potřebě nadbytečné (neplánované) dodávky zboží do nějakého z členů klastru (odběratele) např. z důvodu problémů ve výrobě, jsou náklady na tuto dodávku rozpočteny do celého klastru.

3. MODEL ŘÍZENÍ LOGISTIKY KLASTRU

Na základě předchozích výhod vycházejících ze spolupráce a především společné logistiky podniků v klastru jsme navrhli „Model řízení logistiky klastru“. Tento model je softwarově podpořen v prostředí systému Microsoft Office Excel. Měl by napomáhat při řešení a rozhodování v následujících oblastech:

- Výběr dodavatele pro klastr.
- Lokalizace centrálního skladu.
- Řízení zásob.
- Určení variant rozvozu.

Vzhled prostředí pro hlavní menu v modelu, kde se nacházejí zmiňované čtyři části, je zobrazen na obr. 3.1.



Obr. 3.1 Hlavní menu navrženého modelu řízení logistiky klastru

ZÁVĚR

V nových podmínkách tržního hospodářství představuje logistika v podniku jeden ze stěžejních bodů v konkurenčním boji. Je stále více zřejmé, že v éře globalizace a vznikání nových konglomerátů sám podnik malé a střední velikosti proti takovéto konkurenci v budoucnosti neobstojí. Jeho motivace stát se rovnocenným partnerem na trhu vede ke členství v klastru. Efektivní řízení logistiky se tak pro něj stává jednou z nezanedbatelných výhod.

Cílem tohoto článku bylo přiblížit řízení společné logistiky členů klastru z pohledu centrálního skladování zásob, řízení zásob členů a možností rozvozu těchto zásob. Jako podpora zmiňovaných přínosů slouží model v Microsoft Office Excel. Navržený model je součástí studií (4) a (5), které byly publikovány autory tohoto článku v rámci projektu z Akademie Věd ČR.

Poděkování

Příspěvek byl vytvořen za podpory projektu 1ET201450508 s názvem „Informační a komunikační systém pro vytváření a řízení virtuálních firem“ řešený v programu „Informační společnost“ Akademie věd ČR.

Použitá literatura:

- (1) *Survey on the characterization of regional cluster*, Institute of Economic Policy and Business Strategy: University of Hong Kong, www.business.hku.hk, The Competitiveness Institute, Barcelona, Spain, www.competitiveness.org, 2006
- (2) *ENSR Cluster Survey Spring 2001* (<http://europa.eu.int>)
- (3) Gros, I.: *Kvantitativní metody v manažerském rozhodování*, Praha 2003, ISBN: 80-247-0421-8
- (4) Troblová, P., Šimon, M.: *Výběr vhodného dodavatele v síti podniků – klastru*, studie 2006, www.klastr-control.cz
- (5) Černý, Z., Troblová, P.: *Řízení logistiky klastru*, studie 2006, www.klastr-control.cz

Kontakt:

Ing. Zbyněk Černý, Ing. Petra Troblová
Katedra průmyslového inženýrství a managementu
Fakulta strojní, Západočeská univerzita v Plzni
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.: 731105531, 603335014
e-mail: cernyzbynek@seznam.cz, ptroblov@kpv.zcu.cz

REGIONÁLNY INOVAČNÝ SYSTÉM A DIAGNOSTIKA PROSTREDIA

Tatiana Čorejová, Katarína Štofková

Kľúčové slová:

Regionálny inovačný systém – transfer poznania – diagnostika podnikateľského prostredia

Key words:

Regional innovation system – knowledge transfer – diagnosing of business environment

Abstract:

The paper deals with some aspects of regional innovation system and strategy, knowledge transfer and diagnosing of regional business environment. It discussed the features of regional innovation system, variables in regional development and in innovation system, methods and procedures for diagnosing of regional business environment as the basis for formulation of regional innovation policy.

Úvod

Pre oživenie ekonomickej výkonnosti EÚ sa v „Lisabonskej stratégii“ kladie dôraz na znalosti, inovácie a skvalitňovanie ľudského kapitálu, ako aj na zatraktívnenie Európy pre investície a prácu, čo je podmienené dokončením procesov vytvárania vnútorného trhu a zlepšením podnikateľského prostredia, najmä odbúraním neefektívnej administratívy, zlepšovaním infraštruktúry a liberalizáciou služieb. Priority sú jasne formulované aj v nadväzných dokumentoch SR pre oblasti: vzdelávanie, zamestnanosť, informatizácia, veda a výskum a tiež podnikateľské prostredie. Zdravé podnikateľské prostredie, ktoré motivuje ľudí k podnikaniu, je jednou z podmienok pri zabezpečovaní dlhodobej konkurencieschopnosti tej ktorej krajiny. Podnikateľské prostredie, podpora podnikania a vytvorenie vhodnej investičnej klímy musí umožniť efektívnu súťaž podnikateľom, ktorá je základným motorom ekonomiky každého štátu.

V SR v súčasnosti ucelená inovačná politika, ktorá by vymedzovala ďalšiu stratégiu a postup v tejto oblasti, ani funkčný inovačný systém, ktorý by mal byť tvorený inštitúciami, politikami či programami vytvárajúcimi podmienky rozvoja inovácií, zvyšujúcimi konkurenčnú schopnosť hospodárstva a ekonomiky SR, neexistuje. Pritom inovačná politika by mala patriť k prioritným oblastiam, prostredníctvom ktorých je možné zabezpečiť dlhodobý rozvoj a ekonomickú prosperitu spoločnosti.

Regionálny inovačný systém

V súčasnosti sú vo viacerých územnosprávnych celkoch - krajoch SR spracovávané regionálne inovačné stratégie, ktoré sú vnímané ako aktívny nástroj podpory zvyšovania konkurencieschopnosti regiónov a podnikateľských subjektov pôsobiacich v týchto regiónoch [3,5]. Zároveň by mali viesť k vytvoreniu regionálneho inovačného systému, ktorý by mal pomáhať v inovačných aktivitách najmä malým prípadne stredným podnikom. Primárnou úlohou regionálneho inovačného systému je teda identifikácia problémov v oblasti transferu poznania a hľadanie riešení týchto problémov. Transfer poznania práve v prípade malých a stredných podnikov, organizácií je ohraničený:

- schopnosťami týchto subjektov prijať nové poznanie,

- intenzitou interakcií s ďalšími subjektmi v regióne, ktoré vyžadujú určité úsilie a čas,
- existenciou sprostredkovateľov, fór, platforiem apod. venovaných transferu poznania.

Vzhľadom na uvedené ohraničenia transferu poznania smerom k malým a stredným podnikom regionálny inovačný systém je zvyčajne orientovaný na:

- posilňovanie schopností firiem komunikovať a absorbovať dané poznanie,
- uľahčenie vstupu nových podnikateľských subjektov do regiónu, klastra, či siete, t.j. podporovať vznik start-up firiem,
- poskytovanie priestoru pre zdieľanie daného poznania v regióne, vrátane konzultačných a sprostredkovateľských služieb,
- dodržiavanie nepísaných pravidiel v regióne, regionálnej kultúry, noriem správania sa jednotlivých subjektov či agentov.

Tvorba regionálnych inovačných systémov a stratégií sa spája aj s formovaním a podporou vytvárania ekonomických sietí či klastrov. Jednoznačné vymedzenie týchto kategórií zatiaľ absentuje [1]. Niekedy sú regionálne inovačné systémy, priemyselné obvody či ekonomické siete označované ako určité kategórie klastrov. Klaster pritom vyjadruje vo všeobecnosti systematické usporiadanie vzťahov medzi rôznymi organizáciami, inštitúciami ako podstaty lokálneho sociálneho a hospodárskeho rozvoja. Uvedené vzťahy uľahčujú následne jednotlivým subjektom v klastru získanie konkurenčnej výhody prostredníctvom posilňovania, udržiavania a rozvoja externých účinkov činnosti.

Klaster i regionálne siete a inovačné systémy sú bezprostredne spojené spoznaním lokálnej/regionálnej kultúry a jeho sklbením s poznatkami o šírení sa inovácií, ovplyvňovaní rozvoja regiónov, území, formulovaním stratégií rozvoja územia. Preto je nutné osobitnú pozornosť venovať diagnostike regionálneho podnikateľského prostredia, a to tak z hľadiska identifikácie jeho prvkov, faktorov, efektov, tak aj z hľadiska samotnej metodológie.

Diagnostika regionálneho podnikateľského prostredia

Primárne prvky regionálneho podnikateľského prostredia môžeme charakterizovať prostredníctvom analýzy PEST, pričom sekundárne a následné oblasti života regionálneho podnikateľského prostredia sa prejavujú v aglomeračných efektoch interných a externých – lokalizačných a urbanizačných, ktoré sú prejavom komparatívnych výhod regiónu. Lokalizačné efekty siahajú od koncentrácie výskytu surovín, cez generovanie špeciálnych dodávateľských aktivít až po vznik špecializovaného trhu práce, urbanizačné efekty vyplývajú z koncentrácie rôznych odvetví a aktivít (zahrňujú veľkosť odbytového trhu, vznik rozsiahleho trhu pracovných síl, dostupnosť podnikov služieb, ...).

Metódy a techniky diagnostikovania regionálneho prostredia sú prostriedky, ktoré nás majú do viesť k odpovediam na základné otázky, ktoré sledujeme pri tvorbe stratégií regiónu. Potom klasifikácia metód by mala zahrňovať

- Metódy diagnostiky zdrojov – prírodné zdroje, suroviny, ľudské zdroje, finančné zdroje, informačné zdroje, infraštruktúra, atď. – napr.:

- segmentačná analýza
- pasportizácia podnikateľského prostredia – zdrojov
- monitoring prostredia - zdrojov
- Metódy diagnostiky aktivít – odvetvová štruktúra a jej trendy, inovačné aktivity, atď. – napr.:
 - variačná analýza
 - analýza klastrov
 - analýza sietí
- Metódy diagnostiky štruktúry regiónu (geografickej, administratívno-správnej, vzťahy s inými regiónmi, apod.), regionálnych procesov (rozvoj občianskej demokracie a pod.) a úloh verejných inštitúcií i ostatných zainteresovaných subjektov (postavenie, sila jednotlivých skupín, spôsoby presadzovania ich záujmov, ekologickí aktivisti, atď.), napr.:
 - monitoring prostredia – štruktúra, procesy, zainteresované subjekty
 - diagnostické misie
- Metódy diagnostiky a stanovenia vízií, cieľov a zámerov regiónov, napr.:
 - analýza budúcich trendov a možností
 - brainstorming

Regionálne podnikateľské prostredie pritom charakterizujú interakcie medzi firmami a jednotlivými lokálnymi premennými, najmä:

- ľudským kapitálom v regióne
- politickou podporou firiem v regióne
- lokálnou dostupnosťou venture kapitálu
- očakávaniami podnikateľov z hľadiska možnosti spolupráce či z hľadiska možnej podpory pri založení firmy.

Politické či strategické opatrenia regionálnych orgánov by mali smerovať preto k vytváraniu inovačných, priemyselných klastrov a sietí prostredníctvom podpory:

- novovznikajúcich subjektov – start-up firiem,
- vytvárania lokálnych hospodárskych a sociálnych sietí,
- lokálneho školstva,
- verejných výskumných inštitúcií z pohľadu ich existencie a orientácie činnosti, apod.

Záver

Záverom je nutné poznamenať, že kreovanie regionálneho inovačného systému je spojené tak s rozvojom regiónu, ako aj s rozvojom medzifiremných vzťahov [4, 6]. Hospodársky a sociálny rozvoj regiónu je hodnotený cez kategórie ako: druh produkcie, predajné stratégie a trhy, vlastnícka štruktúra, investície, zamestnanosť a obrat, pridaná hodnota v regióne, úloha lokálnych inštitúcií – regionálnych vlád, samosprávy, hustota podnikateľských subjektov, štruktúra práce a pracovných trhov atď. Medzifiremné vzťahy môžu opodstatňovať difúzne procesy, či už epidemické alebo učiace, spojené s inováciami.

Príspevok vznikol na základe riešenia výskumných projektov VEGA 1/1265/04 Výskum sieťových procesov v rámci odvetvových zoskupení firiem v SR,

VEGA1/2548/05 Kvalita služieb vnímaná zákazníkom a projektu medzinárodnej vedeckotechnickej spolupráce MVTS Pol/Slov/ZU/04/2 Determinanty rastu ekonomickej kondície regiónu grantov MŠ SR.

Použitá literatúra:

- (1) FORNAHL, D. – BRENNER, T.: *Cooperation, Networks and Institutions in Regional Innovation Systems*. Edward Elgar, 2003, ISBN 1 84064 983 6
- (2) Inovačná stratégia pre SR – 2006 – 2013, Úrad vlády SR, Bratislava 2005
- (3) NAGURNEY, A.: *Innovations in Financial and Economic networks*. Edward Elgar, 2003, ISBN 1 84376 415 6
- (4) KARLSSON, CH. – JOHANSSON, B. – STOUGH, R.R.: *Industrial clusters and inter-firm networks*. Cheltenham,UK; Northampton, MA, Edward Elgar 2005
- (5) HOLTANOVÁ, J.: *Lokálna kultúra a regionálne inovačné siete*. Diplomová práca, F PEDAS ŽU, Žilina 2006, č. 27/2006KS
- (6) ZAUŠKOVÁ, A.: *Manažment inovačných aktivít na podporu podnikateľských služieb pre malé a stredné podniky*. TU Zvolen, ISBN 80-228-1311-7
- (7) *Žilinská inovačná politika – ZIP*, projekt 6RP EU, Žilina, ŽU, 2005-2006
- (8) Web pages: www.finance.sk, www.government.gov.sk, www.sario.sk

Kontakt:

Prof. Ing. Tatiana Čorejová, PhD.

Ing. Katarína Štofková

Katedra spojov, Fakulta prevádzky a ekonomiky dopravy a spojov

Žilinská univerzita v Žiline, Univerzitná 1, 010 26 Žilina

Tel: +421 41 5133050

e-mail: tatiana.corejova@fpedas.utc.sk, maria.rostasova@fpedas.utc.sk

**PRAWNA OCHRONA OZNACZEŃ GEOGRAFICZNYCH JAKO
INSTRUMENT WSPIERANIA I REALIZACJI POLITYKI REGIONALNEJ
UNII EUROPEJSKIEJ****Aldona –Małgorzata Dereń**Key words:*protection, politics, region, geographical indications, designations of origin,*Abstract:

This paper refer to geographical indications issues which are one of category of industrial property rights. Pointing on abilities of using this kind for politics of region. The law protection of geographical indication and abilities connecting with exclusivity for producers. This exclusivity let them to harness geographical indications not only to promote product, but also region wherein is produced.

Polityka Unii Europejskiej realizowana jest w układzie regionalnym, tworząc nową dziedzinę tej polityki – europejską politykę regionalną. Przedmiotem polityki regionalnej jest oddziaływanie władz publicznych zarówno na rozwój społeczno-ekonomiczny w układzie regionalnym, jak i zrównoważony rozwój poszczególnych krajów oraz całego obszaru Unii Europejskiej.

Istotą polityki regionalnej jest wyrównywanie różnic w poziomie rozwoju regionów oraz zapewnienie spójności wewnętrznej w sferze społecznej i gospodarczej między nimi. Służy temu w szczególności promowanie rozwoju i dostosowań strukturalnych w regionach słabiej rozwiniętych. Integracja ekonomiczna przyczynia się do ogólnego wzrostu poziomu dobrobytu. Może jednak spowodować także nierówne rozłożenie rezultatów wzrostu efektywności ekonomicznej w skali państw oraz regionów. Ta właśnie przesłanka spowodowała wprowadzenie na poziomie ponadnarodowym polityki spójności, która jest obok Wspólnej Polityki Rolnej (WPR) najważniejszą dziedziną działalności organów Unii Europejskiej o charakterze redystrybucyjnym.

Idee polityki regionalnej realizowane są na wielu szczeblach:

- Unii Europejskiej – w ramach programów globalnych, dotyczących całego obszaru Unii,
- Państw – w ramach programów narodowych,
- Poszczególnych jednostek podziału administracyjnego państw, zwłaszcza szczebla regionalnego.

Głównym celem polityki regionalnej Unii Europejskiej jest niwelowanie różnic w poziomie rozwoju gospodarczego-społecznego regionów Wspólnoty. Jest ona zbieżna z polityką strukturalną, której celem jest spójność (jedność) gospodarcza i zrównoważony wzrost gospodarczy krajów oraz harmonijny rozwój regionów poprzez redukcję różnic między nimi oraz łagodzenie zacofania regionów mniej rozwiniętych. Opiera się ona na solidarności finansowej.

Kompleksowe cele polityki regionalnej sprecyzowano początkowo w rozporządzeniu Rady z dnia 24 czerwca 1988 r. o zadaniach funduszy strukturalnych i ich skuteczności oraz koordynacji działań między nimi oraz działaniami Europejskiego banku Inwestycyjnego i innych istniejących narzędzi finansowych¹, wraz z licznymi aktami

¹ Rozporządzenie 2052/88, Dz. Urz. WE 1988, L 185.

wykonawczymi. Przepisy te stworzyły system jednolitych priorytetów (celów) dla potrzeb polityki strukturalnej i redystrybucji środków unijnej pomocy finansowej. Został on następnie skorygowany przez Komisję Europejską w dokumencie wieloletniego planowania finansowego: „Agenda 2000. Unia Europejska rozszerzona i silniejsza”, proponowanym w 1997 r., a następnie przyjętym w dniach 24-25 marca 1999 r. na tzw. szczycie berlińskim². Dokumentem stanowiącym źródło prawa jest rozporządzenie Rady z dnia 21 czerwca 1999 r. wprowadzające postanowienia dotyczące funduszy strukturalnych³, wraz z aktami regulującymi gospodarkę konkretnymi funduszami. System celów europejskiej polityki regionalnej, obowiązujących na lata 2000-2006, został określony w postaci trzech podstawowych celów:

- cel nr 1 – ma charakter regionalny (dotyczy beneficjentów określonego regionu, spełniającego ściśle sprecyzowane kryteria), odnosi się do promowania rozwoju i dostosowań strukturalnych w regionach zacofanych, w których rozwój ten jest opóźniony w stosunku do przeciętnego poziomu Unii Europejskiej i dotyczy wspierania ze środków funduszy strukturalnych rozwoju mającego zmniejszyć dysproporcje w rozwoju regionalnym,
- cel nr 2 – obejmuje działania dotyczące konkurencyjności regionalnej i koncentruje środki w regionach wymagających przebudowy obszarów stojących wobec problemów strukturalnych i restrukturyzacji przemysłu oraz znajdujących się w najtrudniejszej sytuacji. Są to regiony dotknięte upadkiem przemysłu, usług i rybołówstwa oraz obszarów wiejskich i zurbanizowanych, przeżywające regres społeczno-ekonomiczny, a także mające problemy związane z adaptacją do zmienionych warunków,
- cel nr 3 – ma układ horyzontalny (pomoc może być udzielona w dowolnym obszarze Unii Europejskiej), dotyczy aktywizowania i unowocześniania rynków pracy, promocji, tworzenia i modernizowania systemów szkolenia, polityki zwalczania długookresowego bezrobocia, ochrony grup społecznych zagrożonych wykluczeniem z rynku pracy.

W doktrynie już od kilku lat kwestionuje się podstawowe i tradycyjne cele polityki regionalnej (np. B.A. Lundvall, w Polsce T. Markowski). Przede wszystkim zwraca się uwagę na to, że istotą polityki spójności nie powinno być tylko wsparcie finansowe, czyli prosta redystrybucja środków finansowych pochodzących z wkładów finansowych państw członkowskich i ich transfer do regionów słabych, lecz przede wszystkim stymulowanie rozwoju regionów poprzez pobudzanie ich zdolności konkurencyjnej, działania proefektywnościowe w formie transferu technologii, działań innowacyjnych, rozwoju nauki i szkolnictwa, wzmocnienia możliwości administracji publicznej poprzez proces budowania instytucji krajowych.

Oczywiście poglądy te wydają się kontrowersyjne, zważywszy na to, że ich uznanie przez organy Unii Europejskiej mogłoby oznaczać zmianę polityki wsparcia i w konsekwencji zmniejszenie zakresu finansowania ze środków Wspólnoty zarówno krajów, które przystąpiły w 2004 r. do Unii, w tym Polski, jak i bezpośredniego wykorzystania tych danin przez poszczególne kraje.

Z drugiej strony zgodzić się należy z poglądem, że istotą polityki regionalnej nie może być tylko proste finansowe wspieranie, ale także dynamizowanie postępu technicznego i innowacyjności, które z kolei mogą pobudzać wzrost gospodarczy, zwłaszcza

² Por. *New Financial. Agenda 2000. New Financial Perspective. Presidency conclusions*, European Council, Berlin 1999.

³ Rozporządzenie 1260/99, Dz. Urz. WE 1999, L 161.

w dłuższym okresie czasu. Stąd istotne znaczenie ma koncentracja treści polityki i stymulacja wybranych dziedzin w ramach tzw. *New Economy i Knowledge Society* – działalności podtrzymującej inwestycje w kapitał ludzki, technologie informatyczne, innowacje promujące zwiększenie efektywności, jakości i wydajności zasobów pracy, edukację i wiedzę.

Jednym z instrumentów realizacji polityki regionalnej jest ochrona oznaczeń geograficznych. Oznaczeniami geograficznymi są oznaczenia identyfikujące miejsce pochodzenia towaru, z którym związana jest jego szczególna charakterystyka, np. szczególna jakość lub reputacja. Ich znaczenie systematycznie rośnie, zwłaszcza dla regionów turystycznych. Marka, która jest bezpośrednio związana z miejscem wytwarzania produktu, ma często istotne znaczenie marketingowe dla całego regionu. Stąd oznaczenia geograficzne stanowią od dawna przedmiot ochrony prawnej, zarówno w poszczególnych krajach, jak też w stosunkach międzynarodowych. Ochronę oznaczeń geograficznych przyjęto w ramach prawa własności przemysłowej, uznając to dobro za należące do kategorii tzw. oznaczeń odróżniających. Oznaczenie geograficzne może bowiem już jako takie stanowić znak odróżniający, może być też znakiem odróżniającym stanowiącym część np. znaku towarowego lub nazwy handlowej. Wreszcie może być znakiem odróżniającym, który ma pewne związki z innym znakiem, np. zarejestrowanym znakiem towarowym, którego elementem jest takie oznaczenie.

W świetle przepisów Konwencji Paryskiej, oznaczenia geograficzne stanowią jedno z kategorii dóbr niematerialnych chronionych przez postanowienia tej Konwencji. Przepis art. 1 tejże Konwencji dzieli oznaczenia geograficzne na dwie kategorie:

- oznaczenia pochodzenia,
- nazwy pochodzenia.

Różnica między nimi wyraża się w tym, że oznaczenie pochodzenia stanowi tylko wskazanie miejsca pochodzenia wytworu, podczas gdy nazwa pochodzenia nie tylko określa miejsce pochodzenia towaru pod względem geograficznym. Ponadto pojęcie oznaczenia pochodzenia jest pojęciem szerszym, niż nazwa pochodzenia. Nie musi bowiem odnosić się do ściśle określonej strefy geograficznej, a co więcej nie zakłada bezwarunkowo istnienia związku między właściwościami produktu, a jego geograficznym pochodzeniem.

Wszystkie nazwy pochodzenia są zarazem oznaczeniami pochodzenia, a niektóre z tych ostatnich mogą podlegać ochronie jako nazwy pochodzenia. Zatem dla obu tych kategorii przyjęć można określenie zbiorcze - oznaczenia geograficzne. Są to oznaczenia, które identyfikują miejsce pochodzenia towaru, z którym związana jest jego szczególna charakterystyka.

Wspólnotowy system prawnej ochrony oznaczeń geograficznych dla określonych typów produktów powstawał pod silnym naciskiem takich krajów, jak Francja, Włochy czy Hiszpania, które tradycyjnie posiadały wiele oznaczeń regionalnych dla swoich wyrobów. Państwa te starały się o uzyskanie dla nich dodatkowej ochrony. Ostatecznie porozumiano się w sprawie listy czterdziestu jeden słynnych produktów spożywczych i napojów, których nazwy powinny być chronione w skali światowej jako znaki firmowe. Komisja Europejska przy współpracy ze Światową Organizacją Handlu (WTO) planuje w przyszłości opracowanie listy ponad sześćuset „wyrobów regionalnych wysokiej jakości”.

Dla unijnego systemu prawnej ochrony oznaczeń geograficznych istotne znaczenie ma rozporządzenie Rady (EWG) nr 2081/92 z dnia 14 lipca 1992 r. w sprawie ochrony oznaczeń geograficznych i nazw pochodzenia produktów rolnych i środków

spożywczych⁴. Ów akt prawny tworzy jednolity system ochrony oznaczeń geograficznych. Określa również procedurę rejestracji oznaczeń w Unii Europejskiej przez wpisanie ich na listę wspólnotowych oznaczeń geograficznych. Lista ta obejmuje kilkaset zastrzeżonych nazw.

Oznaczenia geograficzne przewidziane do ochrony w rozporządzeniu 2081/92 obejmują określone kategorie produktów, takie jak: chleb, piwo, sery, owoce, miód itd. Przepisy rozporządzenia definiują przedmiot ochrony, którym są oznaczenia geograficzne (*geographical indications*) i określenia pochodzenia (*designations of origin*). Oznaczenia geograficzne i określenia pochodzenia różnią się charakterem związku cech produktu ze środowiskiem geograficznym, z którego produkt pochodzi. W przypadku określenia pochodzenia związek ten musi być silny i wyłączny. Określeniem pochodzenia (nazwą regionu, szczególnego miejsca, a wyjątkowo nazwą kraju) można oznaczać jedynie takie produkty, których jakość lub właściwości są w sposób zasadniczy i wyłączny zasługą czynników naturalnych i ludzkich, oraz takie, których produkcja, przetwarzanie i przygotowanie odbywa się na określonym obszarze geograficznym. W przypadku oznaczeń geograficznych związek pomiędzy jakością czy właściwościami produktu, a środowiskiem geograficznym nie musi być tak ścisły, choć wymaga się, aby wymienione cechy produktu były w jakiś sposób powiązane z jego geograficznym pochodzeniem.

W rozporządzeniu przewidziano dwa typy oznaczeń: tzw. proste oznaczenia geograficzne (PGI) i oznaczenia kwalifikowane: nazwy pochodzenia (PDO). Oba typy odnoszą się do nazw regionów, szczególnych miejsc, a w wyjątkowych przypadkach – krajów, używanych do opisu produktów rolnych i środków spożywczych. Wymagania dla oznaczeń typu PDO są zdecydowanie trudniejsze, bowiem obejmują konieczność udowodnienia, że jakość lub charakterystyka produktu są ściśle i wyłącznie związane ze szczególnymi właściwościami środowiska geograficznego (czynniki naturalne i ludzkie), a ich przygotowanie i produkcja odbywa się w oznaczonym geograficznie regionie.

Oznaczenia geograficzne PGI zawierają wymóg, by produkty posiadały szczególną jakość, reputację lub inne elementy charakterystyczne przypisywane pochodzeniu geograficznemu, a także, by produkcja, przetwarzanie lub przygotowanie elementów produkcyjnych miało miejsce w oznaczonym geograficznie regionie. W przypadku PGI nie jest wymagane istnienie szczególnych właściwości naturalnych, wpływających na produkty opatrzone danym oznaczeniem geograficznym.

Kwestia miejsca pochodzenia produktu, w odniesieniu do oznaczeń geograficznych wielokrotnie stanowiła przedmiot rozstrzygnięć dokonywanych przez Europejski Trybunał Sprawiedliwości. Najbardziej pouczający jest w tym względzie przypadek dotyczący wytwarzanego od setek lat w Grecji sera Feta, który w badaniach konsumenckich jednoznacznie kojarzono z tym pochodzeniem. Jednak jego produkcję rozpoczęły także inne kraje europejskie, wprowadzając określone unormowania w tym zakresie i z biegiem czasu zwiększając jego produkcję. W chwili gdy Komisja zarejestrowała nazwę jako związaną z określonym pochodzeniem geograficznym, państwa te wystąpiły o jej unieważnienie, a Europejski Trybunał Sprawiedliwości przychylił się do ich argumentacji uznając, iż jest to jedynie nazwa gatunkowa określonego rodzaju sera o określonych tradycjach produkcji i normatywnym uregulowaniu (*Dania, RFN, Francja v. Komisja C-289, 293, 299/96*). Grecja wymogła na Komisji Europejskiej dokonanie analizy rynkowej produkcji serów Feta w Unii Europejskiej. Po dokonaniu tych badań, zwłaszcza w Dani, Francji i w Niemczech,

⁴ Rozporządzenie 2081/92, Dz. Urz. WE 1992, L 81.

Komisja stwierdziła znaczącą ilość produkcji sera Feta pochodzącą z tych krajów. Ostatecznie jednak grecka tradycja produkcji, pochodząca jeszcze z czasów antycznych, została uznana za przeważający argument za przyznaniem Grecji wyłączności na produkcję Fety. Ponadto dodatkowym argumentem za ochroną było to, że ser noszący w Grecji nazwę Feta jest wytwarzany wyłącznie z mleka owczego lub z mieszanki mleka owczego i koziego. Natomiast w innych krajach produkcja sera Feta bazuje na mleku krowim. W dniu 14 października 2002 r. Komisja przyjęła rozporządzenie 1829/2002 na podstawie którego, ponownie wpisano na listę chronionych nazw pochodzenia (PDO) ser Feta.

Procedura uzyskiwania wspólnotowego oznaczenia geograficznego wiąże się z koniecznością złożenia wniosku o rejestrację. Z wnioskiem o rejestrację może wystąpić grupa (stowarzyszenie, związek) producentów, w określonych przypadkach mogą być to również osoby fizyczne i prawne. Wniosek składa się we właściwym organie krajowym państwa członkowskiego, w którym grupa ta została utworzona i w którym położony jest region wskazany w zgłoszonym do rejestracji oznaczeniu.

Właściwy organ weryfikuje zgodność produktu z jego opisem, który musi być dołączony do zgłoszenia. W opisie podaje się m.in. takie dane, jak: surowiec użyty do wytworzenia produktu; jego główne cechy fizyczne; chemiczne, mikrobiologiczne i organoleptyczne; wskazanie obszaru geograficznego; dowód na pochodzenie produktu ze wskazanego obszaru; dane wykazujące związek jakości czy właściwości produktu ze wskazanym środowiskiem geograficznym.

Jeśli produkt spełnia wszystkie wymogi niezbędne do ubiegania się o jego rejestrację, zgłoszenie jest przesyłane do Komisji Wspólnot Europejskich, która w ciągu sześciu miesięcy zobowiązana jest sprawdzić, ale już wyłącznie pod względem formalnym, czy zgłoszenie zawiera wszystkie dane, jakie powinny być podane w opisie produktu.

Dane o zgłoszeniu wraz z podaniem informacji o zgłaszającym i produkcji publikuje się w Dzienniku Urzędowym Wspólnot Europejskich (*Official Journal of the European Communities*). Ma to umożliwić państwom członkowskim ewentualne zgłoszenie, w ciągu sześciu miesięcy od publikacji, sprzeciwu co do rejestracji zgłoszonego oznaczenia. Sprzeciw może być zgłoszony tylko w przypadku istnienia określonych do tego podstaw; jeżeli został zgłoszony, powinien zawierać uzasadnienie. Jeżeli brak jest sprzeciwu, Komisja rejestruje oznaczenie, publikując je po raz drugi w Dzienniku Urzędowym.

Sprzeciw do Komisji może zgłosić jedno lub kilka państw członkowskich. Zadaniem Komisji jest w tym przypadku wezwanie zainteresowanych państw do zawarcia porozumienia. Jeśli do takiego porozumienia dojdzie i pierwotne zgłoszenie nie zostanie zmienione, oznaczenie zostanie zarejestrowane. W przypadku zmiany oznaczenia niezbędna jest jego ponowna publikacja, która ponownie rodzi prawo do zgłoszenia sprzeciwu. Brak osiągnięcia porozumienia przez zainteresowane państwa sprawia, że Komisja, wsparta przez komitet składający się z przedstawicieli państw członkowskich, podejmuje decyzję kierując się uczciwą praktyką oraz biorąc pod uwagę rzeczywiste prawdopodobieństwo zaistnienia pomyłki.

Zarejestrowane nazwy mogą korzystać ochronnego dość szerokiej ochrony. Zgodnie z przepisami rozporządzenia chronione są one przeciwko m.in.: bezpośredniemu lub pośredniemu używaniu w celach handlowych, niewłaściwemu używaniu, naśladowaniu lub powoływaniu się na nie nawet, jeżeli wskazane jest prawdziwe pochodzenie produktu lub chroniona nazwa jest przetłumaczona bądź uzupełniona takimi dodatkowymi wyrażeniami, jak np. „styl”, „typ”, „metoda”, „wytworzony tak jak

ochronnego”, „imitacja” itp.

Rejestracja chroni przed komercyjnym wykorzystywaniem oznaczenia geograficznego, np. w reklamie, za pomocą innych środków komunikacji lub dokumentów oraz na opakowaniach wobec porównywalnych produktów. Warto w tym miejscu zaznaczyć, że wszystkie oznaczenia geograficzne chronione są na obszarze Unii Europejskiej przed reklamą wprowadzającą w błąd. Podstawą prawną jest tu dyrektywa Rady 84/450/EWG w sprawie zbliżenia ustaw, rozporządzeń i przepisów administracyjnych państw członkowskich dotyczących reklamy wprowadzającej w błąd.

Dla produktów spirytusowych i tym samym dla przemysłu spirytusowego zasadnicze znaczenie, gdy idzie o oznaczenia geograficzne ma rozporządzenie 157/6/89 w sprawie napojów spirytusowych, które określa wymagania związane z produkcją różnych napojów spirytusowych, m.in. whisky, rumu czy wódki. Wymagania te dotyczą zarówno surowców użytych do produkcji, jak i dopuszczalnej zawartości alkoholu. Przepisy rozporządzenia w tym zakresie zweryfikował kilkakrotnie Europejski Trybunał Sprawiedliwości, m.in. w sprawie *The Scotch Whisky Association v. Cofepp* (sprawa C-136/96).

W orzeczeniu z dnia 16 lipca 1998 r. Europejski Trybunał Sprawiedliwości wypowiedział się w kwestii dopuszczalności stosowania oznaczeń rodzajowych (w tym przypadku było to *whisky*) na etykietach alkoholi o mniejszej mocy, niż przewidziana dla danego typu. Zgodnie z treścią załącznika do rozporządzenia whisky powinno mieć moc 40 proc. Produkt sporny posiadał moc mniejszą – 30 proc. i jednocześnie w opisie występowało słowo *whisky*. Trybunał uznał, że choć sporny produkt powstał faktycznie przez rozcieńczenie *whisky* wodą, to słowo *whisky* nie powinno być eksponowane na etykiecie, ani też nie może występować łącznie z innymi słowami, tj. „spirytus”, czy „napój spirytusowy”. Natomiast dopuszczalne jest wymienianie go w składzie chemicznym produktu.

Integralną częścią rozporządzenia 157/6/89 jest załącznik II, który zawiera listę oznaczeń geograficznych produktów spirytusowych. Są tam zawarte takie oznaczenia, jak: *Irish Carem*, *Swedish Vodka*, a także *Polish Vodka*.

Każde oznaczenie geograficzne produktu spirytusowego we wspomnianym załączniku do rozporządzenia daje mu ochronę analogiczną do tej, którą przewiduje rozporządzenie 2081/92 dla produktów rolnych. Jest to ochrona niejako automatyczna, obejmująca obszar całej Unii Europejskiej, bez konieczności dokonywania procedury rejestracyjnej w każdym z państw członkowskich. Natomiast państwa członkowskie są zobowiązane do upoważnienia odpowiednich organów do sprawowania kontroli nad przestrzeganiem prawa w tym zakresie.

System ochrony oznaczeń geograficznych na obszarze Unii Europejskiej stanowi skuteczne narzędzie zabezpieczenia interesów ekonomicznych producentów, bowiem zarejestrowanie produktu podnosi jego wartość rynkową. Na tym skorzystać może również lokalna gospodarka. Producenci osiągający większe zyski będą skłonni do inwestowania w produkt i jego promocję. Jest to również podstawa do rozwoju np. branży turystycznej danego regionu. Ostatecznie sprzedaż tradycyjnych artykułów spożywczych może stać się głównym źródłem przychodów lokalnych gospodarek.

Tak więc oznaczenia geograficzne wskazujące na pochodzenie towarów z określonego terytorium odgrywają ważną rolę jako instrument wspierania polityki regionalnej, której fundamentalnym celem jest zapewnienie trwałego, zrównoważonego rozwoju

społecznego i gospodarczego poszczególnych regionów krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Literatura:

- (1) BAKALARSKA B., CZERWIŃSKI K. Zasady wykorzystywania funduszy strukturalnych i Funduszy Spójności, Warszawa 2004.
- (2) KONDRAT M., Własność przemysłowa w Unii Europejskiej, Gdańsk 2004.
- (3) Moniukowski L. Ochrona interesów finansowych Wspólnot Europejskich, w: „Kontrola Państwowa” 2004, nr 1.
- (4) PIETRZYK I. Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich, Warszawa 2000.
- (5) „Prawo własności przemysłowej”, praca zbior. pod red. U. Promińskiej, Wyd. Difin Warszawa 2004.
- (6) ZAJĄCZKOWSKI M. Podstawy innowacji i ochrony własności intelektualnej, szczecin 2003.

Kontakt:

Dr Aldona –Małgorzata Dereń
Instytut Organizacji i Zarządzania
Zakład Ekonomii i Prawa gospodarczego

FINANČNÍ SLUŽBY A ZNALOSTI SPOTŘEBITELŮ

Jaroslava Dittrichová

Klíčová slova:

Finanční služby – finanční znalosti – bankovní služby

Key words:

Financial services – financial knowledge – banking facilities

Abstract:

The financial facilities have an important function of daily life. The bank sector is possible to consider stable after entry of Czech Republic into EU. The last year's development features increasing of customer protection, market integration and growth of progress transactions. However the fragmentation on the European financial market still hangs on. It is necessary to realize all instruments as a research and information means to achieve the financial services identical through all European Union without any obstruction and limitation.

1. Finanční trh, volný pohyb finančních služeb a spotřebitel

Vstup České republiky do Evropské unie se z hlediska krátkodobého neprojevil na finančním trhu žádnými výraznějšími změnami a dopad lze očekávat až v dlouhodobějším horizontu. Výkonnost finančního sektoru není pasivním odrazem vývoje v jeho ekonomickém okolí a bankovní sektor nadále zůstává jádrem finančního systému, postupně ale narůstá váha dalších nebankovních institucí a produktů konkurujících tradičním bankovním službám.

Volný pohyb kapitálu a finančních služeb je základní podmínkou pro dlouhodobě udržitelný rozvoj finančního trhu České republiky. Pro spotřebitele to přináší možnost přístupu k evropským investičním instrumentům a zvýšení výnosů z finančních investic při poklesu transakčních nákladů.

Zhodnotit využití a znalosti spotřebitelů, jako podmínky pro efektivní využití finančních služeb v České republice a Evropské unii, bylo cílem průzkumu provedeného v lednu 2006 zaměřeného na občany. Náhodným výběrem bylo osloveno 381 osob z Královéhradeckého kraje. Podmínkou zařazení mezi respondenty byla ochota odpovědět na otázky a využívání některého z finančních produktů. Respondenti, starší 18-ti let, byli rozděleni do čtyř věkových skupin.

Před provedením průzkumu byly formulovány základní hypotézy:

- a) znalost finančních produktů je nedostatečná a je pravděpodobné, že mnoho klientů nerozumí poskytovaným službám a informacím,
- b) nejvíce využívanými produkty jsou běžný účet a stavební spoření,
- c) nejdůležitější finanční institucí je pro spotřebitele banka,
- d) roste úloha alternativních komunikačních kanálů,
- e) spokojenost klientů se službami bank je nutné posilovat,
- f) existují rozdíly mezi klienty mladými, střední generace a seniory, dále i podle stupně dosaženého vzdělání.

2. Výsledky a zjištění znalostí spotřebitelů o finančním trhu

Své znalosti o finančních produktech považuje za dostatečné 44,6 % respondentů, třetina si myslí, že má znalosti má neúplné a nedostatečné 21 %, se středním a vyšším vzděláním roste i finanční vzdělanost, dostatečné znalosti o finančním trhu má střední generace.

Většina ze zjišťovaného vzorku se o své finance stará sama, bez pomoci finančního poradce, na základě svého úsudku a dostupných finančních informací, které převážně získává z tisku a jiných médií, informačních materiálů institucí (zpravidla zaslaných poštou s výpisem z účtu), internetu a známých. Finančního poradce (zejména osobního bankéře) využívá 16 % dotazované populace, sami s využitím poradce se o své finance stará 23 %.

Ke spoření a investování použije více než 10 % příjmu měsíčně méně než polovina ze zjišťovaného vzorku (zpravidla stavební spoření), přičemž skupiny střední generace vykazují vyšších hodnot. Polovina respondentů (50 %) pravděpodobně hodlá v důchodovém věku své životní náklady a aktivity financovat především ze starobního, státem vypláčeného důchodu, protože pouze přibližně polovina lidí využívá produkty penzijního připojištění a životního pojištění, zejména je znatelný nárůst využití těchto produktů ve skupinách středního věku.

Nejvyužívanějším finančním produktem je běžný účet (87 %), platební karta (71 %), stavební spoření (57 %). Penzijního připojištění (18 %) a životní pojištění (15 %) využívá především skupina ve věku 31-49 a 50-65 let. 12 % lidí využívá investování do podílových listů a jiných cenných papírů. Leasing a hypotéka jsou finančním produktem, který spotřebitelé využívají méně.

Postavení bank na finančním trhu

Banka je současné době dle názoru respondentů nejdůležitější finanční institucí. Téměř třetina, převážně mladších respondentů, s bankou komunikuje prostřednictvím alternativních distribučních kanálů, vyšší věková skupina preferuje kontakt na přepážce. Komunikace na přepážce je stále pro klienty důležitá a využívá ji také třetina dotazovaných. Poskytnutým informacím rozumí 27 %, nerozumí 23 %, částečně 50 %. Třetina respondentů je spokojena s přístupem a obsluhou ve své finanční instituci, částečně je spokojeno 50 %.

Nejčastěji (68 %) jsou klienti nespokojeni, nebo částečně spokojeni s cenami za služby (tyto služby považují většinou za předražené), dále mají problémy se srozumitelností a přehledností podmínek za kterých jsou poskytovány, což je odrazem nedostatečné znalosti finančních produktů, banka používá termíny a informace pro ně nesrozumitelné.

Spokojenost s přístupem a způsobem obsluhy vyjádřila třetina, částečnou spokojenost polovina a nespokojenost 20 % respondentů.

Informační zdroje

Poskytování informací a vzdělávání o finančním trhu a finančních produktech je důležité pro většinu ze zjišťovaného vzorku, 13 % lidí dle svého názoru nemá zájem o finanční vzdělání. 40 % spotřebitelů soudí, že pojmy z finančního a bankovního trhu má vysvětlovat a poskytovat vzdělání v této oblasti škola, vytvoření nezávislé informační instituce by přivítaly dvě třetiny lidí, výrazná většina lidí by uvítala zřízení

informačních center v bankách, kde by se mohli dozvědět informace o finančních produktech kterým nerozumějí.

Respondenti získávají informace o jednotlivých finančních a bankovních produktech od banky (81 %), z médií (60 %) a od příbuzných a známých (49 %). To potvrzuje, že komunikace s bankou má v získávání informací důležitou úlohu. Podstatná část zkoumaného vzorku má zkušenost s informacemi ze strany banky, které byly doručeny nejčastěji poštou s výpisem z běžného účtu a týkaly se nových produktů i stávajících služeb.

O Kodexu práv klientů a jeho přijetí v bance většina klientů není informována.

Komunikační kanály

Banka s klienty komunikuje o finančních produktech poštou (94 %), tištěné materiály banky dostávají klienti většinou s výpisem z účtu. Telefonicky je informována desetina lidí (9 %, e-mailem dostává informace 8 % občanů, internet používá převážně mladší a střední generace. Pokud mají se svou bankou klienti sami komunikovat, nejčastěji volí návštěvu na přepážce banky (87 %).

3. Závěr a doporučení

Banky jsou na peněžním a kapitálovém trhu rozhodující finanční instituce, přestože roste úloha dalších finančních zprostředkovatelů. Bez dostatečné a stále rostoucí znalosti finančního trhu a rostoucích požadavků na obsluhu spotřebitele v globálním světě nemohou finanční zprostředkovatelé uspět.

Vytvářením nových produktů, jejich kombinací se stávajícími produkty (cross selling), včetně poskytnutí srozumitelných informací banky a zákaznický orientovaná strategie umožní úplněji pokrýt potřeby klientů.

1. Občané považují banky za nedůležitější finanční instituce, tato skutečnost vede k nutnosti rozvíjet přístup ke spotřebiteli a způsoby obsluhy klienta.
2. Spotřebitel se těžko ve finančních informacích orientuje, banky by měly zvýšit srozumitelnost informací z jejich strany. Je žádoucí vytvořit v bankách informační centra, kde se klient může seznámit s neznámými službami a pojmy.
3. Občané nedůvěřují poskytnutým údajům od jednoho zprostředkovatele a proto by uvítali vznik a poskytování informací o finančních produktech od nezávislých institucí.
4. V praxi používaný finanční slovník je pro klienty často nesrozumitelný a přivítali by vytvoření slovníku základních pojmů peněžního a kapitálového trhu dostupného prostřednictvím různých komunikačních kanálů.
5. Pracovníci bank a finančních institucí o některé části segmentu klientů nejeví zájem, pro obsluhu spotřebitele je posilování zájmu o ně, vstřícnost, slušnost, ochota a profesionalita personálu rozhodující u všech komunikačních kanálů.
6. Klienti bank využívají informace o finančních produktech a službách zaslaných poštou spolu s výpisem o zůstatku na účtu. I nadále je žádoucí podporovat tento způsob komunikace s postupným nárůstem elektronické komunikace zejména u mladých zákazníků.
7. Občané neumí s dostupnými informacemi nakládat, zpracovat je a vyhodnotit. Banky by jako rozhodující instituce by měly vést klienty ke vzdělání a k systematické práci s informacemi ve finanční oblasti.
8. Dlouhodobé plánování osobních financí je vlastní pouze zlomku obyvatel. Vzděláním a informacemi je možné působit na občany a vést je k celoživotnímu rozložení investic a jejich portfolia s plánováním k neproduktivnímu věku.

9. Výuka o finančních produktech a trhu na školách se všeobecným zaměřením není uskutečňována, je žádoucí podporovat zařazení pojmů z peněžního a kapitálového trhu a finančních produktů do výuky ve školách.

Pobočky finančních institucí musí hrát ve strategických plánech bank klíčovou roli. Změna z dřívějšího (ale mnohdy i současného) transakčního místa na místo pro kvalifikované poradenství a prodej náročnějších produktů je banky nutností.

Přímé bankovníctví přebere roli preferovaného místa pro provádění a sledování rutinních transakcí (platební styk, cash management apod.), může rovněž podporovat komunikaci a prodej produktů tím, že si pomocí internetu nebo telefonního centra může klient modelovat své finanční potřeby (úvěry, životní pojistky, investiční portfolio a další).

Pro klienty jsou rozhodující dostupné prostředky pro komunikaci s bankou. Tradiční způsoby, jako osobní návštěva pobočky, nesmí být opomíjeny, platební karta, telefonní bankovníctví a internet jsou významnými alternativními distribučními kanály zejména pro střední a mladší generaci.

Rozvoj technologií pro finanční trhy a bankovníctví je oblastí, který již dlouhá léta výrazně ovlivňuje efektivnost a ziskovost. Dnešní stav rozvoje komunikačních vyspělých informačních technologií není jistě konečný. Bankovní domy se zasloužily o rozšíření uživatelského prostředí v praxi, podnítily rozvoj terminálových technologií či později technologií klient-server, zmíněná architektura musí přinášet do bankovních operací stále vyšší bezpečnost.

Nástup dalších bankovních produktů (akreditivy, dokumentární platby), podnikatelské aktivity bank na trzích s cennými papíry, deriváty nebo komoditami, vyvolají poptávku po nových softwarových řešeních, ta se budou týkat například napojení on-line na finanční trhy nebo makléřské firmy.

Závěrečná doporučení

Podmínkou pro efektivní trh a konkurenceschopnost bank v evropském prostředí je:

- přechod ke klientsky orientovaným strategiím a prosazování odpovědnosti, banky se nemohou zprostit odpovědnosti za nedostatky v jejich činnosti,
- jednoduchost, kompatibilita a mobilita je podmínkou pro uživatelsky přátelské prostředí. Technologická nezávislost musí zajistit mobilitu služeb a jejich dostupnost,
- centralizovaností informací provázat interní systémy bank, portálovým řešením zajistit jedno bezpečné přihlášení,
- klient musí mít právo volby, banka se musí orientovat na jeho potřeby. Každé řešení musí vycházet z analýzy jeho různorodých potřeb, přičemž spotřebitel nemusí mít dostatečné technologické vybavení.

Hlavními překážkami pro splnění těchto podmínek jsou finanční znalosti, počítačová gramotnost, nesourodost informací, neschopnost občanů se zdroji pracovat a vyhodnocovat je. Překážkou může být i konzervativnost manažerů bank.

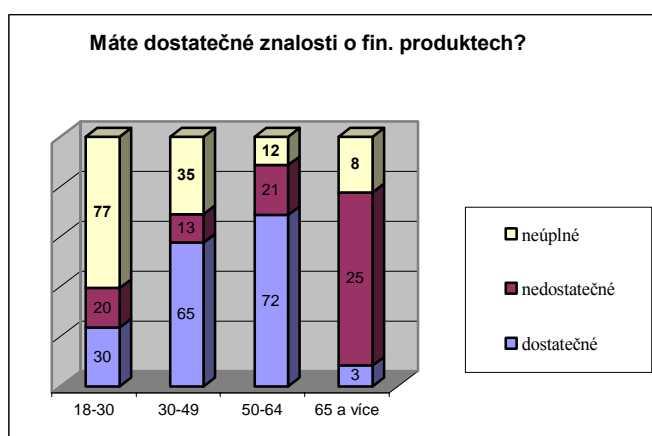
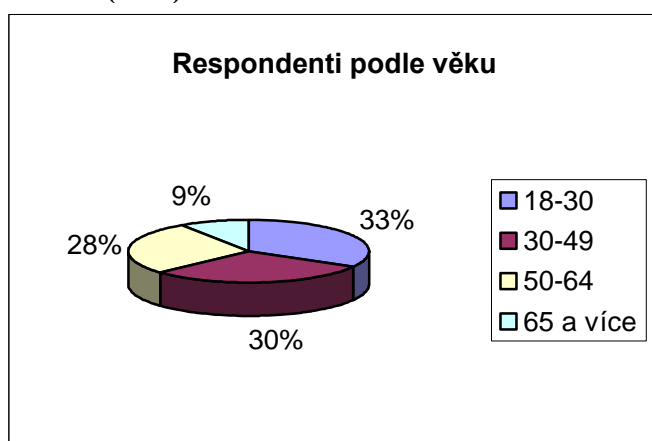
Předmětem průzkumu v českém prostředí byly otázky týkající se znalostí finančního trhu v obecnějším smyslu. Znalosti by měly poskytnout zázemí pro plynulé využívání finančních služeb napříč Evropou. Před přijetím eura je to příležitost pro účast v obecné diskusi během celého období 2007-2012.

Finanční trh není v Evropské unii stále jednotný, existují bariéry administrativní povahy, zažitost a stereotyp spotřebitelů. Klienti využívají stále stejné finanční instrumenty bez ohledu na vývoj ceny a kvality poskytnutých finančních služeb. Pokud se trh stane jednotný, regulační rámec umožní využívat produkty napříč Evropskou unií. Cílem je nová ochrana spotřebitele, pro subjekty trhu to bude znamenat bezpečný a lepší přístup k finančním službám a efektivnější přeshraniční transakce.

Integrace národních finančních trhů při používání společné měny povede k vyšší likviditě a rozvoji nových finančních nástrojů, nabídnou se nové možnosti financování a investování, finanční služby zlevní a vzroste konkurence mezi bankami.

Finanční instituce musí využívat vyspělé informační technologie a informační systémy, tyto jsou efektivnější a vykazují vyšší produktivitu práce což zvyšuje jejich konkurenceschopnost, postupně bude narůstat váha nebankovních institucí a produktů konkurujících tradičním bankovním službám.

Graf č. 1 a 2: Výsledky dotazníkového šetření „Průzkum segmentu spotřebitelů – občanů (v %)“



Použité zdroje:

- (1) *Bankovní dohled 2000-2005*. [online]. Přístup z: www.cnb.cz/cz/bankovni_dohled/bankovni_sektoranalyticke_pub_pdf
- (2) *Zpráva o stabilitě bankovního sektoru 2004-2005*. [online]. Přístup z: www.cnb.cz/cz/financni_stabilita/download/fsr_2004.pdf

Kontakt:

Ing. Jaroslava Dittrichová, PhD.

Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu,

Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

telefon 493331234, jaroslava.dittrichova@uhk.cz

**ON THE DEPENDENCE OF ECONOMIC GROWTH ON OPENNESS AND
OTHER VARIABLES*****Petr Duczynski**Klíčová slova:

ekonomický růst – exportní otevřenost – fundamentální makroekonomické proměnné – investice

Keywords:

economic growth – export openness – fundamental macroeconomic variables – investment

Abstract: This paper examines the dependence of economic growth on export openness and other macroeconomic variables in a broad sample of countries in the 1990s. We observe that highly open economies really tended to grow rapidly on average. We also find that economic growth was positively associated with the investment-output ratio and unrelated to the current-account ratio, the growth of money, the initial human capital, and the initial output per capita.

1. Introduction

The topic of economic growth (the long-run growth of real output) has been discussed quite extensively in the recent economic literature. Economic growth is an important part of macroeconomics – probably even more important than short-run economic fluctuations. Barro and Sala-i-Martin (1995)³ provide a survey of fundamental elements of the theory and empirics of economic growth in their graduate textbook.

One of the variables that can potentially influence the long-run growth of real output is *openness*, which can be, for example, approximated by the export-output ratio. This problem has been paid a great deal of attention in the literature. Levine and Renelt (1992)⁷ examine the robustness of the dependence of growth on explanatory variables. They find that almost all variables are not robust. However, they observe a robust association between growth and the ratio of investment to the gross domestic product (GDP) and between this investment ratio and openness. Sachs and Warner (1995)⁸ provide evidence that open economies grow on average faster than closed economies and exhibit convergence, i.e., a tendency of poor economies to grow faster than rich economies. It should be noted that the absolute convergence behavior is normally not observed in broad samples of all countries (see Barro and Sala-i-Martin, 1995,³ Chapter 12). Barro, Mankiw, and Sala-i-Martin (1995)² show that constraints in the international credit market can significantly slow down the convergence of open economies. Edwards (1998)⁵ observes a robust tendency for a positive association between openness and the productivity growth. Duczynski (2000)⁴ is a comment on Barro, Mankiw, and Sala-i-Martin (1995)² which shows that most economies are likely to be unconstrained, so we need to seek other mechanisms for the observed slow convergence behavior of open economies. Vamvakidis (2002)¹⁰ provides evidence that the positive growth-openness association is only a recent phenomenon. It did not hold before 1970. Baldwin (2003)¹

* This research has been supported by the Grant Agency of the Czech Republic, grant number 402/04/0642.

presents a brief survey of the existing literature concerning the association between growth and openness and discusses the disagreements existing in the literature.

2. The significance of the growth-openness association

We measure the openness of the economy by the ratio of exports (X) to output (Y). The data are taken from the *International Financial Statistics Yearbook* (2002).⁶ We examine three groups of countries: the countries with the openness measure less than 15 %, with the openness measure above 50 %, and with the openness measure above 80 %. We are interested in how the average output growth rate for these countries behaved in individual years between 1990 and 2000 and also in the panel data. We test the significance of these averages from the total world average using t-statistics. The principal formula is

$$t = (x - \mu) / s \cdot n^{1/2}, \quad (1)$$

where t is the corresponding t-statistic, x is the average output growth rate in the countries with the given openness, μ is the total average output growth rate across all countries, s is the standard deviation, and n is the number of observations. Table 1 presents the results. If the t-statistic exceeds 3 in absolute value, the result is considered to be statistically strongly significant (SS+ or SS-, depending on the sign of the t-statistic). If the t-statistic lies between 2 and 3 in absolute value, the result is considered to be significant (S+ or S-). If the t-statistic is between 1.5 and 2 in absolute value, the result is regarded as marginally significant (MS+ or MS-). Otherwise the finding is insignificant (IS+ or IS-).

TAB 1: The statistical significance of the difference of the average growth rate of output from the world average.

year \ openness	X/Y < 15 %	X/Y > 50 %	X/Y > 80 %
1990	IS+ (20)	S+ (26)	S+ (6)
1991	IS+ (18)	MS+ (25)	S+ (5)
1992	IS+ (19)	MS+ (27)	S+ (5)
1993	IS- (21)	MS+ (25)	S+ (7)
1994	IS- (17)	MS- (27)	IS+ (6)
1995	IS+ (18)	IS- (28)	IS+ (6)
1996	IS- (17)	IS- (26)	IS+ (7)
1997	IS+ (16)	IS+ (27)	SS+ (6)
1998	MS+ (15)	IS- (23)	IS- (9)
1999	IS+ (11)	S+ (18)	MS+ (4)
2000	S- (7)	S+ (19)	SS+ (7)
panel data	IS- (179)	MS+ (263)	SS+ (65)

Notes: The numbers of countries with the given openness are in parentheses. Boldface denotes the most significant observations. A plus sign corresponds to the above-average growth, while a minus sign corresponds to the below-average growth. Otherwise the notation is as follows: IS=insignificant; MS=marginally significant; S=significant; SS=strongly significant

3. Economic growth in figures

The following figures illustrate the dependence of annualized economic growth between 1990 and 2000 on various macroeconomic variables. The data for most variables are taken from the *International Financial Statistics Yearbook* (2002).⁶ The data for output per capita in 1990 are taken from Summers and Heston (1991)⁹ and the internet address <http://pwt.econ.upenn.edu/>. The Barro-Lee data on human capital (the average years of schooling in the population over 25 years) are available from the World Bank web site <http://www.worldbank.org/research/growth/ddbarle2.htm>.

Figure 1. The dependence of output growth on openness

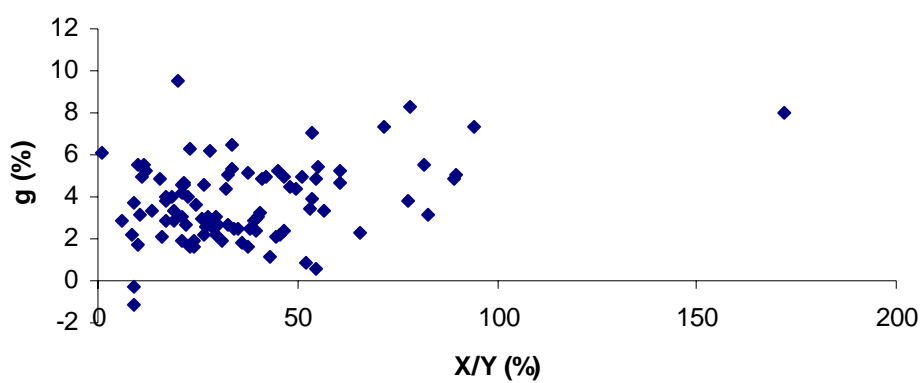


Figure 2. The dependence of per capita output growth on openness

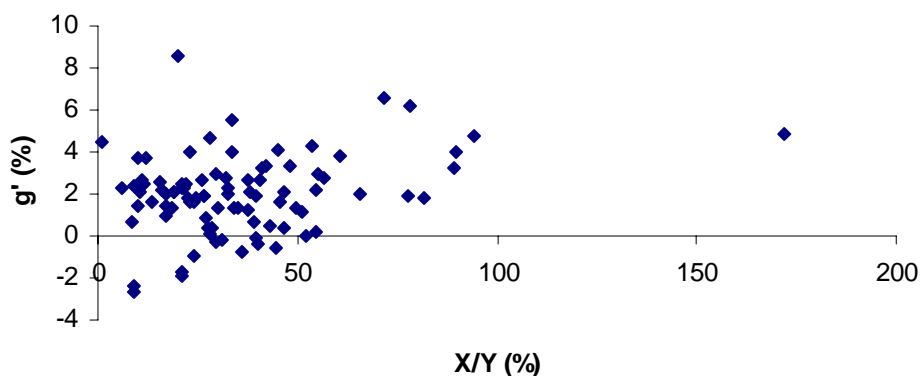


Figure 3. The dependence of output growth on investment

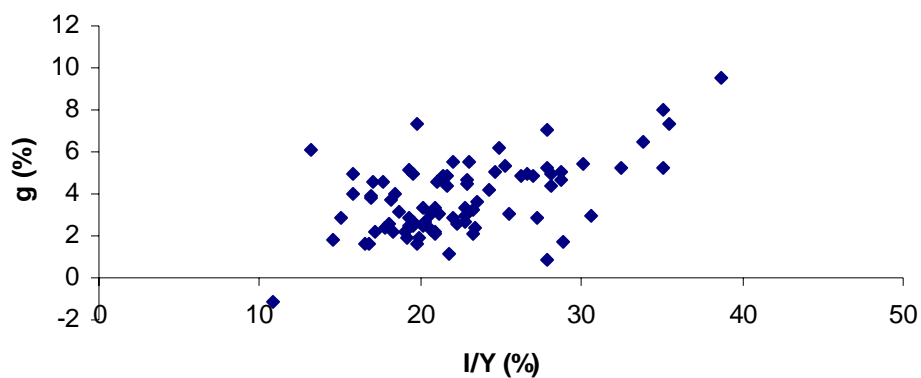


Figure 4. The dependence of output growth on the current-account ratio

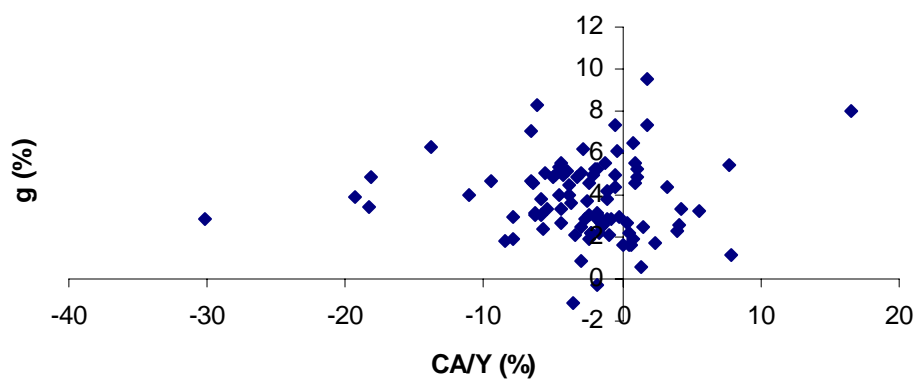


Figure 5. The dependence of output growth on the growth of money (M1)

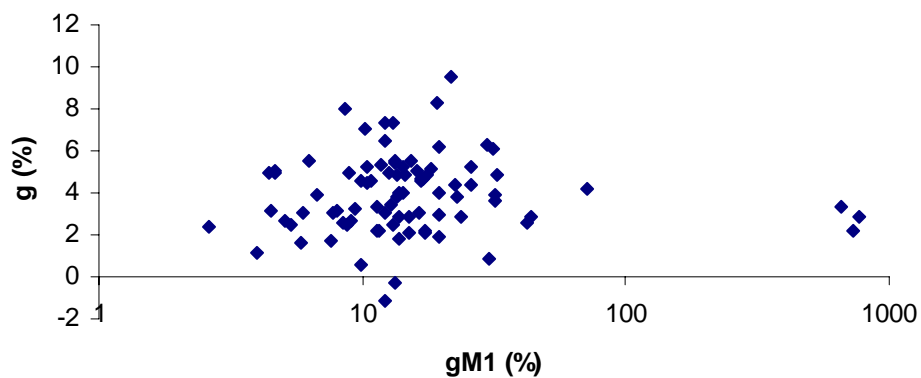


Figure 6. The dependence of output growth on human capital

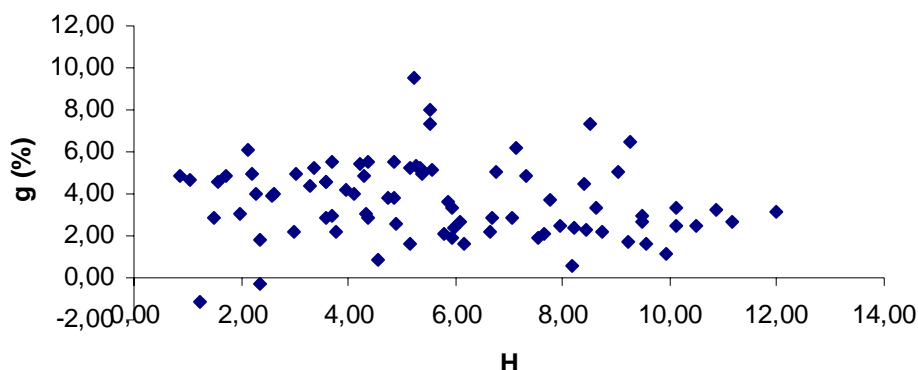
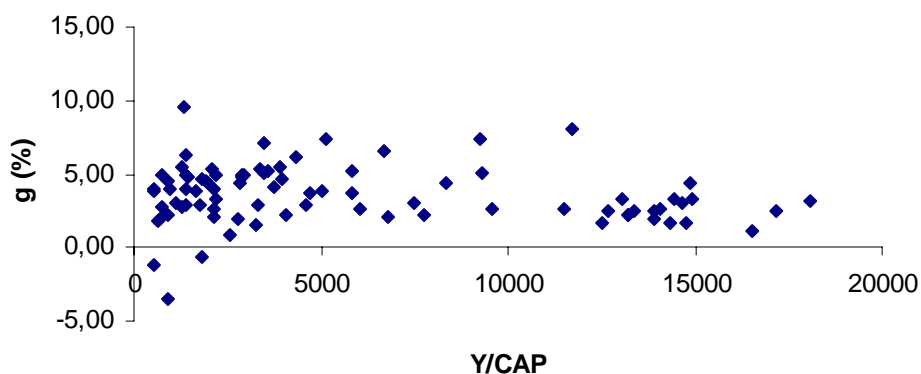


Figure 7. The dependence of output growth on initial output per capita



4. Concluding comments

If we carry out linear regressions, we observe that economic growth depends significantly positively on openness and investment. The other dependences are not significant. The explanatory variables are computed as year averages between 1990 and 2000, except for human capital and output per capita (in USD of 1985), which are considered at their initial levels, which means in 1990. The importance of investment for growth is well known in economics and this is one additional support for this view. The insignificance of the current-account ratio implies that international flows of physical capital are probably not important determinants of growth. The insignificance of money corresponds to the idea that money is long-run neutral, i.e., not affecting real variables. The insignificance of the initial human capital level and the initial output per capita can be explained by the fact that the time period considered is relatively short.

References:

- (1) BALDWIN, R.E. *Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?* NBER Working Paper No. 9578, 2003.
- (2) BARRO, R.J., MANKIW, N.G., SALA-I-MARTIN, X. *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth*, American Economic Review, 1995, 85, 1, pp. 103-115.
- (3) BARRO, R.J., SALA-I-MARTIN, X. *Economic Growth*, 1995, Boston, MA, McGraw-Hill.
- (4) DUCZYNSKI, P. *Capital Mobility in Neoclassical Models of Growth: Comment*, American Economic Review, 2000, 90, 3, pp. 687-694.
- (5) EDWARDS, S. *Openness, Productivity and Growth: What Do We Really Know?* Economic Journal, 1998, 108, 447, pp. 383-398.
- (6) *International Financial Statistics Yearbook*, 2002, International Monetary Fund, Washington, DC.
- (7) LEVINE, R., RENELT, D. *A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions*, American Economic Review, 1992, 82, 4, pp. 942-963.
- (8) SACHS, J., WARNER, A. *Economic Reform and the Process of Global Integration*, Brookings Papers on Economic Activity, 1995, 1, pp. 1-118.
- (9) SUMMERS, R., HESTON, A. *The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988*, Quarterly Journal of Economics, 1991, 106, 2, pp. 327-368.
- (10) VAMVAKIDIS, A. *How Robust is the Growth-Openness Connection? Historical Evidence*, Journal of Economic Growth, 2002, 7, 1, pp. 57-80.

A contact:

Mgr. Petr Duczynski, Ph.D.

Department of Economics and Management

Faculty of Informatics and Management

University of Hradec Králové, Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

Czech Republic, tel. 493 331 228, e-mail: petr.duczynski@uhk.cz

ROZVOJ REGIONU Z POHLEDU MĚST, OBCÍ A JEJICH OBČANŮ

Jiří Dušek, Ladislav Skořepa

Klíčová slova:

mikroregion – názor - regionální rozvoj

Key words:

microregion – opinion - regional development

Abstract:

The article deals with comparison of two researches, which were aimed for problems of regional development. Data for the first research were obtained from people in all regions in Czech Republic a Slovakia. Data for the second research were obtained from deputies of towns and municipalities. The aim of this article was to compare differences in opinions of deputies and inhabitants of the Czech Republic/Slovakia, determine factors that influence the differences among deputies of towns and municipalities and inhabitants, define trends of their opinions and explain the found differences.

Úvod

Problematika rozvoje regionů se v České republice začíná dostávat do popředí zájmu občanů, politiků a odborníků od druhé poloviny devadesátých let, což souvisí se zvětšujícími se disparitami mezi jednotlivými regiony v České republice. Česká republika na rozdíl od států západní Evropy a některých států východní Evropy neměla možnost po roce 1989 kontinuálně navázat na dřívější výsledky a zkušenosti v oblasti regionálního rozvoje, regionální politiky či základního nebo aplikovaného výzkumu regionálního rozvoje, ačkoli historické zkušenosti s odstraňováním regionálních disparit jsou v ČR značné. Po první světové válce a rozpadu Rakouska-Uherska na území Československa zůstalo asi 60 % předválečného potenciálu průmyslových kapacit bývalé rakousko-uherské monarchie (v českých zemích 70 až 75 % výroby Předlitavska, na Slovensku necelá pětina výroby Zálitavska).¹

Od druhé poloviny 90. let se však v České republice naléhavost studia regionálních problémů a nutnosti jejich řešení výrazně zvyšuje. Z vnitřních příčin, které stimulují zájem o regionální problematiku, uveďme až dramatický nárůst nezaměstnanosti (zejména od roku 1997 do poloviny roku 1999) doprovázený velmi výrazným růstem rozdílů v míře nezaměstnanosti mezi regiony. Zájem o výsledky regionálního výzkumu také vyplývá z nemalé poptávky ze strany různých subjektů regionálního rozvoje (zejména města a obce, mikroregiony, kraje, regiony soudržnosti) po zpracování strategií lokálního nebo regionálního rozvoje, které jsou pořizovány z důvodu potřeby koordinace rozvoje příslušného územního celku, avšak také proto, že zpracování těchto dokumentů je základní podmínkou pro získání prostředků na realizaci investičních projektů z různých zdrojů či fondů.²

1. květen 2004, den vstupu ČR do Evropské unie, je jen základem pro větší rozvoj regionální problematiky v České republice, neboť rozvoj regionů podporuje jeden

¹ DVORÁK, F.: Velká loupež - Příspěvek ke kritickému hodnocení závěru XX. století v ČR.

<http://www.muweb.cz/spolecnost/charta97/D00.htm>, 29.11.2006.

² BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D.: Teorie regionálního rozvoje. Nakladatelství Karolinum. Praha 2002. 211 s. ISBN 80-246-0384-5.

z hlavních cílů EU pro období 2004-2006 „Podpora rozvoje a strukturálních změn zaostávajících regionů“ a je i jedním z hlavních cílů pro nové plánovací období 2007-2013 v rámci cíle „Regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost“³.

Každý region je svým způsobem výjimečný z hlediska svého přírodního, ekonomického a kulturně-historického potenciálu, což může významným způsobem ovlivnit jeho budoucí rozvoj. Kromě tohoto potenciálu rozvoj regionu ovlivňují i sami občané, prostřednictvím svých volených zástupců, díky nimž by měli prosazovat své názory na rozvoj a problematiku daného regionu, což se ale v mnoha případech neděje.

Nemožnost zasahovat do aktuálního veřejného dění vede obyčejné občany k pocitu, že nemají na nic vliv a nemohou nic změnit. A to je hlavní důvod klesající volební účasti. Důsledkem je posilování moci radikálních a jinak nevolitelných stran, jako tomu bylo například v Nizozemí, Francii, Rakousku atd.. Dalším důsledkem je i možnost dlouhodobého paralyzování fungování exekutivy, zvláště pokud vládní i opoziční strany mají téměř stejný počet hlasů, což se stalo v letošním roce i v ČR.

Zkušenosti z mnoha zemí ukazují, že příznivým prostředím pro řešení těchto problémů je tzv. participativní demokracie, nazývaná též jako přímá demokracie. Nejde o čistou přímou demokracii, ale uplatňuje se tzv. demokracie polopřímá, kdy je rozhodování zvolených zástupců doplněno metodami přímé účasti občanů.⁴

Ve fungující demokracii mají občané prostředky, jak se mohou zapojit do rozhodování, jako jsou např. petice, místní referendum či účast ve správním řízení. Ve většině případů ale občané využívají těchto prostředků až jako projev nespokojenosti s rozhodnutím svých volených zástupců.⁵

Nejefektivnějším způsobem rozhodování samozřejmě je, když volení zástupci rozhodují ve shodě s názory obyvatelstva. To se však často neděje, a tak se nám zde otevírá zajímavá oblast zkoumání pro porovnání názorů představitelů veřejné správy a občanů na stejnou problematiku.⁶

Metodika výzkumu

Na přelomu dubna a května 2006 realizovala Vysoká škola evropských a regionálních studií spolu se svými partnery (Českou zemědělskou univerzitou v Praze, Západočeskou univerzitou v Plzni a Vysokou školou polytechnickou v Jihlavě) dotazníkové šetření mezi občany ČR z několika krajů. V rámci výzkumu bylo dotázáno 3454 respondentů. Vybrané otázky z výzkumu byly položeny ve spolupráci se Slovenskou Polnohospodářskou Univerzitou v Nitře i 302 slovenským respondentům. Výzkum proběhl v rámci vícetématického šetření OMNIBUS, které bylo zaměřeno na zjištění názorů občanů na otázky týkající se problematiky trhu potravin, cestovního ruchu, politiky, neziskových organizací a regionálního rozvoje oblasti, ve které žijí.

Dalším zdrojem dat pro tento příspěvek byl výzkum, realizovaný v roce 2005 Západočeskou univerzitou a Vysokou školou evropských a regionálních studií v rámci projektu „Regionální management jako cesta k udržitelnému rozvoji venkovských regionů“. Součástí projektu byl i marketingový výzkum. V rámci výzkumu bylo osloveno 200 obcí. Z 200 oslovených obcí se výzkumu nakonec zúčastnilo 144 obcí

³ <http://www.strukturalnifondy.info>, 29.11.2006.

⁴ MEJSTRÍKOVÁ, A.: Přímá demokracie. <http://www.obcan.ecn.cz/index.shtml?w=u&x=237061>.

⁵ Ministerstvo vnitra ČR. <http://www.mvcr.cz/agenda/labyrint/referend.html>, 30.11.2006.

⁶ SKOŘEPA, L., DUŠEK, J. – Vnímání veřejné správy jejími představiteli a občany. Auspicia: recenzovaný časopis pro otázky společenských věd. 2, 2005. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií o. p. s., 2005, s. 57 – 61. ISSN 1214-4967.

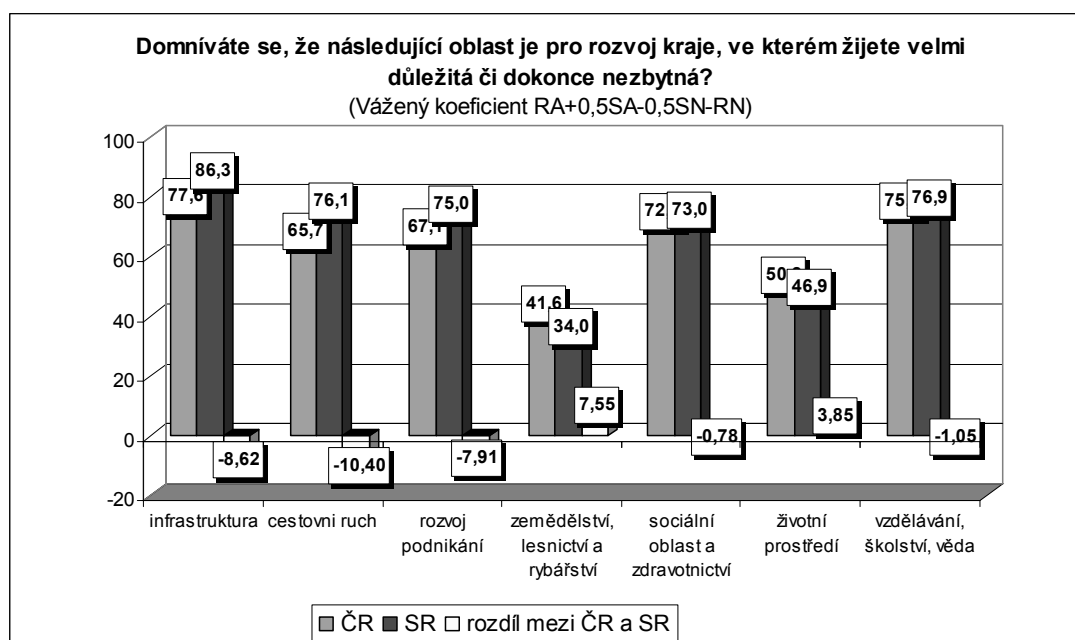
z regionu jižních a západních Čech, které jsou součástí 55 mikroregionů. Odborné cíle byly zaměřeny na shromáždění, zpracování a interpretování dat týkajících se problematiky vzniku a fungování mikroregionů a rozvoje dané oblasti.

Protože byl každý výzkum zaměřen na jinou skupinu respondentů, tj. na jedné straně na občany a na druhé straně na jejich volené zástupce – představitele měst a obcí, lze provést vzájemné srovnání obou názorových skupin a jejich představ na současný a budoucí rozvoj regionů. Vzhledem k tomu, že jeden z výzkumů byl realizován i v SR, lze provést i srovnání nejen v rámci ČR, ale i srovnání postojů českých a slovenských občanů na danou problematiku.

Výsledky výzkumu

I. faktory důležité pro rozvoj kraje v současnosti

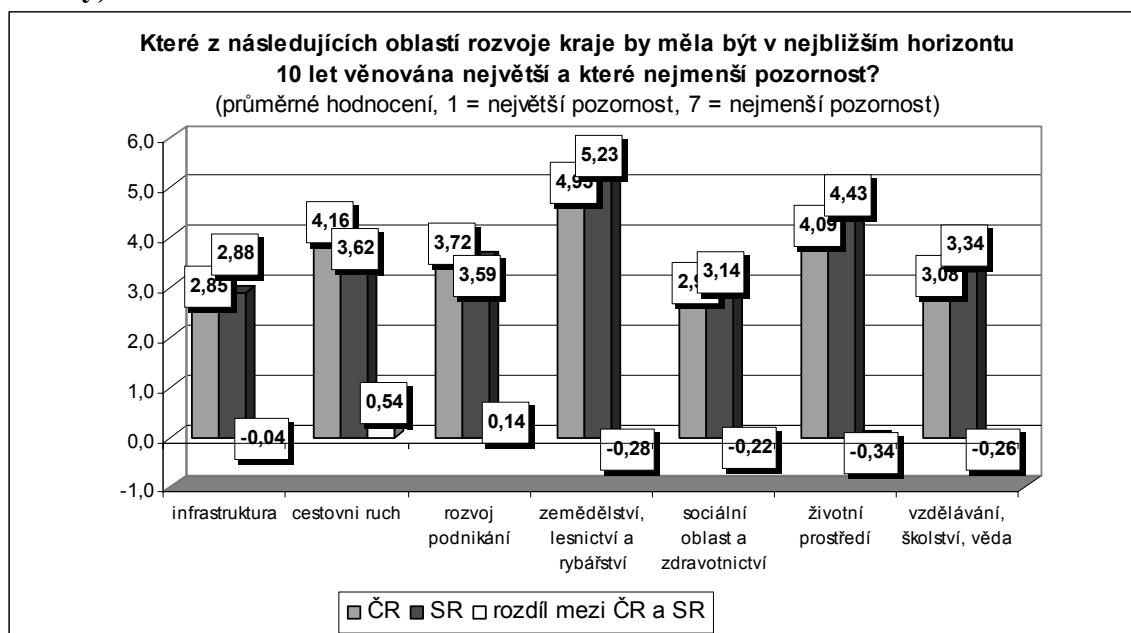
Obrázek 1 – Oblasti důležité pro rozvoj kraje v současnosti (výzkum mezi občany)



Oblasti, které vidí jednotliví respondenti v obou zemích jako prioritní pro rozvoj kraje, v kterém žijí, jsou téměř totožné. Jednoznačnou prioritou pro rozvoj regionů v obou zemích je infrastruktura, dále rozvoj vzdělávání, školství, vědy a sociální oblasti spolu se zdravotnictvím. Nejméně důrazu kladou respondenti na oblast zemědělství, lesnictví, rybníkářství a životního prostředí. Velmi významně proti České republice hodnotí slovenští respondenti nejen již zmíněnou oblast infrastruktury, ale i oblast cestovního ruchu a rozvoje podnikání. Proti tomu čeští respondenti výrazně kladněji hodnotí proti slovenským oblast zemědělství, lesnictví a rybníkářství.

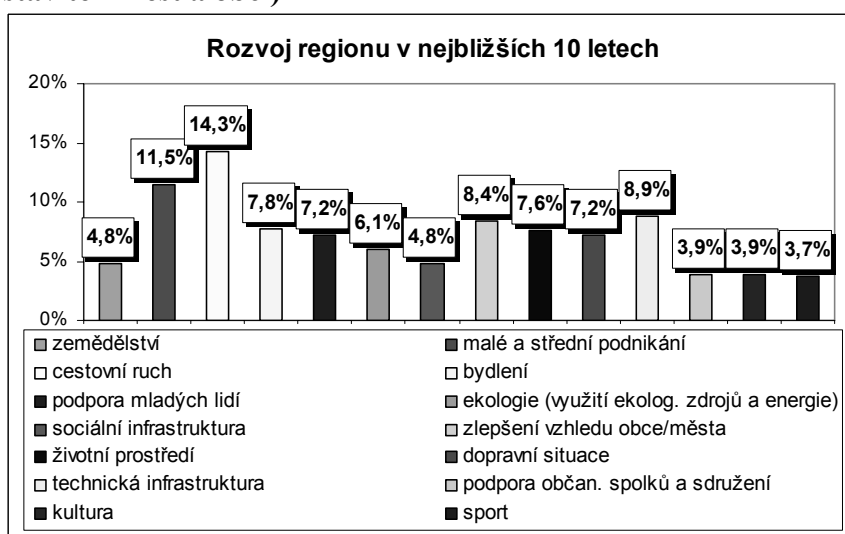
II. faktory důležité pro rozvoj kraje v nejbližších deseti letech

Obrázek 2 - Oblasti důležité pro rozvoj kraje v nejbližších 10 letech (výzkum mezi občany)



Rozdíly mezi jednotlivými zeměmi nejsou příliš významné, největší diference je opět oblasti cestovního ruchu, protože slovenští respondenti mu připisují daleko větší význam než čeští respondenti. Respondenti se domnívají, že v následujících 10 letech je stejně jako v současnosti prioritní otázka infrastruktury. Dále je to sociální oblast a zdravotnictví před vzděláváním, školstvím a vědou. Shodně opět respondenti obou zemí uvádí, že v následujících 10 letech by mělo být nejméně pozornosti věnováno životnímu prostředí, zemědělství, lesnictví a rybníctví.

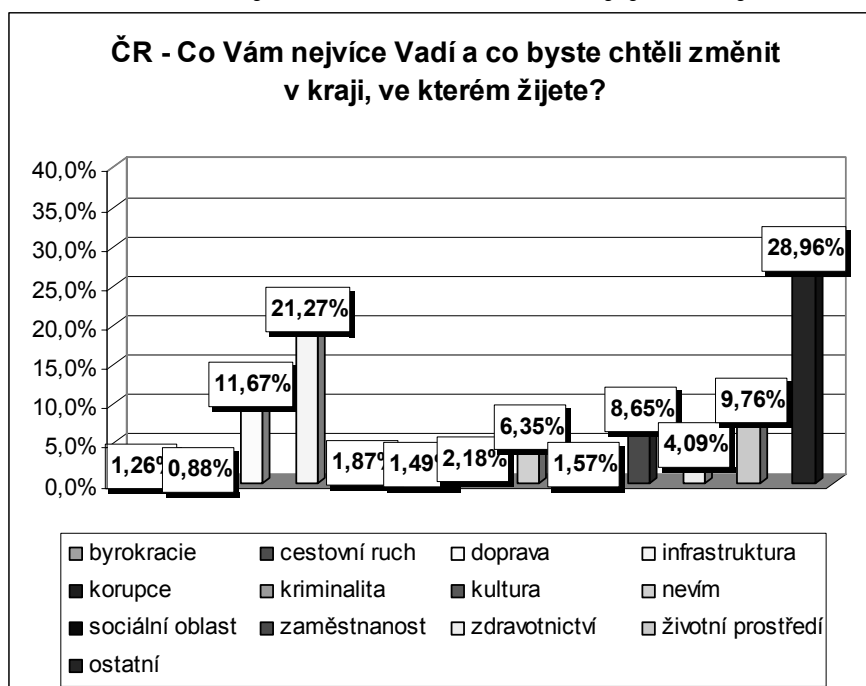
Obrázek 3 - Oblasti důležité pro rozvoj regionu v nejbližších 10 letech (výzkum mezi představiteli měst a obcí)



Představy občanů a představitelů měst a obcí na rozvoj regionu v nejbližší budoucnosti jsou poměrně odlišné. Podle názoru představitelů měst a obcí by se měl region rozvíjet nejvíce v oblasti cestovního ruchu (14,3 % respondentů), malého a středního podnikání (11,5 %), technické infrastruktury (8,9 % respondentů). Nejméně respondentů se domnívá, že se jejich region bude rozvíjet v oblasti sportu a kultury.

III. co by občané chtěli ve svém kraji změnit a co jim vadí

Obrázek 4 – Co nejvíce vadí občanům ČR v jejich kraji



Většina občanů České republiky – 75,8 % respondentů uvedlo nějaký důvod, co konkrétního jim na kraji, ve kterém žijí vadí. Nejčastěji zmiňovanými problémy v ČR tedy byl problém infrastruktury (21,3 %), dále dopravy v 11,7 % (dopravní dostupnost) a problematika život. prostředí a zaměstnanosti.

Závěr

Příspěvek shrnuje část dvou marketingových výzkumů, zaměřených na problematiku regionálního rozvoje. Cílem marketingových výzkumů bylo porovnat názorové difference představitelů veřejné správy a obyvatel České republiky/Slovenska a porovnat je mezi sebou. Priority, které vidí respondenti v obou zemích jako důležité pro současné i budoucí rozvoj oblasti, v které žijí, jsou téměř totožné. Jednoznačnou prioritou pro rozvoj regionů v obou zemích je infrastruktura, dále rozvoj vzdělávání, školství, vědy a sociální oblasti spolu se zdravotnictvím. Nejméně důrazu kladou respondenti na oblast zemědělství, lesnictví, rybářství a životního prostředí.

Představy občanů a představitelů měst a obcí na rozvoj regionu v nejbližší budoucnosti jsou ale poměrně odlišné. Podle názoru představitelů měst a obcí by se měl region rozvíjet nejvíce v oblasti cest. ruchu, malého a středního podnikání a infrastruktury.

Většina občanů ČR i SR (více než 75 %) uvedlo nějaký důvod, co konkrétního jim na regionu, ve kterém žijí, vadí. Velmi mnoho důvodů, které respondenti uvedli, bylo ve velmi malém počtu čili „jedinečných“ a tak je nelze obecně zařadit do nějaké skupiny

a generalizovat (cca do 30 %). Nejčastěji zmiňovanými problémy byl v ČR problém infrastruktury (21,27 % respondentů), dále problém dopravy, problematika životního prostředí a zaměstnanosti. Slovenští občané uvedli nejčastěji otázky zaměstnanosti (17,30 %), což je téměř 2x více než v ČR. Na dalších místech skončila stejně jako v ČR infrastruktura. Velký význam slovenští občané přikládají proti českým cest. ruchu. Nejdůležitějším partnerem/institucí pro rozvoj daného regionu jsou dle respondentů samotné obce a jejich občané v obou zemích. V SR i ČR dále respondenti uvedli soukromé podnikatele a vysoké školy, což jsou velmi potěšující informace. Pokud jde o nejméně důležité partnery a instituce, v obou zemích do této skupiny patří politici. Zajímavostí je, že zatímco na Slovensku kromě politiků není žádný významně negativně hodnocený partner/instituce, v ČR je tomu naopak. K nejméně důležitým v ČR patří kromě politiků i ministerstva a orgány EU, nadnárodní firmy a korporace a sdružení podnikatelů a komory, což jsou instituce hodnocené v SR velmi kladně.

Použitá literatura:

- (1) BLAŽEK, J., UHLÍŘ, D.: Teorie regionálního rozvoje. Nakladatelství Karolinum. Praha 2002. 211 s. ISBN 80-246-0384-5.
- (2) DVOŘÁK, F.: Velká loupež - Příspěvek ke kritickému hodnocení závěru XX. století v ČR. <http://www.mujweb.cz/spolecnost/charta97/D00.htm>, 29.11.2006.
- (3) MEJSTRÍKOVÁ, A.: Přímá demokracie. <http://www.obcan.ecn.cz/index.shtml?w=u&x=237061>
- (4) SKOŘEPA, L., DUŠEK, J. – Vnímání veřejné správy jejími představiteli a občany. *Auspicia: recenzovaný časopis pro otázky společenských věd.* 2, 2005. České Budějovice: VŠERS o. p. s., 2005, s. 57 – 61. ISSN 1214-4967.
- (5) <http://www.strukturalnifondy.info>, 29.11.2006.
- (6) Ministerstvo vnitra ČR. <http://www.mvcr.cz/agenda/labyrint/referend.html>.

Kontakt:

Ing. Jiří Dušek
Vysoká škola evropských a region. studií
Žižkova 6, 370 01 České Budějovice
tel.: + 420 386 116 834
e-mail: dusek@vsers.cz

Ing. Ladislav Skořepa, Ph.D.
Vysoká škola evropských a region. studií
Žižkova 6, 370 01 České Budějovice
tel.: + 420 386 116 821
e-mail: skorepa@vsers.cz

HOSPODÁŘSKÝ VÝVOJ POBALTSKÝCH ZEMÍ

Andrea Ecková

Klíčová slova:

Pobaltské země - Litva – Lotyšsko – Estonsko – HDP – inflace – nezaměstnanost - zahraniční obchod - hospodářství

Key words:

Baltic countries – Lithuania – Latvia - Estonia – GDP - inflation – unemployment - foreign trade - economy

Abstract:

Summary of this project treats about the economic transformation of the Baltic States (Lithuania, Latvia and Estonia) after declining the Soviet Union in 1991 and about then following economic development. It is based on analysis economic development of the Baltic States after becoming independent in comparison with The Czech Republic and The European Union. The project investigates the main macroeconomic index as *Gross Domestic Product*, inflation and unemployment. The project also says about the whole development of economy these countries and has the aim to find the most dynamic country and expect next development.

Úvod

S rozpadem Sovětského svazu v 90. letech 20. století prošla řada zemí tohoto společenství za pomoci transformací a reformů většiny sektorů z centrálního plánovaného hospodářství na tržní ekonomiku. Přejít byl doprovázen značnými obtížemi, protože celé Pobaltí se potýkalo s hyperinflací, poklesem hrubého domácího produktu a vysokou nezaměstnaností. Problematikou hospodářského vývoje pobaltských zemí se zabývá několik autorů např. Švec (1996), Krutilová (2000), Kiaupa, (1999), Drábek (1999), kteří obdobně hodnotí transformaci hospodářství i současný vývoj Pobaltí a poukazují na problémy, které se u těchto států vyskytly před i po vstupu do EU.

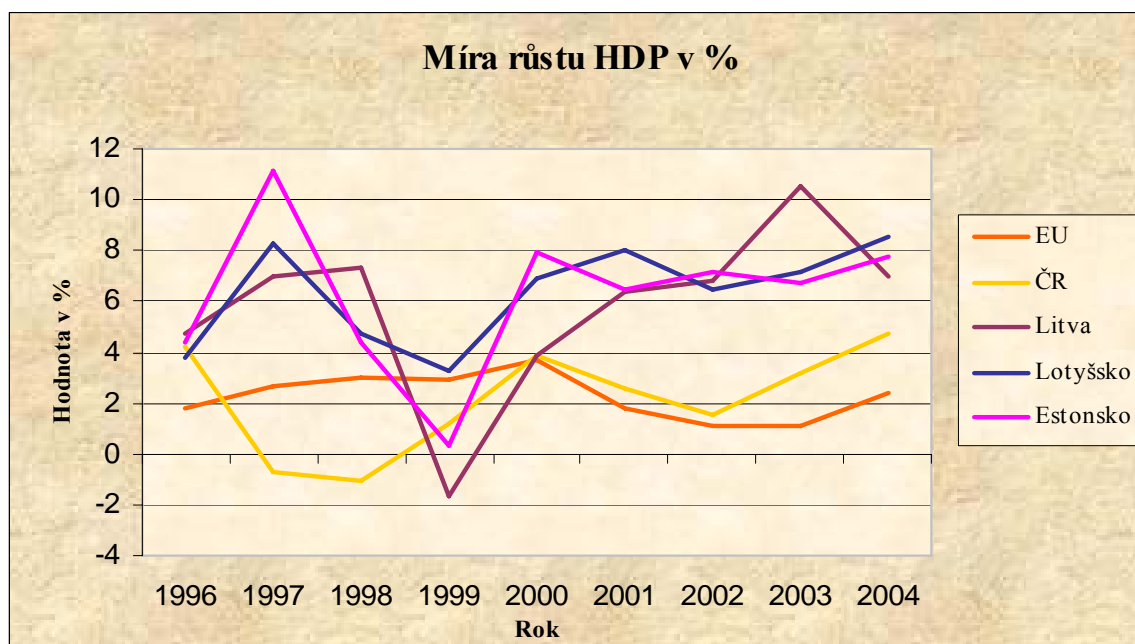
Cíl práce a metodika

Cílem práce je prozkoumat hlavní makroekonomické ukazatele jednotlivých zemí v před- a v poreformním období, jejich zhodnocení, porovnání s ostatními zeměmi Pobaltí, ČR a EU a predikce do budoucna. Analýza směřuje k závěru, která ze zemí je ekonomicky nejvyspělejší, popř. zda země vůbec zaznamenávají ekonomický růst. Hlavní důraz se klade na analýzu následujících makroekonomických ukazatelů: míra růstu hrubého domácího produktu, míra nezaměstnanosti a míra inflace (vyjádřena HCPI). Sledované období zahrnuje časovou řadu přibližně od devadesátých let až po současnost (1996-2004). Podkladové údaje pocházejí z národních statistických úřadů, evropského statistického úřadu, zpráv národních ministerstev a mezinárodních organizací. Pro zpracování a vyhodnocení výsledků práce byly použity metody syntézy, analýzy, komparace, a běžné statistické metody.

Analýza hospodářského vývoje a komparace makroekonomických ukazatelů

Vývoj HDP

Vzhledem k tomu, že ekonomická situace Litvy, Lotyšska a Estonska není stejná, byla provedena analýza vybraných makroekonomických ukazatelů a následnou komparací zhodnocen jejich hospodářský vývoj. HDP pobaltských zemí vykazuje ve sledovaném období rostoucí tendenci. Míra růstu HDP (graf 1) v Litvě se pohybuje kolem 6 – 7 %, v roce 2003 překročila dokonce hranici 10 %. Rostoucí trend v letech 1996 - 1998 byl narušen v roce 1999. Zaznamenaný pokles byl zřejmě zapříčiněn ruskou finanční krizí v roce 1998, která podle všeho ovlivnila i vývoj HDP v Lotyšsku a Estonsku. V dalším roce došlo v Litvě, ale k nárůstu téměř o 4 % a od té doby si udržuje rostoucí trend. Lotyšsko v průběhu let vykazovalo nestabilní přírůstky míry růstu HDP, který se ale v posledních letech pohybuje značně vysoko, zhruba kolem 7 – 9 %. V letech 1996 – 1999 došlo ke zvýšení, ve srovnání s rokem 1997 dokonce o 8,3 % a od tohoto období se zaznamenává nárůst. V Estonsku je poměrně nerovnoměrný vývoj HDP s většími výkyvy. V roce 1997 byl zaznamenán nárůst HDP o rekordních 11,1 %. V dalším roce však došlo ke zpomalení růstu na 4,4 % a nevýrazně rostoucí charakter byl i následující rok (1999), kdy míra růstu HDP vykazovala pouze 0,3 % růstu. Rok 2000 zaznamenal ale růst o 7,9 % a v posledních 5 letech vykazuje Estonsko roční nárůst HDP zhruba 6 – 8 %. Srovnáním míry růstu HDP Litvy, Estonska a EU, jsme došli k závěru, že v jednotlivých letech 1996 až 2004 míra růstu HDP Litvy převyšuje míru růstu HDP EU. Výjimku tvoří pouze rok 1999, kdy Litva i Estonsko zaznamenali pokles, zatímco EU dosáhla zvýšení HDP o 2,9 %. Lotyšsko v letech 1996 až 2004 dosahovalo vyšší míru růstu HDP, nejvíce se přiblížilo průměru EU v roce 1999 a nejvíce se vzdálilo v roce 2003. Porovnáme-li míru růstu HDP v ČR a pobaltských zemích, zjistíme, že i zde dosahuje Litva celkově vyšší míry růstu. Pouze v roce 1999 dosáhla ČR vyšší růst HDP. Je možné konstatovat, že pobaltské země jsou na tom v růstu HDP o lépe než ČR.



Graf 1

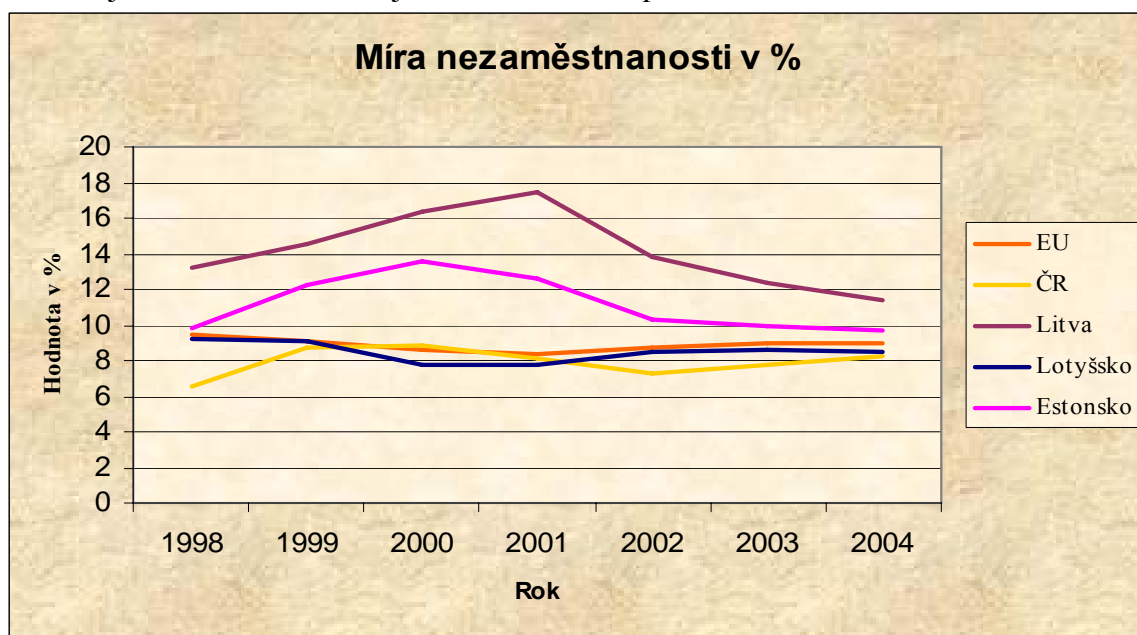
Míra růstu HDP_{s.c.} v % v letech 1996 – 2004

Pramen:

vlastní graf (na základě údajů z Evropského statistického úřadu)

Vývoj nezaměstnanosti

Nejvyšší míra nezaměstnanosti v Litvě (graf 2) v letech 1998 až 2004 byla zaznamenána v r. 2001, kdy dosáhla 17,4 % nezaměstnaných z ekonomicky aktivních obyvatel. Od tohoto roku pozvolna klesá, v roce 2004 představovala 11,4 %. V posledních letech se přibližuje průměrným hodnotám EU i ČR. V Lotyšsku byla nejvyšší míra nezaměstnanosti zaznamenána v roce 1998, kdy dosáhla 9,2 % a v celém sledovaném období se pohybuje pod 10 %. Klesající charakter si udržela až do roku 2001, kdy byla nejnižší a představovala 7,7 %. V roce 2002 a 2003 ale opět stoupla až na 8,6 % a v roce 2004 se potom nepatrně snížila. Ve srovnání s EU jsou hodnoty i pod úrovní průměru EU. Od roku 1998 je v Estonsku zaznamenán nárůst a nejvyšší míry nezaměstnanosti ve sledovaném období bylo dosaženo v roce 2000 (13,6 %). Od této doby klesá, pohybuje se pod hranicí 10 % (v roce 2004 hodnota 9,7 %) a přibližuje se hodnotám EU. Z grafu je zřejmé, že s nejvyšší nezaměstnaností ze všech pobaltských států se potýká Litva a vzhledem k počtu obyvatel (3,5 mil.) nejde o zanedbatelné hodnoty. Nejlépe je na tom s nezaměstnaností Lotyšsko, které si udržuje míru nezaměstnanosti v rozmezí 7 – 9 %, i když ani tyto hodnoty není možné považovat za ideální. Estonsko vykazuje již delší dobu vysokou míru nezaměstnanosti, již 5 let však má klesající tendenci a také se již dokázalo dostat pod 10 % hranici.



Graf 2 Míra nezaměstnanosti v % v letech 1998 – 2004

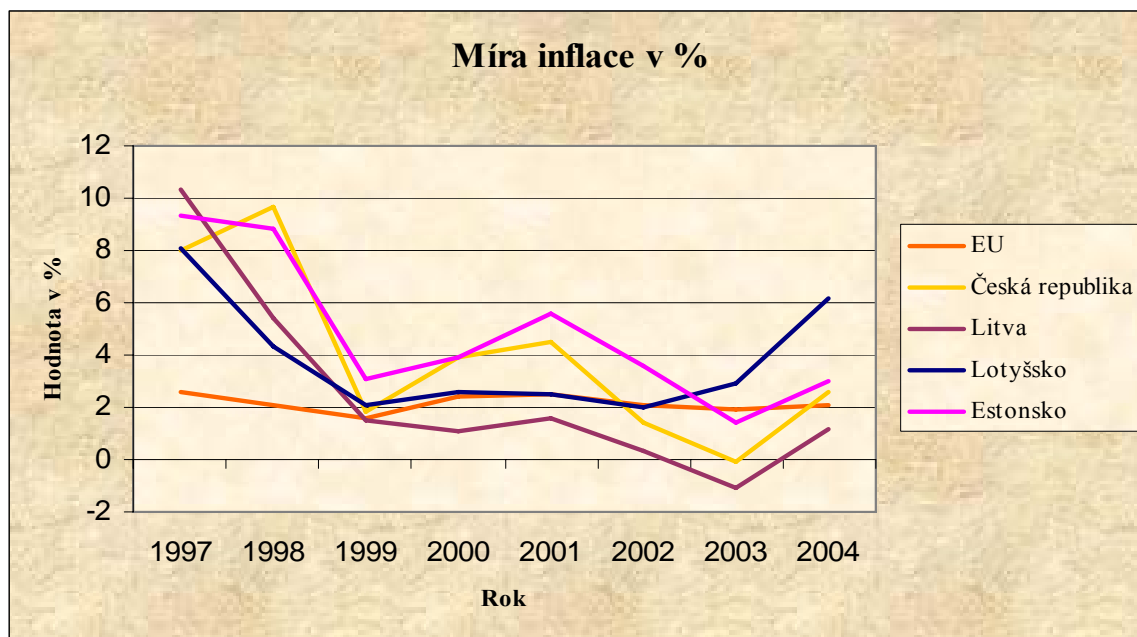
Pramen vlastní sestavení grafu (na základě údajů Evropského, a národních statistických úřadů)

Nejvíce se k hodnotám ČR a EU přibližuje Lotyšsko, Estonsko a nakonec Litva. Míra nezaměstnanosti v Litvě i Estonsku je vyšší než v ČR, Lotyšsko vykazuje v porovnání s ČR v letech 2000 a 2001 nižší míru nezaměstnanosti přibližně o 1 %.

Vývoj inflace

Jak je zřejmé z grafu 3, míra inflace v Litvě vykazuje stabilní roční růst zhruba o 1 – 2 %. V roce 1997 byla naměřena nejvyšší cenová hladina za roky 1997 až 2004 a dosahovala 10,3 %. Rok 2003 sebou přinesl dokonce deflaci ve výši – 1,1 %. Dá se říct, že Litva má nejnižší nárůst cenové hladiny z pobaltských zemí.

V Lotyšsku je míra inflace nízká. Od roku 1997, kdy cenová hladina dosahovala zvýšení oproti předcházejícímu roku o 8,1 %, v roce 1998 to bylo zvýšení o 4,3 % a v roce 1999 dokonce zvýšení pouze o 2,1 %. Od roku 2000 míra inflace meziročně stoupá zhruba o 2 – 3 %. Pozitivní jev, jakým je v Lotyšsku dlouhou dobu vykazovaná stabilní nízká míra inflace, byl v roce 2004 vystřídán nezvyklým 6 % nárůstem. Pokud se nejedná pouze o krátkodobý výkyv, mělo by to být pro Lotyšsko alarmujícím ukazatelem. Míra inflace se v Estonsku ve srovnání s Litvou a Lotyšskem projevuje ne příliš stabilní, i když se v průběhu několik let pohybuje kolem 3 %. Přestože v roce 1997 vzrostla oproti roku 1996 o 9,3 %, v roce 1999 to bylo zvýšení jenom o 3,1 %.



Graf 3 Míra inflace v % v letech 1997 – 2004

Pramen: vlastní sestavení grafu na základě údajů Evropského statistického úřadu, (pozn.: harmonizovaný index spotřebitelských cen)

Srovnáním cenové hladiny Litvy a ČR, je nutné konstatovat, že Litva je na tom od roku 1998 s růstem cenové hladiny lépe než ČR, dokonce i vůči EU. Přestože se Lotyšsko potýká s relativně stabilním růstem cenové hladiny, vůči ČR vykazuje kolísavý trend.

Diskuse

Míra růstu HDP je u Litvy značně uspokojivá. Pokud by si i do budoucna udržela takto vysoký růst kolem 6 – 7 %, ekonomika by měla vykazovat stabilitu. Míra růstu HDP vykazuje tendenci růstu a Litva zůstává jedinou zemí, které se podařilo překročit hranici 10 %. Také inflace, která je zde nejnižší ze všech tří zemí, má stabilní vývoj. Nízká míra inflace však sebou přináší vysokou míru nezaměstnanosti, u které se předpokládá, že ve skutečnosti dosahuje ještě vyšších hodnot, než jsou oficiální výsledky. Co se týče Litvy, zejména průmysl se potýká s nedostatkem surovin a kvalifikovaných pracovních sil, což může být jeden z důvodů, proč se nezaměstnanost pohybuje dlouhodobě nad hranicí 10 %. Také u Lotyšska je dostatečný růst ekonomiky (6 – 9 %), míra inflace (2 - 3%) se jeví jako stabilní, pouze v roce 2004 došlo k prudkému zvýšení. Nicméně pokud by se jednalo pouze o jednorázovou odchylku, přičemž by tempo růstu cen v příštích letech zpomalilo, zřejmě by to ekonomiku země nějak zvláště neohrozilo, neboť míra růstu HDP v roce 2004 zrychlila tempo růstu. Přestože míra inflace je v Lotyšsku vyšší než

v Litvě, dosahuje optimálních hodnot. Vyšší míru inflace naopak vystřídala nižší míra nezaměstnanosti (7-9 %), která je za posledních několik let nejnižší z pobaltských zemí. Ve všech hodnocených bodech tak vychází Lotyšsko jako země s neoptimálnější a nejdynamičtější se vyvíjející ekonomikou. Estonská ekonomika zaznamenala v posledních letech rychlý rozvoj, její roční tempo růstu HDP se pohybuje v posledním období kolem 6 – 8 %. Vyznačuje se poměrně nízkou mírou inflace, která za posledních 6 let nepřekročila 6 % a pohybuje se spíše kolem 3 – 4 %. Největším problémem ale zůstává vysoká nezaměstnanost.

Závěr

I přesto, že země Pobaltí dosahovaly z bývalých států Sovětského svazu poměrně vysokou životní úroveň, reformy po osamostatnění nebyly jednoduché. Protože hlavním cílem byl vstup do EU, ke kterému došlo v roce 2004, museli si tyto státy udržet hospodářský růst a svou výkonností se přiblížit ekonomikám zemí EU, čehož nakonec dosáhli díky pozitivnímu vývoji ekonomiky a míře inflace. Hospodářský růst pobaltských zemí byl dočasně zpomalen ruskou krizí na konci 90. let 20. století a byl obnoven zřejmě v důsledku přílivu kapitálu a pokročilost transformací ekonomik. Na základě analýz se ekonomicky nejvyspělejší zemí jeví Lotyšsko, poté Litva a nakonec Estonsko. Jedná se však o srovnání ukazatelů za několik posledních let, což je krátké období a stěhuje vyslovení predikce na dlouhou dobu dopředu. Hospodářský růst Pobaltí lze ale souhrnně označit za značně uspokojivý s tendencí růstu. Za společný problém lze označit snad jen vysokou nezaměstnanost. Pokud by si však tyto země dokázaly udržet stávající tempo hospodářského růstu a nízkou a stabilní míru inflace, je možné pozitivně ovlivnit i vývoj tohoto ukazatele. Pozitivní vývoj jednotlivých ukazatelů je důležitým faktorem i pro další rozvoj a stabilitu zejména v souvislosti se vstupem do eurozóny.

Použitá literatura:

- (1) DRÁBEK, A. *Hospodářský vývoj Estonska*. Balt-East, Praha, 1997. ISBN 80-902313-0-6.
- (2) DRÁBEK, A. *Vývoj lotyšského hospodářství* (Studie postupu hospodářské reformy v Lotyšsku 1993 – 1997). Balt-East, Praha, 1998. ISBN 80-902313-4-9.
- (3) KIAUPA, Z. *The history of the baltic countries*. Avita, Tallinn, 1999. ISBN 9985-2-0133-7.
- (4) KRUTILOVÁ, J. *Pobaltské republiky*. Olympia, Praha, 2000. ISBN 27-014-2000.
- (5) ŠVEC, L.: *Dějiny pobaltských zemí*. NLN, Praha, 1996. ISBN 80-7106-154-9.
- (6) <http://www.std.lt> Litevský statistický úřad
- (7) <http://www.csb.lv> Lotyšský statistický úřad
- (8) <http://www.stat.ee> Estonský statistický úřad
- (9) <http://europa.eu.int/comm/eurostat/> Evropský statistický úřad

Kontakt:

Ing. Andrea Ecková, PhD.
ČZU-PEF-KET, Kamýcká 129, Praha 6 Suchbátův
E-mail: eckova@pef.czu.cz

DALŠÍ VÝVOJ TĚŽBY HNĚDÉHO UHLÍ V PODKRUŠNOHORSKÉ PÁNVI: EKONOMICKÉ, SOCIÁLNÍ A EKOLOGICKÉ DILEMA

Miroslav Farský, Libor Měsíček

Klíčová slova:

uhlí - životní prostředí - region

Key words:

coal – environment - region

Abstract:

The article discourses of next development in coal exploration in the north part of the Czech Republic. Main points of view are economic, social and environmental problems.

V průběhu uplynulých dvou let (2005 – 2006) ocitly se ve středu pozornosti naší veřejnosti, a obyvatelstva Ústeckého kraje jmenovitě, úvahy o případném zrušení („prolomení“) územních ekologických limitů těžby hnědého uhlí v Podkrušnohorské pánvi. Tyto limity byly stanoveny¹ třemi usneseními Pithartovy vlády z podzimu 1991, která se postupně týkala Chabařovic (č. 331/91), celého Podkrušnohoří (444/91) a Sokolovska (490/91). Pro jednotlivé doly a výsypky určují hranice, které by povrchová těžba a ukládání jejího odpadu neměly překročit. Jsou vymezeny tak, aby před postupem porubní fronty chránily obce v regionu a respektují i hygienická pásma mezi okraji vesnic a nejzazším budoucím okrajem důlní jámy. Citovaná usnesení ukládají příslušným úřadům (ministerstva, tehdejší okresní úřady a Český báňský úřad) respektovat tyto limity jako závazné linie a zároveň upravit již vyhlášené dobývací prostory hnědouhelných dolů tím, že se provede tzv. odpis zásob.² Ten umožňuje buď vyjmout zásoby vůbec z evidence a nebo převést bilanční zásoby do kategorie tzv. zásob nebilančních. V obou případech se tak znemožní jejich těžba. K tomuto odpisu však došlo jen v případě lomu Chabařovice. V případě Sokolovska a Podkrušnohoří k němu fakticky nedošlo.

Úvahy o zrušení („prolomení“) územních ekologických limitů těžby hnědého uhlí vznikly v kontextu upřesňování energetické a surovinové politiky. Dokument Státní energetická koncepce (SEK) [1] (z roku 2004) předpokládá totiž ve vybraném tzv. zeleném scénáři³ následující těžbu hnědého uhlí v Mt :

1 O událostech a skutečnostech, které vyhlášení těchto limitů předcházely, je podrobně pojednáno I. Dejmalem ve Zpravodaji Ministerstva životního prostředí 2005, č. 11, s. 24 – 26 a v materiálu „Územní ekologické limity těžby v SHP“ vypracovaném týmem autorem a spolupracovníky a zveřejněném na webových stránkách Ochránců přírody (<http://www.ochranciprirody.cz>), zde i včetně kartografické dokumentace.

² Podle zákona č. 44/1988 Sb. o ochraně a využití nerostného bohatství (Horní zákon) patří všechny druhy uhlí mezi tzv. vyhrazené nerosty, pro které jsou těžební podnikatelské organizace povinny evidovat stav zásob a jeho změny. Přitom jsou pro jednotlivé nerosty stanoveny podmínky využitelnosti zásob, které jsou souborem ukazatelů množství, jakosti nerostů, ukazatelů geologických, báňsko-technických a ekologických. Průmyslově se smí těžit jen zásoby evidované a to ty, které jsou označeny jako „zásoby bilanční“.

³ Adjektivum „zelený“ bylo ovšem použito nikoliv ve smyslu *environmentální*, ale naznačuje *volnou trasu* pro rozvoj resortu .

Tabulka č. 1

	2000	2005	2010	2015	2020	2025	2030
Těžba celkem Mt	49,46	44,94	44,58	42,01	40,48	35,88	32,59

Navazující dokument o surovinové politice, jejíž aktuální veřejně dostupnou verzi představuje [2], konstatuje, že proponovaný vývoj hnědouhelné energetiky nemá zabezpečenu dostatečnou surovinovou základnu : „Na těžených ložiskách hnědého uhlí je vykazováno cca 1,25 mld tun vytěžitelných zásob, které při klesajících objemech ročních těžeb zajistí surovinu maximálně do roku 2035. Kromě toho je za územními ekologickými limity, vyhlášenými usneseními vlády ČR č. 391, 444 a 490/1991, blokováno dalších více než 0,97 mld tun zásob hnědého uhlí, které by v případě jejich využití prodloužily odpovídajícím způsobem životnost tohoto energetického zdroje. Podmínkou případné korekce je však dosažení konsenzu v regionu, tzn. dohody těžaře, dotčených obcí a orgánů veřejné správy, kladné stanovisko MŽP a změna výše uvedených usnesení vlády.“ Pokud by nebylo tohoto konsenzu dosaženo „... budou zásoby za územními ekologickými limity buď pro těžbu zcela ztraceny, nebo vzniknou báňské podmínky, které zhorší ekonomiku těžby do té míry, že neumožní v budoucnu jejich rentabilní vytěžení.“

Dále omezují postup lomů v Podkrušnohorské pánvi i ochranné pilíře některých větších měst, průmyslových areálů a dopravních koridorů, stanovené vládou ČSSR již v roce 1963. Další ochranný pilíř chrání před zničením zámek Jezeří a přilehlé arborétum.

V následující tabulce č. 3 jsou podány základní údaje o stavu zásob hnědého uhlí na území Ústeckého kraje v oblasti těžební aktivity a zájmu a.s. Mostecká uhelná (MU) a a.s. Severočeské doly Chomutov (SD). Je zachycen stav k 31. XII. 2003, respektující předmětné ekologické limity.

Současná stanoviska a postoje k prolomení ochranných pilířů

Environmentálně orientovaná veřejnost s časovým odstupem hodnotí vyhlášení ekologických limitů jako jistý kompromis mezi zájmy těžebních společností a potřebami a zájmy obcí⁴ a z hlediska účelnosti obecních investic. Nelze tvrdit, že tyto limity plně a bezvýhradně akceptují požadavky ekologů.

Pozornosti sdělovacích médií se nyní těší vyslovovaný nesouhlas se zrušením limitů ze strany části obyvatel nejohroženějších obcí – Horního Jiřetína a Černic. Ukazuje se však, že část dnešního obyvatelstva zmíněných obcí by zřejmě byla ochotna, a to za předpokladu adekvátních finančních kompenzací, své současné bydliště opustit. Finanční kompenzace poskytnuté těžebními společnostmi by jim měly umožnit vystavět si v jiné lokalitě rodinný domek. To by byl ovšem z hlediska sociologicko-psychologického šetrnější postup než postup praktikovaný v období reálného socialismu: přesun obyvatelstva do panelákových sídlišť na periferii jiných měst.

⁴ Tak např. limity byly vytýčeny tak, že doly mohou zlikvidovat vrch Farářka, který by jinak mohl tvořit přirozenou ochranu Droužkovic na Chomutovsku před hlukem a prašností z přibližujícího se dolu Libouš.

Z ekonomů – teoretiků rezolutně vystoupil proti ekologickým limitům J. Schwarz. Požaduje jejich zrušení, čímž se „...vytvoří podmínky pro ekologické podnikání, vznik nových pracovních příležitostí, růst poptávky po dodatečném zboží a službách nabízených podnikateli z regionu (poptávka po bytech, dopravních, hostinských službách apod.), růst příjmů obyvatel a tím i jejich výdajů.“⁵

Stanovisko Ministerstva životního prostředí interpretují publicisté jako nepodporující „prolomení“ limitů. Dlouhodobě ministerstvo prosazuje, aby se při výrobě elektřiny více využíval plyn – a na tomto stanovisku se zatím nic nezměnilo ani po „plynové krizi“, která se odehrála na přelomu let 2005/2006 mezi Ruskem a Ukrajinou. Toto stanovisko fakticky sdílí i senátor B. Moldan, který je rovněž odpůrcem zrušení limitů. Podle B. Moldana lze hrozit, že by Rusko znovu zavřelo kohoutky na plynovodech, zamezit tím, že by Česko dováželo tuto surovinu také z jiných oblastí, kromě Norska například i ze Středního východu⁶

Podle společného prohlášení předsedy vlády ČR a ministra průmyslu a obchodu, publikovaného 4. ledna 2006, vláda zatím nebude jednat o zrušení usnesení vlády č. 444/1991 a bude respektovat stanovisko zastupitelstva Ústeckého kraje, které vyjde z veřejného projednávání návrhu územního plánu kraje. „Vláda bude toto stanovisko respektovat. Projde-li zákonodárným procesem návrh zákona o krajském referendu, bude se o této otázce rozhodovat přímo v referendu.“

V listopadu 2005 předložil krajský úřad k veřejné diskusi „Územní plán velkého územního celku Ústeckého kraje (ÚP VÚC ÚK) – koncept řešení“³. Tato dokumentace uvažuje další vývoj těžby hnědého uhlí v regionu ve dvou variantách:

- I. Budou i nadále respektovány ekologické limity. Lom ČSA (Severočeské doly, a.s.) ukončí těžbu v r. 2017, lom Bílina (Mostecká uhelná a.s.) v r. 2035.
- II. Budou „prolomeny“ ekologické limity. Těžba v lomu ČSA (Mostecká uhelná a.s.) se zastaví v r. 2060 na linii Litvínov – Janovice – areál Chemopetrolu a těžbě tedy bude muset ustoupit Horní Jiřetín a Černice. Těžební aktivitě Severočeských dolů a.s. by musely zcela ustoupit Droužkovice a částečně Spořice a Březno.

Veřejná diskuse k návrhu územního plánu byla krajem administrativně uzavřena k 9. 2. 2006. Termín, ke kterému bude formulováno konečné stanovisko krajské reprezentace, nebyl v době sepsání tohoto článku (listopad 2006) ještě zveřejněn.

Dopady „prolomení“ limitů na krajinné prostředí

Vzhledem k tomu, že se nepředpokládá zvýšení těžby ani pokles kvality těžené substance, neměl by nad současnou úroveň stoupnout objem exhalací spojených s těžbou (tzv. zápary, samovznícení těžené substance). Návazně na tom by se neměl ani zvyšovat objem exhalací z elektráren a tepláren spalujících hnědého uhlí, ovšem za podmínky, že rekonstrukce resp. generální opravy stávajících fyzicky dožívajících kapacit nezhorší jejich účinnost.

„Prolomení“ limitů se ale projeví pokračující devastací krajiny z titulu jak přesunu skrývky nadloží, tak i těžby uhelné substance, vznikem ploch půdních jam a vnějších výsypek. K ilustraci dimenze takto manipulované hmoty uveďme údaje převzaté z firemní dokumentace:

⁵ viz: Hospodářské noviny, 23. 6. 2005

⁶ viz: Hospodářské noviny, 9. 1. 2006

Tabulka č. 2

Společnost		2003		2004	
			Koef.		Koef.
MU Mostecký uhelná	Těžba uhlí Mt	16,5	1,8	15,8	2,1
	Skrývka mil. m ³	29,6		33,4	
SD Severočeské doly Chomutov	Těžba uhlí Mt	23,4	3,9	21,1	3,6
	Skrývka mil. m ³	91,1		77,0	

Koef. = m³ skrývky na 1 t vytěženého uhlí

Povrchová těžba hnědého uhlí na území Ústeckého kraje od svého počátku (ještě v XIX. století) až do dnešních dní zasáhla plochu cca 250 km². Od 60.let XX. století do dnešních dnů bylo v severních Čechách zlikvidováno asi 116 vesnic a měst včetně historického města Most. Vystěhováno tak bylo 90 000 lidí.

Podle § 35 zákona č. 44/1988 Sb. o ochraně a využití nerostného bohatství (Horní zákon) je těžař povinen provádět na plochách, které byly narušeny těžbou, komplexní úpravu území a územních struktur – tj. rekultivaci. Rekultivační práce jsou soustředěny zejména na vlastní plochu výsypek, ale i na další lokality, které s těžbou souvisejí, tedy zbytkové jámy (mohou být zatopeny), těžební (skrývkové a uhelné řezy) strany bývalých lomů, poklesy po hlubinném dobývání, prostory narušené těžbou nepřímo (bývalá kolejiště, plochy různých bývalých s těžbou souvisejících budov) atd.

K zabezpečení obnovy funkce narušené krajiny směřují i usnesení vlády č. 50/2002 a 272/2002 o čerpání finančních prostředků určených pro řešení ekologických škod vzniklých před privatizací hnědouhelných těžebních společností v Ústeckém a Karlovarském kraji. Tato usnesení vymezující finanční spoluúčast státu na těchto aktivitách celkovou částkou 15 mld. Kč, která by měla být získána z privatizačních výnosů Z podobnější analýzy [4] je zřejmé, že za podmínek dodržení stávajících ekolimitů a jim adekvátního rozsahu následné rekultivační práce cílově zasáhnou (na úrovni r. 2020) nejméně 18 % plochy okresu Most, v případě okresů Teplice a Ústí n/L zhruba 7 % plochy a v případě okresu Chomutov 3 % jeho výměry. Je dále zřejmý rostoucí podíl hydrických rekultivací. S jistou licencí lze tvrdit, že tento trend pozitivně koreluje s původním biotypem podkrušnohorské krajiny : Pod Krušnými horami se v pravěku rozprostíralo velké jezero, jehož plocha se však postupně (nejprve vlivem sedimentace splavenin, později lidské aktivity) rozdělna na několik menších jezer. Největší z nich bylo Komořanské jezero , rozkládající se severozápadně od dnešního Mostu. To je popisováno jak v monografiích exulanta P. Stránského (Český stát, 1634), tak i u B. Balbína, S.J. (Miscellanea historica Regni Bohemiae, 1679 – 1687), z jiných pramenů je známo Břvanské jezero. Všechna jezera musela ustoupit industrializaci a těžbě a památkou na ně zůstalo jen německé označení Ervenic: Seestadt (tj. město na jezeře).

Ekonomické dopady „prolomení“ limitů těžby

Jedním z argumentů zástupců MU i SD pro prolomení limitů těžby je zvýšení počtu pracovních míst a snížení nezaměstnanosti.. Pro regionu, který trpí společně se severní Moravou nejvyšší mírou nezaměstnanosti, je to jistě zajímavé.. Argumenty

tohoto typu jsou však diskutabilní, je třeba vzít do úvahy, že v reálu nedojde k navýšení těžby, „pouze“ dojde k jejímu přemístění, tzn. nelze očekávat výrazný nárůst pracovních míst.

Otázkou, jejíž zodpovězení by si vyžádalo samostatného průzkumu, dále je, zda by nebylo možné vytvořit více pracovních příležitostí v souvislosti s realizací rekultivací. Neoficiální hodnocení dosavadních přínosů rekultivačních prací financovaných z Fondu národního majetku však nasvědčuje tomu, že obvykle není dosaženo zvýšení místní zaměstnanosti slibované v projektu.⁷ Strážlivě hodnotíme další budoucí využití rekultivovaných ploch pro ekonomickou aktivitu typu průmyslové výroby, stavebnictví, doprava atp. Lze evidovat informace podporující tvrzení, že v regionu pro rozvoj této aktivity existují dostatečné a nevyužívané plochy v rámci stávajících městských průmyslových zón, jakož i zóny Triangle (bývalé vojenské letiště na Lounsku).

Známa situace českého zemědělství, zejména v kontextu podmínek a zemědělské politiky EU, nemotivuje k tomu, aby cestou rekultivačních prací byla získávána plocha k pěstování pro tento region tradičních plodin. Region je dle kritérií EU klasifikován jako území s méně příznivými podmínkami (LFA - *Less Favourable Areas*) pro zemědělství, a to i přes relativně vysoký současný podíl zemědělských půd, zejména luk a pastvin, pastvin, které nejsou využívány k produkci a leží ladem. Jistotou šanci však představuje agroenergetika,⁸ a to jmenovitě pěstování vhodných kultur pro získávání biomasy, která by se přidávala v elektrárnách a teplárnách při spalování tuhých fosilních paliv a snižovala by tak jejich spotřebu. Olej získaný ze semen řepky lze přepracovat na metylester, který se přidává do motorové nafty a tak se následně snižuje dovoz ropy. Apriorně nelze vyloučit ani pěstování takových kultur, které by v kvasných procesech poskytly etylalkohol, jenž by se přidával do benzínu – a tak opět následně snižoval dovoz ropy.

Závěrem

Rozhodnutí o prolomení limitů těžby by mělo předcházet komplexní zhodnocení ekonomických dopadů tohoto rozhodnutí, stejně tak jako i ekonomických důsledků dosud provedených rekultivací. Uvedené bylo doposud hodnoceno téměř výhradně hledisek krajinné ekologie (- viz např. [6, 7]). Při výběru optimální investiční varianty rekultivace je nezbytné aplikovat metodu rozboru nákladů a užiteků (Cost-Benefit Analysis), která nepostihuje pouze finanční náklady a výnosy u investora, ale i související a vyvolané náklady a užitky v oblasti veřejných statků a služeb.

⁷ K tomu viz např. : Profit, 2004, č. 22–23, s. 24–25, č. 26, s. 20–21

⁸ V rámci výzkumného záměru „Výzkum antropogenních zátěží v severočeském regionu“ byl na Fakultě životního prostředí Univerzity J. E. Purkyně v Ústí nad Labem řešen dílčí úkol DÚ 1.3 „Možnosti rozvoje agroenergetiky v severních Čechách.“ V rámci tohoto výzkumu, jehož průběh, výsledky a publikační výstupy byly zrekapitulovány v [5], byly mimo jiné doporučeny vhodné rostliny a plochy k jejich pěstování.

Použitá literatura:

- (1) *Státní energetická koncepce České republiky* (schválená usnesením vlády ČR č. 211 ze dne 10. března 2004) http://www.mpo.cz/xqw/webdav/-UTF8-/dms_mpo/getFileinternet/10768/12925/SEK.doc
- (2) *Surovinová politika v oblasti nerostných surovin*. Editor: Ing. Lenka Benešová (2004) http://www.mpo.cz/xqw/webdav/-UTF8-/dms_mpo/getFileinternet/10769/791/surpol.doc
- (3) *Ročenka životního prostředí Ústeckého kraje 2003*, Ústí n. L., KÚ 2005
- (4) FARSKÝ M., RITSCHELOVÁ I. „Prolomení“ ekolimitů při těžbě hnědého uhlí v Ústeckém kraji: možnosti, rozhodování a důsledky. . In: Zpravodaj MŽP ČR, r. 2006, č. 7, s. 20 - 24 (ISSN 0862 – 9005)
- (5) VRÁBLÍKOVÁ J., VRÁBLÍK P. *Možnosti rozvoje agroenergetiky v severních Čechách*. In: *Studia Oecologica. Ústí n. L. UJEP 2006*, v tisku
- (6) PRACH, K. *Příroda pracuje zadarmo*. Vesmír, 2006, č. 5, s. 272 – 277
- (7) ŠÍPEK, V. *Rekultivace – tečka za těžbou uhlí*. Vesmír, 2006, č. 5, s. 304 –305

Kontakt:

Doc. Ing Miroslav Farský, CSc.

Doc. Ing Libor Měsíček, CSc.

Univerzita Jana Evangelisty Purkyně

Hořeni 13, 400 00 Ústí nad Labem

Tf.: 47 277 10 79, e-mail: farsky.unl@seznam.cz, libor.mesicek@seznam.cz

Tabulka č. 3

Zásoby hnědého uhlí na území Ústeckého kraje

Akciová společnost	Lom - (těžba Mt v r. 2003)	činné lokality												prognózní rezervní lokality		postprognózní lokality			
		v rámci ekolimitů			vně ekolimitů						vně ekolimitů			vně ekolimitů		vně ekolimitů			
		Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Životnost do roku	Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Prodloužená životnost do roku	Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Prodloužená životnost do roku	Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Prodloužená životnost do roku	Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Prodloužená životnost do roku	Vytěžitelné uhelné zásoby Mt	Uvažovaná roční těžba Mt/r	Prodloužená životnost do roku
SD	Libouš (13,6)	307	10 - 12	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
MU	Čs. armády I.+II. et., (5,4)	67	4,5 - 5,5	264	6	2060	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
MU	Vršany (11,1)	324	6,5 - 7,0	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
SD	Bílina (9,6)	240	6,5 - 7,5	92	6,5 - 7,5	2047 - 2054	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	
MU	Bylany	x	x	x	x	x	x	x	163	5	33 let	x	x	x	x	x	x	x	
SD	Podlesice - Velká Ves	x	x	x	x	x	x	x	124	4	31 let	x	x	x	x	x	x	x	
SD	Zahořany	x	x	x	x	x	x	x	164	5	33 let	x	x	x	x	x	x	x	
MU	Čs. armády III.+IV.et.	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	486	8	60 let		
CELKEM	(39,7 t/r)	938	max. 32	2050 - 2053	356	2,5 - 13,5	451	14	486	14	486	486	8	60 let	486				

Pramen: [3]

ANALÝZA VÝKONNOSTI PLASTIKÁRSKEHO PRIEMYSLU

Monika Fialová

Kľúčové slová:

plastikársky priemysel, Čína, výkonnosť, zahraničný obchod, RCA

Key words:

Plastics Industry, China, Efficiency, Foreign Trade, RCA

Abstract:

Expansion of czech and global economics is incorporate with production and consumption of plastics products. This branch (SKP 252) progress last two years very well and its standing in processing industry constantly forces. Plastics products find still more extensive exercise in all spheres of economics. The most dominant subscribers are automobile, electrical, constructive, food - processing industry, engineering and agriculture et.al.

1 Plastové výrobky (SKP 252)**1.1 Cenový vývoj**

Tabuľka ukazuje, že cenový vývoj v obore 25.2 bol v posledných rokoch stabilizovaný. Medzi rokom 2004 a 2004 síce došlo k miernemu nárastu, ale bola to skôr výnimka. Takže aj napriek nárastu cien niektorých surovín a energií, k väčším cenovým zmenám nedošlo. Dôvodom je hlavne veľmi silná konkurencia.

TAB. 1: Cenový vývoj*Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie*

%	2001/2000	2002/2001	2003/2002	2004/2003	2005/2004
SKP 25.2	99,5	97,5	97,3	101,1	99,4

1.2 Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb

Tržby rástli každoročne dynamicky. Každoročne vykazujú trend rastúci s výnimkou roku 2002, kedy vývoj negatívne ovplyvnili povodne.

K priaznivému vývoju významne prispela vysoká investičná aktivita, v rade prípadov stimulovaná investičnými ponukami.

TAB. 2: Tržby za predaj vlastných výrobkov a služieb*Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie*

(mil.Kč v b.c.)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	52391,7	64653,6	62071,4	74873,9	88932,7	102717,3
Medziročný index	x	129,5	104,1	119,8	114,8	113,7

1.3 Účtovná pridaná hodnota

Účtovná pridaná hodnota vykazuje obdobný trend ako tržby. Jej hodnota stúpila počas posledných piatich rokov až o dve tretiny.

TAB. 3: Účtovná pridaná hodnota

Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie

(mil.Kč v b.c)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	14288,4	16711,3	18558,1	22161,9	23965,7	25049,9
Medziročný index	x	114,6	112,8	119,9	109,3	110,4

1.4 Produktivita práce

Produktivita práce v sledovanom období rastie. Vývoj tohto ukazateľa bol priaznivo ovplyvnený predovšetkým vysokou investičnou aktivitou a vstupom zahraničného kapitálu

TAB. 4: Produktivita práce

Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie

(tis.Kč/pracovník v b.c.)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	356,5	372,8	410,1	456,1	449,9	427,4
Medziročný index	x	102	111,8	113,2	101,4	102,6

1.5 Zahraničný obchod

Vývoz rastie každoročne dynamicky a to hlavne vďaka súboru 25.21 (Dosky, lišty, trubky, hadice a iné z plastov).

TAB. 5: Vývoz (celkom)

Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie

(mil. Kč)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	28166,3	31834,3	31775,9	36434,4	45484,3	48707,8

Dovoz zaznamenal pomalšie tempo rastu. K najväčšiemu nárastu došlo v súbore 25.21 (Dosky, lišty, trubky, hadice a iné z plastov) + 25.24 (Ostatné výrobky z plastov).

TAB. 6: Dovoz (celkom)

Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie

(mil.Kč)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	48940,1	52581,3	53427,9	59685,8	71436,5	73014,6

TAB. 7: Saldo (celkom)

Zdroj: ČSÚ, dopočet MPO, vlastné spracovanie

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SKP 25.2	-20773,8	-20747	-21652	-23251,4	-25952,2	-24306,8

1.6 Investície

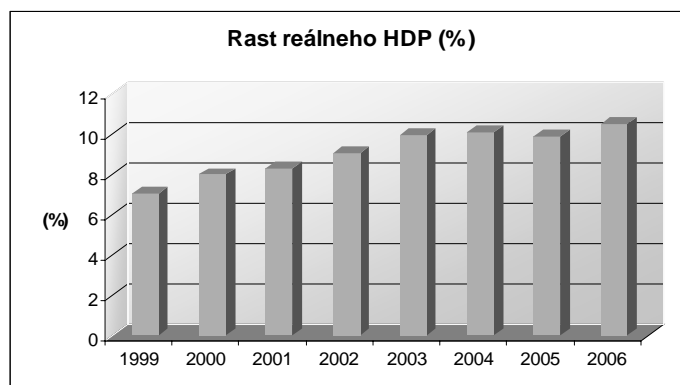
SKP 25.2 patrí v rámci spracovateľského priemyslu dlhodobo k investične najaktívnejším. Záujem zahraničných investorov o odvetvie v posledných rokoch je čoraz vyšší. Najvýznamnejšie sú nadnárodné spoločnosti, čo výrazne pomohlo odvetviu modernizovať, zvýšiť jeho výkonnosť a konkurencieschopnosť. Záujem investorov je trvale vysoký.

2 Rozvoj zahraničného obchodu s Čínou

„Čína je obrovská príležitosť, preto je nutné zbaviť sa dojmu a vnímania Číny ako hrozby.“

Peter Mandelson (komisár pre európsky obchod)

Čína sa síce ešte stále radí k rozvojovým krajinám, rýchlo sa však stáva ekonomickou superveľmocou. Ročné tempo rastu čínskej ekonomiky v posledných 30-tich rokoch bolo takmer desaťpercentné. Má 1,4 miliárd obyvateľov, ktorí tvoria 20 % svetovej populácie. Ročný nárast HDP je približne 10 % o čom vypovedá aj nasledujúci graf.



OBR. 1: Rast reálneho HDP 1999 - 2006 (v %)

Zdroj: (1)

Celkový ekonomický vývoj Číny je možné hodnotiť v roku 2006 kladne. Pokračoval hospodársky rast pomerne rýchlym tempom, štrukturálne reformy ďalej prebiehali, boli realizované veľké projekty v infraštruktúre, resp. ich fáze.

Objem zahraničného obchodu do septembra 2006 vzrástol na 1,27 biliónov dolárov, čo je o 24,3 % viac ako v predchádzajúcich troch kvartáloch minulého roku.

Príliv zahraničných investícií bol vysoký. Boli učené ďalšie kroky k tržnému hospodárstvu a prijaté i niektoré legislatívne predpisy pre zlepšenie právneho prostredia. Medzi najdôležitejšie položky českého exportu do ČLR patria z plastikárskeho sektoru Odpady, úlomky a odrezky z plastov a medzi najdôležitejšie položky čínskeho vývozu do ČR v rámci plastikárskeho sektoru patria Ostatné výrobky z plastov (Zdroj: ČSÚ).

2.1 Dôvody záujmu o danú spoluprácu

- ⇒ Rýchly a dynamický rozvoj automobilového priemyslu a tým pádom priemyslov bezprostredne s ním spojených (napríklad plastikársky priemysel).
- ⇒ Výborné výsledky plastikárskeho priemyslu za posledný rok v rámci tržieb z priameho vývozu, či zamestnanosti.
- ⇒ Dosiahnutá kladná bilancia zahraničného obchodu Českej republiky v roku 2006 – zvyšovanie exportu vyvoláva potrebu nachádzať nové a odbytká.
- ⇒ Z jedenástich opýtaných firiem (GUMOTEX a.s., Vondřejc s.r.o., D plast s.r.o., KASTEK UB a.s., EKOTREND LUDKY, FATRA a.s., GREINER, SPUR a.s., THERMONT s.r.o., PIPELIFE s.r.o.) zo zlínskeho kraja, pôsobiacich v rámci plastikárskeho priemyslu, sa sedem chystá v nasledujúcich dvoch rokoch investovať do rozvoja spoločnosti na ďalšie trhy. Ani jedna spoločnosť však nemá odvahu investovať v rámci čínskeho trhu. Na otázku, prečo sa o túto krajinu v rámci svojho podnikania nezaujímajú, odpovedali, že je pre nich najväčšou prekážkou neznalosť čínskeho trhu a podmienok s tým súvisiacich.
- ⇒ Výzvy k posilneniu konkurencieschopnosti v obchode zo strany Ministerstva priemyslu a obchodu. Posilňovanie konkurenčného postavenia Českej republiky je zásadným bodom Stratégie presadzovania obchodnej ekonomických záujmov ČR v EU. Medzi základné výzvy zvyšovania konkurencieschopnosti ČR patrí napríklad tlak na znižovanie cien dovozov, ľahší prístup na trhy tretích krajín (nečlenských štátov EU), podpora agrárnej reformy WTO (hlavne i v EU), liberalizácia svetového obchodu službami, ochrana duševného vlastníctva a vyvíjanie tlaku na férové usporiadanie medzinárodného obchodu medzi všetkými aktérmi. (Zdroj MPO)
- ⇒ Lacný dovoz môže pomôcť konkurovať cenou pri vývozu z rozhodujúcich podmienok jeho zvyšovania označená možnosť obstarávať základné výrobné vstupy za výhodných podmienok, predovšetkým cenových.
- ⇒ Na tretie trhy musí ľahšie preniknúť viacej priemyselného tovaru. Miera otvorenosti ekonomiky ČR je vysoká a z hľadiska domáceho dopytu je iba malým trhom. Znamená to, že ČR môže strácať svoju konkurenčnú výhodu s rastom miezd a cien nakupovaných technológií a iných vstupov. Tlak na ďalšiu liberalizáciu obchodu a väčšie otvorenie trhov tretích krajín môže napomôcť domácim producentom znížiť cenu vstupov a získať na nich toľko potrebné nové príležitosti.
- ⇒ Výroba syntetických živíc v Číne dosiahla v roku 2005 výšky 19,5 miliónov ton, čo je navýšenie o 8,88 percent oproti roku 2004. Podľa predpokladu by výroba syntetických živíc mala v roku 2010 dosiahnuť asi 27 miliónov ton, pričom dopyt bude cca 45 miliónov ton. Podľa predpokladov dopyt po piatich základných syntetických živíc porastie v období 2006 - 2010 veľmi rýchlo:

<ul style="list-style-type: none"> ➤ polyetylén 7,8 % ročne ➤ polypropylen 9,3 % ➤ PVC 8,2 % 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ PS 7,7 % ➤ ABS 7,8 % (Zdroj MPO)
---	---

3 Metódy

Vo svojej analýze som použila dva indexu vychádzajúce z hodnoty zahraničného obchodu Číny a Českej republiky ako celku a v rámci plastikárskeho priemyslu. A prečo som si vybrala práve Čínu ako obchodného partnera s Českou republikou?

3.1 Index RCA – meranie konkurencieschopnosti

Nasledujúca časť je založená na Indexu RCA (Revealed Comparative Advantage), ako o ňom pojednáva napríklad Kubišta². Jedná sa vlastne o prepočet určitých charakteristík zahraničného obchodu, ktoré môžu poukázať na odchýlky od očakávaného stavu (na základe priemerných hodnôt v rámci danej skupiny krajín či proporcií vo vnútri jednej krajiny). Tieto odchýlky môžu signalizovať existenciu skutočných komparatívnych výhod (hlavne za predpokladu racionálneho uvažovania subjektov a nedeformovanosti tržného prostredia). Nič menej neodhalí, či sú ich príčinami „žiaduce“ skutočnosti ako vysoká kvalita služieb (plynúce napríklad z tradície, náročnosti domáceho trhu apod.), jedinečné predpoklady – poloha (kľúčové mj. pre dopravné a turistické služby) a vybavenosť určitými zaujímavosťami (rozhodujúce pre cestovný ruch), veľké úspory z rozsahu (napr. vďaka historickej koncentrácii služby v danej lokalite – príkladom môžu byť tradičné finančné centra napr. v Londýne) apod., alebo či je jedinou príčinou nízka úroveň regulácie či zdanenia (víc tzv. off-shore finančné centra), alebo celková cenová úroveň (môže sa ponúkať napríklad otázka, či zjavná komparatívna výhoda ČR v oblasti služieb spojených s cestovaním je výsledkom vysokej kvality našich ubytovacích a stravovacích zariadení a jedinečnosti našich pamätihodností, alebo je ich príčinou nízka cena spojených služieb). Je možné stretnúť sa až s tromi variantmi výpočtu indexu RCA. Ja som vo svojej štúdiu využila dva spôsoby výpočtu.

Prvým je pomer vzťahu vývozu danej služby k jej dovozu a vzťahu celkového vývozu služieb k celkovému dovozu služieb, teda:

Meradlom konkurencieschopnosti jednotlivých komodít agrárneho zahraničného obchodu môže byť čistý vývoz každej komodity pomerovaný sumou obratu agrárneho obchodu jednotlivých komodít. Celý komplex ekonomických a mikroekonomických faktorov, ktoré ovplyvňujú konkurencieschopnosť jednotlivých komodít nie je možné štatisticky zistiť a preto sa dá použiť pomocný ukazateľ RCA – ukazateľ zjavnej konkurenčnej výhody. Pre výpočet tohto ukazateľa bol zvolený výpočet, ktorý vyjadril autor B. Balassa¹.

$$RCA = \frac{X_i / M_i}{X / M}$$

X_i – vývoz danej komodity, M_i – dovoz danej komodity, X – agrárny vývoz, M – agrárny dovoz

Za konkurencieschopné komodity je možné považovať také, ktoré v sledovanom období dosiahnu vyrovnaných vysokých kladných hodnôt indexu RCA. Ako komodity s nekonkurencieschopným postavením na trhu je možné hodnotiť tie, ktorých hodnoty indexu RCA sa dlhodobo pohybujú vo vysoko záporných číslach. Indexy RCA sú použité pre podrobnejšiu odvetvovú analýzu štruktúry agrárneho zahraničného obchodu.

3.1.1 Výsledky

Indexy RCA umožňujú posúdiť stav obchodnej bilancie podľa komodít v relácii k celkovému obchodnému obratu. Umožňujú posúdiť, ktoré agrárne komodity sú najvýznamnejšie a ktoré majú nízku konkurencieschopnosť.

V tabuľke 8 som však neporovnávala jednotlivé komodity v rámci celkového zahraničného obchodu, ale vyjadrila jednotlivé hodnoty RCA prislúchajúce skupine 39 - Plasty a výrobky z nich podľa Harmonizovaného systému (2). Ako vidieť dochádzalo od roku 2002 do roku 2006 (1 – 9) k jeho postupnému nárastu, ktorý vypovedá o zlepšujúcom sa postavení Plastov a výrobkov z nich v rámci zahraničného obchodu.

TAB. 8: Časová analýza ukazateľa RCA v rámci zahraničného obchodu ČR – Čína, rok 2002 - (1-9) 2006, HS2 (39) Plasty a výrobky z nich

Zdroj: ČSÚ, vlastný dopočet

Rok	RCA
2002	1,144
2003	1,478
2004	2,605
2005	3,635
2006 (1 - 9)	3,356

3.2 Index POB

Ďalším použitým postupom je výpočet z hľadiska celkovej bilancie služieb, kedy sa od salda obchodu konkrétnej služby odčíta teoretické saldo, získané ako súčin salda celkového obchodu so službami a podielu obratu obchodu dané služby na celkovom obrate:

$$RCA(POB) = (X_i - M_i) - \left[(X - M) * \frac{X_i + M_i}{X + M} \right]$$

X_i – vývoz danej komodity, M_i – dovoz danej komodity, X – agrárny vývoz, M – agrárny dovoz

V niektorých literatúrach sa daný ukazateľ nazýva aj Príspevok obchodnej bilancie POB (víc. OECD 1999a, str. 100). Príspevok obchodnej bilancie vyjadruje postavenie danej komodity v rámci celkovej obchodnej bilancie a znázorňuje podiel komodity na celkovom zahraničnom obchode⁴.

3.2.1 Výsledky

V tabuľke 9 je POB vyjadrené v rámci časovej radi a ako je vidieť na vypočítaných údajoch, sa postavenie skupiny 39, Plasty a výrobky z nich podľa Harmonizovaného systému (2), na celkovej obchodnej bilancii každoročne zvyšuje. Značí to o zvyšujúcom sa význame daného odvetvia ako takého. Je to spôsobené nielen zvyšujúcim sa významom plastikárskeho priemyslu, ale aj priemyslu hlavne automobilového, a potom stavebného, elektrotechnického a potravinárskeho.

TAB. 9: Časová analýza ukazateľa POB v rámci zahraničného obchodu ČR – Čína, rok 2002 - (1-9) 2006, HS2 (39) Plasty a výrobky z nich

Zdroj: ČSÚ, vlastný dopočet

Rok	POB (v %)
2002	0,03
2003	0,1
2004	0,4
2005	1,2
2006 (1 - 9)	0,6

Pre porovnanie sa príspevkov vyjadruje v % z celkového obchodu. Príspevky jednotlivých produktov k obchodnej bilancii je možné sčítať, pričom súčet príspevkov všetkých produktov je rovný nule⁴.

TAB. 10 :Ukazateľ POB v rámci zahraničného obchodu ČR – Čína, rok 2003 – (1-6) 2005

SKP 252 Plastové výrobky

Zdroj: MPO, vlastný dopočet

	2005		2004		2003	
SKP	tis.Kč	%	tis.Kč	%	tis.Kč	%
2521	27 954	0,14	-49 817	0,19	-48 284	0,06
2522	-212 340	1,09	-282 668	1,07	-270 378	0,39
2523	-74 288	0,38	-110 886	0,42	-42 336	0,06
2524	-391 183	2,02	-833 743	3,15	-569 733	0,80
Celková obchodná bilancia						
COB	19 313 000		-26 440 000		-69 792 000	

POB - Príspevkov obchodnej bilancie, COB – Celková obchodná bilancia

SKP 2521 - Dosky, lišty, trubky, hadice ai. z plastov

SKP 2522 - Výr. pre prepravu, balenie tovaru z plastov

SKP 2523 - Výrobky z plastov pre stavebníctvo

SKP 2524 - Ostatní výrobky z plastov

V tabuľke číslo 10 som ako vstupné dáta nevyužila delenie podľa Harmonizovaného systému (2), ale delenie OKEČ, konkrétne skupinu SKP 252 Plastové výrobky. Vypočítané údaje som znázornila v čase od roku 2003 do roku 2005. Je vidieť, že položka 2524, Ostatné výrobky z plastov, vytvárajú na celkovej obchodnej bilancii za posledné tri roky najväčší podiel. Keďže je to ale položka obsahujúca sumu ostatných nezarađených výrobkov, je dôležité si povšimnúť taktiež položky SKP 2522, Výr. pre prepravu, balenie tovaru z plastov, ktorá taktiež nie je zanedbateľnou položkou v rámci Plastových výrobkov. Je teda dôležité klásť na ne dôraz a využiť ich exportný potenciál.

4 Záver

Na záver príspevku zhrniem získané poznatky ako z oblasti plastikárskeho priemyslu v Českej republike.

4.1 Predpoklady pre dynamický rozvoj

- ✓ dostupná surovínová základňa
- ✓ privatizácia v obore je ukončená, v krajine pôsobia desiatky strategických partnerov, mnohí sú zo zahraničia
- ✓ tesné väzby na domácich i zahraničných producentov automobilov, elektroniky, elektrotechniky, obalov, stavebníctva
- ✓ trvalá investičná aktivita, v rade prípadov podporená štátnymi ponukami
- ✓ dynamický rozvoj malých a stredných podnikov
- ✓ výskum a vývoj ponúka široké možnosti aplikácie plastov vo všetkých sektoroch ekonomiky; pretože spotreba plastov v nových štátoch EU je naďalej hlboko pod priemerom vyspelého sveta, ponúka sa široký odbytový potenciál

4.2 Prečo plasty?

- ⇒ Modernizácia
- ⇒ Vysoká investičná aktivita
- ⇒ Dynamický dopyt = nová rada technológií a aplikácií
- ⇒ kľúčové technológie plastov, vstrekovanie, vytlačovanie, vyfukovanie, sú spravidla na úrovni zrovnateľnej so svetovou špičkou.
- ⇒ Najviac sa odvetvie viaže úzko na ekonomiku krajiny, lebo jeho výrobky zaujímajú miesto, ako v ponuke pre spotrebiteľské užitie (obaly, potreby pre domácnosť), tak pre technickú prax a aplikáciu. Pritom postavenie plastikárskeho sektoru je v ČR stabilné a jeho význam stále rastie.
- ⇒ Najvyšší rast zamestnanosti v Českej republike v rámci plastikárskeho priemyslu.

Vysoká investičná a inovačná dynamika, vysoká rentabilita a ziskovosť, vysoká dynamika tržieb, produktivita práce a pridaná hodnota sú v súčasnosti hlavnou konkurenčnou výhodou a silnou stránkou plastikárskeho odvetvia.

Avšak nízky podiel výrobkov s vyššou pridanou hodnotou, nevyriešená likvidácia odpadov podľa smernice IPPC a nízka účasť vlastného vývoja na vývoji finalistov sa javia ako slabá stránka odvetvia, ktorú nesmieme podceňovať. Hrozbou sa môže stať závislosť na cenách surovín, roztrieštenosti výrobných kapacít, hlavne u plastov a kompatibilita vývojových a skúšobných metód a postupov.

Použitá literatúra:

- (1) All China Data--China Monthly Macro-Economics Statistics [online]. c2006, [cit.2006-10-01]. Dostupné z: <<http://chinadataonline.org/member/yearbook/default.asp?StartYear=1984&EndYear=2005>>.
- (2) KUBIŠTA, V., Služby v mezinárodném obchodě, Grafické závody, Hronov 2003: ISBN 80-239-0250-4.

- (3) BALASSA, B., Revealed Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the industrial Countries, 1953 – 1971, The Manchester School, 1977.
- (4) SRHOLEC, M., Teórie firmy, investic a produkce, [online]. c2005, [cit. 2006-09-19]. Dostupné z: <http://www.vsem.cz/data/docs/gf_PZIKapitola.pdf>.
- (5) Dáta získané osobne na Ministerstve průmyslu a obchodu a na Českém statistickom úřade

Kontakt:

Ing. Monika Fialová
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíne
Fakulta managementu a ekonomiky, Ústav ekonomie
+420608 870166, e-mail: fialova@fame.utb.cz

KONTROLNÍ SYSTÉMY VEŘEJNÝCH FINANČÍ

Eva Filsáková

Klíčová slova:

Kontrola - veřejné finance - řízení a kontrola veřejných financí - přezkoumání hospodaření.

Key words:

Kontrol - public finance - management and control of the public finance - revision of economy.

Abstract:

The control system of the public finance is in gradual improving phase. By adopting the law of financial control the complex control system of public finance was created. The law of economy revision of territorial autonomous unit and optional alliance of municipalities adopted in 2004 helped to increase quality of this system. With these problems deals this paper, which identifies the control systems of the public finance and defines territorial autonomous units, including their division.

ÚVOD

Historický původ finanční kontroly sahá až do daleké Číny, kde se dochovaly starověké písemné prameny císaře Čchou Š'Chuang-ti. Ten nechal v roce 221 před n. l. vytesat do kamenné stély edikt o zřízení nezávislé státní kontroly. Byl to první vládce na světě, který si uvědomil, že rozsáhlá státní administrativa je rájem pro byrokracii a živnou půdou pro vznik korupce a že jedinou účinnou ochranou proti těmto nešvarům je dobře fungující systém kontroly v zemi.

Jedním z největších nedostatků postkomunistických zemí bývalé střední a východní Evropy v procesu začleňování do evropských struktur byl špatný stav veřejných financí a mizivá výkonnost veřejné správy. Tento systém, buď přímo zvýhodňoval privilegované skupiny občanů, nebo fungoval na principech korupce a osobních známostí. Efektivita kontrolních systémů, převzatých mnohdy institucionálně přímo z totalitních systémů, byla na počátku devadesátých let slabá. V České republice tak absence účinných kontrolních mechanismů výrazně napomohla rozvoji korupčních metod při privatizaci bývalých státních podniků a přispěla tak k tomu, že čeština obohatila světové jazyky dalším slovem - "tunelování".

Až začátek jednání o vstupu do Evropské Unie dal impuls k tomu, aby i v našich podmínkách začaly v oblasti veřejných financí fungovat principy finanční kontroly ve veřejné správě, které by evropským strukturám garantovaly alespoň jednoduché dodržování standardních principů při nakládání s veřejnými zdroji. Proto vstoupil v platnost zákon o finanční kontrole ve veřejné správě s účinností od 1. ledna 2002, který stanovuje pravidla pro provádění finanční kontroly.

CÍL A METODIKA

Cílem tohoto příspěvku je podat obraz o kontrolních systémech veřejných financí v České republice s přiblížením zákona o finanční kontrole, jakožto hlavního dokumentu zabývajícího se kontrolou veřejných financí. K dosažení tohoto cíle využívám metody analýzy, syntézy a komparace.

1. TEORIE KONTROLY

Pojem kontrola má značně problematickou charakteristiku a jeho výklad je dosti nejednotný. Jasnou definici doposud nemáme vymezenou. Přitom je kontrola součástí téměř každé lidské činnosti. Postupným vývojem můžeme říct, že kontrola je chápána jako nástroj, který pomocí ověřování pravdivosti a věrohodnosti dokumentů, hodnocení splnění uložených cílů, prosazování cílového vlivu opatřuje řídicímu centru soustavné, včasné a přesné informace o efektivnosti, jejich stavu o tom, co bylo vykonáno a co lze očekávat do budoucna.

Známe 6 druhů pojetí kontroly, a to informační, regulační, institucionální, represivní, motivační a výchovnou. U každého pojetí se nesmí opomenout zpětná vazba a také velice důležitá vazba dopředná, tedy preventivní. Kontrolu lze rozlišovat podle různých kritérií¹ a můžeme ji členit z různých hledisek zejména dle času, subjektů i objektů kontroly vzhledem k veřejné správě, také z hlediska obecnosti a komplexnosti kontroly, z hlediska jejího zaměření a použitých prostředků. Další používaná kritéria jsou ta, mající obecnou platnost a mající také bezprostřední vztah k veřejnému sektoru.

Samotný kontrolní proces má dvě fáze - zjišťovací a hodnotící. Jde o proces porovnání stavu skutečného a stavu žádoucího, která se provádí ve společenském řízení. Pro realizaci efektivní kontroly je potřeba dodržet dané předpoklady a mít na paměti nejenom legislativní rámec, ale i základní charakteristiky daného ekonomického prostředí. Kontrolní instituce jenž jsou součástí kontrolních systémů mají pevnou strukturu a jejich poslání jsou pevně daná.

2. FINANČNÍ KONTROLA

Oblast finanční kontroly přesně definuje a určuje zákon o finanční kontrole², jenž používá své specifické pojmy. Definuje finanční kontrolu ve státní správě a územní samosprávě. Popisuje tak systém kontroly hospodaření územně samosprávných celků, jejich příspěvkových organizací i organizačních složek. Do zákona o finanční kontrole jsou zahrnuty obecné principy právních předpisů EU, resp. Evropských společenství, které vyžadují, aby finanční prostředky byly využívány hospodárně, účelně a efektivně, což je označováno často jako princip „3E“³. Každoročně dochází k vyhodnocování účinnosti tohoto systému formou ročních zpráv, což napomáhá operativnějším zásahům do systému z důvodu jeho neustálého zlepšování.

Zákon o finanční kontrole neopomenul ani vztahy nadřízenosti a podřízenosti, popsání vertikálního a horizontálního systému finanční kontroly. Specifikuje jednotné metody a postupy provádění finanční kontroly v celé veřejné správě. Řeší institucionální rozdělení kontroly včetně oprávnění kontrolních orgánů mezinárodních organizací. Důležitou součástí zákona o finanční kontrole je také prohloubení provádění předběžné, průběžné a následné finanční kontroly v působnosti řídicích struktur.

Systém finanční kontroly ve veřejné správě tvoří tři základní podsystémy, a to veřejnosprávní kontrola, kontrola vykonává podle mezinárodních smluv a vnitřní kontrolní systém, jehož součástí je vnitřní audit. Všechny podsystémy, kontrolní metody a postupy, včetně institucí jsou jasně popsány v zákoně o finanční kontrole. Důležitým dokumentem je roční zpráva o výsledcích finančních kontrol, která je předkládána vládě a

¹ Blíže viz REKTOŘÍK, J., ŠELEŠOVSKÝ, J. a kol. Kontrolní systémy veřejné správy a veřejného sektoru. EKOPRESS, 2003. s. 27.

² Zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů (zákon o finanční kontrole), ve znění pozdějších předpisů.

³ Termín "3E" vychází z anglických slov - Economy, Efficiency, Effectiveness.

NKÚ. Zákon č. 420/2004 Sb., stanovuje povinnost přezkoumání hospodaření územních samosprávných celků a dobrovolných svazků obcí.

Významnou součástí kontrolních systémů veřejných financí je přezkoumání hospodaření. Přezkoumání hospodaření se řídí zákonem č. 420/2004 Sb., o přezkoumání hospodaření územních samosprávných celků a dobrovolných svazků obcí (dále jen DSO) a zákonem č. 421/2004 Sb., o změně zákonů souvisejících s přijetím zákona o přezkoumávání hospodaření územních samosprávných celků a DSO. Je tak podrobně upraven předmět přezkoumání a hlediska, ze kterých je tento předmět přezkoumáván.

Hospodaření obcí a krajů podléhá finanční kontrole a jejich účetnictví podléhá auditu. Ve vyspělých zemích podléhají obce ve značné míře i mezinárodnímu auditu, ale v České republice tomu tak není. V České republice se v kontrolních systémech veřejných financí objevují nedostatky i v účetnictví, a to proto, že cena auditu je pro menší obce většinou natolik vysoká, že si jej nemohou dovolit a zpravidla nevyužívají služeb zkušených auditorů či auditorských společností. Vnější audit se řídí zákonem o účetnictví a zákonem o auditorech.⁴ Finanční kontrola ve veřejné správě je v České republice jasně definovaná zákonem o finanční kontrole a prováděcí vyhláškou⁵.

Mezi **hlavní cíle kontroly** patří dodržování právních předpisů a opatření přijatých orgány veřejné správy při hospodaření s veřejnými prostředky, soustředěnými v rozpočtu územního samosprávného celku, popř. v mimorozpočtových fondech či uložených na účelových účtech. Dalším cílem je zajištění ochrany těchto finančních prostředků proti rizikům, nesrovnalostem nebo jiným nedostatkům způsobeným zejména porušením právních předpisů, nehospodárným, neúčelným a neefektivním nakládáním s veřejnými prostředky nebo trestnou činností. Patří zde také včasné a spolehlivé informování vedoucích orgánů veřejné správy o nakládání s veřejnými prostředky, o prováděných operacích, o jejich průkazném účetním zpracování za účelem účinného usměrňování činnosti orgánů veřejné správy v souladu se stanovenými úkoly. A nakonec hospodárný, efektivní a účelný výkon veřejné správy.

Zákon o finanční kontrole upravuje třístupňovou organizační kontrolu systému finanční kontroly, a to následovně:⁶

- Ministerstvo financí ČR, v souladu s kompetenčním zákonem, jako ústředním správním úřadem a gestorem pro finanční kontrolu. MF zabezpečuje funkci centra metodického řízení, koordinaci usměrňování finanční kontroly ve veřejné správě. Zajišťuje vliv na koordinaci a výstupy zpravodajského systému o fungování kontrolních mechanismů prostřednictvím vlastní kontrolní činnosti a analýzou předkládaných zpráv správci kapitol a vyššími územními samosprávnými celky.
- Správci rozpočtových kapitol státního rozpočtu a orgány územních samosprávných celků jako správci veřejných rozpočtů.
- Ostatní organizační složky státu, organizační složky územních samosprávných celků a právnické osoby, které hospodaří s veřejnými prostředky.

⁴ Zákon č. 563/1991 Sb., o účetnictví (zákon o účetnictví), ve znění pozdějších předpisů.

⁵ Vyhláška č. 416/2004 Sb., kterou se provádí zákon č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole ve veřejné správě a o změně některých zákonů.

⁶ REKTROŘÍK, J., ŠELEŠOVSKÝ, J. a kol. Kontrolní systémy veřejné správy a veřejného sektoru. EKOPRESS, 2003. s. 65.

Tyto kontrolní stupně provádějí a pokrývají finanční kontrolu od jejich zdrojů až po konečnou realizaci. Zákon konkrétně stanoví předmět, hlavní cíle, zásady uspořádání a rozsah finanční kontroly vykonávané mezi orgány veřejné správy, mezi orgány veřejné správy a žadateli nebo příjemci veřejné finanční podpory a uvnitř orgánu veřejné správy.

Zákon upravuje tyto hlavní metody kontroly:

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

Za **silnou stránku** systému finanční kontroly považují systémové změny, které proběhly od nabytí účinnosti zákona, týkajícího se vnitřního řízení a kontroly. Zvyšuje se pocit odpovědnosti managementu při výkonu veřejné správy a postupně se prosazují manažerské metody řízení. Zavádí se moderní informační technologie, které napomáhají výkonu kontroly, jako je např. funkční intranetová síť, či webové stránky obcí. Velkým přínosem pro posílení kontrolního prostředí bylo zavedení interního auditora, jako nezávislého odboru uvnitř obecního či městského úřadu. Ten předkládá doporučení ke zlepšování systému vnitřní kontroly a řízení. Byl vytvořen důležitý dokument popisující systémy finančního řízení a kontroly, tedy Koncepce kontrolního systému České republiky se zaměřením na finanční kontrolu. Dalším plusem je vytvořený metodický rámec Ministerstva financí, který zahrnuje rozpracované mezinárodní standardy, právní předpisy a legislativu Evropské unie. Díky zavedení dílčího přezkoumání hospodaření územně samosprávných celků a DSO, dochází k lepším výsledkům a postupnému odstraňování nedostatků.

Za **slabé stránky** současného nastavení systému finanční kontroly považují nedostatečně nezávislý orgán interního auditora, kdy v mnoha případech je tento útvar zaúkolován činnostmi, které nespádají do jeho sféry. Není plně chápána odpovědnost finančního managementu. Dochází k duplicitním kontrolám, které mají často rozdílná zjištění. Rozsah interního auditora je omezen pouze na přezkoumávání hospodaření a hodnocení řídicích a kontrolních vztahů uvnitř organizací veřejného sektoru, což je způsobeno současnou právní úpravou. Chybí obsahově úplně a přesné pojmosloví, což způsobuje nejasnosti v chápání dané terminologie. Existuje různá interpretace pojmů z legislativy Evropské unie od interpretace pojmů zavedených v českém právním řádu. Je nedostatečně řešen průběžný profesní rozvoj v oblasti finančního řízení a kontroly.

ZÁVĚR

Současné nastavení systému veřejných financí je ovlivněno řadou faktorů, z nichž mezi nejvýznamnější patří probíhající reforma veřejné správy s vazbou na členství České republiky v Evropské unii. V posledních čtyřech letech byly přijaty nebo podstatně novelizovány základní normy správního a finančního práva s dopadem na systém kontroly veřejných financí. Tyto změny byly doprovázeny přijímáním prováděcích předpisů, metodických doporučení a pomůcek tak, aby byly vytvořeny odpovídající podmínky pro organizování správy veřejných zdrojů v souladu s přijímanou právní úpravou. Kontrola veřejných financí se tak postupně stala komplexním systémem.

I když zákon o finanční kontrole ve veřejné správě je dostatečně specifický a umožňuje v současné době pokračovat v práci na dalším zkvalitňování kontrolních systémů, je potřeba počítat s jeho revizí v souvislosti s měnícím se prostředím České republiky.

Použitá literatura:

- (1) GALEČKOVÁ, M. *Finanční kontrola ve veřejné správě - veřejnosprávní kontrola*. Brno: diplomová práce ESF MU, 2003. 116 s.
- (2) MINISTERSTVO FINANČÍ ČESKÉ REPUBLIKY. *Koncepce kontrolního systému v České republice se zaměřením na finanční kontrolu*. 2005. 34 s.
- (3) PEKOVÁ, J., PILNÝ, J. *Veřejná správa a finance ve veřejném sektoru*. 1. vydání. Praha: ASPI Publishing, 2002. 442 s. ISBN 80-86395-21-9.
- (4) REKTROŘÍK, J., ŠELEŠOVSKÝ, J. a kol. *Kontrolní systémy veřejné správy a veřejného sektoru*. 1. vydání. Praha: EKOPRESS, 2003. 212 s. ISBN 80-86119-72-6.
- (5) STRECKOVÁ, Y., MALÝ, I. a kol. *Veřejná ekonomie*. 1. vydání. Praha: Computer Press, 1997. 214 s. ISBN 80-7226-112-6.

Kontakt:

Ing. Eva Filsáková

ESF MU, katedra veřejné ekonomie, Lipová 41a, 602 00 Brno

VINAMET, Dělnická 12, 736 01 Havířov

Kontaktní adresa: Janáčkova 4, 736 01 Havířov

Tel.: 606 416 105, e-mail: evkaf@centrum.cz

MEZINÁRODNÍ OBCHOD MEZIPRODUKTY A VÝROBNÍMI FAKTORY¹

Jiří Frank

Klíčová slova:

meziprodukty – výrobní faktory – mezinárodně mobilní výrobní procesy – mezinárodně mobilní vstupy – mezinárodní fragmentace výroby

Key words:

intermediate products – factors of production – international mobile processes of production – international mobile inputs – international fragmentation of production

Abstract:

This paper deals with one relatively new phenomenon in international trade – trade in intermediate products and factors of production. It is therefore focused on fundamental distinctions and effects of international trade with these intermediate products and factors of production. In this context, growing international mobility of production processes and of inputs to originally integrated production is examined including the technology of international fragmentation of production.

1. Úvod

Klasické paradigma teorie mezinárodního obchodu omezuje a vymezuje obchodní vztahy a výměnu statků mezi zeměmi na výměnu zbožových komodit jako finálních produktů.

Toto chápání bylo zpochybňováno po dlouhou dobu jen velmi ojediněle a teprve v posledních desetiletích byly učiněny v teorii mezinárodního obchodu konsistentní kroky k opuštění tohoto neudržitelného paradigmatu a bylo připuštěno definovat a specifikovat obchodní vztahy mezi zeměmi v oblasti produktů na různých stupních (fázích) výrobního procesu, jako je obchodní výměna meziproduktů, mezinárodní mobilita výrobních faktorů – tedy práce a kapitálu, anebo obchod v oblasti technických znalostí a technologií.

V reálném světě mezinárodního obchodu většina skutečně obchodovaných druhů zboží, komodit a statků nejsou zbožové položky určené pro finální spotřebu. Typicky jsou zde suroviny jako uhlí, ropa a zemní plyn či bauxit, nebo polotovary určené pro výrobní spotřebu, nebo procesně zpracované materiály jako ocel, textil či aluminium, nebo stroje a zařízení. Je odhadováno, že objem zboží, které vstupuje do spotřeby bez podstatného dalšího zpracování, tvoří jen asi 31 % hodnoty světového exportu.

Původní strohé odlišení učiněné už Davidem Richardem mezi komoditami, které mohou být obchodovány na světovém trhu (finální spotřební výrobky) a výrobními vstupy, které na něm obchodovány být nemohou, je tedy fundamentálním principem, který musel být naléhavě modifikován. Navíc mezi témata, která v poslední době rozvíjejí teorii mezinárodního obchodu, patří typicky proces mezinárodní fragmentace výrobních procesů finálních výrobků.

¹ Tento příspěvek byl zpracován s podporou grantového projektu GA ČR registrační číslo 402/04/0642

2. Fundamentální odlišnosti obchodu meziprodukty a výrobními faktory

Obraz mezinárodního obchodu, ve kterém jsou obchodovány jak finální produkty tj. finální spotřební výrobky a kapitálové statky, tak výchozí přírodní produkty a meziprodukty na různém stupni zpracování, je tedy možné prezentovat jako obraz víceúrovňového obchodu (multi-level trade).²

Tato druhá, tímto názvem vlastně odlišená skupina druhů statků obchodovaných v mezinárodním obchodě zahrnuje tedy obchod přírodními produkty (surovinami), obchod meziprodukty, obchod výrobními faktory a obchod technologiemi.

Podle poněkud jiného pohledu na tuto skupinu druhů statků obchodovaných v mezinárodním obchodě – nově prezentovaného v teorii mezinárodního obchodu – je namísto taxativního vyjmenování těchto druhů statků snaha vymezit fundamentální odlišnosti tohoto obchodu meziprodukty a výrobními faktory, přičemž jsou dávány do protikladu fixní zdroje a volně mezinárodně mobilní (footloose) výrobní procesy.³

3. Mezinárodně mobilní výrobní procesy

Jestliže země mohou dovážet meziprodukty, aby zásobovaly své zpracovatelské kapacity, tyto zpracovatelské kapacity mohou samy o sobě migrovat z jedné země do druhé země. Země, které v průběhu posledních desetiletí rozvinuly své zpracovatelské aktivity v souladu se svým faktorovým vybavením (např. hojnost faktoru práce, dobrá infrastruktura) začaly dovážet meziprodukty nebo komponenty (textilní materiály, elektronické komponenty) a vyvážet finální výrobky (oděvy, spotřební elektronika). Poněvadž tyto aktivity nevyžadovaly složité či vysoce specializované kapitálové statky, snadno expandovaly v zemích, kde se ukázaly jako výhodné. Takové aktivity jsou volně mobilní (footloose).

Která odvětví a obory průmyslu jsou takto mobilní a jsou přitahovány do méně rozvinutých zemí, může být vysvětleno na základě Hecksher-Ohlinova teorému o komparativní výhodě. Jsou to typicky odvětví, která generují nízkou přidanou hodnotu připadající na jednoho pracovníka, pokud jsou příslušné výrobní aktivity prováděny v průmyslově vyspělé zemi. Přidaná hodnota je součet všech plateb za výrobní faktory v příslušném odvětví výroby. Její výše připadající na jednoho pracovníka může být vysoká, protože průmyslové odvětví využívá mnoho fyzického kapitálu, platí nájem za využití přírodních zdrojů, nebo zaměstnává pracovníky, do jejichž kvalifikace byly vynaloženy velké investice. Nízká přidaná hodnota na jednoho pracovníka je tak dobrým ukazatelem nízké kapitálové náročnosti.

V mezinárodním obchodě průmyslově vyspělých zemí se projevil další následek mezinárodně mobilních výrobních procesů. Výroba finálních produktů vychází z řetězce postupných výrobních stupňů a v integraci těchto stupňů došlo k výrazné změně. Kdysi tradičně byly všechny prováděny ve stejné zemi a pokud možno i stejným výrobcem, nyní došlo k desintegraci těchto dílčích stupňů a ty se přesunuly do zahraničí jako volně mobilní výrobní procesy. Typicky je tato nová kategorie obchodu označována jako „vertikálně specializovaný obchod“, kdy jsou importované polotovary systematicky začleňovány do finálních výrobků vyráběných pro export. Takový obchod v roce 1970 dosahoval asi 12% u obchodu 10 průmyslově nejvyspělejších zemí, ale už v roce 1990 překročil 25 %. Tento nárůst byl typický pro taková průmyslová odvětví,

² R.W.Jones, P.Neary, *The Positive Theory of International Trade*, In : Handbook of International Economics, Volume 1, Elsevier Science Publishers B.V., 1984

³ R.E.Caves, J.A.Frankel, R.W.Jones, *World Trade and Payments, An Introduction*, 9th Edition, Addison Wesley, 2002

kde se jednotlivé výrobní stupně a procesy typicky realizují formou dílenské montáže výrobních komponentů a kompletace finálních produktů, jako je strojírenství, elektronika a elektrotechnika, výroba dopravních prostředků atd. I z toho důvodu zřejmě jiná odvětví zpracovatelského průmyslu (potravinářství, chemie) této disintegraci podléhají méně.

V obchodní politice firem v průmyslově vyspělých zemích je ideální motivací k takové subkontraktaci zajištění výrobních stupňů a procesů, u nichž je vyžadována vysoká intenzita práce (labour intensive production stages). Intenzita práce je typicky důvodem, proč přenést určitý výrobní proces do méně rozvinuté země, přičemž jiné výrobní stupně mohou být účinně prováděny v průmyslově vyspělé zemi.

4. Mezinárodně mobilní vstupy : společná role komparativní a absolutní výhody

V rámci vymezení fundamentálních odlišností tohoto obchodu meziprodukty a výrobními faktory je předkládána ve zmíněné nově publikované literatuře ve vztahu k teorii komparativní výhody – jako obecně platnému elementárnímu vysvětlení výhodnosti mezinárodního obchodu – určitá její modifikace pro mezinárodní obchod meziprodukty a výrobními faktory.

Doktrína o komparativní výhodě stanoví, že absolutní úroveň efektivnosti vynaložených výrobních vstupů neurčuje mezinárodně obchodní (vývozně dovozní) profil země. Její základní výklad je ovšem silně spojen s klasickým vymezením mezinárodního obchodu: mezinárodní trhy jsou omezeny na oblast finálních výrobků, zatímco vstupy do výroby jsou fixovány uvnitř příslušných zemí.

Předpokládáme ovšem, že některé vstupy a výrobní procesy jsou mezinárodně volně mobilní a mohou být přilákány do země, která nabízí jejich nejvyšší výnos. V takovém případě jsou – podle zmíněného nového pohledu v nově publikované literatuře založené na fundamentální odlišnosti mezinárodního obchodu meziprodukty a výrobními faktory – rozhodování o produkci a výsledné obchodní profily (trade patterns) jednotlivých zemí mezinárodně určovány absolutní výhodou stejně jako komparativní výhodou.⁴

5. Mezinárodní pohyby výrobních faktorů

Při vymezování fundamentálních odlišností obchodu meziprodukty a výrobními faktory byla pozornost doposud soustředěna jen na mezinárodní pohyby produktů a jejich částí ve smyslu pohybu zboží a služeb. Avšak nejdramatičtější změny v mezinárodních ekonomických vztazích v posledních desetiletích byly způsobeny mezinárodními pohyby faktorů výroby.

Pro svět jako celek, efektivnost tohoto pohybu výrobních faktorů je dána měrou, jak výrobní faktory migrují z oblastí a zemí z relativně nízkým výnosem do oblastí a zemí s vyšším výnosem. Výroba se může omezovat v určitých zemích a v jiných může expandovat, ale pro svět jako celek takový mezinárodní pohyb faktorů slouží ke zvýšení celkového produktu.

Výnosy výrobních faktorů v různých zemích přesně odrážejí produktivitu výrobních faktorů.

⁴ R.E.Caves, J.A.Frankel, R.W.Jones, *World Trade and Payments, An Introduction*, 9th Edition, Addison Wesley, 2002

6. Účinek pohybu faktorů na komoditní obchod

Jeden z typických závěrů standardní Heckscher-Ohlinovy verze teorie komparativní výhody je, že mezinárodní komoditní obchod alespoň částečně nahrazuje mezinárodní mobilitu výrobních faktorů. Světová efektivnost by mohla být zvýšena, jestliže by například kapitál mohl přicházet ze zemí hojně vybavených faktorem kapitál do zemí hojně vybavených faktorem práce. Pokud je tedy tato možnost omezena, jsou rozdíly ve výnosech z kapitálu mezi zeměmi částečně kompenzovány alespoň rozdílnými mezinárodně obchodními profily (trade patterns) jednotlivých zemí, které umožňují, že země relativně kapitálově hojně vybavené vyvážejí kapitálově náročné komodity. A tak objem mezinárodního obchodu se zbožovými komoditami by mohl být redukován, jestliže by byly výrobní faktory uvolněny k pohybu do oblastí, kde budou jejich výnosy vyšší. Tento pohled tvrdí, že mezinárodní obchod zbožím a mezinárodní mobilita faktorů jsou navzájem zastupitelné (vztah substituce).

Ovšem s reálným uvolněním výrobních faktorů k pohybu v mezinárodním měřítku je spíše zřejmé, že komoditní obchod dále expanduje, místo aby se zmenšoval. James Markusen⁵ důkladně analyzoval tento vztah porovnáním dvojic zemí lišících se vždy pouze v jednom z mnoha způsobů, které vedou ke komoditnímu obchodu a podporují jej.

Závěr je jasný : Jestliže základem obchodu je rozdíl ve vybavenosti výrobními faktory, lze pokládat vztah mezinárodního obchodu zbožím a mezinárodní mobility kapitálu za vztah substituce. Na druhé straně, pokud jsou základem obchodu jiné důvody než rozdíl ve vybavenosti výrobními faktory – úspory z rozsahu, rozdíly v technologii, tradice, daně a jiné prvky nedokonalé soutěže atd., lze pokládat vztah mezinárodního obchodu zbožím a mezinárodní mobility kapitálu za vztah komplementarity. Je zřejmé, že zejména díky růstu podílu vnitrodvětvového obchodu (intra-industry trade) oproti kdysi dominujícímu meziodvětvovému obchodu (inter-industry trade) na celkovém objemu světového obchodu je jednoznačně výraznější vztah komplementarity a součinnosti.

7. Efekty mezinárodní fragmentace výroby

Průmyslová výroba je typicky víceúrovňový výrobní proces. Některé stupně (fáze) výroby jsou realizovány integrovaným způsobem uvnitř firmy, zatímco jiné jsou vypuzovány (outsourced) k jiné alternativě prostřednictvím trhu. Jestliže vyjdeme z typického případu, že určitý finální produkt je původně vyráběn výhradně v určité zemi, potom je mezinárodní fragmentace definována jako určitý průběh či sled či algoritmus událostí, kdy určité části z toho původně jednotného kompaktního výrobního procesu jsou postupně vydělovány, aby byly provedeny v nějaké jiné zemi, a potom zase vráceny zpět do výrobního procesu firmy v původní zemi k dokončení finálního produktu. V tomto kontextu můžeme tedy každou zemi jednoduše definovat jako jistý vektor cen faktorů, který je determinován daným faktorovým vybavením země a danými světovými tržními cenami finálních produktů.⁶ Intuitivně se potom zdá jasné, že vztah mezi cenami finálních produktů a národními cenami výrobních faktorů musí záviset od rozsahu, v němž je produkce fragmentována. Abychom analyzovali fragmentaci, potřebujeme specifikovat, jak přesně jednotlivé díly či komponenty, které

⁵ J. Markusen, *Factor Movements and Commodity Trade as Complements*, Journal of International Economics, 14 (1983), 341–356

⁶ W. Kohler, *Distributional Effects of International Fragmentation*, In : R. Falvey, U. Kreickemeier, Recent Developments in International Trade Theory, An Elgar Reference Collection, Cheltenham, UK, 2005

mají být fragmentovány (vyčleněny) závisí na vstupech výrobních faktorů. To znamená, že nejdříve musíme zavést „technologie fragmentace“. Před fragmentací totiž neexistují ceny pro jednotlivé fragmenty, protože nejsou ještě obchodovány. Tržní ceny se objeví teprve poté, co se fragmentace uskuteční a to závisí na podmínkách příslušné zahraničně obchodní transakce. Navíc ke specifikování technologie fragmentace, samotná teorie fragmentace se musí soustředit na mezinárodní rozdíly v cenách faktorů jako hybnou sílu fragmentace, spíše než na rozdíly v samotných cenách fragmentů.

Analýza fragmentace je vymezena technologií, která umožňuje mezinárodní fragmentaci, přičemž nejprve je popsána rovnováha odrážející mezinárodní rozdíly v cenách faktorů, ale současně je předpokládána kompletní vertikální integrace produkce uvnitř zemí. Potom je zkoumáno, zdali takové mezinárodní rozdíly v cenách faktorů představují stimuly ke skutečnému provedení mezinárodní fragmentace. Pro rovnováhu je požadováno, aby všechny úspory nákladů z fragmentace byly využity.

Z parametrů rovnováhy vzejde marže fragmentace, kterou lze formálně chápat jako rovinu ve faktorovém prostoru, která odděluje domácí fragmenty výroby od těch, které mohou být zhotoveny levněji v zahraničí při nižších cenách faktorů.

Pokud je mezinárodní fragmentace nazírána jako masivní a celosvětově působící reorganizace vertikálních struktur výroby, potom se pravděpodobně v jejím důsledku budou měnit rovnovážné ceny pro finální výrobky a tudíž i ceny výrobních faktorů ve všech zemích.

V celém výčtu specifických aspektů mezinárodního obchodu, kdy byly už v zadání shora uvedeného grantového projektu jako charakteristické uvedeny růst otevřenosti národních ekonomik, růst podílu služeb na celkovém objemu mezinárodního obchodu, rostoucí úloha technologií a zejména technologického transferu, růst podílu komodit kapitálových statků na celkové zbožové výměně a další, je tedy růst objemu obchodní výměny meziproduktů a výrobních faktorů na úkor tradiční výměny finálních produktů zvláště významným fenoménem v mezinárodním obchodě.

Použitá literatura:

- (1) CAVES, R.E., FRANKEL, J.A., JONES, R.W. *World Trade and Payments, An Introduction*. 9th Edition, Addison Wesley, 2002
- (2) JONES, R.W., NEARY, P. *The Positive Theory of International Trade*. In : Handbook of International Economics, Volume 1, Elsevier Science Publishers B.V., 1984
- (3) KOHLER, W. *Distributional Effects of International Fragmentation*. In : R.Falvey, U.Kreickemeier, Recent Developments in International Trade Theory, An Elgar Reference Collection, Cheltenham, UK, 2005
- (4) MARKUSEN, J. Factor Movements and Commodity Trade as Complements. *Journal of International Economics*, 14 (1983), 341–356

Kontakt:

Ing. Jiří Frank, CSc.

Fakulta informatiky a managementu, Universita Hradec Králové

Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

tel. 493 331 216, e-mail: jiri.frank@uhk.cz

**ÚLOHA PROGNÓZ V PROCESE PREDVÍDANIA RIZIKA V OBLASTI
REGIONÁLNEHO ROZVOJA Z ASPEKTU KOMUNIKÁCIE****Lubomíra Gertler**Kľúčové slová:

Regionálny rozvoj, riziko, komunikácia, prognózy, typy prognóz

Abstract:

Predicting in the area of regional development is irreplaceable. On the basis of anticipation it enables to define possible risk factors which bring the process of regional development and to decide in favor of evolutionary trends in short but mainly in long-term perspectives related to possibilities, sources and development potential of a certain region. The article focuses on the problemacy of prognosis and communication and it pays attention to the types of prognosis which are nowadays frequently used in the area of regional planning to limit the risk factors just like the factors of insecurity in the decision process and it also shows the importance of their communication into the inside and outside environment. The article uses information gained from the basic research made within the VEGA project no. 1/1248/04.

Úvod

Riadenie rozvoja regiónu vyžaduje nielen dôkladné pochopenie rozvojových a rizikových faktorov podmieňujúcich dynamiku využitia potenciálu možností a príležitostí konkrétneho regiónu, ale vyžaduje aj dobre vypracovanú stratégiu komunikácie krátkodobých a dlhodobých rozvojových cieľov regiónu rôznym, interným a externým cieľovým skupinám, ktoré sú v rôznej miere s rozvojovým potenciálom a rizikovými faktormi rozvoja konkrétneho regiónu späté. Komunikácia, výber komunikačných nástrojov popri tvorbe a výbere prognóz v tomto procese pritom zohráva podstatnú úlohu, bezprostredne ovplyvňuje nielen rozhodovací proces ale aj dynamiku tohto procesu. Významnú úlohu v procese prognózovania zohráva vydefinovanie a odkomunikovanie rizikových faktorov, ktoré môžu celý proces rozvoja regiónu podstatne ovplyvniť. Pochopenie rizika, rizikových faktorov v rozvojových tendenciách a možnostiach regiónu úzko súvisí s akceptovaním príležitostí, ktoré v jednotlivých etapách rozvoja neustále vznikajú a rozvíjajú možnosti rozvoja konkrétneho regiónu, úzko súvisí tiež s komunikáciou, výberom komunikačných nástrojov a tvorbou strategických komunikačných plánov a projektov zameraných na získavanie a stabilizáciu vytypovaných cieľových skupín spotrebiteľov a klientov nielen konkrétneho regiónu ale aj celku, v ktorom sa región nachádza. Na druhej strane pochopenie rizika rizikových faktorov dynamizuje celý proces rozhodovania v podmienkach neistoty a tlaku, ktoré sú na trhu stále prítomné a tiež dynamizuje formy a spôsoby interne aj externe prebiehajúceho komunikačného procesu spoločnosti. V uvedených intenciách má nezastupiteľné miesto predvídanie a tvorba prognóz, ktoré v prvej etape tvoria východisko a v druhej, realizačnej etape súčasť strategickej komunikácie regiónu v smere naplnenia jeho rozvojových aktivít.

Prognózovanie ako faktor limitovania rizika a neistoty regionálneho rozvoja

Predvídanie a tvorbu prognóz v podmienkach istoty, neistoty a rizika vystihuje názor amerického ekonóma J. Brossa, ktorý hovorí, že: život spoločnosti/podniku sa podobá riadeniu automobilu v hmle. Podrobnosti na ceste nie je zreteľne vidno, vidno len matné obrysy. Keďže sa však intenzívne pozeráme do zahmlených tieňov, môžeme rozlíšiť pruh vozovky a ísť šťastne ďalej, pokiaľ ideme pomaly a pozorne. Hmla však netrvá stále. Keď skončí, sme však v inej etape riešenia problému, a ak sme počas jazdy v hmle urobili chybné rozhodnutia, ich dôsledky sa objavia až, keď hmla pomíne. Analogicky možno postupovať v spoločnosti, kde prvým krokom v prognóze znamená zistiť faktory, ktoré trvajú po istú dobu¹.

Prognózovanie v súčasnosti tvorí neoddeliteľnú súčasť krátkodobých ako i dlhodobých plánov a stratégií a je dôležitým prvkom v rozhodovacích procesoch. Všeobecne možno povedať, že prognózovanie je nevyhnutným a podstatným pre vývoj a to z dvoch hľadísk, jednak preto, aby sa čo najhospodárnejšie využili všetky zdroje, možnosti, teda celý potenciál regiónu, a jednak preto, aby sa vymedzili rizikové faktory a faktory neistoty, ktoré môžu v určitých etapách a situáciách vývoj regiónu spomaliť alebo zastaviť až zvrátiť.

Súčasná teória disponuje celou škálou prognostických metód, z ktorých mnohé možno využiť na zistenie latentných rizikových faktorov, ktoré môžu excitovať v jednotlivých etapách realizácie rozvojových regionálnych úloh. Poznanie prognostických postupov a metód má preto význam nielen pre tvorbu rozvojových plánov a stratégie regiónu, ale aj pre výber vhodných a efektívnych komunikačných nástrojov na oslovenie cieľových skupín potenciálnych investorov a stabilizáciu už získaných investorov a finančných skupín. Z repertoáru, ktorý ponúka súčasná odborná literatúra možno na tvorbu prognóz regionálneho rozvoja použiť nasledujúce typy prognostických metód:

- Prognóza nemennosti. Táto prognóza predpokladá stabilitu východzej situácie. Možno ju úspešne použiť na tvorbu prognóz v regiónoch, v ktorých sa podmienky menia pozvoľna a relatívne pomaly.
- Prognóza za podmienok trvalej tendencie, resp. trendov. Tento druh prognóz predpokladá, že zmeny, ktoré nastali sa navonok prejavujú určitými trendmi, ktoré možno s väčšou alebo menšou pravdepodobnosťou postihnúť a opísať.
- Prognóza cykličnosti. Východiskom tohto druhu prognóz je predpoklad, že daný jav sa opakuje v čase čo umožňuje postihnúť cykly javu.
- Prognóza na základe korelácie. Tento typ predvídania sa zakladá na vzájomnej závislosti javov, ktorá sa navonok prejavuje ako určitá všeobecná zákonitosť vývoja určitých navzájom súvisiacich skupín javov.
- Prognóza na základe asociácie využíva analógiu faktov medzi javmi a sústavou javov. V prípade ak dve sústavy javov sa podobajú a v jednej predvídame zmeny, potom na základe toho predpokladáme zmeny aj v druhej sústave javov.
- Prognóza ex post je založená na porovnávaní javov, ktoré sa už stali. V praxi regionálneho rozvoja má význam skôr z hľadiska posúdenia výskytu, vplyvu a možnosti limitovania rizikových faktorov, ktoré boli významné v jednotlivých etapách a podmienili v nich dosiahnuté výsledky.

Využívanie prognóz v regionálnom rozvoji a ich výber podlieha rôznym kritériám. Dôležitým prvkom v tomto procese sa ukazuje byť vzdelanosť, rozhladenosť a komunikatívnosť manažmentov jednotlivých regiónov.

¹ BROSS, J.: Jak podejmowac decyzje. Varšava 1965, s. 58.

Komunikovanie prognóz ako nástroj dynamiky rozvoja regiónu

Prognózovanie zohráva významnú úlohu aj v oblasti regionálneho rozvoja a to nielen z hľadiska vytýčenia alternatív jeho rozvoja, ale aj z hľadiska motivácie ľudí pre ich plnenie. Primeraná komunikácia strategických rozvojových cieľov regiónu a výber adekvátnych komunikačných nástrojov je vo veľkej miere zárukou dynamizácie celého rozvojového procesu. Táto hypotéza bola overená v rámci prieskumu, ktorý sa uskutočnil v rámci projektu VEGA č. 1/1248/04. Výsledky prieskumu potvrdili, že prognózy v zásade tvoria východisko koncipovania komunikácie regiónu. Pričom v internej komunikácii, t. j. komunikácii orientovanej do vnútra regiónu, v rámci ktorej podstatnú rolu zohrávajú zamestnanci miestnych samospráv a štátnej správy sa prognózovanie zohľadňovalo viac, čo vyplývalo aj z vyššieho stupňa informovanosti zainteresovaných o výsledkoch uskutočnených prognóz vzťahujúcich sa na daný región. V externej komunikácii, ktorú väčšina respondentov stotožňovala s marketingovou komunikáciou čomu zodpovedal aj výber komunikačných nástrojov, boli prognózy využité len sporadicky a väčšinou len v rámci orientačných rozvojových cieľov regiónu. Výber metódy tvorby prognózy bol väčšinou náhodný a nebol zosúladený s výberom komunikačných nástrojov na komunikovanie strategických ako aj krátkodobých cieľov cieľovým skupinám.

Prieskum okrem iného ukázal, že regióny v SR pri výbere prognostických postupov používajú základné štatistické údaje, ktoré ďalej komunikujú bez hlbších analýz. Pri výbere komunikačných nástrojov uprednostňujú tradičné komunikačné nástroje, najmä brožúry, letáky, vývesky. Webové stránky na komunikáciu prognóz vývoja regiónu sú použité len v 34 %, čo je z hľadiska súčasných komunikačných a rozvojových potrieb regiónov SR veľmi málo a to z hľadiska tak internej ako aj externej komunikácie.

Záver

S realizovaného prieskumu vyplynulo, že tvorba prognóz má veľký, podstatný význam pre rozhodovací proces nielen regionálnych manažmentov ale aj investičných a finančných skupín a cieľových skupín klientov. Preto nie je zanedbateľné, aký typ prognostickej metódy región vyberie a pri tvorbe prognóz realizuje ako, resp. akými komunikačnými nástrojmi ju prezentuje a komunikuje do interného ako aj externého prostredia. Ukázalo sa, že prognózovanie, vymedzenie rizikových faktorov a metód ich možného limitovania ako aj výber komunikačných nástrojov na prezentovanie tvorí základný pilier komunikačného plánu v krátkodobom ako aj v dlhodobom časovom horizonte a v podstate zvnútra dynamizuje napĺňanie strategických marketingových cieľov spoločnosti.

Prognózy, ich obsah a charakter, sú dôležitým prvkom marketingu a marketingovej stratégie spoločnosti. Ich komunikácia cieľovým skupinám, spôsob a výber komunikačných nástrojov, v súčasnosti možno považovať za súčasť konkurenčnej výhody každej spoločnosti. Prieskum jednoznačne potvrdil významnosť vzťahu medzi výberom typu prognostickej metódy a komunikačnými nástrojmi jej komunikovanie cieľovým skupinám klientov v marketingovej komunikácii a marketingovej stratégii spoločnosti. Potvrdil, že cieľové skupiny sa rozhodujú pre určitý finančný produkt hlavne vtedy, keď rozumejú typu použitej prognostickej metódy a to, že jej rozumejú je v mnohom podmienené výberom správneho komunikačného nástroja marketingovej komunikácie. Spojenie uvedených faktorov vzbudzuje u cieľových skupín pocit istoty a dôvery a eliminuje pocity neistoty a rizika.

Použitá literatúra:

- (1) BROSS, J.: Jak podejmowac decyzje. Varšava 1965.
- (2) HASPROVÁ, M.: Analýza marketingového makroprostredia bankového sektora. Marketingová panoráma 2006, č. 1 – 2, s.
- (3) KITA, P.: Prínosy koncepcie obchodného marketingu vo vzťahu k distributérovi. Marketingová panoráma, 2006, č. 1- 2, s. 18 – 19.
- (4) PRAVDOVÁ, H.: Mediálna kultúra v procese globalizácie. Bratislava: ACTA CULTUROLOGICA 2003.
- (5) REŽŇÁKOVÁ, M.: Finance. Finační system. 1. díl. 1. vydání. Brno: CERM, s.r.o.,2005.

Kontakt:

Ing. Lubomíra Gertler, PhD.

Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava

Tel: ++421(0)2 672 96 637, e-mail: szarkova@dec.euba.sk

IT MANAGEMENT A VÝKONNOST PODNIKU

František Groh

Klíčová slova:

informační technologie - DCF modely - diskontované cash flow - hodnota podniku - výkonnost organizace - economic value added (EVA)

Key words:

information technology - DCF model, discounted cash flow - company value - company performance - economic value added (EVA)

Abstract:

Recent research from INTEL company shows, that IT managers are not able to adjust IT department objectives with company business objectives. Beside communication problems they are not able to justify business value of investment to IT technology and are not able to express reached IT accomplishments. Evaluation of companies or projects can be run via great variety of techniques. Modern techniques are predominantly based on DCF and EVA models. Both types of models have its distinctive weakness; as for EVA models the problem is that a cash flow structure cannot be clearly seen, when it comes to DCF models a structure of real economic costs of a given accounting period is not mapped. Both of them are also not useful, when needed to recognize investment to primary and secondary assets, to explain namely causal relationship between secondary investment and company performance. A new model aiming at coping with above mentioned problems is called DCF MODEL WITH DISSOLVED COSTS (DCF WDC).

1 Úvod

Informační technologie má vliv na výkonnost podniku. Toto tvrzení by v dnešní době již asi nikdo nezpochyboval, dokonce by pravděpodobně nikoho ani nepohoršilo, pokud bychom pouhý vliv povýšili na zásadní či v některých oblastech dokonce rozhodující. Otázka, která začíná být v poslední době více než svízelná, je jak tento vliv měřit a jakým způsobem tento vliv řídit a maximalizovat. A také zejména jakou úlohu v těchto procesech bude zastávat IT management ve vztahu k ostatním řídicím organizačním složkám.

2 Průzkum od firmy INTEL

26. června 2006 zveřejnila firma INTEL na svých webových stránkách ⁽⁵⁾ výsledky průzkumu mezi IT manažery. 68% respondentů uvedlo, že za největší problém v oblasti komunikace považuje sladění cílů IT oddělení a obchodních zájmů firmy. Dále uvádí, že 62% manažerů má problémy s dokazováním hodnoty nových technologií a 57% jich nedokáže srozumitelně tlumočit úspěchy IT oddělení ředitelům z netechnických oblastí. V české republice pak 85% respondentů nedokázalo uvést přesný způsob výpočtu celkových nákladů na vlastnictví v kontextu investic do nového IT vybavení. Výsledky této studie indikují několik důvodů, které vedou ke vzniku popsaných problémů v takto širokém měřítku.

3 Organizační struktura

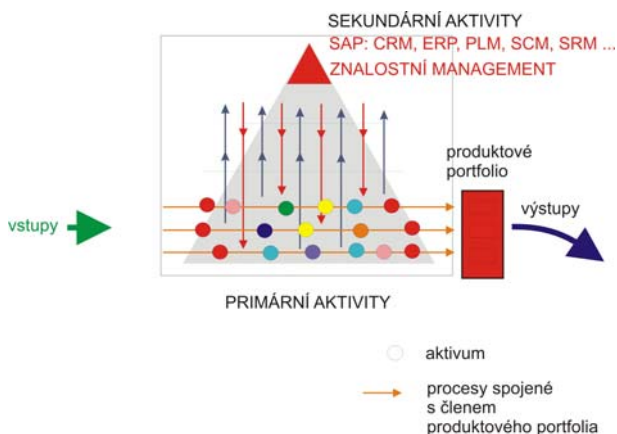
IT úsek obvykle není samostatnou organizační složkou, převážně přímo podléhájí finančnímu úseku. Pokud společnost ve své organizační struktuře uvádí IT úsek na roveň ostatním hlavním organizačním složkám vyjadřující vedení podniku, pak je přesto v drtivé většině finanční ředitel neformální autoritou IT řediteli. To je dáno stejně jako ve vztahu k ostatním organizačním složkám tím, že finanční úsek upravuje, schvaluje a kontroluje rozpočet IT oddělení, a tedy je možné v jistém smyslu tvrdit, že finanční ředitel upravuje, schvaluje a kontroluje činnost IT ředitele.

4 Ekonomická obhajitelnost

Souhrnná výkonnost organizace je tradičně hodnocena hospodářskými výsledky, tedy ekonomickými ukazateli. Pokud označíme za primární cíl podniku maximalizaci jeho vlastní hodnoty, můžeme výkonnost podniku vyjádřit pomocí ukazatele, který vyjadřuje velikost nebo změnu jeho hodnoty. Ve všech případech tak hovoříme o ekonomických ukazatelích. Finanční ředitel, který přirozeně zodpovídá za ekonomický vývoj v podniku, se tak zcela přirozeně stává, ať již formálně či neformálně, autoritou ostatním organizačním složkám. Zcela přirozené je také jeho oprávněný požadavek na ekonomickou obhajitelnost alokace a přeměny aktiv podniku (zejména peněžních) všech organizačních úseků podniku, IT úsek nevyjímaje. Z toho také plyne, že IT manažer musí být schopen tuto ekonomickou obhajobu provést. To však vyžaduje hluboké ekonomické znalosti, které obvykle IT ředitel postrádá. Tuto skutečnost dokazuje i fakt, že 85% IT ředitelů v ČR není schopno ani popsat způsob výpočtu nákladů na pořízení IT investic, natož pak obhájit vliv na výkonnost podniku. Za takovýchto podmínek pak bude vždy problém jak při obhajobě úspěchů IT, tak i při sladování cílů IT a obchodních zájmů firmy.

5 Úloha moderního IT ředitele

Z výše citovaného průzkumu také vyplývá, že 74% IT manažerů vnímá jako svoji nejvyšší prioritu bezpečnost firmy, přičemž vidí největší ohrožení v bezpečnosti sítě v jejich uživatelích. V kontextu dříve řečeného můžeme s ohledem na takovýto výsledek vyslovit hypotézu, kterou je možné nazvat jako „paradox vize IT ředitele“. Ve většině firem zastává post IT manažera člověk, který je kvalifikovaným odborníkem na informační technologie. Jeho znalost ekonomie a ekonomických modelů aplikovaných ve firmě není podstatná. Firmy nevytváří ekonomické vzdělávací programy pro vedení IT úseků, přesto de facto požadují ekonomickou obhajitelnost alokace aktiv do IT právě po vedení IT úseků. Tento problém nemůže svým významem posunout ani skutečnost, že v ostatních organizačních úsecích je ve většině případů schopen i finanční ředitel posoudit oprávněnost požadavku na alokaci aktiv, aniž by byl v daném úseku profesně zdatný. Tato skutečnost je dána především tím, že převážná většina významných investic je spojena s primárními aktivitami organizace (obr. 1). Proto lze jejich vliv na výkonnost podniku obvykle odhadnout daleko snadněji.



Obr. 1: Primární a sekundární aktivity

Navíc běžně užívané ekonomické modely jsou v těchto situacích použitelné a nástroje na podporu rozhodování obsahující tyto modely jsou pro vedení těchto úseků obvykle k dispozici. Jejich užití těmito pracovníky je již dnes běžné a tedy jsou schopni již od počátku podřízovat řízení a plánování tak, aby bylo možné kdykoliv ekonomickou obhajobu provést. Naproti tomu v oblasti IT tvoří velkou část investice spojené se sekundárními aktivitami organizace, které se promítají do výkonnosti firmy nepřímou, a tradiční ekonomické modely nejsou při tradičním pojetí formalizace aktiv a aktivit dost dobře použitelné.

6 Tradiční ekonomické modely a sekundární aktivity

Tradiční ekonomické modely nebo ukazatele, na jejichž základě lze odhadnout hodnotu podniku, nejsou schopny od sebe oddělit investice do primárních a sekundárních aktivit. Nejsou schopny ukázat, jakým způsobem se jednotlivé aktivum nebo skupina aktiv podílí na výkonnosti organizace. Pořízení investice se tak stává výdajovou položkou a k ní jsou odhadovány příjmy, úspory nebo jinak ocenitelný přínos, např. změna diskontního faktoru vlivem snížení rizika apod.. Zejména v případě investic do sekundárních aktivit nelze kauzálně v těchto modelech spojit výdaje a příjmy. To je důvod, proč není možné drtivou většinu investic do IT obhájit užitím tradičních ekonomických modelů.

7 DCF s rozpuštěnými náklady (DCF WDC)

Jedním z řešení by mohlo být využití jiného nového ekonomického modelu, který jsem pracovně nazval model DCF s rozpuštěnými náklady (DCF WDC). V podstatě se nejedná o „čistý“ DCF model, neboť z části nepracuje se skutečným cash-flow. To je důsledek právě požadavku na práci se skutečnými ekonomickými náklady. DCF modely je označení pro takové modely, které jsou založeny na diskontovaném cash flow. V tomto příspěvku není prostor pro popis jejich standardní podoby, odkazují tedy v tomto smyslu na použitou literaturu.

Klasický DCF model diskontuje v běžném období celé skutečné příjmy a výdaje. DCF s rozpuštěnými náklady se od klasického DCF modelu liší tím, že diskontuje v každém účetním období pouze tu část výdaje (investice, kapitálu), která byla v tomto období podnikem spotřebována. Na straně výdajů tedy mohou stát výdaje ve skutečnosti provedené i v předchozích obdobích a výdaje běžného období pouze do výše jejich

spotřebované části. Proto v tomto modelu bud raději nadále používat namísto výdajů termín kapitál nebo investice.

Pro DCF s rozpuštěnými náklady jsem zavedl dvě nové položky, a sice S kapitál (dále též SK) a N kapitál (dále též NK). S kapitál. SK_n vyjadřuje výši spotřebovaného kapitálu v n-tém účetním období. NK_n vyjadřuje výši nespotebovaného kapitálu v n-tém účetním období.

S kapitál

Výši spotřebovaného kapitálu v n-tém období SK_n , je třeba pro každou jednotlivou investici (i) vypočítat. Pro každou k-tou investici (i) se pak v n-tém účetním období vypočítá SK jako:

$$SK(i_k)_n = o(i_k)_n * PC(i_k)$$

kde

$o(i_k)_n$ je procentuální opotřebení k-té investice v n-tém účetním období,

$PC(i_k)$ je pořizovací cena k-té investice.

Procentuální opotřebení $o(i_k)_n$ bude zpravidla třeba odhadnout na základě známých skutečností nebo využít matematické modely. Nároky na přesnost tohoto odhadu budou pravděpodobně růst s rostoucí výší hodnoty posuzované investice. Je třeba však zdůraznit že $o(i_k)_n$ nevyjadřuje morální či fyzické opotřebení investice (aktiva), nýbrž finanční opotřebení investice (aktiva). $SK(i_k)_n$ tedy lze také vypočítat jako:

$$SK(i_k)_n = OC(i_k)_{n0} - OC(i_k)_{n1}$$

kde

$OC(i_k)_{n0}$ je obvyklá cena k-tého aktiva na začátku n-tého účetního období,

$OC(i_k)_{n1}$ je obvyklá cena k-tého aktiva na konci n-tého účetního období

potom lze $o(i_k)_n$ vypočítat jako:

$$o(i_k)_n = (OC(i_k)_{n0} - OC(i_k)_{n1}) / PC(i_k)$$

U některých investic bude možné $SK(i_k)_n$ vypočítat ex post nebo odhadovat ex ante na základě matematických modelů. U některých druhů investic bude třeba provádět na konci každého období přecenění.

N kapitál

N kapitál pak logicky vyjadřuje peněžní částku, která ještě nebyla z pořizovací ceny investice spotřebována. Výpočet nespotebovaného kapitálu pro k-tou investici v n-tém účetním období bude jednoduchý:

$$NK(i_k)_n = NK(i_k)_{n-1} - SK(i_k)_n$$

pokud budeme chtít $NK(i_k)_n$ vyjádřit pomocí pořizovací ceny, pak bude výpočet vypadat:

$$NK(i_k)_n = PC(i_k) - \sum SK(i_k)_u \text{ pro } u=0 \text{ až } n$$

Požizovací cena

Všimavého čtenáře napadne, že pořizovací cena nemusí nutně odpovídat ceně obvyklé aktiva v čase jeho pořízení. Pokud bychom neprovedli korekci pořizovací ceny na cenu obvyklou k datu pořízení aktiva, mohl by být model narušen tam, kde s pořizovací cenou počítáme. Za pořizovací cenu tedy musíme vždy uvažovat cenu obvyklou daného aktiva pořízeného danou investicí k datu pořízení. Rozdíl mezi skutečnou pořizovací cenou a korigovanou pořizovací cenou je pak třeba v účetním období ve kterém bylo aktivum pořízeno diskontovat jako výdaj v případě, že je investice vyšší než je cena obvyklá či jako příjem v případě, že je investice nižší než je cena obvyklá.

Ekonomický zisk

Jednou z výhod DCF WDC je, že při jeho aplikaci zjistíme skutečný ekonomický zisk v každém účetním období. K tomu je třeba do nákladů vedle spotřebovaného kapitálu přidat také náklady na S a N kapitál, tedy náklady kapitálu. K výdajům před jejich diskontem je třeba tedy přičíst náklady na S a N kapitál.

Náklady na S kapitál v n-tém roce NSK_n se vypočítá jako:

$$NSK_n = (\sum SK(i_k)_n) * WACC \quad \text{pro } k = 1 \text{ až } x$$

kde

x je počet všech investic podniku,
WACC jsou vážené náklady kapitálu

Náklady na N kapitál v n-tém roce NNK_n se vypočítá jako:

$$NNK_n = (\sum NK(i_k)_n) * WACC \quad \text{pro } k = 1 \text{ až } x$$

kde

x je počet všech investic podniku,
WACC jsou vážené náklady kapitálu

Výsledek DCF WDC

Dále je již postup stejný jako u klasické DCF, tedy diskontujeme rozdíl výnosů a spotřebovaných nákladů $\sum SK(i_k)_n$ a náklady na S a N kapitál, tedy NSK_n a NNK_n . Součet diskontů v jednotlivých účetních obdobích je stejný jako u klasické DCF. Tedy není přínos ve výsledku, nýbrž struktura nákladů. A právě strukturu nákladů musíme znát proto, abychom byli schopni přiřadit náklady jednotlivých členům portfolia a dokázali prostřednictvím primárních procesů vedoucích k výrobě daného člena portfolia hodnotit přínos sekundárních aktiv, mezi něž patří a jejichž nejvýznamnější část často tvoří právě IS/IT.

8 Závěr

Implementaci tohoto nebo podobného modelu do manažerských a exekutivních informačních systémů podniku považuji za základní předpoklad získání schopnosti seriózně hodnotit vliv sekundárního IS/IT na hodnotu podniku, a předpoklad možnosti ekonomické obhajitelnosti investic do sekundárních aktivit (aktiv), kterými je právě

převážná většina investic v oblasti IT. Tato schopnost dosud chybí a samotné podniky nepochybně přivítali efektivní nástroje pro řízení hodnoty podniku.

Použitá literatura:

- (1) KISLINGEROVÁ, E. *Oceňování podniku, 2. přepracované vydání*. C.H.Beck, Praha, 2001, ISBN 80-7179-529-1
- (2) KISLINGEROVÁ, E. *Manažerské finance*, první vydání. C.H.Beck, Praha, 2004, ISBN 80-7179-802-9
- (3) MAŘÍK, M. *Určování hodnoty firem*. Ekopress, Praha, 1998, ISBN 80-86119-09-2
- (4) MAŘÍKOVÁ, P. MAŘÍK, M., *Moderní metody hodnocení výkonnosti a oceňování podniku*. Ekopress, Praha, 2001, ISBN 80-86119-36-X
- (5) <http://www.intel.com/cd/corporate/pressroom/emea/ces/archive/2006/296131.htm>, (cit. 26.6.2006)

Kontakt:

Ing. František Groh

Opletalova 328

500 03 Hradec Králové

tf.: +420603480514, e-mail: frantisek.groh@grohagroh.cz

PODMÍNKY EKONOMICKÉHO RŮSTU ČR PO ROCE 2000

Ladislav Hájek

Klíčová slova:

ekonomický růst – hospodářská politika – přímé zahraniční investice – podnikatelské prostředí

Key words:

economic growth – economic policy – foreign direct investments – business environment

Abstract:

The contribution is concerned with general conditions of macroeconomic growth in the Czech Republic after 2000. Economic policy aimed at foreign direct investments is highlighted as the main primary incentive and stimulus of economic growth. There is also discussed business environment formation and the influence of mass media on firms' and households' expectations.

1. Úvod

Růst české ekonomiky po roce 2000 je podmíněn některými specifickými aspekty, které souvisejí s povahou a zaměřením hospodářské politiky ČR. Od roku 1998 se důležitou součástí hospodářské politiky stává *program podpory domácích a zahraničních investic*, který byl pravděpodobně rozhodujícím *výchozím impulzem a stimulem růstu* hrubého domácího produktu. Vedle *hospodářské politiky* zaměřené na podporu domácích a zahraničních investic je hospodářský růst ČR podmíněn i *zlepšováním podnikatelského prostředí*. Velký vliv na utváření tohoto prostředí, na investiční a spotřební očekávání mají informační média.

2. Makroekonomické ukazatele a hospodářská politika

Hrubý domácí produkt (HDP) a jeho tempo růstu je důležitým výchozím ukazatelem *pro stanovení cílů a nástrojů hospodářské politiky*. Na základě rozboru dosavadního vývoje HDP nabývá hospodářská politika expanzivní nebo restriktivní charakter, stimuluje nebo brzdí ekonomický růst, vytváří příznivější nebo tvrdší podmínky pro podnikání a investiční činnost.

Podhodnocení objemu HDP a tempa ekonomického růstu v ČR vedlo v 90. letech, ale i na počátku nového tisíciletí k restriktivní fiskální i monetární politice (ve srovnání s EU, ale především s USA a *ve vztahu k revidovaným, mezinárodně srovnatelným údajům*). Jednou z příčin je to, že oficiální národní i mezinárodní statistika daňového zatížení podstatně podhodnocovala objem a tempo růstu HDP v ČR a nadhodnocovala míru zdanění v ČR (nadhodnocením daňového výnosu poměřovaného s podhodnoceným objemem HDP). To se odráželo v nepříznivých domácích analýzách a prognózách vývoje naší ekonomiky i v doporučeních mezinárodních organizací jako je Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD), Mezinárodní měnový fond (MMF) nebo Světová banka (SB), která z naší statistiky vycházejí.

Český statistický úřad (ČSÚ) postupně sjednocuje naši metodiku s EU a provádí zpětnou revizi původních údajů. Revize odhadů HDP a dalších makroekonomických veličin zpřesňují původní údaje rovněž na základě nově získaných nebo aktualizovaných informací a odhalených chyb. ČSÚ při svém statistickém šetření vychází z údajů necelých 10 % všech ekonomických subjektů. Problémem jsou chyby ve výkazech a nízká návratnost formulářů. Vedle přechodu na metodiku EU je to další příčina rozdílů mezi původně publikovanými odhady a revidovanými údaji.

Pravděpodobně největší chyba se objevila v odhadech ČSÚ v roce 2003, kdy došlo k revizi (snížení) původně odhadovaného deficitu obchodní bilance ČR za rok 2002 o 47,4 mld. Kč. K rozsáhlé a opakované revizi došlo rovněž např. u tempa růstu HDP za rok 2005, kde oproti průběžným odhadům z roku 2005 (3,7 %) dosáhlo revidované tempo růstu HDP za rok 2005 6,1 %.

Kvalita ekonomické analýzy, spolehlivost predikce budoucího vývoje a účinnost hospodářské politiky závisí na *kvalitě a úrovni zpracování prvotních informací*, na jejich vypovídací hodnotě a mezinárodní srovnatelnosti. Jde především o problémy měření a mezinárodního srovnávání HDP jako kritéria ekonomického růstu.² Pokud kvantitativní analýzy a prognózy uvedenou problematiku nějakým způsobem neakceptují (při samotném zpracování či při formulování závěrů a doporučení), mohou být pro koncipování hospodářské politiky zavádějící. Ve sledovaném období i z tohoto důvodu pronikavě vzrostl rozdíl mezi předpokládaným vývojem makroekonomických ukazatelů a ekonomickou realitou. Spolehlivost odhadů budoucího vývoje ekonomických veličin je pro jejich neurčitost všeobecně velice nízká v závislosti na délce období i na povaze předvídaných jevů (např. u odhadů finančních analytiků v USA nedosahuje 3 %).

3. Přímé zahraniční investice

Důležitou součástí hospodářské politiky a faktorem růstu české ekonomiky, ale i *zvyšování její konkurenceschopnosti* po roce 2000 je program podpory domácích a zahraničních investic. *Přímé zahraniční investice* (PZI) představují řadu pozitivních efektů pro rozvoj národního hospodářství. Přinášejí moderní technologie, rozšiřují zavádění nových manažerských metod a organizace práce, otevírají domácím výrobkům přístup na zahraniční trhy, vytvářejí tlak na zlepšování institucionálního prostředí pro podnikání, zvyšují možnosti odbytu pro domácí subdodavatelské firmy.

V roce 2004 se příliv PZI do ČR ve srovnání s rokem 2003 téměř zdvojnásobil a jejich objem dosáhl 114,7 mld. Kč, tj. přibližně 4,463 mld. USD. Z nově přistupujících zemí střední a východní Evropy tak dosahovala ČR v roce 2004 nejvyšší objem přímých zahraničních investic na jednoho obyvatele (11,2 tis. Kč). V roce 2005 se příliv PZI do ČR ve srovnání s předcházejícím rokem opět přibližně zdvojnásobil a dosáhl 11 mld. USD. Přibližně polovina této částky souvisí s privatizací státních podniků, ale rovněž odráží rozsáhlé vládní investice do infrastruktury a další opatření na podporu přílivu PZI.

Příliv zahraničního kapitálu do zpracovatelského průmyslu se projevil strukturálními změnami. Rostla váha výrob a oborů s vyšší úrovní přidané hodnoty a technologické náročnosti. Podniky pod zahraniční kontrolou vykazovaly vysokou výkonnost. Přílivem

zahraničního kapitálu se zvýšila i konkurenceschopnost, prostřednictvím které si zahraniční společnosti zajistily větší přístup na zahraniční trhy. *Podíl soukromých podniků pod zahraniční kontrolou* na celkových tržbách průmyslu v roce 2005 dosáhl 54,8 % a pracovalo v nich 40,5 % z celkového počtu zaměstnanců.

4. Podnikatelské prostředí

Příznivý vliv na ekonomický růst ČR po roce 2000 má zlepšující se podnikatelské prostředí. Zlepšování podmínek pro podnikání v ČR zahrnuje *opatření ke zkrácení času potřebného pro založení firmy* (vytvoření jediného kontaktního místa pro podnikatele od 1. 8. 2006), *nový zákon o konkurzu a vyrovnání, účinnější fungování státních institucí i soudnictví a snižování daní ze zisku podniků*.

Mezinárodní instituce (OECD a Eurostat) provedly ke konci roku 2004 revizi metodiky výpočtu celkové míry zdanění podle *složené daňové kvóty* (poměr daňových příjmů včetně příspěvků na sociální a zdravotní pojištění k HDP v procentech). Sjednocením metodiky došlo ke změnám při výpočtu *celkových daňových příjmů* (čitatele vzorce) i *HDP* (jmenovatele vzorce). V případě ČR došlo k poměrně velkému *nárůstu HDP* např. zahrnutím dříve opomíjených nebo podhodnocených položek jako je amortizace dopravních sítí, služeb spojených s bydlením apod. Jen uplatněním jednotné metodiky a kritérií EU při výpočtu HDP ČR poklesla daňová kvóta v jednotlivých letech až o 3 procentní body. Dále došlo k uplatnění jednotné metodiky i při výpočtu *celkových daňových příjmů*. V důsledku tohoto sjednocení metodiky poklesla složená daňová kvóta v ČR o dalších přibližně 2,5 procentních bodů. Podle revidovaných údajů tak *klesla složená daňová kvóta ČR v roce 2003 přibližně na 35 %* (z EU-15 mělo nižší daňové zatížení pouze Irsko, z nových členských zemí Slovensko a Pobaltské státy).⁵

Důležitou úlohu a vliv na utváření podnikatelského prostředí mají *informační média* (televize, rozhlas, tisk), která ovlivňují názory, očekávání, rozhodování a chování firem i domácností na trhu spotřebních a investičních statků. Sdělovací prostředky by měly nestranně informovat a napomáhat k *utváření názorů odpovídajících reálné situaci*. Zajímavé je v tomto směru hodnocení prostoru, který je v našich médiích vymezen pro různé ekonomické události, názory a postoje. Údaje o zaměření a povaze naší publicistiky zveřejňuje od roku 1996 časopis *Media Monitor*, který provádí průběžnou obsahovou analýzu hlavních českých médií.⁴ Při hodnocení a srovnávání ekonomických údajů informačními médii je rozhodující, aby byla uplatněna *stejná kritéria*.³

Ukazatel *HDP a jeho interpretace* analytiky, ekonomickými experty a médii *vede k utváření určitého podnikatelského i spotřebitelského očekávání a atmosféry*, která zpětně pozitivně nebo negativně *ovlivňuje růst makroekonomického produktu*. Jedním ze specifických aspektů ekonomického růstu ČR je rozpor mezi ekonomickou skutečností (příznivý ekonomický vývoj ČR po roce 2000, růst důvěry investorů i spotřebitelů, optimistická očekávání, růst produktivity a reálných mezd, růst konkurenceschopnosti, aj. ukazatelů mezinárodního srovnávání)¹ a negativním hodnocením (pesimistickými prognózami a očekáváním), které ve sledovaném období přinášela hlavní informační média.⁴

Subjektivní pocity lidí a jejich *očekávání* formovaná sdělovacími prostředky jsou důležitým objektivním *faktorem ekonomického rozvoje*. V době, kdy převáží ve společnosti nedůvěra a nejistota, tak klesají výdaje domácností, investice firem a dochází k nižšímu hospodářskému růstu, než který by odpovídal reálným ekonomickým podmínkám. V tomto směru měla pravděpodobně média větší vliv v 90. letech, než je tomu v současnosti.

5. Závěr

Přibližně od roku 2000 se důležitou součástí hospodářské politiky stává *program podpory domácích a zahraničních investic*, který byl rozhodujícím *východím impulzem a stimulem růstu* jednotlivých komponent HDP, a to z hlediska makroekonomických výdajů, důchodů i produktu. Na ekonomický růst ČR po roce 2000 působí příznivě i zlepšující se podnikatelské prostředí. Velký vliv na utváření podnikatelského prostředí v ČR, atmosféry a očekávání podnikatelů i spotřebitelů, domácích i zahraničních investorů mají *informační média*.

Za hlavní *specifický aspekt ekonomického růstu* v ČR po roce 2000 (ve srovnání s 90. lety) můžeme tedy považovat *hospodářskou politiku* zaměřenou na *podporu domácích i zahraničních investic* a na *zlepšování podnikatelského prostředí*. S tím úzce souvisí vysoký *příliv přímých zahraničních investic* a další aspekty ekonomického růstu ČR po roce 2000:

- *Politická stabilita* a členství ČR v EU, OECD, MMF, SB, WTO aj. mezinárodních organizacích.
- *Institucionální stabilita* a příznivé podnikatelské prostředí (daňové zvýhodnění pro velké domácí a zahraniční investory, klesající míra daňového zatížení firem i domácností, zlepšující se institucionální prostředí).
- *Makroekonomická stabilita* (nízká míra inflace, nízký deficit státního rozpočtu, nízká míra veřejného zadlužení, nízká míra hrubého zahraničního zadlužení aj.).
- *Rozvinutá infrastruktura* (hustá dopravní a komunikační síť, dostatečná a spolehlivá energetická síť, dobrá úroveň školství, zdravotnictví atd.).
- *Kvalifikovaná a* ve srovnání s jinými vyspělými ekonomikami *levná pracovní síla*.
- *Sociální stabilita* související s politickou stabilitou, ekonomickou stabilitou a se zaměřením hospodářské politiky.
- Příznivá *geografická poloha* z hlediska zásobování a odbytu zboží doma i v zahraničí.
- *Podhodnocený kurz české koruny* vůči hlavním zahraničním měnám, který stlačoval cenu našich aktiv pro zahraniční investory v souvislosti s privatizací českých podniků i v případě přímých a portfoliových investic.
- *Předstih růstu vývozu před dovozem*, který vedl ke snižování deficitu obchodní bilance ČR a ke vzniku jejího přebytku od roku 2005.
- *Příznivý vývoj cenových relací v zahraničním obchodě* (T/T, terms of trade), kdy ceny našich vývozu zboží a služeb rostly rychleji než ceny dovozní, a tedy tempo růstu *reálného národního důchodu* jako rozhodujícího zdroje domácí spotřeby a investic bylo vyšší než tempo růstu HDP.
- Dlouhodobé *zhodnocování kurzu domácí měny* vůči zahraničním měnám jako výraz zvyšování výkonnosti a konkurenceschopnosti české ekonomiky.

- Postupné *snižování reinvestic* zahraničních investorů ze zisku dosaženého v ČR a růst objemu prostředků, které odcházejí od nás v podobě dividend zpět do zahraničí.
- Statisticky *významný rozdíl mezi ekonomickou realitou a hodnocením ekonomického vývoje* (analýzou minulosti i predikcí budoucnosti) jako východiska pro koncipování hospodářské politiky i očekávání firem a domácností.
- *Nesoulad mezi v mezinárodním srovnání příznivou ekonomickou realitou* na jedné straně a *obrazem vytvářeným o české ekonomice médii*.

Některé z těchto aspektů podrobněji rozebírají další příspěvky zpracované v rámci daného výzkumného projektu.

Tento příspěvek byl zpracován v rámci grantu GAČR č. 402/04/0642.

Použitá literatura:

- (1) ČSÚ: Důvěra dále vzrostla, <http://www.czso.cz/csu/csu.nsf/informace/ckpr082506.doc>
- (2) HÁJEK, L.: Problémy měření a mezinárodního srovnávání hrubého domácího produktu jako kritéria ekonomického růstu. In: Sborník z mezinárodní vědecké konference Národní a regionální ekonomika V, 6. - 8. října 2004, Herlany, Ekonomická fakulta TU v Košicích, s. 167-175, ISBN 80-8073-223-X.
- (3) HÁJEK, L.: Ekonomické informace v médiích a jejich vliv na veřejné mínění. Hradec Králové, Gaudeamus 2001, s. 151-157. In: Sborník z XXXIII. vědecké konference - Systémové inženýrství SI 2001, 24. 4. - 26. 4. 2001, Univerzita Hradec Králové, s. 153, ISBN 80-7041-663-7.
- (4) Media Monitor, www.innovatio.cz
- (5) VINTROVÁ, R.: Pád jednoho mýtu. *Ekonom*, č. 44, 2004, ISSN 1210-0714.

Kontakt:

doc. Ing. Ladislav Hájek, CSc.

Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové

Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové

telefon: +420 493 331 229, e-mail: Ladislav.Hajek@uhk.cz

HOSPODÁŘSKÝ VÝVOJ PRŮMYSLOVÉHO PODNIKU VITKA BRNĚNEC A. S. A JEHO DOPADY NA CELKOVOU EKONOMICKOU SITUACI MIKROREGIONU BRNĚNEC, RESP. REGIONU SVITAVSKO

Vítězslav Hálek

Klíčová slova:

Region Brněnec – textilní průmysl – ekonomická sféra – nezaměstnanost – daňová výtěžnost – konkurz

Key words:

Brnenec region – textile industry – economic sphere – unemployment – tax measures – bankruptcy

Abstract:

Article deals with the specific influence of VITKA Brnenec PL Company on an economical situation of Brnenec region in general. The region is a part of the Svitavsko County, so that an economical position of VITKA Brnenec Company affects the entire County. Decisive factor represents local unemployment that is in an influential position. The Brnenec region fights with oversized level of unemployment and a presence of significant master company allows unbind the local economical tension. If any labour supply can not be found in the region, company subsequently faces problems of own employee policy. It represents some reciprocal relation between companies and any regions! As the County needs going business, on the other hand any going business depends on economical situation of a region. Non respect of those general principles can form new problems and drawbacks.

Hospodářský vývoj regionu bude vždy odvislý od ekonomické situace jednotlivých subjektů působících na daném území. Obecně lze říci, že tato závislost bude tím silnější, čím menší oblast daného kraje je předmětem našeho sledování. Stejně tak lze pozorovat větší odezvu či dopad v případě existence předního subjektu v mikroregionu. Velmi zdárným příkladem může být vliv specifického druhu průmyslového podniku na předem definovaném mikroregionu. Následující řádky postihují oblast mikroregionu Brněnec a vliv tamějšího textilního podniku VITKA Brněnec, a. s. na celkovou ekonomickou situaci oblasti. Nelze však postihnout všechny oblasti ekonomické reality místa, avšak jisté závislosti ekonomického vývoje podnikatelského subjektu a ekonomické situace mikroregionu jsou zde jasně patrné. Tento pohled dokáže obsáhnout jak pohled makroekonomický, tak i hledisko mikroekonomické.

Komplikovaná poloha regionu Svitavsko ležící na pomezí Čech a Moravy předurčila jeho rozdílný historický, kulturní a hospodářský vývoj. Region byl do současné správní podoby scelen správní reformou z roku 1960 vytvořením Východočeského kraje, který ovšem nerespektoval rozdílné historické tradice oblastí a zcela nereflektoval někdejší zemskou hranici mezi Čechami a Moravou. Necitlivá správní reforma tohoto období tak zpřetrhala vazby obcí ke svým tradičním správním celkům a region sjednotila do podoby, z níž vyplynulo konstituování nového Pardubického kraje, jehož je dnes mikroregion Brněnec součástí.

Celkem v regionu Svitavsko žije více jak třicet tisíc obyvatel, což představuje méně než 7 % obyvatel v kraji. Svitavsko patří k oblastem s dlouhodobě vysokou nezaměstnaností, která se pohybuje mírně pod 15 %. Zdejší oblast se totiž tradičně soustředila především na textilní průmysl, a po otevření trhu po roce 1989 nebyly zdejší podniky schopné konkurovat levnému zboží dováženému z východu. Místní textilní podniky tedy snížily produkci, a tím i počet pracovních míst. Mimo středisko regionu lze k významnějším zaměstnavatelům zařadit společnost DK plast spol. s r. o., která se zabývá výrobou plastových předmětů a dále, pro další výklad zásadní, textilní podnik VITKA Brněnec, a. s.¹

Společnost VITKA Brněnec, a. s. představuje významného a důležitého zaměstnavatele především pro mikroregion Brněnec. Pozice podniku je příznivá ze strategického pohledu, a to jak pro samotnou společnost, tak i pro mikroregion, v němž se nachází.

I když na území mikroregionu Brněnec existuje vazba na Svitavy a částečně na Brno, pojí obce mikroregionu společná doprava, správa, zdravotnické a sociální služby a lze říci, že se jedná o relativně uzavřenou a samostatnou sídelní enklávu mezi velkými městy Svitavy a Brno. Proto je vhodné řešit problematiku ekonomické situace a rozvoje tohoto venkovského mikroregionu samostatně, avšak se zohledněním a udržení všech jeho vazeb na okolní města a širší souvislosti.

Mikroregion Brněnec

Jako na většině území České republiky počet obyvatel v mikroregionu Brněnec neustále klesá. Je to patrné z níže uvedené tabulky zobrazující celkový počet obyvatel mikroregionu v delším časovém intervalu (od roku 1970 až do roku 2005). V letech 1991 až 1997 je v mikroregionu Brněnec evidován významný pokles o 3,17 %. V letech 1997 – 1999 pokračuje pokles obyvatel, avšak srovnání s celorepublikovým průměrem již není tak dramatické.²

TAB. 1: Vývoj počtu obyvatel za období 1970 – 2005

Obec / mikroregion	1970	1991	1998	2000	2005
Obec Brněnec	1 556	1 543	1 455	1 416	1 226
Mikroregion Brněnec	6 974	5 698	5 543	5 480	5 232

Hrubý domácí produkt na 1 obyvatele, který je jedním z rozhodujících ukazatelů Evropské unie, není v České republice na okresní či mikroregionální úrovni sledován. Jednou z možností, jak posoudit hospodářskou situaci mikroregionu, je výtěžek z daní vybraných finančními úřady od jednotlivých plátců. Průměrné příjmy z daní v mikroregionu Brněnec přepočtené na obyvatele, dosáhly v roce 2000 výše Kč 3.400,--. Tato daňová výtěžnost je v rámci České republiky na velmi nízké úrovni a mikroregion Brněnec patří v tomto směru mezi oblasti s nejnižší daňovou výtěžností přepočtenou na obyvatele. Zatímco průměrný daňový výnos na obyvatele se v České republice v letech 1996 – 1999 pohyboval v rozmezí Kč 6.800,-- až Kč 7.200,--, v mikroregionu Brněnec je více než o polovinu nižší. V rámci objektivitu je nutno dodat, že odečteme-li daňové příjmy MÚ Praha, Plzeň, Brno a Ostrava, tak se daňové

příjmy v České republice v letech 1996 – 1999 pohybovaly v rozmezí Kč 5.400,-- až Kč 5.600,-- na obyvatele. I z tohoto hlediska je však daňová výtěžnost v mikroregionu Brněnec zhruba o jednu třetinu nižší než celostátní průměr. Při porovnání daňové výtěžnosti na jednoho obyvatele nalezneme mezi jednotlivými obcemi regionu výrazné rozdíly. Mezi roky 1999 až 2003 ovšem daňová výtěžnost neustále narůstá a svého vrcholu dosahuje ke konci roku 2004. Souběžně dochází v roce 2005 k jasnému úbytku obyvatel v mikroregionu Brněnec.

TAB. 2: Daňová výtěžnost na obyvatele v letech 1996 – 2000 v Kč

Obec / mikroregion	1996	1997	1998	1999	2000
Obec Brněnec	3 085	3 006	3 362	3 502	3 805
Mikroregion Brněnec	2 582	3 157	3 095	3 405	3 400

Privatizace a restrukturalizace v 90. letech vedla k výrazné nerovnováze a poklesu ve zpracovatelském průmyslu. Tento pokles průmyslové výroby se projevil ve snížení zaměstnanosti v řadě tradičních průmyslových podniků, především textilního průmyslu.

Přesto však 36 % subjektů na území mikroregionu působí v průmyslu, což je téměř třikrát více než v celé České republice. Základním rysem průmyslové struktury je výrazně nadprůměrný podíl textilního průmyslu, který se dnes podílí na průmyslové zaměstnanosti 31 %.¹

Textilní podnik VITKA Brněnec, a. s.

Jedním z významných zaměstnavatelů na území mikroregionu zůstává VITKA Brněnec, a. s. se svými téměř dvěma stovkami zaměstnanců (2006). Sortimentově se podnik specializuje zejména na výrobu tkaných vlněných látek. Ekonomické ukazatele společnosti jsou v průběhu devadesátých let uspokojivé a samotná privatizace v roce 1996 značně neovlivnila výkonnost podniku. Podnik spolupracuje s jinými podnikatelskými subjekty převážně na poli textilní výroby.

Díky tomu, že v České republice výrazně poklesl podíl textilní výroby, je spolupráce mezi stávajícími společnostmi, které se touto výrobou zabývají, nezbytným faktorem jejich udržení na trhu. Přelomovým obdobím se pro textilní podnik stává rok 2004, kdy je na společnost prohlášen konkurz, který v současné době stále trvá.

TAB. 3: Hospodářské výsledky společnosti v letech 2000 – 2004 v tis. Kč

VITKA Brněnec, a. s.	2000	2001	2002	2003	2004
Hospodářský výsledek	+ 8 318	+ 5 024	+ 2 103	- 18 844	- 24 915

V roce 2003, kdy byla ve společnosti vytvořena ztráta ve výši 18.844 tis. Kč, dochází k poklesu prodeji výrobků jak na tuzemském, tak i zahraničním trhu. V průběhu roku 2004 dochází k prodeji poskytnutého úvěru financující institucí, a to i přes skutečnost, že podnik plní své povinnosti při splácení poskytnutého úvěru a souvisejících úroků. Nejprve je na společnost prohlášena exekuce a dne 1. září 2004 konkurz.³

TAB. 4: Souhrnné ekonomické údaje společnosti v letech 2001 – 2005 v tis. Kč

VITKA Brněnec, a. s.	2001	2002	2003	2004	2005
Aktiva celkem	168 474	148 737	118 478	101 148	120 482
▪ stálá aktiva	51 061	44 911	39 506	34 429	31 586
▪ oběžná aktiva	116 684	101 587	77 672	66 472	89 399
Cizí zdroje	82 883	52 790	41 784	60 782	107 214
Hospodářský výsledek	5 024	2 103	- 18 844	- 24 915	- 28 672

Struktura zaměstnanců prošla v průběhu vývoje společnosti značnými změnami především v oblasti počtu zaměstnanců. Dané bylo způsobeno jednak technickým rozvojem a v pozdějším období dále snižování stavu v souvislosti s ekonomickými potřebami společnosti. Vzhledem k tomu, že se daná lokalita nachází v oblasti s dlouholetou textilní tradicí, je zde dostatek výrobních pracovníků se znalostmi v textilní výrobě. Horší situace je v oblasti nábory technických řídicích zaměstnanců, kterých je nedostatek. Toto je především zapříčiněno úpadkem textilní výroby v průběhu posledních let. Cílem zaměstnanecké politiky společnosti je v současné době udržení stávajících pracovních profesí a v budoucím období možný nárůst pracovních míst, který je pravděpodobný v případě ukončení právě probíhajícího konkurzu a převzetí firmy potencionálním investorem. Předpokládaný nárůst je cca o 60 – 90 pracovních míst, což je vzhledem k procentu nezaměstnanosti v dané lokalitě velmi výrazná změna stavu zaměstnanosti.³

TAB. 5: Počet zaměstnanců společnosti v letech 2001 – 2005

VITKA Brněnec, a. s.	2001	2002	2003	2004	2005
Počet zaměstnanců	457	350	280	214	171

Daňová výtěžnost obcí mikroregionu na obyvatele byla k roku 2000 až 2003 jedna z nejnižších v České republice. Zaměstnavatelé jednotlivých obcí nestačí pokrývat nabídku pracovních sil ze strany občanů. Díky tomu musí obyvatelé hledat práci nejen mimo svoji obec, ale také mimo mikroregion. A to vše s sebou přináší řadu známých problémů: dojíždění za prací, nedostatečná dopravní obslužnost, stěhování zaměstnaných i nezaměstnaných převážně za prací do měst. Výhodou mikroregionu Brněnec je existence průmyslových podniků a dalších firem malého a středního podnikání. Existence průmyslu v tomto venkovském mikroregionu je nebývalá a velmi významná (procentuální zastoupení průmyslu je téměř trojnásobné nad celostátním průměrem). Živnostenské podnikání je nejvíce zastoupeno prodejem a zprostředkováním. Ve venkovských mikroregionech jsou to právě malé a střední podniky, které mohou poskytnout více pracovních příležitostí pro obyvatele jednotlivých obcí. A proto by mělo být právě zájmem obcí, aby tyto podnikatele zainteresovaly v rozvíjení své činnosti a vytvořily s nimi partnerství při jednáních a získávání podpor na jejich udržení a rozvoj. Jedná se např. o společný postup v jednáních s úřadem práce za účelem využití jeho politiky aktivní zaměstnanosti,

využívání podpor malého a středního podnikání, dotací z programů na podporu strukturálně postižených a slabých regionů.

Nezaměstnanost je v mikroregionu Brněnec vyšší než v rámci České republiky, v porovnání s regionem Svitavy je však nižší. Vývoj míry nezaměstnanosti od roku 1994, od kdy se stává problémem celé České republiky, sleduje celorepublikové trendy. Příčiny lze hledat ve venkovském charakteru mikroregionu, který neposkytuje dostatek pracovních příležitostí, avšak v porovnání s regionem Svitavy je zde vidět příznivé působení možnosti zaměstnání v průmyslu přímo v tomto mikroregionu. Proto jsou lidé nuceni za prací dojíždět, a to mnohdy do odlehlejších míst od svého bydliště, často i mimo region. Tento fakt má za následek migraci převážně mladých lidí za prací do měst, kde je více pracovních příležitostí, a kde se také usadí a zabydlí. Takto lidé z vesnic ubývá, o čemž hovoří i počet obyvatel obcí tvořících mikroregion. A to i navzdory tomu, že životní a existenční náklady jsou ve městech daleko větší. Pozitiva plynoucí z existence větší společnosti v mikroregionu nejsou omezena pouze na oblast ekonomickou; VITKA Brněnec, a. s. je jedním z největších odběratelů energií v daném mikroregionu. Díky tomu napomohla tomu, aby byl do obce Brněnec připojen středotlak plynu. Tím, že textilní podnik umožnil průchod páteřní kanalizace přes areál společnosti a také tím, že došlo ke směnám určitých parcel, bylo umožněno vybudování čistírny odpadních vod v místní lokalitě. V rámci veřejných akcí, ať už kulturních nebo sportovních, poskytuje společnost prostory pro jejich pořádání. Vzájemná závislost mikroregionu a podnikatelských subjektů je již delší dobu zřejmá. Pokud porovnáme konkrétní ekonomické údaje vztahující se k mikroregionu s ekonomickými výsledky konkrétního podnikatelského subjektu je možné konstatovat, že tato závislost není sice přímá, nicméně se jedná o závislost velmi důležitou a pro obě strany prospěšnou.

Použitá literatura:

- (1) DVOŘÁK, P. Svitavsko. *Komplexní geografická exkurze*. 2006, s. 125 – 126, Univerzita Palackého v Olomouci, [online] Přístup z internetu:
URL: <http://www.geography.upol.cz>.
- (2) KOLEKTIV AUTORŮ. Sociálně-ekonomická analýza. *Strategický plán rozvoje Mikroregionu Brněnec*. 2001, s. 12 – 37, [online] Přístup z internetu:
URL: <http://www.brnenec.cz/>
- (3) VITKA BRNĚNEC, A. S. Interní materiály. *VITKA Brněnec, a. s.*, 2006.

Kontakt:

Dr. Ing. Vítězslav Hálek, MBA
Katedra ekonomie a managementu
Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové
E-mail: vitezslav.halek@uhk.cz

**NĚKOLIK POZNÁMEK K PRÁVNÍM FORMÁM NEZISKOVÝCH
ORGANIZACÍ ÚZEMNÍCH SAMOSPRÁVNÝCH CELKŮ****Petr Havlan**Klíčová slova:

neziskové organizace - , samostatné veřejné ústavy -, veřejné právnické osoby

Key words:

non-profit organization - independent public institute -, public legal persons

Abstract:

The paper classifies forms of non-profit organizations of territorial self-government units at the certain legal theoretical base and carries out their basic property law characteristics. The property law base of these organizations is crucial for their real functioning, governing and control. The article deals with up-to date legal regulation progress in a given area, too.

Slovo úvodem

V předchozích dvou ročnících „Hradeckých ekonomických dnů“ jsem věnoval pozornost právnickým osobám zřizovaným územními samosprávnými celky, a to zejména právnickým osobám neziskové povahy. Přitom ani letos tomu nebude v zásadě jinak. Nicméně poněkud jiný by měl být přístup ke zpracovávané materii. Jeho jádrem by mělo být jednak rozřídění právních forem neziskových organizací na určité právně teoretické bázi a jednak akcent na základní majetkoprávní charakteristiku těchto subjektů. Právě majetkoprávní základ neziskových organizací má totiž zásadní význam pro jejich reálné fungování, řízení a kontrolu, a tudíž i naplnění jejich společenského poslání. Samozřejmě, že stranou nezůstane ani aktuální vývoj právní úpravy v této oblasti.

Neziskové organizace jako právnické osoby svého druhu

Neziskovými organizacemi mohou být předně jak *právnické osoby takzvané soukromého práva*, tak *osoby takzvané veřejného práva*. Typickým příkladem soukromoprávních neziskových organizací jsou např. *nadace a nadační fondy* podle zákona č. 227/1997 Sb. Představují účelová sdružení majetku pro dosahování obecně prospěšných cílů, která mohou zřídit fyzické nebo právnické osoby. Samotný vznik nadace či nadačního fondu je spjat se dnem zápisu do nadačního rejstříku. Nadace je spravována správní radou, která disponuje s výnosy z nadačního jmění, a to v souladu s účelem, pro který byla nadace zřízena, a s ostatním majetkem nadace. Nadační fond pak k dosahování stanoveného účelu používá všechnen svůj majetek. Podstata věci tedy spočívá v tom, že neziskovou organizací tohoto typu tvoří vlastně samo nadační jmění a ostatní majetek nadace nebo majetek nadačního fondu.

Jako druhý příklad soukromoprávní neziskové organizace lze uvést *obecně prospěšnou společnost* podle zákona č. 248/1995 Sb. Ta poskytuje obecně prospěšné služby veřejnosti za předem stanovených podmínek, resp. všem za stejných podmínek. Založit ji mohou, jak v zákoně výslovně uvedeno, fyzické osoby, Česká republika a jiné právnické osoby. Také tato společnost vzniká dnem zápisu do příslušného rejstříku. Statutárním orgánem obecně prospěšné společnosti je správní rada, dalšími orgány pak

ředitel a dozorčí rada. Společnost má své jmění, které je tvořeno hodnotou vkladů zakladatelů, hodnotou přijatých darů a dědictví, fondy společnosti a dotacemi.

Naším vlastním zájmem zde nicméně budou právnické osoby prvně jmenované, tj. veřejnoprávní neziskové organizace, a z nich pak ty nejtypičtější, tj. „veřejné ústavy“.

K pojmu „veřejný ústav“

Hned na úvod je třeba zdůraznit, že pojem „veřejný ústav“, resp. „samostatný veřejný ústav“ je v Česku pojmem toliko doktrinálním a nikoli legálním. To znamená, že nám vlastně slouží jako jakýsi společný jmenovatel pro několik, v platném právu konkrétně upravených druhů právnických osob, a to osob, které lze směle označit za nejtypičtější neziskové organizace.

V souvislosti s dále provedeným vymezením symptomatických rysů samostatného veřejného ústavu je třeba upozornit na to, že jde o rysy základní, resp. ty, na nichž by se mohla současná právní doktrína „jakžtakž“ shodnout, i když patrně s rozdílnou mírou akcentace tohoto kterého rysu z následujícího výčtu. Samostatný veřejný ústav tedy představuje útvar, který je:

- právnickou osobou zřízenou zákonem nebo správním aktem na základě zákona, přičemž je mu touto cestou určen („zpřesněn“) také obsah a rozsah způsobilosti k právům a povinnostem čili obsah a rozsah jeho právní subjektivity,
- zřízen k plnění veřejného účelu,
- bez členské základny, takže je u něho „upořádána“ otázka samosprávy, čímž se liší od veřejnoprávní korporace, kterou bude zpravidla jeho zřizovatel (typicky obec nebo kraj),
- uspořádán v podstatě hierarchicky,
- plnící dlouhodobě veřejné služby pro detailně nespecifikovaný okruh osob (možných uživatelů neboli destinatářů, kteří mají na uvedené služby právní nárok), přičemž se tak v principu děje bez nároku na spolupůsobení těchto osob, jejichž dobrovolné spolupůsobení ale samozřejmě vyloučeno není, a
- v zásadě orientovaný na neziskové aktivity, čímž se liší od veřejného podniku.¹

Konkrétní právní formy veřejných ústavů v české právní úpravě

Příspěvková organizace

Příspěvková organizace představuje v českých podmínkách „tradiční“ veřejný ústav. Platná právní úprava přitom umožňuje výslovně také (vedle státu) územním samosprávným celkům (dále též jen ÚSC) zřízovat *příspěvkové organizace* „jako právnické osoby, které zpravidla ve své činnosti nevytvářejí zisk“, přičemž v ní nic (na rozdíl od úpravy státních příspěvkových organizací²) nenasvědčuje jejich „přechodnosti“. Okolnost, že jde o právnické osoby svého druhu, se pak u nich projevuje v zásadě stejně jako u státních příspěvkových organizací. Současné příspěvkové organizace ÚSC totiž také charakterizuje jejich „vlastnická nezpůsobilost“. U nich to znamená, že nemají hmotný majetek ve vlastnictví, ale jen ve „správě“.³ Sluší se rovněž připomenout, že příspěvkové organizace se zřizují pro takové činnosti v působnosti ÚSC, které jsou, jak řečeno, zpravidla neziskové a jejichž rozsah, struktura a složitost vyžaduje samostatnou právní subjektivitu.⁴

Školská právnická osoba

Školská právnická osoba představuje jakýsi „hraniční“ typ právnické osoby, kterou máme v českém právním řádu od 1. ledna 2005, kdy nabyl účinnosti nový školský zákon (zákon č. 561/2004 Sb., dále též jen ŠkZ). Jde o subjekt, který přímo učebnicově

naplňuje jednu obecnější pravdu, a sice, že pojem „právní osoba“ není ani tak „konstruktem“ teoretických úvah (apriorním pojmem), jako spíše „produktem“ samotné právní úpravy, tj. pojmem vytvořeným objektivním právem a následně pak také tímto právem neustále dotvářeným či přetvářeným. Není pak divu, že z hlediska doktríny se lze ptát, zda školská právní osoba vůbec naplňuje parametry „veřejného ústavu“ ve vlastním smyslu. Na druhé straně je však třeba s povděkem brát alespoň to, co lze označit za zárodečné prvky takové moderní veřejné právní osoby. Za připomenutí stojí zejména konstatování školského zákona (§ 140), že školská právní osoba užívá ke své činnosti vlastní majetek a dále majetek vypůjčený nebo pronajatý od zřizovatele nebo jiné osoby, jakož i zárodky schvalovacího a kontrolního mechanismu tam, kde zřizovatelem školské právní osoby je mj. právě územní samosprávný celek, popř. svazek obcí (viz např. § 129 odst. 2 a § 136 odst. 3 ŠkZ).⁵

Veřejná výzkumná instituce

Skutečné nastoupení cesty k moderním typům „veřejných ústavů“ je třeba spojit se zákonem č. 341/2005 Sb. (dále též jen „ZVVI“), resp. s veřejnou výzkumnou institucí. Tato instituce se reálně objevila v českém právním řádu (na základě přechodného ustanovení § 31 ZVVI) především až k datu 1. ledna 2007, tj. po transformaci sedmdesáti devíti státních příspěvkových organizací z této oblasti, ale, což je důležité, také dvou příspěvkových organizací krajů.⁶ Ze zde zkoumaného úhlu pohledu se jeví jako významný rys veřejné výzkumné instituce její *způsobilost vlastnit majetek*. Tato instituce tedy nemá hmotný majetek pouze ve správě, jako jej má příspěvková organizace ÚSC, ale přímo jej vlastní. Jde tedy o první krok na cestě k autorem prosazovanému konceptu nových svébytných veřejných právnických osob, které by plnily funkce současných příspěvkových organizací (zde zřízených ÚSC) a které by současně byly plně majetkově, tj. především vlastnický, způsobilé. V teoretické i praktické diskusi s těmi, kteří v podstatě usilují o „privatizaci“ veřejných forem právnických osob čili jejich nahrazování formami soukromoprávními (typicky obchodními společnostmi), totiž nestačí argumentovat pouze opodstatněností forem prvně jmenovaných, kteroužto argumentaci zmínění často (mnohdy i jen z ideologických důvodů) ani nechtějí slyšet, ale je třeba přicházet s teoretickými koncepty progresivních veřejných právnických osob, zde typu veřejného ústavu, a hlavně s odpovídajícími legislativními počiny v této oblasti. Z daného hlediska je pak právní zajištění „pohybu“ od příspěvkových organizací v oblasti výzkumu k veřejným výzkumným institucím třeba hodnotit jednoznačně pozitivně.⁷

Veřejné neziskové ústavní zdravotnické zařízení aneb nevyužitá příležitost

Původně bylo pokračování trendu započatého zákonem o veřejných výzkumných institucích spojováno v České republice především s legislativními snahami v oblasti zdravotnictví. Leccos si bylo možno slibovat zejména od „věcného záměru zákona o zdravotnických zařízeních“, který přišel mj. s institutem tzv. *veřejné zdravotnické organizace*. Nadějně bylo hlavně to, že měla být plnohodnotným subjektem, měla vlastnit majetek a za stanovených podmínek s ním nakládat. Rovněž struktura, orgánové složení a některé aspekty jejího řízení a kontroly vzbuzovaly naději, že bude odpovídajícím způsobem konstituován moderní „veřejný ústav“.

Realita však byla nakonec jiná. Na základě poslaneckého návrhu byl nakonec přijat zákon č. 245/2006 Sb., o veřejných neziskových ústavních zdravotnických zařízeních a o změně některých zákonů. Ten však, hlavně v důsledku svého značně nekvalitního legislativního zpracování, spíše diskreditoval principy výše zmiňovaného vládního

„věcného záměru zákona“. Vedle nepřijatelného transformačního mechanismu v § 40 zákona, který byl ostatně už (spolu s některými ustanoveními § 34 cit. zákona) Ústavním soudem zrušen,⁸ je mu třeba vytknout zejména možnost „dvojího majetkového režimu“. Tzn. majetek vložený zřizovatelem do veřejného neziskového ústavního zdravotnického zařízení může buď zůstat (na základě zřizovací listiny) ve vlastnictví zřizovatele, anebo vlastnické právo k tomuto majetku může přejít na dané zařízení, přičemž majetek získaný vlastní činností bude vždy ve vlastnictví tohoto zdravotnického zařízení [viz § 13 odst. 2 písm. a) a b) cit. zákona].⁹

Možná perspektiva

Určitý posun v pojetí neziskových organizací („samostatných veřejných ústavů“), zvláště v podobě úpravy veřejných výzkumných institucí, ještě neznamená, že by v Česku docházelo k naplňování výše zmíněné koncepce „veřejných právnických osob“. Určitá očekávání lze nicméně spojovat s návrhem zákona (zatím ovšem prošel jen tzv. vnitřním připomínkovým řízením), který je výslovně označován jako „zákon o neziskových organizacích“. Ten budí naději zejména svou obecností, resp. univerzálností (není omezen jen na určitý úsek veřejné správy), a jednoznačným pojetím „neziskové organizace“ jako plnohodnotného vlastnického subjektu, který není jen pouhým vykonavatelem vlastnického práva (jiných majetkových práv) svého zřizovatele, třebaže má k němu samozřejmě majetkově velmi blízko a je na něm i nadále majetkově závislý. Jako hlavní problém právě zmiňovaného návrhu zákona se nicméně jeví jeho značně nejistý „legislativní“ osud.

Příspěvek byl zpracován s podporou grantu č. 407/06/1159 uděleného Grantovou agenturou ČR.

Poznámky

¹ V doktríně panuje vcelku shoda i v tom, že lze zřizovat také tzv. nesamostatné veřejné ústavy (viz např. *Hendrych, D.* in *Hendrych D. a kol.: Správní právo. Obecná část.* 6. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006, s. 108 a literatura tam citovaná), které představují pouhé organizační útvary (zařízení) bez právní subjektivity a které mohou mít ve zde zkoumané oblasti podle platné právní úpravy podobu buď *organizační složky obce* nebo *organizační složky kraje* (k jejich vymezení, podstatě, zřizování a rušení, a jednání v právních vztazích srov. *Havlan, P.: Majetek obcí a krajů v platné právní úpravě.* Praha: Linde Praha, a.s., s. 34 – 44). Ty však nejsou středem našeho zájmu.

² Podrobně k vymezení, podstatě, zřizování, změnám a rušení, jakož i k právnímu jednání státních příspěvkových organizací *Havlan, P.: Majetek státu v platné právní úpravě.* 2. vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006, s. 55 – 69.

³ Blíže k této „správě“ již např. *Havlan, P.: Mohou příspěvkové organizace ÚSC vlastnit majetek?*, *Právní zpravodaj*, 2003, č. 2, s. 13, či později a souhrnně *týž: op. cit.* sub 1, zejména s. 45 – 47, 61 – 63. K pojmu „správa“ nedávno judikoval také Ústavní soud ČR (viz zejména jeho usnesení ze dne 2. listopadu 2005, sp. zn. IV. ÚS 455/05). Ten sice víceméně potvrdil, jak autorův pohled na pojem správy, tak zejména jeho názor, že příspěvkové organizace ÚSC (stejně jako státní příspěvkové organizace) nemohou vlastnit majetek, což překvapivě není dosud v Česku všeobecně přijímáno, nicméně nepronikl hlouběji k podstatě věci. Např. jeho konstatování, že příspěvková oprganizace zřízená ÚSC „nemá majetkovou složku“ je „nepřesnost“, omluvitelná snad jen velkým záběrem odborné problematiky, kterou se musí Ústavní soud průběžně zabývat. Uvedené tvrzení by totiž event. bylo obhajitelné u státní příspěvkové organizace, i když i u ní budí nemalé

pochybnosti (blíže k tomu např. *Havlan, P.*: op. cit. sub 2, s. 57 – 62, nebo *Plíva, S.*: K pojetí nové právní úpravy hospodaření s majetkem státu, *Právní rozhledy*, 2000, č. 10, s. 425 - 426), avšak v případě příspěvkové organizace ÚSC je neobhajitelné (blíže k tomu *Havlan, P.*: op. cit. sub 1, např. s. 69 a porůznu).

⁴ Blíže k příspěvkovým organizacím ÚSC, zejména pak k jejich majetkoprávní podstatě, *Havlan, P.*: Právní osoby územních samosprávných celků (koncepční otázky jejich právní úpravy) in Sborník: *Hradecké ekonomické dny 2005. Financování nevýrobní sféry – aktuální problémy veřejných financí*. 1. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005, s. 56 - 57 a literatura tam citovaná.

⁵ Blíže ke školským právníkům osobám ÚSC *Havlan, P.*: Nové trendy v právní úpravě právníků osob územních samosprávných celků in Sborník: *Hradecké ekonomické dny 2006. Podnikání a rozvoj regionu*. 1. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2006, s. 139.

⁶ Pouze připomínám, že o transformaci posléze uvedených příspěvkových organizací rozhodlo Zastupitelstvo Jihomoravského kraje v případě Ústavu archeologické památkové péče Brno svým usnesením č. 397/05/Z 6 ze dne 8. 11. 2005 a Zastupitelstvo Ústeckého kraje v případě Ústavu archeologické památkové péče severozápadních Čech, příspěvkové organizace svým usnesením č. 20/8Z/2005 ze dne 26. 10. 2005.

⁷ Blíže k veřejným výzkumným institucím *Havlan, P.*: op. cit. sub 5, s. 139 - 141.

⁸ Srov. nález Ústavního soudu ze dne 27. září 2006, sp. zn. PL ÚS 51/06 (publikovaný pod č. 483/2006 Sb.).

⁹ K úskalím takového řešení *Havlan, P.*: op. cit. sub 1, s. 55 - 56.

Použitá literatura

- (1) HAVLAN, P.: *Majetek obcí a krajů v platné právní úpravě*. Praha: Linde Praha, a.s., 2004. ISBN 82-7201-453-6
- (2) HAVLAN, P.: *Majetek státu v platné právní úpravě*. 2. vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2006. ISBN 80-7201-578-8
- (3) HAVLAN, P.: Mohou příspěvkové organizace ÚSC vlastnit majetek?, *Právní zpravodaj*, 2003, č. 2. ISSN 1212-8694
- (4) HAVLAN, P.: Právní osoby územních samosprávných celků (koncepční otázky jejich právní úpravy) in Sborník: *Hradecké ekonomické dny 2005. Financování nevýrobní sféry – aktuální problémy veřejných financí*. 1. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2005. ISBN 80-7041-978-4
- (5) HAVLAN, P.: Nové trendy v právní úpravě právníků osob územních samosprávných celků in Sborník: *Hradecké ekonomické dny 2006. Podnikání a rozvoj regionu*. 1. vydání. Hradec Králové: Gaudeamus, 2006. ISBN 80-7041-895-8
- (6) HENDRYCH, D. a kol.: *Správní právo. Obecná část*. 6. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006. ISBN 80-7179-442-2
- (7) PLÍVA, S.: K pojetí nové právní úpravy hospodaření s majetkem státu, *Právní rozhledy*, 2000, č. 10. ISSN 1210-6410

Kontakt:

doc. JUDr. Petr Havlan, CSc.

PrF MU Brno, Veveří 70, PSČ 611 80

telefon: 549494143, e-mail: havlan@law.muni.cz

VYBRANÉ ASPEKTY TRHU PRÁCE V PLZEŇSKÉM KRAJI

Pavlna Hejduková, Jarmila Ircingová

Klíčová slova:

trh práce – nezaměstnanost – Západočeská univerzita – vzdělávání – Plzeňský kraj – zpracovatelský průmysl

Key words:

labour market – unemployment – University of West Bohemia – education – Pilsen Region – manufacturing industry

Abstract:

Analysis of labour market is very important information which includes many aspects. Among others can help to identification of probable trend in the future and to estimation of new ways for solving of problems in this market. Unemployment is not good situation for concrete people and certainly belong to all-society problems. The most important is immediately looking for new job – but here we can encounter a problem of disharmony to structure changes and to market demand in part of education. Especially these aspects in connections with Pilsen Region are fundamental part of our paper.

Analýza trhu práce je důležitou informací, která v sobě skrývá mnoho aspektů. Mimo jiné může pomoci k identifikaci předpokládaného vývoje v budoucím období a k odhadu dalších trendů v dané oblasti. Ani v teoretickém pojetí makroekonomie, natož v praxi nikdy nedojde k absolutnímu souladu nabídky a poptávky – to vede ke vzniku nezaměstnanosti. Mezi základní příčiny nesouladu na českém trhu práce patří pomalé a nedokonalé se přizpůsobení strukturálním změnám a poptávce na pracovním trhu v oblasti vzdělávání. A zejména těmito aspekty v aplikaci na Plzeňský kraj se budeme zabývat v našem příspěvku.

Pro analýzu specifík trhu práce v Plzeňském kraji je třeba nejprve stručně uvést základní charakteristiky tohoto regionu. Plzeňský kraj se rozprostírá na jihozápadě České republiky. Sousedí na severozápadě s Karlovarským, na severu s Ústeckým, na severovýchodě se Středočeským, na východě s Jihočeským krajem a na jihozápadě se SRN (Bavorskem). Region má velmi dobrou polohu vzhledem k hlavnímu městu Praze a k západní Evropě. Počtem obyvatel se podílí na celé naší republice 5,4 %. Kraj se řadí k nejhřidčeji zalidněným v ČR a jeho struktura osídlení je dosti nevyvážená – vedle metropolitní Plzně a drobného venkova chybí města střední velikosti. Plzeňský kraj lze považovat za průměrně ekonomicky rozvinutý. Na tvorbě HDP České republiky se podílí cca 5,5 %, a to především díky vysoké ekonomické výkonnosti města Plzně, která dle odhadů vytváří téměř dvě třetiny celkového HDP Plzeňského kraje. Nejvýznamnějšími průmyslovými odvětvími zastoupenými v Plzeňském kraji jsou strojírenství, průmysl stavebních hmot a keramiky, výroba a distribuce energií, hutnictví a potravinářství. Společnosti s účastí zahraničního kapitálu představují cca 3,4% podíl na celkovém počtu průmyslových podniků v kraji, což je vysoko nad celorepublikovým průměrem. Míra nezaměstnanosti se pohybuje okolo 7%.

TAB. 1: Údaje o rozloze a počtu obyvatel v Plzeňském kraji

<i>Údaje o rozloze a počtu obyvatel v Plzeňském kraji</i>	
Rozloha	7 561 km ²
Počet obyvatel (k 31.3.2005)	549 978
Počet obyvatel na 1 km ²	73
Počet obcí s rozšířenou působností	15
Počet obcí s pověřeným obecním úřadem	35
Počet obcí	501
Počet částí obcí	1543
Podíl městského obyvatelstva (obce se statutem města)	67,3 %
Podíl obyvatelstva ve městech s 10 000 a více obyvatel	43,8 %

Zdroj: www.plzensky-kraj.cz

Hospodářství v Plzeňském kraji je relativně příznivé. HDP na obyvatele v tržních cenách je v Plzeňském kraji ve srovnání s průměrem ČR mírně podprůměrný. Z hlediska struktury odvětví má daný region velké odlišnosti od celorepublikového průměru. Stěžejním odvětvím je v kraji průmysl, a to zejména zpracovatelský – počet ekonomických subjektů a počet zaměstnanců v daném odvětví leží vysoko nad průměrem ČR. Ostatní odvětví s výjimkou vzdělávání vykazují hodnoty pod průměrem v rámci celé České republiky. Zaměříme-li se na dominantní odvětví v regionu, tedy zpracovatelský průmysl, je nutno podotknout, že průmyslové zóny a podniky se nalézají v blízkosti větších obcí. Samotná Plzeň se pyšní jednou z největších průmyslových zón v ČR – Městský industriální park Borská pole. V současné době se město Plzeň snaží zrenovovat a využít areál firmy Škoda holding pro průmyslovou zónu typu „brownfield“, což by mělo zvýšit počet nových pracovních míst přímo v Plzni. Také okolí krajského města láká díky výše uvedené dobré poloze velké množství zahraničních investorů, což ukazuje fakt, že se rozšiřuje okruh rozvojových zón, které již úspěšně fungují, ale také jich spousta čeká na brzké otevření, případně se nacházejí ve fázi záměrů. Z jednotlivých činností spadajících do zpracovatelského průmyslu jsou nejvíce zastoupeny výroba elektrických a optických přístrojů a zařízení, výroba hutnických a kovodělných výrobků, výroba základních kovů, pryžových a plastových výrobků. Veškeré uvedené podniky navíc získají dobré zázemí v nově vybudovaném logistickém centru v rámci průmyslové zóny blízko Boru u Tachova. Zde rovněž vznikají nová pracovní místa pro oblast Tachovska, což je oblast s největší nezaměstnaností v Plzeňském kraji.

Dalším rozvojem zpracovatelského průmyslu v Plzeňském kraji se ve studii „Analýze vývoje na trhu práce Plzeňského kraje vzhledem k nabídce vzdělávacích programů škol se zaměřením na technické obory“ zabývala agentura Finespa. Z dotazníkového šetření, které agentura Finespa prováděla na přelomu srpna a září 2005 u největších zaměstnavatelů ve zpracovatelském průmyslu v kraji, vyplynuly následující závěry týkající se požadavků na nově přijímané pracovníky:

TAB. 2: Plánované přijímání pracovníků dle profesí (zpracovatelský průmysl)

<i>Profese</i>	<i>Počet – nově přijímaných pracovníků</i>
Svářeč	35
Obráběč kovů	21
Konstruktér a projektant	52
Techničtí pracovníci	3
Obsluha strojů	Neuveden
Soustružník	5
Truhlář	30
Průmyslový engineering	Neuveden
Technolog	1
Nižší management	1
Obchodní pracovník, expedice	34
Výrobní dělník	1104
Šička konfekce	10

Zdroj: Dotazníkové šetření agentury Finespa

Z výše uvedené tabulky sice vyplývá, že bude největší poptávka po výrobních dělnících, ale dle našeho názoru nejproblematictější skupinou budou kvalifikované technické profese jako svářeč či obráběči. Nedostatek dělníků je možné vyřešit nábořem pracovníků z řad cizinců, protože tyto profese nevyžadují vysokou kvalifikaci – často stačí jen základní vzdělání. Problém s dalšími uvedenými profesemi vznikl v důsledku nezájmu ze strany žáků základních škol o technické učební obory a střední školy. Nedostatek kvalifikovaných odborníků se snaží odstranit Úřad práce v Plzni, který v rámci Evropského sociálního fondu vypsal výzvu na následující národní projekty: „Najdi si práci“, „Návrat do práce“ a „Příprava na práci“. Tyto projekty umožňují uchazečům o zaměstnání absolvovat rekvalifikační kurzy s různým zaměřením, mezi kterými lze nalézt i rekvalifikace ve výše uvedených chybějících profesích. V současné době je o tyto rekvalifikační kurzy velký zájem ze strany uchazečů o zaměstnání z důvodu poskytování přímé podpory (příspěvek na dopravu, stravné, příp. péči o dítě).

Co se týče konstruktérů a projektantů, zde je ze strany firem požadováno vysokoškolské vzdělání technického zaměření. Současné zaměstnance s výše uvedeným vzděláním pokrývá Západočeská univerzita v Plzni – zejména Fakulta strojní a Fakulta elektrotechnická. Přestože univerzita nabízí velké množství různorodých technických oborů, není příliš velký zájem ze strany absolventů středních škol. Dalším aspektem je velká náročnost studia technických oborů, což má za následek nízký poměr úspěšných absolventů ke studentům přijatým do prvního ročníku. Firmy se tedy v budoucnu budou potýkat s problémem, že nedokáží personálně zajistit daná pracovní místa. Další možností by mohlo být zvyšování kvalifikace stávajících zaměstnanců firem s praktickými zkušenostmi prostřednictvím kombinované formy studia v rámci celoživotního vzdělávání.

K vyřešení výše uvedené situace se snaží Západočeská univerzita v Plzni přispět následujícími činnostmi:

- podporou zájmu o studium technických oborů u studentů středních odborných škol a gymnázií v regionu,

- spolupráci s významnými průmyslovými podniky (např. Škoda Holding, Panasonic, ČEZ apod.) a hospodářskými komorami Plzeňského kraje,
- zatraktivněním technických oborů zvýšením poměru praktické výuky k teorii a výukou moderních přístupů v oblasti IT,
- zavedením bakalářské formy studia,
- stáže v zahraničí nebo ve společnostech se zahraniční účastí,
- rozšíření nabídky kombinovaného studia technických oborů.

Pro zvýšení zájmu o technické vysokoškolské obory a snahy již přijatých studentů vytrvat v daném studiu musí vyjít podnět také ze strany budoucích zaměstnavatelů. Podstatné je především jasně specifikovat profil absolventa, nabízet praxe během studia a trainee programy pro absolventy. Pro stávající zaměstnance musí podniky vytvořit vhodné podmínky podporující další vzdělávání a podpořit je určitými motivačními stimuly. V současné době se doporučuje vytvořit a pravidelně aktualizovat kariérní plány jednotlivých zaměstnanců včetně programu školení a kurzů na cca. 3 roky do budoucnosti. Tento krok by měl firmám pomoci zefektivnit podporu kvalitní přípravy vlastních zaměstnanců na náročnější pozice. Ušetří tím také náklady na přijímání nových kvalifikovaných zaměstnanců, kterých je na trhu práce nedostatek.

Problémem u profese obchodník je nedostatečné propojení ekonomických a technických studijních oborů na úrovni středních i vysokých škol. Absolventi technických škol mají problém s pochopením ekonomických zákonitostí a chybí jim základní manažerské dovednosti. Na druhou stranu absolventi studia s ekonomickým zaměřením nevyhovují praktickým požadavkům na odborné technické znalosti. Logickým řešením této situace by měla být užší spolupráce technických a ekonomických škol, buď zefektivněním stávajících oborů nebo vytvořením nových studijních oborů zohledňujících daný problém.

Vzdělávání by mělo úzce souviset s výši produkce ve zpracovatelském průmyslu, a proto je nutné sledovat trendy, které se očekávají v budoucích obdobích. Vývojové trendy v poptávce po produkci zpracovatelského průmyslu v České republice, tudíž i v Plzeňském kraji neodpovídají celosvětovým trendům. Jak již bylo uvedeno, město Plzeň a jeho okolí představují atraktivní průmyslové centrum s řadou evropských i světových firem. Tím pádem bude Plzeňský kraj ovlivněn každou výraznější změnou poptávky a reakce na tyto změny se musí projevit na trhu práce. Pro ilustraci uvádíme přehled největších zaměstnavatelů v Plzni a okolí.

TAB. 3: Největší zaměstnavatelé v Plzeňském kraji

<i>Název</i>	<i>Sídlo</i>	<i>Odvětví</i>
Fakultní nemocnice	Plzeň	Zdravotnictví
Plzeňský Prazdroj, a.s.	Plzeň	Výroba piva
Alcoa Fujikura Czech s.r.o.	Stříbro	Výroba el. strojů a zařízení
DIOSS Nýřany a.s.	Nýřany	Výroba el. strojů a zařízení
Panasonic AVC Networks Czech s.r.o.	Plzeň	Výroba radiových, televizních a spojovacích zařízení a přístrojů
SY Wiring Technologies Czech s.r.o.	Plzeň	Výroba el. strojů a zařízení

Název	Sídlo	Odvětví
Vishay Electronic s.r.o.	Přeštice	Výroba radiových, televizních a spojovacích zařízení a přístrojů
Západočeská univerzita v Plzni	Plzeň	Vzdělávání
Plzeňské městské dopravní podniky a.s.	Plzeň	Doprava
ČEZ a.s.	Plzeň	Výroba a rozvod elektřiny

Zdroj: ČSÚ

Z uvedeného seznamu největších zaměstnavatelů v Plzeňském kraji vyplývá, že se uvedená problematika týká především firem působících v oblasti výroby elektronických strojů a zařízení, jelikož si navzájem konkurují v oblasti poptávky na trhu práce (nabízí pracovní místa pro obdobný typ profesí).

I když si uvědomujeme, že aspektů ovlivňujících trh práce je nepřehledné množství, ve svém příspěvku jsme se z důvodu omezeného rozsahu zabývaly především vlivem vzdělávání, které je dle našeho názoru jedním z nejdůležitějších faktorů. V posledních letech se zejména vysoké školy snaží přizpůsobovat z hlediska nabídky technických studijních oborů požadavkům na absolventy ze strany firem. U středních škol a odborných učilišť je tento trend pomalejší. Pokud bude ovšem investorů do zpracovatelského průmyslu nadále přibývat a proporcionálně s tím nevrstou počet absolventů technických oborů, převáží na trhu práce v daných profesích poptávka nad nabídkou. Toto představuje dle našeho názoru velkou výzvu pro všechny typy technických škol i potenciální zaměstnavatele, nejen v Plzeňském kraji. V ostatních oborech studia není zatím situace tak vyhrcoená, u ekonomických a humanitních oborů se jedná spíše o opačný problém (nabídka absolventů převyšuje poptávku ze strany firem).

Použitá literatura:

- (1) www.kr-plzensky.cz
- (2) www.czso.cz
- (3) Finespa: „Analýza vývoje na trhu práce Plzeňského kraje vzhledem k nabídce vzdělávacích programů škol se zaměřením na technické obory“ [cit. 27. listopadu 2006]. Dostupné z: <http://www.kr-plzensky.cz/article.asp?itm=26821>.
- (4) Ekonom č. 41, rok 2006. Mních, D.: *Živá data a skryté souvislosti*.
- (5) Ekonom č. 41, rok 2006. Švejnar, J.; Mních, D., Pertold, F.: *Kde se vzala skleróza?*

Kontakt:

Ing. Pavlína Hejduková
 Západočeská univerzita v Plzni – Fakulta ekonomická
 Katedra ekonomie a financí
 Husova 11, 306 14 Plzeň
 377 633 401, pahejdu@kef.zcu.cz

Ing. Jarmila Ircingová
 Západočeská univerzita v Plzni – Fakulta ekonomická
 Katedra managementu, inovací a projektů
 Husova 11, 306 14 Plzeň
 377 633 216, jircingo@kip.zcu.cz

POSTUPY A NÁSTROJE V ŘÍZENÍ KOMUNIKACE MUNICIPALIT

Pavel Herot

Klíčová slova:

Publicita – média - komunikace municipalit - obsahová analýza - public relations

Key words:

publicity – media - municipality communication - content analysis - public relations

Abstract:

Communication with public should not be only a regular practice of corporations, political representatives or celebrities. Municipalities should follow more or less the same attitudes. Of course, private sector is ahead of the public one in practicing the modern approaches. Nevertheless we may see gradual improvements in public sector as well. Municipality behavior influences many target groups and the majors manage public funds. Requesting opened and effective communication is therefore legitimate. Paper provides a brief concept of instruments and approaches, which may shape the municipality communication in an effective part of municipal management.

1. Proč municipality komunikují s médii?

Informace o městě, nebo městském úřadu mají dopad na široké skupiny veřejnosti. Sam Black¹ uvádí, že pokud organizace působí ve veřejné sféře a její aktivity mohou vzbudit veřejný zájem a zvědavost, bude o ní informováno. Stane se tak bez ohledu na to, zda bude, nebo nebude navázána spolupráce s těmi, kterých se to týká. Městský úřad je přesně tímto typem veřejné instituce. Pokud se tedy žurnalistům dostane ze strany radnice pomoci, budou publikované materiály pravděpodobně přesnější, méně překroucené a bude pravděpodobnější, že nezpříčiní nepříjemnost.

Horáková ve své práci² informuje, že zahraniční literatura poukazuje na skutečnost, že 25 až 95 % podkladů, které novináři použijí pro přípravu redakčních materiálů, jsou údaje poskytované pracovníky public relations³ (PR). Vzhledem k uvedenému rozpětí musí přirozeně záviset na míře spolupráce komunikujícího subjektu. Novináři tuto pomoc pochopitelně vítají. Nemůžeme tedy tvrdit, že v procesu určování mediální reality (odborně označovaném jako „Agenda Setting“⁴ resp. vnášení témat do veřejné diskuze) je popisovaná instituce zásadním způsobem hendikepována oproti

¹ Black, S.: *Nejúčinnější propagace - Public Relations*. Praha, Grada Publishing 1994, str. 66.

² Horáková, I., Stejskalová, D., Škapová, H.: *Strategie firemní komunikace*. Praha, Management Press 2000, str. 164.

³ Jedna z definic PR podle Asociace PR agentur ČR říká, že PR jsou funkcí řízení, která identifikuje, buduje a udržuje vzájemné výhodné vztahy mezi organizací a různými skupinami veřejnosti, na kterých závisí její úspěch, nebo neúspěch. K dnešnímu dni existuje ve světě více než 500 různých definic PR.

⁴ Hypotézu o vnášení, nastolování témat - vytváření povědomí a vyvolání veřejného zájmu - poprvé prozkoumali Maxwell McCombs a Donald Shaw v souvislosti s americkými prezidentskými volbami v roce 1968. Autoři tvrdili, že masová média nastolují agendu v kampani tím, že ovlivňují hlavní charakteristické rysy postojů k politickým otázkám. Autoři shromažďovali souběžně data o agendách, tj. o tom, co bylo na pořadu dne ve zpravodajských médiích a na veřejnosti, a shledali mezi těmito agendami vysoký stupeň korelace. Blíže k tomu: McCombs, M. E., Shaw, D. L.: *The Agenda-Setting Function of the Mass Media*. Public Opinion Quarterly, č. 36, 1972.

„všemocným“ novinářům. Obě strany se vzájemně potřebují. Dobré vztahy s médii jsou ovšem podmíněny úsilím a strategickým řízením.

Příznivý mediální obraz města působí pozitivně v řadě oblastech:

- Informovanost obyvatel - regionální média jsou klíčovým komunikačním kanálem mezi městským úřadem a obyvateli města. Mediální odezva pozitivních počinů v municipalitě navíc může v občanech vyvolávat pocity zdravé hrdosti.
- Cestovní ruch - sdělovací prostředky věnují cestovnímu ruchu stále více pozornosti. Články a reportáže o turistických lákadlech města mohou být silným motivem k návštěvě.
- Investiční atraktivita - města si vzájemně konkurují v boji o investory. Zvláště významná je tedy publicita města v ekonomických titulech a jeho image v celostátních médiích. Měkké faktory charakterizující prostředí pro podnikání spoluurčují (i)racionalitu lokalizace kapitálu.
- Prostředí pro život – vývoj počtu obyvatel je prioritním ukazatelem kvality řízení v územní jednotce. Pozitivní informace o městě (přívětivost prostředí, dostupné služby, pracovní příležitosti) napomáhají imigraci a zároveň ve městě spoluudržují současnou populaci.
- Úspěch v komunálních volbách - lidé se nerozhodují pouze na základě vlastních zkušeností. Veřejné mínění významně ovlivňují sdělovací prostředky. Pověst vedení města v médiích spolurozhoduje o výsledku voleb. Ochota a iniciativa radních komunikovat s novináři jsou předpokladem úspěchu.

2. Média a jejich typy

Veřejnost obecně považuje sdělovací prostředky za důvěryhodný a nezávislý zdroj informací. O rovinách, v kterých má kvalita mediálního profilu svůj dopad hovořila předcházející kapitola. Je však nasnadě, že pro každou ze zmíněných rovin se částečně odlišuje cílová skupina a také druh médií, jejichž prostřednictvím může být cílová skupina oslovena.

Lokální a regionální sdělovací prostředky: těší se vysokému zájmu místní veřejnosti. Například severomoravská vydání Deníků Moravia denně čte 125 tisíc lidí, kteří své postřehy přirozeně dále sdělují. Jsou nezbytným komunikačním kanálem pro informovanost obyvatel obce a prostředkem jejich zapojování do veřejné diskuse. Zároveň spolurozhodují o úspěchu municipální vládní garnitury, jsou kritickým zdrojem informací o její práci. Věnovat se na denní bázi vztahům s regionálními novináři je proto krajně nezbytné.

Celostátní sdělovací prostředky: Média formují obraz města především za jeho hranicemi, přičemž celostátní zpravodajství je teritoriálně nevyvážené a regionální události podléhají zkreslení. Progresivní pojetí městského marketingu velí chápat města jako navzájem si konkurující subjekty. „Měkké“ faktory se stávají čím dál tím důležitějšími určovateli lokalizace, ať už se jedná o investorskou atraktivitu, cestovní ruch, anebo rezidenční přitažlivost. Tyto „imageové“ rysy jsou významně spoluutvářeny médii. Je tedy namístě koordinovanými komunikačními aktivitami oslovovat i centrální redakce.

Radniční listy: představují zvláštní skupinu lokálních sdělovacích prostředků. Vztah regionálních médií a radničních listů můžeme popsat podobně jako odlišnosti mezi

publicitou a reklamou. Lokálním sdělovacím prostředkům lidé důvěřují více, protože informace v nich pochází, narozdíl od radničního tisku, z nezávislého zdroje. V českých podmínkách se radniční listy leckde staly prezentačním médiem vedení města s vytěsněným hlasem opozice a s tímto předsudkem k nim často i čtenáři přistupují.

Můžeme říci, že radnice by pro svojí komunikaci měly využívat všechny výše popsané typy sdělovacích prostředků. Lokální a regionální média k naplňování povinnosti informovat místní komunitu a dosahovat každodenních cílů komunikace. Celostátní média pak za účelem budování trvalé důvěry, image a hodnoty značky svého města. Vzhledem k dlouhodobosti a nepřetržitosti práce se sdělovacími prostředky je velmi vhodné cíle a indikátory komunikační politiky začlenit do strategického rozvojového plánu municipality, případně zajistit jeho pevné propojení s ustavenou komunikační strategií.

3. Nástroje pro komunikaci s médii.

Existuje mnoho způsobů, jak mohou představitelé municipalit oslovovat novináře, jejichž užití se jen v drobnostech liší od přístupů v soukromém sektoru. Máme na mysli:

1. Tiskové zprávy: kdy by měla municipalita použít tiskovou zprávu? Odpověď je jednoduchá: vždy, když je zřejmé, že by obsah sdělení mohl být předmětem zájmu veřejnosti.
2. Tiskové konference: pro tiskové zprávy platí pravidlo „mluvit jen tehdy, je-li co říci“, pro tiskové konference platí dvojnásob. Konference, při kterých převažují organizátoři nad hrstkou nerelevantních novinářů, nebudí dobrý dojem a už vůbec ne kýžený efekt. Organizace tiskové konference s sebou nese i množství agendy. Pokud město, či obec s jejich pořádáním nemá dosud zkušenosti, je vhodné minimálně pro několik příležitostí požádat o spolupráci externí agenturu.
3. Rozhovory: mediální prostor pro uveřejnění rozhovoru se dá jen stěží vynutit. Pokud však město aktivně pracuje a je aktivní i komunikačně, je velmi pravděpodobné, že novináři se budou se žádostmi o rozhovor sami hlásit.
4. Novinářské kity: (zvané též press-packy, media-packy, press-kity či media-kity) jsou využívány především ve firemní sféře. Jejich uplatnění však lze bezpečně nalézt také na úrovni municipalit. Jedná se o jakýsi „balíček informací“ který má nejčastěji formu vzhledné složky, která obsahuje kupříkladu: údaje o historii a současnosti města, výčet významných osob úřadu, jejich fotografie a životopisy, výčet a popis turistických, kulturních a sportovních atrakcí, informace o ekonomice města, významná rozhodnutí vedení města v uplynulých měsících, strategické cíle a vize, tiskové zprávy a výstupy v posledních měsících včetně fotografií, drobné propagační materiály města (samolepky, tužky, bloky...), případný propagační CD-ROM
5. Internetové stránky: Nezbytnou součástí webové prezentace města by měla být sekce „Pro média“, která by obsahovala seznam tiskových zpráv a výstupů, kontakt na tiskového mluvčího a elektronickou verzi novinářského kitu.
6. Elektronické či tištěné bulletiny: Informační bulletin představuje jakousi „výkladní skříň“ práce radnice prezentovanou v rozsahu 1-3 strany formátu A4. Vychází obvykle 1x – 4x ročně. Bulletin lze distribuovat v tištěné i elektronické formě (poštou a emailem).

7. Přednášky a semináře: Odborníci radnic a obecních úřadů by měli využívat příležitosti účastnit se odborných konferencí. O jejich průběhu nezřídka referují sdělovací prostředky včetně celostátních. Objevují se zde výroky zúčastněných expertů. Účast představitelů magistrátu na obdobných akcích tak může mít v konečném důsledku pozitivní vliv na obraz města a posílit pohled veřejnosti na vedení města coby sboru erudovaných a kompetentních lidí.
8. Neformální setkání s novináři: jsou obvyklá spíše ve firemní sféře. Municipality mohou čas od času uspořádat například poloformální snídani s novináři. Na novináře je vhodné pamatovat i v případě pořádání městských plesů.
9. Press-tripy: jsou taktéž jedním z nástrojů vztahů s médií. Jde o jakousi reportážní cestu pro skupinu novinářů, přičemž náklady na cestu hradí hostitel. Press-trip bývá využíván především v oblasti cestovního ruchu, případně při prezentaci nějaké zásadní lokální inovace, či investice, či jiných projektů s celostátní atraktivitou.

Popsané nástroje se v zásadě neliší od nástrojů používaných v soukromém sektoru. Rozdílná je jen míra do jaké může municipalita v jednotlivých aktivitách zacházet. Města a obce si jako veřejné instituce nemohou dovolit novináře oslovovat způsoby, které už jsou na hranici etiky a korupce: nákladné dary, víkendové pobyty, zážitkové akce. Taktéž rozpočtové vykázaní press-tripu může představovat potenciální terč kritiky. I o press-tripech je potřeba navenek komunikovat a vyzdvihovat jejich přínos. Jedině tak budou ospravedlnitelné i v očích obyvatel municipality, které většinou více trápí jiné záležitosti, než malá atraktivita jejich místa z hlediska cestovního ruchu.

4. Nástroje pro vyhodnocování a zpětnou vazbu

Komunikace je součástí života úřadu a z manažerského pohledu je k ní potřeba přistupovat stejně jako k ostatním každodenním procesům úřadu. Kontrola a zpětná vazba by tedy měla být samozřejmostí. Tuto fázi není radno zanedbávat, ačkoliv se tak běžně děje. Zpětnou vazbu je vhodné sledovat ve dvou rovinách:

- každodenní práce s tiskem: Zde poslouží monitoring mediálních výstupů. Klasická výstřížková služba je technologicky již minulostí, ale ve veřejné správě stále ještě velmi rozšířená. V současnosti lze využít elektronických databází, které obsahují příspěvky většiny významných médií. Elektronická služba ušetří mnoho času a je spolehlivější.
- dlouhodobá práce na vlastním image: Zde se nabízí využití analýz mediálního obrazu municipality. Samotný monitoring není dostačujícím nástrojem kontroly mediální komunikace. Zmínky o některých městech se denně objeví ve stovkách příspěvků regionálních a celostátních médií. Orientovat se v množství článků a utvořit si objektivní představu o vlastním mediálním image je prakticky nemožné.

Analýza mediálního obrazu jakožto strategický nástroj řízení komunikace představuje kvalifikovaný analytický extrakt sledovaných dat. Poskytuje kontinuální zpětnou vazbu komunikačním aktivitám úřadu a nabízí objektivní základ pro přijímání korekcí komunikační strategie samotné radnice i celkové identity města.

Kromě jiného:

- ukazuje, jaký je obraz města v médiích,
- vyhodnocuje úspěšnost tiskových zpráv a konferencí,
- hodnotí odezvu médií na nejrůznější témata, události, akce nebo kampaně,
- vypočítává dopady krizové události na mediální obraz města,

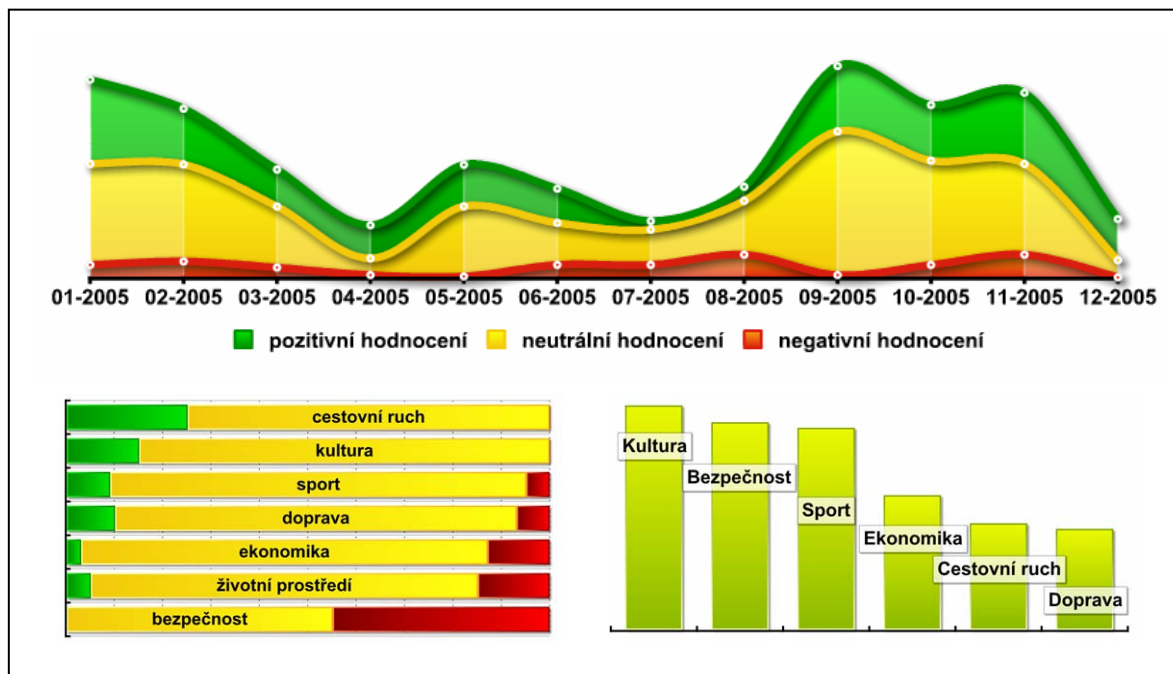
- informuje o potenciálu k rozvoji cestovního ruchu ve městě využitím médií,
- prezentuje možnosti podpory investic využitím médií.

Analýza mediálního obrazu města je ve své faktické podobě předkládána ve srozumitelné formě grafů a komentářů. Ilustrativní grafy bez konkrétní kvantitativní škály uvádí Obrázek 1.

V analýzách mediální publicity korporací se přímo nabízí porovnávání mediální image s konkurenty. Ve všech výše zmiňovaných aspektech tak podnikový PR manažer zjistí v čem spočívají rezervy a v čem naopak společnost své rivally předčí. Přijmout podobný benchmarking je na místě i při analýzách obrazu měst. Učení se od druhých je vždy levnější, než vynalézat vymyšlené. Minimálně při analýze celostátních médií (tj. obraz municipality hlavně za jejími hranicemi) je vhodné mediální profil porovnávat s jednou, či více velikostně a charakterově podobnými municipalitami (např. Kutná Hora + Český Krumlov).

5. Závěr

Je zřejmé, že ve využívání moderních přístupů je veřejný sektor opožděn za sektorem soukromým, ovšem i zde se postupně inovuje. Municipality svým jednáním ovlivňují mnoho cílových skupin a zároveň hospodaří s veřejnými penězi. Požadovat po nich otevřenou a efektivní komunikaci je proto na místě. Příspěvek, ve kterém autor vyšel ze své dosavadní praxe, poskytnul stručný exkurz do nástrojů a postupů, které se municipalitám pro řízení jejich vnějších vztahů nabízejí.



Obrázek 1: Ilustrativní grafy analýzy mediálního obrazu města

Literatura:

- (1) BLACK, S. *Nejúčinnější propagace - Public Relations*. Praha, Grada Publishing 1994, ISBN: 80-7169-106-2.
- (2) HORÁKOVÁ, I., STEJSKALOVÁ, D., ŠKAPOVÁ, H. *Strategie firemní komunikace*. Praha, Management Press 2000, ISBN: 80-85943-99-9.
- (3) McCOMBS, M. E., SHAW, D. L. *The Agenda-Setting Function of the Mass Media*. Public Opinion Quartely, č. 36, 1972.

Kontakt:

Ing. Pavel Herot

Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Přírodovědecká fakulta, Ostravská univerzita, Dvořákova 7, 701 03 Ostrava

Media Content Experts s.r.o., Stodolní 834/7, Moravská Ostrava, 702 00 Ostrava

e-mail: pavel.herot@mediacon.cz ; www.mediacon.cz

ČASOVĚ OMEZENÝ SVOZ BANKOVÝCH DOKLADŮ V KOMUNIKAČNÍ SÍTI

Lucia Horáčková, Jan Pelikán, Václav Kořenář

Klíčová slova:

úloha obchodního cestujícího - časově omezený rozvozní problém - celočíselné programování - heuristické metody

Key words:

vehicle routing problem - time limited vehicle routing problem - integer programming - heuristic methods

Abstract:

Vehicle routing problem is a classical problem in operation research, which consists in delivery routes optimization in communications network containing initial city of all routes and a given number of places, which is necessary to include in delivery routes. Similar problem and model is possible to formulate for optimization pick-up routes. The paper contains delivery (pick-up) problem, for which a delivery (pick-up) time is limited. The mathematical model is proposed and three heuristics modified for hereof problem. All is illustrated on numerical experiment. Time limited vehicle routing problem is based on a case study from practice.

Úvod

Tato modifikace klasické rozvozní úlohy (případně úlohy obchodního cestujícího) vznikla na základě případové studie svozu bankovních dokladů. V tomto problému byl dáno místo, kam tyto doklady jsou svázeny (dále centr), a seznam míst, poboček, odkud je nutno denně svážet bankovní doklady. Důležitým omezením je požadavek, aby byly tyto doklady svezeny za určitou dobu, tzn. aby doba od vyzvednutí dokladů v pobočkách vozidlem do doby předání do centra překročila daný časový limit. Na druhé straně kapacita vozidla není omezujícím faktorem. Svoz probíhá na silniční síti, k dispozici jsou údaje o nejkratších vzdálenostech mezi místy resp. místy a centrem.

V literatuře je popsána úloha obchodního cestujícího (1): je dán graf a úloha obchodního cestujícího spočívá v hledání Hamiltonova cyklu s minimálním součtem ohodnocení hran. Tato úloha je NP obtížná. Matematický model obsahuje anticycké podmínky buď typu Miller-Tucker-Zemlin (MTZ), které nejsou opěrné nadroviny, nebo typu Dantzig-Fulkerson-Johnson (DFJ) (viz(2)), které jsou opěrnými množinami polytopu, ale počet těchto omezení je exponenciální vzhledem k počtu uzlů grafu.

Úloha obchodního cestujícího se vyskytuje v řadě modifikací: stochastický problém, problém s časovými okny, dynamický problém obchodního cestujícího a pod.

Odvozenou úlohou z úlohy obchodního cestujícího je rozvozní problém (3). Tento problém lze popsat na grafu, kde každý uzel, kromě výchozího uzlu (uzel číslo 1) má definované číslo $q_i > 0$ (kde i je číslo uzlu). Kromě toho je dáno číslo V (tzv. kapacita vozidla) a většinou $\sum_i q_i > V$. Úkolem je nalézt cykly v grafu tak, aby součet ocenění

hran všech cyklů byl minimální s tím, že každý z cyklů prochází uzlem 1, součet q_i uzlů

na každém cyklu nesmí překročit číslo V a všechny uzly musí ležet právě na jednom cyklu.

Protože úloha obchodního cestujícího je redukovatelná ve smyslu výpočetní složitosti na úlohu rozvozní, je i tato úloha také NP obtížná. Matematická formulace rozvozní úlohy je odvozená z formulace úlohy obchodního cestujícího. Pro úlohu obchodního cestujícího i rozvozní úlohu bylo navržena řada heuristik.

Úloha časově limitovaných svozů

Mějme n měst spojených silniční sítí s maticí nejkratších vzdáleností C mezi těmito městy. Předpokládejme, že město 1 je místem svozu (resp. rozvozu) ze zbývajících $n-1$ měst. Dále je stanoveno, že z každého města musí být zásilka svezena v časovém intervalu $(0, T)$, což vylučuje svoz jedním hamiltonovským cyklem. Řešení tedy bude tvořit více tras – okruhů, které obsahují místo 1, obdobně jako u rozvozní úlohy.

Můžeme předpokládat, že všechny trasy začínají místem 1, doba svozu se ale počítá až od doby odjezdu z prvního místa na trase (kromě místa 1). Tedy doba jízdy z místa 1 do tohoto místa se do doby T nezapočítává. Pro sestavení modelu a výpočet optimálního řešení bychom tedy potřebovali doby jízdy mezi jednotlivými místy, pro jednoduchost předpokládejme, že je lze odvodit z průměrné rychlosti jízdy a kilometrové vzdálenosti dané maticí C . Odtud vyplývá, že místo časového omezení doby svozu můžeme stanovit maximální délku trasy svozu do centra 1. Označme tuto délku symbolem L .

Poznámka

Pokud bychom řešili rozvozní problém, tedy úlohu, u které je časově omezena doba přepravy z města 1 do ostatních $n-1$ měst (a do této doby se nepočítá doba návratu vozidla od posledního města na trase zpět do města 1), pak jde o problém obdobný jako výše popsany problém svozu, pouze optimální trasy u svozu mají opačnou orientaci ve srovnání s optimálním řešením problému rozvozu.

Časově omezený rozvozní problém (dále TLVRP) je obdobně jako úloha obchodního cestujícího (která se na tento rozvozní problém redukuje při dostatečně velké hodnotě L) je NP obtížný.

Nejprve sestavme matematický model TLVRP. Označme binární proměnnou x_{ij} , která je rovna 1, pokud hrana (i, j) je obsažena v řešení, tedy vozidlo pojedje z města i do města j , v opačném případě je tato proměnná rovna nule.

Matematický model TLVRP je (1)-(6).

$$z = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \longrightarrow \min \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} = 1, \quad i = 2, 3, \dots, n, \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n x_{ij} = 1, \quad j = 2, 3, \dots, n, \quad (3)$$

$$u_i + c_{ij} - M(1 - x_{ij}) \leq u_j, \quad i = 1, 2, \dots, n, j = 2, 3, \dots, n, i \neq j, \quad (4)$$

$$u_i \leq L, i = 1, 2, \dots, n, \quad (5)$$

$$x_{ij} \in \{0, 1\}, i = 1, 2, \dots, n, j = 1, 2, \dots, n, i \neq j. \quad (6)$$

Účelová funkce (1) představuje součet ohodnocení všech hran řešení, tedy součet délek všech tras řešení. Rovnice (2) zajišťuje, že z místa i vychází právě jedna hrana, obdobně (3) stanoví, že do místa j vstupuje právě jedna hrana. Rovnice (2) a (3) neplatí pro místo 1, protože z a do místa 1 vstupuje tolik hran, kolik je tras.

Nerovnost (4) definuje proměnnou u_i , která je rovna délce trasy od místa 1 do místa i , a podmínka (5) zajišťuje, že tato délka nepřekročí limit L , konstanta M je dostatečně velké kladné číslo.

Heuristické metody

Protože TLVRP je NP obtížný problém, bude pro řešení úlohy většího rozsahu vhodné navrhnout heuristické metody. Bude se jednat o úpravu heuristických metod užívaných pro úlohu obchodního cestujícího resp. rozvozní problém a to o:

- metodu nejbližšího souseda,
- metodu výhodnostních čísel a
- metodu vkládací.

Budeme předpokládat, že matice C je symetrická, nezáporná a $c_{li} \leq L$ pro $i=2, 3, \dots, n$ (jinak TLVRP nemá přípustné řešení).

V navržených úpravách heuristických metod budeme využívat následující označení.

Označme $M \subset \{2, 3, \dots, n\}$ množinu měst, která ještě nebyla zařazena do žádné z tras, na začátku metody bude množina M rovna $\{2, 3, \dots, n\}$. Heuristická metoda končí, pokud množina M je prázdná. Průběh trasy bude uložen ve vektoru $tr = (tr(1), tr(2), \dots, tr(s))$, kde $tr(1) = tr(s) = 1$. Pro každou uvažovanou změnu (rozšíření) trasy a tedy vektoru tr budeme testovat omezení (5) ve tvaru:

$$P1: \sum_{i=1}^{s-2} c_{tr(i), tr(i+1)} \leq L, \text{ resp.}$$

$$P2: \sum_{i=2}^{s-1} c_{tr(i), tr(i+1)} \leq L.$$

Pokud platí podmínka P1 je změna přípustná v případě rozvozu (v případě svozů musíme pořadí měst ve vektoru tr obrátit), pokud platí P2, pak změna je přípustná pro svoz na pro rozvoz je nutno tr obrátit.

Metoda nejbližšího souseda

U metody nejbližšího souseda provádějme následující kroky tak dlouho, dokud množina M není prázdná:

Krok 1. Pokud množina M je jednoprvková, obsahující pouze místo k , pak položíme $tr(1) = 1$, $tr(2) = k$, $tr(3) = 1$ a výpočet tras končí. Jinak označíme k místo s nejkratší vzdáleností c_{li} a vytvoříme trasu $tr(1) = 1$, $tr(2) = k$, $tr(3) = 1$, položíme $s = 3$. Místo k odstraníme z množiny M .

Krok 2. Hledejme místo k , které minimalizuje vzdálenost $c_{tr(s-1),k}$ a splňuje:

- patří do množiny M ,
- pro rozšíření trasy tr o místo k vložení tohoto místa za místo $tr(s-1)$ tato trasa splňuje podmínku P1, resp P2.

Pokud neexistuje takové místo k , pak trasa je ukončena a pokračujeme tvorbou nové trasy krokem 1.

Krok 3. Rozšíříme trasu tr o místo k vložení tohoto místa za místo $tr(s-1)$, zvýšíme s o 1 a místo k odstraníme z množiny M . Pokud M je neprázdná, pokračujeme krokem 2, jinak metoda končí.

Metoda vkládací

Rovněž u této metody provádíme následující kroky pokud M je neprázdná.

Krok 1. Označíme k místo s největší vzdáleností c_{li} a vytvoříme trasu $tr(1)=l$, $tr(2)=k$, $tr(3)=l$, položíme $s=3$. Místo k odstraníme z množiny M . Pokud M je prázdná, výpočet končí.

Krok 2. Hledáme místo k z množiny M které splňuje:

- minimalizuje číslo

$$d = c_{tr(i),k} + c_{k,tr(i+1)} - c_{tr(i),tr(i+1)}$$
 pro všechna $i=1,2,\dots,s-1$ a $k \in M$,
- pro rozšíření trasy tr o místo k vložení tohoto místa mezi místo $tr(i)$ a $tr(i+1)$, kde i minimalizuje hodnotu d tato trasa splňuje podmínku P1, resp P2.

Pokud neexistuje takové místo k , pak trasa je ukončena a pokračujeme tvorbou nové trasy krokem 1.

Krok 3. Rozšíříme trasu tr o místo k vložení tohoto místa mezi místo $tr(i)$ a $tr(i+1)$, kde i minimalizuje hodnotu d , zvýšíme s o 1 a místo k odstraníme z množiny M . Pokud M je prázdná, výpočet končí, jinak pokračujeme krokem 2.

Metoda výhodnostních čísel

Následující postup opakujeme dokud množina M není prázdná.

Krok 1. Pokud množina M obsahuje jediné místo k pak vytvoříme trasu $tr(1)=l$, $tr(2)=k$, $tr(3)=l$, položíme $s=3$. Místo k odstraníme z množiny M a metoda pak končí.

Krok 2. Hledejme dvojici míst z M ve tvaru (k, l) , které splňují podmínku $c_{1,k} + c_{kl} \leq L$ maximalizuje výhodnostní čísla $s_{ij} = c_{li} + c_{j1} - c_{ij}$. Pokud taková dvojice (k, l) neexistuje, pak pro všechna místa z M vytvoříme jednoduché trasy ve tvaru (l, k, l) a metodu ukončíme.

Krok 3. Vytvoříme trasu $tr(1)=l$, $tr(2)=k$, $tr(3)=l$, $tr(4)=l$ položíme $s=4$.

Krok 4. Hledejme i z M , které maximalizuje s_{ik} , resp. j z M , které maximalizuje s_{jl} takové, že vložení i do trasy před místi k trasa splňuje P1 nebo P2, a j které

maximalizuje s_j a vložení j do trasy za místo l splňuje P1 nebo P2. Pokud asi i ani j neexistuje, pak trasa končí a pokračujeme krokem 1.

Krok 5. Pokud $s_{ik} \geq s_{lj}$ (nebo j neexistuje), pak vložíme i do trasy před místo k a místo i vyloučíme z M . Zvýšíme s o 1 a za k položíme i . Pokud $s_{ik} < s_{lj}$ (nebo i neexistuje), pak vložíme j do trasy za místo l a místo j vyloučíme z M . Zvýšíme s o 1 a za l položíme j . Pokračujeme krokem 4.

Příklad

Mějme 17 měst: Písek, Strakonice, Prachatice, Blatná, Vimperk, Milevsko, Vodňany, Protivín, Volyně, Volary, Bavorov, Bernartice, Mirovice, Milovice, Lhenice, Čkyně, Netolice. Místo Písek je místem svozu, svoz se realizuje po silničních komunikacích. Omezení doby svozu požaduje omezit délku tras svozu z prvního navštíveného města délkou 135 km.

Optimální řešení získané řešením matematického modelu (1)-(6) obsahuje 2 trasy:

Písek, Strakonice, Blatná, Mirovice, Mirovice, Bernartice, Písek a

Písek, Protivín, Vodňany, Bavorov, Netolice, Lhenice, Prachatice, Volary, Vimperk, Čkyně, Volyně, Písek. Celková délka obou tras je 291 km.

Při použití heuristických metod bylo získáno řešení o celkové délce tras:

- 311 km u metody nejbližšího souseda,
- 347 km metodou vkládací,
- 294 km metodou výhodnostních čísel.

Použitá literatura:

- (1) GUTIN, G., PUNNEN, A. P. *The traveling salesman problem and its variations*. Kluwer, 2002, ISBN 1-4020-0664-0
- (2) ŘENÁŘ, V., FÁBRY, J., PELIKÁN, J., MĚLNÍČEK, S. *Using cuts for TSP and VRP*. Brno 04.03.2004 – 05.03.2004, In: *Firma a konkurenční prostředí 2004*. Brno: MZLU, 2004, s. 142–148, ISBN 80-7157-695-6
- (3) PELIKÁN, J. *Diskrétní modely v operačním výzkumu*. Professional Publishing, 2001, ISBN 80-86419-17-7

Kontakt:

Ing. Lucia Horáčková

Vysoká škola ekonomická v Praze

nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

Tel.: 00420 608 926 698, horackol@vse.cz

ANALÝZA PILOTNÍHO VZORKU SIMULAČNÍ MANAŽERSKÉ HRY A JEJÍ PŘÍNOSY PRO VÝUKU MANAGEMENTU

Aleš Horčíčka

Klíčová slova:

Management – simulace - manažerská hra - lidské zdroje - pilotní vzorek

Key words:

Management – simulation - managerial game - human resources - research techniques

Abstract:

Managerial games (MGs) are named nontraditional innovative attitudes to management lessons based on knowledge management, brainstorming and creative managerial abilities. Management simulations are devoted to support managerial behavior and solving unpredictable management problems in the new era of management. Through the simulating the managers learn to work in environment being motivation and experience for them. This article is focused on an importance of MG implementation into management courses and their possible progresses.

Úvod do problematiky – simulační manažerská hra

Vedle tradičních přístupů se v moderním vzdělávání můžeme setkat s metodami, které mají rysy netradičních cest, na kterých jsou znalosti pouze prvním krokem k úspěchu v podnikání a v nichž je položen akcent na rozvoj aktivního myšlení a inovativních přístupů, charakteristických pro práci managementu. Cílem uplatňování těchto metod ve výuce je přispívat k utváření nových návyků a posilování speciálních schopností budoucích manažerů, pružněji reagovat na stále rychleji se měnící podmínky a situace na reálných trzích. Článek hodnotí přínos pilotního vzorku manažerské hry pro výuku managementu a nastiňuje perspektivy jejího dalšího rozvoje.

V simulační manažerské hře se její účastníci podílejí na vytvoření prostředí, které se svým charakterem velmi přibližuje reálným podmínkám řízení ekonomických subjektů.

Manažerská hra využívá počítače pro simulaci chování trhu výrobků a vyhodnocování ekonomické situace podniků, nicméně podstata hry nespočívá v komunikaci s počítačem, nýbrž v komunikaci mezi jejími individuálními a kolektivními účastníky.

Přínosy ze zařazení manažerské hry do výuky

Výuka managementu na našich vysokých školách a univerzitách se stále ještě nejvíce opírá o tradiční přístupy, které nutí studenty spíše k načerpávání maximálního objemu teoretických znalostí.

Podniková praxe však čím dál naléhavěji upozorňuje na nedostatek praktických dovedností absolventů a stále více dává přednost sociálně zralým absolventům vysokých škol s aktivním přístupem k řešení konkrétních problémových situací, na jejichž řešení nelze použít standardní metody.

Zavedení manažerské hry plní úlohu pozitivní motivace v rozvoji nových rysů myšlení studentů. Z úst vrcholných představitelů úspěšných podniků často slyšíme, že hlavní a nezbytnou podmínkou pro převedení podniku na cestu trvalého hospodářského rozvoje je změna v myšlení lidí. To je u vyspělých podniků dosahováno novými formami

organizace práce. Avšak v případě realizace manažerské hry v rámci studia se ukázaly významné rozdíly prostředí mezi skutečným podnikem a školou.

Ve školním prostředí je totiž stále ještě preferována, jako základní, orientace studentů na individuální výkon s individuální odpovědností za výsledek, zatímco v praxi se stále zřetelněji prosazuje požadavek na rozvoj skupinových aktivit, v nichž je výsledek závislý na vzájemné spolupráci a poměrně vysoké odpovědnosti jednotlivce za celek. V rámci hry, stejně jako při kterémkoliv jiném semináři, je konečným cílem studenta získání zápočtu, udělovaného v souladu se studijním řádem za aktivní účast na seminářích. Motivace studenta k výkonu v rámci hry může tedy být založená pouze na spojení zápočtu s individuálním celkovým fiktivním finančním příjmem studenta, získaným během hry. Ten je v souladu s pravidly považován za měřítko jeho aktivity v jednotlivých manažerských rolích. Účinek pracovní motivace každého studenta je závislý na schopnostech jeho spolupracovníků v rámci pracovního týmu a na jejich odvaze hodnotit svého kolegu s vědomím, že tím přispívají k jeho celkovému hodnocení a ovlivňují jeho šanci získat zápočet. Tato skutečnost svým způsobem charakterizuje poslání manažerské hry – posilovat odpovědnost za výsledek celku náročností v rozdělování úkolů svým „podřízeným“ a zároveň trvalým spolupracovníkům, spoluprací při jejich plnění a spravedlivém hodnocení a odměňování individuálních výsledků.

Pozitivním zjištěním je skutečnost, že zvolené metody nejvíce motivují zejména nejlepší studenty, aby se z pozic generálních, popř. odborných, ředitelů iniciativně podíleli na řešení problémů fiktivních podniků, které řídí. Vzhledem k jejich rozdílnému zapojení však otázka účinného systému motivací k práci v kolektivu, k odvaze delegovat práci a hodnotit svoje „podřízené“ spolupracovníky zůstává nadále nevyřešenou, a tudíž dále sledovanou.

Zavedení manažerských her do výuky napomáhá pěstovat v mladých odbornících – manažerech – vlastnosti a dovednosti, které podporují schopnost vytvářet pracovní prostředí náročnosti a vzájemné důvěry, odpovědnosti a spolupráce, dnes již zcela nezbytné v reálných podmínkách podnikání.

Důležitým předpokladem účinnějšího využití manažerských her k rozvoji náročných pracovních vztahů je zasazení hry do podmínek velmi podobným konkrétním vnitropodnikovým, odvětvovým tržním vztahům. Jedná se tedy především o vymezení hlavních vnitropodnikových funkcí, právní formy a výrobků, které jsou předmětem fiktivní výroby a prodeje na trhu. Dále musí být vymezeny vztahy podniku (jako právního subjektu) k ostatním subjektům hry (např. banky). Krátce shrnuto, rozvoj manažerských dovedností, který je hlavním cílem kterékoliv manažerské hry, se nemůže odehrávat ve vzduchoprázdnu, ale musí být zasazen do konkrétního, byť fiktivního, podnikatelského prostředí.

Zavádění manažerských her do výuky s sebou však přináší i určité těžkosti, se kterými je třeba počítat a co nejrychleji se s nimi vyrovnat. Studenti jsou totiž z předcházejícího modelu studia zvyklí na členění odborné problematiky do oborově zaměřených, převážně teoreticky pojatých, předmětů. V manažerských hrách jsou však postaveni do prostředí, v němž mohou být úspěšní pouze za předpokladu, že se pokusí o syntézu svých teoretických znalostí a navíc se od nich žádá, aby tyto znalosti uplatnili tzv. kvazi-prakticky, tj. velmi podobně, jako by tak činili v hospodářské realitě. Jistou výhodou je, že se hry účastní zpravidla celý ročník, tedy cca 200 studentů, kteří studují

různé obory. Většina z nich si tedy může vybrat v podnikovém top-managementu roli, která je jejich oboru studia nejbližší. Vážnější problém vzniká tím, že některé znalosti, z hlediska komplexnosti rozhodování na úrovni vrcholového řízení podniku v rámci hry nezbytné, studenti ještě nemají, protože příslušné předměty jsou zařazeny až do pozdějších semestrů.

Nejvýznamnějším problémem je pak skutečnost, že studenti ekonomických oborů jsou nuceni, ač pouze okrajově, reflektovat organizaci výrobních a s nimi souvisejících hmotně – energetických procesů, technických a technologických inovací výrobků a výrobního zařízení. Přitom praxe požaduje univerzálnější profilaci absolventů na hranici ekonomického a technického vzdělání.

Zařazení manažerských her odpovídá záměru orientovat výuku manažerských předmětů na dvojici vzájemně propojených cílů. Na jedné straně formou přednášek rozvíjet znalosti studentů v oblasti organizace a rozhodování a souběžně s tím formou aktivních metod výuky v rámci seminářů pěstovat jejich manažerské dovednosti. Ve výuce velice důležitého, fakultně povinného, předmětu Management se tak výrazně posílí výchovná dimenze výuky směrem k využití teoretických poznatků v praxi. Cílové aspirace předmětu byly a dosud zůstávají velmi ambiciózní, uvědomíme-li si, že k pozitivnímu posunu ve schopnostech studentů – uplatňovat zásady organizování a rozhodování v praktické komunikaci a kooperaci se svými kolegy – budoucími spolupracovníky – má dojít během části jednoho semestru bakalářského studia. K tomu, aby tohoto ambiciózního cíle bylo dosaženo, je zapotřebí trvalého upřesňování cílů a metod výuky, a to jak v souladu s novými poznatky teorie řízení, tak i s rostoucími požadavky podnikatelské praxe.

Manažerské hry umožňují praktickou aplikaci vědomostí prostřednictvím převážně počítačem podporovaných her z oblasti podnikání. Studenti pracují v simulovaném konkurenčním prostředí, jsou rozděleni do týmů a na základě poskytnutých materiálů uskutečňují rozhodnutí, která souvisejí s řízením fiktivního podniku.

Manažerské hry (simulace) jsou vhodnou pomůckou pro studenty k pochopení podnikání. Přínosem je ověření si zvolené strategie, rozvoj týmové práce a v řadě případů také přizpůsobivost na tuzemské ekonomické podmínky. Zvolenou strategii je vhodné prezentovat během hry i po jejím odehrání ústní formou.

Manažerské hry neboli „vzdělávání hrou“ bývá ze zkušeností (v ČR již téměř devítileté) mezi studenty oblíbené. Praktická aplikace vědomostí v simulovaném tržním prostředí umožňuje propojení studentů s praxí ještě před jejich začleněním do pracovního procesu.

Manažerská hra se tedy stává místem, v němž se často dramaticky řeší rozpor mezi oborově zaměřeným studiem na fakultě a komplexnějším pojetím výuky managementu, požadovaným podnikatelskou praxí, se snahou posunout úsilí o rozvoj manažerských dovedností studentů výrazně směrem k potřebám podnikové praxe.

Zvolená varianta: manažerská hra „Výroba a distribuce piva“

Manažerská hra pod názvem „Beer Production and Distribution Game“ byla vyvinuta na Massachusetts Institute of Technology v Cambridge v USA. Autorem hry je Mr. John Sterman, Professor Sloan School of Management na MIT a světově uznávaný odborník v systémové dynamice. Hry se aktivně účastnili studenti řady univerzit, vrcholoví manažeři i vládní úředníci po celém světě.

Smyslem této hry je procvičit se v hledání efektivního řešení a v rozhodování za rizika v podmínkách dynamického chování podniků.

Cílem manažerské hry je vyrábět a plynule zásobovat zákazníka výrobky pivovaru tak, aby celkové náklady byly co nejnižší. Téma hry je srovnatelné s problémy reálných podniků:

- 1) předvídat požadavky zákazníků,
- 2) splnit požadavky zákazníků,
- 3) optimalizovat výši zásob vstupních surovin, výrobků a zboží udržováním dostatečných zásob, ale současně vyloučením neodůvodněného přebytku vstupních surovin, výrobků a zboží (tzv. efektivní zásoby),
- 4) optimalizovat výši celkových nákladů.

Významnou nákladovou položkou v této manažerské hře jsou náklady na držení zásob i náklady z nedostatku zásob. Nalezení a udržování těchto dvou nákladových položek v přijatelném poměru je náročným úkolem této hry. Účastníci hry budou postaveni před řešení výrobně – distribučních rozhodovacích problémů, jejichž náplní budou zejména otázky informačních a materiálových toků, distribučních kanálů, řízení front, zásob i kapacit.

Pilotní vzorek manažerské hry a jeho přínos

Pilotní vzorek (předvýzkum, pilotáž) je završením projektové etapy každého výzkumu. Ověřoval vhodnost a adekvátnost navrhovaného postupu (výzkumnou strategii) před vlastním šetřením. Někdy je také označován za „generální zkoušku“ vlastního výzkumu nebo formu orientačního výzkumu (obecná orientace). V tomto případě ale měl daleko cílenější charakter (ověření výzkumné strategie). **Jednalo se proto fakticky o poslední možnost nápravy nedostatků.**

Cíle tohoto předvýzkumu byly následující:

- ověření vhodnosti (reliabilita, validita) navrhované techniky získání dat ze hry – nakolik jsou použitelné a srozumitelné;
- ověření organizační náročnosti prací (přípravenost hráčů i lektorů);
- upřesnění cílů (výzkumného záměru) a hypotéz.

Platí přitom zásada použití shodných technik na analogickém vzorku jako u vlastního výzkumu (řádově menším – od x do 100).

Principy výběru vzorku pro předvýzkum manažerské hry:

- stejné základní charakteristiky jako výběr pro vlastní výzkum (lze ze základního souboru, ale prvky obou výběrů se nesmí shodovat);
- lepší je zamezit kontaktu mezi prvky předvýzkumného a výzkumného souboru (vzhledem k riziku negativních vlivů přenosu informací);
- vzorek nemusí splňovat pravidla pro výběr ze ZS (náhodnost, stratifikace);
- vyzkoušení alternativ řešení a výběr nejlepší(ch) na menším vzorku (efektivnější, organizačně méně náročné, finančně méně nákladné).

Samozřejmostí pro předvýzkumy orientované na precizaci nově vytvořené (dosud neověřené) výzkumné techniky je diferenciací položek (např. testu), respektování jejich vzájemných vazeb, norem pro používání na větším vzorku, odstranění málo přínosných položek, apod.¹⁰

Pilotní vzorek poskytl první empirická data (příprava kategorizace a vytváření schématu statistického zpracování), přičemž výsledky nebudou do vlastního sběru zahrnuty

(vzhledem k možným změnám, uskutečnitelným po předvýzkumu v reakci na jeho výsledky).

Písemné vyhodnocení výsledků předvýzkumu je součástí projektu tohoto výzkumu, který byl před zahájením realizační fáze i tímto způsobem podroben průběžné oponentuře s následným přijetím korekčních opatření v postupech.

Závěry, shrnutí problematiky (výsledky pilotního vzorku a návrh dalšího postupu)

Účastníci pilotního vzorku manažerské hry „Výroba a distribuce piva“ se s podobným typem hry dosud neseťkali.

Hra je vesměs velice zaujala a dle svých časových možností mají zájem podílet se na jejím dalším rozvoji. Oceňují:

- ❖ zábavnou formu;
- ❖ názornost i přínos pro výuku managementu;
- ❖ zefektivnění cvičení;
- ❖ snadnější pochopení probírané problematiky studenty;
- ❖ aktivní zapojení studentů;
- ❖ podporu týmové spolupráce;
- ❖ ověření osobnostních předpokladů hráčů.

K organizaci pilotního vzorku nebyly vážnější připomínky. Je nezbytné důsledně vysvětlit a dodržovat všechna pravidla hry a kontrolovat návaznost provádění kroků v jednotlivých kolech.

TAB. 1: Případová studie Plzeňský pivovar – role Distributor

Role ve hře: Maloobchodník Velkoobchodník **Distributor** Výrobce

<i>Období</i>	<i>Zásoby ve skladě</i>	<i>Nevyřízené objednávky</i>	<i>Objednávka</i>
1	12	0	4
2	12	0	4
3	12	0	8
4	12	0	8
5	9	0	10
6	7	0	10
7	8	0	15
8	9	0	17
9	13	0	17
10	16	0	10
Výsledek	110 x 0,5	+ 0 x 1	= 55

Zdroj: vlastní výzkum a zpracování (pilotní vzorek, březen 2006)

Výše uvedená tabulka vyjadřuje ideální stav: nevyřízené objednávky (“skluzy”) jsou nulové, a tudíž ani neexistují dodatečné náklady distributora. Ale dostat se a setrvat ve stavu rovnováhy je náročným úkolem této hry.

Po vhodných modifikacích a při dobrých zkušenostech bude hru možné uplatnit a další hry zavést vedle Managementu i do dalších vyučovaných předmětů (např. Řízení lidských zdrojů, Malé a střední podnikání, Marketing, Manažerská ekonomika, Kapitálové trhy, apod.).

Použitá literatura:

- (1) FOTR, J.; HRŮZOVÁ, H. *Případové studie manažerského rozhodování a manažerské hry*. Praha: VŠE, 1996, 1999
- (2) HORČIČKA, A.; JIRÁSKOVÁ, K. *Simulační manažerská hra jako efektivní nástroj přípravy budoucích manažerů*. In *Sborník příspěvků z konference Liberecké infromatické fórum 2006*. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2006
- (3) HORČIČKA, A.; JIRÁSKOVÁ, K.; STRÍTESKÁ, M. *Modeling Managerial Behavior by Managerial Games*. In *Scientific Papers of the University of Pardubice – Series D; Faculty of Economics and Administration 11 (2006)*. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2006
- (4) internetové stránky manažerské hry „The Beer Game“
/dostupné z <http://www.systemdynamics.org/>
- (5) PELIKÁN, J. *Základy empirického výzkumu pedagogických jevů*. Praha: Karolinum, 1998
- (6) pomocné texty k výuce předmětu Management na Univerzitě Pardubice, 2006, 2007
- (7) STERMAN, JOHN D.: *Instructions for Running the Production-Distribution Game “The Beer Game”*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, edition 1998
- (8) STERMAN, JOHN D.: *Modeling Managerial Behavior: Misperceptions of Feedback in a Dynamic Decision Making Experiment*. In *Management Science*, vol. 35, No. 3, pp. 321-339, March 1989, USA
- (9) STERMAN, JOHN D.: *Teaching Takes Off: Flight Simulators for Management Education*. OR/MS Today, 1992
- (10) SURYNEK, A.; KOMÁRKOVÁ, R.; KAŠPAROVÁ, E. *Metody sociologického a sociálně psychologického výzkumu*. Praha: VŠE, 1999.

Kontakt:

Ing. Aleš Horčíčka

Ústav ekonomiky a managementu

Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice

Studentská 84, 532 10 Pardubice

Tel: +420 46 603 6163, e-mail: ales.horcicka@centrum.cz

ANALÝZA ROZVOJE VĚDY A VÝZKUMU V PLZEŇSKÉM KRAJI

Michaela Horová

Klíčová slova:

Výzkum, vývoj - Plzeňský kraj - technologické centrum

Key words:

Research – development - Pilsen region - technological centre

Abstract:

This article is focused on the area of research and development (R&D) and their progress in Pilsen region. After initial definition of fundamental terms and brief characteristic of Pilsen region, there is made the analysis of position of research and development in this region. Pilsen region is judged according to the number of units performing R&D, expenditure on R&D and number of R&D personnel. Research is made within universities situated in Pilsen and within companies, where the technological centres are significant.

ÚVOD

Dříve než přistoupím k analýze výzkumu v Plzeňském regionu ráda bych nejprve vymezila základní pojmy vyskytující se v tomto článku. Pojmy výzkum a vývoj jsou v České republice definovány zákonem č. 130/2002 Sb. o podpoře výzkumu a vývoje z veřejných prostředků¹. Tento zákon upravuje systém státní podpory výzkumu a vývoje a s tím souvisejících práv a povinností právnických a fyzických osob zabývajících se výzkumem a vývojem a státních orgánů zajišťujících jejich podporu.

Výzkum je zde definován jako systematická tvůrčí práce rozšiřující poznání, včetně poznání člověka, kultury a společnosti, a to metodami, které umožňují potvrzení, doplnění či vyvrácení získaných poznatků. Rozlišujeme:

- Základní výzkum, který zahrnuje 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, jímž jsou experimentální nebo teoretické práce prováděné s cílem získání nových poznatků zaměřených na budoucí využití v praxi. Výsledky aplikovaného výzkumu jsou směřovány ke specifickému a praktickému cíli.

Vývoj je poté charakterizován jako systematické tvůrčí využití poznatků výzkumu nebo jiných námětů k produkci nových nebo zlepšených materiálů, výrobků nebo zařízení, případně k zavedení nových či zlepšených technologií, systémů a služeb, včetně pořízení a ověření prototypů, poloprovozních nebo předváděcích zařízení.

CHARAKTERISTIKA PLZEŇSKÉHO KRAJE

Svou rozlohou 7 561 km² je Plzeňský kraj třetím největším krajem v České republice, avšak počtem obyvatel se řadí na deváté místo v ČR. Zároveň je druhým nejméně zalidněným krajem (hustota obyvatel v kraji je 72,7 obyvatel na km², hustota ČR 129,6 obyvatel na km²). V roce 2004 představoval podíl Plzeňského kraje na celkovém hrubém domácím produktu v běžných cenách 5,0 %. V přepočtu HDP na 1 obyvatele

zaujímá Plzeňský kraj v rámci České republiky čtvrté místo. Před ním jsou kraje Jihomoravský, Středočeský a v pořadí první Hlavní město Praha.

Významné umístění Plzeňského kraje v rámci ostatních krajů ovlivňuje vysoká ekonomická výkonnost města Plzně. V Plzni je soustředěna téměř třetina průmyslových subjektů. Porovnáme-li jednotlivá průmyslová odvětví z hlediska objemu tržeb v kraji, zaujímá významné postavení průmysl potravinářský a elektrotechnický. Plzeňský kraj je díky své poloze přitažlivý pro zahraniční investory. Zahraničním investicím dominuje japonský závod Panasonic AVC Networks Czech s.r.o. na výrobu televizorů. K významným zahraničním firmám se dále řadí YAZAKI Wiring Technologies Czech s.r.o. na výrobu komponentů pro automobilový průmysl, německý Siemens s výrobou kabelových svazků pro automobilky (BMW), firma Vishay Electronic s.r.o., zabývající se výrobou elektronických součástek, Alcoa Fujikura Czech s.r.o. s výrobou elektrických zařízení a Borgers CS s.r.o. s výrobou plastových výrobků.

Ohledně tvorby HDP patří tedy Plzeňský kraj mezi nejvýkonnější regiony v ČR. Za tuto skutečnost vděčí rovněž kvalifikované pracovní síle a zejména své geografické poloze vůči Německu a dobré dopravní dostupnosti. Díky lokalizaci podniků ze zahraničí zde došlo k nárůstu sekundárního sektoru, který v současnosti činí téměř 52 %, což patří mezi nejvyšší údaje ČR. Jedná se o největší sektor s poměrně vysokým růstem v posledních letech. Podíl terciéru na zaměstnanosti v rámci regionu činí 41,3 %. V primárním sektoru je v současné době zaměstnáno 6,4 % ekonomicky aktivních obyvatel kraje.

Klíčovým segmentem pro oblast výzkumu a vývoje představuje skupina vysokoškolsky vzdělaných osob, jichž bylo v Plzeňském kraji v roce 2004 podle statistik 42 000. V rámci ČR je podle výsledků sčítání lidu v roce 2001 vykazováno téměř 9 % absolventů VŠ, v Plzeňském kraji dosahuje tato hodnota téměř 8 %. V množství vysokoškolsky vzdělaných osob nedosahuje tedy Plzeňský kraj průměr ČR, na druhé straně v tomto regionu sídlí Západočeská univerzita, která má se svými technickými obory nadregionální význam, stejně tak jako Lékařská fakulta v Plzni UK v Praze.

VÝZKUM A VÝVOJ V PLZEŇSKÉM KRAJI

V celé České republice dochází každoročně k nárůstu počtu subjektů provádějících výzkum a vývoj (VaV). Od roku 1995 do roku 2005 se počet subjektů provádějících výzkum a vývoj zvýšil více než trojnásobně. Stejně tak roste samozřejmě i počet obyvatel zaměstnaných v této oblasti. Nejvyšší počet jednotek provádějících VaV je tradičně soustředěn v Praze, kde v roce 2005 bylo zaznamenáno 591 subjektů, které se podílely 29,3 % na celkovém počtu jednotek provádějících výzkum a vývoj v ČR. Důvodem je jednak vysoký počet zde registrovaných vysokých škol a výzkumných institucí spadajících do vládního sektoru a dále i vysoká koncentrace firem provádějících výzkum a vývoj. Naopak nejméně subjektů zabývajících se výzkumem a vývojem je v Karlovarském kraji (0,8 %). Jak vyplývá z následující tabulky 1, Plzeňský kraj je se 74 subjekty provádějícími výzkum a vývoj v rámci celé ČR na 10. místě.

TAB. 1: Počet jednotek provádějících VaV podle krajů ČR v roce 2004 a 2005

Kraje ČR	2004		2005	
	Počet jednotek	%	Počet jednotek	%
Praha	557	28,4	591	29,3
Středočeský kraj	164	8,4	162	8
Jihočeský kraj	89	4,5	92	4,6
Plzeňský kraj	73	3,7	74	3,7
Karlovarský kraj	20	1	16	0,8
Ústecký kraj	70	3,6	71	3,5
Liberecký kraj	74	3,8	73	3,6
Královehradecký kraj	98	5	97	4,8
Pardubický kraj	91	4,6	88	4,4
Vysočina	62	3,2	69	3,4
Jihomoravský kraj	292	14,9	292	14,5
Olomoucký kraj	97	4,9	98	4,9
Zlínský kraj	114	5,8	118	5,9
Moravskoslezský kraj	160	8,2	176	8,7
ČR celkem	1961	100	2017	100

Zdroj: ČSÚ¹

Výdaje na výzkum a vývoj, počet zaměstnanců

Podle definice OECD se jedná o všechny vnitřní výdaje na výzkum a vývoj uskutečněné v rámci jednotky či pracoviště výzkumu a vývoje bez ohledu na zdroj financí určených k těmto výzkumným a vývojovým činnostem. Zahrnují se sem neinvestiční výdaje jako je celkový objem mezd zaměstnanců výzkumu a vývoje, odměny za práce podle dohod o provedení práce nebo pracovní činnosti a ostatní neinvestiční výdaje – nákup materiálu, zásob, vybavení atd. Dále sem samozřejmě patří investiční výdaje na pořízení dlouhodobého nehmotného a hmotného majetku, přičemž veškeré odpisy jsou ze sledování vnitřní výdajů na výzkum a vývoj vyloučeny.

Pro zkoumání výdajů na výzkum a vývoj v jednotlivých zemích se používá přepočtení celkových výdajů na VaV na podíl celkového HDP příslušné země. Průměr států OECD činí 2,24 % HDP, současná EU25 zaznamenala 1,86 % HDP. Česká republika se svým podílem (1,27 % v r. 2004) řadí do skupiny států s nižšími výdaji na VaV, z nových členských zemí EU je na tom ČR spolu se Slovinskem ovšem nejlépe. Nejvyšší výdaje na VaV v porovnání s HDP má Švédsko (3,70 %) a Finsko (3,51 %).

V Plzeňském kraji činily v roce 2005 výdaje na výzkum a vývoj téměř 1 130 mil. Kč, přičemž většina výdajů připadá na podnikatelský sektor. Dalším významným sektorem jsou poté vysoké školy. Konkrétní údaje viz tabulka 2.

TAB. 2: Výdaje na VaV v Plzeňském kraji v roce 2004 a 2005 podle sektorů

Sektor	Výdaje na VaV v tis. Kč	
	2004	2005
Podnikatelský sektor	677 802	811 834
Vládní sektor	1 595	10 054
Sektor vyššího odborného a vysokého školství	151 400	302 002
Soukromý neziskový sektor	5 088	5 702
Celkem	835 885	1 129 593

Zdroj: ČSÚ¹

Financování vědy a výzkumu s sebou přináší v jednotlivých krajích ČR značné rozdíly, Plzeňský kraj však mezi ostatními regiony z hlediska financování VaV patří spíše k průměru až podprůměru. Hůře už jsou na tom jen kraje Karlovarský, Ústecký, Liberecký a Vysočina - viz tabulka 3.

TAB. 3: Výdaje na VaV a počet zaměstnanců ve VaV v roce 2005 podle jednotlivých krajů ČR

Kraje ČR	Výdaje na VaV (mil. Kč)	Počet zaměstnanců
Praha	15 835	17 584
Středočeský kraj	8 561	4 513
Jihočeský kraj	1 610	1 644
Plzeňský kraj	1 130	1 432
Karlovarský kraj	76	70
Ústecký kraj	589	697
Liberecký kraj	1 110	1 295
Královehradecký kraj	1 169	1 365
Pardubický kraj	1 632	1 936
Vysočina	707	699
Jihomoravský kraj	4 654	6 036
Olomoucký kraj	1 372	2 058
Zlínský kraj	1 571	1 665
Moravskoslezský kraj	2 182	2 376
ČR celkem	42 198	43 370

Zdroj: ČSÚ¹

Stejně tak je na tom Plzeňský kraj i z hlediska počtu zaměstnanců v oblasti výzkumu a vývoje (rovněž viz tabulka 3), kde podíl těchto pracovníků je v rámci ČR nižší. Extrémně nízké je i zastoupení žen mezi výzkumnými pracovníky (290 v r. 2005), což je dáno především technickými obory, v nichž je výzkum a vývoj v Plzeňském kraji prováděn.

Subjekty provádějící výzkum a vývoj v Plzeňském kraji

V Plzeňském kraji je prováděn jednak výzkum akademický, a to na Západočeské univerzitě v Plzni a na Lékařské fakultě UK v Plzni, a jednak výzkum v podnicích. Největší potenciál mají firmy působící v progresivních oborech, mezi které v Plzeňském kraji patří: informační technologie, elektronika a elektrotechnika, automobilový průmysl, lehké strojírenství, dopravní technika a výroba energetických zařízení.

Klíčovou roli v oblasti podnikového výzkumu a vývoje hrají v Plzeňském kraji tzv. **technologická centra**. Technologickými centry se rozumí centra zaměřená na vývoj a inovace high-tech výrobků a technologií, včetně vývoje specifického software a aplikací, které jsou součástí těchto výrobků a technologií, zabývající se pravidelnými změnami produktů, produkčních řad, výrobních procesů, technologií, existujících vývojových služeb a dalších, pokud takové změny představují jejich zlepšení, a existuje předpoklad, že budou přeneseny a použity ve výrobě². Patří sem např. výzkumné týmy v rámci koncernu Matsushita (Panasonic) - Panasonic Europe Software Development Laboratory, s.r.o. (vývoj software pro digitální televize) či vývojové centrum firmy Mercedes - Mercedes Benz Engineering, s.r.o. (vývoj součástí a modulů pro nová vozidla, motory, autoelektriku a elektroniku). Tato centra byla v Plzeňském kraji založena díky účasti těchto zahraničních firem a jsou specifická tím, že realizují výzkum a vývoj převážně pro své účely.

Specifické postavení v oblasti VaV v Plzeňském kraji má podnik Škoda Výzkum, s.r.o., který představuje tradiční výzkumnou a vývojovou základnu v Plzni (akreditované zkušebnictví, výzkum a vývoj v oblasti materiálů a strojírenství). Své služby nabízí jak společně v rámci Škoda holdingu, tak spoustě dalších firem v regionu i mimo něj.

V rámci podpory a rozvoje výzkumu a vývoje v Plzeňském kraji funguje již několik let projekt **Vědeckotechnický park Plzeň**. Tento projekt vznikl v roce 1995 podpisem deklarace o vzájemné spolupráci mezi Podnikatelským a inovačním centrem BIC Plzeň a Západočeskou univerzitou. Na území bývalých kasáren na Borských polích v Plzni bylo zrekonstruováno několik objektů, které měly sloužit jako místo pro lokalizaci firem a projektů zabývajících se aplikovaným výzkumem, vývojem a inovacemi. Cílem projektu bylo tedy především podporovat zakládání a rozvoj inovačních firem v plzeňském regionu, vytvářet podmínky pro lokalizaci high-tech firem a podporovat vytváření nových kvalifikovaných pracovních míst. Za dobu své existence podpořil tento projekt přes 50 inovačních firem a pomohl tak k vytvoření přes 200 vysoce kvalifikovaných pracovních míst.

Od roku 2005 existuje nový projekt Vědeckotechnický park Plzeň. V období 2005 až 2008 budou v průmyslové zóně Plzeň-Borská pole vybudovány další nové objekty, jenž by měly plnit funkci vědeckotechnického parku. Připravují se prostory o velikosti 8 tis. m², které budou sloužit jako kancelářské a provozní plochy. Toto rozšíření infrastruktury má dále posílit vazby mezi výzkumem, vývojem a podnikatelským prostředím. Město Plzeň se tak snaží vytvářet prostředí pro rozvoj technologicky orientovaného podnikání, přilákat nové investory v oblasti inovací a zároveň tím i posilovat konkurenceschopnost regionu.

ZÁVĚR

Ohledně tvorby HDP patří Plzeňský kraj mezi nejvýkonnější regiony České republiky. Není už tomu tak však v oblasti vědy a výzkumu, kde již v rámci ČR dosahuje horších výsledků. Podle počtu subjektů provádějících výzkum a vývoj se Plzeňský kraj řadí na desáté místo. I z hlediska financování a počtu zaměstnanců ve vědě a výzkumu patří

Plzeňský kraj spíše k průměrným či podprůměrným regionům. Výzkum je zde prováděn na univerzitách (Západočeská univerzita v Plzni, Lékařská fakulta UK v Plzni) a v podnicích, kde dominantní úlohu mají technologická centra.

Použitá literatura:

- (1) ČSÚ. *Ukazatele výzkumu a vývoje za rok 2005*
- (2) RRA Plzeňského kraje. *Analýza potenciálu aplikovaného výzkumu a vývoje v kontextu Plzeňského kraje a České republiky*. RRA, Plzeň, 2005.

Kontakt:

Ing. Michaela Horová
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická, Husova 11, 306 14 Plzeň
377 633 167, mhorova@keu.zcu.cz

VLIV PŘESHraniČNÍ SPOLUPRÁCE NA SOCIÁLNÍ A EKONOMICKÝ ROZVOJ REGIONU JiŽNÍ ČECHY

Jakub Husák

Klíčová slova:

Jihočeský region – místní aktéři – přeshraniční spolupráce – sociálně-ekonomický rozvoj – trvale udržitelný rozvoj

Key words:

South Bohemia Region – local actors – cross border co-operation – socio-economic development – sustainable development

Abstract:

Cross border and interregional co-operation became more significant especially after accession of the Czech Republic to the European Community. From the point of view of socio-economic development of border regions is cross border co-operation prerequisite their successful development. From this reason European Community puts the accent on the cross border co-operation. This article provides theoretical definition of border regions and at the example of South Bohemia region shows the problems of the development of border regions and also participation of local actors on sustainable development of peripheral border regions after accession of the Czech Republic to the European Community.

Úvod

Přeshraniční a meziregionální spolupráce nabývá v České republice v období po vstupu do Evropské unie stále většího významu. V Evropské unii převažuje v podpoře sociálního a ekonomického rozvoje přístup zaměřený na tvorbu víceletých koncepčních a strategických dokumentů, které jsou vytvářeny nejen pro regiony v rámci jednoho státu, ale také pro regiony zasahující na území více státních jednotek. Přesto tato problematika není stále dostatečně teoreticky ani empiricky zmapována a skýtá prostor pro budoucí výzkumnou činnost.

Cíl a metodika

Základním teoretickým východiskem práce je koncept trvale udržitelného rozvoje (sustainable development). Definice trvale udržitelného rozvoje není jednoznačná, ale pokud vyjdeme z nejčastějšího pojetí, lze pod pojmem trvale udržitelný rozvoj chápat takový rozvoj společnosti, který dovoluje současným i budoucím generacím uspokojovat jejich základní potřeby a zároveň nedevastuje životní prostředí a zachovává přirozené funkce ekosystémů.⁴ Z tohoto pohledu není růst ekonomické výkonnosti v současné době již dostatečným atributem regionálního rozvoje. K ekonomickému konceptu regionálního rozvoje je nutno přiřadit i ekologické pojetí rozvoje, které více respektuje environmentální zájmy. Proto se pojem trvale udržitelný rozvoj objevuje prakticky ve všech programových a strategických dokumentech, které se zabývají regionálním rozvojem. Z pohledu příhraničních regionů je vždy nezbytné rozlišovat minulý vývoj a současný charakter regionu a na základě provedené analýzy posilovat některou ze stránek trvale udržitelného rozvoje.

Cílem práce je teoreticky vymezit příhraniční oblasti a na příkladu regionu Jižní Čechy ukázat vliv realizované přeshraniční spolupráce na sociální a ekonomický rozvoj

regionu a také zdůraznit vliv historického vývoje na participaci místních aktérů na realizaci konceptu trvale udržitelného rozvoje. Dílčím cílem je také analyzovat míru participace místních aktérů a jejich postoj k přeshraniční spolupráci s regiony sousedních státních celků.

Z metodologického pohledu byla použita zejména sekundární analýza dat s důrazem na knižní publikace a dokumenty zabývající se problematikou přeshraniční spolupráce. Částečně jsou zapracovány i výsledky polostandardizovaných rozhovorů s místními aktéry v příhraničních obcích regionu Jižní Čechy.

Tento článek vznikl s podporou grantu IGA č. 11190-1312-11-3125 určeného pro interní doktorandy Provozně ekonomické fakulty České zemědělské univerzity v Praze a představuje výsledek části realizovaného výzkumu.

Výsledky

Prvním problémem se kterým se setkáváme při zkoumání příhraničních oblastí je ten fakt, že neexistuje jednoznačná definice pohraničí případně příhraničních oblastí. Jednou z možností, jak vymezit pohraničí, je zkoumat vliv hraničních efektů na území a podle síly těchto efektů vymezit pás obcí podél hranice, který by bylo možné považovat za pohraničí. Tento přístup vycházející zejména z geografických modelů ovšem není příliš vhodný pro zkoumání aspektů sociálního a ekonomického rozvoje lokalit a regionů. Hlavním důvodem tohoto faktu je ta skutečnost, že naprostá většina shromažďovaných dat o sociálním a ekonomickém rozvoji je dostupná na úrovni okresů a pouze některé údaje lze dohledat na úrovni obcí. Dvojnásob toto platí pro malé obce venkovského charakteru, které se v příhraničních oblastech regionu Jižní Čechy často vyskytují. Z tohoto důvodu bylo pro realizovaný výzkum zvoleno administrativní vymezení pohraničí na úrovni okresů, a to přesto, že ne vždy celé okresy, které sousedí s jiným státem, lze považovat za pohraničí v pravém slova smyslu. Vzhledem k zaměření disertačních prací autorů byl jako objekt výzkumu zvolen region Jižní Čechy a s přihlédnutím k výše popsanému vymezení pohraničí se objektem výzkumu staly okresy Jindřichův Hradec, České Budějovice, Český Krumlov a Prachatice.

Velmi důležitým atributem utvářejícím charakter příhraničního regionu je hranice, jinými slovy pro rozvoj příhraničního regionu je podstatný typ hranice. Z hlediska typologie hranice lze členit hranice například na liniové a zonální. Liniové hranice jsou poměrně ostré a typickým příkladem takové hranice je administrativní hranice mezi regiony. Naopak zonální hranice jsou považovány za neostré a oddělují prostory kde dochází k prolínání určitého jevu. Dalším možným členěním je dělení na hranice přírodní a umělé. Přírodní hranice jsou tvořeny přirozenými fyzickogeografickými útvary jako řekami, pohořími apod. Naopak hranice umělé nejsou vytvořeny na základě přírodních struktur, ale jsou vytvořeny například na principu národnostním. Zřejmě nejdůležitější typologií hranic pro účely sociálního a ekonomického rozvoje je členění hranic podle propustnosti na uzavřené, částečně otevřené a otevřené. Není pochyb o tom, že ve zkoumané oblasti Jižních Čech se jedná o hranice liniové a přírodní, které respektují přirozené fyzickogeografické struktury. V případě propustnosti hranice ovšem není vymezení jednoznačné. Před rokem 1989 byla hranice v tomto úseku (hranice s Rakouskem a částečně s Německem) zcela zřetelně uzavřená, což bylo ještě zvýrazněno vytvořením nepřístupného hraničního pásma a vysídlením obyvatelstva. Po roce 1989 došlo k „otevření“ hranice a v průběhu přibližování České republiky k Evropské unii byla otevřenost posilována zvyšováním počtu hraničních přechodů. Tento proces vyvrcholil přistoupením České republiky do struktur Evropské unie a zrušením

nutnosti využívat cestovní pas pro cesty do Rakouska či Německa. Podle místních obyvatel a aktérů regionálního rozvoje v pohraničí byla tato skutečnost velkým přínosem zejména s ohledem na rozvoj cestovního ruchu. Přesto ještě stále nelze hovořit o otevřené hranici v pravém slova smyslu, protože otevřenost je omezena na hraniční přechody, které jsou ovšem pouze určitými mosty mezi příslušnými státy. K úplnému otevření hranice dojde až po přístupu České republiky do Schengenského systému a tedy po zrušení hranice jako bariéry pohybu osob, zboží a služeb v celém svém rozsahu. Z realizovaného výzkumu vyplývá, že vstup do Schengenského systému pokládají za nejvýznamnější rozvojový impuls obyvatelé obcí ležících v těsné blízkosti hranice. Na druhé straně ho vnímají také jako svého druhu ohrožení pro ekologickou stránku trvale udržitelného rozvoje. Naopak obyvatelé obcí více vzdálených od hranic (a stále ležících v pohraničí, viz vymezení výše) hodnotí současný stav otevřenosti hranice jako dostatečný a neočekávají příliš velké změny a nové impulsy pro sociální a ekonomický rozvoj svého území po začlenění České republiky do Schengenského prostoru.

Nejzajímavějším výsledkem realizovaného výzkumu je sledování participace místních aktérů na sociálním a ekonomickém rozvoji a zejména na realizaci rozvojových projektů a v neposlední řadě také na formování přeshraniční spolupráce. Autoři výzkumu „České pohraničí – bariéra nebo prostor zprostředkování“ například uvádějí: „...Nezanedbatelnou výhodou dosídleného pohraničí je i ta skutečnost, že nové – původně heterogenní – obyvatelstvo vytvořilo v období více než čtyřicet let trvajících komunistického režimu (mj. v důsledku periferní polohy pohraničí), přirozené mikroregiony s relativně dobrým potenciálem pro kolektivní smýšlení a jednání s různou specializací a dělbou práce mezi nimi. Aktivizace aktérů regionálního rozvoje tak může vycházet z pozitivních tradic kolektivismu a společného úsilí o rozvoj příhraniční oblasti...“³ Tato slova lze také chápat jako pozitivní vliv vysídlení a následného dosídlení pohraničí na míru aktivity a participace místních aktérů na rozvoji regionu. Vzhledem k charakteru zkoumaného pohraničí Jižních Čech, který odpovídá typologii pohraničí dosídleného po 2. světové válce by bylo možné usuzovat na zvýšenou míru aktivity místních aktérů i v této oblasti. Výsledky provedeného výzkumu ovšem naznačují spíše něco jiného. Právě v důsledku přetržitosti vývoje v uvedených oblastech se kolektivní jednání a participace místních aktérů na sociálním a ekonomickém rozvoji regionu jeví jako nedostatečná. Místní aktéři sice vítají otevírání hranic jako atribut rozvoje, ale aktivně se nezapojují do realizovaných rozvojových projektů a zejména projektů, které respektují a přispívají k realizaci konceptu trvale udržitelného rozvoje. To vyplývá nejen z dosud provedeného výzkumu, ale i z předešlých výzkumů realizovaných autorem v příhraničních oblastech regionu Jižní Čechy.² Z nich například vyplývá, že aktivita participace místních aktérů je v takto definovaných příhraničních oblastech minimální ve srovnání s vnitrozemskými oblastmi, kde nedošlo přerušení kontinuity vývoje a tento rozdíl je vysoce signifikantní. Totéž lze říci o vztahu místních aktérů k rozvoji přeshraniční spolupráce a aktivní participaci na této spolupráci. Z realizovaných polostandardizovaných rozhovorů vyplývá, že místní aktéři ve všech předmětných příhraničních okresech uznávají nezbytnost přeshraniční spolupráce, ale aktivně se na ní nepodílejí. Také se ukázalo, že velká část přeshraničních projektů se týká technické infrastruktury a lidé postrádají projekty zabývající se sociálními vztahy, které pokládají za nezbytné dále rozvíjet, a to zejména s ohledem na historický vývoj pohraničí regionu Jižní Čechy. Tento problém participace místních aktérů na rozvíjení přeshraniční spolupráce vyplývá zejména

z velké složitosti a nepřehlednosti formování přeshraničních struktur na různých úrovních institucionalizace, kterou ve své práci popisuje např. V. Dočkal.¹ Vzhledem k charakteru výzkumu nelze generalizovat uvedené výsledky, ale jsou základem pro další výzkum a rozpracování například v disertační práci autora.

Diskuse

Již v předchozích částech textu je zmiňován metodologický problém při vymezování pohraničí resp. příhraničních oblastí. S tímto problémem se setkávají všichni autoři a výzkumníci zabývající se přeshraniční spoluprací a sociálním a ekonomickým rozvojem pohraničí. Z vymezení zkoumaného objektu poté také vycházejí výsledky výzkumu a lze pouze odhadovat odlišnost výsledků při jiném definování příhraničních oblastí. Z tohoto důvodu by bylo vhodné precizněji definovat pohraničí, k čemuž jsou použitelné také prováděné výzkumy zabývající se vlivem hranice na sociální a ekonomický rozvoj regionu a parametry přeshraniční spolupráce. V tomto kontextu lze i autorem realizovaný výzkum považovat za příspěvek k obecně platnému vymezení příhraničních oblastí.

Závěr

Předkládaný příspěvek prezentuje výzkumného projektu realizovaného v rámci grantu interní grantové agentury PEF ČZU v Praze. Zřejmě nejpodstatnějším závěrem a zjištěním je vliv vysídlení pohraničního území v regionu Jižní Čechy na participaci místních aktérů sociálního a ekonomického rozvoje. Z výzkumu vyplývá jednoznačný negativní vliv přetržitosti vývoje nejen na ekonomickou a sociální situaci regionu, ale také na možnosti budoucího rozvoje s využitím vnitřního potenciálu regionu. Tento fakt se odráží nejen v postojích a názorech místních aktérů, ale také v praktické participaci na rozvojových projektech lokálního charakteru. Naopak jako příležitost rozvoje lze chápat, a to i podle místních aktérů, vstup České republiky do Schengenského systému a úplné odstranění hranice jako bariéry rozvoje. Vstup České republiky do Evropské unie tedy posílil možnosti sociálního a ekonomického rozvoje zkoumané příhraniční oblasti, a to zejména s ohledem na větší možnosti přeshraniční spolupráce a kooperace, které ovšem budou využitelné pouze s větší a výraznější aktivizací místních aktérů v jednotlivých rozvojových projektech tak, jak to požadují podmínky podpory ze strany Evropské unie. Zároveň by v budoucím plánovacím období 2007 – 2013 měl být kladen důraz na přeshraniční projekty sociálního charakteru, a to v souladu s míněním hlavních aktérů místního a regionálního rozvoje v příslušných pohraničních oblastech.

Použitá literatura:

- (1) DOČKAL V.(ed.): Přeshraniční spolupráce na východních hranicích České republiky – růžový obálček a hrana reality. Masarykova univerzita v Brně, Brno 2005, ISBN 80-210-3751-2
- (2) HUSÁK J.: Znalosti a inovační ekonomický rozvoj na příkladu regionu Jižní Čechy. In: Zborník vedeckých príspevkov z medzinárodnej konferencie Regióny – vidiek – životné prostredie 2006. SPU Nitra, Nitra 2006, ISBN 80-8069-709-4
- (3) JEŘÁBEK M., DOKOUPIL J., HAVLÍČEK T.: České pohraničí – bariéra nebo prostor zprostředkování. Academia, Praha 2004, ISBN 80-200-105103
- (4) KOL. AUT.: Úvod do regionálních věd a veřejné správy. Nakladatelství Aleš Čeněk, Plzeň 2004, ISBN 80-86473-80-5

Kontakt:

Ing. Jakub Husák

Katedra humanitních věd, PEF ČZU v Praze,

Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbøl, Česká republika

Tel.: +420 224382190, husak@pef.czu.cz

AUKCJE INTERNETOWE – SPECYFIKA I PERSPEKTYWY ROZWOJU

Grzegorz Chodak

Keywords:

e-auction - e-commerce – internet - market

Abstract:

The main features of e-auctions were discussed. Classification, different kinds of sellers, perspectives and threats in e-auctions market were discussed. Among others it was shown, that e-auctions are a new kind of very diversified market.

Aukcje internetowe – ogólna charakterystyka

Internetowe serwisy aukcyjne stanowią jedno z wielu rozwiązań handlu elektronicznego (e-commerce). Pojawiły się wraz z komercjalizacją internetu, gdy dostrzeżony został potencjał jaki drzemie w możliwość dostępu do danego serwisu aukcyjnego użytkowników internetu na całym globie. Stworzenie ogólnoświatowego bazaru, gdzie każdy, zarówno osoba fizyczna jak i firma może dokonać transakcji kupna i sprzedaży było przed powstaniem internetu niemożliwe. Aukcje internetowe są definiowane jako serwis internetowy, gdzie odbywają się transakcje oparte na licytacjach kupowanych dóbr i usług⁴.

Obecnie internetowe serwisy aukcyjne łączą w sobie cechy typowych aukcji, czyli metody sprzedaży wykorzystującej licytację do określenia ceny oraz sklepów internetowych, gdzie cena określana jest odgórnie.

Jak już wspomniano aukcyjne serwisy internetowe są jedną z gałęzi e-commerce. Do innych rozwiązań e-commerce można zaliczyć:

- sklepy internetowe
- pasaż handlowe
- serwisy ogłoszeniowe
- porównywarki cenowe
- rynki elektroniczne B2B

Aukcyjne serwisy internetowe posiadają swoje cechy charakterystyczne, odróżniające je od innych rozwiązań e-commerce. Należą do nich:

- połączenie rynku C2C (consumer-to-consumer) z rynkiem B2C (business-to-consumer) i B2B (business-to-business). W internetowych serwisach aukcyjnych spotyka się transakcje dokonywane przez konsumentów oraz firmy sprzedające swoje produkty firmom oraz konsumentom. Internetowe serwisy aukcyjne nie specjalizują się w ofertach typu B2B, jednak ponieważ oferty sprzedaży mogą dotyczyć również przedsiębiorstw, dlatego tego typu transakcje również nie należą do rzadkości.
- nieograniczony (poza regulaminowymi barierami) dostęp do możliwości sprzedaży towarów i usług. Warto zauważyć, że w przeciwieństwie do sklepów internetowych, dostęp do pokazania swojej oferty asortymentowej w internetowym serwisie aukcyjnym posiada każdy – zarówno konsument jak i firma. Na tym polega siła handlowa tego typu serwisów, że szerokość ich oferty jest praktycznie nieograniczona. Jako ciekawostkę można podać, że powstał serwis <http://www.smieszneaukcje.pl> zawierający oferty nietypowych

przedmiotów. Lista asortymentowa w tym serwisie pokazuje, że sprzedawca można niemalże wszystko, np. „Idealnie spalony czajnik”².

- określanie cen na zasadzie licytacji. Cechą charakterystyczną internetowych serwisów aukcyjnych jest oczywiście metoda uzgadniania ceny dokonywana drogą licytacji. Należy jednak wspomnieć, że większość serwisów aukcyjnych umożliwia również opcję zwaną „kup teraz”, pozwalającą na zakup towaru po ustalonej przez sprzedającego cenie, bez oczekiwania na koniec aukcji.

Rodzaje aukcji internetowych

Można wyróżnić kilka rodzajów aukcji internetowych. Wzorce dla serwisów internetowych płyną z tradycyjnych domów aukcyjnych, jednak należy pamiętać o specyfice sprzedaży przez sieć i różnicach występujących przy przekazywaniu ofert zakupu.

Możemy wyróżnić następujące rodzaje aukcji⁴:

- klasyczne (angielskie) – polegają na podbijaniu ceny wyjściowej (wywoławczej) przez osoby, które przystąpiły do licytacji. Aukcja kończy się po ustalonym z góry czasie. Transakcja jest finalizowana, jeżeli ustalona cena przekracza ustaloną przez sprzedającego cenę minimalną. W trakcie trwania licytacji osoby w niej uczestniczące są informowane drogą elektroniczną (zwykle e-mail lub komunikator), że zaoferowana cena została „przebita” przez innego uczestnika aukcji. Warto wspomnieć, że istnieją serwisy internetowe służące do automatycznego „przebijania” ceny zaraz przed ukończeniem aukcji. Użytkownik korzystający z takiego serwisu (np. www.snip.pl) podaje w jakim serwisie aukcyjnym odbywa się licytacja a także określa numer aukcji i maksymalną kwotę, za którą jest skłonny zakupić dany produkt. holenderskie – polegają na licytowaniu „w dół”. Sprzedający ustala wstępnie dwie ceny: startową (wywoławczą) i minimalną. Cena wywoławcza jest ceną najwyższą z możliwych. Cena startowa jest obniżana według określonego algorytmu, aż do ceny minimalnej. Aukcję wygrywa osoba, która zaoferuje najwcześniej najwyższą z cen.
- wielokrotne (równoległe) – występują, gdy osoba sprzedająca posiada kilka egzemplarzy tego samego towaru. W przypadku klasycznej aukcji równoległej zwycięzcami zostają osoby, które zaoferowały najwyższe ceny danego produktu.
- błyskawiczne – charakteryzują się krótkim czasem trwania, najczęściej jest to 60 min.
- przetargowe – polegają na składaniu przez potencjalnych nabywców ofert cenowych, niezależnie od siebie (każdy z nich nie zna cen pozostałych). Zwycięzcą zostaje oferent, który zaproponował najwyższą cenę.
- odwrócone – polegają na wystawianiu ofert zakupu. Uczestnikami licytacji są osoby chcące dany produkt sprzedać.
- para-aukcje typu „kup teraz” – nie są typowymi aukcjami, gdyż nie dochodzi w nich do licytacji cen. Sprzedający podaje cenę, która go satysfakcjonuje i daje możliwość nabycia produktu po tej cenie bez oczekiwania na koniec aukcji. Często stosuje się połączenie para-aukcji typu „kup teraz” z aukcją klasyczną dając uczestnikom aukcji bądź możliwość uczestniczenia w licytacji, bądź natychmiastowego nabycia produktu po cenie podanej w opcji „kup teraz”.

Ze względu na szerokość oferty, serwisy aukcyjne można podzielić na wertykalne i horyzontalne⁴. Serwisy horyzontalne charakteryzują się szeroką i płytką ofertą. Lista kategorii w tego typu serwisach jest ogromna i obejmuje niemalże wszystkie dziedziny handlu. Serwisy wertykalne sprzedają wąski, ale głęboki, często niszowy asortyment przeznaczony dla wyspecjalizowanych odbiorców, do takich serwisów można zaliczyć np. serwisy aukcyjne specjalizujące się w dziełach sztuki czy antykach.

Struktura handlu

Ze względu na różnorodność sprzedających i kupujących internetowy serwis aukcyjny można porównać do ogromnego tygła, w którym miesza się wszystkie dostępne na rynku oferty. Dokładniejsza analiza ofert sprzedaży pozwala na rozróżnienie następujących kategorii sprzedających:

- osoby fizyczne oferujące dobra używane. W tej grupie znajdują się osoby posiadające wszelkiego rodzaju dobra, których chcą się pozbyć za godziwą cenę. W tym przypadku częstym motywem sprzedaży jest nie sama chęć uzyskania pieniężnej zapłaty za dobro, lecz chęć pozbycia się rzeczy, którą „szkoda wyrzucić”.
- osoby fizyczne oferujące nowe dobra własnej produkcji, stanowiący element szarej strefy. Do tej grupy można zaliczyć niezarejestrowanych drobnych wytwórców: rzemieślników, majsterkowiczów, hodowców itp.
- osoby fizyczne zajmujące się pośrednictwem, oferujące nowe dobra produkcji innych przedsiębiorstw. Oni również stanowią element szarej strefy.
- przedsiębiorstwa produkcyjne oferujące swoje towary handlowe, wykorzystujące serwis aukcyjny jako dodatkowy kanał dystrybucji;
- przedsiębiorstwa pośrednicy oferujący towary handlowe innych przedsiębiorstw. W tej oraz poprzedniej grupie można wyróżnić sprzedaż towarów handlowych stanowiących element bieżącej sprzedaży, a także metodę na upłynnienie zalegających w magazynie „niechodliwych” zapasów.
- przedsiębiorstwa oferujące używane elementy majątku zarówno (maszyny, elementy wyposażenia itp.).
- przedsiębiorstwa oferujące czynniki produkcji, stanowiące element rynku B2B.

Warto również zwrócić uwagę, że część przedsiębiorstw sprzedających w internetowych serwisach aukcyjnych także nie rejestruje swojej sprzedaży, powiększając tym samym szarą strefę.

Internetowe serwisy aukcyjne stanowią więc rynek łączący handel dobrami pierwotnymi i wtórnymi. W przypadku ogromnej skali tego zjawiska warto zwrócić uwagę na makroekonomiczne skutki wzrostu obrotów na rynku wtórnym. Z jednej strony może to ograniczać wielkość sprzedaży dóbr finalnych na rynku pierwotnym, ponieważ znaczna część dóbr wydłuża swój czas funkcjonowania. Z drugiej jednak strony, jako zaletę wzrostu obrotów rynku wtórnego, można uznać lepszą alokację i wykorzystanie dóbr w gospodarce. Warto również zauważyć, że rynek wtórny charakteryzuje się znacznie niższymi cenami dóbr niż rynek pierwotny, stąd przepływy kapitałowe są znacznie mniejsze niż w przypadku dóbr pierwotnych. Należy również dodać, że obroty na rynku wtórnym nie są wliczane do PKB, stąd ich wysokość nie wpływa na określanie wzrostu gospodarczego kraju.

Zagrożenia występujące w internetowych serwisach aukcyjnych

Problemem z jakim spotyka się każdy kupujący w internetowym serwisie aukcyjnym jest weryfikacja sprzedającego. Należy pamiętać, że uczestnikiem internetowych aukcji może być każdy, musi więc istnieć system weryfikacji przede wszystkim sprzedawców ale również nabywców.

Weryfikacja sprzedawców może odbywać się dwuetapowo. Pierwszym etapem jest rejestracja sprzedawcy w serwisie, wraz z podaniem danych adresowych. Dane adresowe podlegają następnie weryfikacji przez wysłanie kodu aktywacyjnego na adres sprzedającego. Tego typu weryfikacja ma swoje wady, do których zaliczyć można przede wszystkim możliwość oszustw dokonywanych przez osoby czasowo zamieszkujące pod podanym adresem. Drugim etapem weryfikacji jest ocena klientów, tzn. osób, które wygrały aukcje u danego sprzedawcy. Internetowe serwisy aukcyjne oferują system ocen i punktacji umożliwiający wyrażanie opinii kupujących na temat sprzedających oraz sprzedających na temat kupujących. Niestety system ocen również posiada liczne wady. Przede wszystkim nie chroni on przed nieuczciwymi internautami, którzy planując dokonanie oszustwa, sprzedają dużą liczbę przedmiotów (zwykle o niskiej wartości) w celu uzyskania statusu solidnego sprzedawcy, aby docelowo oszukać kupujących żądając wcześniejszej wpłaty na konto za drogi produkt.

Kolejnym problemem związanym z aukcjami internetowymi jest kwestia dostarczania towaru. Znaczna część polskich klientów używa do tego usług Poczty Polskiej, dodatkowo wybierając w przypadku lekkich przesyłek (do ½ kg) formę najtańszą, tj. zwykłego listu. Tego typu przesyłek Poczta Polska nie ma obowiązku chronić w szczególnie sposób przed zgnieceniem, zgięciem itp., stąd może się zdarzyć, że docierają one do odbiorcy w stanie odbiegającym od jego oczekiwań. Dodatkowo czas oczekiwania na wygrany na aukcji towar może się wydłużyć nawet do tygodnia. Nadawca nie ma również dowodu nadania takiego listu i nie może w związku z tym dochodzić swoich praw w razie zaginięcia przesyłki. Korzystanie z firm kurierskich oraz zaawansowanych usług pocztowych pozwala skrócić czas dostarczenia towaru oraz zapewnić jego większą ochronę podczas transportu, jednak wymaga poniesienia dodatkowych nakładów finansowych. Do sprzedającego należy decyzja czy koszty przesyłki ponosi on, czy są one doliczane do wylicytowanej przez kupującego ceny. Często zdarza się, że w przypadku tanich produktów używanych, wylicytowana cena jest znacznie niższa niż koszty przesyłu towaru.

Perspektywy rozwoju rynku internetowych serwisów aukcyjnych

Specyfika handlu realizowanego w internetowych serwisach aukcyjnych pozwala na określenie prawdopodobnego scenariusza rozwoju tego rynku. Liczba potencjalnych klientów w najbliższych latach będzie rosła w tempie przewyższającym wzrost liczby internautów. Wynika to z niskiego, ale dynamicznie rosnącego odsetka internautów dokonujących obecnie zakupów w internecie (w roku 2006 odsetek ten był szacowany na około 37%)³. Część obecnych internautów zapewne przekona się w przyszłości do wygodnej i tańszej formy zakupów, jaką są internetowe aukcje. Rosnąca liczba klientów będzie przyciągać kolejnych sprzedawców, zarówno indywidualnych jak i korporacyjnych, stąd można spodziewać się znacznego poszerzenia oferty i konkurencji wśród sprzedających. Skutkiem tego będzie obniżenie cen towarów, co w jeszcze większym stopniu przyciągnie nowych klientów. Będziemy mieli więc do czynienia z dodatnim sprzężeniem zwrotnym. Skutkiem ubocznym rozwoju rynku aukcji internetowych będzie wzrost konkurencji na rynku firm kurierskich i pocztowych. W

tym drugim przypadku niestety barierą rozwoju może być ustawowy monopol Poczty Polskiej. Kolejnym skutkiem ubocznym może stać się wzrost szarej strefy, spowodowany nie rejestrowaniem transakcji przez sprzedawców korporacyjnych.

Warto również wspomnieć, że rosnąca liczba klientów serwisów aukcyjnych będzie zapewne owocować wzrostem liczby tego typu serwisów. Jednak jak na razie pozycja lidera na polskim rynku, tj. Allegro.pl wydaje się być nie zagrożona. Jak wynika z danych przedsiębiorstwa QXL Poland sp. z o.o. będącego właścicielem najpopularniejszego polskiego serwisu akcyjnego, obecnie (stan na rok 2006) posiada on ponad 3 mln zarejestrowanych użytkowników. Swoją sukces firma osiągnęła zapewne dzięki wdrożeniu programu partnerskiego, polegającego na płaceniu prowizji gdy odwiedzający stronę partnera kliknie na banner lub skorzysta z wyszukiwarki, umieszczonej w panelu, a następnie rejestruje się w Allegro. W ciągu roku od rejestracji klienta firma Allegro płaci partnerowi, dzięki któremu pozyskała tego klienta 30% jego wpłat, a także 10 zł po aktywacji jego konta (stan na rok 2005)¹. Jednak mimo niezwykle silnej pozycji serwisu Allegro, zapewne powstawać i rozwijać się będą specjalistyczne serwisy aukcyjne zraszające użytkowników zainteresowanych konkretnymi dziedzinami, np. kolekcjonerstwem, motoryzacją itp. Z pewnością rozwinię się również rynek aukcji typu B2B, zraszający przedsiębiorstwa branżowe.

Podsumowanie

Internetowe serwisy aukcyjne można porównać do ogromnych targowisk, w których każdy może być zarówno sprzedawcą, jak i kupującym. Brak jakichkolwiek barier wejścia i ograniczeń asortymentowych (poza wyjątkami określonymi w regulaminach) powoduje, że liczba i różnorodność sprzedawców może być ogromna, a szerokość asortymentu praktycznie nieograniczona. Specyfika handlu internetowego powoduje, że internetowe serwisy aukcyjne różnią się od tradycyjnych domów aukcyjnych metodami prezentacji produktów, przebiegiem i czasem trwania licytacji, metodą dostarczania towaru, systemem oceny i weryfikacji sprzedawców i techniką pozyskiwania klientów. Jak można prognozować na podstawie dynamicznie rosnącej liczby internautów dokonujących zakupów w internecie, w przyszłości obserwować będziemy gwałtowny rozwój internetowych serwisów aukcyjnych.

Literatura:

- (1) <http://www.allegro.pl/ap/>
- (2) <http://www.smieszneaukcje.pl/aukcja.php?lp=198>
- (3) Smaga M., „Internetowy biznes skazany na sukces”, http://manager.money.pl/strategie/marketing_i_sprzedaz/artukul/internetowy;biznes;skazany;na;sukces,62,0,190270.html za NetTrack SMG/KRC (pobrano 10.10.2006r.)
- (4) Stawiszyński M., Gregor B., „E-commerce”, Oficyna Wydawnicza Branta, 2002, ISBN 83-89073-03-X

Contact:

dr inż. Grzegorz Chodak
Politechnika Wroclawska
Instytut Organizacji i Zarządzania
ul. Smoluchowskiego 25, 50-372 Wrocław, POLAND
tel. +48 71 320 23 81, email: grzegorz.chodak@pwr.wroc.pl

**STANOVENÍ STRUKTUROVANÉ METODIKY REKONSTRUKCE OBJEKTŮ
BROWNFIELDS****Ivan Jáč**Klíčová slova:

Brownfields – monitoring - řízené interview - investorská criteria – metrika - formy financování.

Key words:

Brownfields – monitoring - guided interview - investment criteria – metrics - forms of financing.

Abstract:

The paper introduces selected sections of publication, which was created within the research project of Ministry for Regional Development named “Regeneration of non-industrial brownfield sites as a part of regional development strategy”. The main aim of this publication is to determine structured methodology how to identify, analyse and evaluate selected brownfields sites. The original idea was to logically structure phases of procedure of brownfields evaluation with detail description of individual phases. The main point was to develop monitoring activities in different forms and different levels. The data gained from monitoring activities were used for setting up of final database presenting basic characteristics of selected properties. The next important step was evaluation of selected non-industrial brownfield site by the mean of investment criteria tool which evaluates or negate parameters of surveyed site on more levels.

The further procedure determines approaches to possibilities for financing or co-financing of suitable brownfield sites, which according to the methodology introduced in the first part of the paper fulfil conditions for investment activities and on formal site there were not find any important problems in the sphere of property-law relation.

1. Výklad úvodní expozice

Tento příspěvek vznikl v rámci publikace, která byla zpracována v roce 2006 v rámci výzkumného projektu Ministerstva pro místní rozvoj č. WB-13-04 „Regenerace neprůmyslových deprimujících zón jako součást strategie regionálního rozvoje“.

Výzkumný tým složený z odborníků z Technické univerzity v Liberci, Hospodářské fakulty, a z ARR – Agentury regionálního rozvoje spol. s r. o. shromáždil informace a provedl analýzu velkého počtu objektů „neprůmyslových deprimujících zón“. Na základě zkušeností pak bylo možné navrhnout metodiku univerzálního postupu pro vyhodnocení a využití identifikovaných objektů brownfields, která by byla široce využitelná.

2. Monitorovací aktivity

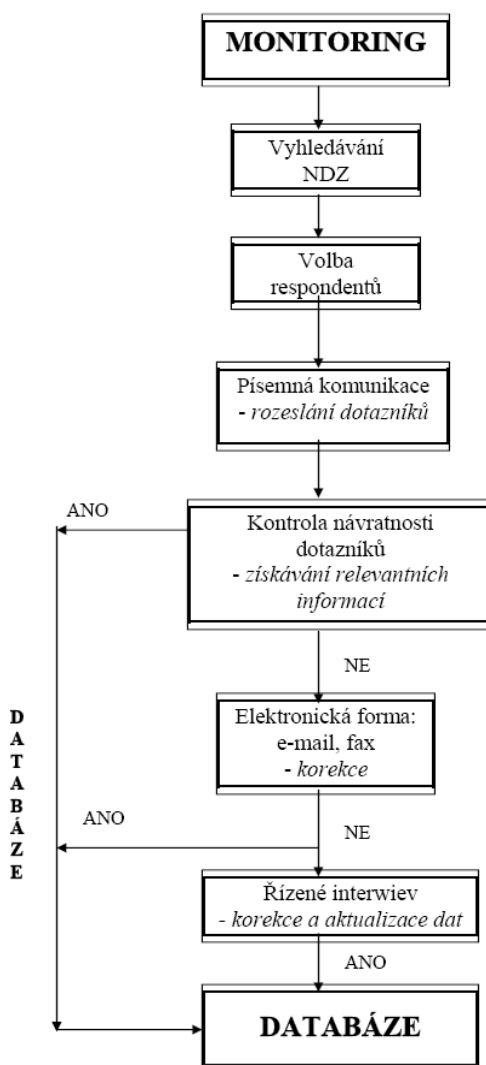
Monitoring (obr. 1) je dlouhodobé sledování jevu standardní metodou tak, aby bylo možné vyhodnotit změny v čase a po případě zjistit jejich příčiny. Blíže je možno rozlišit:

- Mapování – vyhledávání a evidence objektů a ploch.
- Monitoring – kvalifikace, kvantifikace a lokalizace objektů a ploch.

Jednotlivé monitorovací aktivity je vhodné systematicky využít pro mapování brownfields ve zvolených regionech. Systém monitorování brownfields představuje ucelený systém sběru dat, zpracování a vyhodnocování informací o kvantitativních a kvalitativních charakteristikách nevyužívaných nebo nedostatečně efektivně využívaných ploch a objektů na administrativních územích jednotlivých obcí.

Na základě informací získaných díky monitoringem (o počtu, lokalizaci a o majetkoprávních, ekonomických a environmentálních charakteristikách nevyužívaných nebo nedostatečně efektivně využívaných ploch a objektů) jsou zpracovány metodologie určené pro vyhodnocování jednotlivých druhů a typů brownfields. Z nich lze vytvořit databáze, které poskytují komplexní informace o jednotlivých objektech. Monitoring se tak stává základním východiskem pro zahájení revitalizačního procesu objektů brownfields.

obr. 1 Postup monitorovacích aktivit



1. Seznam nevyužívaných a zdevastovaných ploch

- informace o majetkoprávních vztazích,
- lokalizace objektu, včetně začlenění do urbanizovaného území a napojení na existující dopravní a technickou infrastrukturu,

- celková rozloha nevyužívané plochy, včetně zastavěných pozemků a počtu budov,
- informace o minulém způsobu využití, včetně ekologických zátěží,
- cíle a záměry nového využití ploch dané strategickým plánem rozvoje obce.

2. *Seznam nevyužívaných a zdevastovaných objektů*

- celkově zastavěná plocha, celková podlahová plocha a technický stav nevyužívaných budov,
- lokalizace, včetně začlenění do urbanizovaného území a napojení na existující dopravní a technickou infrastrukturu,
- informace o majetkových vztazích,
- informace o starých ekologických zátěžích apod.

Cílem monitoringu je poskytnout dostatek informací pro revitalizaci brownfields, a to jak na celostátní, tak i na regionální úrovni. Pro dosažení tohoto cíle je možné volit různé metody a techniky, případně je dle potřeby vzájemně kombinovat:

- písemná forma – dotazníkové šetření písemnou formou (zasílání poštou a následný návrat dotazníků);
- elektronická forma – komunikace (dotazníky) jsou distribuovány prostřednictvím technických prostředků (e-mail, fax apod.);
- interview.

Popis a vymezení monitoringu na příkladu Libereckého kraje

V roce 2004 bylo provedeno mapování a následný monitoring stavu brownfields na úrovni NUTS 3 Libereckého kraje. Pro získání relevantních informací byly postupně použity metody:

- písemná forma – dotazníkové šetření písemnou formou – zasílání poštou a následný návrat dotazníků;
- elektronická forma – komunikace dotazníky jsou distribuovány prostřednictvím technických prostředků (e-mail, fax apod.);
- řízené interview.

Jako podklad pro získání a doplnění informací byl vypracován a rozeslán respondentům (starostům měst a obcí) dotazník.

Cílem tohoto šetření bylo zjistit:

1. Existenci brownfields (v původním stavu i v procesu revitalizace),
2. postoje obcí ke spoluúčasti (forma podílnictví) na projektu revitalizace neprůmyslové
3. deprimující zóny,
4. výtěžnost infrastruktury,
5. zapojení distributorů medií (plyn, el. energie, voda) do finanční spoluúčasti v projektech

Hodnocení využitelnosti objektů brownfields a investorská kritéria

K hodnocení opuštěných objektů a pozemků je možné přistupovat z pohledu možností jejich následného využití v regionu. Při projektování cílového stavu regionu jako systému lze využít tzv. modelování.

Pro hodnocení tzv. investorského hlediska lze použít několik metrik, jejichž důležitost pro Liberecký kraj vyplynula z analýzy provedeného monitoringu deprimujících zón v Libereckém kraji. Jedná se o následující metriky:

- omezení výstavby,
- technická infrastruktura,
- dopravní infrastruktura,
- vlastnické vztahy.

Hodnocení využitelnosti objektů brownfields a investorská kritéria

K hodnocení opuštěných objektů a pozemků je možné přistupovat z pohledu možností jejich následného využití v regionu. Při projektování cílového stavu regionu jako systému lze využít tzv. modelování.

Pro hodnocení tzv. investorského hlediska lze použít několik metrik, jejichž důležitost pro Liberecký kraj vyplynula z analýzy provedeného monitoringu deprimujících zón v Libereckém kraji. Jedná se o následující metriky:

- omezení výstavby,
- technická infrastruktura,
- dopravní infrastruktura,
- vlastnické vztahy.

Každá metrika byla dále hodnocena bodovým způsobem uvedeným v Tab. 1.

Tab. 1 Bodové hodnocení metrik objektů brownfields

<i>Metrika</i>	<i>Dílčí kritérium</i>	<i>Bodová hodnota</i>
<i>Omezení výstavby (OV)</i>	<i>záplavové území</i>	- 1
	<i>OP technické infrastruktury</i>	- 1
	<i>OP dálnice</i>	- 1
	<i>OP železnice</i>	- 1
	<i>OP letiště</i>	- 1
	<i>CHKÚ</i>	- 1
	<i>biokoridor</i>	- 1
	<i>ekologická zátěž</i>	- 1
<i>Technická infrastruktura (TI)</i>	<i>vodovod</i>	1
	<i>kanalizace</i>	3
	<i>plynovod</i>	5
	<i>elektrina</i>	2
	<i>centrální zásobování teplem</i>	4
	<i>telekomunikační přípojka</i>	0
	<i>Dopravní infrastruktura (DI)</i>	<i>dálnice</i>
<i>silnice 1. třídy</i>		3
<i>silnice 2. třídy</i>		2
<i>silnice 3. třídy</i>		0
<i>železnice</i>		1
<i>letiště</i>		5
<i>Vlastnické vztahy (VV)</i> <i>(podíl x bodová hodnota)</i>		<i>soukromé</i>
	<i>obecní</i>	4
	<i>státní</i>	3
	<i>církevní</i>	1

Na základě bodového hodnocení metrik bylo stanoveno investorské kritérium (IK) dle vztahu (1).

$IK = OV + TI + DI + VV$	(1)
--------------------------	-----

Zdroj: vlastní zpracování

Pro účely této metodiky byly dále vypracovány návrhy modelů hodnocení vlivu neprůmyslových deprimujících zón na své okolí, které vycházejí z potřeb řízení rozvoje regionů na základě modelů základních funkčních regionálních a městských subsystémů, mezi které patří:

- Bydlení včetně občanské vybavenosti.
- Ekonomické aktivity (výroba, zemědělství, služby a skladování).
- Doprava (přesuny lidí, zboží a materiálů).
- Rekreace (pro využívání volného a mimopracovního času).

Úkolem modelů pro následnou revitalizaci objektů brownfields je identifikovat a zhodnotit možnosti využití jednotlivých zón dle typu jejich budoucího využití, včetně nutné podmínky stavebního zákona, že stavby musí být budovány v souladu s územním plánováním dané obce. (1)

Jako základní možnosti využití stávajících objektů brownfields v budoucnu byly vytipovány následující:

1. Inovační podnikání (poradenské agentury, vzdělávání, výroba, servis...),
2. zemědělství (biofarmy, ...),
3. volno-časové aktivity (turistika, sport, zábava),
4. bydlení,
5. občanská obslužnost a
6. komerční obslužnost.

Pro vyhodnocení použitelnosti objektů brownfields z hlediska plochy musí konkrétní objekt splňovat minimální hodnoty, které jsou uvedeny v následující Tab. 2.

Tab. 2 Minimální plocha potřebná pro revitalizaci v oblasti

Využití	Charakter	Min. plocha v m ²	Poznámka
Inovační podnikání	Agentury, poradenství	500	
	Výroba	1 000	
	Servis, služby	500	
Zemědělství	Biofarmy	5 000	
	Ex. farmy	10 000	Volné výběhy, vypásání...
Volno-časové aktivity	Turistika, sport, zábava	500	
Bydlení	Ve společné zástavbě	150	
	Individuální zástavba	500	
Občanská obslužnost		1 000	
Komerční obslužnost		500	

Zdroj: vlastní zpracování

Využití jednotlivých lokalit typu brownfields lze dále hodnotit pomocí faktorů vymezených v modelu pro daný typ revitalizace, viz Tab. 3.

Tab. 3 Shrnutí faktorů dle zvolené možnosti využití

Faktor	Vyhovující podmínky	Průměrné podmínky	Nevyhovující podmínky
Specifika využitelnosti			
Prostorové vymezení			
Dopravní obslužnost			
Potenciál ekonomického rozvoje – Identifikovaná odvětvová seskupení			
Doplňující kritéria			

Zdroj: vlastní zpracování

Jedním z cílů je nalézt také možnosti pro budoucí využití regenerovaných objektů brownfields. V úvahu přichází několik variant – inovační podnikání, zemědělství, volnočasové aktivity, bydlení, občanská vybavenost, lehký průmysl a jiné komerční aktivity (2)

Použitá literatura:

- (1) RYDVALOVÁ, P., JÁČ, I. Hodnocení využitelnosti neprůmyslových deprimujících zón. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005
- (2) JÁČ, I. a KOL. *Modely revitalizace neprůmyslových deprimujících zón*. Projekt Ministerstva pro místní rozvoj č. WB–13-04. Liberec: TUL, 2005

Kontakt:

doc. Ing. Ivan Jáč, CSc.
Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta
Katedra podnikové ekonomiky
e-mail: ivan.jac@tul.cz

PRÁVNÍ ROZMĚR ROZHODOVACÍCH PROCESŮ MÍSTNÍCH SAMOSPRÁV

Jan Janeček

Klíčová slova:

obec – rozhodovací proces – právní úprava

Key words:

municipality – decision making process – legal regulation

Abstract:

This contribution deals with legal aspects of municipality decision making process in the Czech Republic. The basic decision making process components (goals, criteria, subjects) are determined by law. A decision making process non-compliance with law results usually in rise of penalty legal consequences. Particular knowledge of decision making process legal aspects is therefore necessary. In view of the fact that the legal regulation in question is ambiguous, the risk of breaking it is high.

Úvod

Rozhodování patří mezi nejdůležitější činnosti manažerů jakýchkoli organizačních jednotek. Na kvalitě rozhodování pak ve velké míře závisí úspěšnost řízení organizační jednotky, potažmo míra úspěchu při dosahování jejích cílů. Nikdo asi v současné době nepochybuje o tom, že i na obce, coby základní územní samosprávné celky v České republice, je možné pohlížet jako na svého druhu organizační jednotky a aplikovat na jejich řízení poznatky moderního managementu. Na druhou stranu je při takovém postupu nutné vnímat do značné míry specifické postavení obcí, které je odlišuje od organizačních jednotek podnikatelských. Především veřejnoprávní základ postavení obcí zásadním způsobem ovlivňuje, snad lépe řečeno, formuje rysy rozhodovacího procesu obcí. Právní úprava rozhodování obcí pak s sebou přináší celou řadu nejasností představujících významná rizika pro každého, kdo je postaven před úkol konkrétního rozhodnutí obce formulovat. S ohledem na právě vyslovené, se proto dále pokusím upozornit na některé právní aspekty rozhodovacího procesu obcí, kdy budu postupně analyzovat, ve světle účinné právní úpravy postavení obcí, vybrané prvky rozhodovacího procesu, jak je definuje dnešní management. Konkrétně se podrobněji zaměřím na cíle rozhodování, kriteria rozhodování a subjekty rozhodování².

Cíle rozhodování

Obecně si lze pod pojmem „cíle rozhodování“ přestavit určitý stav (ať už samotné organizační jednotky nebo jejího okolí), kterého má být rozhodováním dosaženo. Pokud jde o právní stanovení cílů rozhodování obcí, zdá se být vhodným vyjít z obsahu samotného pojmu „územní samospráva“. Zde nám kromě poznatků vědy ústavního a správního práva dobře poslouží jako určitá vodítka také rozhodnutí Ústavního soudu ČR. V nálezů Ústavního soudu z 19. 11. 1996 sp. zn. Pl. ÚS 1/96 (Sbírka nálezů a usnesení Ústavního soudu, svazek 6, str. 375), který se mimo jiné zabýval výkladem ústavněprávního základu postavení obcí, bylo konstatováno, že: „místní samospráva je výrazem práva a schopnosti místních orgánů, v mezích daných zákonem, v rámci své odpovědnosti a v zájmu místních obyvatel regulovat a řídit část veřejných záležitostí“. Dále je pak v citovaném nálezů řečeno, že vymezení oné části veřejných záležitostí je

svěřeno do rukou zákonodárce, na ústavní úrovni bližší vymezení není provedeno. Obecně tak lze s odkazem na citovaný nálezný a především hlavu sedmou Ústavy ČR dovozovat, že základním cílem rozhodování obcí jsou **stavy veřejných záležitostí**, jejichž okruh je blíže stanoven zákonodárcem, přičemž ony cílové stavy mají **odrážet zájem místních obyvatel**. Abychom získali bližší představu o cílech rozhodování obcí, musíme tedy analyzovat také zákonnou úpravu předpokládanou samotnou Ústavou ČR. Základním zákonným pramenem postavení obcí je v současné době zákon č. 128/2000 Sb., o obcích (obecní zřízení), ve znění pozdějších předpisů (dále jen „OZř“). Hledáme-li v zákoně o obcích zakotvení obecného cíle rozhodování obce (dalo by se také s určitou licencí mluvit o „poslání“ obce) je nutné zabývat se především ustanovením § 2 odst. 2 OZř, který normuje, že obec pečuje o všestranný **rozvoj svého území a o potřeby svých občanů** a že při plnění svých úkolů chrání též veřejný zájem. Z právě citovaného je možné dovozovat, že základním cílem každého rozhodování obce by mělo být dosažení stavu (lépe řečeno, maximální přiblížení se stavu) spočívajícího v **komplexní rozvinutosti území obce, maximálním uspokojení potřeb občanů obce**, přičemž toho všeho by pak mělo být dosaženo za současného **chránění veřejného zájmu** (lze si totiž představit, že daných cílů je dosahováno i jiným způsobem). Podobně lze na cíle rozhodování obcí usuzovat také např. z Evropské charty místní samosprávy (srov. především článek 3 citovaného dokumentu). Doposavad provedené vymezení cílů rozhodování obcí je stále příliš obecné na to, aby z něj mohlo být jednoznačně usuzováno na konkrétní, praktické kroky, které obce v každodenním životě postupují. Vedení pravidly výkladu právních předpisů, s ohledem na systematiku zákona o obcích, se dostáváme k ustanovení § 35 OZř, kde zákonodárce provádí další konkretizaci cílů rozhodování obcí. Zde podané úkoly obce (z kterých je možné přímo usuzovat právě na cíle rozhodování) jsou vymezeny takovým způsobem, ze kterého lze přímo odvozovat již zcela konkrétní, co do charakteru dílčí cíle rozhodování.

Právní úprava cílů rozhodování obcí je v České republice konstruována tedy tím způsobem, že na ústavní úrovni je provedeno jen naprosto obecné vymezení charakteru obcí, ze kterého je možné jen velmi rámcově usuzovat na jejich konkrétní úkoly, současně však ústavodárce dává zmocnění zákonodárci k provedení konkretizace úkolů obce formou zákona. Ze zákonných ustanovení vymezujících působnost obcí (jejich orgánů) pak přímo vyplývají cíle rozhodování obcí.

Cestou postupné konkretizace předkládají právní předpisy před představitele obcí celou řadu dílčích cílů rozhodování. Je nabíledni, že v praxi bude docházet k situacím, kdy jednotlivé dílčí cíle budou v nejrůznějších vzájemných vztazích, a mnohdy tak realizace jednoho bude realizací toho druhého vylučovat nebo naopak podmiňovat (např. i vzhledem k rozpočtovým omezením není možné realizovat vše, co zákon připouští, resp. nepřímo ukládá). I samotný výběr toho, který z možných dílčími cílů bude v konkrétní situaci obcí sledován patří do oné velké množiny rozhodovacích problémů, které každodenní praxe řeší a i rozhodnutí o něm bude do značné míry závislé na kritériích hodnocení předložených variant.

Kritéria hodnocení

Kritéria hodnocení, jako hlediska, na základě kterých je činěno konkrétní rozhodnutí tak, aby jím bylo v maximální možné míře dosahováno stanovených cílů obce, mají stejně jako samotný cíl rozhodování poměrně jasné právní zakotvení. Podobně jako v případě právního vyjádření cílů rozhodování, i v případě kritérií hodnocení je možné uvažovat o jejich velmi široké a co do charakteru velmi různorodé množině. Dílčí

kriteria rozhodování zpravidla v právní úpravě doprovázejí úpravu konkrétních úkolů a naznačují cestu, kterou by se konkrétní rozhodnutí mělo ubírat. Pokud přijaté rozhodnutí neodpovídá právním předpisem určenému kritériu, bude takové rozhodnutí s nejvyšší pravděpodobností právně vadným, se všemi případnými dalšími právními důsledky (např. vznik sankční odpovědnosti apod.). Na tomto místě není možné, je-li to vůbec možné (a hlavně účelné) rozebírat všechna kriteria, proto se pokusím zaměřit se jen na ta nejobecnější, která jsou společná valné většině, ne-li všem rozhodovacím problémům obcí. I takto definovaná skupina kritérií by byla příliš široká (při nejmenším s ohledem na maximální možný rozsah tohoto příspěvku), proto se zaměřím pouze na čtyři kriteria, která považuji za zásadní.

Předně, obce jako vykonavatelé veřejné správy jsou při veškeré své činnosti vázány právem (to by ostatně mělo v právním státě platit pro jakoukoli činnost jakéhokoli právního subjektu). Základním kritériem rozhodování by tak měla být vždy **zákonost** (souladnost s právem). Výslovně provedené právní vyjádření uvedeného kritéria v našem právním řádu nenalezneme, přesto se však jedná o základní znak fungování každého právního státu¹, bez jehož přítomnosti a všeobecné akceptace by existence práva postrádala smyslu. Pozitivní vyjádření vázanosti obce právem při jejím rozhodování, pokud bychom uvažovali o rozhodování obce při výkonu státní správy, je možné hledat např. v ustanovení odstavce 3 článku 2 Ústavy ČR, který garantuje vázanost výkonu státní správy zákonem (samozřejmě primárním úkolem daného ustanovení je omezit výkon státní moci, nicméně vázanost právem je zde vyjádřena více než jasně). Na rozhodování obce, za situace, kdy nevystupuje ve vztahu k ostatním subjektům vrchnostensky (v soukromoprávních vztazích), dopadá ustanovení odstavce 4 článku 2 Ústavy ČR.

Za měřítko hodnocení v zásadě jakékoli činnosti veřejné správy je možné považovat **hospodárnost, účelnost a efektivnost**. Zmíněná kritéria se uplatní nejen v oblasti hospodaření obcí (viz § 38 OZř), ale také v ryze správních činnostech (k tomu srov. úpravu základních zásad činnosti správních orgánů podle zákona č. 500/2004 Sb., správní řád, ve znění pozdějšího předpisu).

Asi nejpreciznější pozitivně právní vyjádření naposledy zmiňovaných kritérií je možné hledat v zákoně č. 320/2001 Sb., o finanční kontrole, ve znění pozdějších předpisů. Ten hospodárností myslí takové použití veřejných prostředků k zajištění stanovených úkolů s co nejnižším vynaložením těchto prostředků, a to při dodržení odpovídající kvality plněných úkolů, efektivností pak takové použití veřejných prostředků, kterým se dosáhne nejvýše možného rozsahu, kvality a přínosu plněných úkolů ve srovnání s objemem prostředků vynaložených na jejich plnění a konečně účelností takové použití veřejných prostředků, které zajistí optimální míru dosažení cílů při plnění stanovených úkolů. Pokud pojem veřejných prostředků, který se objevuje v právě provedených definicích, rozšíříme nad rámec jeho definice podané v zákoně č. 320/2001 Sb., je možné daná kritéria bez jakýchkoli problémů užít nejen na řešení otázek pojících se s hospodařením obce, ale např. také na rozhodování v rámci správních řízení vedených obecním úřadem (např. na posouzení nutnosti provedení dalších důkazů, na volbu způsobu doručování apod.).

Subjekty rozhodování

Otázku subjektů rozhodování je v našem případě nutné chápat jako otázku **působnosti jednotlivých orgánů obce**. Správné určení působnosti jednotlivých orgánů obce s ohledem na řešení konkrétního rozhodovacího problému je zcela zásadní. Ve valné

většině případů by totiž rozhodnutí orgánu obce v záležitosti, která mu nepřísluší vyvolalo vznik nepříznivých právních důsledků (nicotnost, neplatnost, vznik odpovědnosti, atd. odvisle od charakteru rozhodované otázky).

Odpovědi je nutné začít hledat v Ústavě ČR, konkrétně v jejím článku 101 odstavci prvním, který stanoví, že obec je samostatně spravována zastupitelstvem. Ze zmiňovaného ustanovení by se dalo tedy dovozovat, že zastupitelstvu přísluší rozhodovat ve všech věcech spadajících do samostatné působnosti obce. Takový předpoklad se však ve světle zákona o obcích jeví poněkud problematicky, resp., vezmeme-li v úvahu vyšší právní sílu Ústavy, problematickou se jeví úprava rozdělení rozhodovacích pravomocí orgánů obce provedená právě OZř. Zákon o obcích totiž konstruuje rozdělení rozhodovacích pravomocí mezi orgány obce tak, že v případě zastupitelstva podává taxativní výčet záležitostí, ve kterých může rozhodovat jen zastupitelstvo. Podobně pak stanoví taxativním výčtem záležitosti, v nichž může rozhodovat pouze rada obce s tím, že právě i rada rozhoduje v ostatních záležitostech, pokud si je zastupitelstvo k rozhodování nevyhradí, přičemž platí, že si zastupitelstvo nemůže vyhradit pravomoci, které jsou zákonem o obcích výslovně svěřeny do tzv. vyhrazené působnosti rady obce. Právě v oné vyhrazené působnosti rady obce je možné vidět nesoulad zákona o obcích s právním předpisem vyšší právní síly - Ústavou ČR, která, jak bylo ostatně shora uvedeno, předpokládá, že obec je samostatně spravována zastupitelstvem, ne tedy zastupitelstvem a radou.

Starostovi obce nebo obecnímu úřadu může rada obce svým rozhodnutím svěřit rozhodování v taxativně vymezeném okruhu samosprávných záležitostí. V obcích, kde se nevolí rada obce, jsou její pravomoci rozděleny zákonem mezi starostu obce a zastupitelstvo.

Doposavad popsané rozdělení rozhodovacích kompetencí se týkalo rozhodování v samostatné působnosti obce. Rozhodování v záležitostech přenesené působnosti, tj. výkonu státní správy, je obecně svěřeno obecnímu úřadu, jiný z orgánů obce v daných záležitostech pak rozhoduje jen tehdy, stanoví-li tak zákon.

Pro úplnost se sluší dodat, že zvláštní orgány obce rozhodují ve věcech, které jim právní předpis určí, přičemž se může jednat o otázky spadající do samostatné i přenesené působnosti.

Závěr

Je možné konstatovat, že z účinné právní úpravy postavení obcí lze poměrně spolehlivě, přes četné výkladové nejasnosti, usuzovat na prvky rozhodování obcí, jak jsou v obecné rovině popisovány teorií managementu. Při aplikaci příslušných právních předpisů, ke které dochází (ať už vědomě, či nevědomky) při každém rozhodování obce, je nutné pečlivě zvažovat, pokud možno, všechny případné právní aspekty daných kroků. Nesprávná aplikace právního předpisu může vést ke vzniku právních vad takto učiněných rozhodnutí a v konečném důsledku pak také ke vzniku odpovědnosti konkrétních osob. Bohužel, je také nutné poznamenat, že právní úprava rozebíraných otázek není ve všech případech z aplikačního hlediska jednoznačná, což jen dále zvyšuje riziko vzniku nežádoucích stavů. I s ohledem na tuto okolnost by pak každému rozhodnutí obce měla předcházet důkladná analýza jeho právního rozměru.

Použitá literatura:

- (1) HARVÁNEK, J. a kol. *Teorie práva*. Masarykova univerzita, Brno, 2001, s. 342, ISBN 80-210-1791-0
- (2) VÁGNER, I. *Management z pohledu všeobecného a celostního*. Masarykova univerzita, Brno, 2000, s. 300, ISBN 80-210-2459-3

Kontakt:

JUDr. Bc. Jan Janeček
Univerzita Hradec Králové
Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové 3
tel.: 493331226, e-mail: jan.janecek@uhk.cz

ANALÝZA ROZPOČTŮ VYBRANÝCH OBCÍ

Veronika Jašíková, Tomáš Kala

Klíčová slova:

obec – finance - rozpočet obce – finanční soběstačnost – samofinancování obcí

Key words:

municipality – financy – financial self-sufficiency – self-financing of municipalities

Abstract:

In the contribution, there are introduced the theoretical qualification of the municipal budgeting and determination of the financial self-sufficiency and self-financing. The work is focused on the analysis of budgets of three municipalities, namely Čermná nad Orlicí, Potštejn, and Skuhrov nad Bělou, which are a part of the “Královéhradecký kraj” region. The special attention was devoted to the variations of fiscal incomes and expenditures in a period of 2002-2006 years with respect to their use. The economical results, as well as budgeting politics and their reflections in the development of the municipalities are discussed, too.

Úvod

Obec je Ústavou a zákonem o obcích definována jako základní článek územní samosprávy. Obce jsou samostatným právním a ekonomickým subjektem a samostatným článkem veřejné správy. V České republice je v současné době 6249 obcí, z toho 5401 obcí má méně než 1500 obyvatel.

Jedním ze zásadních problémů všech států, včetně České republiky, je dosažení optimální míry fiskální decentralizace části veřejných příjmů ze státu na územní samosprávu a optimální míry finanční soběstačnosti územní samosprávy, tedy v našich podmínkách krajů a obcí.¹

V souvislosti s tím vyvstává i problém dosažení efektivnosti vynakládání finančních zdrojů rozpočtové soustavy, které pocházejí především z daní ve veřejném sektoru. Jako kritérium pro výpočet efektivnosti veřejného sektoru není možno použít zisk, neboť je velmi obtížné definovat objektivní potřeby určitého společenství a jen těžko lze hodnotit dosahované efekty. Používání norem a limitů, pokud jsou, není příliš běžné.²

Při snaze o objektivní hodnocení a analýzu efektivnosti výdajů ve veřejném sektoru, se používají specifické postupy, jako například.

a) **Komparativní metody** – tyto metody patří v současné době mezi nejvíce používané. Srovnávání může být jak v čase, tak v prostoru. Základním předpokladem je zajistit vhodné subjekty či veličiny k porovnávání. U porovnávání v čase má vyšší vypovídací schopnost sledování v delším časovém horizontu.

b) **Kalkulace** – vychází z účetní evidence, ze které je možné vypočítat náklady na určitou jednotku výkonu např. metodou historickou nebo metodou nulového základu.

c) **Standardy** – určité hodnoty, kvalitativně či kvantitativně vyjádřené, které umožňují hodnocení určitých výkonů veřejného sektoru.

¹ Peková, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. 1. vyd. Praha MANAGEMENT PRESS 2004, s. 75, ISBN 80-7261-086-4

² Halásková, M. – Kovář, J. *Veřejná ekonomika a veřejná správa*. 1. vyd., Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ostrava 2004, s.51, ISBN 80-248-0587-1

V této práci jsme využili komparativní metody a kalkulace k porovnání velikosti a efektů užití rozpočtů ve třech obcích, jmenovitě Čermné nad Orlicí, Potštejna a Skuhrova nad Bělou, které jsou součástí Královéhradeckého kraje.

Metodika a charakteristika obcí

Hlavní pozornost byla věnována analýze rozpočtů vybraných obcí, především jejich příjmové a výdajové stránky, za použití dvou z výše uvedených metod, a to komparativních metod a kalkulace. Údaje byly čerpány z databáze Ministerstva financí České republiky ARIS³ za roky 2002 – 2005 a ze schválených rozpočtů let 2006. Získaná data byla přepočtena na jednoho obyvatele dané obce. Z běžných příjmů byla věnována pozornost především příjmům daňovým a nedaňovým. Výše a vývoj dotací je zohledněn v části zabývající se ukazatelem míry finanční soběstačnosti obce. Míru finanční soběstačnosti obce, která vyjadřuje možnosti jejího samostatného finančního hospodaření, např. možnost investovat krátkodobě volné finanční prostředky za účelem jejich zhodnocení apod., jsme vypočetli podle vzorce:

$$\text{míra finanční soběstačnosti} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{celkové příjmy}} \times 100$$

Míru samofinancování, která vyjadřuje do jaké míry může obec ze svých vlastních příjmů financovat své výdaje, související se zabezpečováním různých veřejných statků, jsme stanovovali podle vzorce⁴:

$$\text{míra samofinancování} = \frac{\text{vlastní příjmy}}{\text{běžné výdaje}} \times 100$$

Vybrané obce leží v Královéhradeckém kraji, v okrese Rychnov nad Kněžnou, jsou součástí regionu soudržnosti (NUTS II) Severovýchod. Nalézají se v Orlickém podhůří ve vzdálenosti do 50 km východně od Hradce Králové (vzdálenost mezi obcemi je do 25 km). Tyto obce jsou srovnatelné počtem obyvatel, přírodními podmínkami, které jsou atraktivními z hlediska cestovního ruchu a bohatým spolkovým životem. Všechny samosprávy vydávají obecní zpravodaj, mají webové stránky a jsou zapojeny do řady svazků obcí, mikroregionů apod. Obce mají základní a mateřskou školu.

Dopravní obslužnost je velice dobrá v případě obcí Čermná nad Orlicí a Potštejn, uspokojivá ve Skuhrově nad Bělou.

V zastupitelstvech obcí, jsou velké parlamentní politické strany zastoupeny, pokud obec, tak spíše jednotlivci.

Obecní úřady obcí, nejsou obecními úřady s rozšířenou působností ani pověřeným obecním úřadem. Starostové obcí jsou ve funkci déle než jedno volební období.

³ <http://www.info.mfcr.cz/aris/>

⁴ Peková, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. 1. vyd. Praha, MANAGEMENT PRESS 2004, s. 200, ISBN 80-7261-086-4

Počet obyvatel v porovnávaných obcích, po dlouhodobém období poklesu a dosažení nejnižšího bodu, má v posledních letech mírně rostoucí trend. Změny průměrného věku v obcích nejsou nijak dramatické, jak je patrné z níže uvedené tabulky.

Tab. 1 Průměrný věk v letech 2003 - 2005

Název obce	2003	2004	2005
Čermná nad Orlicí	39,600	39,728	39,728
Potštejn	41,900	42,200	42,082
Skuhrov nad Bělou	38,200	38,600	38,575

Zdroj: www.csu.cz, vlastní zpracování

Činnost obecních spolků a zájmových sdružení je částečně odrazem věkové struktury obyvatel v obcích.

Podnikatelé se sídlem v obci jsou pro danou lokalitu významní, a to nejen jako zaměstnavatelé a zdroj daňových příjmů obecních rozpočtů, ale i jako prvek ovlivňující úroveň občanské vybranosti, dostupnosti služeb a celkové kvality života v obci. Častou jsou také sponzory kulturních, sportovních či jiných akcí v obci.

V uvedené tabulce vidíme jak počet podnikatelských subjektů v obcích každoročně narůstá.⁵

Tab. 2 Počet podnikatelských subjektů v obci v letech 2002 - 2004

Počet podnikatelských subjektů v obci	2 002	2 003	2 004
Čermná nad Orlicí	157	173	184
Potštejn	204	213	219
Skuhrov nad Bělou	201	216	226

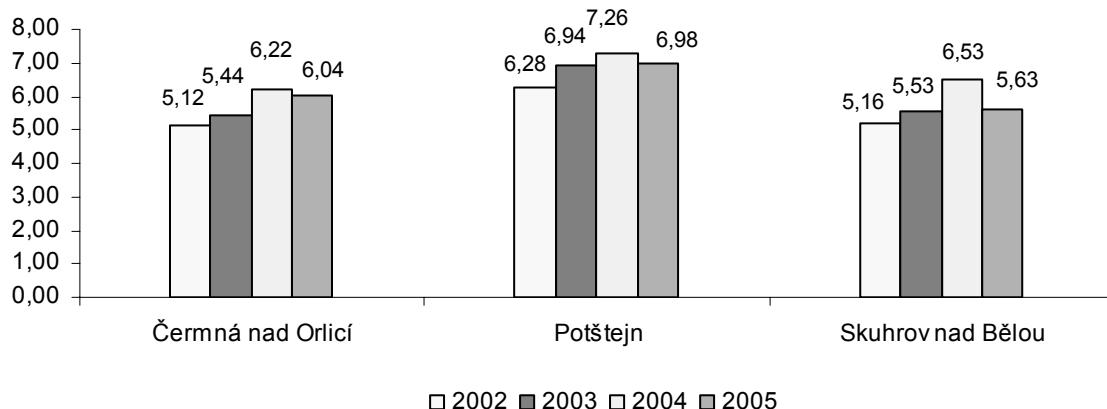
Zdroj: www.csu.cz, vlastní zpracování

Výsledky

Nejvyšší **daňové příjmy** na jednoho obyvatele v hodnoceném údobí vykazovala obec Potštejn, ačkoli je nejmenší co do počtu obyvatel. Rozdíl byl dán především poplatky za pronájem veřejného prostranství, na kterých tato obec ročně utrží zhruba 600 tis. Kč a poplatky za provozovaný výherní hrací přístroj, kde byl roční příjem v přibližné výši 62 tis. korun. Výrazně odlišná byla i výše daně právnických osob za obce, která byla každý rok v rozpočtu Potštejna zastoupena v průměru částkou 500 tisíc Kč.

Daňové příjmy všech srovnávaných obcí dlouhodobě rostly. Pokles v roce 2005 byl dán převzetím údajů ze schválených rozpočtů, kde byly očekávané příjmy mírně podhodnoceny.

⁵ V roce 2003 bylo v Čermné nad Orlicí z celkového počtu podnikatelů 78% fyzických osob a 10% samostatně hospodařících rolníků, v Potštejně 74% FO a 10% ostatních právních forem podnikání, ve Skuhrově nad Bělou 54% FO, 25% samostatně hospodařících rolníků a na rozdíl od dvou předchozích obcí akciová společnost.

Graf 1 Daňové příjmy (v tisících Kč) v letech 2002-2005 na jednoho obyvatele

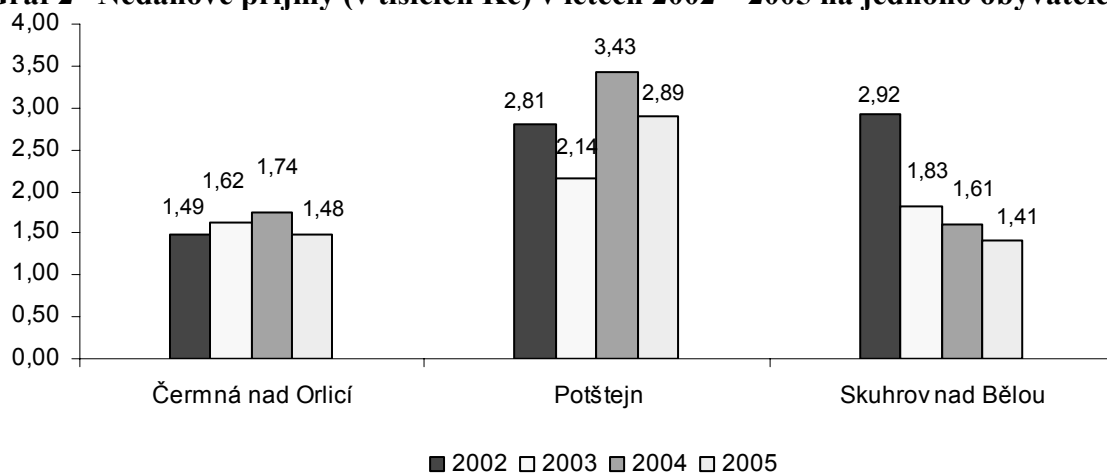
Zdroj: vlastní zpracování

Nedaňové příjmy na jednoho obyvatele byly dlouhodobě nejvyšší rovněž v případě Potštejna. Obec vydělávala na pronájmech bytového fondu a pozemků; Černá nad Orlicí také na sběru a čištění vod, Skuhrov nad Bělou na službách spojených se svozem odpadu.

Potštejn navíc pronajímal veřejné tábořiště Vochtánka a od roku 2003 Dům s pečovatelskou službou. V začátku sledovaného období tato obec měla i relativně vysoké příjmy z akcií VČE, které se rozhodla v roce 2004 prodat. Co Potštejn odlišuje od druhých dvou obcí, je hrad, který je v majetku obce; roční příjmy ze vstupného a prodeje upomínkových předmětů byly zhruba ve výši 550 tis. korun.

Černá nad Orlicí dlouhodobě nedaňové příjmy na jednoho obyvatele rostly. Lze očekávat jejich zvýšení, v souvislosti s uvedením do užívání nových nájemních bytů. Jejich mírné snížení v roce 2005 lze přisoudit, spíše údajům ze schváleného rozpočtu, než-li obratu trendu.

Ve Skuhrově nad Orlicí tyto příjmy na obyvatele trvale klesaly. V roce 2002 obec vydělala na službách poskytovaných školní jídelnou, ale tento příjem se v následujících letech již neopakoval.

Graf 2 Nedaňové příjmy (v tisících Kč) v letech 2002 – 2005 na jednoho obyvatele

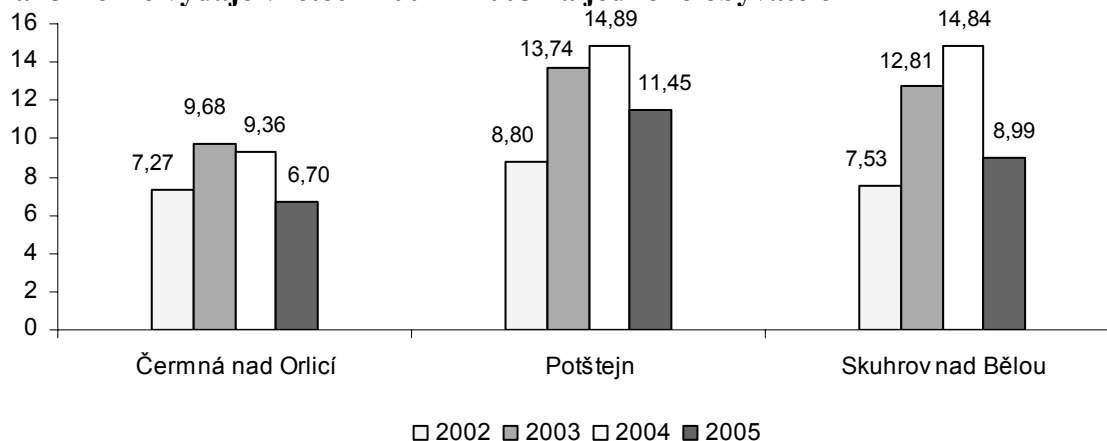
Zdroj: vlastní zpracování

Běžné výdaje obce na jednoho obyvatele v porovnání s Černou nad Orlicí byly velice vysoké jak v Potštejně, tak ve Skuhrově nad Bělou. Nejvyšší hodnoty v obou obcích dosáhly v roce 2004. Potštejn trvale vynakládal vyšší prostředky na údržbu hradu. Avšak v letech 2003 – 2004 poskytoval nadprůměrný neinvestiční příspěvek základní škole z důvodu poklesu počtu jejích žáků pod stanovenou minimální mez. V roce 2004 byl dostavěn obecní Dům s pečovatelskou službou. Nutno také podotknout, že výdaje na územní samosprávu v Potštejně byly téměř dvojnásobné v porovnání s druhými dvěma obcemi.

V 2003 a 2004 Skuhrov nad Bělou investoval do vybavení základní školy zničené při povodních a mateřské školy, která se stala samostatným subjektem a potřebovala ze začátku větší finanční podporu.

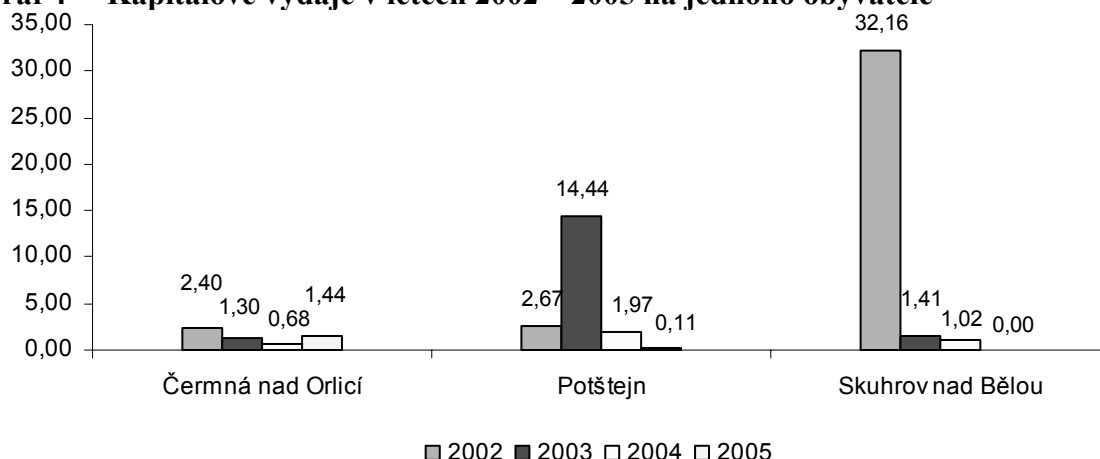
Černá nad Orlicí výdaje na jednoho obyvatele od roku 2003 klesaly, což bylo způsobeno poklesem placených úroků z půjčky. I tato obec v roce 2003-2004 poskytovala vysoké neinvestiční prostředky mateřské a základní škole, zřejmě i zde došlo k poklesu žáků ve třídě.

Graf 3 Běžné výdaje v letech 2002 – 2005 na jednoho obyvatele



Zdroj: vlastní zpracování

Kapitálové výdaje byly dlouhodobě nejnižší v obci Černá nad Orlicí, která zpočátku investovala do různých forem podpory bydlení a nyní se snaží zlepšovat celkovou kvalitu života v obci. Výdaje by byly zřejmě nízké i druhých dvou případech, pokud by nedošlo v jednom případě ke katastrofě, v druhém ke koupi nemovitosti na sociální účely. Skuhrov nad Bělou po povodních za pomoci státní dotace investoval do rekonstrukce základní školy a přístavby tělocvičny, v posledních letech se obec spíše soustředila na opravy stávajícího majetku. Potštejn koupil nemovitost pro vybudování Domu pečovatelské služby, a také se snaží podporovat individuální bytovou výstavbu.

Graf 4 Kapitálové výdaje v letech 2002 – 2005 na jednoho obyvatele

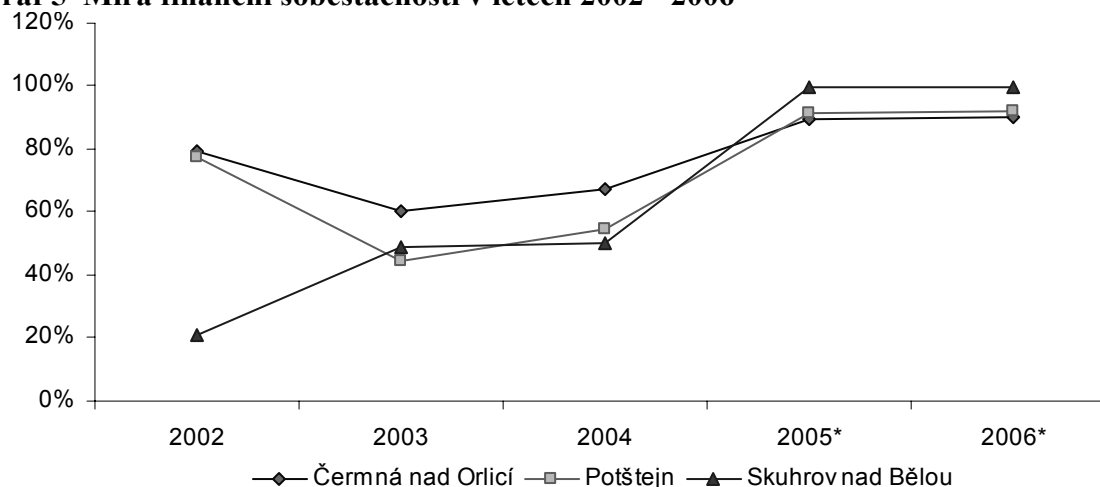
Zdroj: vlastní zpracování

Vybrané ukazatele

Zvyšující se **míra finanční soběstačnosti** u všech vybraných obcí znamenala, že byly obce méně závislé na dotacích. Při schvalování rozpočtů na rok 2005 a 2006 počítaly s přidělením minimální výše finančních prostředků z dotací. Obce pravděpodobně v těchto dvou letech dotace získaly nebo ještě i získají, a tím jejich míra finanční soběstačnosti opět klesne. Neznamená to ovšem, že by bez nich, za běžných podmínek, nebyly schopné hospodařit. Nejméně závislá byla Černá nad Orlicí a dá se očekávat, že v budoucnu bude potřebovat ještě nižší státní podporu.

Potštejn bude na státních dotacích částečně závislý tak dlouho, dokud bude chtít (muset) investovat do oprav hradu. Obec je schopná zabezpečit poskytování veřejných statků pro své občany, ale patrně nikdy nebude moci financovat nekonečné opravy hradu jen ze svých vlastních příjmů.

Skuhrovu nad Bělou státní dotace významně pomohly po povodních z roku 1998 a podle vývoje v grafu se dá předpokládat, že obec má nejhorší období za sebou a je z větší části opravena. S výraznějšími dotacemi už nepočítá.

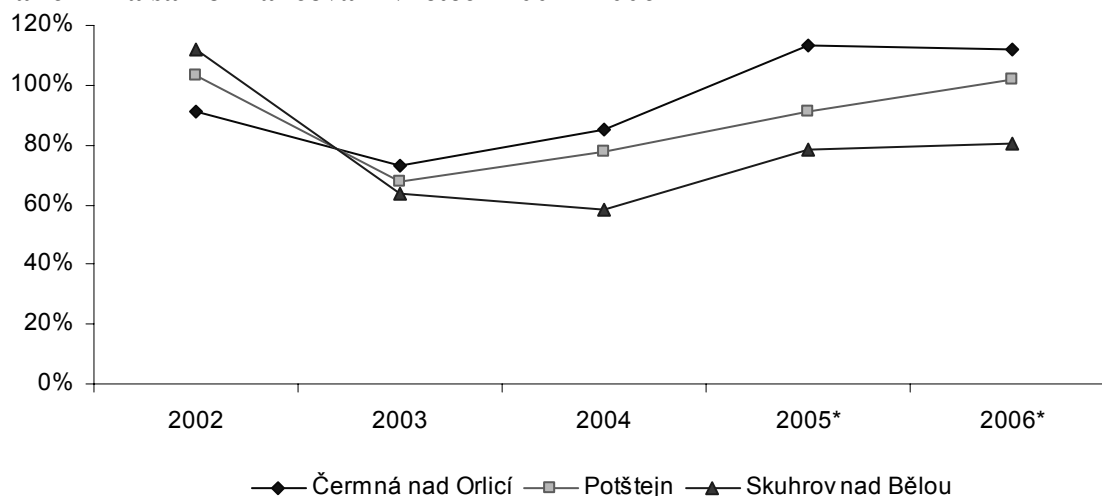
Graf 5 Míra finanční soběstačnosti v letech 2002 - 2006

Zdroj: vlastní zpracování

Míra samofinancování byla u vybraných obcí rostoucí, znamená to, že byly schopné pokrýt své běžné výdaje vlastními příjmy. Z vysoké míry samofinancování v roce 2002 můžeme usuzovat určitou nejistotu spojenou se vznikem krajů a zrušení okresních úřadů a následným převodem kompetencí. V listopadu 2002 také probíhaly volby do obecních zastupitelstev, cílem minimalizace běžných výdajů ve všech hodnocených obcích bylo zřejmě předat obecní finance novému zastupitelstvu v co nejlepším stavu.

Vlastní příjmy obcí rostou, růst běžných výdajů byl poněkud pomalejší než u příjmů. V obecních rozpočtech byl patrný určitý vztah mezi získáním dotace a nárůstem běžných výdajů, vzhledem k tomu, že u větší části dotačních titulů byla nutná finanční spoluúčast příjemce.

Graf 6 Míra samofinancování v letech 2002 - 2006



Zdroj: vlastní zpracování

Závěry

V hodnocených obcích daňové příjmy do obecních rozpočtů trvale rostly, počet podnikatelů se každoročně zvyšoval, což se následně odrazilo v rozsahu a kvalitě služeb poskytovaných v obci.

Z analyzovaných rozpočtů bylo možné vysledovat priority obecních zastupitelstev z proměny struktury příjmů a výdajů v jednotlivých letech. Ve všech obcích si byli vědomi významu mateřské a základní školy, který mají při rozhodování mladých párů ve volbě místa pro jejich budoucí život, ale i jako prostoru zrodu a utužení vzájemných vazeb mezi dětmi a rodiči. Čermná nad Orlicí a Potštejn, v letech poklesu žáků ve třídách pod stanovenou minimální úroveň, dotovaly základní školu značnými finančními prostředky s cílem si ji udržet. Ve Skuhrově nad Bělou získali po povodních státní dotaci na opravu zničené školy a nyní jsou jistě právem hrdí na vybavení odborných učeben, kvalitu provedených oprav a jejich technické řešení.

V rozpočtu Čermné nad Orlicí lze spatřit od roku 2002 jasnou koncepci, zaměřenou na získání nových občanů, zřejmě v důsledku téměř stagnujícího vývoje počtu obyvatel od roku 1991. V prvních letech to byly nákupy strojů, pozemků, budování infrastruktury a půjčování finančních prostředků na výstavbu. Následující roky obec snížila investice do podpory bydlení, o to navýšila částky vynaložené na veřejnou zeleň, opravy chodníků, dobrovolní hasiči získali příspěvek na materiální vybavení a dvojnásobný příspěvek na svou činnost.

Potštejn je obec s nejvyšším průměrným věkem obyvatel a je si toho vědoma. Částečně tento fakt odrazil náplň činnosti řady spolků a zájmových sdružení, což je i ukazatelem

nevšední činnosti a organizovanosti potštejských seniorů. Nákupem budovy pro vybudování Domu s pečovatelskou, který byl dokončen v roce 2004, obecní zastupitelstvo prokázalo, že myslí i na jejich budoucnost. Mladší ročníky obyvatel podporoval půjčkami na investice do výstavby bytů a domů.

Zřícenina hradu Potštejn pohlcovала značnou část běžných výdajových prostředků, dotací, ale i dobrovolných finančních příspěvků občanů obce Potštejn, kteří neváhali jeho opravám věnovat i čas, energii a zdraví. Na druhé straně zvýšil atraktivitu obce z hlediska cestovního ruchu a prohloubil vztah občanů k obci.

Skuhrov nad Bělou se počátkem sledovaného období se nejvíce soustředil na opravy po povodních. Vzhledem k tomu, že měl nejpříznivější demografický vývoj z porovnávaných obcí, tak nejvíce investoval do mateřského a základního školství. Obec v roce 2002 zakoupila budovu a snažila se získat dotaci na vytvoření informačního centra mikroregionu Bělá s cílem zvýšit cestovní ruch v obci a přilehlém okolí.

Na rozdíl od výše uvedených obcí je ve Skuhrově akciová společnost, která zaměstnává okolo 400 zaměstnanců a zároveň sponzoruje lyžařský oddíl v obci.

Ze schválených rozpočtů také lze vidět opatrnost obecních zastupitelstev, kdy nadhodnocovala výdaje a podhodnocovala plánované příjmy, oproti výsledkům skutečným. Nejpresnější byly odhady výše daňových příjmů.

Zajímavé bylo hospodaření ve volebních letech, kdy byly rozpočty spíše vyrovnané nebo přebytkové. Zastupitelstva se spíše soustředila na menší investiční akce a volby, než na finančně nákladné projekty.

Obce byly výjimečné i aktivitou svých managementů obce, tj. starostů, zastupitelstev a potažmo i občanů obce. Proto nelze závěry této práce generalizovat na všechny malé samosprávné celky. V těchto obcích byla zastupitelstva, která byla schopná připravit a dohodnout se i na dlouhodobých strategiích rozvoje obce. Problematiku hospodaření obce všichni zúčastnění vnímali komplexně. Znali problémy obce a potřeby jejich občanů a měnili strukturu příjmů a výdajů podle aktuálních potřeb. Byli velice iniciativní v žádání o dotace z různých dotačních titulů, nejen za své obce, ale i dobrovolná sdružení obcí, mikroregiony, místní akční skupiny. Podporovali společenský život v obci pořádáním řady akcí, neustále opravovali, zlepšovali a plánovali zvyšování kvality života s cílem trvale udržitelného rozvoje obce a regionu.

Použitá literatura:

- (1) Peková, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. 1. vyd. Praha MANAGEMENT PRESS 2004, s. 75, ISBN 80-7261-086-4
- (2) Halásková, M. – Kovář, J. *Veřejná ekonomika a veřejná správa*. 1. vyd., Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava, Ostrava 2004, s.51, ISBN 80-248-0587-1
- (3) Peková, J. *Hospodaření a finance územní samosprávy*. 1. vyd. Praha, MANAGEMENT PRESS 2004, s. 200, ISBN 80-7261-086-4

Kontakt:

Bc. Veronika Jašíková, Ing. Tomáš Kala, DrSc., DBA
Univerzita Hradec Králové
Rokitanského 63
500 03 Hradec Králové 3
Tel: 493 331 236, 493 331 252
E-mail: veronika.jasikova@uhk.cz, tomas.kala@uhk.cz

GLOBAL RISE OF CORPORATIONS – STRATEGIC PERSPECTIVES

Miroslav Javor

Key words:

corporations – globalisation – power structure

Abstract:

Reflecting on globalisation, its mechanisms and implications, we inevitably sooner or later hit the vital questions regarding rash worldwide spread of corporations during recent decades and its impact on global society. This undeniable trend is contemporarily presented and investigated in multitude of different ways resulting in even greater multitude of diverse claims, findings, attitudes and notions which frequently tend either to be superficial or to fall into analysing and supporting rather narrow issues. This paper adopts inverse approach: let us take a look from wide perspective, focus on essential characteristics of the given trend, let us assess far-reaching consequences and put them into extensive strategic context and thus uncover critical implications that may be hidden behind the overwhelming cognitive variety of related topics.

Historical Perspective

The **common economic perspective** attributes emergence of economic globalisation and thus also roots of global corporations to uneven distribution of production factors in the world and to extensive market failure. This explanation might be ideally consistent and sufficient in economic theory; nevertheless, it represents a sort of minimalist approach shifting aside many of the scholarly inconvenient matters. Cost of this trade-off might be losing the grasp of some of the primary implications, which are stressed in this chapter.

Origins of the **first corporations** go back to the genesis of capitalism in Western European states during 17th and 18th century. It was the era of great European exploration, expansion and birth of colonial empires. Also in the same time these nations experienced gradual decay of feudal social order and uprising of first modern proto-democratic political systems *King-Kendall* [5]. Back then the ruling establishments needed a new way of utilising¹ these emergent potentials – controllable, autonomous, far-reaching and politically acceptable – corporation (at that time a brand new administrative and proprietorship form) was born². Characterised as pure monopolies, focused solely on overseas trade, heavily influenced by state foreign policies and even licensed to make wars, these corporations hardly matched our current notions of the term, but they were the very first (and for two centuries the only) of their kind, incorporating a number of new extraordinarily innovative aspects. Also, even though they were by far not the first big business partnerships in history, they were the first truly global ones.

¹ In the case of colonies this process is also often called “exploitation” instead of “utilisation”. Despite surely reflecting an aspect of truth, this expression describes rather subjective deprecation and objectively does not present any basic difference to investigated implications.

² The first real corporations in the world are considered to be the British and Dutch East India Companies, established in A.D.1600 and A.D.1602 respectively. During 17th century they were followed by similar companies from all over Western Europe.

However, it was not until 19th century that **the corporate form** became really essential. Yet then the historical breakthrough in sciences and progress of industrial revolution³ created suitable conditions for effective rise of corporations within several booming capital-intensive industries *Truitt* [11]. According to *Kondratieff* and later *Schumpeter* industrial economy was mainly powered by progress in few key industries ordered in massive waves⁴. Within this period corporations have proven themselves as highly effective drivers of economic and social progress⁵ and they naturally geographically copied expansion of their home colonial empires – this can be perceived as another qualitative advance in global rise of corporations: besides global reach they diffused into multiple areas of economic activity world-wide. Even though Western Europe remained the global political, economic and corporate powerhouse⁶, similar industrial development took place in other parts of the world, most rapidly in the USA. In retrospective, these countries are today generally still the most economically advanced ones and have sustained the core of global corporate activity.

Around the turn of 19th and 20th centuries USA – the new global economic star – out-produced every other country (both in absolute volume and per capita) and gradually became the dominant economic-political power in the world⁷. The American success-story is particularly important for corporate evolution, because the current **concept of modern corporation** is actually derived from the American model characterised by concentration of wealth and power in hands of corporate leaders/owners *Frederick* [2]. American corporations started to flourish from mid-19th century; during American civil war they reached substantial dimensions and political influence⁸; following decades are also known as the era of “robber barons” – very successful as well as ruthless

³ A milestone in this process is considered to be the West-European post-1830 railway expansion; by this time the first colonial trade corporations had collapsed.

⁴ water power, textiles, iron (1785–1845); steam, rail, steel (1845–1900); later electricity, chemicals, combustion engine (1900–1950); petrochemicals, electronics, aviation (1950–1990); digital networks, software, media (1990–2020*) *Riddel-Shakelford-Stamos-Schneider* [10]

⁵ This “marvellous corporate progress” can be again interpreted as the positive side of the coin only – at the same time the burgeoning capitalism created during industrial revolution immense long-lasting social tensions and problems. The term “capitalism” itself has been elaborated by 19th century socialists as a part of their critique of existing social order *Biggart* [1], while some economic historians and philosophers argue that class-differentiation, predatory growth and exploitation is just the essence of such economic-political order *Milward* [9]. Anyway, big companies were already in those turbulent days heavily criticised and disapproved for being ruthless instruments of individual ambitions, not completely without a point.

⁶ In the first place Great Britain, head of huge Empire/Commonwealth earned the “world workshop” label, was understandably unrivalled world financial centre *KozulWright-Rowthorn* [6] and home to the most significant internationally operating corporations of that time. Other Western-European key bases for expanding corporations were French Colonial Empire, unifying Germany as a new great power, also Belgium and Netherlands with their colonies.

⁷ This vehement ascension from a struggling colony to global leader was a combined effect of huge natural potential, modern political system on top of European social heritage, entrepreneurial and pioneering spirit, technologic drive, but also extensive conquest (native tribes), exploitation (slave labour) and successful feinting in both world wars *Riddel-Shakelford-Stamos-Schneider* [10].

⁸ For instance already Abraham Lincoln recognised the natural potential of corporations to become very powerful with eventual dangerous consequences. In the year 1868 American corporations successfully lobbied at US Supreme Court for a law guaranteeing them all the rights of a natural person (thus enabling them to use their economic powers in a way they never had before) – this controversial event is by seen economic historians as the critical point in development of full-scale capitalism culture within USA *Hartmann* [4] and subsequently around the globe nowadays.

entrepreneurs, who while building up giant corporations amassed great fortunes, consolidated the leading industries, promoted technological development and consequently unprecedentedly boosted the whole American economy. The first anti-trust laws were passed yet towards the end of century (Sherman Act 1890) and since then have been gradually strengthened (1914, 1936, 1976), but this was already far too late to either significantly affect the pivotal role of corporations within American social order or relevantly diminish their tremendous accumulated economic and political power. Moreover, modern corporations truly were and still are one of the keys to America's global success, so what would be the point of trying to inhibit them beyond the necessary minimal extent anyway?!

As USA politically matured to their global leading role after World War II, their interests naturally surpassed the national borders by far. Since then – from their more-or-less unrivalled position – they have been trying to actively shape world politics and economy according to their national needs and ideals, i.e. expanding the liberal-democratic market conception. These concentrated attempts have hugely contributed to kick-start and propel another wave of fierce world integration, which we contemporarily simply tend to call “globalisation”⁹. Global spread of American corporations¹⁰ closely followed (or maybe rather designated?!) the expansion of US world-wide political might. During the first post-war decades these companies faced only mild international competition, profiting mainly from undestroyed production basis, huge domestic market, technological lead, aggressive profit seeking practices, focused development strategies and new international economic trading and financial system based on the US-dollar¹¹. However, in early 1970s some of the bases for this prosperity began to break down *Riddel-Shakelford-Stamos-Schneider* [10]. One of several reasons for this shift was the effective **global spread of corporate capitalism doctrine** i.e. adoption of various aspects of the modern American corporate model within economies around the world, especially in Western Europe and Japan. Industrial oligopolisation, formerly characteristic for American corporate capitalism, has been becoming a standard in the global scale *Milward* [9]. This was so to speak a side-effect of heavy American global presence and related promotion and success of American business practices, as well as a consequence of supporting liberal world economic order. Also parallel revolution in communication and informatics significantly contributed to another qualitative and significant leap forward regarding corporate activity on a global scale¹². Roughly at this time (i.e. late 1970s and early 1980s) we can identify the beginnings of the contemporary age of global hyper-competition, shooting economic interdependence,

⁹ Globalisation is popularly deemed to be a relatively new phenomenon, which in deeper retrospective does not correspond with historical reality. E.g. the world economy at the end of the 20th century looks much like the world economy at the end of 19th century – a global capitalist system is taking shape, drawing almost all regions of the world into arrangements of open trade and harmonised institution *KozulWright-Rowthorn* [6].

¹⁰ This was from right after WWII driven by gradual saturation of advanced US-markets *Lawrence* [7].

¹¹ The post-war network of international economic institutions established and maintained mainly by USA *Lynn* [8] was beyond any doubt purposely constructed to globally promote liberal economic values. Even though there is a whole political dimension to this (the very concept of modern globalisation is intimately linked to neo-liberal political paradigm *Milward* [9]), economically the order has been clearly US-centred and thus openly favoured influential American corporations.

¹² E.g. it is quite forgotten that the widespread global coordination of corporate strategies in terms of marketing, R&D and production through the whole value chain only emerged during the 1970s and continued to fiercely develop during the following decades into today's all-encompassing shape.

world-wide fusion waves, de-nationalisation of corporations, etc. ... in other worlds “the age of globalisation” as we know it, or for purposes of this study “the age of ultimate global rise of corporations”.

Present situation in a nutshell: until these days world has witnessed emergence of more than 60.000 global corporations, having more than 800.000 foreign branches. Nowadays they cover about half of world production and two thirds of international trade volume (half of which is intra-organisational) *Gooderham-Nordhaug* [3]. Sales of the top 200 corporations are growing at a faster rate than overall global economic activity – during two last decades of 20th century their sales grew from the equivalent of 25% to 27,5% of world GDP; their profits grew by 362,4%, while the number of people they employ grew by only 14,4% (representing at the time being 0,78% of world’s workforce); the share of their sales made up by service sector increased from 33,8% to 46,7%. In the year 2006 403 (80,6%) of world 500 biggest corporations were based in USA (170), EU (163) and Japan (70), while in the year 2000 it was 434 (87,6%; 179, 148 and 107 respectively) – the relative decrease within the Triad was caused mainly (70% of the difference) by advancement of Chinese, Indian, Russian, Mexican and Brazilian corporations. Still, the Triad-based corporations today generate some 90% of world volume of FDI and approximately half of overall world trade. Out of 100 world’s largest economies 51 are corporations while only 49 are countries. Stated facts are themselves a quite ample demonstration of progressively rising importance of global corporate domain within recent decades and do not require further comments.

A result of foregoing analysis is that the complex of global corporate genesis can be barely explained solely by economic arguments. Besides being subjects of economy, corporation definitely represent an important and in time increasingly influential **instrument of power within society** and they must be as such approached¹³. Especially in contemporary globalising world, which is ever more complicated, interrelated, providing neither an easy survey nor comprehension, and where big corporations are to a great extent freed from unific supervision and counterbalance.

There is no doubt corporations are the top global economic runners and “make the world an efficient place” metaphorically speaking, but we have to carefully consider just how much of chess-pieces and how much of actual game-makers in the globalisation game they really are, ergo how much of our future do we expect to leave up to them to determine.

¹³ Examining the history of corporations into greater detail, we would find out that they were in great majority of cases established through sophisticated legal manoeuvring by elite to predominantly serve the purposes of that elite. Corporate economy is in direct contradiction with fundamentals of classical capitalism (i.e. leads to oligopolisation/bi-polarisation of markets *Lawrence* [7]) – while classic capitalism automatically works in overall public interest, corporate economy doesn’t.

IMPORTANT NOTE

Presented text is only a part of the original paper, which is much more extensive and contains two more chapters (*Contemporary Context; Upcoming Implications*). For further details please contact the author.

Reference:

- (1) BIGGART, N.W.: *Readings in Economic Sociology*. Malden: Blackwell, 2002. ISBN 0-631-22862-4
- (2) FREDERICK, E.C.: *Values, Nature and Culture in the American Corporation*. New York: Oxford University Press, 1995. ISBN 0-19-509411-5
- (3) GOODERHAM, P.N. – NORDHAUG, O.: *International Management*. London: Blackwell Publishers, 2003. ISBN 0-631-23342-3
- (4) HARTMANN, T.: *Unequal Protection: The Rise of Corporate Dominance and the Theft of Human Rights*. Emmaus: Rodane Press, 2002. ISBN 1579549551
- (5) KING, R. – KENDALL, G.: *The State, Democracy and Globalisation*. New York: Palgrave Macmillan, 2004. ISBN 0-333-96911-1
- (6) KOZUL-WRIGHT, R. – ROWTHORN, R.: *Transnational Corporations and the Global Economy*. Basingstoke: Macmillan, 1998. ISBN 0-312-17724-0
- (7) LAWRENCE, P.: *The Change Game: How Today's Global Trends are Shaping Tomorrow's Companies*. London: Cogan Page, 2002. ISBN 0-7494-4269-7
- (8) LYNN, B.C.: *End of the Line: The Rise and Coming Fall of the Global Corporation*. New York: Doubleday, 2005. ISBN 0-385-51024-1
- (9) MILWARD, B.: *Globalisation?: Internationalisation and Monopoly Capitalism – Historical Process and Capitalist Dynamism*. Cheltenham: Edward Elgar, 2003. ISBN 1-84064-869-4
- (10) RIDDEL, T. – SHACKELFORD, J. – STAMOS, S. – SCHNEIDER, G.: *Economics: A Tool for Critically Understanding Society*. Boston: Pearson Addison-Wesley, 2005. ISBN 0-321-24113-4
- (11) TRUITT, W.: *The Corporation*. Westport: Greenwood Press, 2006. ISBN 0-313-33606-7

Contact:

Ing. Miroslav Javor
University of Economic, Prague
608 218 355, javor@vse.cz

MOŽNOSTI UPLATNĚNÍ ČESKÝCH FIREM V INDII

Lenka Javorska

Klíčová slova:

zahraniční obchod – Indie - Česká republika – obchod - investice

Key words:

foreign trade – India - Czech Republic – trade - investments

Abstract:

India is a market where Czech firms used to be very successful and can take the advantage of the good reputation till today. It is a very large and dynamic market characterised by specific requirements. The best way to serve the Indian market is the cooperation with the local governments together with the support provided by the Czech state agencies. However, small firms are not welcomed as much as the large ones. Among the biggest impediments given by the exports to India there are: high level of customs, highly competitive and demanding market, great bureaucracy, insufficient infrastructure or specific issues of business dealings.

Indie je země s ohromným potenciálem, který spočívá nejen ve velikosti tamního trhu, ale také v nevídaném růstu indické ekonomiky. Predispozice tamního trhu, jako je dobrý stav vědecko-výzkumného potenciálu, rostoucí průmysl, rostoucí vzdělanost pracovní síly apod., přímo vybízejí k zahraničně-obchodní spolupráci.

Cílem tohoto příspěvku je odhalit vhodné oblasti vzájemné spolupráce a také zjistit, které faktory se na česko-indickém zahraničním obchodě podílejí nejvíce. Otázkou je, zda české firmy mohou stavět pouze na tradici vzájemného obchodu, nebo zda-li má těmto firmám pomoci např. vláda svými obchodně-politickými aktivitami.

Vzájemný obchod České republiky a Indie může těžit z dlouhé tradice. Spolupráce trvá již téměř 100 let, i když po převratu v České republice došlo k určitému útlumu. Nicméně právě na tradici dnes mohou české firmy stavět a uspět tak v konkurenci tuzemských i zahraničních firem při soutěži na indickém trhu, který se řadí mezi největší trhy světa a jeho dynamický vývoj přímo vybízí k aktivní přítomnosti.

Vzájemný obchod Indie a České republiky je postaven zejména na Obchodní dohodě z roku 1993, jejíž největší přínos spočívá v odbourání vzájemných clearingových plateb a přechod na platby ve volně směnitelných měnách.

Vstupem do EU pozice České republiky posílila, neboť získala punc dodavatele evropské kvality, která je pro indické obchodní partnery jedním z nejdůležitějších kritérií při výběru dodavatele či investora. Určitá výhoda spočívá i v tom, že Evropská unie je pro Indii největším zahraničně-obchodním partnerem. Po vstupu ČR do EU jsou pro nás závazné také dohody mezi EU a Indií. Dále musí ČR respektovat obchodně-politická opatření, které uplatňuje EU vůči Indii a naopak v rámci společné obchodní politiky.

Export ČR do Indie během devadesátých let minulého století vzrostl o 240 %, což převyšuje průměrný růst exportu z celkového pohledu. Na celkovém vývozu ČR se vývoz do Indie podílí přibližně mezi 0,2 až 0,4 procenty. Například mezi válkami se Indie na vývozu z tehdejšího Československa podílela až 1,5 %⁴.

Pro Českou republiku je pozitivní, že z dlouhodobého pohledu dosahuje aktivního salda obchodu s Indií. Určitý útlum vzájemné obchodní výměny, exportu i importu, nastal v období krize v České republice. Od té doby lze hovořit o relativně dynamickém růstu směny. Indie se umísťuje kolem třicátého místa z pohledu podílu na našem zahraničním obchodě. Mezi hlavní položky vývozu z ČR do Indie patří strojírenské výrobky, resp. motorová vozidla a jejich příslušenství (zejména Škoda a Tatra), obráběcí stroje, zařízení pro energetiku, plastické, skleněné a papírové výrobky¹.

České firmy mohou při vstupu na indický trh využít jména „Československa“, které otevírá pomyslné dveře, zejména při jednání se staršími indickými manažery. Podle slov bývalého premiéra Jiřího Paroubka: „Pozitivně jsou hodnoceny především naše hospodářské výsledky a politická stabilita. Jsme vnímáni jako stát s průmyslovou tradicí, který úspěšně provedl ekonomickou transformaci.

V komoditní struktuře vzájemného obchodu lze nyní nalézt i položky, které se během devadesátých let neobjevovaly – především položky technologicky či výzkumně náročnější, kvalitnější. Indičtí partneři se totiž snaží najít jakýsi kompromis mezi americkými, německými či francouzskými kvalitními, ale drahými dodávkami, a cenově výhodnými českými nabídkami.

Potenciál růstu vzájemného obchodu v blízké budoucnosti spočívá jednak ve skutečnosti, že i přes snahu indické vlády přilákat zahraniční investory, je stále objem zahraničních investic relativně nízký, a jednak lze využít aktuálního dynamického růstu indické ekonomiky, kdy indická vláda vítá takové investice, které mohou tento růst podpořit. Indie láká zahraniční investory zejména výstavbou zvláštních ekonomických zón a modernizací infrastruktury nejen ve městech či mezi městy, ale také na venkově². Uplatnit se tak mohou např. energetické společnosti - dnes se Indie potýká s nestabilními dodávkami a častými výpadky napětí; dodavatelé stavebních a nákladních vozů a strojů; dodavatelé strojírenských výrobků do oborů tradičního indického průmyslu či nově se rozvíjejících, protože v těchto oblastech se skrývá obrovský exportní potenciál pro indické podniky; možnosti lze nalézt také v dovozu osobních automobilů v souvislosti se zvyšováním životní úroveň tamních obyvatel.

Vhodným postupem pro české firmy se také jeví spolupráce s vládami jednotlivých států, které si již uvědomily a začínají využívat výhody decentralizovaného řízení země. Pro kapitálově silnější společnosti se doporučuje financování společných česko-indických podniků, s využitím státní podpory financování a pojišťování a synergického efektu vložených technologií a know-how.

Pozitivní vývoj vzájemného obchodu souvisí nejen s intenzivními styky na firemní úrovni, ale svou zásluhu na tomto stavu má také úroveň vládní. Jedná se především o činnost tzv. Česko-indického smíšeného výboru, zasedání na ministerské úrovni, Dohodu o podpoře a vzájemné ochraně investic apod. Dále by měly být zmíněny oficiální účasti na veletrzích v Indii v posledních letech (např. veletrhy IMTEX, IETF či DEFEXPO)⁵ a dotovaná účast českých podniků na klíčových specializovaných veletrzích⁶. Vláda dále uvažuje o rozšíření sítě Zahraničních úřadů a Czechtrade v této oblasti.

Obchodní úsek zahraničního úřadu v Dillí a CzechTrade v Mumbai se snaží zprostředkovávat kontakty pro zájemce z ČR o obchodní spojení s indickými firmami. V roce 2003 mělo velký úspěch vydání brožury „The Czech Republic – Your Partner“. Zájemce o obchod s českými partnery tak získal cenné informace. Zahraniční úřad dále využívá publikaci „Doing Business“ (je k dispozici i v internetové podobě, což je

v Indii dnes velmi moderní a využívaný nástroj komunikace) a používá i materiály Czechinvestu „Factsheets“ vhodné pro zodpovězení spíše specifických dotazů¹. Na rok 2006 je plánován také seminář na téma „Obchodování s Indií“, zaměřený na prezentaci indického trhu. Tento seminář by měl odbourat strach českých firem z investic v Indii a zároveň podpořit jejich zájem o tento zajímavý trh.

Možné problémy vycházející z vnitřní ekonomické situace v ČR vidí vláda v následujících oblastech⁶:

- export do Indie je z velké části závislý na vývozu jediného podniku – Škody Auto;
- negativní vývoj kurzu koruny k dolaru (posilování koruny), neboť dominující platební měnou je dolar;
- objem finanční možnosti státní podpory exportu (zejména ČEB a EGAP).

Nedílnou součástí podpory vzájemného obchodu je také rozvojová pomoc Indii - byl např. realizován rozvojový projekt „Přenos českých environmentálních technologií a know-how do Indie“. Indie však preferuje spolupráci s poskytovateli rozvojové pomoci velkého rozsahu a malé donory odkazuje na nevládní organizace. Pro české firmy tak přichází v úvahu napojení se na rozvojové programy EU⁶.

Cílem vlády však není pouze podporovat české vývozy do Indie, ale podpořit celkovou obchodní výměnu. Jako účelný se jeví příliv investic do české ekonomiky a to zejména investic s vysokým stupněm přidané hodnoty a vysokou technologickou úrovní, s možností následného vývozu na trhy Evropské unie. Jde zejména o snahu vyvarovat se situace obdobné problémům s dovozy z Číny.

I přes neustálé snahy přibližovat podmínky zahraničního obchodu standardům západních ekonomik, skýtá vstup na indický trh mnohé překážky. Mezi ty nejvýraznější patří:

- 1) vysoké celní zatížení – vedle cla základního (pohybuje většinou pod 20 %) je vybíráno dodatečné clo a to u komodit, se které EU (a rovněž i ČR) do Indie dováží v největší míře – strojírenské zboží, kovové výrobky, chemické a papírové výrobky atd. ¹, v konečném důsledku dosahují cla často výše kolem 40% ⁷;
- 2) antidumping – Indie totiž stále uplatňuje velmi silnou ochranářskou politiku svého trhu;
- 3) Indie je sice považována za rozvojovou zemi, nicméně její trh je již velmi náročný a vysoce konkurenční a v řadě případů indická vláda požaduje zapojení domácího průmyslu do aktivit zahraničních investorů;
- 4) jako při vstupu na jakýkoliv jiný trh je nutné se seznámit s marketingovým prostředím země, což české firmy často podceňují (je doporučována využívat služeb hlavních indických obchodních a průmyslových komor);
- 5) doporučuje se při vstupu na indický trh využívat domácích obchodních zástupců (vzhledem ke kulturním zvyklostem obchodování (viz dále) – vysokou úlohu hrají osobní kontakty – a vzhledem k relativně komplikovaným distribučním cestám), nicméně není vhodné jim udělovat výhradní právo prodeje ani stanovovat pevný plat, který není vázán na konkrétní výsledky;
- 6) nelze ovšem spoléhat pouze na obchodní zástupce, je zároveň téměř nutností být fyzicky přítomen na trhu – Indové zásadně požadují osobní schůzky (nelze uzavřít obchod cestou korespondence);

- 7) velmi vysoká byrokracie a míra korupce (uvádí se, že pro uzavření obchodu je v Indii nutná doba 425 dní! ¹, administrativní postupy a procesy jsou velmi komplikované a zdlouhavé;
- 8) stále ještě nedostatečně vyvinutá infrastruktura a to ve všech oblastech – silniční, železniční i letecká doprava, včetně zastaralých a poddimenzovaných přístavů; na druhou stranu však tyto nedostatky skýtají investiční možnosti i pro české podniky – stavební práce a dodávky strojů a zařízení, dodávky automobilů nákladních i osobních, vybavení přístavů či kolejnice, kolejová vozidla (včetně tramvají), signalizační zařízení apod.;
- 9) z marketingového hlediska je třeba mít na paměti, Indové sdílejí kolektivistické hodnoty a nezabývají se ani minulostí (tu už nelze změnit) ani budoucností (ta je daleko), žijí pouze přítomností a jsou kupodivu velmi materiálně zaměřeni.

Obchodní jednání v Indii je velmi náročné. Indický partner požaduje velké ústupky od zahraničních obchodních partnerů (nejlépe dodávky v nejvyšší kvalitě za nejnižší ceny), je velmi asertivní a slíbí nereálné. Pro Indý je totiž téměř nepřijatelné vyslovit slůvko „ne“ a raději tak uvedou své partnery v omyl. Pro ně však tento akt znamená, že v dané chvíli prokázali radost tím, že neodmítli přednesenou prosbu. Obchodní jednání v komerční rovině se odehrává často v neformálním duchu a právě zde je možno využít osobních kontaktů a také stavět na dlouhodobosti vzájemného obchodního vztahu. Indové spojují jednotlivé osoby s danou firmou a velkou váhu dávají doporučením - dá se až říci, že mínění o obchodním partnerovi a jeho firmě se dědí³ a je proto velmi důležité udržovat neustále velmi dobré a přátelské vzájemné vztahy. Tradice a dlouhodobost vztahů však přináší českým firmám určitou výhodu oproti jiným zahraničním firmám, mimo jiné i s ohledem na skutečnost, že starší lidé jsou velmi respektováni a jsou hlavními rozhodovacími orgány ve firmách.

Závěrem lze říci, že Indie patří mezi největší země, ovšem země s velmi komplikovaným a náročným trhem. Indie skýtá mnohé možnosti uplatnění, ale také mnohé nástrahy, kterým musí české firmy při vstupu na tamní trh čelit.

I když má Česká republika, resp. stále Československo, mezi Indý velmi dobré jméno a pověst (zejména na neformální úrovni), čelí české firmy standardnímu konkurenčnímu prostředí. Infrastruktura, energetika, stavebnictví – to jsou oblasti, které pro české společnosti skýtají největší možnosti úspěchu na indickém trhu. V těchto oborech je poptávka velmi vysoká a nesaturovaná a tradice českých dodávek stále trvá.

Pozitivními impulsy pro rozvoj vzájemných vztahů a vzájemného obchodu jsou především návštěvy na vládní úrovni, doprovázené podnikatelskou misí, podpora účastí na veletrzích a činnosti zahraničních úřadů, Ministerstva průmyslu a obchodu a Ministerstva zahraničních věcí a Czechtrade, ČEB i EGAP.

Použitá literatura:

- (1) *Souhrnná teritoriální informace za rok 2004 – Indie*. Stránky MZV [online] Dostupné na: www.export.cz. [cit. 26. dubna 2006]
- (2) DAVID, R. Exportní příležitosti – Indie. *Obchod – Kontakt – Marketing*. [online] Dostupné na: <http://qplusq.cz/okm/clanek.asp?issue=27&list=art&article=544>. [cit. 13. dubna 2006].
- (3) DAVID, R. Indie. *Obchod – Kontakt – Marketing*. [online] Dostupné na: <http://qplusq.cz/okm/clanek.asp?issue=40&list=art&article=724>. [cit. 13. dubna 2006].

- (4) STRAKA, M. Indie – úspěšné položky českého vývozu. *Obchod – Kontakt – Marketing*. [online] Dostupné na: <http://qplusq.cz/okm/clanek.asp?issue=27&list=art&article=545>. [cit. 13. dubna 2006].
- (5) Strategie Indie – výchozí situace. *BusinessInfo.cz*. [online] Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/indie-souhrnne-informace/strategie-indie-vychozi-situace>. [cit. 26. dubna 2006].
- (6) Strategie Indie – čeho chceme dosáhnout, způsoby dosažení cílů. *BusinessInfo.cz*. [online] Dostupné na: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanky/indie-souhrnne-informace/strategie-indie-ceho-chceme-dosahnout-zpusoby-dosazeni-cilu>. [cit. 26. dubna 2006].
- (7) JENIŠTA, V. Obrovská Indie se otevírá i brání cizímu kapitálu. *Exportér – Indie*. č. 2, 2006.

Kontakt:

Ing. Lenka Javorska
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická
Univerzitní 8, 306 14 Plzeň
Tel.: 377 633 336, e-mail: javorska@kmo.zcu.cz

DAŇOVÉ ZATÍŽENÍ ŽIVNOSTENSKÉHO PODNIKÁNÍ

Pavel Jedlička

Klíčová slova:

živnost – daňové zatížení - zdanění – daň z příjmů – sociální a zdravotní pojištění

Key words:

One-man businesses - tax burden – taxation – income tax – social and health insurance

Abstract:

The text deals with the tax burden of one-man businesses. The base of analysis is the programme of government of the Czech Republic for support of small and middle businesses. One of the important parts of this programme is the formation of high - quality entrepreneurial environment, which part is also created by legally perfect and fair tax system. Author analyses various situations of tax burden and juxtapositions tax burden of employees, businessmen and firms.

Významnou součástí ekonomiky České republiky jsou malé a střední podniky. V roce 2005 se podílely 61,79 % na zaměstnanosti (celkem zaměstnávaly 1 934 tis. zaměstnanců) a 53,43 % na celkové přidané hodnotě. Jejich rostoucí význam si uvědomuje i vláda České republiky, které se soustavně snaží podporovat rozvoj malého a středního podnikání nejrůznějšími programy [blíže 1] Je jen dobře, že si uvědomuje hlavně to, že „... Rozvoj podnikání je přímo ovlivňován kvalitou podnikatelského prostředí. Podnikatelské prostředí je tvořeno širokou škálou podmínek pro podnikání v oblasti legislativy, v oblasti institucionální infrastruktury a v oblasti fungování trhů. Na vytváření podnikatelského prostředí se podílejí zejména státní orgány reprezentované zákonodárnými sbory a ministerstvy a jim na roveň postavenými orgány státní správy, státem zřízené nebo státem podporované instituce a agentury, soudy a orgány veřejné samosprávy včetně dalších soukromých subjektů působících v této oblasti.“ [1, str. 2]

I když se postupně zpomaluje dynamika nárůstu počtu malých a středních podniků, bylo k 31. 12. 2005 vydáno 3 751 tis. živnostenských oprávnění. Živnostenská oprávnění vlastnilo k 31. 12. 2005 celkem 2 006 tis. podnikatelů, z toho bylo 254 tis. právnických osob. Ne všichni držitelé živnostenského oprávnění vykonávají podnikatelskou činnost, ke zmíněnému datu to bylo 993 712 malých a středních podniků [1, str.4].

Z celkového počtu podniků v České republice v roce 2005 tvořily malé a střední podniky 99,85 %, z toho podstatnou část tvořily podniky fyzických osob (tabulka č. 1). Je tedy zřejmé, že pozornosti vlády by neměla uniknout podpora podnikání fyzických osob (pro naše potřeby bychom se mohli spokojit s používáním termínu živnostenské podnikání), resp. vytváření kvalitního podnikatelského prostředí.

Je zřejmé, že kvalitní podnikatelské prostředí v sobě zahrnuje i kvalitní daňovou politiku, která je právně perfektní a spravedlivá ke všem ekonomickým subjektům. Pomineme-li právní perfektnost našich daňových zákonů, zaměříme pozornost na

spravedlnost daňového zatížení, které je na jednotlivé ekonomické subjekty uvaleno. Jedním z úkolů, který vláda vytýčila v Koncepti rozvoje malého a středního podnikání na období 2007-2013 je i „... snižování daňového a dalšího finančního zatížení podnikatelů způsobem přijatelným pro systém veřejných financí a zjednodušování daňové legislativy“ [2, str. 12]

Tabulka č. 1: Počet ekonomicky aktivních malých a středních podniků

2005	Počet aktivních subjektů			podíl počtu MSP na celkovém počtu podniků v ČR
	právnícké osoby 0-249 zam.	fyzické osoby 0-249 zam.	celkem MSP	
				%
Průmysl	25 959	133 884	159 843	99,42
Stavebnictví	6 581	96 869	103 450	99,93
Obchod	43 280	190 048	233 328	99,94
Pohostinství	5 067	43 631	48 698	99,96
Doprava	5 880	40 556	46 436	99,79
Peněžnictví	1 019	14 684	15 703	99,82
Služby	52 957	289 761	342 718	99,95
Zemědělství	2 492	41 044	43 536	99,92
Celkem	143 235	850 477	993 712	99,85

Zdroj: [3]

V této souvislosti je jistě užitečné provést analýzu daňového zatížení podnikatele-fyzické osoby, právnícké osoby a zaměstnance. Velmi často se hovoří o zvýhodňování živnostníků na úkor zaměstnanců, v praxi se to projevuje ve využívání tzv. švarc-systému, kdy místo zaměstnanců provádějí práce ve firmě lidé s živnostenským oprávněním.

Ke srovnání daňového zatížení zaměstnance a živnostníka (podnikatele – fyzické osoby) zvolíme výpočet celkového ročního daňového zatížení v případě pobírání minimální mzdy a dále pak měsíční mzdy ve výši 10 000, 20 000, 30 000 a 40 000 Kč (tabulka č. 2). K daňovému zatížení způsobenému uvalenou daní z příjmu fyzických osob musíme připočítat i sražené příspěvky na sociální a zdravotní pojištění, které svým charakterem jsou rovněž důchodovou daní. Na údajích uvedených v tabulce č. 2 vidíme, že daňové zatížení mzdy se pohybuje od 15,45 % v případě pobírání minimální mzdy do 29,67 % v případě měsíčního výdělku ve výši 40 000 Kč.

V případě výpočtu zdanění příjmů, resp. rozdílů mezi příjmy a výdaji živnostníka, nemůžeme vycházet z minimální mzdy. Dvanáctinásobek minimální mzdy nedosahuje výše minimálního základu daně podle § 7c Zákona o daních z příjmů [4], proto musíme začít náš výpočet na této

Tabulka č. 2: Zdanění ročních příjmů zaměstnance v roce 2006

Hrubý příjem	95 460	120 000	240 000	360 000	480 000
Sociální a zdravotní poj.	11 933	15 000	30 000	45 000	60 000
Základ daně	83 500	105 000	210 000	315 000	420 000
Daň	10 020	12 600	31 416	57 162	89 628

Hrubý příjem	95 460	120 000	240 000	360 000	480 000
Sleva na daní	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň po slevě	2 820	5 400	24 216	49 962	82 428
Čistý příjem	80 708	99 600	185 784	265 038	337 572
% zdanění příjmu	15,45%	17,00%	22,59%	26,38%	29,67%

Zdroj: vlastní výpočet dle [4] , [5], [6]

částce. Rovněž co se týče vyměřovacího základu pro výpočet pojistného na sociální a zdravotní pojištění, musíme začít na minimálním základu, který je ve všech zmiňovaných případech stanoven ve výši 113 000 Kč.

Tabulka č 3: **Zdanění příjmů živnostníka v roce 2006**

Rozdíl mezi příjmy a výdaji	113 000	120 000	240 000	360 000	480 000
Sociální a zdravotní poj.	26 838	28 500	57 000	85 500	114 000
Základ daně	86 100	91 500	183 000	274 500	366 000
Daň	10 332	10 980	26 286	47 037	72 348
Sleva na daní	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň po slevě	3 132	3 780	19 086	39 837	65 148
Čistý příjem	83 031	87 720	163 914	234 663	300 852
% zdanění příjmu	26,52%	26,90%	31,70%	34,82%	37,32%

Zdroj: vlastní výpočet dle [4] , [5], [6]

Z tabulky dvě pak vyplývá, že minimální daňové zatížení živnostníka je ve výši 26,52 % a postupně se zvedá až k 37,32 % v případě ročního rozdílu mezi příjmy a výdaje ve výši 480 000 Kč.

Porovnáním obou úrovní zdanění vidíme, že vlivem nižšího příspěvku na sociální a zdravotní pojištění je zaměstnanec oproti živnostníkovi zvýhodněn. Zatímco zaměstnanci je srážen příspěvek na sociální pojištění ve výši 8 % a příspěvek na zdravotní pojištění ve výši 4,5 %, živnostník odvádí v obou případech plnou výši. V případě sociálního pojištění je to 34 % z vyměřovacího základu (pro snadnost srovnání předpokládáme, že si živnostník platí i příspěvek na nemocenské pojištění ve výši 4,4 % z vyměřovacího základu), v případě zdravotního pojištění pak odvádí 13,5 % z vyměřovacího základu.

Z uvedených údajů však nemůžeme činit zásadní závěry. Důvodem je fakt, že práce v závislém poměru podléhá ještě dalšímu zdanění a tím je odvod příspěvku na sociální a zdravotní pojištění, které platí zaměstnavatel, a to ve výši 26 % z vyměřovacího základu v případě sociálního zabezpečení a 9 % z vyměřovacího základu v případě zdravotního pojištění. Pak nemůžeme porovnávat daňové zatížení hrubého příjmu zaměstnance, ale daňové zatížení plných mzdových nákladů, chcete-li „superhrubé“ mzdy (tabulka č. 4). Zde pak vidíme, že skutečné daňové zatížení zaměstnance je daleko vyšší, než je možné vyčíst z výplatní pásky a pohybuje se od 37,37 % v případě pobírání hrubé mzdy do 47,91 % v případě hrubého příjmu ve výši 40 000 Kč měsíčně.

Tabulka č. 4: Zdanění ročních mzdových nákladů v roce 2006

Hrubý příjem	95 460	120 000	240 000	360 000	480 000
Sociální a zdravotní poj.	11 933	15 000	30 000	45 000	60 000
Základ daně	83 500	105 000	210 000	315 000	420 000
Daň	10 020	12 600	31 416	57 162	89 628
Sleva na daní	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň po slevě	2 820	5 400	24 216	49 962	82 428
Čistá mzda	80 708	99 600	185 784	265 038	337 572
Sociální a zdravotní poj. placené zaměstnavatelem	33 411	42 000	84 000	126 000	168 000
Mzdové náklady celkem	128 871	162 000	324 000	486 000	648 000
% zdanění mzdových nákladů	37,37%	38,52%	42,66%	45,47%	47,91%

Zdroj: vlastní výpočet dle [4] , [5], [6]

Z výše uvedeného však vyplývá, že pro exaktnější výpovědní hodnotu je zapotřebí přepracovat i tabulku č. 3, protože u živnostníka předpokládáme, že do nákladů vstupuje celková výše všech daní ze srovnatelného základu. Pak nemůžeme počítat daňové zatížení z hrubé mzdy zaměstnance, ale pro výpočet použít výši celkových mzdových nákladů.

Tabulka č. 5: Zdanění příjmů živnostníka v roce 2006

Rozdíl mezi příjmy a výdaji	128 871	162 000	324 000	486 000	648 000
Sociální a zdravotní poj.	30 607	38 475	76 950	115 425	153 900
Základ daně	98 200	123 500	247 000	370 500	494 100
Daň	11 784	14 981	40 162	73 788	113 340
Sleva na daní	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň po slevě	4 584	7 781	32 962	66 588	106 140
Čistý příjem	93 680	115 744	214 088	303 987	387 960
% zdanění příjmu	27,31%	28,55%	33,92%	37,45%	40,13%

Zdroj: vlastní výpočet dle [4] , [5], [6]

Ze získaných údajů vidíme, že zdanění živnostníka začíná na 27,31 % a postupně se zvedá až k 40,13 %. Vidíme, že se pozice obrátily a výhodnější je zdanění živnostníka, i když již ne v takové míře, jako tomu bylo v prvním případě.

Z tabulky je však i zřejmé, že živnostník při stejných mzdových nákladech získává větší částku jako čistý příjem než zaměstnanec, a to od 12 972 Kč ročně, v případě příjmu ve výši minimální mzdy u zaměstnance, až do 50 388 Kč ročně v případě měsíčního příjmu ve výši 40 000 Kč hrubého. Proto musíme přikročit k dalšímu výpočtu, který nám sdělí, jaké je zdanění zaměstnance a živnostníka při dosažení stejně vysokého čistého příjmu. Východiskem nám budou údaje z tabulky č. 2, které uvádějí zdanění hrubých příjmů zaměstnance. V tabulce č. 6 pak počítáme zdanění z výše rozdílu mezi příjmy a výdaji, který umožní živnostníkovi stejně vysoký čistý příjem jako zaměstnanci.

Tabulka č.6: Výše zdanění rozdílu mezi příjmy a výdaji v případě dosažené stejného čistého příjmu (dle tabulky 2) v roce 2006

Rozdíl mezi příjmy a výdaji	113 000	137 705	275 385	413 082	550 778
Sociální a zdravotní poj.	26 838	32 705	65 404	98 107	130 810
Základ daně	86 100	105 000	209 900	314 900	419 900
Daň	10 332	12 600	31 397	57 137	89 596
Sleva na daní	7 200	7 200	7 200	7 200	7 200
Daň po slevě	3 132	5 400	24 197	49 937	82 396
Čistý příjem	83 031	99 600	185 784	265 038	337 572
% zdanění příjmu	26,52%	27,67%	32,54%	35,84%	38,71%

Zdroj: vlastní výpočet dle [4] , [5], [6]

Zde musíme v případě živnostníka opět začít na úrovni minimálního daňového základu, protože dvanásťnásobek minimální mzdy nedosahuje jeho výše. Také v tomto případě zaznamenáváme menší daňové zatížení živnostníka oproti zaměstnanci, a to o 10,85 % v případě minimální mzdy a minimálního daňového základu, až do 9,2 % v případě hrubé mzdy zaměstnance ve výši 40 000 Kč měsíčně.

Zbývá nám však ještě jedna oblast analýzy daňového zatížení živnostníka, a tou je daňové zatížení v případě investic do vlastního podnikání. Nemůžeme vycházet z úvahy, že živnostník se může spokojit jen ze získáváním prostředků na obživu (mzdy), on musí navíc do své firmy investovat, aby si zachoval a rozšířil zdroj příjmů. Nemůže se spokojit jen s dosažením částky, které je srovnatelná se mzdou zaměstnance, ale musí získat větší částku, kterou opět investuje zpět do firmy.

V případě zaměstnance nutnost investovat do firmy připadá na majitele firmy, kterým může být fyzická či právnická osoba. V případě, že majitelem firmy je fyzická osoba (námi zkoumaný živnostník), nic se nemění a z celého rozdílu mezi příjmy a výdaji se vybírá daň z příjmu fyzických osob a příspěvek na sociální a zdravotní pojištění. Jediným novým faktem je existence horní hranice pro vyměřovací základ pro sociální i zdravotní pojištění, která je stanovena na 486 000 Kč ročně [5], [6].

Ovšem v případě, že firma má podobu právnické osoby, se situace zásadním způsobem mění. Právnická osoba je plátcem daně z příjmů právnických osob, kde sazba pro rok 2006 je stanovena ve výši 24 % [4]. Ze zisku, ze kterého je vybírána daň z příjmů právnických osob, se už nevybírání příspěvek na sociální a zdravotní pojištění.

Sestavme tedy příklad, kdy firma vyprodukovala zisk a mzdové náklady v celkové výši 1 000 000 Kč. Z této částky vyplatila mzdu ve výši minimální mzdy nebo 10 000, 20 000, 30 000 či 40 000 Kč měsíčně. Spočítejme celkové zdanění výkonu firmy, tedy výši daně z příjmů fyzických osob, příspěvek na sociální a zdravotní pojištění srážený zaměstnanci a placený zaměstnavatelem a konečně výši daně z příjmů právnických osob (tabulka č.7).

V případě, že by 1 mil. Kč rozdílu mezi příjmy a výdaji vyprodukoval živnostník (podnikatel – fyzická osoba), odvedl by příspěvek na sociální a zdravotní pojištění z maximálního základu ve výši 486 000 Kč, a to příspěvek na sociální pojištění ve výši 165 240 Kč, příspěvek na zdravotní pojištění ve výši 65 610 Kč, daň z příjmu fyzických osob by byla vypočítána ze základu 769 150 Kč (zaokrouhlené na cele stokoruny dolů)

a činila by 201 340 Kč a po slevě na poplatníka ve výši 7 200 Kč ročně by byla odvedena ve výši 194 140 Kč. Celkové zdanění by pak činilo 424 990 Kč, tj. 42,5 %. Z uvedeného je zřejmé, že živnostenské podnikání, resp. podnikání fyzických osob je v případě snahy o jeho další rozvoj pomocí investic značně diskriminováno ve srovnání s podnikáním právnických osob. Kdybychom se pokusili spočítat jinou variantu, tam s růstem

Tabulka č. 7: Výše celkového zdanění daní z příjmu fyzických a právnických osob v případě dosažení 1 000 000 Kč zisku a mzdových nákladů v roce 2006

Zisk	871 129	838 000	676 000	514 000	352 000
Mzdové náklady	128 871	162 000	324 000	486 000	648 000
Hrubá mzda	95 460	120 000	240 000	360 000	480 000
Soc. a zdr.pojištění sražené zaměstnanci	11 933	15 000	30 000	45 000	60 000
Soc. a zdr. pojištění plac.zaměstnavatelem	33 411	42 000	84 000	126 000	168 000
Daň ze mzdy po slevě	2 820	5 400	24 216	49 962	82 428
Daň ze zisku	209 040	201 120	162 240	123 360	84 480
Celkové zdanění	257 204	263 520	300 456	344 322	394 908
% celkového zdanění	25,72%	26,35%	30,05%	34,43%	39,49%

Zdroj : vlastní výpočet dle (1)

velikosti zisku dochází sice ke sblížení celkového daňového zatížení obou forem, ale to jen díky tomu, že již neroste vyměřovací základ pro sociální a zdravotní pojištění, jinak živnostník platí stále nejvyšší sazbu daně z příjmu ve výši 32 % a právnická osoba ve výši 24 %. Ke sblížení může docházet jen cestou zvyšování příjmu zaměstnance, případně podnikání právnické osoby, ale realita této varianty je značně diskutabilní.

Nabízí se řešení, že podniky – fyzické osoby se přemění na firmy – právnické osoby. Toto řešení je však efektivní jen u velmi malé části dosud existujících živností, a to tam, kde je více zaměstnanců a firma se dále rozvíjí a tak jako tak stoupá administrativní náročnost jejího řízení. Navíc fungování právnické osoby je spojeno s vedením účetnictví, se zápisem do obchodního rejstříku a jinými povinnostmi, které by v případě, že by se více než 850 000 firem transformovalo z podnikání fyzických osob na právnické osoby, způsobily kolaps všech administrativních institucí státu.

Z uvedené analýzy vyplývá tedy závěr, že stát ve své pomoci rozvoji drobného a středního podnikání zapomněl na drobné podnikatele, živnostníky, kteří tak musí bez ohledu jakým způsobem využívají svých příjmů, odvádět nejen daň z příjmů, ale i sociální a zdravotní pojištění.

Seznam literatury:

- (1) Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2005. MPO [cit. 20.11. 2006]. Přístup z: <http://www.mpo.cz/>
- (2) Koncepce rozvoje malého a středního podnikání na období 2007 -2013. MPO [cit. 20.11. 2006]. Přístup z: <http://www.mpo.cz/>
- (3) Podpora podnikání v České republice. MPO [cit. 20. 11. 2006]. Přístup z: <http://www.mpo.cz/>

- (4) Zákon č. 586/1992 Sb. o daních z příjmů v platném znění. *ZÁKONY I/2006*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2006. ISBN 80-7365-124-6.
- (5) Zákon č. 589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti v platném znění. *ZÁKONY III/2006*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2006. ISBN 80-7365-126-2.
- (6) Zákon č. 592/1992 Sb. o pojistném na všeobecné zdravotní pojištění v platném znění. *ZÁKONY III/2006*. 1. vyd. Český Těšín: PORADCE 2006. ISBN 80-7365-126-2.

Kontakt:

Ing. Pavel Jedlička, CSc.

Univerzita Hradec Králové

Fakulta informatiky a managementu, katedra ekonomie a managementu

Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové, Česká republika

tf.: +420 493 331 270, e-mail: pavel.jedlicka@uhk.cz

PROBLÉMY REALIZACE REGIONÁLNÍ POLITIKY V ČESKÉ REPUBLICCE

Jiří Ježek

Klíčová slova:

Regionální politika – regionální plánování – Česká republika

Key words:

Regional politics – regional planning – Czech Republic

Abstract:

The aim of this paper is to point out some weakness of regional policy and regional planning in the Czech Republic which cause problems with implementation of managerial and marketing approaches to regional development. The paper has originated within a solution of two projects of the Ministry for regional development of the Czech Republic called “Regional development as a way to sustainable rural regions development” and “The future of the regional development agencies in the Czech Republic”.

Cílem tohoto příspěvku je poukázat na některá slabá místa regionální politiky v České republice, které mají vliv na implementaci manažerských a marketingových přístupů k regionálnímu rozvoji. Příspěvek vznikl v rámci řešení projektů Ministerstva pro místní rozvoj ČR „Regionální management jako cesta k udržitelnému rozvoji venkovských regionů“ a „Budoucnost regionálních rozvojových agentur v České republice“.

V České republice se v posledních letech v oblasti regionálního rozvoje podařilo dosáhnout zřetelného pokroku. V oblasti legislativy došlo ke schválení zákona o podpoře regionálního rozvoje, orgány krajských samospráv si postupně začínají získávat respekt i pocit zodpovědnosti za rozvoj „svého území, zpracovávají se různé regionální rozvojové koncepty (dokumenty), vytváří evaluační kultura a konečně – podařilo se zahájit realizaci velkého množství projektů podpořených v rámci politiky hospodářské a sociální soudržnosti EU (Blažek 2003: 62-75).

Jednou z významných slabých stránek české regionální politiky je skutečnost, že **podpora je poskytována prostřednictvím několika desítek dotačních titulů**¹. Navíc velká fragmentace podpůrných programů výrazně zvyšuje náklady na realizaci těchto programů (transakční náklady)². Nezanedbatelný je i rozpor mezi relativně omezenými

¹ Praxe v ČR je taková, že každý z těchto dotačních titulů se řídí jinými pravidly, pokud jde o specifikaci konečných příjemců, typ podporovaných projektů, používané nástroje apod. Jednotlivé dotační tituly se navíc liší i implementačním systémem, časovým rámcem podpory a obecně trpí nedostatkem finančních zdrojů.

² K zvýšeným nákladům na realizaci těchto programů dochází jak na straně poskytovatelů (náklady na vypracování všech administrativních náležitostí), tak i na straně předkladatelů (zejména nutnost získávat informace o existenci jednotlivých programů a detailní informace o podmínkách pro předložení žádosti o podporu projektu v rámci konkrétního programu. To zvyšuje potřebu nejrůznějších informačních míst a výrazně tak vznikají vícenásobné náklady, které snižují objem disponibilních prostředků pro přímou realizaci vlastních projektů. Nízká transparentnost mj. způsobuje, že méně informované subjekty na tuto pomoc ani nedosáhnou.

finančními zdroji věnovanými na skutečnou regionální politiku³ a dalšími programy s výraznou regionální dimenzí, které jsou však řízeny jednotlivými sektorovými ministerstvy⁴.

Významným problémem je také již zmíněná **dvoukolejnost programových dokumentů**. Na jedné straně např. kraje zpracovávají pro potřeby české regionální politiky programy rozvoje krajů a na druhé straně se podílejí v rámci regionů soudržnosti (NUTS 2) na vypracování operačních programů. Počet nejrůznějších programových dokumentů je značný a zajistit jejich vzájemnou provázanost se ukazuje jako nadlidský úkol⁵. Jestliže v polovině 90. let bylo možné se setkat s velkým odporem vůči strategickému regionálnímu plánování, tak nám v dnešní době např. podle J. Blažka hrozí „přeprogramování“.

Nejrůznější předělávání různých programových dokumentů, navíc většinou pod časovým tlakem a v některých případech pod tlakem zvnějšku (ze strany orgánů EU) způsobuje, že **strategické dokumenty jsou vnímány pouze jako nutné zlo** pro získání finančních prostředků ze strukturálních fondů a ne jako strategie, vznikající na základě vůle aktérů regionálního rozvoje společně a koordinovaně rozvíjet „jejich“ region. V této souvislosti vzniká nebezpečí diskreditace programových dokumentů resp. strategického regionálního plánování jako takového, což podle našeho názoru pouze zhoršuje již tak nízkou úroveň plánovací kultury v České republice.

Z obsahového hlediska se strategie regionálního rozvoje resp., programové dokumenty, **zabývají více analýzou daného území**. Často bez toho, aby si autoři uvědomili, zda-li např. údaje o obyvatelstvu, které tvoří významnou část těchto dokumentů, jsou z pohledu regionálního rozvoje skutečně relevantní⁶. Analytická část jakoby tvořila jádro celé strategie. Koncepční (strategická) část je většinou stručná či má pouze formální charakter. Nevyúsťuje většinou ve výběr malého počtu priorit, které je zapotřebí a také možné řešit. Aktéři regionálního rozvoje ve snaze „řešit všechno“ volí takový přístup, že identifikují příliš velké množství rozvojových cílů a aktivit, které pokrývají všechny oblasti, spadající do jejich kompetence. Výsledkem je potom stav, kdy většina strategických dokumentů si je velmi podobná, neodráží strategické potřeby daného území a nemá de facto charakter strategie⁷. To vše se projevuje v určité **nekonceptnosti a v prosazování spíše krátkodobých pohledů na regionální rozvoj**.

Implementace strukturálních fondů vychází z logiky, že žadatel (např. mikroregion či kraj) si ve „své“ strategii definuje své prioritní cíle a projekty, na jejichž realizaci se bude snažit získávat finanční prostředky mj. ze strukturálních fondů. Předpokládá se rovněž, že se bude jednat o strategii založenou na konsensu aktérů regionálního rozvoje

³ rozuměj politiku snažící se řešit problémy nejproblémovějších regionů

⁴ Je otázkou, do jaké míry je ministerstvo pro místní rozvoj skutečně schopné koordinovat regionální rozvoj v ČR, resp. čerpání finančních prostředků ze strukturálních fondů. V poslední době mj. přišlo o agendu venkova, kterou převzalo ministerstvo zemědělství. Navíc samo ministerstvo řeší řadu vnitřních problémů – viz např. diskuse o nadřazenosti či podřazenosti regionálního (strategického) plánování vůči plánování územnímu.

⁵ Např. v Karlovarském kraji jsem v květnu 2006 napočítal 24 strategických dokumentů!

⁶ Obecně převažuje práce s kvantitativními daty. Metody kvalitativního výzkumu (expertní rozhovory) jsou během zpracování strategií regionálního rozvoje velmi málo využívány. Navíc často chybí orientace analýzy na problémové oblasti (ty, které by měly být řešeny).

⁷ Z managementu známé Paterovo pravidlo říká, chceme-li řešit např. rozvoj regionu, tak bychom se měli zaměřit na vyřešení 20% největších problémů, ostatní se vyřeší sami.

a integrující a koordinující parciální zájmy regionálních aktérů. Na základě výše uvedeného konstatování, jsou tedy v České republice předkladatelé projektů vedeni **zcela odlišnou logikou předkládání projektů**. Místo toho, aby hledali finanční prostředky na řešení svých nejpálčivějších strategických problémů, jimiž by dosáhli žádoucí změny (rozvoje), orientují se spíše na stávající okruh aktivit, které již běžně realizují. Často se stává a někteří „experti“ považují strukturální fondy jako doplňkový zdroj prostředků na zajištění více méně stávajících aktivit (to znamená financování toho, co by např. města beztak financovala často z vlastních prostředků). Ani tato praxe neposiluje plánovací kulturu v České republice.

Dalším problémem v souvislosti s pojetím regionální politiky jako veřejné politiky, vycházející z představy vládnutí jako věci veřejné, je **uzavřenost veřejné správy a převažující uplatňování principů zastupitelské demokracie**. V České republice není systematicky podporováno zapojování aktérů regionálního rozvoje do rozhodovacího procesu. Rozhodování je ve většině případů v rukách politiků a představitelů veřejné správy. Veřejnost, podnikatelé atd. jsou považováni pouze za „poradní sbor“. Především se jedná o nejrůznější iniciativy, neziskové organizace a podnikatelský sektor. Výkon veřejné správy je v této souvislosti ovlivňován především politickou reprezentací, která disponuje prakticky nedělitelnou mocí. Zapojování ostatních aktérů a různé formy participace jsou výsledkem spíše nahodilých snah, než cílevědomého zapojování. Tento přístup také oslabuje pocit potřeby provádět nezávislé a expertní posouzení učiněných rozhodnutí (přijatých strategií regionálního rozvoje). Proto se v České republice velmi málo uplatňuje evaluace jako jedna z manažerských funkcí. S tím souvisí neochota politických elit umožnit vhléd do rozhodovacího procesu a personální a institucionální nestabilita veřejné správy v České republice, která se vyznačuje zvýšenou fluktuací pracovníků. Důvodem je obecně malá atraktivita zaměstnání ve veřejném sektoru v souvislosti s příjmovou úrovní.

Dalším problémem je **nestabilita či nedostatečná profilace institucí regionálního rozvoje**⁸. Velkým problémem je, že ke stěžejním reformám veřejné správy v České republice došlo až kolem roku 2000 (vznik krajů atd.), to znamená v období, kdy se Česká republika připravovala na vstup do EU a na možnost čerpání velkého objemu finančních prostředků. Teprve v posledních letech si krajské úřady začínají získávat autoritu a uvědomují si svoji zákonnou zodpovědnost za regionální rozvoj. Jak již bylo zdůrazněno na jiném místě, došlo k výraznému nárůstu počtu aktérů regionálního rozvoje. Vznikly a stále ještě vznikají nejrůznější instituce, které mají pouze úzkou vazbu na orgány veřejné správy. Toto tzv. institucionální zahušťování přináší rostoucí potřebu koordinace. Tuto koordinační a zastřešující roli regionálních aktérů v zahraničí sehrávají právě regionální managementy. Současnou situaci v České republice můžeme v této souvislosti označit za institucionální chaos. Většina institucí si teprve hledá své „místo pod sluncem“ resp. svoji pozici vůči ostatním institucím, v důsledku čehož dochází k nejrůznějším konfliktům mezi institucemi⁹. Krátká doba existence a s ní související neujasněnost cílů a úkolů zmíněných institucí vede k tomu, že se v České republice pouze velmi pomalu uplatňují intermediární organizace, které by zprostředkovávaly, koordinovaly a zastřešovaly zájmy zmíněných

⁸ viz celá řada článků v publikaci J. GROSPÍČ, L. OSTRÁ (ED.): Reforma veřejné správy v teorii a praxi. Problémy reformy veřejné správy v České republice, Maďarské republice, Polské republice a Slovenské republice. Sborník z mezinárodní konference, Třešť, 22.-24.10.2003, Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., Plzeň 2004 (viz např. příspěvky F. Dohnala, L. Průšy, J. Grospiče, J. Vláčila a jiných).

⁹ V této souvislosti je zapotřebí uvést, že i kraje řeší otázku „čím by se měly zabývat“.

subjektů. K podobným intermediárním institucím v zahraničí patří právě nejrůznější modely regionálních managementů. V České republice se v posledních dvou třech letech hovoří o regionálním partnerství, které můžeme považovat za první iniciační fázi vzniku regionálního managementu.

Další slabou stránkou regionálního rozvoje je nedostatečná schopnost kumulovat znalosti. Personální a institucionální nestabilita jsou velkou překážkou kumulace znalostí. Informace získávané v průběhu realizace strategií regionálního rozvoje nejsou systematicky zpracovávány a posuzovány z širšího věcného ani časového (strategického) hlediska. Nejsou vytvářeny dostatečné databáze, nedochází k intenzivní a efektivní výměně znalostí.

Značným problémem je **nízká úroveň všech evaluačních procesů**, která se týká jak evaluace strategických dokumentů, tak i jednotlivých projektů. Jak uvádí např. M. Jetmar (2006:276-277), v ČR absentuje legislativní nástroj, který by zakotvil povinnost uplatnění evaluačního postupu. Důvodem slabé evaluační kultury je jednak majorizace kontroly a dohledu ze strany politiků, což oslabuje pocit potřeby provádět nezávislé a expertní posouzení, a také podceňování přínosů evaluace pro efektivnost jak pro regionální plánování tak pro regionální politiku.

Závěr

V příspěvku je analyzováno několik problémů regionální politiky a regionálního plánování v České republice, které výrazným způsobem ovlivňují efektivitu využívání finančních prostředků ze strukturálních fondů Evropské unie. Jednou z možností, jak danou situaci zlepšit, se ukazuje implementace regionálního managementu. Jedná se o měkký nástroj regionální politiky, prostřednictvím něhož lze dosáhnout efektivní kombinace a hlavně integrace „top down“ a „bottom-up“ přístupů k regionálnímu rozvoji a také zapojit místní aktéry a regionální zájmy, po čemž se všeobecně volá.

Použitá literatura:

- (1) BLAŽEK, J. *Regionální politika v České republice*. In: O. Potluka a kol.: Průvodce strukturálními fondy EU, IREAS, Praha 2003, s. 62-75.
- (2) BLAŽEK, J. *Jakou regionální politiku potřebujeme po vstupu do EU?* In: V. Dočkal (ed.): Šest let regionální politiky v ČR. IIPS sv. 26. Brno: Masarykova univerzita, Mezinárodní politologický ústav, 2006, s. 39.
- (3) JETMAR, M. *Politika hospodářské a sociální soudržnosti a její vliv na modernizaci veřejné správy v ČR, problematika evaluace regionálních programů v ČR*. In: R. Wokoun, P. Mates (ed.): Management regionální politiky a reforma veřejné správy. Linde, Praha 2006, s. 276-277.
- (4) WOKOUN, R. – MATES, P. (ED.). *Management regionální politiky a reforma veřejné správy*. Praha: Linde, 2006. 351 s.
- (5) WOKOUN, R. *Česká regionální politika v období vstupu ČR do Evropské unie*. Praha: Oeconomia, 2003. 326 s.

Kontakt:

Mgr. Jiří Ježek
Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta ekonomická
Středisko pro výzkum regionálního rozvoje
Husova 11, 306 14 Plzeň
Tel.: 602 510 598, e-mail: jezekji@keu.zcu.cz

PODPORA MALÉHO A STREDNÉHO PODNIKANIA ZO STRANY MIEST

Renáta Ježková

Kľúčové slová:

malé a stredné podniky – mestá – nástroje podpory miestnej ekonomiky – dane a miestne poplatky

Key words:

Small and medium enterprises – towns – supportive instruments of the local economy – taxes and local rates

Abstract:

Small and medium enterprises are significant and dynamic elements of the national economy. A dynamic increase of new-arisen companies in the future will depend on favourable conditions, which will be created for entrepreneurship. It is about such forming a business environment, which parametres will enable a fast development of the small and medium enterprises and their effective function. As a self-administration disposes some competences, in this case towns play a significant role in attracting business units.

ÚVOD

Malé a stredné podniky (ďalej len MSP) sú nosným a dynamickým prvkom hospodárskeho rozvoja. Udáva sa, že v Európskej únii malé firmy (pod 20 zamestnancov) tvoria 94 % celkového počtu firiem a zamestnávajú viac ako 33 % všetkých zamestnancov¹.

Jednotná definícia akceptovaná Európskou komisiou zohľadňuje kritériá ohľadne počtu zamestnancov, obratu, obchodnej bilancie a nezávislosti. Malé a stredné firmy musia spĺňať kritérium nezávislosti, kedy môžu byť vo vlastníctve veľkých spoločností v maximálnej výške 25 %.

	<i>Počet zamestnancov</i>	<i>Obrat</i>	<i>Bilančná suma</i>
<i>Najmenšie podniky</i>	Menej než 10		
<i>Malé podniky</i>	10 - 49	do 7 mil. EUR	
<i>Stredné podniky</i>	50 - 250	do 40 mil. EUR	do 27 mil. EUR

TAB. 1: Rozdelenie malých a stredných podnikov. In: KLOUDOVÁ, J. *Potřebuje česká ekonomika malé a střední firmy?* In: Závěrečná zpráva o řešení úkolu FRVŠ č. 1131/99. Zlín: FaME VUT, 1999.

V rozvinutých krajinách môžeme v súčasnosti pozorovať rozsahu renesanciu malého a stredného podnikania z nasledovných dôvodov:

- v súvislosti s vytváraním nadnárodných koncernov, znižovaním nákladov a so vzniknutými úsporami z rozsahu bude stále častejšie dochádzať u veľkých firiem

¹ BERAN, M. *Globalizace a potřeba malých a středních podniků pro naši ekonomiku.* In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Slovenská ekonomika v európskom kontexte“. Banská Bystrica. 2000, s. 161, ISBN 80-8055-439-0

- k znižovaniu počtu zamestnancov. Stále viac ľudí bude musieť nájsť spôsob vlastného samozamestnania;
- z dôvodu nepružnosti veľkých celkov nastane doba pre menšie, ale oveľa pružnejšie organizačné celky. Predpokladá sa, že bude dochádzať k stále intenzívnejšiemu presadzovaniu trendu väčšieho počtu menších firiem zamestnávajúcich menej ľudí;
 - zvýši sa tlak na špecializáciu alebo prinajmenšom na vytváranie si vlastného portfólia schopností (zručností);
 - zvyšujúca sa potreba špecializácie – tak úzku špecializáciu nebudú veľké koncerny schopné zabezpečiť v potrebnej šírke a stále viac budú využívať špecializovane zamerané MSP. Pre MSP sa otvárajú nové možnosti – nielen nové segmenty z hľadiska spotrebiteľov, ale veľkými odberateľmi sa stanú predovšetkým v oblasti služieb a špecializovaných prác a výrobkov veľké spoločnosti;
 - do popredia záujmu regionálnych a miestnych inštitúcií zaoberajúcimi sa rozvojom, daného územného celku sa dostanú MSP, a to z dôvodu udržania stabilnej zamestnanosti; pokiaľ sú ľudia zamestnaní z veľkej časti v jednej firme v meste (obci), dochádza tu k veľkému zvýšeniu zamestnanosti;
 - ďalšou možnosťou pre MSP je ich presun z oblasti výroby do sféry služieb, kde im budúcnosť môže priniesť netušené zisky. Všetko nasvedčuje tomu, že sa bude zvyšovať dopyt po službách;
 - v tomto desaťročí (po roku 2000) sa objavujú nové obory, ktoré si kladú za úlohu uľahčiť a spríjemniť život ľudí na celom svete, čo môže byť tiež šancou pre MSP².

Dynamický prírastok novovznikajúcich firiem v budúcnosti bude v každom prípade vo väčšej miere než doteraz závisieť od vytvorených podmienok. Hlavným problémom MSP sú stále nedostatočne priaznivé podmienky pre podnikanie³.

MESTÁ AKO ZÁKLADNE PODNIKATEĽSKÝCH AKTIVÍT

Rozvoj miest je podmienený rozvojom podnikateľských aktivít v primárnom, sekundárnom a terciálnom sektore národného hospodárstva. Mestá sa tak stávajú základňou podnikateľských aktivít. Priaznivé či menej priaznivé podmienky podnikania sú tak priestorovo určené miestnymi všeobecnými hmotnými podmienkami v danom sídle resp. jeho okolí, ktoré sú do značnej miery determinované činnosťou ľudí daného spoločenstva. Tieto všeobecné hmotné podmienky sú dané vybavenosťou mesta, t.j. technickou a občianskou infraštruktúrou, ktorú tvorí dopravná a informačná infraštruktúra, potrebný systém zásobovania energiami, až po možnosti likvidácie priemyselného a tzv. komunálneho odpadu, a ďalej školskými, sociálnymi, kultúrnymi, zdravotníckymi a inými zariadeniami vytvárajúce priaznivé podmienky pre reprodukciu kvalifikovanej pracovnej sily atď. K tomu patrí tiež zodpovedajúca úroveň bývania, ktorá bude priťahovať nielen ďalšiu kvalifikovanú silu, potrebnú nielen pre úspešné podnikanie, ale tiež občanov i spotrebiteľov⁴.

² NOVÁČEK, V. – KLOUDOVÁ, J. *Malé a strední firmy v procese globalizace*. In: Závěrečná zpráva o řešení úkolu FRVŠ č. 1131/99. Zlín: FaME VUT, 1999

³ Vytvorenie priaznivých podmienok pre podnikanie v sektore MSP však v žiadnom prípade neznamená v prvom rade zvýhodňovanie malých a stredných podnikov či ich časti oproti iným, ale znamená vytváranie takého podnikateľského prostredia, ktorého parametre umožnia rýchly rozvoj malých a stredných podnikov a ich efektívne fungovanie.

⁴ PAULÍČKOVÁ, R. *Teoretické otázky regionálneho a mestského marketingu*. ZČU v Plzni, 2005, s. 48 - 49, ISBN 80-7043-365-5

Úroveň hospodárskeho rozvoja, zamestnanosť a životná úroveň obyvateľstva je určovaná nasýtenosťou daného sídla podnikateľskými aktivitami. Je preto v záujme všetkých občanov mesta, aby ich zastupiteľské orgány na to vytvárali všetky nevyhnutné predpoklady.

Malé a stredné podnikanie je vo väčšej miere než veľké podniky závislé na miestnych všeobecných podmienkach nielen preto, že je viac závislé na čerpaní miestnych zdrojov, ale tiež preto, že pracuje prevažne pre miestny trh, ktorý sa v mnohých prípadoch kryje s katastrálnym územím daného sídla⁵. Je preto nevyhnutné, aby neoddeliteľnou súčasťou samosprávneho postavenia miest bolo reálne vymedzenie ich ekonomického postavenia⁶ a právomocí v hospodárskom rozvoji. To je predpokladom dosiahnutia potrebnej spolupráce a dobrých vzájomných vzťahov medzi orgánmi miestnej samosprávy a podnikateľskou sférou.

Mestá vystupujú ako verejnoprávne subjekty i ako súkromné subjekty.

Miestny trh, na ktorý vstupujú malí podnikatelia, je podmienený postavením orgánov miestnej správy a samosprávy ako *verejnoprávných subjektov*. Podmienky malého podnikania sú bezprostredne určené činnosťou a pôsobením orgánov miestnej samosprávy. Táto ich pôsobnosť sa dotýka celého radu oblastí malého podnikania, rozhodovania o umiestnení prevádzky, miestne poplatky atď. Ide o ochranu verejného záujmu, ktorý komplexne zabezpečujú i orgány samosprávy, ktoré majú v určitých vymedzených oblastiach rozhodovaciu právomoc – určujú a chránia, čo je miestnym verejným záujmom.

Veľmi významne vystupujú miestne orgány v prípade územného plánovania a stavebného poriadku. Na základe územného plánu, ktorý je v kompetencii miestnych orgánov, je určovaný urbanistický rozvoj miest vrátane alokácie živnostenských a priemyslových zón a rozhodujú sa a vydávajú územné, stavebné a kolaudačné rozhodnutia na výstavbu a úpravu objektov a prevádzok rôzneho druhu vrátane bytových a nebytových priestorov. Potrebná ústretovosť a rešpektovanie záujmov podnikateľov predstavuje významnú pomoc rozvoju podnikania. S prihliadnutím na tieto záujmy je potrebné tiež pristupovať k formulácii verejného záujmu mesta.

Predpokladom zásadného významu na dosiahnutie zodpovedajúceho ekonomického postavenia miest je zabezpečenie ich postavenia ako vlastníkov majetku, ktorý má význam pre naplnenie ich funkcií v hospodárskom rozvoji mesta. Vlastníctvo mesta (obecné vlastníctvo) je vlastníctvom právnickej osoby a má rozhodujúci vplyv na vznik a rozvoj miestnych externých činiteľov produktivity práce. Mestské zastupiteľstvá ako volený orgán majú bezprostrednú zodpovednosť pred občanmi za úspešný rozvoj mesta, za formuláciu a presadzovanie verejného záujmu. K tomu slúži i vlastníctvo nehnuteľného majetku. Majetok pre mestá má význam hlavne:

- na presadzovanie verejného záujmu (predovšetkým vlastníctvo stavebných pozemkov)

⁵ CÍSAŘ, J. *Drobné podnikání*. Praha: VŠE, 1995, s. 97, ISBN 80-7079-955-2

⁶ Ekonomicky samospráva znamená závislosť rozvoja jednotlivých územných celkov – miest na dosahovaných výsledkoch všetkých subjektov, ktoré vyvíjajú činnosť na tomto území. Samospráva neznamená sústredenie ekonomickej moci v rukách príslušného orgánu, ale starostlivosť o optimálne využitie ekonomickeho a sociálneho potenciálu mesta pri zachovaní reprodukčnej schopnosti všetkých jeho prírodných prvkov. Samospráva predpokladá vytváranie všetkých nevyhnutných podmienok na úspešné hospodárske aktivity vo všetkých oblastiach ľudskej činnosti.

- ako prostriedok získavania podnikateľských subjektov poskytovaním pozemkov na výstavbu nielen príslušných prevádzok, ale hlavne pre bytovú výstavbu nevyhnutnú na získanie pracovnej sily
- ako prostriedok získavania subjektov formou zvýhodnených prenájmov mestských nehnuteľností.
- Mestá majú celý rad kompetencií, ktorými môžu podstatným spôsobom ovplyvniť ďalší osud podnikateľských aktivít prevádzkovaných na území daného mesta.
- Aj keď reforma verejnej správy priamo nedeleguje mestám kompetencie v oblasti podpory malého a stredného podnikania, poskytuje mestám účinné nástroje v oblasti regionálneho rozvoja, ktoré priamym spôsobom ovplyvňujú MSP. Navyše, decentralizácia môže viesť k celkovému zlepšeniu podmienok na podnikanie následkom súťaživosti medzi obami (mestami), pokiaľ aspoň časť daní, ktoré konkrétny podnik na území mesta platí, ide priamo do rozpočtu daného mesta.
- Najdôležitejším nástrojom na úrovni miest s priamym vplyvom na regionálny rozvoj a tým aj na oblasť MSP sú kompetencie v oblasti rozhodovania vo veciach miestnych daní a miestnych poplatkov. Okrem zvýšenej flexibility v zabezpečení príjmov je v mechanizme určovania výšky daní prítomný veľmi výrazný prvok konkurencieschopnosti, čo má za následok zlepšovanie podmienok pre podnikanie.
- Okrem určovania výšky miestnych daní a poplatkov na činnosť MSP majú vplyv aj nasledovné kompetencie miest:
 - zakladanie a majetková účasť v podnikoch,
 - vydávanie súhlasu k umiestneniu prevádzky podnikov na území mesta,
 - plnenie niektorých úloh na úseku spotrebiteľa a tvorba podmienok na zásobovanie mesta,
 - výkon vlastnej investičnej činnosti a podnikateľskej činnosti v záujme zabezpečovania potrieb obyvateľov mesta a rozvoja mesta,
 - udeľovanie pokút podnikateľom,
 - odpustenie dane z nehnuteľností, predaj a prenájom pozemkov.

KOMUNÁLNA PODPORA PODNIKANIA

Nástroje miestnej podpory ekonomiky sú nástroje, ktoré sa snažia pozitívne ovplyvňovať ekonomický rozvoj podnikateľského prostredia miest, a teda i malých a stredných podnikov. Za posledné desaťročie vzniklo vo vyspelých krajinách západnej Európy obsiahle inštrumentárium (komplex nástrojov komunálnej a regionálnej hospodárskej politiky). Jednotlivé nástroje sa navzájom líšia podľa druhu, sily vplyvu, podľa adresátov, ktorým sú určené a tiež svojim obsahovým zameraním (orientáciou). Uvádzame rozdelenie možných podporných nástrojov podľa Ježka; ide o klasifikáciu do 9 skupín s celkovo 46 nástrojmi.

SKUPINA NÁSTROJOV A OPATRENÍ	NÁSTROJE
1. technická infraštruktúra	<ul style="list-style-type: none"> ▪ dopravná infraštruktúra ▪ (tele)komunikačná infraštruktúra ▪ technická infraštruktúra (energie, voda, plyn, kanalizácia atď.) ▪ zainvestovanie podnikateľských priemyselných plôch ▪ vytváranie priemyselných parkov, inovačných centier, inkubátorov atď.
2. politika narábania s pozemkami a nehnuteľnosťami	<ul style="list-style-type: none"> ▪ vykupovanie pozemkov a nehnuteľností (vytváranie rozvojových plôch) ▪ zvýhodnené prenájmy ▪ revitalizácia priemyslových areálov a ladom ležiacich plôch
3. územné plánovanie a stavebný poriadok	<ul style="list-style-type: none"> ▪ premiestňovanie priemyslu a priemyselných plôch na okraje miest ▪ prispôsobovanie stavebného konania požiadavkám podnikateľských subjektov ▪ vymedzovanie plôch využiteľných na podnikateľské účely v územných plánoch
4. finančná pomoc a politika daní a poplatkov	<ul style="list-style-type: none"> ▪ subvencie (napr. formou lacných pozemkov) ▪ poskytovanie a sprostredkovanie pôžičiek a úverov ▪ poskytovanie záruk na pôžičky a úvery
5. propagácia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ podpora všeobecného povedomia o podnikateľských subjektoch ▪ prezentácia na regionálnych a nadregionálnych akciách ▪ poradenská činnosť podnikom so záujmom v meste investovať ▪ vytváranie pozitívneho imidža o meste u miestnych podnikateľov a občanov
6. mäkké lokalizačné faktory	<ul style="list-style-type: none"> ▪ starostlivosť o celkový vzhľad a atraktivitu mesta ▪ rozvoj sociálnej infraštruktúry (bývanie, vzdelanie, voľný čas atď.) ▪ pozitívny postoj správy mesta a obyvateľov k súkromnému podnikaniu
7. poradenstvo a servis	<ul style="list-style-type: none"> ▪ pravidelné informácie podnikom o stratégii rozvoja mesta ▪ podpora nových technológií a inovácií ▪ poradenstvo zamerané na možnosti podpory podnikania
8. zlepšenie správnych činností	<ul style="list-style-type: none"> ▪ transparentnosť, plánovitosť a spoľahlivosť pri rozhodovaní o budúcnosti mesta ▪ flexibilita a otvorenosť správy mesta žiadostiam podnikateľských subjektov ▪ znalosť problematiky, o ktorej sa rozhoduje

SKUPINA NÁSTROJOV A OPATRENÍ	NÁSTROJE
9. ostatné opatrenia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ preferencia miestnych firiem pri zadávaní verejných zákaziek ▪ prenášanie záujmu podnikateľov a občanov do stratégií rozvoja mesta ▪ minimalizácia zákazov a príkazov.

TAB. 2: Skupiny možných nástrojov komunálnej podpory hospodárstva. In: Ježek, J. Komunální podpora hospodářství v teorii a praxi. In: Zborník referátov zo VII. medzinárodného kolokvia o regionálnych viedach. MU v Brne, 2004, str. 55 – 56, ISBN 80-210-3549-8

ZÁVER

Doterajšia politika podpory MSP bola v etape jeho kvantitatívneho rastu orientovaná predovšetkým na rozvoj MSP ako sektory, na rozvoj jednotlivých existujúcich malých a stredných podnikov. V súčasnosti a najmä v budúcnosti je potrebné dôraz prenášať na rozvoj latentného podnikateľského potenciálu obyvateľstva, na jednotlivcov a stimuly, ktoré ovplyvňujú ich individuálne správanie, teda na najrannejšie štádiá rozvoja podnikateľských aktivít. Politika podpory MSP by mala oveľa viac zdôrazňovať potrebu vytvárania takého prostredia a podmienok, ktoré budú motivovať a stimulovať jednotlivcov k tomu, aby sa stali podnikateľmi. Len v takom ovzduší sa môžu naplno uplatniť tzv. vnútorné stimuly podnikateľskej aktivity:

- sloboda, nezávislosť a samostatnosť podnikateľa,
- sebarealizácia, sebadôvera a radosť z práce,
- finančné stimuly,
- občianske stimuly (kontakt s ľuďmi, osôh pre iných...),
- vlastnícke pohnútky (práca pre seba a na svojom),
- existenčné dôvody⁷.

Nevyhnutnou súčasťou tejto politiky je vytvorenie podmienok na získanie potrebných zručností a znalostí, ako aj poskytovanie vhodnej príležitosti, ktoré podnikateľom umožnia rozvoj ich podnikania.

Použitá literatúra:

- (1) BERAN, M. *Globalizace a potřeba malých a středních podniků pro naši ekonomiku*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Slovenská ekonomika v európskom kontexte“. Banská Bystrica.2000, s. 161, 163, ISBN 80-8055-439-0
- (2) CÍSAŘ, J. *Drobné podnikání*. Praha: VŠE, 1995, s. 97, ISBN 80-7079-955-2
- (3) JEŽEK, J. *Komunální podpora hospodářství v teorii a praxi*. In: Sborník referátů ze VII. mezinárodního kolokvia o regionálních vědách. MU v Brně, 2004, s. 55 – 56, ISBN 80-210-3549-8
- (4) KLOUDOVÁ, J. *Potřebuje česká ekonomika malé a střední firmy?* In: Závěrečná zpráva o řešení úkolu FRVŠ č. 1131/99. Zlín: FaME VUT, 1999.

⁷ MOJŽITOVÁ, S. *Externé a interné bariéry brzdiace rozvoj malého a stredného podnikania na Slovensku*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Slovenská ekonomika v európskom kontexte“. Banská Bystrica. 2000, s. 287. ISBN 80-8055-439-0

- (5) MOJŽITOVÁ, S. *Externé a interné bariéry brzdiace rozvoj malého a stredného podnikania na Slovensku*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie „Slovenská ekonomika v európskom kontexte“. Banská Bystrica. 2000, s. 287. ISBN 80-8055-439-0
- (6) NOVÁČEK, V. – KLOUDOVÁ, J. *Malé a střední firmy v procesu globalizace*. In: Závěrečná zpráva o řešení úkolu FRVŠ č. 1131/99. Zlín: FaME VUT, 1999
- (7) PAULIČKOVÁ, R. *Teoretické otázky regionálního a městského marketingu*. ZČU v Plzni, 2005, s. 48 - 49, ISBN 80-7043-365-5

Kontakt:

Mgr. Ing. Renáta Ježková, PhD.

Bratislavská vysoká škola práva

Fakulta ekonomie a podnikania

Tematínska 10, 851 05 Bratislava, SR

tel.č.: 00421 903 312980, e-mail: renata.jezkova@uninova.sk

ANALÝZA ČINNOSTI POOLU NA POJISTNÉM TRHU

Vojtěch Jindra

Klíčová slova:

pool – pojištění záruky

pojistné riziko – zajišťitel sdružení – vedoucí pojistitel poolu

Keywords:

pool – insurance of guarantee

insurance liability - reinsurer association – lead underwriter of pool

Abstract:

The beginnings of the subject insurance of a guarantee for the case of bankruptcy of the travel agency and the origination of pool. There are introduced principles of pool, its development, importance and rules. The Austrian Generali Holding Vienna AG as an underwriter of the association and an insurance company Generali as a lead underwriter. The constitution of the gremium as the lead body of the pool. At the end of the contribution there are mentioned functions of the lead underwriter of pool.

1. Počátky předmětného pojištění

Celý kolotoč procesu vzniku pojištění pro případ úpadku cestovních kanceláří roztočila již v roce 1995 novela živnostenského zákona, kdy se z koncesované živnosti cestovní kancelář stala živnost volná. To s sebou přineslo velký rozvoj v oboru a samozřejmě i jednu stinnou stránku, a to nárůst úpadků těchto cestovních kanceláří. Vše bylo završeno v roce 1997, kdy se do úpadku dostalo cca. 20 cestovních kanceláří a celkové škody dosáhly výše 260 mil. Kč. Tento, ač na jednu stranu negativní vliv, zapůsobil pozitivně na zavedení regulace v oboru cestovního ruchu, a proto byl 1. října 2000 přijat zákon 159/1999 Sb., o některých podmínkách podnikání v oblasti cestovního ruchu. Významnou část tohoto zákona pak tvoří povinně smluvní pojištění CK pro případ úpadku (tzv. pojištění insolvence), který ukládá každé CK povinnost sjednat pojištění, z kterého vyplývá klientům, kteří si u ní zakoupili zájezd, právo na pojistné plnění, pokud se cestovní kancelář dostane do úpadku.

Pozitivní výsledky zavedení tohoto povinného pojištění je možné sledovat i na poklesu úpadků cestovních kanceláří, kdy od roku 2001, došlo maximálně k pěti úpadkům za rok (viz. Tabulka č. 1).

TAB. 1: Přehled zkrachovalých CK v letech 2001 – 2005

Název CK	Pojistitel
2001	
TOM TOURIST	Pool
IKATOUR, Ing. Ivan Oregor	Pool
SWETOBEZNIK, s. r. o.	Pool
2002	
MASOPUSTOV A LUDMILA	Pool
SM ORAL, s. r. o.	Pool

Název CK	Pojistitel
HELLAS DAFNIS TOUR, s. r. o.	Pool
ALA VE (Eva Jirsová - Alave)	Pool
2003	
DELTA TOUR, s. r. o.	Pool
ADRIA TRA VEL, s. r. o.	Pool
C. T. E.	Pool
ANTOUR Peter Antal	Pool
HA VELKA KAREL	Pool
2004	
OLOBTOUR	Česká podnikatelská pojišťovna
tm Travel Market	Česká podnikatelská pojišťovna
TSAKIS	Česká podnikatelská pojišťovna
2005	
CONNEXION VOY AOES	Česká Pojišťovna
ETM-TOUR	Česká Pojišťovna
TRA VEL STUDIO INTERNATIONAL, s. r. o.	Generali Pojišťovna
CARA VELLA TOURS, s. r. o.	Generali Pojišťovna

2. Vznik poolu

Někteří pojistitelé, členové České asociace pojišťoven (dále jen ČAP), navrhli s vědomím velké rizikovosti daného pojištění založit sdružení pojistitelů (pool), které by značně přispělo k eliminaci poměrné části možných negativních dopadů na jednotlivé pojistitele. Založení poolu "nahrávaly" především následující důvody:

- nestabilita trhu cestovních kanceláří, neexistence využitelných statistických údajů
- poměrně omezený počet subjektů podléhajících povinnosti sjednat předmětné pojištění problematické sjednání kvalitního zajistného programu, vysoké fixní náklady na provoz pojištění CK proti úpadku

Shrneme-li, přinesl pool zejména:

- sdružení využití finanční síly a know-how jeho členů
- objektivní přístup ke všem cestovním kancelářím bez ohledu na jejich velikost
- individuální ohodnocování rizikovosti cestovní kanceláře
- snížení správních nákladů centralizací administrativy do jednoho subjektu
- zhodnocení prostředků cestovní kanceláře složených jako spoluúčast
- kvalitní a flexibilní asistenční službu Evropské Cestovní Pojišťovny s celosvětovou působností

3. Princip poolu

Na pojistném trhu můžeme najít velké množství pojistných produktů. Většinu z nich provozují jednotlivé pojišťovny samy. Pokud bychom však chtěli pojistit opravdu velká rizika, rozdělují si je pojišťovny formou soupojištění. Jistou formou tohoto soupojištění je i forma tzv. "poolu".

Pojišťovací pooly jsou sdružení podnikatelů založená za účelem společného krytí rizik. Jejich vytváření je charakteristické zpravidla pro rizika velkého rozsahu nebo

nebezpečné povahy či při vzniku nových pojistných produktů, v případech, kdy neexistují žádné podklady a statistika potřebná pro kalkulaci pojistného je nedostačující. Takové subjekty bývají zakládány i v situacích nedostatečné finanční kapacity jednotlivých pojistitelů.

Všichni zúčastnění pojistitelé vnášejí do poolu veškeré své pojistné smlouvy daného druhu, čímž vzniká rozsáhlejší pojistný kmen, z kterého jsou následně hrazena pojistná plnění. Každý ze zúčastněných pojistitelů se podílí na jejich krytí takovým podílem, který odpovídá jeho přínosu do pojistného kmenu daného pojišťovacího poolu.

4. Vývoj poolu

Ve snaze docílit založení poolu byla v rámci ČAP sestavena pracovní skupina, která pracovala na přípravě potřebných podkladů pro jeho založení.

Celý vznik sdružení pojistitelů pro případ úpadku cestovní kanceláře byl však velice složitý a dlouhý proces s nepředvídatelným výsledkem. K existenci poolu potřebovalo sdružení pojistitelů v první řadě povolení výjimky ze zákona od Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže (dále jen ÚOHS). Následovala celá řada jednání asociace s Ministerstvem financí a poté i s ÚOHS, kterému byla počátkem února 2000 předložena žádost o udělení dané výjimky. Při posuzování této žádosti hrál velkou roli i postoj právě Ministerstva financí jako orgánu státního dozoru nad pojišťovnictvím. Ačkoliv zástupci ČAP tento problém s Ministerstvem financí mnohokrát konzultovali, jeho postoj nebyl až do posledního okamžiku zřejmý. Po obdržení žádosti zástupců ČAP však ÚOHS řízení o výjimce v březnu přerušil do té doby, než bude jednotlivým účastníkům řízení Ministerstvem financí udělena licence.

Ministerstvo financí obdrželo 11 žádostí k provozování tohoto pojištění a tím tedy i o schválení všeobecných pojistných podmínek. 9 z 11 pojišťoven bylo členem ČAP. Zbylé dvě, pojišťovna Zürich a cestovní pojišťovna Adria Way, družstvo, byly rozhodnuty nabízet předmětné pojištění na trhu samostatně. Snad i proto, že se v tomto případě jednalo z hlediska zákona o ochraně hospodářské soutěže a zákona o správním řízení o komplikovaný případ, využil úřad pro vydání rozhodnutí 60 denní lhůty (část lhůty proběhla před přerušением řízení v únoru 2000) a dal rozhodnutím ze dne 16. 1. 2001 svolení ke vzniku poolu, který se stal předpokladem naplnění veškerých povinností, které pojišťovnám ukládá zákon o některých podmínkách podnikání v oblasti cestovního ruchu.

Rozhodnutí však bylo vydáno jen dva měsíce před termínem, kdy všechny cestovní kanceláře žádající o koncesi k provozování cestovní kanceláře byly povinny podat žádost na živnostenský úřad (do 1. 4. 2001), přičemž nedílnou součástí této žádosti musela být i uzavřená smlouva o pojištění mezi cestovní kanceláří a pojišťovnou. Pool měl proto na sjednání všech pojistných smluv se zájemci z řad transformujících se cestovních kanceláří pouhé dva měsíce.

Platnost výjimky poolu udělené ÚOHS ze zákona o ochraně hospodářské soutěže skončila dnem 1. 1. 2003. První dvě pojistná období je možné charakterizovat jako dobu získávání počátečních zkušeností se sjednáváním a průběhem pojištění, vyhodnocování informací relevantních pro stanovení rizikovosti cestovních kanceláří, zpřesňování metodiky správy pojištění a likvidace pojistných událostí atd. Významné je i postupné navazování užších kontaktů s jednotlivými cestovními kanceláři. Bližší znalost cestovních kanceláří je pro tento druh pojištění velice důležitá, neboť systematická spolupráce v prostředí vzájemné důvěry může pozitivně ovlivnit průběh celého pojištění, a tím i posílit ochranu spotřebitelů - zákazníků cestovních kanceláří.

Ačkoliv si všechny pojišťovny sdružené v poolu uvědomovaly, že řešení tohoto pojištění prostřednictvím poolu na základě výjimky není ideální, nebyla do té doby nalezena jiná cesta, zejména proto, že zajistitelé nebyli ochotni poskytnout své kapacity samostatně jednotlivým pojišťovnám. To po složitém správním řízení o prodloužení výjimky patrně pochopil i ÚOHS a tuto výjimku do 31. 12.2003 prodloužil. O její další prodloužení však již pojišťovny nepožádaly. Od roku 2004 tak poskytují pojištění cestovní kanceláře proti úpadku samostatně tyto pojišťovny:

- Česká pojišťovna a. s.
- Česká podnikatelská pojišťovna, a. s.
- Uniqua pojišťovna a. s.
- Kooperativa pojišťovna a. s.
- Generali Pojišťovna, a. s.

5. Pravidla v rámci poolu

Okamžitě poté, co rozhodnutí ÚOHS poolu pro pojištění záruky pro případ úpadku cestovní kanceláře nabylo právní moci, stvrdili jeho vznik svým podpisem zástupci všech devíti pojišťoven, které licenci na provozování tohoto pojištění obdržely. Zároveň byla uzavřena i smlouva o spolupráci v rámci poolu. Do poolu nakonec vstoupilo těchto devět pojišťoven, kterým Ministerstvo financí schválilo pojistné podmínky předmětného pojištění:

- Generali Pojišťovna a.s. jako vedoucí pojistitel a dále členové:
- Allianz pojišťovna, a.s.
- Česká podnikatelská pojišťovna, a.s.
- Česká pojišťovna, a.s.
- Česko - rakouská pojišťovna, a.s.
- ČS-Živnostenská pojišťovna, a.s.
- IPB pojišťovna, a.s.
- Komerční pojišťovna, a.s.
- Kooperativa pojišťovna, a.s.

Pool byl sdružením otevřeným, proto vstoupit do něj, či členství zrušit bylo možné kdykoliv. Šlo o volné sdružení pojistitelů bez právní subjektivity, které bylo založeno výhradně za účelem provozování povinného smluvního pojištění cestovní kanceláře. Členství bylo možné pro subjekty oprávněné k provozování činnosti v oblasti pojišťovnictví na území ČR a vlastníci schválené příslušné všeobecné pojistné podmínky, jak to stanovuje zákon č.159/1999 Sb. Nezbytnou podmínkou bylo podílení se svým čistým vlastním vrubem na provozování předmětného pojištění v daném rozsahu. Minimální výše čistého vlastního vrubu na jednu pojistnou událost byla ustanovena ve výši 1 mil. Kč a výše čistého vlastního vrubu na všechny pojistné události v jednom kalendářním roce na dvojnásobek této minimální výše. Následující tabulka ukazuje, v jakém rozsahu krytí se členové poolu zavázali převzít na svůj čistý vlastní vrub pro každou pojistnou událost.

TAB. 2: Rozložení pojistného rizika v rámci poolu

Člen	Kč	%
Allianz pojišťovna	5 000 000	11,11
Česká podnikatelská pojišťovna	5 000 000	11,11
Česká pojišťovna	5 000 000	11,11

Člen	Kč	%
Česko - rakouská pojišťovna	2 500 000	5,56
ČS - Živnostenská pojišťovna	5 000 000	11,11
Generali pojišťovna	7 500 000	16,67
IPB pojišťovna	5 000 000	11,11
Kooperativa pojišťovna	5 000 000	11,11
Komerční pojišťovna	5 000 000	11,11
Celkem bez zajištění	45 000 000	100,00

Celkovou kapacitu poolu ještě navýšila rakouská Generali Holding Vienna AG, která se na základě jednání s vedoucím pojistitelem pojišťovnou Generali stala zajistitelem sdružení.

TAB. 3: Rozložení celkové pojistné kapacity poolu včetně zajištění

Rozložení rizika	Kč	%
Generali Holding Vienna AG	105 000 000	70,00
Pool	45 000 000	30,00
Celkem	150 000 000	100,00

Dojde-li tedy k pojistné události, jejíž pojistné plnění se bude pohybovat v rozmezí do 45 mil. Kč, hradí celou částku v daném poměru členové sdružení. Pokud by ale pojistné plnění tuto hranici přesáhlo, znamená to v praxi, že rozdíl mezi skutečnou výší a 45 mil. Kč hradí zajistitel až do výše celkové kapacity poolu, tedy maximálně do 150 mil. Kč. V případě krytí mimořádně vysokých rizik převyšujících celkovou kapacitu poolu zabezpečuje individuální zajištění do potřebné výše vedoucí pojistitel.

Pojistitelé se dále zavázali, že v případě neschopnosti jednoho či více členů poolu plnit závazky plynoucí z jeho postavení ve sdružení, přebírají nepokrytou část závazku tohoto člena poolu zbylí členové, a to v poměru jejich čistých vlastních vrubů pro dané pojištění. Stejně tak jako v případě vzniklého rizika poolu se jednotliví pojistitelé podílejí i na jeho výnosech či případné ztrátě a celkových správních nákladech.

6. Grémium

Nejvyšším a také nezbytným orgánem poolu bylo ustanoveno grémium, co by shromáždění zplnomocněných zástupců všech členů poolu. Tento orgán měl 9 členů, přičemž každý ze zástupců měl jeden hlas a rozhodovalo se prostou většinou všech hlasů. Funkce grémia je možné shrnout do několika bodů:

- projednání otázek organizace a činnosti poolu
- schvalování obecných zásad obchodní a tarifní politiky, rozpočtu poolu na kalendářní rok, závěrečného vyúčtování a výroční zprávy poolu za uplynulý kalendářní rok a vznik, pozastavení a zánik členství v poolu
- stanovení podrobného postupu při sjednávání pojištění
- ustanovení pracovních skupin pro plnění zvláštních úkolů
- rozhodování o výrobě tiskopisů, formulářů a propagačních materiálů souvisejících s provozováním předmětného pojištění

7. Generali Pojišťovna

Generali Pojišťovna se stala po vzájemné dohodě všech pojistitelů vedoucím pojistitelem poolu. Stejně jako grémiu poolu, tak i vedoucímu pojistiteli připadá celá řada specifických činností, jako např.:

- předkládat úřadu státního dozoru nad pojišťovnictvím ke schválení všeobecné pojistné podmínky předmětného pojištění včetně jejich změn a doplňků, a to na základě souhlasu grémia
- vytvářet technické rezervy v souladu s právními předpisy
- zastupovat všechny členy poolu ve všech záležitostech pojištění a zajištění
- vyplácení podílů na výnosech poolu všem pojistitelům
- vedení příslušné soustavy účtů nezbytné pro provozování předmětného pojištění a správa primárních dokladů týkajících se pojistně technické činnosti poolu
- jednání se zajistiteli a předkládání grémiu ke schválení pojistné smlouvy poolu
- konzultace s jednotlivými členy poolu o problematice oceňování rizika cestovní kanceláře a na základě zjištěných výsledků ověření solventnosti cestovní kanceláře zpracování případných odchylek od pojistné smlouvy
- podepisování pojistných smluv za sdružení pojistitelů

Použitá literatura:

- (1) Webové stránky České asociace pojišťoven. Praha (2005). Přístup z internetu: URL: <http://www.cap.cz>
- (2) Webové stránky Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže: Sbírky rozhodnutí. Brno (2005) Přístup z internetu: URL: <http://www.compet.cz>
- (3) Interní materiály Evropské Cestovní Pojišťovny, a.s., Praha 1996-2005
- (4) Interní materiály Generali Pojišťovny a.s., Praha 2001-2005
- (5) Pojistné podmínky pro pojištění záruky pro případ úpadku cestovní kanceláře (VPP UCK 01/2005), Generali Pojišťovna a.s., Praha
- (6) Všeobecné pojistné podmínky pojištění záruky pro případ úpadku cestovní kanceláře VPPU 2000, Generali Pojišťovna a.s., Praha, 2005
- (7) Zákon č.159/1999 Sb., o některých podmínkách podnikání v oblasti CR a o změně zákona č.40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů a zákona č.455/1991 Sb., o živnostenském podnikání (živnostenský zákon), ve znění pozdějších předpisů

Kontakt:

Ing. Vojtěch Jindra
Rokitanského 62, Hradec Králové, 500 02
E-mail: vojtech.jindra@uhk.cz

ŘEŠENÍ PENZIJNÍ OTÁZKY V ČR

Robin Jirásko

Klíčová slova:

vlastní návrh důchodové reformy v ČR - prognóza vlastního návrhu důchodové reformy v ČR - transformační náklady

Key words:

my own project of a pension reform in the Czech Republic - the prognosis of my own project of a pension reform in the Czech Republic - transformation costs

Abstract:

The ageing of a population, owing to the decline of a natality and the extension of a lifetime, causes the crisis of a contemporary old age pension scheme. Demography prognosis, the negative balance of a pension scheme and the fall of the proportion between a rent and a pay justify a reform, which could not be removed. The proposal have to maintain the recent real value of rents and also minimize the transformation costs of a national budget. Transformation costs minimize a proposal, which gears only the thirty-five-years-olds and the younger. The older generation could be paid out by a pay-as-go pension scheme in the future. A new funding pension system must be transparent and obligatory – no advertising expenditures etc. A funding benefit will be fixed. The necessary contribution to a funding pension system will be make up for substantial alterations in a pay-as-go pension scheme: the abolishing of a premature retirement to an old age pension scheme, the increase payment of OSVČ, the reduction of widow's and widower's benefit, the increament of a retirement age, the reducing of new rents and modifications in the valorization of pensions. The prognosis of old age pension scheme to the year 2060 certifies the rightness of explicit measurement. It is not necessary to increase the social rate of insurance and use tax incomes for finance of old age pension scheme until year 2060 according to my prognosis.

1. Úvod

Průběžné systémy financování starobních důchodů řady zemí čelí problémům. Uvedené systémy vznikaly po druhé světové válce. Jejich rozvoj umožnila ekonomická i demografická situace. Množství pracujících mohlo financovat malý počet důchodců, ekonomiky i mzdy rychle rostly. Nerozvinuté kapitálové trhy i nestabilita měny neumožňovaly fondové financování.

Důchodový systém ČR se musí rovněž vypořádat s mnoha problémy. Od roku 1989 nedošlo k růstu reálné hodnoty průměrného starobního důchodu, zatímco reálné mzdy v tomto období vzrostly o více než 25%, náhradový poměr poklesl z 50% na 40%. Vlivem zejména nízké porodnosti ale i rostoucí nezaměstnanosti došlo k poklesu počtu plátců průběžného systému. Množství důchodců naopak výrazně roste: do důchodového věku přicházejí početné ročníky, prodlužuje se doba dožití.

Mnohé země se rozhodly pro důchodovou reformu. Přijetí reformních zákonů předcházely analýzy týmů expertů, diskuse politiků a vysvětlování voličům. Podle politické a ekonomické situace, demografické prognózy a síly finančních institucí došlo

ke změnám parametrů průběžného pilíře či ke vzniku fondového financování v různé výši příspěvku, míry dobrovolnosti zapojení atd.

I Česká republika již učinila některé dílčí kroky: vznik penzijního připojištění se státním příspěvkem, daňová podpora životního pojištění a parametrické změny průběžného pilíře. Přijetí zásadních reformních opatření nás teprve čeká. Změny v důchodovém zabezpečení musí proběhnout co nejdříve. V zemích s pomalejším tempem stárnutí populace již razantní změny nastaly, v Polsku, Maďarsku a Švédsku.

Důchodovou reformu v ČR budou kromě rychlého stárnutí populace komplikovat i problémy ve veřejných financích. Také sazba důchodového pojištění nemá prostor pro zvýšení: vyšší mzdové náklady a tím vyšší nezaměstnanost, případný únik do šedé ekonomiky či snižování čisté mzdy.

2. Navrhovaná opatření

Z výše uvedeného vyplývá nutnost rychlého řešení stávající situace. Pokusím se tedy nastínit opatření vedoucí k dlouhodobé stabilizaci důchodového systému. Hlavním cílem reformy spočívá v zavedení kombinace fondového a průběžného financování starobních důchodů s postupným růstem váhy fondového financování. Současně s tímto zásadním krokem by mělo dojít k nastolení rovnováhy mezi příjmy a výdaji současného průběžně financovaného důchodového pojištění. Celý přechod by se neměl dotknout dnešní kupní síly důchodu.

Pokud by nedošlo k navrhovaným opatřením, potýkal by se systém starobních důchodů i přes stabilizační kroky vlády s deficitem. V příštích deseti letech budou do důchodu přicházet početné ročníky důchodců, jejichž důchody nebude možno za stávající situace financovat. Jenom výrazné změny parametrů současného průběžného způsobu financování umožní financování důchodů bez dotací státního rozpočtu. Důchody současné populace mladší 35 let nebude možno bez zavedení fondového systému financovat.

Povinně by přispíval každý výdělečně činný občan mladší 35 let. Přispíval by absolutní částkou ve výši 1000 Kč. Nedochozelo by ke snižování čisté mzdy, neboť 1000 Kč by se odčítalo od 28%, jenž občan se zdanitelnými příjmy platí na důchodové pojištění. Nerostl by ani státní dluh. Chybějící prostředky by byly nahrazeny škrtů v průběžném systému.

Svěřené prostředky by spravovala a investovala monopolní Sociální pojišťovna. Náklady této instituce by zůstaly na stejné úrovni jako současné náklady průběžného systému. Česká správa sociálního zabezpečení hospodaří s náklady pod úrovní dvou procent přijatého pojistného.¹ Pokud by fondový systém získaly komerční společnosti, náklady by převýšily deset procent přijatého pojistného.² Vysoké náklady penzijních fondů a životních pojišťoven nelze vzhledem k drahému provozu a zejména získávacím nákladům snížit.

2.1 Zrušení předčasných odchodů do důchodu

Navrhuji zrušit předčasné odchody do důchodu. Od ledna 2004 již neplatí předčasné důchody podle §30 zákona o důchodovém pojištění.³ Odchody do důchodu se však stále řídí nevyhovujícím §31, tento paragraf by se měl ze zákona o důchodovém pojištění vyjmout.

Místo trvale krácených starobních důchodů by se vyplácela podpora v nezaměstnanosti. Poměr plného starobního důchodu a čisté mzdy se rovná 52%. Výše podpory v nezaměstnanosti je stanovena na padesáti procentech čisté mzdy pro první tři měsíce nezaměstnanosti a na čtyřicetipěti procentech pro další tři měsíce. Vyplácením podpory místo předčasných důchodů by stát ušetřil. Trvale krácené starobní důchody tvoří zhruba 90% výše plných starobních důchodů. Půl roku by byly výdaje zhruba stejné. Po půl roce by ovšem stát místo podpory vyplácel sociální dávku na úrovni životního minima. Výplata předčasného důchodu trvá tři roky.

Již v roce 1996 byly známy schodkové prognózy důchodového účtu. Vznik předčasných odchodů do důchodu je nesystémové opatření, které vůbec nemělo vzniknout. Postupem času byla tato možnost omezována - zvýšení redukce předčasných i dočasných starobních důchodů, snížení doby do dosažení důchodového věku u trvale krácených starobních důchodů a zrušení dočasně krácených starobních důchodů.

Navrhovaná změna je i v souladu se zahraničními tendencemi k omezení současných možností předčasného poskytování starobních důchodů. Institut předčasných starobních důchodů začal být zaváděn v 70. letech v západoevropských zemích s cílem řešit situaci na trhu práce. Zkušenosti však ukázaly, že tento institut je velmi neefektivní a drahý pro boj s nezaměstnaností.

2.2 Zvýšení důchodového věku

Navrhují rychlejší tempo zvyšování důchodového věku, u žen i mužů o čtyři měsíce za rok až do dovršení 65 let. Dále by došlo ke zrušení diferenciaci odchodu žen do důchodu podle počtu vychovaných dětí.

Doba pobírání penze se i přes růst důchodového věku v podstatě nezmění. Pro šedesátiletého muže, průměrný důchodový věk s předčasnými odchody do důchodu, činí nyní doba dožití 17,2 roku. V roce 2015 bude naděje dožití pro muže ve věku 65 let zhruba 16 let.⁴ Ženy se dožívají vyššího věku, přes to odcházejí do důchodu dříve než muži. Toto zvýhodnění zůstane zachováno i po navrhovaných reformních opatřeních. Rovněž v mnoha vyspělých zemích se uplatňuje shodný věk odchodu do důchodu pro obě pohlaví na úrovni 65 let.

Diferenciaci důchodového věku žen podle počtu vychovaných dětí nemá žádné odůvodnění. Ženy, které pečují o dítě, nejsou z hlediska důchodového zabezpečení znevýhodněny. Péče o dítě do čtyř let věku patří mezi náhradní doby důchodového pojištění, jenž jsou započítávány v plném rozsahu.

Výchova dítěte není důvod k dřívějšímu odchodu do důchodu. K vyšší porodnosti, což je rovněž jeden z nástrojů důchodové reformy, by měly být ženy motivovány jiným způsobem než předčasným odchodem do důchodu. Hlavně peněžitou podporou ze strany státu v době mateřství, vládá správně zvýšila rodičovský příspěvek. Diferenciaci důchodového věku je v zahraničí raritou. Na Slovensku se ruší. Existuje pouze i v některých státech bývalého SSSR a Bulharsku.

2.3 Zvýšení plateb OSVČ

Navrhují zvýšení minimálního vyměřovacího základu pojistného na důchodové pojištění osoby samostatně výdělečně činné vykonávající hlavní samostatnou výdělečnou činnost na 50% průměrné mzdy příslušného roku.

Minimální měsíční vyměřovací základ osoby samostatně výdělečně činné vykonávající hlavní samostatnou výdělečnou činnost činí 50% částky, která se stanoví jako součin poloviny všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok, který o 2 roky předchází kalendářnímu roku, pro který se měsíční vyměřovací základ stanoví, a přepočítacího koeficientu pro úpravu tohoto všeobecného vyměřovacího základu.³

Měsíční vyměřovací základ osoby samostatně výdělečně činné vykonávající vedlejší samostatnou výdělečnou činnost, činí nejméně 10% částky stanovené jako součin všeobecného vyměřovacího základu za kalendářní rok, který o dva roky předchází kalendářnímu roku, pro který se měsíční vyměřovací základ stanoví, a přepočítacího koeficientu pro úpravu tohoto všeobecného vyměřovacího základu.³

Původně vláda nenavrhovala minimální vyměřovací základ u OSVČ v hlavní výdělečné činnosti na úrovni 25% ale 40% průměrné mzdy. V Polsku činí tento základ 60% průměrné mzdy.⁶ OSVČ při současné právní úpravě zaplatí na pojistném daleko méně než zaměstnanec a nedostane o stejnou část nižší důchod. Zaměstnanec zaplatí při čtyřiceti letech pojištění na pojistném čtyřikrát tolik co OSVČ při stejné době pojištění a přitom na jeho důchod bylo vydáno pouze dvakrát tolik co za OSVČ. OSVČ platící z minimálního vyměřovacího základu dostane velice nízký důchod i přes velkou solidaritu a vyplácený sociální důchod nezajistí základní potřeby. Přitom si tato OSVČ může pořídit věci pro soukromou potřebu bez zaplacení daně z příjmu, auta, dům atd. Vytvoření si dostatečných nákladů a placení z minima není pro OSVČ žádný problém, 80% OSVČ postupuje tímto způsobem.

2.4 Změny ve valorizaci důchodů

Navrhují zvyšovat důchody pouze podle růstu cen. Zvyšovat tempo růstu důchodu o třetinu růstu reálných mezd si důchodový účet ani státní rozpočet nemůže dovolit. Není to možné v současnosti a už vůbec to nebude možné v budoucnosti.

Spotřební koš důchodců se liší od spotřebního koše inflace, a proto by bylo vhodné měřit růst cen podle jiného zboží. Růst důchodů je opožděn za růstem cen. Důchody by bylo vhodné valorizovat současně s růstem cen. Česká národní banka by zveřejnila prognózu inflace a podle této prognózy by byly zvýšeny důchody. Tím by se snížil pokles růstu důchodů zapříčiněný zrušením valorizace podle růstu reálných mezd.

2.5 Snížení nově přiznaných důchodů

Navrhují nezapočítávat do výpočtu důchodu částku nad druhou redukční hranicí a obě redukční hranice valorizovat pouze podle inflace. Roku 2006 by se částka do 9 100 Kč započítávala plně a od 9 100 Kč do 21 800 Kč pouze z 30%. Na 21 800 Kč by existoval strop, nad kterým by se již příjmy nezapočítávaly ani z 10%.

Při 45 letech pojištění by se nově přiznaný důchod rovnal 10 183 Kč. Zavedením tohoto opatření by se snížily nově přiznané důchody u lidí s nadprůměrnými příjmy. Jiné změny při výpočtu důchody nejsou přípustné. Prosazení zásady ekvivalence si státní rozpočet nemůže dovolit, nejnižší důchody by klesly pod únosnou mez.

3. Závěr

Všechna uvedená opatření byla zahrnuta do prognózy do roku 2060. Vstupní parametry prognózy (demografický vývoj, inflace, reálný růst mezd, zhodnocení fondového pilíře) se shodují s parametry expertního týmu pod vedením ing. Bezděka.⁵

Z výsledků prognózy plyne, že popsanou variantu důchodové reformy není nutné dotovat ze státního rozpočtu a rovněž sazba pojištění zůstává na současné úrovni. Výrazně ovšem klesá náhradový poměr u všech i nově přiznaných důchodů, až na 15% roku 2060. Tento pokles však lze akceptovat, neboť důchody budou i nadále valorizovány podle inflace. Pokles náhradového poměru mohou kompenzovat komerční společnosti soukromým životním pojištěním a penzijním připojištěním. Daňové úlevy lze zvyšovat podle vývoje inflace. Prognóza zahrnuje i valorizaci důchodů podle jedné třetiny růstu reálných mezd či nezvyšování plateb OSVČ. Obě varianty jsou však již pro státní rozpočet neúnosné.

Použitá literatura:

- (1) Ministerstvo práce a sociálních věcí. *Pojistněmatematická zpráva o sociálním pojištění 2004*, září 2004.
- (2) Ministerstvo financí. *Výroční zprávy státního dozoru v penzijním připojištění a pojišťovnictví z let 2000 až 2004*.
- (3) *Zákon č. 155/1995 Sb., o důchodovém pojištění, ve znění pozdějších předpisů*
- (4) Český statistický úřad. *Statistická ročenka České republiky 2005*. ISBN 80 – 250-9080-5
- (5) BEZDĚK, V., KREJDL, A., PERGLER, P., ŠKORPÍK, J., ŠMÍDOVÁ, Z., ŠTOKR, Z. *Závěrečná zpráva výkonného týmu pro důchodovou reformu*. Červen 2005
- (6) POLLNEROVÁ, Š. *Srovnávací analýza systémů NDC II.*, VÚPSV, Praha 2005

Kontakt:

Ing. Robin Jirásko

5. května 73, Jablonec nad Nisou, 466 01,

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta, katedra pojišťovnictví,

Voroněžská 13, Liberec, 461 17,

Tel.: 485 352 405, tel: 737 44 06 35, e-mail: robin.jirasko@tul.cz

VYUŽITÍ KONCEPTU BALANCED SCORECARD PRO IDENTIFIKACI PŘÍNOSŮ VSTUPU PODNIKU DO KLASTRU¹

Eva Jirčíková, Daniel Remeš

Klíčová slova:

Výkonnost podniku – klastr – Balanced Scorecard

Key words:

Business Performance – Cluster – Balanced Scorecard

Abstract:

The main objective of this article is to identify connections between cluster membership benefits and strategic targets fulfillment by the help of the Balanced Scorecard. This article is based on our earlier results. We came to the conclusion, that the Balanced Scorecard can be used like a tool for describing an increase of the company's performance via cluster membership. We identified possible benefits from the cluster membership and divided them into four perspectives of the Balanced Scorecard, according to their impact on company's performance. It is possible to find connections between benefits from cluster membership and strategic targets fulfillment.

ÚVOD

Každý podnik usiluje o dosahování maximální výkonnosti. Ta je často úzce spojena se získáním a udržením specifické konkurenční výhody. Jednou z možností pro vytváření konkurenčních výhod a růstu konkurenceschopnosti je zapojení podniku do průmyslového klastru. Konkrétní podoba takto získaných konkurenčních výhod se odvíjí od strategie klastru, jeho cílů a přínosů, které poskytuje svým členům.

Cílem tohoto příspěvku je identifikace vlivů přínosů z členství klastru na plnění strategických cílů podniku, a to prostřednictvím konceptu Balanced Scorecard (BSC). Příspěvek navazuje na výsledky naší předchozí práce, ve které jsme dospěli k závěru, že BSC je jedním z vhodných přístupů, který umožňuje postihnout vliv zapojení podniku do průmyslového klastru. Identifikovali jsme proto možné přínosy členství v klastru a ty jsme rozčlenili dle jejich dopadu na výkonnost podniku do čtyř perspektiv BSC. Lze tedy najít souvislosti mezi přínosy členství v klastru a plněním konkrétních strategických cílů definovaných jednotlivými podniky v BSC. Tyto souvislosti se nyní pokusíme identifikovat a konkretizovat v následujícím textu.

PODSTATA METODY BALANCED SCORECARD (BSC)

Balanced Scorecard (BSC) v užším pojetí představuje koncept vyváženého řízení výkonnosti společnosti. Jeho podstatou je transformace podnikové vize do konkrétních měřitelných aktivit. Hlavní odlišnost tohoto přístupu spočívá v tom, že se nezaměřuje pouze na plnění cílů hodnocených finančními ukazateli, ale na všechny oblasti řízení firmy. Základem BSC je strategie, která se rozpadá do jednotlivých cílů přiřazených do čtyř perspektiv. Mezi jednotlivými cíli je kauzální vztah - to znamená, že splnění

¹ Tento příspěvek vznikl za podpory Grantové agentury ČR, reg. č. projektu 402/06/1526.

jednoho cíle vede k splnění druhého cíle. Každý strategický cíl má stanoveno měřítko, abychom mohli sledovat naplňování cílů. K jednotlivým měřítkům jsou určeny cílové hodnoty, které vycházejí z požadovaného a současného stavu. Aby došlo k naplnění cílů a jejich měřítek, musíme realizovat akce, které povedou k dosažení cílového stavu.^{1,4}

BSC měří výkonnost podniku zpravidla pomocí čtyř vyvážených perspektiv:

- **Finanční perspektiva** - dává odpověď na otázku, jakých finančních výsledků musí podnik dosáhnout, aby uspokojil své vlastníky
 - **Zákaznická perspektiva** - říká, jakou hodnotovou výhodu musí podnik nabídnout svým zákazníkům, aby uspěl na trhu
 - **Perspektiva interních podnikových procesů** - definuje aktivity potřebné pro vytvoření požadované zákaznické hodnotové výhody a očekávaných finančních výsledků
 - **Perspektiva učení se růstu** - cíle v této perspektivě vytvářejí infrastrukturu (zaměstnance, systémy a procedury) pro dosažení cílů v ostatních třech perspektivách.
- Vzájemné propojení jednotlivých perspektiv tvoří rámec BSC. Perspektivy umožňují stanovit rovnováhu mezi krátkodobými a dlouhodobými cíli, mezi požadovanými výstupy a hybnými silami těchto výstupů a mezi tvrdými měřítky (hard) a měkčími, subjektivnějšími měřítky (soft).^{1,4}

Balanced Scorecard představuje moderní koncept pro měření a řízení výkonnosti podniků a také klastrů. Jeho hlavním přínosem a odlišností oproti jiným systémům je, že umožňuje postihnout vliv na plnění stanovených cílů nejen finančními ukazateli, ale také řadou nefinančních měřítek. BSC je jedním (nikoli jediným) z možných přístupů k měření vlivů zapojení do klastru na výkonnost podniku. Jsme si vědomi toho, že ani tento koncept nedokáže postihnout veškeré vlivy klastru na podnik, především ty, které ovlivňují okolí podniku, tedy region, ve kterém klaster působí. Významným úskalím tohoto přístupu je také způsob oddělení vlivu klastru a vlivu činnosti samotného podniku na jeho výkonnost.³

VYMEZENÍ POJMU PRŮMYSLOVÝ KLASTR

Teoretické prameny klastrového konceptu se datují již na konec devatenáctého století, kdy britský ekonom Alfred Marshall rozvinul problematiku seskupování podniků určitých odvětví v geograficky vymezené lokalitě.⁶ V literatuře nalezneme mnoho definic klastru. Podle Portera⁵ klaster představuje „geograficky blízké seskupení vzájemně provázaných firem, specializovaných dodavatelů, poskytovatelů služeb a souvisejících institucí v konkrétním oboru i firem v příbuzných oborech, které spolu soutěží, ale také spolupracují, mají společné znaky a také se doplňují“. Klaster tedy představuje efektivní prostředek pro rozvoj spolupráce všech zapojených subjektů, kterým je schopen přinášet různé přínosy a efekty.

Úspěšné klastry nabízejí zúčastněným společnostem mnoho konkrétních přínosů. Tyto přínosy se odrážejí především v růstu efektivity, produktivity, inovačních aktivit, a tím do zvyšování konkurenceschopnosti. Klaster ovlivňuje konkurenceschopnost tím, že vytváří podmínky pro lepší využití vstupů, mobilizuje firmy k náročnější strategii, spoluvytváří podnikatelské prostředí a ovlivňuje hospodářskou politiku. Členové klastru sdílejí chápání konkurenceschopnosti jako výsledku produktivity a inovací. Mezi konkrétní přínosy členství v klastru patří například následující:²

- úspory z rozsahu a snížení nákladů
- zisk nových zákazníků a otevření trhů
- lepší dostupnost kvalifikované pracovní síly
- zvýšení specializace
- lepší dostupnost vstupů a subdodavatelů
- lepší přístup k informacím a vyšší rychlost jejich přenosu
- zvýšení inovačního potenciálu
- zvýšení image firmy a lepší možnosti propagace
- získání nových investorů
- větší moc a hlas menších firem
- vliv na vládu v oblasti investic do specializované infrastruktury
- rozvoj spolupráce se vzdělávacími institucemi

VLIV ZAPOJENÍ DO PRŮMYSLOVÉHO KLASTRU NA VÝKONNOST PODNIKU

Po obecném vymezení klastrů a jejich možných přínosů se nyní budeme věnovat hodnocení vlivu zapojení podniku do průmyslového klastru na jeho výkonnost. V současné době neexistuje všeobecně přijímaná metodika pro měření a řízení přínosů ze zapojení podniku do klastru na výkonnost podniku. V naší předchozí práci jsme již vymezili jednotlivé přínosy ze zapojení podniku do klastru a následně jsme provedli rozdělení těchto přínosů do jednotlivých perspektiv BSC, čímž jsme demonstrovali jejich vliv na výkonnost podniku. Zde uvádíme krátké shrnutí, více viz *Jirčíková E., Remeš D., Pavelková D. - Zvyšování výkonnosti podniku prostřednictvím zapojení do průmyslových klastrů.*³

Mezi základní přínosy, které jsme zařadili do perspektivy finanční, patří: vytvoření konkurenceschopné struktury nákladů, možnosti zisku nových finančních zdrojů, růst produktivity a růst výkonů. V rámci vytvoření konkurenceschopné skupiny nákladů jsme popsali dvě skupiny přínosů: první se týká sdílení nákladů a investic a druhá samotných dopadů na snížení nákladů. Většina jednotlivých přínosů zařazených v této perspektivě se v konečném důsledku odráží také v růstu efektivit a produktivity, a tím také ve zvyšování konkurenceschopnosti. Do finanční perspektivy se odráží výše uvedené přínosy přímo, ale také nepřímo přínosy z ostatních perspektiv (kauzální princip BSC), a ovlivňují tak samotné finanční ukazatele. Přínosy zahrnuté ve finanční perspektivě tedy pozitivně působí na naplňování cílů pro vlastníky podniků.

Dále jsme zkoumali vliv přínosů z členství v klastru do zákaznické perspektivy BSC. Mezi nejvýznamnější přínosy jsme zařadili: růst podílu na trhu a rozšiřování trhů, lepší vyjednávací sílu při prodeji a image podniku. Firmy zapojené do klastru často získávají nové zákazníky, realizují větší zakázky, které by izolovaně nebyly schopny zvládnout, a otvírají se jim možnosti vstupu na nové zahraniční trhy. To vše je podpořeno společným úsilím v oblasti marketingu a Public Relations. Přínosy zahrnuté do zákaznické perspektivy umožňují firmám zvyšovat tržby, výnosy, marži či zisk, s jasným dopadem na cíle finanční perspektivy.

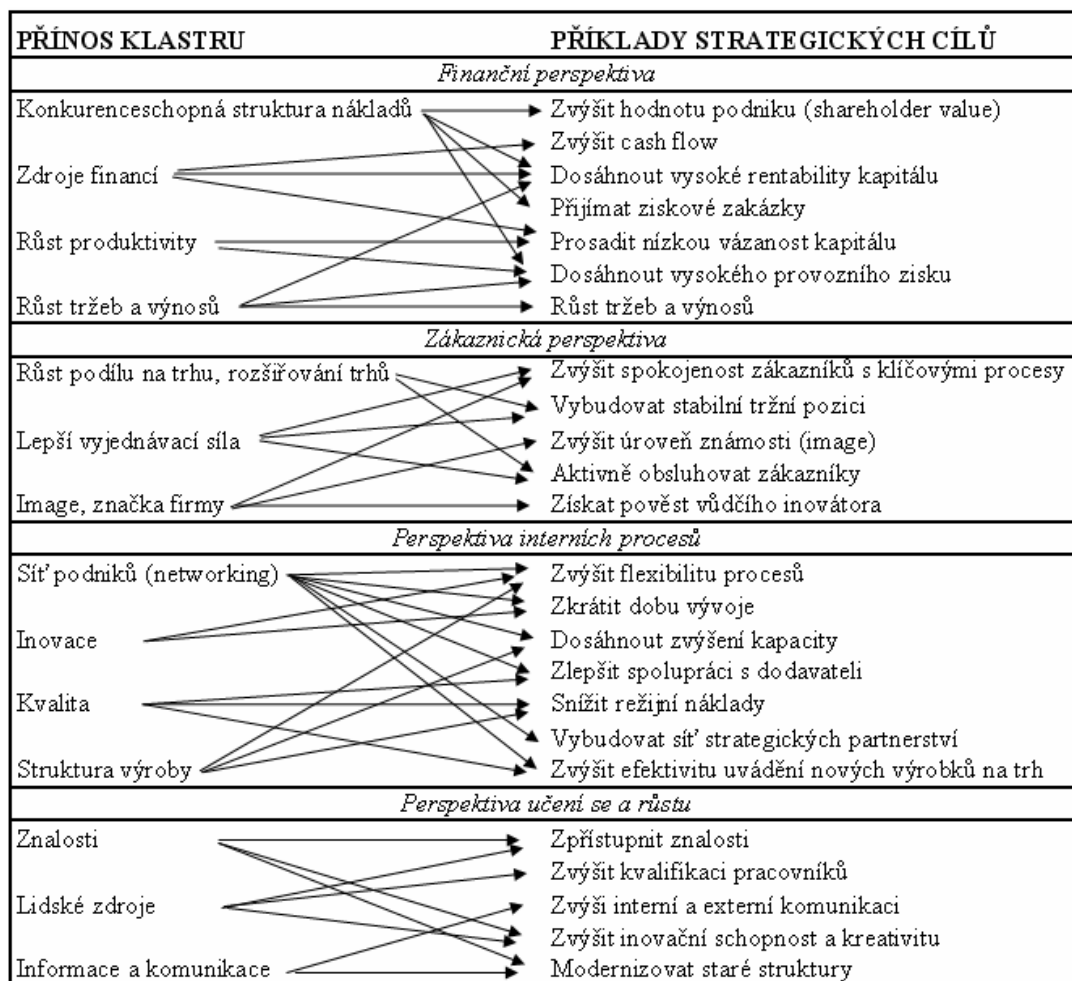
Oblast interních procesů ovlivňují především přínosy ze vzájemného propojení podniků a jejich spolupráce (networking) a dále přínosy přímo se týkající výroby. Ty lze shrnout do tří skupin: podněcování k inovacím, zvyšování kvality a změny ve struktuře výroby. Síť podniků dovolují provést zásadní změny ve struktuře a provedení výrobních

procesů tak, aby podnik lépe uspokojoval své zákazníky při zachování konkurenceschopné struktury nákladů. Úspěšné naplnění cílů v perspektivě interních procesů se v konečném důsledku opět projeví v růstu ukazatelů ve finanční perspektivě. Z hlediska perspektivy učení se a růstu klastr umožňuje společně rozvíjet lidské zdroje v daném oboru, kde za příklad mohou posloužit společné vzdělávací programy. Při vzájemné spolupráci dochází uvnitř klastru k rychlé výměně informací, což umožňuje snazší a rychlejší přístup ke znalostem a novým nápadům s pozitivním dopadem na realizaci podnikových procesů. Pozitivní výsledky této perspektivy zajišťují podniku budoucí výkonnost, která kladně ovlivní výsledky také v ostatních perspektivách BSC.

Možné přínosy klastru jsme tedy dle jejich dopadu na výkonnost podniku rozdělili do jednotlivých perspektiv BSC. Toto rozdělení je výchozím bodem k následné práci, a to nalezení souvislostí mezi přínosy členství v klastru a plněním konkrétních strategických cílů definovaných jednotlivými podniky v BSC.

V další části naší práce jsme se tedy v rámci jednotlivých perspektiv BSC pokusili nastínit příklady možných strategických cílů podniku a znázornit vliv přínosů z členství v klastru na tyto cíle. Je nutné zdůraznit, že neexistují obecně použitelné strategické cíle. Ty vždy vycházejí z konkrétní strategie a situace podniku, jenž využívá k měření a řízení výkonnosti konceptu BSC. Souhrn strategických cílů je tedy jedinečný u každého subjektu. Přiřazení přínosů klastru k jednotlivým perspektivám BSC a příkladům strategických cílů není náhodné. Přínosy z členství v klastru musí příčinně ovlivňovat strategické cíle, to znamená, že musí přispívat k jejich naplnění. Konkrétní přínos nemusí mít vazbu pouze na jeden strategický cíl. Prolínání je docela časté jak ukazuje následující schéma (Obr. 1).

Pokud budeme postupovat od perspektivy učení se růstu zjišťujeme, že členství v klastru může pozitivně ovlivnit cíle jako zvýšení kvalifikace či kreativity zaměstnanců nebo zlepšení komunikace. Splnění těchto cílů může současně s dalšími přínosy klastru napomoci k plnění cílů týkajících se interních procesů, například zvýšení kapacity, produktivity a efektivity ve výrobě nebo zlepšení dodavatelsko-odběratelských vztahů. Další efekty se mohou projevit z hlediska perspektivy zákaznické. Podnik může posílit svoji tržní pozici získáním nových zákazníků či zlepšením jeho image. V konečném důsledku se všechny přínosy klastru i naplněné strategické cíle odrazí ve finančních výsledcích podniku. Podnik může zvýšit své výnosy, zisk, rentabilitu či cash-flow a v konečném důsledku splnit svůj základní cíl, a to zvýšit výkonnost a hodnotu podniku.



Obr. 1 – Vliv přínosů zapojení do klastru na možné strategické cíle Balanced Scorecard, zdroj: vlastní zpracování

ZÁVĚR

Cílem tohoto příspěvku bylo nalezení vlivů, které má členství podniku v klastru na plnění jeho strategických cílů. Vycházeli jsme z předpokladu použití modelu Balanced Scorecard pro řízení výkonnosti daného podniku. Obecně jsme tedy znázornili možné přínosy z členství v klastru a ty jsme rozdělili do čtyř základních perspektiv Balanced Scorecard. Vzhledem ke znalostem obecně definovaných strategických cílů podniku jsme poté definovali vzájemné vazby mezi těmito přínosy a konkrétními strategickými cíly, které si každý podnik (jako člen klastru) mohl stanovit. Naše rozdělení je pouze schematické, modelové. Není samozřejmě možné zároveň zachytit veškeré možné přínosy a strategické cíle. Ty jsou jedinečné v případě každého podniku i každého klastru. Současně je nutné zdůraznit fakt, že přínosy klastru často mohou ovlivňovat plnění více cílů najednou a zasahovat do několika perspektiv BSC. Vzhledem ke kauzálnímu řetězci, kterým je model BSC charakteristický, se však plnění strategických cílů podniku navzájem ovlivňuje a v důsledku vede k naplnění cíle vrcholového - zvýšení výkonnosti resp. hodnoty daného podniku.

Po poznání vlivu, který může členství v klastru na plnění strategických cílů podniku (zvýšování výkonnosti podniku), by námětem pro další práci mělo být navržení

možných měřítek pro hodnocení plnění jednotlivých cílů. Bude nutné vybrat z existujících měřítek výkonnosti taková, která budou schopna postihnout právě vliv klastru na výkonnosti podniku a oddělit tento od vlivu činnosti podniku jako samostatně fungujícího subjektu.

Použitá literatura:

- (1) HORVÁTH & PARTNER. *Balanced Scorecard v praxi*. 1. vyd. Praha: Profess Consulting, 2002. 386 s. ISBN 80-7259-018-9.
- (2) Jihomoravské inovační centrum: *Průmyslové klastry*. URL: http://www.jic.cz/soubory/knihovna/prumyslove_klastry.pdf
- (3) JIRČÍKOVÁ, E., REMEŠ, D., PAVELKOVÁ D. *Zvyšování výkonnosti podniku prostřednictvím zapojení do průmyslových klastrů*. In. Medzinárodné vedecké dni 2006 – zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie na téma „Konkurencieschopnosť v EÚ – výzva pre krajiny V4“. Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, Fakulta ekonomiky a manažmentu, květen 2006. ISBN 80-8069-704-3.
- (4) KAPLAN, R. S., NORTON, D. P. *Balanced Scorecard*. Přel. M. Šusta. 3. vyd. Praha: Management Press, 2002. 267 s. ISBN 80-7261-063-5.
- (5) PORTER, M. E. (2000): *Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*. Economic Development Quarterly, Vol. 14, No. 1, February 2000.
- (6) SOLVELL, O., LINDQVIST, G., KETELS, C. (2006): *The Cluster Initiative Greenbook*. Ivory Tower AB. ISBN 91-974783-1-8.

Kontakt:

Ing. Eva Jirčíková, Ing. Daniel Remeš
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně
Fakulta managementu a ekonomiky, Ústav financí a účetnictví
Mostní 5139, 760 01 Zlín, Česká Republika
Tel: 576 032 417, email: jircikova@fame.utb.cz, remes@fame.utb.cz

SROVNÁVACÍ ANALÝZA VYBRANÝCH UKAZATELŮ UDRŽITELNÉHO ROZVOJE PODLE REGIONŮ ČESKÉ REPUBLIKY

Bohumil Kába

Klíčová slova:

udržitelný rozvoj - znečištění ovzduší - časová řada - environmentální ukazatel - znečišťující látky - měrné emise

Key words:

sustainable development - air pollution - time series - environmental indicator - pollutants - specific emissions

Abstract:

The paper evaluates development of selected environmental indicators of the Czech Republic between 1994 – 2004. It concentrates upon a comparison of specific emissions (tonnes.km⁻²) of main pollutants by Czech Republic regions.

Úvod

Trvale udržitelný rozvoj je procesem, který je založen na integraci a rovnováze ekonomického a sociálního pokroku při plnohodnotném zachování životního prostředí. Pro sledování cílů udržitelného rozvoje, srovnávání s doporučenými hodnotami a legislativními limity, mezistátní případně regionální komparaci apod. se užívá široká škála indikátorů udržitelného rozvoje. Významné postavení mezi nimi zaujímají environmentální ukazatele, neboť kvalita a ochrana životního prostředí patří mezi významné celospolečenské priority. Důležitým faktorem trvalé udržitelnosti je čisté ovzduší, jehož ochrana je informačně zajišťována pravidelným sledováním a objektivním vyhodnocováním údajů, týkajících se emisí respektive imisí látek znečišťujících ovzduší. Daný příspěvek se zaměřuje na analýzu a porovnání vývojových tendencí znečišťování ovzduší v jednotlivých krajích České republiky. Pro tuto analýzu byly zvoleny emise hlavních znečišťujících látek (tuhé znečišťující látky, oxid siřičitý, oxidy dusíku a oxid uhelnatý).

Materiál a metody

Údajovou základnu pro srovnávací analýzu tvořily roční časové řady celkových respektive měrných emisí hlavních znečišťujících látek v České republice, které zahrnovaly:

- tuhé znečišťující látky (TZL)
- oxid siřičitý (SO₂)
- oxidy dusíku (NO_x)
- oxid uhelnatý (CO).

Zkoumané emisní údaje se vztahovaly k referenčnímu období 1994 – 2004 a byly čerpány z databáze REZZO (Registr emisí a zdrojů znečišťování ovzduší). Dílčí soubory REZZO 1 – 3 zahrnují stacionární zdroje (do kategorie REZZO 1 se řadí velké zdroje s výkonem nad 5 MW, REZZO 2 zahrnuje střední zdroje se stacionárním výkonem 0,2 – 5 MW a REZZO 3 se týká malých zdrojů s výkonem do 0,2 MW). V dílčím souboru REZZO 4 jsou začleněny mobilní zdroje.

Cílem daného příspěvku je postižení vývojových tendencí zmíněných ukazatelů emisí hlavních znečišťujících látek a jejich porovnání podle jednotlivých krajů České republiky. Pozornost je rovněž věnována dosažitelnosti tzv. emisních stropů¹ pro vybrané znečišťující látky. Metodicky studie vychází z technik průzkumové analýzy časových řad².

Výsledky a diskuse

V první fázi analýzy byl – vzhledem k dostupnosti datového materiálu – zkoumán vývoj měrných emisí ($t \cdot km^{-2}$) jednotlivých znečišťujících látek, pocházejících pouze ze stacionárních zdrojů (REZZO 1 – 3). Vývojové tendence ukazatelů zvolených znečišťujících látek byly ve sledovaném období 1994 – 2004 velmi podobné. Mezi roky 1994 – 1999 došlo k poměrně výraznému poklesu ročních emisí sledovaných znečišťujících látek (pokles měl obvykle exponenciální charakter). Po roce 1999 se dynamika snižování měrných emisí podstatně zpomalila a časové řady (zejména emise tuhých znečišťujících látek a oxidů dusíku) prakticky stagnovaly. Tabulka 1 shrnuje informaci o poklesu měrných emisí hlavních znečišťujících látek v České republice během sledovaného období 1994 – 2004.

TAB. 1. Měrné emise v ČR ($t \cdot rok^{-1} \cdot km^{-2}$)
REZZO 1 – 3

Emise	1994	2004	2004/1994
TZL	4,40	0,59	0,134
SO ₂	16,10	2,82	0,175
NO _x	2,99	2,08	0,696
CO	9,40	3,51	0,373

Vývoj měrných emisí v jednotlivých krajích České republiky do značné míry kopíroval vývoj v rámci celé České republiky, avšak nebyl zcela vyrovnaný. Analýza regionálních distribucí měrných emisí sledovaných znečišťujících látek ukázala, že nejnižší úroveň těchto měrných emisí i relativně vysoká dynamika jejich snižování během celého referenčního období 1994 – 2004 byla zaznamenána v Jihočeském kraji, kraji Vysočina a Jihomoravském kraji. Naopak nejvyšší úroveň měrných emisí v celém referenčním období byla zjištěna v kraji Praha a v Moravskoslezském a Ústeckém kraji. Techniky průzkumové analýzy dat ukázaly, že dosažené hodnoty měrných emisí jednotlivých znečišťujících látek se v těchto třech krajích ve všech letech referenčního období výrazně odlišily (ve smyslu definice odlehlých respektive extrémních pozorování²) od hodnot zjištěných ve zbývajících krajích České republiky.

Pro regionální porovnání emisní zátěže byly v každém roce jednotlivé kraje seřazeny podle dosažené hodnoty měrné emise příslušné znečišťující látky a vzestupně očíslovány pořadovými čísly. Součet těchto pořadových čísel (za jednotlivé znečišťující látky) pak může být interpretován jako jednoduchý agregovaný ukazatel celkové emisní bilance příslušného kraje. Pořadí krajů ve vybraných letech referenčního období je uvedeno v tabulce 2.

TAB. 2 Pořadí krajů ČR podle měrných emisí (1994 – 2004)
 REZZO 1 – 3

Kraj	1994	1996	1998	2000	2002	2004	Průměr
Praha	55	53	53	52	50	51	52,27
Středočeský	31	37	40	32	39	39	36,09
Jihočeský	6	8	9	10	10,5	12,5	8,77
Plzeňský	13	19	18	22	19,5	22	18,95
Karlovarský	43	43	41	44,5	36,5	29	39,27
Ústecký	52	53	53	52	52	52	52,09
Liberecký	36	31	27,5	35,5	28,5	26,5	31,77
Královéhradecký	31	18	30	25,5	25,5	26	27,32
Pardubický	35	38	36	39	43	42	39,14
Vysočina	6	7	9	10	10,5	12,5	8,86
Jihomoravský	21	16	6,5	7	8	8,5	11,41
Olomoucký	23	25	25	20	23	22,5	21,59
Zlínský	21	24	24	20,5	22,5	25	22,82
Moravskoslezský	47	48	48	50	51,5	51,5	49,64

V další fázi srovnávací analýzy byla posuzována emisní bilance hlavních znečišťujících látek, která byla založena na údajích z databází REZZO 1 – REZZO 4 (uvažovány tedy byly údaje o stacionárních i mobilních zdrojích znečišťování ovzduší³). S ohledem na disponibilní datový materiál referenční období zahrnovalo roky 2001 – 2004. Výsledky porovnání měrných emisí znečišťujících látek v letech 2001 a 2004 jsou shrnuty v tabulce 3

TAB. 3. Měrné emise v ČR (t.rok⁻¹. km⁻²)
 REZZO 1 – 4

Emise	2001	2004	2004/2001
TZL	0,68	0,96	1,41
SO ₂	3,18	2,89	0,91
NO _x	4,21	4,14	0,98
CO	8,22	7,23	0,88

Průzkumová analýza regionálních distribucí měrných emisí sledovaných znečišťujících látek ukázala, že vývoj měrných emisí nebyl v jednotlivých krajích vyrovnaný a v některých krajích byly identifikovány statisticky odlehle² hodnoty příslušných ukazatelů. Pokud jde o měrné emise tuhých znečišťujících látek, odlišily se podstatně od ostatních regionů kraj Praha a Moravskoslezský kraj. Ústecký kraj se výrazně odlišil (vysokými hodnotami) od ostatních krajů v měrných emisích SO₂, v kraji Praha a v Ústeckém kraji byly zjištěny extrémně vysoké měrné emise oxidů dusíku a vysoké hodnoty měrných emisí oxidů uhlíku byly zaznamenány v kraji Praha a Moravskoslezském kraji.

Stejným způsobem, který byl použit při hodnocení emisní zátěže ze stacionárních zdrojů, bylo stanoveno pořadí krajů České republiky v jednotlivých letech 2001 – 2004. Dosažené výsledky jsou soustředěny v tabulce 4.

TAB. 4 Pořadí krajů ČR podle měrných emisí (2001 – 2004)
REZZO 1 – 4

Kraj	2001	2002	2003	2004	Průměr
Praha	55	55	54	55	54,75
Středočeský	37	37	37	39	37,50
Jihočeský	8	8	8	7,5	7,88
Plzeňský	17	16	18	16	16,75
Karlovarský	40	29,5	25	23,5	29,50
Ústecký	51	51	51	51	51,00
Liberecký	32	29	28,5	27	29,13
Královéhradecký	26,5	30	30,5	30	29,25
Pardubický	39	40	40	39	39,50
Vysočina	13	9	11	11	11,00
Jihomoravský	16	16	16	21	17,25
Olomoucký	17,5	25	25	24	22,88
Zlínský	19	24,5	25	26	23,63
Moravskoslezský	49	50	51	50	50,00

Závěr

Výsledky dané studie ukázaly, že během sledovaného období 1994 – 2004 znečišťování ovzduší ve všech krajích České republiky výrazně kleslo. Velmi příznivě se vyvíjely zejména měrné emise ze stacionárních zdrojů. Jejich rychlá redukce v letech 1994 – 1999 a další klesající trend jsou důsledkem řady ekonomických i ekologických faktorů, zahrnující restrukturalizaci průmyslu, omezování fosilních paliv, přechod na ekologicky vhodnější paliva, postupující plynofikaci, centralizované zásobování teplem i uplatňování nových legislativních opatření. Je však třeba upozornit, že v souvislosti se zvyšováním dopravní intenzity v České republice měly některé emise z mobilních zdrojů v období 2001 – 2004 rostoucí tendenci. Dominantní podíl měly mobilní zdroje především na zvyšování měrných emisí oxidů dusíku a oxidu uhelnatého.

O pozitivním vývoji emisní bilance v České republice svědčí též srovnání emisí, které byly zjištěny na konci uvažovaného referenčního období s tzv. emisními stropy. Jedná se o závazné limitní hodnoty pro některé látky znečišťující ovzduší, stanovené nařízením vlády ČR č. 417/2003 Sb. Hodnoty národních emisních stropů se vztahují k roku 2010 a činí 265 kt.rok⁻¹ pro oxid siřičitý a 286 kt.rok⁻¹ pro oxidy dusíku. Lze konstatovat, že národní emisní strop pro oxid siřičitý byl splněn již v roce 2004 (emise SO₂ byly 14 % pod tímto limitem) a též ve většině krajů ČR byly splněny doporučené hodnoty krajských emisních stropů. S velkou rezervou (35 % respektive 28 %) byl splněn v Libereckém kraji respektive kraji Vysočina. K překročení krajských emisních stropů došlo v Ústeckém, Jihomoravském a Zlínském kraji.

V případě emisí oxidu dusíku je situace problematictější. Emisní strop v roce 2004 splňoval pouze kraj Vysočina (dosažené emise byly 2 % pod doporučenou hodnotou krajského emisního stropu pro rok 2010). V ostatních krajích byly krajské emisní stropy překročeny (v průměru o 17 %). Nejvyšší překročení bylo zaznamenáno v Praze (33 %). Vzhledem k dosavadním vývojovým tendencím emisí oxidu dusíku je možné, že v některých krajích nebude emisní strop v roce 2010 dodržen.

Použitá literatura:

- (1) BÍZKOVÁ, R. a kol.: *Životní prostředí v České republice 1989 – 2004*, CENIA, Praha, 2005, s. 111, ISBN 80-85089-56-1
- (2) KÁBA, B., SVATOŠOVÁ, L.: *Matematická statistika I*, PEF ČZU, Praha, 2006, s. 108, ISBN 80-213-1439-7
- (3) www.chmi.cz

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení projektu QG60030 – Strategie využití sociálního a lidského kapitálu při revitalizaci venkova v kraji Vysočina

Kontakt:

Doc. RNDr. Bohumil Kába, CSc.
katedra statistiky PEF ČZU
165 21 Praha 6 – Suchdol
tel.: 224 382 236
e-mail: kaba@pef.czu.cz

DOPADY VIRTUÁLNÍ UNIVERZITY NA REGIONÁLNÍ ROZVOJ

Martina Kadavová

Klíčová slova:

Virtuální univerzita – trendy - trh vzdělávání - celoživotní vzdělávání

Key words:

Virtual univerzity – trends - education market – lifetime education

Abstract:

In this contribution I would like to concentrate on distance learning. Especially on the strongest subject on the education market – Virtual University. First there will be mentioned basic trends in distance education and different types of e-learning courses. Next I will point at the role of Virtual University as a strongest member of spreading knowledges in regional and subregional conditions. Also benefits for students (participants of e-learning) and bussines sector will be outlined.

1. Trendy na trhu se vzděláváním

V současné době sílí tlak na celoživotní vzdělávání a pravděpodobně poroste i v dalších letech. Vlády celého světa vynakládají nemalé částky na zpřístupnění výukových materiálů dospělým a podporují velké množství projektů a aktivit pomocí institucí, které podporují aktivity v dané oblasti. S tím souvisí rozvoj moderních technologií, požadavky na větší množství informací a jejich rychlejší dostupnost pomocí vzdělávání. Tento tlak vyvolávají hlavně velké firmy, které tlačí na nepřetržité vzdělávání svých zaměstnanců.

Kombinací vyššího počtu studentů (zákazníků) a vyššího počtu technik vzdělávání vzniká lukrativní prostředí pro instituce zabývající se vzděláváním. Omezené kapacity fyzických destinací a časový prostor vytvářejí omezující podmínky pro studenty a dávají prostor pro vznik distančního vzdělávání. V tomto ohledu se značně začal využívat Internet jako komunikační kanál a prostředek pro předávání informací.

2. Typy kurzů pro celoživotní vzdělávání

V současné době neustále roste zájem o distanční a e-learningové formy studia. Pomáhá tomu také větší marketingová podpora a tlak okolí na kvalifikované pracovníky. Zvyšuje se počet potencionálních studentů po informacích a možnostech tohoto typu studia. Také se zvyšuje zájem o obory, které bylo dříve možno studovat většinou pouze prezenčně (právo, psychologie, sociologie...). Tyto obory jsou pro potencionální studenty velice atraktivní a univerzity by toho měly využít.

Poptávka po studiu na vysoké škole stále převyšuje nad nabídkou samotných univerzit. Dále je také vysoká poptávka po studiu u lidí, kteří v minulosti z nějakých příčin nemohli studovat nebo studium nedokončili. Zájem o studium se projevuje i u lidí, kteří by z osobních důvodů (ať už z rodinných či z důvodů náročné práce) nemohli navštěvovat prezenční či dálkové kurzy. Právě pro tuto cílovou skupinu se jeví virtuální studium jako nejlepší cesta jak získat požadované vzdělání.

Univerzity, které se v rámci své vzdělávací činnosti rozhodly nabízet programy celoživotního vzdělávání orientované na výkon povolání nebo zájmově, o nichž vydávají účastníkům příslušná osvědčení. Tvorba studijních programů pro tuto

vzdělávací činnost se jednoznačně odvíjí od požadavků trhu. Univerzita také může podle potřeby uskutečňovat celou řadu vzdělávacích programů formou licenčních kurzů a licenčního studia.

Potencionální student (zákazník) si na trhu se vzděláním může vybrat z několika typů kurzů.

Typy kurzů:

- *Postgraduální kurzy* - pro absolventy se zaměřením na doplnění znalostí a rozšíření znalostí v konkrétním oboru
- *Kariérní kurzy* - pro absolventy VŠ i absolventy středních škol se zaměřením na získání a prohloubení dílčích odborných znalostí pro konkrétní (zejména odborné manažerské) funkce. Mezi tyto programy patří i mezinárodní manažerské studium Master of Business Administration (MBA), Master of Science in Human Resources Management (MSc. in HRM).
- *Rekvalifikační kurzy* - pro absolventy VŠ i absolventy středních škol se zaměřením na získání a prohloubení dílčích odborných znalostí pro získání nové odborné kvalifikace
- *Univerzita třetího věku* - se zaměřením na zájemce, kteří rozšíření svých odborných znalostí a profesních dovedností považují za nezbytnost pro plnohodnotný život i v mimopracovní a v mimo kariérní oblasti vlastního života
- *Přípravné kurzy k přijímacímu řízení na vysokou školu*

Na trhu se vzděláním existuje daleko širší nabídka kurzů, ať už nabízených samotnými univerzitami nebo vzdělávacími agenturami. Tyto instituce musí pružně reagovat na aktuální poptávku na trhu se vzděláním. Pokud dokáží rychle přijít na mezeru na tomto trhu a využít ji ve svůj prospěch, získává tato instituce konkurenční výhodu.

3. Celoživotní vzdělávání jako benefit pro univerzitu

Najít mezeru na trhu se vzděláním nepřinese jen konkurenční výhodu dané instituci, ale celé společnosti. Záleží jen na managementu dané instituce jakou zvolí cestu dalšího rozvoje a jakou zvolí marketingovou strategii. Pro mnoho organizací se jeví jako výhodné uplatnění se na regionální úrovni.

Ze zákona mohou VŠ realizovat krátkodobé i střednědobé vzdělávací kurzy tzv. celoživotního vzdělávání (§ 60). Tyto kurzy se realizují za úplatu a mohou být dobrým zdrojem doplňkových finančních prostředků pro pedagogy a pro rozpočet školy, ale i prostředkem získání širšího obecného povědomí o kvalitě dané VŠ. Patří sem např. kurzy dalšího vzdělávání pro absolventy fakulty, specializační studijní kurzy vedoucí k získání určitého druhu certifikátu (autorizace, ECDL) apod. (2)

Celoživotní vzdělávání ve shodě s evropskými a světovými trendy nabývá stále více na významu a je důležité univerzitu chápat jako centrum vzdělávání v regionu a neustále posilovat její pozici.

Zavedením systému celoživotního vzdělávání se podpoří cílené a odborně podložené vzdělávací aktivity zaměřené na zvýšení zaměstnanosti v daném regionu a na zlepšení vzdělávací struktury obyvatelstva.

4. Přínos virtuální univerzity na regionální rozvoj

Přínos virtuálních univerzit na rozvoj lidských zdrojů v regionech se může promítnout jako: rozvoj kapacit v oblasti celoživotního učení, aktivní politiky zaměstnanosti, rozvoj kapacit služeb podporujících sociální integraci, snížení sociální izolace skupin

obyvatelstva ohrožených sociálním vylučováním, reintegrace znevýhodněných skupin obyvatelstva do komunity a k pracovnímu uplatnění...".

Cíle univerzit pro regionální rozvoj:

- rozvoj celoživotního vzdělávání.
- zlepšení zaměstnanosti v regionu
- zlepšení adekvátnosti a flexibility odborného vzdělávání v kraji a rozvíjení užší vazby mezi vzděláváním a podniky
- příprava a realizace vzdělávacích programů pro zaměstnance v návaznosti na potřeby trhu práce
- vzdělávací programy a poradenství pro malé a střední podniky (školení, poradenství), celoživotní vzdělávání
- odbornou přípravu a vzdělávání potenciálních zaměstnanců pro investory
- zaměstnanecké rekvalifikace pro pracovníky ohrožené ztrátou zaměstnání
- koordinaci služeb s úřady práce a s programy na podporu zaměstnanosti
- rozvoj specifických programů a podporu tvorby pracovních příležitostí pro dlouhodobě nezaměstnané, nezaměstnané absolventy škol
- udržitelná zaměstnanost a adaptabilita lidských zdrojů
- sociální integraci a rovné příležitosti atd.

V neposlední řadě lze distanční formou studia úspěšně řešit problematiku umožnění přístupu ke studiu tělesně handicapovaných osob nebo některých jiných speciálních skupin obyvatelstva (ženy na mateřské dovolené, osoby konající trest ve vězení, vojáci a policisté apod.) (2)

5. Další konkurenční výhody univerzit pro uplatnění absolventů na trhu práce

Další konkurenční výhodou univerzity je její spolupráce s výrobními podniky a organizacemi. Tyto organizace vyvěšují své pracovní nabídky přímo v prostorách univerzit a studenti mají přehled o aktuálním stavu volných pracovních pozic a možném uplatnění ve svém oboru. Další výhodou jsou pořádaná kontaktní setkání studentů a potencionálních zaměstnavatelů nebo přímo stáže ve vybraných firmách. Studenti tu získávají informace o možnostech a podmínkách svého uplatnění. Dále většinou na univerzitách fungují psychologické poradny, které mohou studentům pomoci při výběru správného oboru studia nebo naopak řešit jejich problémy při studiu. Všechny tyto výhody poskytují univerzity konkurenční výhodu před ostatními vzdělávacími institucemi.

6. Závěr

Tlak na soustavné vzdělávání a prohlubování si znalostí a dovedností jednotlivců roste celosvětově. Vlády a firmy vynakládají nemalé částky na rozvoj vzdělanosti a odbornosti. To je jeden z důvodů, proč se neustále zvyšuje zájem o distanční a e-learningové formy studia. Pomáhá tomu také větší marketingová podpora a tlak okolí na kvalifikované pracovníky.

Univerzity mají ze všech vzdělávacích institucí největší potenciál a konkurenční výhodu, jak se na tomto trhu prosadit. Jsou nositeli znalostí a zkušeností, centrem vědeckého výzkumu a disponují ohromným zázemím, ať už jde o široké spektrum kvalitních pedagogů nebo nových výkonných technologií. Také jejich značka a reputace může být významnou výhodou při získávání nových studentů (zákazníků). Všechny tyto přednosti je staví na přední místa na vzdělávacím trhu.

Závisí jen samotných univerzitách, jak dokáží tuto svoji konkurenční výhodu využít ve svůj prospěch. Jednou z cest jak se prosadit, je orientace na regionální území.

Nové technologie umožňují poskytovatelům vzdělávání stále více kurzů, které dříve byly řešeny pouze prezenční formou studia, realizovat distančně (pomocí e-learningu). Také neustále roste počet potencionálních studentů, kteří nemohli nebo nemohou z různých objektivních či subjektivních důvodů studovat prezenční formou studia. Právě na tyto skupiny potencionálních studentů (zákazníků) se musí univerzity zaměřit. Zjistit jejich potřeby a přizpůsobit jim svoji nabídku. Virtuální studium také umožní studovat tělesně handicapovaným osobám nebo některým jiným speciálním skupinám obyvatelstva (ženy na mateřské dovolené, osoby vykonávající trest ve vězení, vojáci a policisté apod.)

Důležitý je také přínos virtuálních univerzit na rozvoj lidských zdrojů v regionech. Ten se nejvíce projeví v oblastech: rozvoje celoživotního vzdělávání, zlepšení zaměstnanosti v regionu, zlepšením adekvátnosti a flexibility odborného vzdělávání v kraji a rozvíjení užší vazby mezi vzděláváním a podniky, přípravu a realizaci vzdělávacích programů pro zaměstnance v návaznosti na potřeby trhu práce, zaměstnanecké rekvalifikace pro pracovníky ohrožené ztrátou zaměstnání apod.

Použitá literatura:

- (1) GERHARD, J., MAYR, P. *Competing in th E-Learning Environment – Strategies for Universities*, Proceedings of the 35th Hawaii International Conference on System Sciences - 2002
<http://lide.uhk.cz/home/fim/ucitel/mikulpe1/www/dIZS/Temata/temata.htm>
[online], [cit. 2002-6-5]
- (2) ZLÁMALOVÁ, H. Principy distanční vzdělávací technologie a možnosti jejího využití v pedagogické praxi na technických vysokých školách,
<http://icosym-nt.cvut.cz/telel/zlamalova.html> [online], [cit. 2006-11-5].
- (3) KADAVOVÁ M.: Portfolio virtuálních univerzit na trhu se vzděláváním, Sborník příspěvků ze semináře a soutěže eLearning 2006, Hradec Králové, 2006, str. 233 - 238, ISBN: 80-7041-416-2
- (4) KADAVOVÁ M.: Strategie konkurentů na trhu se vzděláváním, MendelNet 2006, Sborník abstraktů z evroské vědecké konference doktorandů, Brno, 2006, str. 85, ISBN: 80-86851-62-1
- (5) Moravskoslezský kraj, Společný regionální operační program,
http://www.kr-moravskoslezsky.cz/rr_nuts3_07.html [online], [cit. 2006-11-10].

Kontakt:

Ing. Martina Kadavová
Univerzita Hradec Králové, Fakulta informatiky a managementu
Rokitanského 62, 500 03 Hradec Králové
telefon: 493331234, e-mail: martina.kadavova@uhk.cz

K HOSPODAŘENÍ OBCÍ V KRÁLOVÉHRADECKÉM KRAJI

Tomáš Kala

Klíčová slova:

Obec – hospodaření – příjem na jednoho obyvatele – dotace

Key words:

Municipality – economy – per capita income – budget grants

Abstract:

The overall survey on 2004 year incomes of all municipalities in the Královéhradecký kraj region as well as the analysis of the 2001-2005 period incomes in several chosen municipalities in the same region is given in the contribution. It was found that the per capita income in 2004 ranged from 5.268 Kč to 132.375 Kč, while that one of „average Královéhradecký kraj region municipality“ (with 1219 inhabitants) was 17.581 Kč. Unpronounced correlation (with correlation coefficient 0.29) was found in the relationship between the number of inhabitants and the total per capita income; moreover, it reflects the dependence of tax income on the size of the municipality.

The maximal income per capita was 410.219 Kč, whereas the minimal one 26.431 Kč in the 2001 – 2005 period.

The differences found correspond to budget grants variations which the municipal managements are able to gain to solve problems of their individual municipalities.

Úvod

V Královéhradeckém kraji je 448 obcí, z nichž 426 má počet obyvatel menší než 5000¹⁾. Menší obce často obtížně zajišťují klíčové veřejné a veřejně prospěšné služby (zejména sběr a likvidace tuhých komunálních odpadů, zásobování zdravotně nezávadnou vodou, likvidace odpadních vod, dopravní obslužnost apod.), jejichž náklady mají stoupající tendenci. Obce mají proto potřebu hledat další zdroje finančních prostředků na pokrytí výdajů z obecních rozpočtů²⁾.

Cílem tohoto příspěvku je zobrazit situaci v hospodaření obcí královéhradeckého. Ten vznikl v souvislosti s řešením projektu WB-01-04 „Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel“ programu Ministerstva pro místní rozvoj České republiky „Výzkum pro potřeby regionů“. Projekt byl řešen na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové v letech 2004-2006²⁾.

Metodika

Analýza hospodaření byla provedena ve všech obcích královéhradeckého kraje za rok 2004 a ve vybraných obcích, tj. v těch kde příjmy na jednoho obyvatele byly nejvyšší a naopak nejnižší, i za období 2001-2005. Údaje byly čerpány z internetového serveru Ministerstva financí České republiky (ARISweb)¹⁾. Při zpracování dat byly použity běžné statistické metody, které jsou k dispozici v Microsoft Office Excel.

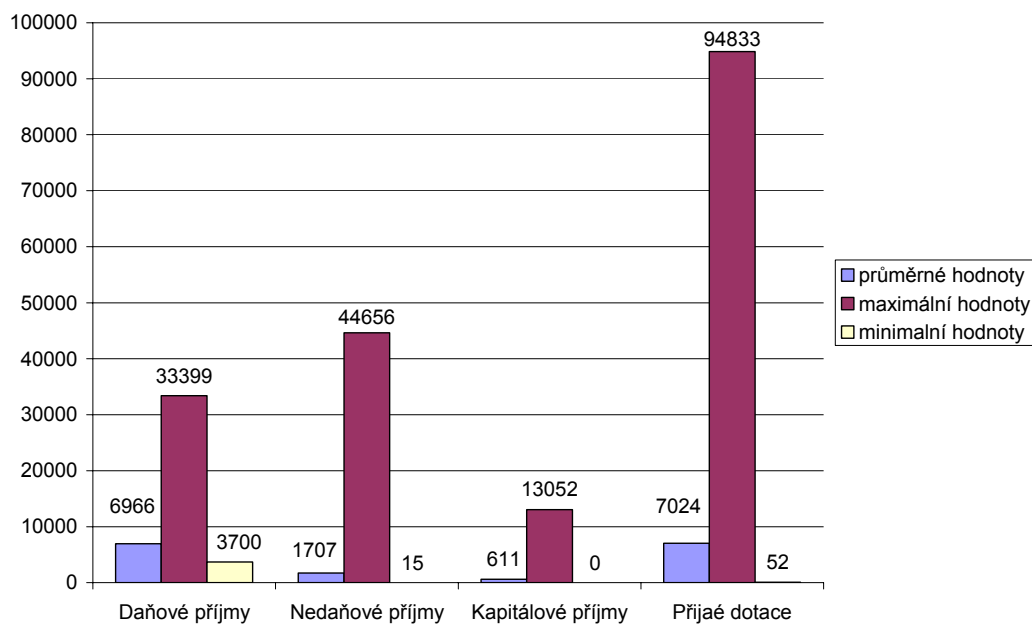
Výsledky

V první části šetření jsme se zaměřili na strukturu příjmů obcí královéhradeckého kraje v roce 2004. V tabulce 1 a grafech 1 a 2 je uveden přehled celkových příjmů obcí a jejich struktury za celý kraj. V tabulce 2 je zachycen přehled několika obcí

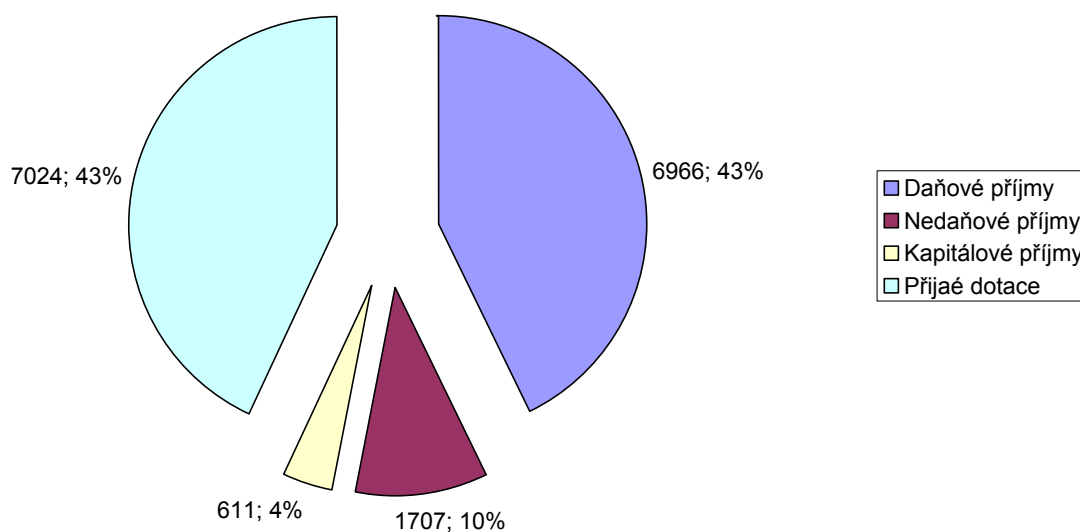
s maximálními a minimálními celkovými příjmy na jednoho obyvatele Královéhradeckého kraje v roce 2004.

Tab. 1: Průměrné, maximální a minimální hodnoty daňových, nedaňových, kapitálových příjmů, dotací a celkových příjmů obcí Královéhradeckého kraje v roce 2004

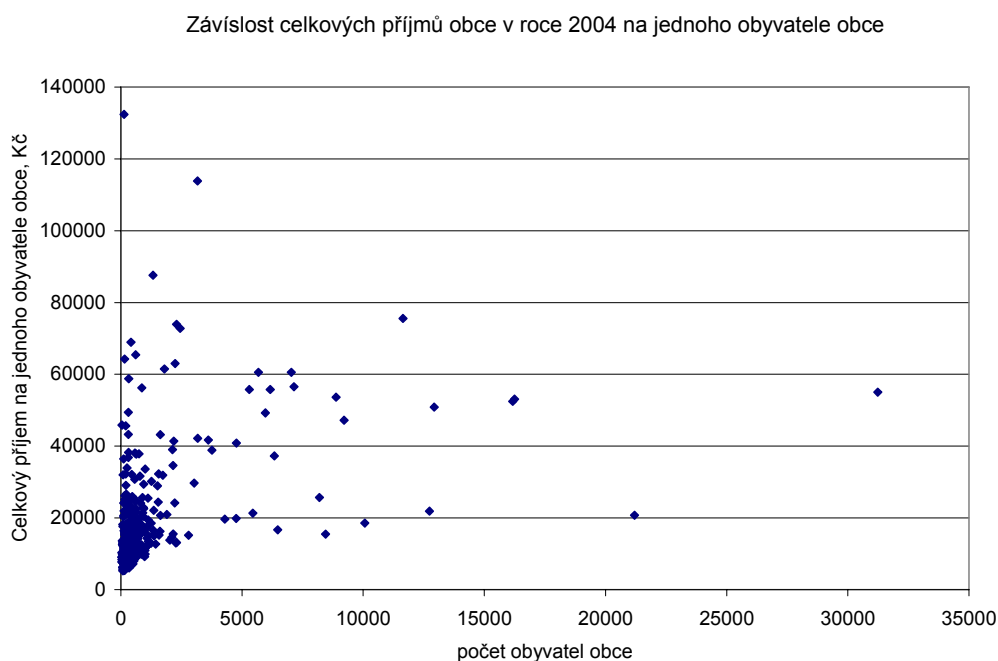
	Daňové příjmy	Nedaňové příjmy	Kapitálové příjmy	Přijaté dotace	Celkové příjmy	Počet obyvatel
Průměrné hodnoty v Kč	6966	1707	611	7024	17581	1219
v %	42,7	10,5	3,7	43,1	100	
Maximální hodnoty v Kč	33399	44656	13052	94833	132375	94694
Minimální hodnoty v Kč	3700	15	0	52	5268	38



Obr. 1 Grafické zobrazení struktury příjmů „průměrné obce“ (s počtem 1219 obyvatel) v porovnání s minimálními a maximálními celkovými příjmy obcí v Královéhradeckém kraji v roce 2004



**Obr. 2 Grafické zobrazení struktury příjmů „průměrné obce“
Královéhradeckého kraje (s počtem 1219 obyvatel) v roce 2004**



Obr. 3 Závislost celkových příjmů obcí Královéhradeckého kraje v roce 2004 na jejich velikosti

Korelační koeficient této závislosti byl 0,292; směrnice závislosti příjmy celkem vs velikost obce byla 1,101, přičemž směrnice závislosti daňové příjmy vs velikost obce byla 0,272.

Tab. 2: Přehled obcí s maximálními a minimálními celkovými příjmy na jednoho obyvatele Královéhradeckého kraje v roce 2004

Celkové příjmy na jednoho obyvatele	Obec	Počet obyvatel	Okres
132375	Malá Úpa	130	Trutnov
113869	Smiřice	3166	Hradec Králové
87574	Špindlerův Mlýn	1324	Trutnov
75573	Rychnov pod Kněžnou	11640	Rychnov n.K.
73941	Sobotka	2302	Jičín
72786	Rokytnice v Orł.h	2445	Rychnov n.K.
68938	Jetřichov	415	Náchod
65433	Pec pod Sněžkou	610	Trutnov
64237	Strážné	154	Trutnov
62974	Kopidlno	2238	Jičín
61498	Teplice nad Metují	1800	Náchod
60553	Třebechovice pod Erebem	5676	Hradec Králové
60552	Dobruška	7036	Rychnov n.K.
58792	Střezetice	327	Hradec Králové
56545	Nový Bydžov	7146	Hradec Králové
56235	Jánské Lázně	861	Trutnov
55735	Kostelec nad Orlicí	6163	Rychnov n.K.
55735	Chlumeck nad Cidlinou	5298	Hradec Králové
55037	Trutnov	31239	Trutnov
.	.	.	.
.	.	.	.
5342	Mezilečí	157	Náchod
5268	Jahodov	78	Rychnov n.K.

V obrázku 3 uvádíme závislost celkových příjmů obcí Královéhradeckého kraje v roce 2004 na jejich velikosti. Korelační koeficient této závislosti byl 0,292; směrnice závislosti příjmy celkem vs velikost obce byla 1,101, přičemž směrnice závislosti daňové příjmy vs velikost obce byla 0,272.

V tabulce 3 je zachycen „Celkový Příjem na jednoho obyvatele obce v letech 2001-2005“ ve vybraných obcích Královéhradeckého kraje. Kritériem pro jejich zařazení do výběru byla výše celkových příjmů na jednoho obyvatele v roce 2004 - a to na jedné straně její maximální a na druhé straně minimální hodnota.

Tab. 3: Hodnoty celkových příjmů vybraných obcí Královéhradeckého kraje v letech 2001 až 2005

Příjmy/obyvatele	Obec	Počet obyvatel	Okres
410219	Špindlerův Mlýn	1324	Trutnov
355494	Rychnov nad Kněžnou	11640	Rychnov n.K.
314661	Rokytnice v Orł.h	2445	Rychnov n.K.
281768	Dobruška	7036	Rychnov n.K.
280152	Teplice nad Metují	1800	Náchod
269549	Trutnov	31239	Trutnov
266321	Sobotka	2302	Jičín
265383	Nový Bydžov	7146	Hradec Králové
263613	Chlumeck nad Cidlinou	5298	Hradec Králové
254750	Smiřice	3166	Hradec Králové
249461	Dvůr Králové a.Lab.	16167	Trutnov
235045	Kostelec nad Orlicí	6163	Rychnov n.K.
234967	MgU Hradec Králové	94694	Hradec Králové
234370	Hořice	8877	Jičín
230190	Vrchlabí	12926	Trutnov
228727	Kopidlno	2238	Jičín
221799	Jičín	16248	Jičín
220381	Úpice	5962	Trutnov
212274	Opočno	3171	Rychnov n.K.
197539	Nová Paka	9209	Jičín
193742	Vamberk	4769	Rychnov n.K.
192445	Lázně Bělohrad	3760	Jičín
189931	Nechanice	2183	Hradec Králové
187512	Borohrádek	2132	Rychnov n.K.
185748	Žacléř	3613	Trutnov
179727	Týniště nad Orlicí	6331	Rychnov n.K.
.	.	.	.
.	.	.	.
26809	Lužany	140	Hradec Králové
26431	Mezilečí	157	Náchod

Závěry

V příspěvku je analyzován přehled hospodaření obcí Královéhradeckého kraje v roce 2004 a ve vybraných obcích za období 2001-2005. Vyplynulo z něj, že celkový příjem na jednoho obyvatele obce v roce 2004 se pohyboval v rozmezí od 5.268 Kč až po 132.375 Kč, přičemž „průměrná obec“ (s počtem 1219 obyvatel) Královéhradeckého kraje vykazovala celkový příjem na jednoho obyvatele 17.581 Kč, z toho 7024 Kč (43%) činily přijaté dotace, 6966 Kč (43%) tvořily daňové příjmy, nedaňové příjmy byly 1707 Kč (10%) a kapitálové příjmy činily 611 Kč (4%). Přičemž přijaté dotace na jednoho obyvatele obce se pohybovaly v rozmezí od 52 Kč až do 94 833 Kč. Mezi velikostí obce a celkovým příjmem na jednoho obyvatele byla shledána jen nepodstatná korelace (s korelačním koeficientem 0,29), která navíc souvisí se závislostí daňových příjmů na velikosti obce.

Maximální příjem na jednoho obyvatele za období 2001 až 2005 činil 410.219 Kč, minimální byl 26.431 Kč.

Zjištěné rozdíly v příjmech na jednoho obyvatele obcí v Královéhradeckém kraji – jak v roce 2004, tak i za období let 2001-2005 - tedy odpovídají především rozdílným dotacím, které dokáží managementy obcí získat pro řešení problémů obcí.

Použitá literatura:

- (1) <http://www.info.mfcr.cz/cgi-bin/aris/iariusuc/index.pl>
- (2) KALA, T., LACINA, K., MOHELSKÁ, H., ŠABATOVÁ, M., DITTRICHOVÁ, J. Zvýšení kvality managementu obcí do pěti tisíc obyvatel I, Dílčí zpráva číslo 2 o řešení etapy projektu MMR ČR WB-01-04 „Analýza stavu managementu a nejčastějších a nejdůležitějších problémů místních a regionálních správ“, Univerzita Hradec Králové, leden 2006.

Kontakt:

Ing. Tomáš Kala, DrSc., DBA

Fakulta informatiky a managementu, Univerzita Hradec Králové, Rokitanského 62,
500 03 Hradec Králové

Tel: +420493331252, e-mail: tomas.kala@uhk.cz

MARKETINGOVÁ STRATEGIE SPOLEČNOSTÍ PŮSOBÍCÍCH V CESTOVNÍM RUCHU

Lucie Kaňovská

Klíčová slova:

Cestovní ruch – hotelnictví - marketingová strategie - propagace

Key words:

Tourist trade – hotel industry – marketing strategy – promotion

Abstract:

The paper stresses the importance of marketing for companies working in tourist trade. I focused only on hotels and other accommodation facilities. The first part describes the possible forms of hotel promotion, which seem to me to be the most appropriate. The second part briefly shows other possible occasion of hotel development and some trends in hotel industry.

1 Úvod

Cestou k úspěchu každého ubytovacího zařízení je poznání potřeb a požadavků hostů a jejich následné uspokojení. Spokojenost hosta se musí stát hlavní myšlenkou všech zaměstnanců hotelu. Podle Kirařové (2006) zahrnuje marketing v hotelovém průmyslu komunikaci s hostem, prodej produktu individuálním hostům, organizovaným skupinám, obchodním cestujícím, rekreantům i ostatním, prodej jídel, nápojů a doplňkových služeb, jsou to vztahy s hosty, dodavateli a odběrateli, s konkurencí, vnějším okolím hotelu, je to výzkum, plánování, realizace a kontrola. Součástí marketingu je i výzkum, který zjišťuje, kdo jsou vlastně hosté ubytovacího zařízení. Výzkum pomáhá určit, co naši perspektivní hosté opravdu chtějí a potřebují, jaké jsou jejich požadavky a jak tyto požadavky a potřeby plnit.

Hotely či jiná ubytovací zařízení (dále v textu jen *hotel*) by se měly proto aktivně snažit působit na ovlivňování nákupního rozhodování zákazníka. Proto je ale nutné disponovat s informačním, technickým, personálním, finančním, ale i organizačním zabezpečením všech činností. Díky tomuto zabezpečení může hotel lépe přijmout odpovídající marketingová opatření, která jsou samozřejmě v souladu se změnami ve vnějším prostředí a odpovídají analýze současného stavu hotelu (Kirařová, 2006).

2 Marketingová strategie hotelů

Pro hotel je primární si určit, kdo jsou přesně jejich zákazníci a uvědomit si, že právě na ně se musí ve svém marketingovém mixu zaměřovat. Hotely se většinou orientují spíše na firemní klientelu (v období konání veletrhů, konferencí, školení, firemních akcí) nebo více na turisty přijíždějící do destinace v rámci své dovolené. Samozřejmě je častá kombinace obou těchto segmentů, kdy se např. hotely primárně zaměřují na firemní klientelu (zvláště v době pracovního týdne) a v době víkendů a tzv. „hlušších“ míst (z pohledu firemní klientely), jako jsou státní svátky a často i letní prázdniny, se spíše orientují na turisty či místní obyvatele. Pro tyto skupiny zákazníků se snaží pořádat převážně speciální akce, jako např.:

- balíčky (např. víkendový pobyt ve dvou s určitou slevou a večeří zdarma),
- nabídky first / last minute zveřejňované nejčastěji na internetu,
- pořádání svateb a jiných rodinných událostí (např. pronájem sálu zdarma, svatební noc pro novomanžele v apartmá zdarma).

2.1 Formy propagace hotelů

Z nepřeberného množství forem propagace určitého subjektu se mi jako její nejvhodnější formy, v případě hotelu, jeví následující:

1. Umístění informací o hotelu v základních **katalozích ubytování** (běžně k dostání v knihkupectvích) jako je např. Hotel Guide (také na www.hotelguide.cz) a v **seznamech** jako např. Zlaté stránky.

2. Propagace formou **internetových stránek** – samozřejmostí jsou internetové stránky hotelu, které umožňují:

a) být k nalezení na *vyhledávačích* (jako je např. google.com, seznam.cz, yahoo.com, atlas.cz, centrum.cz) – např. pod pojmem „ubytování Brno“.

b) registrace hotelu v *rezervačních systémech* – např. hotel.cz, ubytovani.cz, hotelbank.cz, apod.

Na čím více různých stránkách je odkaz na hotel, tím více návštěvníků stránky navštíví a díky tomu se pozice hotelu ve vyhledávačích (např. Google.com) posouvá výše a zlepšuje se tzv. „PageRank¹“ webových stránek hotelu. Proto je dobré mít odkaz na webové stránky hotelu na co nejvíce internetových stránkách.

c) využití *webového marketingu* - zajímavým nástrojem webového marketingu je např. *marketingová statistika*. Hlavním cílem této statistiky je vyhodnotit chování návštěvníků webových stránek – potenciálních klientů, maximálně zasáhnout cílovou skupinu uživatelů na internetu a zefektivnit vložené investice do internetu – zrychlit návratnost investic. Zjištěné informace přehledně dokumentují odkud (také kdy, na co se nejčastěji dívají, jak dlouho zde setrvávají, atd.) návštěvníci přicházejí (tzn. z jakých internetových stránek). Na základě této statistiky je možné zjistit, jestli je pro hotel výhodné na těchto stránkách platit za registraci. Tato statistika je takovou určitou zpětnou vazbou vložených investic do internetové reklamy hotelu.

3. Propagace v rámci **regionu prostřednictvím spolupráce s místními institucemi (sdruženími)**, a to např. formou sponzoringu, pořádání společných kulturních nebo sportovních akcí či spolupráce při prezentaci celého regionu (či města, městské části) na vhodném veletrhu (např. Veletrh GO a veletrh REGIONTOUR). Na těchto specializovaných veletrzích mohou mít hotely své stánky nebo mohou být právě součástí nějakého regionu (např. region Jižní Morava či Hustopečsko) a prezentovat se touto formou. Touto spoluprací se může společně propagovat celý region, tzn. cestovní ruch dané oblasti, a navíc je to samozřejmě pro hotel levnější než platba za celý samostatný veletržní stánek.

¹ **PageRank** je algoritmus pro ohodnocení důležitosti webových stránek, navržený Larry Pagem a Sergeyem Brinnem a tvořící základ vyhledávače Google. Algoritmus využívá strukturu hypertextových odkazů jako vzájemné "doporučování" stránek, ne nepodobné hodnocení vědeckých prací podle počtu citací. Na rozdíl od sledování počtu citací ale dovádí tento princip ještě dál: hodnocení stránky se nepočítá z prostého počtu odkazů, které na ni vedou, ale bere se v úvahu i hodnocení odkazujících stránek. (Zdroj: Wikipedia)

4. Propagace hotelu formou dobře umístěných **navigačních tabulí** (nutností pro hotely umístěné mimo centrum). Jejich cílem je samozřejmě pomoci návštěvníkovi snáze hotel najít, ale samotná tabule je i propagací hotelu, jelikož mnoho lidí ji denně míjí a tak se jim může hotel dostávat do podvědomí, podobně jako billboard. Např. umístění těchto reklamních ploch na sloupech veřejného osvětlení v Brně zajišťuje společnost Technické sítě Brno, a.s. V průměru stojí jedna plocha cca 80x120 cm ročně až 12 000 Kč.

5. Další formy propagace se už mohou velmi různit a záleží spíše na zvážení finančních zdrojů managementem hotelu. Možností je umístění **tištěné reklamy** či **slevových kupónů** např. do časopisů zaměřených na trávení dovolené (např. časopis Dovolena pro vás) nebo regionálních magazínů. Podle návratnosti kupónů se dá jednoduše zjistit efektivita vložených prostředků do této formy propagace. Další možností je např. **rozhlasová reklama** na regionálních stanicích.

2.2 Další příležitosti a trendy v hotelnictví

V této kapitole jsou stručně popsány jen některé možné příležitosti hotelu, oblasti dalšího rozvoje a formy propagace (komunikačního mixu), které hotely mohou využívat pro zlepšení své konkurenční pozice na trhu. Pro některé z hotelů působících na dnešním trhu je již mnohé dále uvedené určitě dobře známo. Subjekty působící v cestovním ruchu by se měly dnes zvláště zaměřovat na:

- poskytování **služeb vyššího standardu** než má konkurence, jelikož na nich je založena loajalita zákazníků. V případě, že zákazník očekává určitý standard služeb, pak podle Királ'ové (2006) dodržení uvedeného standardu samo o sobě nebude stačit na vybudování loajálního vztahu k hotelu a nezaručí další spolupráci. Úroveň poskytovaných služeb podobná úrovni konkurenčních služeb povede k tomu, že zákazník přestane rozlišovat. Hotely se často chtějí odlišovat od konkurence cenou, ale konkurenční strategie založená na ceně však v hotelovém businessu není právě nejšťastnější strategií. Jsou to právě služby, které odlišují úspěšné hotely neúspěšných.
- mnozí zákazníci se také často v hotelech dotazují, zda jim hotel nabízí nějaké **sportovní a relaxační využití**. Trendem jsou dnes squashová a tenisová centra, sauny, masáže, bazény, fitness, minigolf, bowling, motokáry, půjčovny sportovních vybavení (např. kola, lyže), atd. Tyto sportovní aktivity jsou také i návštěvníky internetu často vyhledávány, a proto je dobré mít na internetových stránkách hotelu informace o všech těchto nabízených aktivitách a i další formy propagace je možné právě na tuto oblast možné konkurenční výhody hotelu zaměřit. Některé hotely zahrnují tyto sportovní aktivity i do svých „balíčků“, kdy je např. v ceně ubytování v jednolůžkovém pokoji na tři noci vč. snídaně, zdarma fitness s relaxačním bazénem, zdarma 1 hodina/1 dráha bowlingu a zdarma 1x 30 minut squashe.
- pojmání nabízeného **produktu zákazníkovu jako celku**, tzn. kladení důrazu na všechny jeho složky, které ho utvářejí. Na vnímání celkového produktu, z pohledu zákazníka, je důležité i image produktu, nabízené služby či platební podmínky.
- **podniková identita** (corporate identity) je souhrnné zosobnění hotelu vycházející z jeho filozofie, historie, kultury, strategie, stylu řízení, pověsti a chování zaměstnanců. Cílem podnikové identity je koordinace všech vizuálních charakteristik (produktu, publikací, propagačních materiálů, dopisního papíru, vizitek, formulářů, uniforem, aut, atd.) tak, aby byl vytvořen plánovitý, jednotný

a vhodný standard designu v myslích hostů, dodavatelů, podnikatelů, sdělovacích prostředků, veřejnosti, zaměstnanců, investorů, atd. Podniková identita by neměla být vytvářena či měněna nahodile. Vizuelní prezentace hotelu může pokrýt mnoho různých oblastí, jako např.:

- Jméno hotelu, logo, symbol,
- Barevné sladění interiéru,
- Uniformy, ochranné oblečení,
- Architektonický styl hotelu, dopravních prostředků a dalšího zařízení,
- Označení, ukazatele a mapy,
- Brožury, vizitky, letáky, tiskopisy, filmy, videa, audiovizuální materiál,
- Jídelní, nápojové a vinné lístky (Kirařová, 2006).
- pořádání **konferencí (kongresů)** – tzn. kongresová turistika a s ní spojené aktivity (doprovodné programy – např. gala večere s kulturním programem, organizovaný výlet, sportovní akce), ale současná pozice ČR je zatím v této oblasti ve srovnání s jinými zeměmi EU průměrná až slabá.²
- **hotelový časopis** se obvykle vydává jedenkrát za čtvrtletí, příp. jedenkrát za půl rok, či rok ve standardní velikosti A4. Hotelový časopis je zaměřen na všechny cílové skupiny (tzn. B2B, B2C a zaměstnance) a pro hosty je obvykle umístěn na pokojích nebo v hotelové hale. Pokud je mezi návštěvníky hotelu i větší množství turistů, je vhodné jej připravit i v jazykové mutaci (pravděpodobně v angličtině). Časopis by měl mít kvalitní obsah zaměřený na požadavky cílové skupiny, propagující služby hotelu (v rozumné míře), moderní design a dobré grafické zpracování. (Nejezchlebová, 2006)
- další materiály používané výhradně v prostorách hotelu, např. kniha o přehledu služeb hotelu, základních informací a zásady bezpečnosti (tzv. **hotel directory**), osobní přání (gratulace hostovi), obálky, hlavičkové papíry, vizitky, poznámkové bloky se nacházejí obvykle na pokojích a splňují požadavky corporate identity. (Nejezchlebová, 2006). Dále může mít host k dispozici **papírové pouzdro na elektronický klíč**, které může také informovat o základních službách hotelu (např. restaurace, fitness, room service) a je navíc k dispozici po celou dobu pobytu hosta (Nejezchlebová, 2006).

3 Závěr

Ve svém článku jsem se snažila zdůraznit význam marketingu pro subjekty působící v cestovním ruchu, a to pro hotely a jiná ubytovací zařízení. V první části jsem se soustředila na možné formy propagace hotelů, které se mi jeví jako nejvhodnější. Druhá část článku je věnována stručnému přehledu několika dalších příležitostí rozvoje hotelů a trendů v současném hotelnictví.

Závěrem je možné poznamenat, že hotely mohou se svými zákazníky komunikovat různými cestami. Mohou také hledat různorodé způsoby, jak být zákazníkům co nejbližší. Nakonec ale vždy záleží na jejich samotném rozhodnutí, jakou cestu hotely zvolí, aby se aktivně snažily působit na ovlivňování nákupního rozhodování zákazníka.

² Zdroj: Kdo si u nás uspořádá kongres nebo konferenci? *COT Business*, 2006, č. 4, str. 20. ISSN 1212-4281.

Použitá literatura:

- (1) JAKUBÍKOVÁ, D. Úloha marketingu v destinaci cestovního ruchu. *COT Business*, 2006, č.7-8, str. 15 – 16. ISSN 1212-4281.
- (2) KIRALOVÁ, A. Marketing hotelových služeb. 2. vyd. Praha: Ekopress, 2006, 158 s. ISBN 80-86929-05-1.
- (3) Kdo si u nás uspořádá kongres nebo konferenci? *COT Business*, 2006, č. 4, str. 20. ISSN 1212-4281.
- (4) NEJEZCHLEBOVÁ, L. Méně je někdy více. *Trend marketing*, 2006, č. 4 str. 10 - 11. ISSN 1214-9594.
- (5) Předpověď vývoje incommingu v roce 2006. *COT Business*, 2006, č. 2, str. 55. ISSN 1212-4281.
- (6) ULRYCH, P.M. Cestovní ruch v Evropě čeká dobrý rok. *COT Business*, 2006, č. 2, str. 10 – 11. ISSN 1212-4281.
- (7) VALENTOVÁ, J. Trendy v oblasti hotelové vybavení. *COT Business*, 2006, č. 3, str. 50 – 51. ISSN 1212-4281.
- (8) VYMĚTAL, M. Firemní magazíny 2006: 7 smrtelných hříchů. *Trend marketing*, 2006, č. 1, str. 21. ISSN 1214-9594.
- (9) Wikipedia. Pojem „PageRank“ [online]. [cit. 2006-09-20]. Dostupný z WWW: <http://cs.wikipedia.org/wiki/Hlavn%C3%AD_strana>.

Kontakt:

Ing. Lucie Kaňovská, Ph.D.,
Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská,
Kolejní 2906/4, 612 00 Brno,
Tel.: +420 541 143 783, e-mail: kanovska@fbm.vutbr.cz.

**ZÁVISLOST SPOTŘEBY VODY NA CENĚ VODNÉHO A PŘÍJMU
V JEDNOTLIVÝCH REGIONECH****Michaela Kaplanová**Klíčová slova:

Vodovody - spotřeba vody - cena vodného – příjem - vícenásobná regresní analýza

Key words:

Water-supply system - domestic water consumption - price for water supply services - multiple linear regression

Abstract:

This paper deals with the relation between annual domestic water consumption per capita, annual average income per capita and price for water supply services. All the data are arranged in six-year long time series. Multiple linear regression is used as it refers to a regression on two or more variables. The values of the parameters are estimated by the method of least squares.

ÚVOD

Zásobování obyvatelstva pitnou vodou patří mezi základní předpoklady pro kvalitu lidského života. Přístup ke kvalitní pitné vodě je v evropském regionu, na rozdíl od stavu ve většině méně rozvinutých zemí ve světě, standardním požadavkem jeho obyvatel. Existence vodohospodářské infrastruktury a odpovídajících služeb je současně předpokladem dalšího sociálního i ekonomického rozvoje na úrovni lokální, regionální, státní i globální. Zásobování pitnou vodou je službou ve veřejném zájmu, poskytovanou v prostředí přirozeného monopolu.

Česká republika patří v zásobování obyvatelstva pitnou vodou k lépe vybaveným zemím. I z hlediska jakosti dodávané pitné vody je situace srovnatelná s úrovní nejvyspělejších států Evropské unie.

Investice do výstavby, údržby a provozu vodovodů jsou velice finančně náročné, tato skutečnost se dále promítá i do ceny vodného (= úplata za vodu dodávanou z veřejného vodovodu, tj. za výrobu a distribuci pitné vody). Cena vodného od roku 1989 stále roste.

Spotřeba vody na osobu od roku 1989 pomalu klesá, což je způsobeno nejen růstem ceny vodného, ale hlavně užíváním lepších technologií a zařízení v domácnostech i u provozovatelů poskytujících vodu.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku bylo zjištění, zda a do jaké míry cena vodného a příjem ovlivňuje spotřebu vody v domácnostech v jednotlivých krajích a za celou Českou republiku. Důraz byl též kladen na následné porovnání výsledků mezi krají.

Podkladové údaje za jednotlivé kraje a Českou republiku celkem byly získány z databáze Českého statistického úřadu [2] a pro potřeby příspěvku dále upraveny. Vybrané ukazatele (spotřeba vody v m³/os/rok, průměrný roční příjem v des. tis. Kč/os a průměrná cena vody v Kč za m³) tvořily šestileté časové řady od roku 2000 do roku 2005, rozčleněné podle jednotlivých krajů.

Použita byla **vícenásobná regresní analýza**, která popisuje závislost více číselných proměnných, z nichž více jak jedna je příčinami (proměnné vysvětlující) a jen jedna je důsledek (proměnná vysvětlovaná). Vztah mezi spotřebou, příjmem a cenou vody pro jednotlivé kraje byly nadefinovány pomocí konkrétní rovnice, v tomto případě regresní roviny, neboť vysvětlující proměnné byly pouze dvě.

Obecná rovnice

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \varepsilon, \text{ kde}$$

β_0 absolutní člen

y spotřeba vody v m³/osoba/rok

x_1 průměrný roční příjem v des. tis. Kč/osoba

x_2 průměrná cena vodného v Kč/m³

ε náhodná složka reprezentující ostatní nepopsané vlivy

Celkem tedy bylo definováno 15 rovnic – 1 za Českou republiku a 14 za kraje. Veškeré výpočty byly provedeny v programu EXCEL s využitím funkcí Analýza dat.

VÝSLEDKY

S pomocí vícenásobné regresní analýzy byly hodnoceny závislosti spotřeby vody v domácnostech na příjmu a výši ceny vodného v jednotlivých krajích. Hodnoty v korelačních maticích pro proměnné x_1 (roční příjem v des. tis. Kč/os.) a x_2 (cena vodného v Kč/m³) byly v některých krajích (Královéhradecký, Pardubický a Olomoucký) značně vysoké, vykazovaly tedy velmi silnou závislost. Multikolinearita byla způsobena téměř shodným meziročním procentickým nárůstem příjmu a ceny vodného v daném kraji. K nepřesným výsledkům též vedly velmi krátké časové řady. Níže zmíněné výsledky jsou tedy pouze orientační.

Výsledné koeficienty analýzy jsou uvedeny v Tab. č. 1:

Tab. č. 1: Vypočtené koeficienty jednotlivých rovnic a koeficient determinace

Území/Koeficient	Absolutní	x_1	x_2	Koeficient determinace
České republika	50,069287	0,5284476	-1,132897252	0,841318914
Hl. m. Praha	81,236167	-0,5535258	-0,875872065	0,917768126
Středočeský	35,291702	-0,2364387	0,15111509	0,102772752
Jihočeský	37,751286	-0,4907754	0,169167386	0,361762537
Plzeňský	39,263237	-0,3593428	0,29085951	0,11238888
Karlovarský	59,432384	-0,7483121	-0,302838677	0,909199922
Ústecký	42,731686	3,11063547	-2,728892415	0,67511975
Liberecký	55,269244	0,07741435	-0,880767178	0,887936079
Královéhradecký	40,893869	-1,1281277	0,703067577	0,09799915
Pardubický	34,002719	0,55425559	-0,579380275	0,438735271
Vysočina	44,438189	0,38226507	-0,924599551	0,760379403
Jihomoravský	34,792547	2,11186555	-1,908404831	0,703606045
Olomoucký	21,799145	4,34231629	-3,35405425	0,487225133

Území/Koeficient	Absolutní	x_1	x_2	Koeficient determinace
Zlínský	38,267669	-0,3171641	-0,049146545	0,599662275
Moravskoslezský	53,708481	-0,4468334	-0,331740646	0,913612892

Pramen: vlastní výpočty s použitím programu Excel a funkci Analýza dat


Pro každý kraj lze vytvořit konkrétní rovnici závislosti spotřeby vody na příjmu a ceny vodného doplněním koeficientů z tabulky do obecné rovnice, např. pro hlavní město Praha: $y = 81,236 - 0,5535 x_1 - 0,875 x_2 + \varepsilon$. V tomto případě je spotřeba vody negativně ovlivněna příjmem i cenou vody, výsledek lze interpretovat: při zvýšení ročního příjmu obyvatele o 10 000 Kč klesne jeho spotřeba vody o 0,55 m³. Pokud se zvýší cena vodného o 1 Kč, spotřeba vody se sníží o 0,87 m³.

Absolutní koeficient udává spotřebu vody za podmínky nulových hodnot vysvětlujících proměnných. Spotřeba vody na obyvatele v Praze je vysoce nad průměrem České republiky, poté následuje kraj Karlovarský a Liberecký.

Velice zajímavých výsledků byly dosaženo v případě hodnocení závislosti spotřeby vody a příjmu, v osmi krajích zvýšení příjmu negativně ovlivňuje spotřebu vody, v šesti krajích a celkově za Českou republiku je tomu opačně. Dá se předpokládat „logická reakce“, kdy s vyšším příjmem stoupá spotřeba vody. Spotřebitel tedy do doby, než mu byl zvýšen příjem, hlídá spotřebu vody, šetří, a nedošel tak zatím k plnému nasycení dané potřeby. V případě vyšších finančních prostředků si spotřebitel chce „dopřát více“. Takové chování spotřebitele je zachyceno v kraji Ústeckém (s ročním zvýšením příjmu o 10 000 Kč vzroste spotřeba vody o 3,11 m³), Libereckém (nárůst o 0,07 m³), Pardubickém (0,55 m³), Vysočině (0,38 m³), Jihomoravském (2,11 m³) a Olomouckém (4,34 m³). Dané kraje se nachází na dvou místech České republiky (viz Obr. č. 1). Průměrný roční příjem na obyvatele daného kraje je nižší v porovnání s ostatními kraji.

Obr. č. 1: Kraje s růstem spotřeby vody při růstu průměrného příjmu



 Označení daného kraje

Pramen: [1], vlastní úprava

V ostatních krajích se při zvýšení příjmu snížila spotřeba vody. Tuto skutečnost je možné vysvětlit takto: více peněz umožní spotřebiteli nákup lepšího vybavení při užívání vody (vodu šetřící sprchy, myčky nádobí, pračky apod.).

Při detailnějším rozboru druhé vysvětlující proměnné – cena vodného – je vliv na spotřebu až na výjimky (kraj Středočeský, Jihočeský, Plzeňský a Královéhradecký) negativní. Interpretace je v tomto případě: se zvýšením ceny vodného o 1 Kč se spotřeba vody snižuje. Předpokládané snížení spotřeby vody v jednotlivých krajích je však velice rozdílné. Nejmarkantnější snížení spotřeby vody připadá na kraj Olomoucký (3,35 m³ ročně), Ústecký (2,72 m³ ročně) a Jihomoravský (1,90 m³ ročně). Pouze k nepatrnému snížení spotřeby vody dochází v kraji Zlínském (0,04 m³ ročně) a Karlovarském (0,30 m³ ročně).

Výše zmíněné interpretace jsou založeny na kvantitativním hodnocení změny závisle proměnné při změně vysvětlujících proměnných v dané rovnici. Je však nutné brát v potaz informaci o koeficientu determinace, který udává do jaké míry (v případě procentického vyjádření z kolika procent) je závisle proměnná vysvětlována nezávisle proměnnými. Největší závislost mezi danými proměnnými byla vypočtena pro Moravskoslezský kraj, z 91 % je spotřeba vody vysvětlována změnami ročního příjmu a ceny vodného, zbylých 9 % je způsobeno jinými vlivy. U většiny krajů se hodnoty koeficientu determinace pohybují od 59 % do 91 %, což odpovídá středně silné až silné závislosti. Pro kraj Středočeský, Plzeňský a Královéhradecký hodnoty vykazují velmi slabou závislost, v tomto případě lze výsledky připsat vysoké multikolinearitě a nedostačujícímu počtu měření (krátká časová řada).

ZÁVĚR

S použitým vícenásobné regresní analýzy byla zjišťována závislost spotřeby vody na příjmu a ceně vodného a odhadnuty regresní parametry modelů /rovnice/. Ve většině krajů byl zjištěn vysoký vliv proměnných vysvětlujících na proměnné vysvětlované.

Přesto výše získané výsledky je potřeba brát pouze za orientační, neboť celá analýza staví pouze na šestileté časové řadě a v některých krajích je velmi silná závislost mezi vysvětlovanými proměnnými. Přesnějších výsledků by bylo dosaženo při zahrnutí delší časové řady do modelů.

Spotřeba vody není ovlivněna pouze příjmem, cenou vody a následným chováním spotřebitele. Vliv v této problematice připadá i na technologie (vybavení domácností systémy šetřící vodu – sprchy, myčky nádobí apod.) a stav vodovodů v krajích (množství ztrát vody v trubní síti).

Použitá literatura:

- (1) Geografický server. Dostupné dne 26.11.2006 z <http://www.zemepis.com/smkraje.php>
- (2) Oficiální webové stránky Českého statistického úřadu. Dostupné dne 24.11. 2006 z <http://www.czso.cz/csu/2006edicniplan.nsf/p/2003-06>
- (3) STINSON, C., DODGE, M.: *Mistrovství v Microsoft Office Excel 2003*, PC Books, Praha, 2005, ISBN 80-2510-669-1
- (4) Vodovody a kanalizace 2001 – 2005. Ministerstvo zemědělství ČR, Praha 2002 – 2006

Kontakt:

Ing. Michaela Kaplanová

Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra zemědělské ekonomiky, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchbátka

Tel: +420 224 382 303, email: kaplanova@pef.czu.cz

THE ROLE OF LOCAL FINANCIAL INSTITUTIONS IN MITIGATING ACCESS BARRIERS TO CREDITS GIVEN TO FARMERS AND RURAL ENTREPRENEURS

Ryszard Kata

Key words:

credit constraints, local bank, rural enterprises, relationship lending.

Abstract:

The lack of external capital is a great difficulty for small and medium enterprises and farms. Limited access to external financing in rural areas can result in the slow development of financial market institutions. Moreover, large, commercial banks can constrain the access to credits given to these groups of clients by implementing discriminating credit policy towards them. In this aspect, an important role, in mitigating access barriers to credits given to farmers and small rural entrepreneurs, is played by local financial institutions such as cooperative banks.

1. Introduction

The majority of businesses functioning in the country are farms and small and medium enterprises (SME). Functioning in competitive milieu, on the difficult market, these businesses do not always demonstrate a high level of efficiency indices, they sometimes have cash flow problems. Banks perceive them as a risky group of clients and are unwilling to give credits [3]. It can be reflected in a credit bank policy towards small and medium enterprises or farms, being characterized by using rigorous credit procedures, analyzing credit applications, the overstated value of protection, and high costs of a credit consisting not only of the interest rate but also of additional fees and commissions [5].

A group of clients which is mainly subject to the discrimination of banks are enterprises from agricultural sphere, farms included. It is emphasized that due to the specificity of the rural sector, its financing is connected with the necessity of accepting longer periods in capital involvement as well as higher risk [6]. Crediting the sector, requires the knowledge of the specificity and experience, and it grows the need for building up more lasting relations with clients and gathering information about them.

In the study there has been made an attempt to justify the thesis that the key role, in mitigating access barriers to credits given to farmers and small rural enterprises, is played by local financial institutions such as cooperative banks.

In the study there has been used the data from the Central Office of Statistics in Warsaw and the results of the research done by Pentor Research International. The publication also bases on the empirical material gained by the means of surveyed farmers who had financed their investments from bank credits (n=90) and also the entrepreneurs running non-farming activity in rural areas (n=61). The survey concerning farmers was conducted in 2002, but the research on the entrepreneurs in 2006, in the region of Podkarpacie. In the opinion poll, there was used the questionnaire technique towards the owner of an enterprise/farm. Random samples of research agents were used in order to assure the representativeness of the samples.

2. The sources of financing investment activity by companies in the country

Each company needs an adequate amount of capital so as to run business without any disturbances as well as to develop. There are many external sources of gaining capital by enterprises. It can be numbered among bank credits and loans, credit guarantees, leasing, issuing securities, factoring, franchising, venture capital funds, non-bank loans (e.g. MIKRO Fund), credits in trade or financing by foreign assistance funds (e.g. EU structural funds). Practically, gaining capital from the sources mentioned above is very difficult, that is why the majority of small and medium enterprises finance its current activity by their own resources (tab. 1). In accordance with the research, companies from rural areas finance their development by external capital.

TAB.1: The sources of financing investment activity by small and medium enterprises in Poland

Detailed list	SME totally	SME in rural areas*
Own sources	72,6	68,9
Bank credits	24,3	18,1
Leasing	7,0	6,5
Non-bank institution loans	1,7	3,4
Public sources (EU)	1,2	8,2
Other	3,2	1,6

* survey research done in 2006.

Source: Self-study on the basis of survey research and the Central Office of Statistics in Warsaw [10].

Among many different sources of gaining capital, small and medium enterprises are mostly interested in bank credits. They rarely take advantage of leasing and almost never of more specialized finance instruments or even non-bank financing resources. After the entering Poland into European Union, structural funds are becoming more and more significant, but still it is not on a big scale. Moreover, obtaining the support very often requires the returnable financing resources, mainly bank credits.

The difficulty in gaining bank money by small and medium enterprises can be proven by the data of using these financing forms in Poland and in the EU countries. According to the data from Expo Grant & Thornton of SME's, 2001[4], in the UE (UE-15), an average of 46% firms use bank credits and 39 % use leasing as means of financing their development. However, in such countries like France, Greece or Germany the percentage of the SME companies using credits exceeds 60%. In Poland, this percentage amounts to around 20% but in the rural areas even less. Furthermore, the data from Pentor Institute show that 9% of small and medium firms finance their investments by current account credits but not by investment credits. Investment credit is not easily accessible and almost unavailable for the most of the sector firms.

The survey research on entrepreneurs running their businesses in the country shows that almost half of them did not use investment credits in the years 2004-2006. However, 13% of such entrepreneurs made an attempt at gaining such a credit but their applications were rejected by banks. In this case it is not surprised that 83,6% of the surveyed indicated high credit cost as one of the most development limiting factor while 73,7% of the surveyed indicated that the access to credits had not been easy. These factors, except taxes, high costs of labour and the imperfection of the economic law were the most significant barriers to the firms' development.

Moreover 19,6% of farms were in debts due to bank credits (7,2% due to investment credits) in 2002 what follows making use of them on a very small scale [10]. Furthermore, the lower percentage of farms take advantage of credits for financing their current activity and development in the macro region of spread agriculture (Małopolska and Pogórze) including also the region of Podkarpacie. In the macro region, 8,1% of farms use credits and only 2,7% finance investments by credits.

TAB. 2: **The factors limiting the use of investment credits, according to farmers**

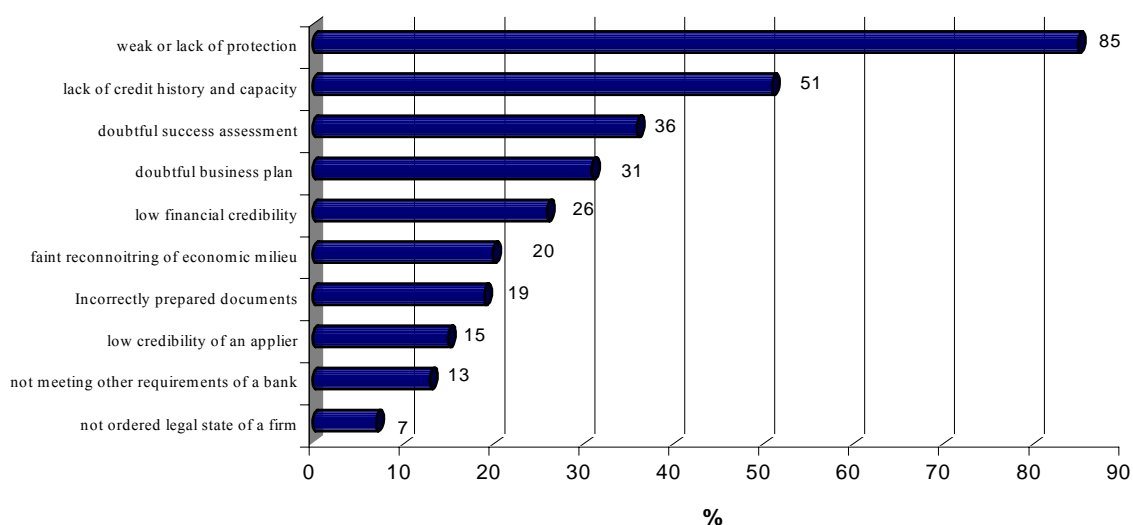
The limiting factors (barriers)	% of indication		the share in total answers (%)
	in the 1. place	in the 2. place	
• too excessive requirements for protection	32,3	28,5	31,0
• too many bureaucratic procedures	32,3	19,2	28,0
• high interest rates and bank commissions	13,1	13,1	13,1
• excessive extension of credit procedure	6,2	11,5	8,0
• ambiguity in rules and requirements	6,9	5,4	6,4
• high costs of preparation of credit petition and investment's plan	4,6	8,5	5,9
• the lack of bank interest in a smaller credit amount	1,5	6,9	3,3
• the lack of reliable information concerning credits	0,8	5,4	2,3
• the lack of bank's help	0,8	1,5	1,0
• others	1,5	0	1,0

Source: Self-study on the basis of a questionnaire interview with farmers.

The results of survey research on farmers who have financed their investments by credits show that the problems of bureaucratic procedures and bank monitoring are mostly numbered among barriers to access to the credits. The farmers also indicated some other factors determining the relations with banks such as an extension in credit procedures or ambiguity in rules and requirements. Among the limitations mentioned were also the factors concerning the cost of the credit i.e. very much higher interest rates and bank commissions and also high costs of preparing credit applications and investment plans. The farmers were also constraint by the lack of bank interest in a smaller credit amount and the banks staff's reliable information or help. (tab. 2).

3. Credit policy of commercial banks towards the sector of SME and farms

According to bankers, the most common problem concerning company crediting for SME sector is weak or even lack of protection (graph 1). Very common shortcomings are also the lack of credit history and capacity. Credit applications of entrepreneurs from SME sector are being mostly assessed very unfavourably. Their quality is a lot worse than those represented by big companies. Banks do not conceal that they are reserved in financing this sector. The difficulty in gaining external capital is caused by: the huge vulnerability to bankruptcy, lack of full information about SME, high guarantees and protection, relatively small scale of an activity.



Graph 1. **Crediting barriers to small and medium enterprises, according to bankers**
 Source: Monitor Bankowy 11/2004. N=200, Pentor Research International 2004.

Similar problems – according to bankers – also affect farmers [6]. The presidents of banks (n=35) indicated in surveys that problems with crediting this group of people are: low credit capacity (65,7%), lack of appropriate protection forms (48,6%) or the lack of possibility to determine the credit capacity or the financial conditions of clients (40%). In this field, there can be visible some banks' strategies aiming at the decline in risk and the increase in profitability:

- the unfavourable differentiation in interest rates for so called risky clients,
- low value of a long lasting relation with a client from the SME sector,
- requirements for easily executed protection of great value,
- the use of sophisticated procedures in order to estimate the credit capacity, not connected with the reality of functioning small businesses,
- meticulous monitoring of credit use [1].

The differentiation in credit borrowers based on the information about them, means the increase in competitive fight for better borrowers and the significant difficulties for the borrowers perceived as risky ones.

4. The role of local banks in mitigating credit limitations in the country

Local banks are fundamental elements of the rural financial system. They can be characterized by the small range of activity especially constraint to the areas in which they are located [8]. Local banks are different from big banks by the means of business model. They base on close contacts with clients. Their offer is very individualized and relies on "soft" characteristics such as: a client's reputation, family situation or their behaviour until now. The knowledge about clients has been accumulated for years and is a valuable asset of the bank.

In Poland, local banks are called cooperative banks (CB). The banks are of small and medium enterprise sector, farmers and individual clients earning moderate incomes. Using the functioning model characteristic of local bank, CB have competitive advantage over external financial agents. Firstly, a credit inspector in a cooperative bank can consider a wide range of factors during analyzing a credit application as well as personal

characteristics and the state of local economic conditions. In a large bank, his counterpart relies on the results of a computer classification of the credit application what gives clients, with great assets and long credit history, some advantages. Secondly, the credits given to small and medium entrepreneurs require systematic and careful monitoring. As a consequence of easier access to client's information, banks can reduce transactional costs and reduce the risk of crediting. Good knowledge about clients and the trust in mutual relations can mean not only benefits for the bank but also for its clients in the field of credits, protection and better offers, adjusted to their needs and possibilities.

TAB. 3: Cooperative bank, according to farmers and small rural entrepreneurs

Specification	The percentage of indication (%)	
	farmers	entrepreneurs
1. The structure of respondents in accordance with using CB services		
- current account	87,8	58,4
- credits	33,1	32,1
- deposit account	12,3	14,3
- giro	12,3	39,2
- other servcesi	3,8	7,1
2. Distinctive features of a cooperative bank*:		
- the bank is reliable, trustworthy	71,1	82,1
- has a good service, competent employees	53,3	28,6
- bank relies on long lasting relations with clients	48,9	39,3
- bank is known in the area	43,3	14,3
- is long present on the market	38,9	7,1
- treats a client individually (understands his needs)	20,0	57,2
- offers convenient credit conditions	17,7	46,4
- the system of fees is transparent, fees and commissions are sensible	6,8	25,0

* - respondents could indicate three features

Source: Self-study based on survey research.

Cooperative banks are also eager to engage in financing local markets what is proven by the global share on the credit market at 7,8%, though in the credit segment for SME sector is twice as high. Cooperative banks play a much more major role in crediting agriculture. The share of CB in the segment of domestic credit market was 60,6% in 2005 [9], and in the macro region of spread agriculture, exceeded 70% [7].

The strong position of cooperative banks on the local cooperative financial markets is determined by farmers' and rural entrepreneurs' image and trust. Survey research proves such a reception these groups of clients.

Among the distinctive features of cooperative banks from other financial agents, the respondents mostly mentioned the reliability of a bank, competence of the staff and high ability of bank servicing (tab. 2). Respondents indicated that the bank relies on long lasting relations with clients and treats clients individually and tries to understand their needs. Some part of the respondents also indicated competitive offers especially in the field of bank commissions and fees.

5. Conclusion

Barriers to access to credits given to farmers and rural small and medium entrepreneurs result from a small economic potential of such subjects as: the low knowledge of bank products, the fear of credit repaying and the farmers' and entrepreneurs' perceiving their financial situation and protection as not acceptable by creditors. These barriers are internal. There are many external limitations depending on the policy of financial institutions. Banks create many kinds of access barriers such as excessive requirements concerning protection an credit capacity and they use discriminating credit practices towards small businesses and farms.

The important role in extending the access of farms and small rural enterprises to credits and other external financing instruments is played by local financial institutions such as cooperative banks. These banks, knowing the economic determinants and businesses functioning in a given area, are able to use less rigorous or even different credit policy towards farmers or entrepreneurs from SME sector, and also show higher eagerness to financing than large commercial banks.

Literature:

- (1) AKIBA M., LISSOWSKA M., Polskie przedsiębiorstwa jako kredytobiorcy - spojrzenie na strategie banków z drugiej strony lustra. *Gospodarka Narodowa* nr4/2006, s. 57-67, ISSN 0867-0005
- (2) Audytu Bankowości Mikroprzedsiębiorstw 2005, Pentor Research International 2006.
- (3) DĘBNIEWSKA M., SZYDŁOWSKI K., System bankowy jako źródło finansowania małych i średnich przedsiębiorstw, *Banki na rynku finansowym. Teraźniejszość i przyszłość*, M. Dębniowska (red.), Wyd. UW-M, Olsztyn 2003, s. 261-269, ISBN 83-7299-265-7.
- (4) Enterprises' Access to finance. Commission staff working paper. Commission of the European Communities, Brussels 2001.
- (5) GRZYWACZ J., BOCZKOWSKA D., Mała i średnia przedsiębiorczość w Polsce a polityka kredytowa banków, *Banki na rynku finansowym. Teraźniejszość i przyszłość*, M. Dębniowska (red.), Wyd. UW-M, Olsztyn 2003, s. 270-269, ISBN 83-7299-265-281, ISBN 83-7299-265-7.
- (6) KATA R., 2003: Rola banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa regionu podkarpackiego, Uniwersytet Rzeszowski, Wyd. Oświatowe FOSZE, Rzeszów, ISBN 83-88845-32-2.
- (7) KATA R., 2003: Znaczenie banków spółdzielczych w finansowaniu rolnictwa rozdrobnionego, *Roczniki Naukowe SERiA*, tom V, zeszyt 1, Warszawa, s. 90-95. ISSN 1508-3535
- (8) KULAWIK J., 2004: Banki lokalne w USA a funkcjonowanie naszych BS-ów. *Bank i Rolnictwo* nr 2/04, s. 7-10.
- (9) Sytuacja finansowa banków w 2005 r. Synteza, GINB, Warszawa 2006 r.
- (10) Wybrane elementy sytuacji ekonomicznej gospodarstw rolnych 2002, GUS, Warszawa 2003.

Contact:

Ryszard Kata, dr inż.

University of Rzeszow, Faculty of Economics, Poland

Tel.: +48 017 872 1676, email: rdkata@univ.rzeszow.pl

INFLUENCE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENTS ON EMPLOYMENT IN THE SERVICES SECTOR

Marta Kawa

Key words:

Development – employment - services sector

Abstract:

Socio-economic developments result in changes in employment in three sectors. While this leads to falling employment both in agriculture and industry, it however leads to a systematic growth in employment in the services sector. The discussion undertaken in this paper illustrates change tendencies in employment in the Polish services sector as well as in selected countries. The services sector is currently the most actively growing sector of the economy, not only in Poland but also in other countries.

1. Introduction

Developing the services sector does not only make economic sense but it is also an inherent consequence of a civilizing contemporary world. The Polish services sector has, after over 16 years of political and economic transformation, attained a greater acknowledgement and attention in currently prevailing circumstances. The increasing dominating role of the services sector of the Polish economy has only become noticeable owing to economic transformations. It is the manufacturing sector rather than the services sector that has for a prolonged period played the dominant role. The Polish services sector was often neglected throughout the period of centrally planned economy. This tendency was not however peculiar to Poland but to all East European countries as well.

The increasing importance of services can be observed not only in developed countries but also in developing countries. Social and economic development requires a proportionate mutual cooperation between various sectors of the economy, i.e., between agriculture, industry and services sector. Employment in the services sector increases alongside rising socio-economic development as this is consequent upon increasing demand for services due to increasing incomes, technological and organizational advancements as well as increasing unemployment in non-services sectors.

The fore-going paper illustrates change tendencies in levels of employment in the services sector over a period of years since 1989 when transformation from a centrally planned economy to a market economy began.

2. Factors influencing the increased significance of the services sector

The increasing importance of services as well as its associated growing employment has been due to man's changing life styles as can be observed in the following areas of human endeavour.

Demographic changes

1. There has been an increase in number of people in their old age. This age group creates demand for services related to resting, tourism including medical and associated services.

2. Increasing rural-urban migration occasioned by developments of urban centres and regions has at the same time led to increased demand for social and technical infrastructure.

Social changes

1. Increasing number of working women has contributed to the growth of catering services, as well as to increased demand for child care services.
2. Family incomes have been boosted with women's salaries thereby leading to increasing importance of retail services, real estate business, cosmetics and hair dressing including recreational and cultural services.
3. Foreign travels and the freedom of movement of peoples have created new needs. In comparing services provided both abroad and at home, they started demanding their variation and improved quality.
4. The ever increasing complexity of procedures resulted in the increased role played by legal and financial counselling.
5. Developments in civilization led to increased human aspiration. They are demanding extensive educational and cultural services in order to facilitate their competitiveness.

Economic changes

1. Economic globalisation has led to increased demand for transport, tourism and information transfer services.
2. Deepening specialisation of various economic disciplines has prompted entrepreneurs to seek the services of specialists in areas such as tax counselling, accounting, book-keeping, market research, advertising and staff recruitment.
3. Freedom of movement of services i.e., provision of services abroad¹.

The services sector is currently the most actively growing sector of the economy, not only in Poland but also in other countries.

The increasing importance of services in the economy is a consequence of the dynamic growth of new areas of services business. Information technology and telecommunication services have grown tremendously in importance. Developments in this sector are to a large extent dependent on the state's macro-economic policies. Transformations aimed at the dynamic growth of the services sector have become indispensable in the Polish economy.

3. Employment trends in Poland's services sector

Long time observation of changing employment patterns in various sectors is the most vital source of information about the economic importance of services. A persistent outflow of labour from the primary sector, agriculture, is being observed. First, they reinforce the dynamically growing industrial sector but after achieving certain level they then move on to the services sector where employment is continuously growing.

Employment levels have, for several years, remained at 40% for agriculture, 30% for industry and 30% for services. This pattern has however changed since the introduction of economic restructuring programs. A visible trend has been the outflow of

¹ Fazlagić A. *Employment in the Service Sector* [W:] Transformation in Services. Poland's Service Sector during 1990-1999. Edited by K. Rogoziński. Zeszyty Nauk. University of Economics, Poznań, issue no. 9, 2001, p. 77-78.

agriculturally employed persons while employment in the services sector has witnessed a boom². Table 1 presents the level and trends of employment in all three sectors of the economy between 1989 and 2004.

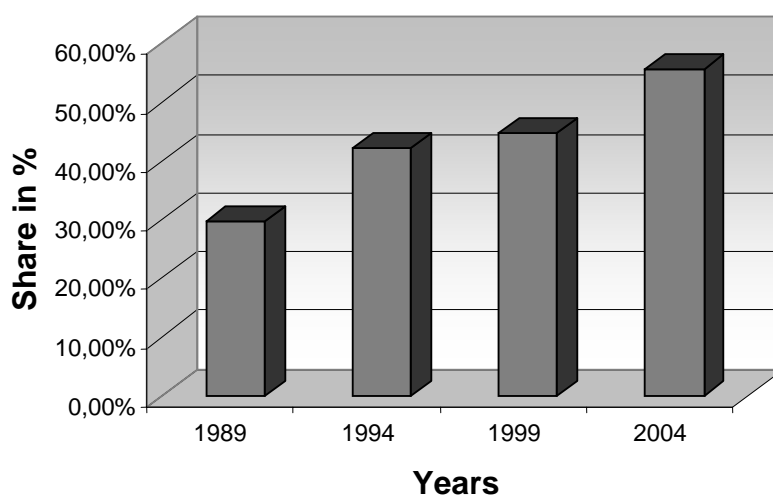
Table 1. The employed in three sectors of Poland's economy during 1989 - 2004

Details	1989		1994		1999		2004	
	In '000	In %	In '000	In %	In '000	In %	In '000	In %
Agriculture, hunting and forestry	4671,4	27,7	4039,5	27,1	4322,4	27,5	2139,5	16,8
Industry	4894,3	29,0	3717,0	24,9	3426,6	21,8	2930,9	23,0
Services	5029,4	29,8	6299,6	42,2	7016,1	44,7	7055,4	55,5

Source: Own calculations based on Annual Statistical publications, GUS, Warsaw 1990-2005.

The data presented in table 1 above confirms the increasing role played by employment in the services sector as well as its diminishing role in both agriculture and industry. There is a visible growing trend in employment in all three sectors i.e., incremental trend in services as against its decline in the other two sectors. The differences between the various sectors were minimal in 1989. The level of employment in agriculture, for many years, remained at around 27% but later witnessed a decline to achieve the level of 16.8% in 2004. Although the trend in industry was similar to that in agriculture, the decline was not huge and in deed there was a slight upward trend in 2004 when compared to 1999. Details of employment in the services sector are presented in figure 1 below.

Figure 1. Employment in the Services Sector during 1989-2004



Source: Own calculations based on Annual Statistical publications, GUS, Warsaw 1990-2005

² *Contemporary economics of services*. Edited by S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. PWN, Warsaw, 2005, p. 54-60, ISBN 83-01-14488-2

Employment in the Services Sector has, as can be observed from the data presented, been characterized by a growing tendency. The outflow of labour from both agriculture and industry into the services sector is predominant. Employment in the services sector accounted for 55% in 2004, which was about 26% higher than the level in 1989.

4. Employment trends in all three sectors in selected countries

Developments in the services sector are preconditioned by several factors which in practical terms translate into decreasing participation of employment in industry and agriculture. This trend is of course not peculiar only to Poland but also other countries. Proportionate growth in all three sectors of an economy is an indicator of the level of economic development as well as standards of living in that given country. Developed countries are characterized by a high level of employment in the services sector.

Table 2 illustrates employment patterns in the three economic sectors in selected countries. It covers a period of two years to enable the comparison of changes in employment patterns.

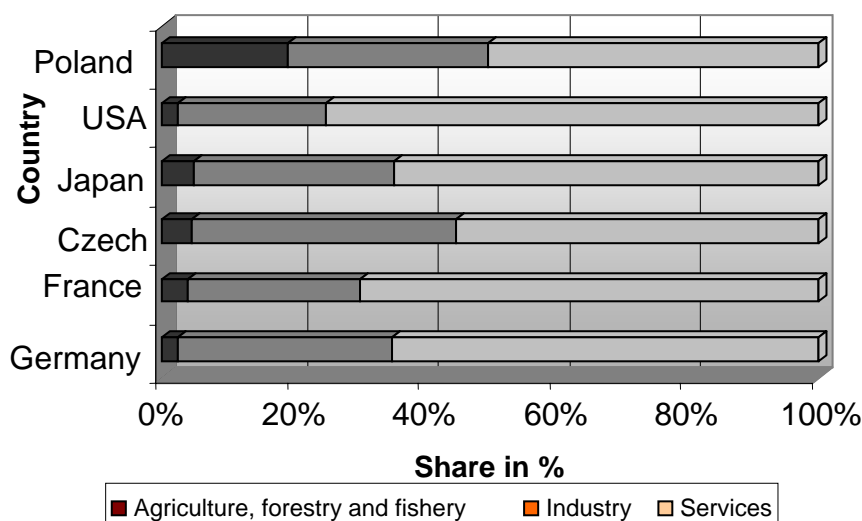
Table 2. Percentage employment by sectors in selected countries during 1995-2001

Countries	1995			2001		
	Agriculture, forestry and fishery	Industry	Services	Agriculture, forestry and fishery	Industry	Services
Germany	3,2	35,9	60,9	2,6	32,4	65,0
France	4,9	27,0	68,1	4,1	26,0	69,9
Czech	6,6	41,8	51,6	4,7	40,0	55,3
Japan	5,7	33,6	60,7	4,9	30,5	64,6
USA	2,9	24,3	72,8	2,4	22,6	75,0
Poland	22,6	32,0	45,4	19,1	30,5	50,4

Source: Own calculations based on International Annual Statistics, GUS, Warsaw 2003.

The data presented in table 2 depicts how employment patterns have changed in various sectors both in 1995 and 2001. While there has been a downward trend in employment in all countries including Poland in both the agricultural and industrial sectors, it has indeed increased in the services sector.

Figure 2 shown below presents the number of employed persons by their sectors in 2001.

Figure 2. Sectoral employment in selected countries in 2001

Source: Own calculations based on International Annual Statistics, GUS, Warsaw 2003.

The data presented above clearly portrays the high level of employment generated in the services sector. The number of persons employed in services was highest in the USA in 2001 amounting to 75%. An equally high level of employment can also be observed in France and in Germany. The number of employed in agriculture in these countries did not on the other hand exceed 5%. The proportion of those employed in agriculture in Poland was however over 19%. The year 2001 witnessed a fall in the number of persons employed in agriculture in all countries. The rate of employment in the industrial sector is much higher, exceeding 20% in all countries including Poland, than in agriculture.

It is worth mentioning that the highest level of employment prevails in the services sector while the lowest is in agriculture in all countries covered by the study. The USA is outstanding being a country with the highest level of employment in the services sector but with the lowest in agriculture amongst the countries taken into consideration. The Czech Republic has the industrial sector dominating in employment while Poland continues to be one with an unfavourably high level of employment in agriculture.

5. Summary

In developed countries, the highest rate of employment is in the services sector followed by the industry while the least is in the agriculture. The Polish situation is least favourable as a large percentage of the population is still employed in agriculture. The increasing rate of employment in the services sector alongside the declining level of employment both in industry and agriculture in the Polish economy definitely signifies a services-oriented direction of structural transformation processes. Employment in the services sector rose by about 26% during the period 1989 – 2004. It is worthy of note that although the rate of growth in employment in Poland's services sector is low when compared to advanced countries, the trend is however changing for the better. The Polish economy seriously needs changes aimed at boosting developments in the services sector.

Literature:

- (1) Fazlagić A. *Employment in the Services Sector* [W:] Transformation in Services. Poland's Services Sector during 1990-1999. Edited by K. Rogoziński. Zeszyty Nauk. University of Economics, Poznań, issue no. 9, 2001, p. 77-78.
- (2) *Contemporary economics of services*. Edited by S. Flejterski, A. Panasiuk, J. Perenc, G. Rosa. PWN, Warsaw, 2005, p. 54-60, ISBN 83-01-14488-2
- (3) *International Annual Statistical publications* Central Office of Statistics (GUS), Warsaw, 2003,

Contact:

Dr inż. Marta Kawa

University of Rzeszów, Faculty of Economics, The Chair of Marketing

Ul. Ćwiklińskiej 2, 35-601 Rzeszów, Poland

Tel.: 04817 8721605, e-mail: marka@univ.rzeszow.pl

CRM - ŘÍZENÍ VZTAHŮ SE ZÁKAZNÍKY V MARKETINGOVÉM POJETÍ FIRMY

Radim Keřt

Klíčová slova:

Řízení vztahů se zákazníky – marketing – zákazník - spokojenost,

Key words:

Customer relationship management – marketing – customer - satisfaction,

Abstract:

I deal with essential context of the value for consumers in terms of CRM (Customer Relationship Management) with emphasis on meaning for the competitiveness of the firm. I focus on the fundamental principles of customer relationship management and in the end of my paper I refer to the fruitfulness of implementation solving the consumer relationship.

1 ÚVOD

Jedním z nejdůležitějších aktiv, kterým podniková organizace disponuje, je pevný vztah k zákazníkům. Dlouhodobé vztahy jsou předpokladem rostoucí rentability. Takový vztah však může existovat pouze tehdy, má-li z něj zákazník nadprůměrný užitek, tedy hodnotu, kterou mu vztah přináší. Dnešní zákazník je stále náročnější ve svých požadavcích na výkonnostní charakteristiky výrobku a úroveň poskytovaných služeb. Síla značky a image firmy se zmenšuje s růstem informovanosti zákazníka o alternativních možnostech nákupu.

Zisk a udržet zákazníka znamená poznat, co pro něj má nejvyšší hodnotu, a zaměřit se na procesy, které tuto hodnotu přinášejí. Z toho vyplývá, že existuje rovnost mezi hodnotou, kterou zákazník pocítuje, a cenou, kterou je ochoten zaplatit. Klíčem k úspěchu je nalézt způsob, jak tuto hodnotu vnímanou zákazníkem zvýšit pomocí marketingové strategie, která se zaměří i na jiné věci, než je budování značky a image firmy.

Nepochybný růst tržního podílu neznačkového zboží a ochota zákazníků vybírat mezi jednotlivými značkami a dodavateli podpořily názor, že věrnost značce nezadržitelně klesá. Přestože některé silné značky stále ovládají jak spotřební, tak i průmyslové trhy, je nesporné, že současný marketing musí nabídnout o něco víc než pouhou image. Před mnoha lety přišel Theodore Levitt s myšlenkou „rozšířeného“ pojetí výrobku [Kotler, 1998], která platí dodnes. Tato teorie považuje marketingové aktivity zaměřené pouze na hmatatelné vlastnosti výrobku za nedostatečné. Tyto vlastnosti jsou rychle napodobeny konkurencí, přitom zákazník podle Levitta nekupuje výrobek, nýbrž užitek, který mu přináší. Marketingový pracovník musí nalézt jiné zdroje hodnoty pro zákazníka, které bude vnímat jako „rozšiřující“ součást výrobku. Vycházíme z rozšířeného pojetí výrobku, jako několika úrovnový model, zobrazující pásmo výhod a služeb obepínající jádro základních funkcí a vlastností výrobku. Tento model samozřejmě obsahuje také nehmotné či abstraktní vlastnosti výrobku, jako je jeho image či osobitost značky. Hodnota vyplývající ze značky výrobku sice bude vždy důležitá, nebude však postačující a jedinou hodnotou výrobku. Namísto toho musí být začleněna do celého souboru vlastností, které zákazníkovi přinášejí hodnotu. Koncepce

hodnoty vnímané zákazníkem vychází z předpokladu, že úspěšná může být v současném konkurenčním prostředí jen taková firma, která investuje jak do budování značky, tak do budování vztahu k zákazníkům. Zákazníkem míníme v tomto případě osobu či skupinu osob, která kupuje náš výrobek. Vzhledem k výrazné změně postavení jednotlivých článků dodavatelsko-odběratelského řetězce musíme jako dodavatelé pochopit, že zákazníci mají své cíle, kterých chtějí dosáhnout, a naším úkolem je pomoci jim těchto cílů dosáhnout.

Zkratka **CRM (Customer Relationship Management)** [Storbacka, 2001], [Bureš, 2001], [Burnett, 2002], [Wessling, 2003], [Pralad, 2005] je dnes běžně používána pro systém, který podporuje řízení vztahů se zákazníky. Někteří implementátoři CRM tento systém popisují jako:

- systémy podporující řízení komplexního cyklu kontaktu se zákazníkem;
- systémy podporující celkovou péči o zákazníka;
- systémy podporující efektivní interaktivní koordinaci vazeb na zákazníka.

Customer Relationship Management primárně není o softwarových produktech. Je to především interní strategie a snaha podniku vědět více o svých vztazích s okolním světem, se zákazníky a dodavateli, snaha lépe reagovat na požadavky externích subjektů a neztrácet informace a úsilí provádět činnosti efektivně. CRM je tedy nejen informační systém pro řízení vztahů se zákazníky, který se dostává do podvědomí odborné a laické veřejnosti od poloviny 90. let 20. století. Zpracovává informace, jež nám umožňují získat hlubší pohled na jednání a rozhodování zákazníků, na jejich specifické individuální potřeby a pochopitelně cíleně se zaměřováním na jejich uspokojení. Řešení CRM je založeno na třech základních kamenech: komunikaci; logistickém, operativním řízení informačních toků a analýze zpracovávaných dat.

Prioritním cílem inovace CRM [Storbacka, 2001], [Vlček, 2002], [Wessling, 2003] je účinnost řízení vztahů se zákazníky a tím zvýšení celkové dlouhodobé výkonnosti a hodnoty organizace pomocí řízení hodnoty zákazníků. V případě dnes již tradičních oblastí řízení podnikové výkonnosti je dostupná celá řada modelů a v praxi ověřených přístupů pro jejich efektivní plánování a řízení. Ovšem v CRM stále chybí jednotný teoretický nástroj a aplikovatelné metody pro optimální řízení hodnoty zákazníků. Systém CRM (Customer Relationship Management) nebo – li řízení vztahů se zákazníky se zaměřuje na udržení stávajících zákazníků a akvizici nových zákazníků, prodávání nových produktů (cross-selling, křížový prodej) a více ziskových produktů (up-selling, ziskovější prodej) těmto zákazníkům. Způsob, jak toho dosáhnout, je trvale zákazníkům přinášet uspokojení nabízením jim uzpůsobených produktů, které přesně odpovídají jejich měnícím se potřebám, proto ale potřebujeme mnoho informací.

Informační systémy lze charakterizovat jako nástroje zajišťující podporu celkové koncepce a zvolené strategie řízení vztahů se zákazníky. V celkovém pohledu na architekturu oblasti zákaznických vztahů je třeba rozlišit **4 hlavní vrstvy**, které se podílí na **realizaci řízení vztahů se zákazníky**. Jde o vrstvu komunikačních kanálů realizující fyzické spojení firmy a zákazníka, vrstvu logického řízení těchto kontaktů – realizovanou v CRM systému, vrstvu realizující systémovou integraci – middleware a oblast všech ostatních back office systémů. CRM se stává klíčovou záležitostí pro

organizace všech velikostí, jelikož **každá společnost by se měla zabývat problematikou:**

- udržení stávajících zákazníků;
- porozumění zákazníkům;
- schopností jim naslouchat;
- identifikací klíčových procesů;
- zvyšováním spokojenosti zákazníků při zlepšování klíčových procesů;
- tvorbou marketingové strategie k udržení stávajících zákazníků a získání nových;
- schopností oslovit nové zákazníky.

2 ÚROVEŇ ŘÍZENÍ VZTAHU SE ZÁKAZNÍKY V ČESKÝCH PODNICÍCH

K CRM se nelze stavět jako k něčemu, co v podniku není. Právě naopak, každý podnik svým do jisté míry specifickým způsobem řídí svůj vztah k zákazníkům. Ve svém důsledku to pro podnik znamená jednoduchou věc, ovšem s několika závažnými komplikacemi: „Podnik může své CRM inovovat, nikoliv vytvořit, což sebou přináší určitá omezení při úvahách nad budoucím CRM podniku. Nepřihlížení k současnému stavu by zvyšovalo riziko neúspěchu samotné práce.“ Jednotlivé podniky se rozlišují v úrovni řízení vztahu se zákazníky.

Úroveň	Popis	Charakteristika
Chaotická	kontakt se zákazníkem je řízen v době potřeby, nenevidují se předchozí kontakty;	<ul style="list-style-type: none"> ▪ vysoké náklady činností typu back-office (BO) ▪ nemožnost plánování ▪ nepružnost v nabídce ▪ každý kontakt řešen originálním procesem
Segmentovaná	existence procesů kontaktu se zákazníkem; zákazníci se dělí do segmentů; jednotlivé segmenty se řídí odděleně;	<ul style="list-style-type: none"> ▪ znalost segmentů snižuje náklady na činnosti typu BO ▪ opakovatelnost procesů kontaktu se zákazníkem ▪ nerozlišení více rolí jednoho subjektu ▪ nejednotné vystupování podniku k zákazníkovi ▪ maximalizace akvizice
Centrická	zákazníci jsou centrálně evidováni; udržují se profily zákazníků	<ul style="list-style-type: none"> ▪ sjednocení vystupování podniku k zákazníkovi ▪ rozlišení více rolí jednoho subjektu ▪ maximalizace délky vztahu
Individualizovaná	sledují se individuální potřeby zákazníků; každý zákazník má svého správce	<ul style="list-style-type: none"> ▪ vysoká schopnost plánování výroby ▪ individualizovaný přístup k zákazníkům ▪ pružnost v nabídce produktů ▪ maximalizace hodnoty vztahu
Globálně individualizovaná	ve všech lokalitách se uplatňují stejné procesy, individualizované dle potřeb každého zákazníka	<ul style="list-style-type: none"> ▪ jednotné a individualizované vystupování podniku k zákazníkovi v jakékoliv lokalitě

TAB. 1: Úrovně stavu řízení vztahu se zákazníky

Rozlišujeme 5 různých úrovní CRM podniku [Kopřiva,2001], [Dohnal,2002]:

Chaotická úroveň CRM přísluší podniku, jež nemá primární zájem na řízení vztahu se zákazníky. Podnik se většinou nijak nezasazuje o prodloužení vztahu se zákazníkem a o maximalizaci vztahu se zákazníkem. Z procesního hlediska podnik nemá zpracované

procesy se zákazníky a každý nový vztah je řešen originálně, spontánně. Podnik neviduje své kontakty ani průběh vztahu se zákazníkem. Výsledkem této úrovně je fakt, že podnik nemůže nijak plánovat své budoucí služby, protože nezná své zákazníky a jejich potřeby. Podnik na této úrovni by měl inovaci systému CRM zaměřit především na podporu akvizičních činností, tj. tvorba technologického a procesního prostředí pro evidenci a využívání informací o zákaznících, tvorba segmentů, tvorba procesů pro jednotný vztah k zákazníkům.

Segmentovaná úroveň CRM je úroveň, kdy si podnik uvědomuje důležitost řízení vztahu se zákazníky a podniká základní kroky pro takové řízení vztahů se zákazníky, tj. jsou definovány procesy pro řízení vztahu se zákazníky a podnik z procesního hlediska vystupuje vůči svým zákazníkům jednotně, koordinovaně. Podnik zná důležitost potřeby akvizice nových zákazníků, tj. má pro tuto oblast zpracované podnikové procesy. Hlavně z důvodu akvizice podnik člení své zákazníky do segmentů. Lze působit na každé segmenty diferencovaně a tak maximalizovat akviziční činnosti, na druhou stranu ale každý segment vyžaduje jiný přístup, proto dochází v podniku k tříštění informací o zákaznících a k redundanci informací o zákaznících. Tříštěním a hlavně redundancí informací dochází k nekonzistenci informací. Do důsledku to vede k nerozlišování různých rolí zákazníků, kupříkladu zákazník je současně klientem a také dodavatelem podniku, tj. zcela jiné oddělení se o zákazníka stará z hlediska jeho role dodavatele a není schopno zjistit, jak na tom je zákazník v roli klienta.

Centrická úroveň CRM může řešit, a také zpravidla řeší, problematiku tříštění a redundance informací o zákazníkovi, což má na podnik velký vliv, neboť každý v podniku, kdo je ve vztahu se zákazníkem má stejné informace o zákazníkovi jako ostatní zaměstnanci. Rozhodování je tak podloženo současnými informacemi, znalostmi. Výsledkem je jednotné vystupování k zákazníkovi nejen z procesního hlediska (v segmentované úrovni CRM), ale také z věcného hlediska, tj. díky jednotnosti evidovaných informací můžeme uvažovat o různých rolích zákazníka při vztahu k jedné z jeho rolí. Dále se v centrické úrovni CRM zaznamenávají profily každého zákazníka, případně také jednotlivé průběhy vztahu se zákazníkem, což nám umožňuje nejen akviziční činnosti podniku, ale též prodloužení vztahu se zákazníkem pomocí loajality.

Individualizovaná úroveň CRM zajišťuje sledování individuálních potřeb jednotlivých zákazníků. Každý zákazník má svého osobního správce, poradce a podnik definuje své chování v závislosti na konkrétních potřebách a vlastnostech zákazníka. Zákazník tak má jistotu, že podnik k němu bude vždy přistupovat jako k partnerovi. Individualizovaná úroveň CRM přináší možnost maximalizace hodnoty vztahu se zákazníkem. Podnik velmi dobře zná své zákazníky, je schopen přesného plánování a realizuje výrazné snížení nákladů na činnosti typu back-office. Podnik je pružný v nabídce svých služeb, jelikož je schopen odhadovat budoucí potřeby svých zákazníků.

Globálně individualizovaná úroveň CRM vychází z individualizované úrovně CRM, kterou dále zkvalitňuje, rozšiřuje individualizované chování podniku k zákazníkovi do všech lokalit, ve kterých podnik působí. Zákazníci mohou mít jistotu, že podnik k nim bude přistupovat jednotně v jakékoliv lokalitě ve světě.

3 ZÁVĚR

Nezbytnými předpoklady pro implementaci, inovaci CRM v podniku musí být orientace všech procesů a aktivit na zákazníka, a to i za cenu jejich změny. Pouhá implementace softwarového řešení, byť od renomovaného dodavatele, neznamená automaticky

obchodní přínosy. Technologii je nezbytné nasazovat v souladu s již upravenou organizační strukturou či procesy nebo strategií organizace. Často je důležitější právě definice a zavedení těchto procesů v organizaci, než implementace podpůrné technologie. Každý projekt CRM musí v sobě kombinovat jak technické implementační aspekty, tak analýzu a zavedení zákaznický orientovaných procesů a postupů. Tato opomenutí bývají často hlavní příčinou neúspěchu CRM projektů.

Řešení CRM v podniku je velmi složitý a neustále se dynamicky vyvíjející proces. Pro jeho implementaci, inovaci je třeba značných dovedností v oblasti obchodních procesů, stanovování ukazatelů ziskovosti a metodik měření nákladů. Implementace, inovace CRM by měla být realizována podle následujícím postupných kroků:

1. Definování vizí a strategií ve společnosti;
2. Přizpůsobení procesů a organizační struktury vizím a strategiím;
3. Výběr a implementování vybraných produktů či ucelených systémů podporujících CRM v rámci podniku.

Použitá literatura:

- (1) Bureš, I., Řehulka, P., *10 zlatých pravidel péče o zákazníka aneb CRM v digitálním věku*, Praha: Management Press, 1. vydání, 2001, ISBN 80-7261-056-2.
- (2) Burnett, K., *Klíčoví zákazníci a péče o ně*, Praha: Computer press, 1. vydání, 2002, ISBN 80-7226-655-1
- (3) Dohnal, J., *Řízení vztahů se zákazníky*, Praha: Grada Publishing, 1. vydání, 2002, ISBN 80-247-0401-3.
- (4) Kopřiva, P., *CRM? A není to riskantní? Metoda predikce rizika neúspěchu inovace CRM In Systems Integration*, 9th International Conference, Praha, 2001
- (5) Prahalad, C.,K., Ramaswamy, V., *Budoucnost konkurence, spoluvytváření jedinečné hodnoty se zákazníkem*, Praha: Management Press, 1. vydání, 2005, ISBN 80-7261-126-7.
- (6) Storbacka, K., Lehtinen, J., R., *Řízení vztahů se zákazníky*, Praha: Grada publishing, 1. vydání, 2002, ISBN 80-7169-813-X.
- (7) Vlček, R. *Hodnota pro zákazníka*, Praha: Management Press, 1. vydání, 2002, ISBN 80-7261-068-6.
- (8) Wessling, H., *Aktivní vztah k zákazníkům pomocí CRM, Strategie, praktické příklady a scénáře*, Praha: Grada publishing, ISBN 80-247-0569-9.

Kontakt:

Radim Keřt, Ing. et Ing.
Fakulta ekonomicko-správní, Univerzita Pardubice
Studentská 84, 530 12 Pardubice
Email: radim.kert@upce.cz

MODEL GOSPODARKI WODNO – ŚCIEKOWEJ AGLOMERACJI SZCZECIŃSKIEJ

Lidia Klos

Słowa kluczowe:

system gospodarki wodnej - model gospodarki wodnej

Key words:

system of water - model of water

Abstract:

The analysis that has been carried out on current system of water – sewer in Szczecin has shown that there is the enough amount of drinking – water to fulfill the citizen industrial and agriculture needs. The alarming, however, the fact that there is lack of efficient and adequate system of purifying the sewage for the city needs.

The most urgent necessity for Szczecin is building a sewage farm.

The theoretical model of water sewage that has been worked out can be used to analytic purpose as well as in compilation plans in water economy of big cities.

Wstęp

Przemiany gospodarcze ostatnich lat miały niewątpliwy wpływ na proces zanieczyszczenia zasobów wodnych w rejonie aglomeracji szczecińskiej. Na przykład, spadek zużycia nawozów sztucznych w rolnictwie spowodował obniżenie zawartości składników nawozowych o 20 do 40% w niektórych rzekach. Spadek produkcji przemysłowej - zamykanie fabryk i zakładów pociągnęło za sobą poprawę sytuacji, tak, że jakość wielu rzek regionu uległa poprawie nawet o jedną do dwóch klas. W odróżnieniu jednak od zanieczyszczeń pochodzenia rolniczego i przemysłowego, zanieczyszczenia pochodzenia miejskiego praktycznie nie zmieniły się. Przez ostatnie 40 lat system zaopatrzenia w wodę miast i wsi był rozwijany w sposób niezgodny z zasadą równowagi ekologicznej, a realizowana skala inwestycji niewystarczająca, toteż obecna infrastruktura w tym względzie w wielu miejscach jest znacznie poniżej standardów zachodnioeuropejskich. Wymaga to realizacji wielu kosztownych inwestycji, które przy obecnym stanie finansowym są trudne do wykonania. Dlatego też konieczne jest opracowanie polityki, która w krótkim horyzoncie czasowym byłaby kosztowo-efektywna i zarazem mogłaby być stopniowo dostosowana do potrzeb długofalowych. Strategia ta musi być, naturalnie, częścią zintegrowanego podejścia odnoszącego się do wszystkich źródeł zanieczyszczeń i do wszystkich mediów środowiskowych (powietrza, wody i gleby).

Ramy i główne elementy modelu polityki i strategii sterowania jakością wody przedstawia Schemat Nr 1 (str.5). Ponieważ elementy modelu tworzenia polityki sterowania jakością wody na poziomie dużej aglomeracji miejskiej obejmują złożony proces systemu informacyjno – identyfikacyjno - technologicznego i decyzyjnego przedstawiono to na Schemacie Nr 2 (str.6).

Założenia modelu gospodarki wodno – ściekowej aglomeracji szczecińskiej

System gospodarki wodno – ściekowej na terenach zurbanizowanych jest skoordynowanym wewnątrznie układem współdziałających podsystemów takich jak: uzupełniania poborów

wody, opadu atmosferycznego, usuwania ścieków, akumulowania wody, dostawy wody do stacji uzdatniania, uzdatnianie wody, odpływu ścieków od użytkowników wody do oczyszczalni ścieków, odpływu z oczyszczalni ścieków, usuwania ścieków z odbiornika ścieków oraz odprowadzanie i unieszkodliwianie ścieków. Między podsystemami systemu występują ścisłe sprzężenia określające w sposób jednoznaczny jego strukturę. System obejmuje recyrkulację globalną (w ramach całego systemu) oraz lokalną (w ramach pojedynczego użytkownika wody).¹

Podsystem uzupełniania wody obejmuje źródła poboru wody (w przypadku aglomeracji szczecińskiej jest to 6 ujęć wód głębinowych i dwa powierzchniowe). Podsystem opadu atmosferycznego dotyczy rozdziału deszczu spadłego na dany obszar tj. aglomerację szczecińską. Średnia z wielolecia utrzymuje się na poziomie 570 – 590 mm opadów (dane za okres 1970 – 1990 – 2001)².

Podsystem usuwania ścieków dotyczy natężenia zrzutu ścieków do odbiornika wraz ze stopniem ich oczyszczenia. Na terenie działa 7 punktów zrzutu (które są w zakresie zarządzania ZWiK) oraz tzw. punkty zrzutu „wolne”, które ujęto jako jeden co stanowi ósmy punkt zrzutu.

Podsystem akumulowania wody dotyczy dynamiki zmian zbiornika akumulacyjnego (wyrównawczego) oraz jego wpływu na pracę systemu. Ponieważ ich ilość pokrywa się z punktami poboru wody przyjęto je w modelu jako równoznaczne bez wyodrębniania. Podsystem dostawy wody do stacji uzdatniania dotyczy strat wody oraz dostawy wody ze zbiornika wyrównawczego do stacji uzdatniania (ich ilość pokrywa się z punktami poboru wody). Podsystem uzdatniania wody dotyczy dostosowania jej właściwości i składu do wymagań zależnych od jej przeznaczenia (proces uzdatniania, ozonowania i inne w Stacjach Uzdatniania Wody – SUW).

Podsystem dostawy wody do użytkownika dotyczy dopływu do podsystemu użytkownika ze stacji uzdatniania oraz strat. Podsystem użytkownika wody dotyczy odpływu ścieków od użytkowników wody, odpływu z podsystemu użytkownika wody do kanału i dopływu ścieków do oczyszczalni. Podsystem oczyszczania ścieków dotyczy redukcji stężeń ich wskaźników zanieczyszczeń do wymagań właściwych zależnie od ich przeznaczenia (BZT₅, ChZT_n, zawiesina, chlorofil „a” i związki biogenne). Podsystem odpływu ścieków z oczyszczalni ścieków dotyczy zrzutu ścieków z oczyszczalni do kanałów i odbiornika. Podsystem odbiornika ścieków (rzeka, jezioro) dotyczy strat oraz przepływu.

Model systemu gospodarki wodno – ściekowej obejmuje wewnętrzne powiązania, zależności i relacje występujące w powyższych systemach.

Model gospodarki wodno – ściekowej ma do spełnienia następujące cele:

- umożliwić ocenę pod względem technicznym (ilość i jakość) i ekonomicznym różnych wariantów rozwiązań związanych z wybranymi aspektami gospodarki wodą dla potrzeb projektowania (planowania) i eksploatacji,
- umożliwić badania zachowania się podsystemów i całego systemu gospodarki wodno ściekowej w przypadku zmian wewnętrznych np.: awarie w systemie, jak i w jego otoczeniu.

Przyjęty schemat gospodarki wodno – ściekowej aglomeracji szczecińskiej (przedstawiony na Schemacie Nr 3, str. 7) obejmuje: wiele źródeł zaopatrzenia w wodę (dwa powierzchniowe - P₁ – P₂, sześć głębinowych – G₁ – G₆), wielu użytkowników

¹ S. Biedugnis: Symulacje gospodarki wodno – ściekowej na terenach zurbanizowanych dla długich przedziałów czasowych, Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1988, s. 25-26.

² Rocznik statystyczny województwa zachodniopomorskiego, T. 1, US w Szczecinie, 2002, s. 101

wody (gospodarstwa domowe (S_1), przemysł (S_2), inni użytkownicy (S_3) oraz ogródki (S_4), trzy punkty podsystemu odpływu ścieków (SS_1 – gospodarstwa domowe, SS_2 – przemysł, SS_3 – inni użytkownicy) oraz 8 punktów podsystemu oczyszczania ścieków (S_{01} – S_{08}). Pobory wody z różnych źródeł: jezioro – znacznie oddalone od miasta, zagrożone zanieczyszczeniami przez depozycje rolnicze i przemysłowe, - studnie głębinowe – zrzuty do Odry, która niesie depozycje z górnego biegu i swojego dorzecza - stwarza to dodatkowe trudności i zagrożenia.

Danymi wejściowymi do modelu, w sensie obciążeń środowiskowych, są emisje miejskie (municipalne) z gospodarstw domowych i przemysłowe, sploty miejskie, nie punktowe rolnicze źródła zanieczyszczeń oraz inne źródła. Dla wszystkich tych wejść modelu opracowano pod modele mające możliwości uwzględniania alternatyw gospodarki ściekami, różnych scenariuszy oraz ocen odpowiednich kosztów. Model dotyczy ilości i jakości wody i ścieków. Przyjęcie takiego założenia wynikało z chęci rozwiązania maksymalnie kompleksowego zadania, jak również wykazanie wpływu systemu gospodarki wodno – ściekowej na środowisko przyrodnicze.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza obecnego systemu gospodarki wodno-ściekowej aglomeracji szczecińskiej wskazuje na wystarczającą ilość wody pitnej dla zaspokojenia istniejących potrzeb mieszkańców, przemysłu i rolnictwa. Niepokojącym jest jednak brak sprawnego i wystarczającego systemu oczyszczania ścieków dla potrzeb miasta. Najpilniejszą potrzebą jest budowa dla Szczecina oczyszczalni ścieków komunalnych. Opracowany teoretyczny model gospodarki wodno-ściekowej miasta Szczecina może być wykorzystywany zarówno do celów analitycznych jak i w opracowaniach planistycznych w gospodarce wodą dużych aglomeracji miejskich.

Literatura:

- (1) S. Biedugnis: Symulacje gospodarki wodno – ściekowej na terenach zurbanizowanych dla długich przedziałów czasowych, Wyd. Politechniki Warszawskiej, Warszawa 1988,
- (2) Rocznik statystyczny województwa zachodniopomorskiego, T. 1, US w Szczecinie, 2002, s. 101
- (3) L. Somlody: Kosztowo efektywne zarządzanie zasobami wodnymi w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, W: Analiza systemowa i jej zastosowanie, red. J.W. Owiński, IBS PAN, Warszawa 1993,
- (4) J. Studziński: Komputerowe wspomaganie zarządzania miejską gospodarką wodno – ściekową na podstawie modeli matematycznych, W: Komputerowe systemy wielodostępne, Kat. Informatyki Akademii Tech. – Rolniczej w Bydgoszczy, IBS PAN, Ciechocinek 2002,

Kontakt:

Dr Lidia Kłos

Katedra Polityki Społeczno – Gospodarczej i Europejskich Studiów Regionalnych,

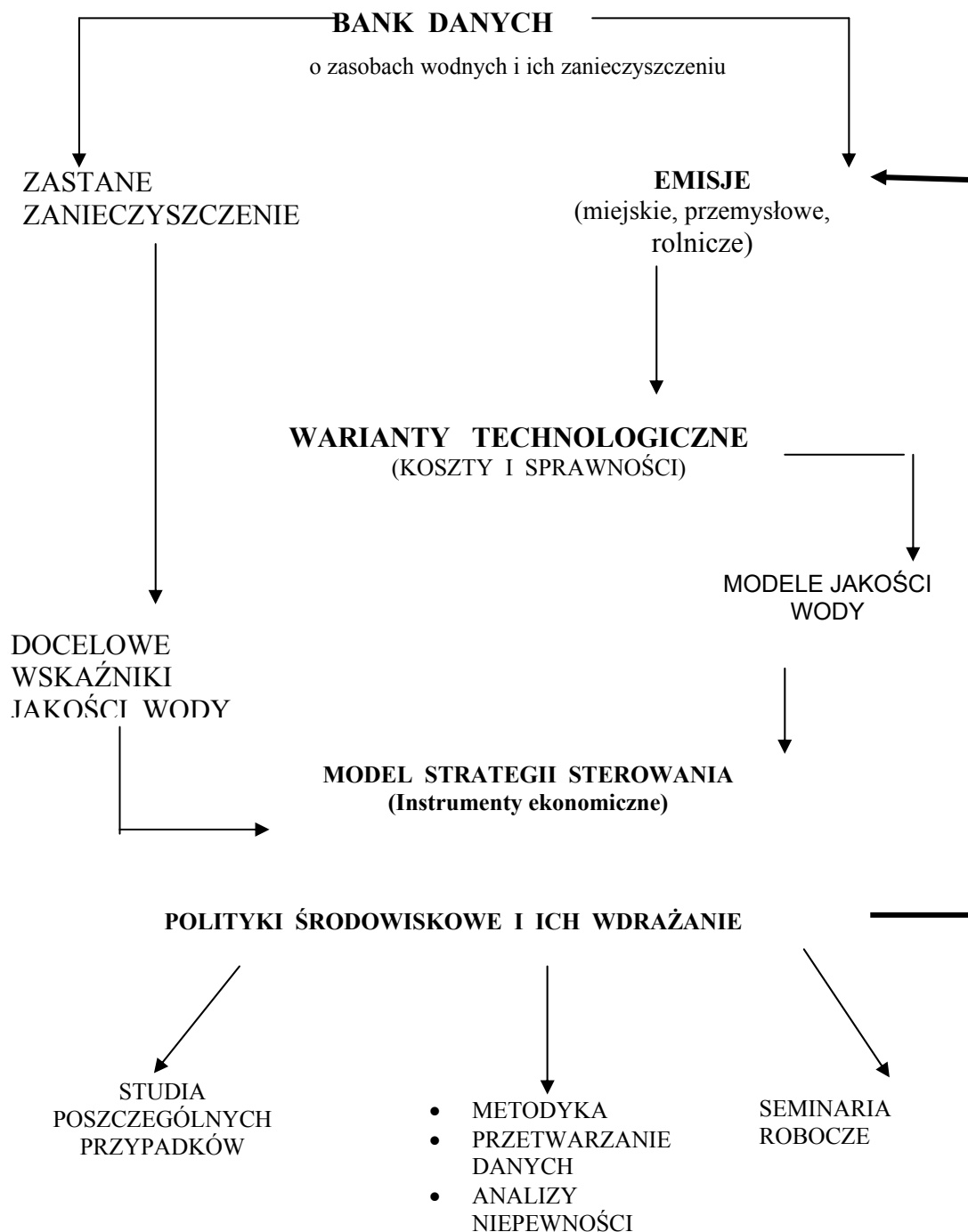
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Uniwersytet Szczeciński, ul. Mickiewicza 64, 71-101 Szczecin

Tel.: +48914441974, e-mail: Lidia.Klos@uoo.univ.szczecin.pl

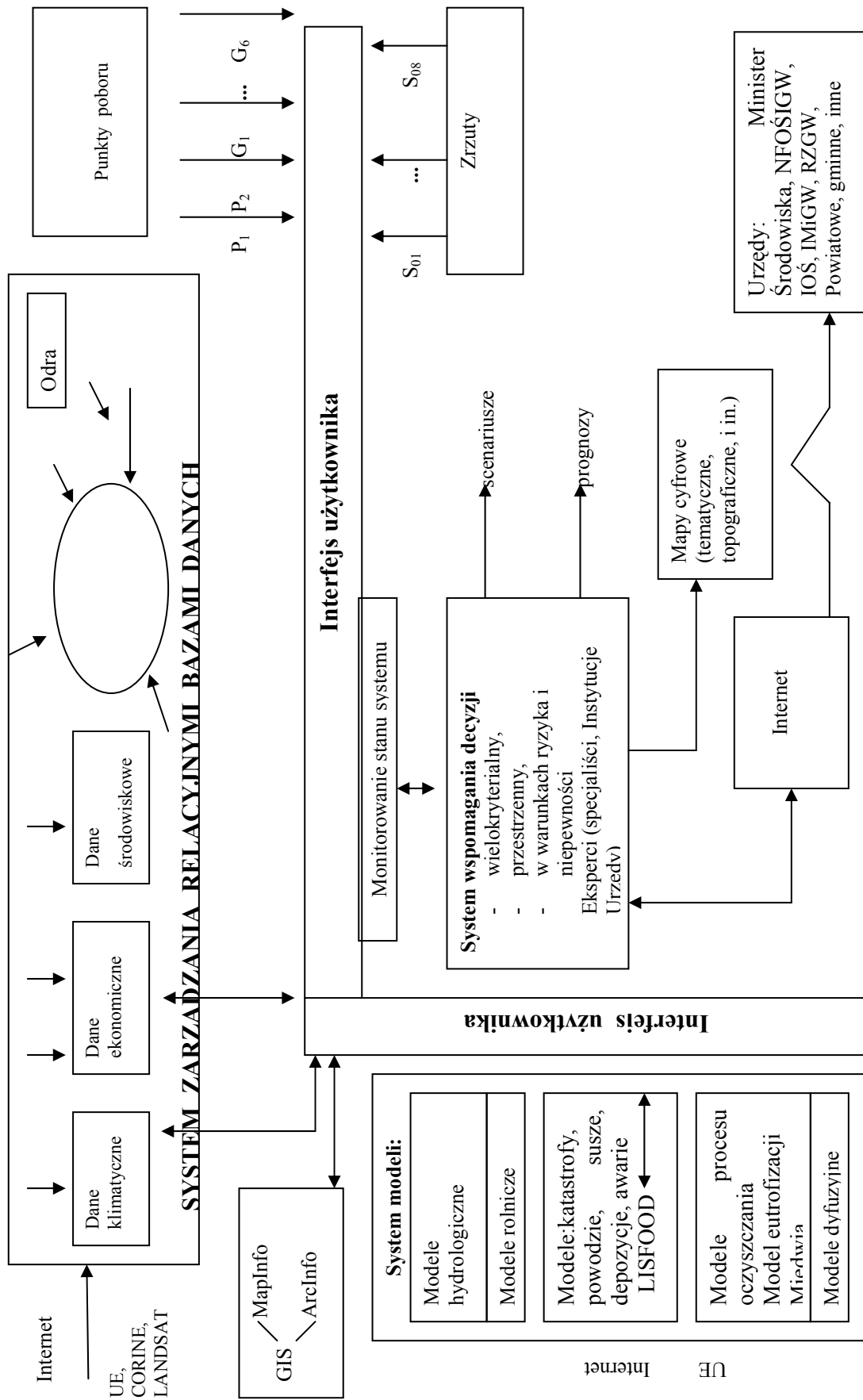
Schemat Nr 1

Ramy i elementy modelu tworzenia polityki sterowania jakością wody



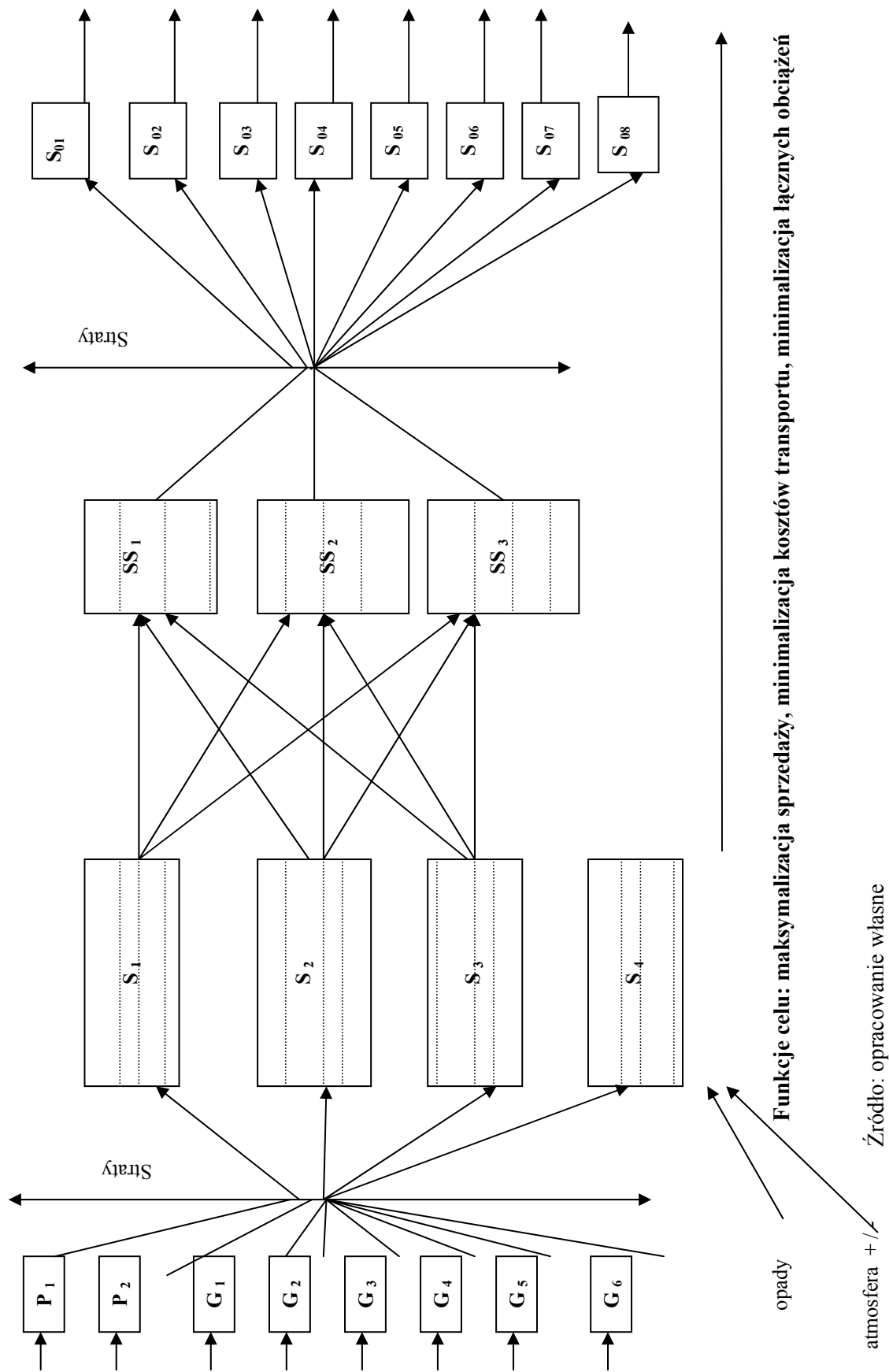
Źródło: opracowano na podstawie: L. Samlyody: Kosztowo efektywne zarządzanie zasobami wodnymi w krajach Europy Środkowej i Wschodniej, W: Analiza systemowa i jej zastosowania, red. J.W. Owskiński, IBS PAN, Warszawa 1993, s. 248

KONCEPCJA INFORMACYJNEGO MODELU STEROWANIA JAKOŚCIĄ WODY w aglomeracji w Schemat Nr 2



MODEL GOSPODARKI WODNO – ŚCIEKOWEJ

Schemat Nr 3



Funkcje celu: maksymalizacja sprzedaży, minimalizacja kosztów transportu, minimalizacja łącznych obciążeń

Źródło: opracowanie własne

**KONVERGEČNÍ PROGRAM ČESKÉ REPUBLIKY NA ROKY 2005-2008,
PERSPEKTIVY JEHO NAPLŇOVÁNÍ A OPATŘENÍ ZAMĚŘENÁ DO
MIKROSFÉRY¹****Jitka Koderová**Klíčová slova:

Konvergenční program ČR - Strukturní politiky - Maastrichtská kritéria

Key words:

Convergence Programme - Structural policy - Maastricht criterias

Abstract:

On 1st of April 2004 the Czech Republic became a member of the European Union. As well as other nine new member-countries of the EU, the Czech Republic has to struggle for membership in the EMU. The date of admission has not been specified. It depends on the fulfillment of the Maastricht criteria and of the medium-term objective determined in the Convergence Programme. The first part of the paper deals with the Convergence Programme of the Czech Republic for 2005-2008, with the main objectives in the field of fiscal, monetary and structural policies, and with the meeting of these objectives. In the second part, the influence of the structural policy on the development of the microsphere and the possible ways of measuring this influence are analysed.

Hospodářská politika vlády ČR je zaměřena na podporu růstu, snižování nezaměstnanosti a zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky. Podle základního scénáře by měl růst reálného HDP pomalu klesat ze 4,8 % v roce 2005 na 4,4 % v roce 2006 a na 4,25 % v letech 2007 a 2008. Podle Makroekonomické predikce MF ČR z července 2006² dosáhlo tempo růstu reálného HDP v roce 2005 6,1 %, predikce³ na roky 2006 a 2007 je 6,2 a 5,0 % a výhled⁴ pro roky 2008 a 2009 činí 4,0 a 4,1 %.

Základní varianta Konvergenčního programu vychází z toho, že meziroční růst české ekonomiky se již od počátku roku 2004 pohybuje nad úrovní 4%. Měl by být tažen především nárůstem čistého exportu neboť růst spotřeby domácností (včetně neziskových institucí) se po vysokém zvýšení v roce 2003, kdy dosáhl 4,6 %, v následujících letech výrazně zpomalil a dosáhl 2,3 % v roce 2005. I když se v Konvergenčním programu předpokládalo, že investice do bydlení spojené s meziročním růstem objemu hypotečních úvěrů s největší pravděpodobností nedovolí

¹ Předkládaný příspěvek je zpracován v rámci grantu věnovaného metodologii hodnocení účinků strukturálních politik EU (GAČR 402/05/2509).

² Příspěvek vychází z údajů, které byly k dispozici v době jeho zpracování. V rámci vystoupení na konferenci v únoru 2007 budou využita dostupná aktualizovaná data a bude provedeno jejich vyhodnocení.

³ Predikce znamená prognózu budoucího čísla vypracovanou na základě expertních a matematických metod. Veškeré predikované údaje v následujícím textu vycházejí z Makroekonomické predikce ČR MF ČR z července 2006.

⁴ Výhled představuje prognózu vzdálenějších budoucích čísel zpracovanou s využitím extrapoláčnické metody. Veškeré údaje v následujícím textu týkající se výhledů vycházejí z Makroekonomické predikce ČR MF ČR z července 2006.

v budoucnosti výrazně vyšší tempo růstu výdajů domácností na konečnou spotřebu, vyšší než předpokládané tempo růstu HDP umožňuje predikce vývoje výdajů na spotřebu domácností ve výši 3,5 a 3,9 % v letech 2006 a 2007, přičemž výhled na roky 2008 a 2009 činí 4,0 a 4,1 %.

Pokud jde o vliv čistého exportu, předpokládá se, že bude i nadále pozitivní, postupně však má docházet k poklesu jeho tempa růstu. Je totiž třeba počítat s tím, že se jednorázové pozitivní efekty spojené se vstupem ČR do EU budou postupně vyčerpávat, nicméně další rozšiřování spolupráce s ostatními členskými zeměmi bude i nadále významným prorůstovým faktorem. Problematickým zřejmě zůstane i nadále pomalý růst v zemích našich nejvýznamnějších exportních trhů⁵, relativně vysoká dovozní náročnost českého exportu a hrozba růstu cen ropy.⁶

Tabulka 1: Příspěvky k růstu reálného HDP ČR

	2005	2006	2007	2008	2009
Domácí konečné užití	2,1	4,3	4,4	4,0	4,0
- konečná spotřeba	1,3	1,9	2,0	1,9	1,9
- hrubá tvorba kapitálu	0,8	2,4	2,4	2,1	2,1
Saldo zahraničního obchodu	4,0	1,9	0,6	0,8	0,9

Zdroj: ČSÚ, propočty MF ČR

Také spotřeba vlády by měla reálně stagnovat či dokonce mírně klesat. V roce 2005 se zvýšila o 0,7 %, predikce na roky 2006 a 2007 činí 0,6 a 0,5 %, výhled na roky 2007 a 2008 počítá s 99,7 %. Růst by naopak měla investiční aktivita, a to především v důsledku pokračujícího přílivu čistých zahraničních investic. S tím je spojen i předpoklad, že zahraniční vlastníci budou reinvestovat podstatnou část dosažených zisků a že nové výrobní kapacity budou převážně proexportně orientovány. Očekávání vyšší investiční aktivity ze strany domácích firem je kriticky závislé na vývoji jejich finanční situace, která bude primérně ovlivňována vývojem nákladů na energetické vstupy. Nezanedbatelný vliv bude mít také zvýšení příspěvků z evropských strukturálních fondů a z Fondu soudržnosti, k němuž má dojít v letech 2007 a 2008 v rámci nové Finanční perspektivy.

Podle odhadů založených na Cobbově - Douglasově produkční funkci bude docházet k robustnímu zvyšování souhrnné produktivity výrobních faktorů, což mělo za následek akceleraci tempa růstu potenciálního produktu z 1,5 % v roce 2000 na zhruba 5,1 % v roce 2005 a postupné uzavírání produkční mezery od počátku druhé poloviny tohoto roku. Konvergenční program však s udržení takovéto akcelerace v celém horizontu let 2005 – 2008 nepočítá a vychází z předpokladu, že se tempo růstu potenciálního produktu pouze mírně zvýší a dosáhne v roce 2008 úrovně 4,5 %, a to na základě růstu souhrnné produktivity výrobních faktorů spojeného se zlepšováním institucionálního a podnikatelského prostředí a se zaváděním nových technologií v souvislosti s přílivem přímých zahraničních investic. V roce 2008 se však uvažuje o propadu skutečného tempa růstu produktu pod potenciální, to by však nemělo ohrozit předpokládaný růst

⁵ Od roku 2000 se průměrné tempo růstu reálného HDP pohybuje v ČR na úrovni kolem 3%, zatímco v zemích Unie dosahuje v průměru 1,7 %. V zemi našeho největšího obchodního partnera, v Německu, dosáhlo tempo růstu reálného HDP 1,1 % v roce 2005, predikce na roky 2006 a 2007 činí 1,7 a 1,4 %.

⁶ Bereme-li světovou cenu okamžitého dodání ropy Brent v roce 2000 jako základ, potom její růst v roce 2005 činil 19,3 % a predikce na roky 2006 a 2007 činí 40 a 32 %.

zaměstnanosti, přičemž úroveň míry nezaměstnanosti by se v roce 2008 měla pohybovat kolem 7 %.

K růstu potenciálního produktu by mohla přispět také reforma veřejných financí a realizace strukturálních politik, v těchto případech však existuje i řada rizik opačného charakteru spojených s vývojem na komoditních trzích našich obchodních partnerů a zejména pak s vývojem cen ropy a dalších energetických vstupů. Nicméně se předpokládá, že se podle konvergenčního programu ekonomická úroveň ČR vzhledem k EU-25 zvýší zhruba o 7 % a že v roce 2008 dosáhne 77 %. Díky akceleraci tempa růstu potenciálního produktu se v roce 2008 očekává možnost vzniku produkční mezery, která byla uzavřena na konci roku 2005.

V oblasti měnové politiky předpokládá strategie cílování inflace ČNB udržení nízkého stabilního růstu cen. Od ledna 2006 je inflační cíl definován jako meziroční přírůstek CPI ve výši 3 % s maximální odchylkou jednoho procentního bodu oběma směry. Tento cíl vytváří podmínky pro plnění konvergenčního kritéria pro míru inflace. Tomu odpovídá i úroveň průměrné míry inflace, která v roce 2005 dosáhla 1,9 %, přičemž predikce na následující dva roky činí 2,6 a 2,8 % a výhled na rok 2008 dosahuje 3 %. Hodnoty HICP pro uvedené roky činí 1,6 %, 2,2 %, 2,5 % a 2,7 %. V letech 2006 – 2008 by se tedy měl cenový růst pohybovat pod hranicí inflačního cíle ČNB, ale ještě v rámci tolerované odchylky.

Analogicky jako v řadě dalších zemí, a to nejen v nově přistoupivších, je i v ČR dílně problematickou obelstí oblast veřejných financí, především pak vykazování nadměrných deficitů. To platí i přes to, že v roce 2003 byla schválena reforma veřejných financí, která obsahovala soubor opatření zaměřených jak na výdajovou, tak i na příjmovou stránku. Ta by měla napomoci tomu, aby od roku 2008 schodek konsolidovaných veřejných rozpočtů nepřekročil 3 % podíl na HDP, což bylo označeno jako největší priorita v oblasti rozpočtové a vládní politiky.

To je v souladu s rozhodnutím Rady ministrů, která 5. 7. 2004 označila deficit veřejných financí v ČR za nadměrný a na základě článku 104 (7) Smlouvy o ES doporučila jeho snížení do roku 2008. Ve svém hodnocení předchozího Konvergenčního programu na roky 2004 – 2007 pak doporučila použít pro postupné odstraňování deficitu větší než rozpočtové příjmy a striktní dodržování střednědobých výdajových rámců vlády stanovených zákonem od roku 2006. Ty určují maximální objem vládních výdajů na období následujících tří let a staly se pilířem rozpočtové politiky, který by měl napomoci dosažení stanoveného fiskálního cíle.

Konvergenční program na období 2005 – 2008 vychází z programu konsolidace veřejného rozpočtu, který byl specifikován v prvním Konvergenčním programu z května 2004 a byl potvrzen Radou ministrů po výše uvedeném rozhodnutí o existenci nadměrného schodku v ČR. Na tomto základě předpokládá postupné snižování deficitu vládního sektoru na 3,8 % HDP v roce 2006, 3,3 % v roce 2007 a 2,7 % v roce 2008, tedy tak, aby do roku 2008 bylo udržitelně dosaženo úrovně pod 3 % HDP.

Podíl deficitu na HDP by tedy měl být mezi roky 2005-2008 snížen zhruba o 2 procentní body a primární deficit by měl klesnout o 2,3 procentní body. Pokud vyloučíme vliv jednorázových výdajů z roku 2005, mělo by dojít ke zlepšení nominálního deficitu v uvedeném období pouze o jeden procentní bod. Snižování podílu deficitu je založeno především na redukci podílu vládních výdajů na HDP zhruba o 2,3 procentního bodu, zatímco podíl příjmů by měl zůstat prakticky beze změny. Veřejná spotřeba a sociální transfery by měly klesnout o více než jeden procentní bod, zatímco veřejné investice by měly zaznamenat relativně silný růst z 5 % HDP v roce 2004 na

více než 6 % v roce 2008, což je více než činí průměr EU, který dosáhl 2,5 % v roce 2005.

Právě v této oblasti však vzniká napětí, a to především v souvislosti se sociálními dávkami schválenými Parlamentem ČR v červnu letošního roku a s nárůstem počtu příjemců starobních důchodů. Nárůst mandatorních výdajů v sociální oblasti se bezesporu stane jedním z významných faktorů překročení předpokládané výše deficitu v letošním roce a bezesporu ohrozí dodržování strategie jejich snižování v následujících letech. Problematickostí této situace ještě více umocňuje skutečnost, že k vysokému deficitu bude docházet v období velice silného růstu ekonomiky. Nesmírně problematičnou záležitostí je i překračování výdajových rámců, a to tím spíše, že k nim dochází v situaci, kdy pro to neexistuje žádné objektivní zdůvodnění z hlediska vývoje ekonomiky. To jsou bezesporu důvody pro vznik zcela opodstatněných diskusí o změně předpokládaného data vstupu ČR do EMU, které bylo původně na základě společného jednání vlády a ČNB stanoveno na 1. leden 2010.⁷

Fiskální cíle byly v konvergenčním programu stanoveny jako podíl deficitu vládního sektoru (bez čistých půjček a dotací transformačním institucím) na HDP. Pro rok 2006 činí takto stanovený cíl 3,8 % v metodice ESA 95. Odstranění nadměrných deficitů však i v případě, že by bylo úspěšné, samo o sobě nepostačuje, neboť fiskální pravidla Paktu stability a růstu podporují dosažení takové střednědobé situace v oblasti veřejných financí, při níž by plnění MTO nebylo ohrožováno případnými cyklickými výkyvy produkce. Pro ČR by to znamenalo, přičemž plánované meziroční snižování deficitu o 0,5 procentního bodu tak, aby mohlo být dosaženo střednědobého cíle. Vzhledem k nadprůměrnému růstu ekonomiky a relativně nízké úrovni veřejného dluhu se ČR řadí mezi země, jejichž střednědobý cíl je stanoven na úroveň kolem 1% HDP. Tohoto cíle by bylo možno podle Konvergenčního programu dosáhnout do roku 2012, ovšem za předpokladu, že nedojde k zásadním strukturálním reformám, které by si vyžádaly růst rozpočtových výdajů (především pak k reformě penzijního systému či zdravotnictví) a e budou plněny úkoly v oblasti veřejných financí stanovené pro jednotlivé roky.

Tento předpoklad je však v rozporu s výše uvedeným doporučením Rady ministrů, v němž se dále uvádí, aby ČR urychleně přijala a započala realizovat reformy penzijního systému a zdravotní péče právě v zájmu dlouhodobé udržitelnosti veřejných financí. I když v evropském kontextu patří zatím česká populace mezi relativně mladé,⁸ jsou v blízké budoucnosti očekávány výrazné dynamické změny v její struktuře, takže se předpokládá, že se v horizontu příštího půlstoletí české obyvatelstvo zařadí mezi nejstarší v Evropě. (EPC 2003, EPC 2004).

Podle údajů EUROSTATu⁹ se totiž naděje na dožití u lidí narozených mezi roky 2004 – 2050 prodlouží o 7,3 roku pro muže (ze 72,4 na 79,7 roku) a o 5,3 u žen (ze 78,8 na 84,1 roku), přičemž by úhrnná míra plodnosti měla vzrůst pouze mírně z 1,15 na 1,5, takže by nedosáhla ani úrovně zajišťující prostou reprodukci.

A tak – i přesto, že se předpokládá poměrně silný nárůst migračního salda (ze 4,3 na 20 tisíc ročně), nedojde k omezení předpokládaného poklesu populace z 10,2 na 8,8

⁷ Srv. např. tři klíčové dokumenty pro zavedení eura: Konvergenční program ČR na roky 2005 – 2008, Vyhodnocování plnění maastrichtských kritérií a stupně sladění ČR s eurozónou (pokud je mi známo, tak podobné oficiální vyhodnocování neprovádí žádná z nově přistoupvších zemí do EU), Institucionální zajištění přijetí eura v ČR.

⁸ V zemích Evropské unie se již stala příprava na hospodářské důsledky stárnutí populace prioritou a představuje jeden z hlavních bodů agendy Výboru pro hospodářskou politiku (EPC)

⁹ Převzato z Konvergenčního programu ČR na roky 2005-2008, kapitola Udržitelnost veřejných financí, s. 9

milionu.¹⁰ Demografická míra závislosti¹¹ se tak zvýší ze současných zhruba 20 % na přibližně 55 %, tedy téměř na trojnásobek. To představuje výrazný šok pro další vývoj v oblasti veřejných financí a silný tlak na deficitní financování, pokud nebudou včas zavedeny odpovídající reformy v oblasti důchodového systému, systému zdravotní péče a zvyšování celkové míry zaměstnanosti.

Základním východiskem pro stanovení úkolů v mikroekonomické oblasti je skutečnost, že pozitivní vývoj české ekonomiky je nerozlučně spjat se schopností podniků vyrovnat se s konkurenčními tlaky na domácím i světovém trhu. Rostoucí konkurence zemí s levnou pracovní silou znamená, že se bude postupně vytrácet dosud silná komparativní výhoda ČR spojená s relativně nízkými náklady na práci. V souvislosti s tím se objevují silné tlaky na rozvoj znalostní společnosti, vědy, inovačního potenciálu podniků, kvalitu podnikatelského prostředí a na rozvoj lidských zdrojů.

Za hnací sílu rozvoje ekonomiky jsou v konvergenčním programu považovány malé a střední podniky (dále jen MSP), pro jejichž podporu existuje v současnosti 7 národních programů¹² a 9 programů spolufinancovaných¹³ ze strukturálních fondů v rámci Operačního programu průmysl a podnikání (OPPP). Na komunální úrovni je na podporu MSP určen především Víceletý program pro podniky a podnikání, po roce 2007 bude rozhodující Rámcový program pro konkurenceschopnost a inovace.

Zásadní význam pro zdárné fungování podnikatelského prostředí má vedle finanční pomoci vytvoření kvalitního regulatorního rámce a dosažení vysoké vymahatelnosti práva. Oblast regulace však představuje silně rozporovanou a velice problematickou záležitost. Konvergenční program v této oblasti vychází ze sporné představy o nezbytnosti státního ekonomického intervencionismu. Pozitivním rysem jeho aplikace pro roky 2005 – 2006 je snaha o hodnocení dopadu všech návrhů zákonů připravovaných ministerstvy a ostatními orgány z územní státní správy¹⁴ na podnikovou sféru. Pokud budou přicházející informace skutečně zodpovědně zpracovány a budou z nich vyvozeny odpovídající závěry, lze bezesporu očekávat pozitivní efekty. Na druhé straně však nelze opominout ani negativa, která tento přístup podnikové sféře přinese ve formě zvýšení administrativní zátěže jednotlivých podniků, která se bezesporu promítne do růstu jejich nákladů.

Pozitivně je třeba hodnotit snahu o nápravu situace vzniklé přijetím problematických opatření v oblasti veřejnoprávní úpravy vstupu do podnikání. V roce 2006 dochází k vytváření centrálních registračních míst pro podnikatele, která mají přebírat jejich povinnosti spojené s ohlášením zahájení živnosti. Významnou pomocí by bylo i vybudování moderní daňové správy spojené s nižšími náklady a daňovými úniky a zjednodušující zpracování daňových příznání pro podnikatelské subjekty.

V současné době je připravena komplexní rekodifikace úpadkového práva, která by měla nabýt účinnosti v roce 2007. Hlavní úsilí při jejím zpracování bylo zaměřeno tak, aby motivovala zúčastněné subjekty k zachování fungování podniku, a nikoli k jeho

¹⁰ Uvedené údaje jsou čerpány z Makroekonomické predikce ČR . Červenec 2006. MF ČR 2006. Český statistický úřad vydal celkem tři prognózy vývoje obyvatelstva, z nichž ta nejnižší zhruba odpovídá výše uvedené predikci MF o počtu obyvatel v ČR v roce 2050 (8,1 mln.). Podle střední prognózy by měl počet obyvatel dosáhnout 9,4 mln a podle nejvyšší 10,8 mln.

¹¹ Demografická míra závislosti se měří poměrem osob v produktivním a postproduktivním věku.

¹² Pro roky 2004-2006 na ně byla vyčleněna částka 550 mln Kč. Z těchto prostředků by měly být financovány projekty, jejichž náklady nelze pokrýt ze strukturálních fondů.

¹³ Ze státního rozpočtu je zajištěno jejich spolufinancování ve výši 25 % uznatelných nákladů.

¹⁴ V budoucnosti by tato povinnost měla být rozšířena i na podzákonní normy a materiály nelegislativní povahy.

rozprodeji, nezřídka probíhajícího po dílčích segmentech. Rekodifikace by dále měla přinést přesné vymezení klíčových institutů a časových lhůt¹⁵ pro jednotlivé úkony, zvýšení nároků na správce konkurzní podstaty apod.

Významné podpory by se MSP mohlo dostat v souvislosti s rozvojem finančního trhu v ČR, zejména pak jeho kapitálového segmentu. Poptávka českých firem po kapitálu se však i nadále, a to v daleko větší míře než v rozvinutých tržních ekonomikách evropského kontinentu, obrací na bankovní sektor, který se v této oblasti vyznačuje značnou averzí vůči riziku. Pro řadu firem tak vzniká začarovaný kruh, jehož otevření je spojeno s růstem úlohy financování podniků prostřednictvím emise cenných papírů, které však získává na významu jen velice pomalu.

Ani v oblasti výdajů na vědu a výzkum nedosahuje ČR odpovídajících parametrů, a to jak pokud jde o vlastní výdaje směřující do této sféry, tak i co se týče čerpání prostředků ze 6. rámcového programu vědy a výzkumu na roky 2002 – 2006. Výdaje na vědu a výzkum v ČR činí kolem 1,3 % HDP,¹⁶ přičemž zhruba jedna polovina z tohoto podílu připadá na soukromý sektor. Do budoucnosti se uvažuje s postupným meziročním nárůstem veřejných výdajů tak, aby do roku 2010 dosáhly 1 % HDP.¹⁷ Výrazné zlepšení vyžaduje úsilí podniků o čerpání prostředků ze 6. rámcového programu na vědu a výzkum, kde poměr počtu účastníků v projektech, které získaly podporu, k celkovému počtu uchazečů činil v uplynulém roce pouhých 15,1 % a posunul tak ČR na 19 místo mezi zeměmi EU-25.

Zatímco v makroekonomické části konvergenčního programu jsou konkrétní úkoly jasně stanoveny a lze kvantitativně porovnávat stanovené úkoly a výsledky, neplatí totéž pro oblast mikroekonomickou, v níž ale de facto dochází k jejich konkrétnímu naplňování. Proto závěrečná část vyúsťuje do konstatování problematičnosti postižení efektů prostředků vynakládaných v této oblasti, což ovšem nikterak nezpochybnuje roli státu v oblasti vytváření vhodné legislativy a institucionálního prostředí pro podnikatelskou sféru.

Použitá literatura:

- (1) *Commission's assessment of the November 2005 update of the Convergence Programme of the Czech Republic*. Brussels, 11 January 2006, URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/about/activities/sgp/year/year20052006_en.htm
- (2) *Council Opinion on the updated Convergence Programme of the Czech Republic*. Brussels, 24 January 2005. URL: http://ec.europa.eu/economy_finance/about/activities/sgp/year/year20052006_en.htm
- (3) *December 2005 update of the Convergence Programme of the Czech Republic (2005-2008). An Assessment*. Brussels, 25 January 2006. http://ec.europa.eu/economy_finance/about/activities/sgp/year/year20052006_en.htm
- (4) *Makroekonomická predikce ČR. Červenec 2006*. Ministerstvo financí ČR, Praha 2006. 57 s., URL: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/MakroPre200603_komplet_doc.doc

¹⁵ Podle údajů Světové banky trval bankrot firem v ČR v průměru 9,2 roku a věřitelé získali zpět pouze 16,8 % svých pohledávek. V zemích OECD činily odpovídající průměrné údaje 1,7 roku a 72,1 %.

¹⁶ Průměrná výše prostředků do této sféry v zemích EU činí zhruba 2 % HDP:

¹⁷ Schválený návrh výdajů státního rozpočtu na vědu a výzkum pro rok 2006 a střednědobý rozpočtový výhled na roky 2007 a 2008 předpokládá nárůst ze 16,4 mld. Kč v roce 2005 na 25,7 mld. v roce 2008.

- (5) *November 2005 Update of the Konvergence Programme of the Czech Republic (2005 – 2008). An Assesment.*
http://ec.europa.eu/economy_finance/about/activities/sgp/year/year20052006_en.htm
- (6) *Recomendation for a Council opinion on the updated Convergence Programme of the Czech Republic, 2005-2008.* Brussels 11 January 2006. URL:
http://ec.europa.eu/economy_finance/about/activities/sgp/year/year20052006_en.htm

Kontakt:

Doc. Ing. Jitka Koderová, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze

Fakulta financí a účetnictví, Katedra měnové teorie a politiky

Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

Tel.: 224 095 167; e-mail: koderova@vse.cz

MĚŘENÍ A ŘÍZENÍ VÝKONNOSTI V PODNICÍCH V ČR¹

Rostislav Kolařík, Drahomíra Pavelková

Klíčová slova:

Výkonnost - měření výkonnosti - dotazníkové šetření

Key words:

Performance - performance measurement - questionnaire

Abstract:

Results of a survey are described and discussed in this paper. The survey was focused on the topic of companies' performance, modern concepts of companies' performance management, factors influencing performance and investment decision processes. This survey in a form of written questionnaire was addressed to financial managers of selected companies.

Úvod

V roce 2006 proběhl v rámci výzkumu na Fakultě managementu a ekonomiky UTB ve Zlíně písemný dotazníkový průzkum, který se zaměřil na způsoby měření a řízení výkonnosti a další aspekty finančního řízení v podnicích ČR. Byli osloveni finanční manažeři celkem 148 podniků a zpět získáno 65 vyplněných dotazníků (tj. 44 %).

Cílem průzkumu bylo získat základní informace o následujících oblastech finančního řízení současných podniků ČR:

- hlavní cíle podniku
- měření výkonnosti a používaná měřítka
- vybrané koncepty měření a řízení výkonnosti
- sledování nákladů na kapitál
- měřítka investičního rozhodování
- faktory ovlivňující náklady kapitálu, finanční strukturu a hodnotu podniku

Základní charakteristika vzorku podniků

Mezi základní charakteristiky podniků byly zařazeny oblast podnikání, počet zaměstnanců a velikost obrátu. Z pohledu hlavního druhu činnosti je možné rozdělit vzorek do pěti skupin, přičemž více jak polovinu (54 %) tvoří podniky, které provozují výrobu nebo stavební činnost. Další část je tvořena podniky zabývající se obchodní nebo finanční činností (15 %) a poskytující služby (15 %). Nejmenší podíl pak tvoří podniky, které mají jako převažující činnost pronájem (8 %) nebo jiný předmět podnikání (8 %).

Co se počtu zaměstnanců týče, jsou poměrně rovnoměrně zastoupeny všechny čtyři kategorie, podle kterých jsou podniky rozděleny. Největší zastoupení (36 %) mají podniky, jejichž počet zaměstnanců je mezi 51 až 250. Vysoký je rovněž podíl podniků s počtem zaměstnanců nad 250 (25 %). Zbývající část tvoří menší podniky s 11 až 50 zaměstnanci (22 %) a do 10 zaměstnanců (17 %).

¹ Tento příspěvek vznikl za podpory Grantové agentury ČR, projekt 402/06/1526

Podle velikosti ročního obrátu lze také považovat skupinu podniků za diverzifikovanou. Menší obrat, což je v rámci dotazníkového průzkumu částka do 50 mil.Kč, má 34 % podniků. Dalších 12 % podniků dosahuje ročního obrátu v rozmezí 50 až 100 mil.Kč. Zbývající část podniků má obrat vyšší jak 100 mil.Kč ročně, přičemž 27 % je v rozmezí 100 až 250 mil.Kč a dalších 27 % má obrat vyšší jak 250 mil.Kč.

Podle uvedených charakteristik je soubor podniků různorodý a jsou zastoupeny podniky všech základních kategorií a regionů. Soubor lze považovat za reprezentativní vzorek podnikatelského prostředí ČR.

Dlouhodobé cíle podniku

Úvodní otázka byla zaměřena na existenci a charakteristiku hlavního cíle podniku. Z 65 podniků pouze 5 podniků nepotvrdilo existenci dlouhodobého cíle. Celkem 4 podniky uvedly, že mají stanovený dlouhodobý cíl(e), ale tento cíl(e) dále necharakterizovaly. Zbývajících 56 podniků uvedlo dlouhodobý cíl(e) podnikání. Téměř polovinu (43 %) ze všech uvedených dlouhodobých cílů podniků tvořil výsledek hospodaření v podobě účetního zisku a je zřejmé, že tento tradiční dlouhodobých cíl podniku stále výrazně dominuje. Dalších 15 % cílů bylo definováno jinými účetními ukazateli (především tržby, rentabilita, účetní přidaná hodnota). Více jak polovina všech dlouhodobých cílů tedy vycházela z hodnot, které poskytuje účetnictví podniku, a je zřejmá přetrvávající silná orientace na tradiční účetní ukazatele. Na ukazatele trhu (tržní podíl, postavení vůči konkurenci apod.) bylo orientováno cca 8 % dlouhodobých cílů. Dalších 5 % cílů bylo nějakým způsobem zaměřeno na zákazníky podniků. Pouze 8 % ze všech uvedených dlouhodobých cílů bylo definováno zvyšováním hodnoty podniku. Zbývajících část tvořily jiné specifické cíle (normy ISO, management kvality aj.).

Měření výkonnosti

Další otázky byly zaměřeny na systém měření výkonnosti v podniku. Většinou podniky uváděly několik měřítek. Jako nejčastější měřítko podnikové výkonnosti (u 69 % podniků) byla uváděna absolutní výše zisku. Druhým nejčastějším využívaným ukazatelem výkonnosti byla pak velikost obrátu, které jako měřítko výkonnosti využívalo 51 % oslovených podniků. Následovaly ukazatele jako rentabilita kapitálu (35 %), podíl na trhu (26 %) a zisková marže (25 %). Tvorbu hodnoty pro vlastníky uvedlo 22 % podniků, velikost exportu 18 % a 3 % podniků měřilo výkonnost velikostí vyplácených podílů na zisku. Existenci jiných výkonnostních měřítek potvrdilo pouze 5 podniků (tj. cca 8 %), přičemž byly uvedeny ukazatele jako podíl osobních nákladů na účetní přidané hodnotě, ukazatele rentability, počet reklamací, index spokojenosti zákazníků, vyrovnanost rozpočtu aj. Je zřejmé, že dominantním měřítkem výkonnosti v analyzovaných podnicích byla hodnota účetního zisku a tržby.

Existenci systému měření výkonnosti a jeho využívání potvrdilo 65 % dotázaných podniků. Celkem 26 % podniků uvedlo, že výkonnost nijak neměří. Ve fázi tvorby a implementace systému měření výkonnosti bylo 5 % podniků a ve fázi plánování byla 2 % podniků. Zbývající podniky uvedly jinou možnost. Další otázky byly určeny podnikům, které potvrdily existenci systému měření výkonnosti.

Ze základních charakteristik systému měření výkonnosti (mohlo být označeno více odpovědí) bylo nejčastěji uváděno měření na základě finančních ukazatelů (možnost zvolena u 57 % podniků) a srovnání se stanoveným plánem (uvedlo 52 % podniků).

Část podniků (15 %) uvedlo systém měření výkonnosti podle stanovených norem. Asi 11 % podniků využívalo management kvality (Total Quality Management). Pouze 5 % podniků potvrdilo existenci konceptu BSC a 6 % uvedlo jiný systém měření bez bližší charakteristiky.

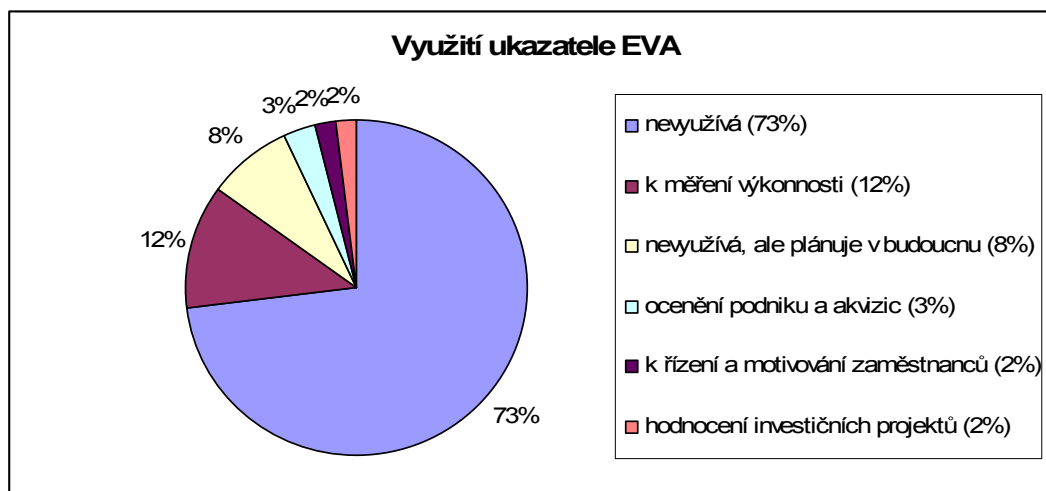
Pro úspěšné řízení výkonnosti podniku je nezbytné provázat dosahované výsledky se systémem odměňování (Young, O'Byrne, 2001). Celkem 69 % podniků potvrdilo tuto provázanost.

Pokud podniky nemají zavedený systém měření výkonnosti, uvedly jako nejčastější důvod spokojenost se současným stavem, pracovní vytíženost zaměstnanců nebo absenci důvodů pro měření výkonnosti.

Vybrané koncepty měření a řízení výkonnosti

Další skupina otázek byla zaměřena na vybrané koncepty měření a řízení výkonnosti – tradiční finanční analýzu (FA) a z moderních metod byla vybrána ekonomická přidaná hodnota (EVA) a Balanced Scorecard (BSC). Více o těchto konceptech je uvedeno v literatuře (Pavelková, Knápková, 2005; Stewart, 1991; Young, O'Byrne, 2001 a další). Přibližně třetina podniků potvrdila využívání nástrojů FA nejen při hodnocení minulosti, ale i pro hodnocení budoucího plánovaného vývoje podniku. Další třetina používala FA k hodnocení minulé a současného vývoje finančního zdraví podniku. Zbývající podniky nástroje FA vůbec nepoužívaly.

Pouze malá část podniků potvrdila využití ukazatele EVA ve svém řízení (viz obrázek 1). Celkem 12 % uvedlo, že ukazatel využívá k měření výkonnosti jako součást FA. Avšak 32 % podniků bylo spokojeno se stávajícím systémem řízení a 5 % podniků vůbec nepovažovalo koncept EVA za vhodný nástroj ke zvýšení výkonnosti podniku. Naopak 8 % podniků dosud ukazatele EVA nevyužívalo, ale v budoucnu o jeho využití uvažuje. Jen výjimečně bylo uvedeno využití ukazatele jako nástroje řízení a motivování zaměstnanců (2 %), nástroje ocenění podniku a akvizic (3 %) a nástroje hodnocení investičních projektů (2 %). Ostatní podniky (36 %) nevybraly žádnou z nabízených variant a otázku vynechaly.



Obrázek 1: Využití ukazatele ekonomické přidané hodnoty pro řízení podniků v ČR

Na otázku, zda je v ČR dostatek vhodných metodik pro implementaci hodnotové koncepce a ukazatele EVA v řízení podniku, odpovědělo 48 % podniků, že neví. Pouze 5 % podniků se domnívalo, že použitelných nástrojů je dostatek a naopak 15 % podniků bylo přesvědčeno o tom, že takové nástroje v současné době chybí. Ostatní podniky (32%) tuto otázku vynechaly. V případě, že by podnikům byla známa vhodná metodika k implementaci hodnotového přístupu a ukazatele EVA do řízení, celkem 8 % podniků by se pokusilo o implementaci a 42 % by implementaci zvážilo. Asi 20 % podniků by o implementaci i přesto neuvažovalo a 5 % by využilo služeb některé z konzultačních firem. Zbývajících 15 % podniků otázku vynechalo.

Další otázka byla zaměřena na hodnocení vlivu vybraných faktorů na celkovou hodnotu podniku. Více jak v polovině případů byl nejsilnější vliv na hodnotu podniku přiřazen faktoru v podobě dlouhodobého dosahování zisku. Významný vliv byl rovněž přiřazen ziskové marži a efektivnosti investic. Střední vliv měl dle názoru oslovených manažerů růst tržeb. Malý vliv na hodnotu podniků měla efektivnost řízení ČPK a náklady na podnikový kapitál. Minimální vliv pak byl přidělen faktoru v podobě daňových sazeb.

Pouze 3 % dotázaných podniků potvrdilo využívání konceptu BSC ve svém řízení a další 2 % byla ve fázi implementace BSC. Většina podniků koncept BSC znala a 20 % uvažovala o jeho zavedení. Avšak 55 % podniků o implementaci neuvažovalo. Celkem 20 % podniků koncept BSC vůbec neznalo nebo otázku ignorovalo.

Náklady kapitálu

Náklady kapitálu a zejména stanovení nákladů na vlastní kapitál je jedním ze základů hodnotové koncepce a předpokladem stanovení správné výše EVA. Jde také o jeden z nových pohledů na výkonnost podniku, který hodnotový přístup přináší oproti tradičním ukazatelům. Další otázky byly zaměřeny na náklady kapitálu a finanční strukturu podniku.

Celkově podniky vykazovaly poměrně nízké zadlužení krátkodobými a střednědobými úvěry a minimální zadlužení úvěry dlouhodobými. U podniků, které potvrdily využívání krátkodobých bankovních úvěrů (cca 31 %) je průměrný podíl těchto úvěrů na jejich celkových úvěrech cca 62 % (8 podniků ze 20 uvedlo 100 % podíl). Přibližně 23 % podniků potvrdilo využívání střednědobých úvěrů a průměrný podíl těchto úvěrů byl 70 % (5 podniků z 15 uvedlo 100 % podíl). Pouze 3 podniky (5 %) potvrdily využívání dlouhodobých úvěrů a průměrný podíl na jejich celkových úvěrech byl 45 %. Ostatní podniky (41 %) nepotvrdily využívání bankovních úvěrů. Průměrná sazba bankovních úvěrů nevykazovala výrazné odlišnosti mezi krátkodobými a dlouhodobými úvěry a pohybovala se mírně nad 5 % p.a.

Dále měly podniky seřadit faktory s vlivem na náklady CK podle významnosti. Nejvýraznější vliv byl přiřazen zadluženosti podniku, podnikatelskému riziku, velikosti a kvalitě zástav. Střední vliv přiřazen minulým a očekávaným peněžním tokům podniku. Malý vliv na náklady cizího kapitálu má dle podniků kvalita managementu a politika ČNB.

Další otázky se zaměřily na náklady VK. Podle očekávání 85 % podniků tyto náklady nekalkulovalo. U zbývajících podniků činily průměrné náklady VK cca 9 % p.a. Z metod, které byly při stanovení nákladů VK využívány byl nejčastěji uváděn kvalifikovaných odhad. Sofistikovanější metody určení nákladů na VK byly zmíněny jen výjimečně. Jako nejvýznamnější faktor ovlivňující náklady VK bylo označeno podnikatelské riziko, menší vliv byl přiřazen zadluženosti. Malý vliv na náklady VK byl přisuzován minulému a očekávanému cash flow.

Co se týče vlivu faktorů na finanční strukturu podniku byl nejvýznamnější vliv přidělen dostupnosti zdrojů, majetkové struktury podniku a negativnímu postoji k riziku. Střední vliv měly náklady kapitálu. Malý vliv pak obavy vlastníků ze zředění podílů a průměrné hodnoty zadlužení v odvětví.

Investiční rozhodování

Poslední otázky dotazníkového průzkumu se zaměřily na investiční rozhodování v podniku. Většina podniků vybrala více jak jednu z možností vyhodnocování investičních záměrů. Mezi nejčastější metody hodnocení efektivnosti investičních projektů patřila doba návratnosti (zmněno u 72 % podniků). Z dalších metod byly pak využívány především výnosnost investice (54 %), kvalifikovaný odhad (46 %) a srovnání s obdobnými příležitostmi (40 %). Poměrně málo (18 %) byla využívána metoda čisté současné hodnoty, která je východiskem hodnotového přístupu. Pakliže docházelo k využívání metody čisté současné hodnoty byla diskontní sazba stanovena převážně kvalifikovaným odhadem (38 %) nebo vycházela z běžných úrokových sazeb na finančních trzích (37 %). Zřídka byla ke stanovení diskontní sazby využívána hodnota rentability kapitálu dosahovaná v podniku a jen výjimečně hodnota nákladů na kapitál.

Shrnutí výsledků dotazníkového průzkumu

Dotazníkovým průzkumem bylo zjištěno, že v dlouhodobých cílech i v běžném finančním řízení podniků ČR a hodnocení jejich výkonnosti dominovala silná orientace na tradiční účetní ukazatele a především na účetní hodnotu zisku. Pakliže podniky potvrdily existenci systému měření výkonnosti, jednalo převážně o sledování účetního zisku popř. výše tržeb a jejich srovnání se stanoveným plánem. Plnění těchto ukazatelů bylo obvykle propojeno s odměňováním zaměstnanců. V případě existence systému sledování výkonnosti podniky téměř vždy potvrdily jeho soulad ze strategií a dlouhodobými cíli podniku. Spokojenost se stávajícím stavem a pracovní zaneprázdněnost bývají uváděny jako hlavní příčiny absence systému sledování výkonnosti.

Více jak dvě třetiny podniků využívala nástroje FA a přibližně polovina znala ukazatel EVA. Ukazatel byl však v praxi využíván jen výjimečně a pouze jako součást zpětné finanční analýzy. Téměř nikdy nebyl využíván ve finančním řízení podniku, systému odměňování nebo investičním rozhodování. Většina podniků neznala vhodné metodiky a nástroje pro implementaci tohoto ukazatele do svého řízení, avšak v případě jejich existence projevila o implementaci zájem. Neznalost podstaty hodnotové koncepce a ukazatele EVA v podnikové praxi byla potvrzena také přisouzením nejvyššího vlivu na hodnotu podniku faktoru v podobě účetního zisku a naopak velmi malý vliv byl přidělen nákladům kapitálu.

Koncept BSC, který je doporučován jako vhodný nástroj implementace ukazatele EVA v řízení podniku, nebyl v oslovených podnicích téměř vůbec využíván a více jak polovina podniků ani o tento koncept neprojevila zájem.

Podniky nepovažovaly náklady kapitálu za významný faktor ovlivňující hodnotu podniku. Z důvodu nesledování nákladů vlastního kapitálu preferovaly financování vlastními zdroji oproti vnějšímu zadlužení. Oslovené podniky v případě financování cizím kapitálem upřednostňovaly krátkodobé úvěry. Na finanční rozhodování měly v oslovených podnicích vliv především míra zadlužení, dostupnost zdrojů, přístup

k riziku a také velikost a kvalita zástav. Přehlížení průměrných nákladů kapitálu jako významného faktoru finančního rozhodování je logickým důsledkem nesledování nákladů vlastního kapitálu.

V investičním rozhodování převládaly metody doby návratnosti a výnosnosti investic. Metoda čisté současné hodnoty nebyla příliš využívána, stejně jako diskontní faktor v podobě nákladů kapitálu.

Dotazníkový průzkum potvrdil předpokládané charakteristiky stávající podnikové praxe v ČR. Podniky při finančním řízení preferovaly tradiční účetní ukazatele a měřítká. Ačkoliv bylo potvrzeno obecné povědomí o hodnotovém přístupu a ukazateli EVA, jeho využití stejně jako využití konceptu BSC bylo v podnikové praxi výjimečné. Podniky nesledovaly implicitní náklady vlastního kapitálu a celkové náklady kapitálu nebyly faktorem, který by významně ovlivňoval jejich finanční nebo investiční rozhodování. Pozitivní je skutečnost, že značná část podniků projevila zájem o možnost implementace hodnotové koncepce a ukazatele EVA ve svém finančním řízení, pakliže by byla k dispozici vhodná metodika.

Použitá literatura:

- (1) PAVELKOVÁ, D., KNÁPKOVÁ, A. *Výkonnost podniku z pohledu finančního manažera*. Praha: Linde nakladatelství s.r.o., 2005. ISBN 80-86131-63-7
- (2) STEWART, G. B. *The Quest for Value: a Guide for Senior Managers*, New York: Harper Business, 1991. ISBN 0-88730-418-4.
- (3) YOUNG, S. D., O'BYRNE, S. F. *EVA and Value-Based Management*. New York: McGraw-Hill, 2001. ISBN 0-07-136439-0.

Kontakt:

Ing. Rostislav Kolařík
TOMA, a.s., tř. T. Bati 1566, 765 82 Otrokovice
+420577662085, rkolarik@tomaas.cz

doc. Dr. Ing. Drahomíra Pavelková
Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky, Mostní 5139,
760 01 Zlín
+420576032401, pavelkova@fame.utb.cz

EKONOMICKÝ VÝVOJ SUBJEKTOV AKTÍVNYCH V POLNOHOSPODÁRSTVE SLOVENSKEJ REPUBLIKY NA PRELOME MILÉLIA

Rastislav Kotulič

Kľúčové slová:

ekonomické zhodnotenie - poľnohospodársky subjekt - výsledok hospodárenie - dotácie

Key words:

economic evaluation - agriculture enterprise - economic result,

Abstract:

As mentioned in the article, it is obvious, that the sustainable development of the regions in relation to the agricultural production evokes many questions among the expert society. As the result of long term interference of the government into the agriculture there are an obvious deformation in the feed stock costs, great surplus of goods in the well developed countries of the world and the economic growth of backward countries suffering from import customs.

There is a negative development obviously noticed in the agricultural pension sector. The annual loss has grown and the amount of profitable enterprises is decreasing.

There were only 45 % profitable companies in 1999, 52 % profitable companies in 1996, up to 58 % profitable companies in 1997, 54 % profitable companies in 1998 and 52 % profitable companies in 1999.

Abstrakt

Udržateľnosť regiónov chápaná vo vzťahu k poľnohospodárskej výrobe vyvoláva v radoch ekonomických odborníkov viaceré otázky. Výsledkom dlhodobých zásahov vlád do poľnohospodárstva sú deformované a (v mnohých prípadoch) neúmerne vysoké ceny potravín, ale aj obrovské prebytky komodít v hospodársky vyspelých krajinách sveta.

V sledovanom období prevláda v agrosektore negatívny vývoj dôchodkovej situácie. Medziročne sa prehĺbila strata a poklesol počet ziskových subjektov.

V roku 1995 bolo hospodárenie so ziskom zaznamenané iba v 45 % podnikov; v roku 1996 približne v 52 % podnikov; v roku 1997 až v 58 % podnikov; v roku 1998 v 54 % podnikov a v roku 1999 v 52 % podnikov.

Úvod

Transformácia ekonomiky z centrálne plánovaného hospodárstva na trhové hospodárstvo je prakticky vo všetkých krajinách strednej a východnej Európy sprevádzaná poklesom HDP a poklesom priemyselnej produkcie. Pokles bol zapríčinený celým radom faktorov, napríklad: deformovaná štruktúra ekonomiky, strata trhov bývalého združenia RVHP, liberalizácia obchodu (a s tým súvisiaca tvorba veľmi tvrdého konkurenčného prostredia).

Moderné poľnohospodárstvo nie je možné považovať za izolované odvetvie národného hospodárstva, ale za jeho integrovanú súčasť. V zmysle teórie sektorov patrí do primárneho sektora národného hospodárstva. Súčasná štruktúra rezortu pôdohospodárstva je výsledkom dlhodobého procesu. Dnes zahrňujeme do pôdohospodárskeho rezortu Slovenska

poľnohospodársku prvovýrobu, potravinársky priemysel, agrárne služby, lesné a vodné hospodárstvo (vrátane poľovníctva a rybárstva).

Materiál a metódy

Cieľom štúdie je poukázať na pretrvávajúce problémy a rezervy slovenského poľnohospodárstva prostredníctvom výsledku hospodárenia vo vzťahu k dotáciám u subjektov hospodáriacich na pôde podľa regionálnej diferenciacie pred vstupom Slovenska do Európskej únie.

Podkladové údaje boli čerpané prevažne z oficiálnych štatistických informácií SR, z Informačných listov MP SR, zo Štatistickej ročenky SR, z odborných časopisov Zemědělská ekonomika a Agroekonomika, z odborných učebníc a z internetu za obdobie rokov 1995 až 1999. Údaje na súhrnnú analýzu poskytlo 1 219 podnikov z celého Slovenska a spôsob ich výberu bol v kompetencii MP SR a VÚEPP.

Pri hodnotiacom procese boli využité štandardné matematicko-štatistické vzťahy a numerické výpočty.

Výsledky a diskusia

Zámerom každého podnikateľského subjektu v podmienkach trhovej ekonomiky je ekonomická prosperita¹, pod ktorou sa najčastejšie chápe úhrada nákladov spojená s podnikaním a dosahovanie primeraného zisku, ktorý umožňuje ďalší rozvoj podniku a uspokojovanie osobných potrieb podnikateľa alebo majiteľa. Táto všeobecná charakteristika sa vzťahuje aj na agrárny sektor. Treba si však uvedomiť rad špecifik, ktoré v tomto odvetví pôsobia, napr. rozdielna kvalita pôdy (a s tým súvisiaca renta), diferencované prírodné (a ostatné) podmienky, neúplná trhovú orientáciu niektorých podnikov atď. Uvedené špecifiká podmieňujú značnú diferenciaciu efektov hospodárenia v tomto odvetví. Agrárny sektor sa zaraďuje medzi tzv. útlmové odvetvia. Jeho produkcia nezahŕňa možnosti sústavnej inovácie, a vznik nových produktov, ako je to napr. v prípade elektroniky alebo telekomunikácií. Uvedené faktory spôsobujú, že v rámci podnikateľských subjektov v agrárnom sektore sa prejavuje veľká diferenciacia výrobných a hospodárskych výsledkov, ktorá v iných výrobných odvetviach prakticky nemá obdobu.

Rast dôchodkovosti a výkonnosti vyžaduje predovšetkým stabilitu trhových podmienok. Tá musí byť zabezpečená na makro- aj na mikroúrovni národného hospodárstva. Na subjekty podnikajúce v poľnohospodárstve pôsobí cena pôdy, od ktorej sa odvíja zdaňovanie a poskytovanie dotácií. Analýzu dopadu dotácií na výkonnosť a dôchodkovosť komplikujú meniace sa podmienky a nové kritéria na ich poskytovanie.

Do roku 1989 bolo poľnohospodárstvo preferovaným odvetvím, čo bolo badať aj na jeho výkonnosti, na ktorej sa silno podieľali zdroje zo štátnych fondov. Na prelome rokov 1991 a 1992 nastáva radikálny zlom v dotačnej politike, čo malo za následok pokles vo výške poskytovania dotácií na úroveň 42 % oproti roku 1989. Toto kontroverzné zníženie účasti štátu malo viditeľne dramatický dopad na ekonomiku subjektov podnikajúcich v poľnohospodárstve.

Vývoj poskytovaných dotácií v sledovanom období (prepočítaných na jeden hektár PP) poukazuje na dve etapy vývoja. Do roku 1997 sa objem poskytovaných dotácií na Slovensku zvyšoval. Práve v tomto roku dosiahol svoje maximum za sledované obdobie rokov 1996 až 1999, čo možno sledovať v tabuľke č. 1.

¹ GRZNÁR, M., SZABO, E. Niektoré determinanty úspešnosti agrárnych podnikov v SR.

Vývoj objemu dotácií do poľnohospodárstva v rokoch 1995 až 1999

Tabuľka 1

Rok	1995	1996	1997	1998	1999	Index 99/98	Index 99/95
Celkové dotácie (mil. Sk)	7178	7124	8776	8115	7644	94,2	107,3
Celkové dotácie v Sk. ha ⁻¹ PP v HPP	3550	3576	4149	3999	3872	96,8	108,3
Celkové dotácie v Sk. ha ⁻¹ PP v LPP	1965	2042	2896	2805	2414	86,1	118,2

Prameň: Informačné listy CD MP SR, VÚEPP, vlastné výpočty

V podiele objemu dotácií na jeden hektár poľnohospodárskej pôdy dosahujeme len 1/6 až 1/5 úrovne EÚ. Zvýšiť túto úroveň (aj napriek snahám z ministerstva pôdohospodárstva) neumožňuje nízka výkonnosť národného hospodárstva SR.

Viac ako polovica dotácií sa vynakladá formou systémových dotácií na reštrukturalizáciu v horších prírodných podmienkach.

Dotácie zohrávali (a budú zohrávať) pozitívnu úlohu pri stabilizácii výrobných podmienok v transformačnom procese poľnohospodárstva SR a pri stabilizovaní vidieka v duchu trvalo udržateľného rozvoja. Pozitívne sa dotácie prejavili i vo vzťahu k tvorbe dôchodku z poľnohospodárskej prvovýroby.

V sledovanom období prevláda v agrosektore negatívny vývoj dôchodkovej situácie. Medziročne sa prehĺbila strata a poklesol počet ziskových subjektov. V roku 1995 bolo hospodárenie so ziskom zaznamenané iba v 45 % podnikov; v roku 1996 približne v 52 % podnikov; v roku 1997 až v 58 % podnikov; v roku 1998 v 54 % podnikov a v roku 1999 v 52 % podnikov.

V podnikoch Žilinského kraja, kde sa hospodári v horších prírodných podmienkach, sa strata znížila 5,6 násobne, v Nitrianskom kraji, kde sa hospodári v lepších prírodných podmienkach, došlo k 1,5 násobnému zvýšeniu straty v sledovanom období rokov 1995–1999 (porovnáva tabuľka č. 2).

Vývoj hospodárskeho výsledku s dotáciami v Sk. ha⁻¹ PP v krajoch SR v rokoch 1995 až 1999

Tabuľka 2

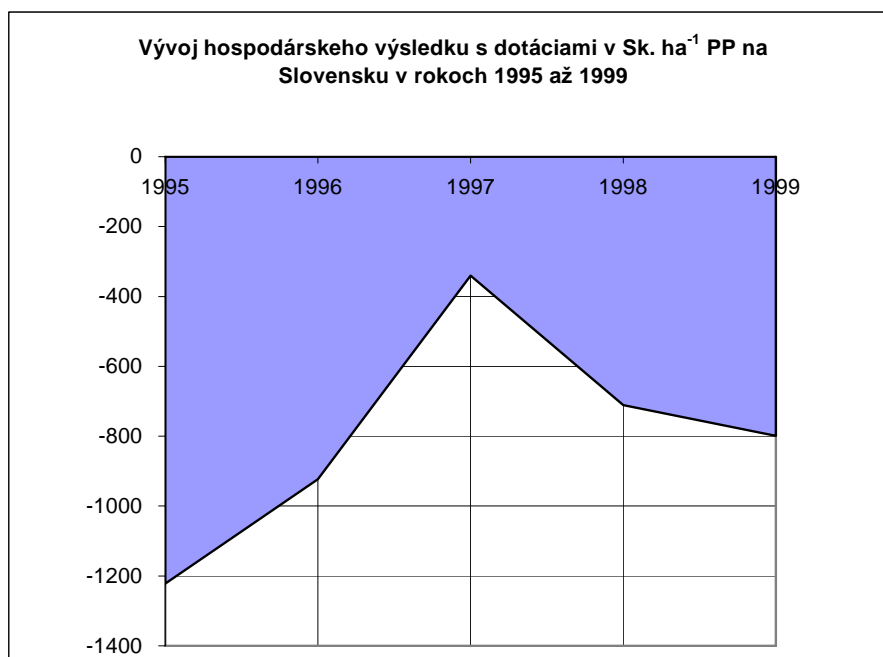
Sk. ha ⁻¹	Cena PP	1995	1996	1997	1998	1999	Index 99/98	Index 99/95
Žilinský kraj	13 178	-800	-1455	-729	-965	-143	14,8	17,9
Bratislavský kraj	61 294	-690	-777	280	-1037	-212	20,4	30,7
Trenčiansky kraj	29 958	-923	-1106	-204	-482	-318	66,0	34,5
Trnavský kraj	73 234	-826	-239	479	-1128	-573	50,8	69,4
SR spolu	37 913	-1 222	-923,00	-341,00	-711,00	-799,00	112,4	65,4
Prešovský kraj	16 255	-999	-1159	-999	-592	-902	152,4	90,3
Banskobystrický kraj	20 870	-1 825	-1332	-791	-728	-1 000	137,4	54,8
Košický kraj	26 539	-2 303	-1216	-627	-813	-1 071	131,7	46,5
Nitriansky kraj	68 639	-820	-186	369	-335	-1212	361,8	147,8

Prameň: Informačné listy CD MP SR, VÚEPP, vlastné výpočty

V rokoch 1995–1997 sa strata postupne znižovala v krajoch, ktoré hospodária v lepších prírodných podmienkach. V rokoch 1998–1999 sa v Nitrianskom kraji strata zvýšila na úroveň $-1\,212$ Sk. ha⁻¹ PP, čo znamená zvýšenie straty o 877 Sk. ha⁻¹ PP (a zároveň aj predikciu vývoja zvyšujúcich sa strát).

V roku 1999 sa celkový hospodársky výsledok s dotáciami (oproti roku 1998) znížil v priemere o 12,4 %, čo v absolútnom vyjadrení predstavuje nárast straty o 88 Sk. ha⁻¹ PP na -799 Sk. ha⁻¹ PP, čo možno vidieť aj v grafe č. 1.

Graf 1



V krajoch, kde podniky hospodárili v horších prírodných podmienkach sa strata znížila, čo prispelo k zmierneniu rozdielu medzi kraji, kde podniky hospodária v lepších prírodných podmienkach. Z predchádzajúceho hodnotenia vyplýva, že existujú značné rozdiely v úrovni nákladovosti, v objeme výnosov a v objeme pridanej hodnoty.

Kladný hospodársky výsledok sa síce dosiahol vo všetkých právnických subjektoch, ale len v mimoriadnych činnostiach. Najlepšie sa darilo obchodným spoločnostiam, ktoré v roku 1999 zaznamenali kladný prevádzkový hospodársky výsledok vo výške 291 Sk. ha⁻¹ PP (aj keď nižší oproti iným rokom sledovaného obdobia). Ako varovný signál je nutné hodnotiť skutočnosť, že tendencia vo vývoji hospodárskeho výsledku z prevádzkovej činnosti sa oproti roku 1995 zhoršila o 35 %.

K tejto nepriaznivej tendencii negatívneho vývoja hospodárenia na pôde prispieva najmä medziročný pokles produkcie vplyvom:

- nepriaznivých klimatických podmienok,
- vysokej materiálovej a finančnej náročnosti výroby,
- nízkej efektívnosti a nízkej produktivity práce,
- nízkeho zhodnocovania produktov a nízkej pridanej hodnoty,
- prehĺbenia cenovej disparity spôsobenej poklesom cien produktov poľnohospodárskej výroby a rastom cien vstupov do výroby,
- deformácie konkurenčného prostredia v dôsledku neprepracovanej dotačnej a subvenčnej politiky,
- odkladania riešenia starého bloku úverov.

Záver

Udržateľnosť regiónov chápaná vo vzťahu k poľnohospodárskej výrobe vyvoláva v radoch ekonomických odborníkov viacero otáznikov.

Rímska zmluva zakladajúca *Spoločnú poľnohospodársku politiku* v roku 1957 definovala snahu vlád zabezpečiť dotáciami primeranú životnú úroveň poľnohospodárskeho spoločenstva, najmä zvýšením individuálnych príjmov osôb pracujúcich v poľnohospodárstve, stabilizovať trhy, či zabezpečiť riadne zásobovanie. Systém dotácií, cieľ a intervenčných nákupov vznikol v presvedčení jednotlivých vlád, že bez ich zásahu by trh s poľnohospodárskymi produktmi skolaboval a ľudia by trpeli hladom.

Výsledkom dlhodobých zásahov vlád do poľnohospodárstva sú deformované a (v mnohých prípadoch) neúmerne vysoké ceny potravín, ale aj obrovské prebytky komodít v hospodársky vyspelých krajinách sveta.

Ekonomický vývoj subjektov hospodáriacich na pôde analyzovaný podľa regiónov Slovenska naznačuje, že systém tvorby udržateľného prostredia pre vidiek prostredníctvom súčasných agrárnych hospodársko-politických koncepcií vedie k obrovskej deformácii konkurenčných podmienok (uvážme, že len v podpore znevýhodnených oblastí môže byť rozdiel medzi dvoma susednými parcelami približne 2 000 Sk na hektár), a k zneužívaniu finančných prostriedkov na iný než cielený účel.

Použitá literatúra:

- (1) BUDAY, Š. *Produkčný potenciál a cena poľnohospodárskej pôdy*. Bratislava : VÚEPP, 1999. s.140. ISBN 80-8058-118-5.
- (2) DERFIŇÁK, P. *Roľnícke vzájomné pokladnice*. In: Družstevné noviny. Roč. 40, 2001, č. 21, s.5. ISSN 0323- 2379.
- (3) GRZNÁR, M. - SZABO, L. *Vplyv intenzity výroby na úspešnosť poľnohospodárskeho podniku*. In: Zborník z medzinárodnej vedeckej konferencie "Faktory podnikovej úspešnosti 2002". Nitra : SPU, 2003. s. 77-80. ISBN 80-8069-138-X.
- (4) KOTULIČ, R. *Ekonomická analýza subjektov hospodáriacich na pôde podľa regionálnej diferenciacie Slovenska*. Prešov : Prešovská univerzita v Prešove, 2006. 92 s. ISBN 80-8068-481-2.
- (5) RAJČÁNIOVÁ, M. *Hodnotenie efektívnosti poľnohospodárskych podnikov*. In: Faktory podnikovej úspešnosti, Liptovský Ján 2003, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre, 2003, s. 376-379. ISBN 80-8069-434-6.
- (6) <http://www.uvtip.sk> – Ústav vedecko-technických informácií pre pôdohospodárstvo v Nitre
- (7) <http://www.vuepp.sk> – Výskumný ústav ekonomiky poľnohospodárstva a potravinárstva
- (8) <http://www.mpsr.sk> – Ministerstvo pôdohospodárstva SR
- (9) <http://www.statistics.sk> – Štatistický úrad SR

Kontakt:

Ing. Rastislav Kotulič, PhD.,

Katedra ekonómie a ekonomiky, Fakulta Manažmentu PU,

ul. 17. novembra č.1, 080 78 Prešov, Slovenská republika;

email: rkotulic@unipo.sk

**MAKRO A MIKROEKONOMICKÁ HLEDISKA NA PODPORU ROZVOJE
EKOLOGIZACE ZEMĚDĚLSTVÍ S DOPADEM DO REGIONŮ****Jindra Kouřilová**Klíčová slova:

ekologizace zemědělství - zemědělský výzkum - regionální politika - vliv zemědělství na krajinu

Key words:

multifunctional agriculture - ecological agriculture - research of agriculture economy

Abstract:

High tech community usually aims to insure the conformable environment for its safe life. It concerns of agricultural enterprises, influencing one half of our state area. Their activity has to be encouraged. That's way is necessary objectively to qualify all benefits economic, ecological, social function in the landscape, as well as the safe food, animal welfare, heritage, with significance going beyond the region, sector. There are few approaches researching and used in practices. Some of them would be used including in our conditions and approaches of ours to acquire the confidence, financial and administrative facilities, the support of institutes, inhabitants as well.

ÚVOD

Jakkoliv se naši veřejnosti jeví, že sektor zemědělství je stále více okrajovou záležitostí, vyspělé země se snaží své podnikatelské subjekty v zemědělství chránit. Důvodem je zjevná potřeba zajistit co nejbezpečnějších potravin a zároveň obhospodařovanou, kultivovanou krajinu ČR, jejíž více než polovina je zemědělsky obhospodařována. Podvědomí obyvatelstva tyto souvislosti zdaleka potřebným způsobem neakceptuje, odborná veřejnost zůstává v nedostatečném nasazení. Výzkumné aktivity budované po různých liniích, zůstávají ač erudované – relativně osamocené a dostatečně nepropojené pro účely řízení, plánování a zejména pro získání odpovídající váhy při rozhodování. V tomto směru se dostává zájmu a priorit v zahraničí zejména multifunkčnímu a v jeho rámci ekologickému zemědělství a to nejen po linii podniku, regionů, ale také po národohospodářské linii, s posuzováním vlivu společné zemědělské politiky (SZP), ale třeba i požadavků WTO.

Odvětví zemědělství mimo prvovýroby zajišťuje vstupy zpracovatelského průmyslu, obchodu, ovlivňuje významně sociální situaci vč. osídlení a zaměstnanosti v oblasti, přispívá k prosperitě regionů. Na počtu pracovních sil se podílí v prvovýrobě 2,9 %, na výdajích ze státního rozpočtu dle odvětvového třídění rozpočtové skladby 5,01 % státního rozpočtu; ovšem zemědělské podniky obhospodařují 54 % území státu. (2,9 %). Zájem nejen politických orgánů a institucí, ale i veřejnosti může podpořit alespoň přibližné stanovení konkrétních hodnot, finančních toků, které by posloužily objektivnímu rozhodování o osudu regionu. Proto i výzkumná a řídicí sféra hledá pro tyto účely argumenty a nejvhodnější způsob uplatnění.

Cílem příspěvku je prezentace nejfrekventovanějších přístupů, které by jednak mohly být využity stejně jako v zemích EU k aplikačním úvahám pro určitou skupinu podniků, zejména v ekologicky exponovaných oblastech, jednak jako podklad pro možné

porovnání trendů a hodnot v jiných zemích a regionech. Vzhledem k vymezení rozsahu příspěvku jsou uvedeny spíše ukázky jednotlivých přístupů.

MATERIÁL A METODIKA

Většinu podkladů k uvedené problematice je možno získat zejména na internetových stránkách odborných a vědeckých výzkumných institucí, malá část je přenesena a zakomponována do domácích poměrů. Tématicky jsou velmi rozdílné, mají však společný cíl, podpořit zemědělské podnikání šetřící přírodní zdroje, zajišťující zdravější prostředí a potraviny, sociální zázemí podniků, rozvoj regionů. Jednou z nejpočetnějších skupin, je propracovávání a aplikace metody ochoty platit – Willness to pay WTP, resp. připláacet na údržbu krajiny zemědělským podnikem, zvláště v exponovaných oblastech (TEMPESTA, THEINE, 2004), zaměřená na ochotu platit ochranu horské krajiny. Vedle návštěvníků uvažuje i sponzorské dary a veřejno privátní společnosti, když na rodinu ročně dle lokality se ocenění pohybovalo mezi 18 až 395 €. Studie pojednávající prostředí Alp (RAFFAELLI, 2004) od zjištěné rekreační hodnoty krajiny odvozuje i hodnotu hektaru pastvin a spolu se zemědělskou produkcí dle komodit se dostává až k zainteresovaným subjektům.

Hlavní tíhu nesou či by měly nést instituce. HAGEDORN (2004) věnuje pozornost multifunkčnímu zemědělství (zabezpečujícím vedle produkční i ekologickou a sociální funkci) z hlediska institucí, jejich úlohy při setrvalém rozvoji. Jedná se především o klasické instituce, jejich postoje a konkrétní stanoviska, ale i o instituci rodinné farmy. Zainteresované instituce by měly navzájem komunikovat a jejich spolupráce (joitness) ať po linii územní, tak po linii výroby-zpracování-spotřeby, služeb, nacházejí své opodstatnění. Do jaké míry podporovat ceny týkající se konvenční a ekologické produkce a jaká hledat opatření uvnitř CMO (Common Market Organisation), mohou vycházet i z databáze OECD (KOLEKTIV EUROMONTANA, 2004). Spíše teoreticky je zaměřená diskuse multifunkčnosti zemědělství na základě neoklasické teorie mezního užítku v závislosti na požadavcích vůči institucím, zkoumány jsou i otázky komoditních a nekomoditních výstupů (BARTHELEMY, NIEDDU, 2004). Ekonomika multifunkčnosti a vhodnosti zemědělských systémů s průnikem teoretické sféry a konfrontací rolí některých institucí dostává své místo i v podnikové úrovni (HEDINGER, 2004). Promítnutí výsledků akceptování požadavků určitého agroenvironmentálního zaměření ve finančním vyjádření do úrovně podniku, ale významem jej převyšující, na základě účelových a nákladové funkce ilustruje BARTOLINI (2004). Z převzaté a upravené zahraniční metodiky je možno uvést hodnocení složek přírodních zdrojů, ekologické a ekonomické funkce krajiny v konkrétním území (SEJÁK, 2002) či analýzu na bázi podniku směřující k udržitelnému rozvoji zemědělských systémů za použití indikátorů OECD na bázi finančních dat (HANUŠ, 2003).

VÝSLEDKY A DISKUZE

Růst životní úrovně, welfare, wellness, wellbeing, kvalitu regionu, nelze měřit vývojem HDP. Ten se může zvyšovat při zhoršujícím se prostředí, čerpání přírodních zdrojů má nulovou hodnotu. Vyjádřit nelze ani nasazení a náročnost práce, instituci volného času, který je v zemědělství malých farem v řídkce osídlených regionech, navíc s vedlejšími aktivitami, obzvláště aktuální. Pokud nejsou plněny funkce krajiny a jejich složek, dochází snadněji k záplavám, suchu, sesuvům, přičemž jejich odstraňování se již promítá do HDP. (S nadsázkou by se dalo nazvat aktivitou s výsledkovkou a bez

rozvahy). Snižování kapitálu, jehož složkou je de facto kvalita prostředí, potravin a zvířat (bez potřeby vynaložení pozdějších kompenzačních nákladů, resp. výkonů jiných aktivit), je v běžném období příjmem). Ve vyspělé společnosti se jedná o časový posun výdajů, ovlivňovaný v čase inflací, změnami daňové a další legislativy. Ukazatel HNP se nejvíce pro naše účely příhodný, zemědělství je vázáno na území.

Byly vybrány okruhy problémů, na které je v současnosti soustředována pozornost výzkumné sféry i řídicí praxe, zabírající sféru počínaje teoretickými východiskami po témata, přijatelná pro řešení v konkrétní lokalitě, například podniky hospodařící v podhorské a horské oblasti. Na tomto místě jsou ilustrována dva ze zpracovaných okruhů.

A. OCHOTA PLATIT - WILLNISS TO PAY (WTP)

by měla přispívat morálně a finančně rozvoji krajiny, vyjádřit ocenění luk a pastvin, příležitost a nacházení tržního mechanismu, který transformuje část užitku věnovaného návštěvníky výrobcům.

ILUSTRATIVNÍ STUDIE: NÁKLADY A UŽITKY MULTIFUNKČNÍCH PASTVIN V ALPÁCH A PŘÍPADOVÁ STUDIE (RAFFAELLI at all, 2004).

Vychází se z jak krajinně rekreační funkce ocenění pozemků TTP, tak produkce: kvality mléka, růst hodnoty masa. Za vstup do místa A jsou ochotni návštěvníci zaplatit 3,25 € a do místa B 4,86 €; (zjištěno průzkumy, anketami, testy); dále je uvažován i počet turistů. Součin pak představuje kapitalizovanou hodnotou (KH). Konkrétní hodnoty převzaté pro ilustraci.

I.

a) odhad rekreační hodnoty krajiny: v € -

místo	WTP	výměra v ha	roční hodnota	roční hodn./ha	kapitalizovaná hodnota
A	3,25	500	160 302	320,6	16 030 218
B	4,86	62	8 748	141,1	848 900

b) odhad rekreační hodnoty krajiny v € -

místo	ha pastvin	roční hodnota/ha	roční hodnota
A	72	320,6	23 083
B	32	141,1	4.515

II.

Produkce mléka a rostoucí hodnota zvířat byla započtena na základě počtu kusů, užítivosti, posouzena hustota na výměru. Pastvy jsou veřejné, zemědělci platí rentu.

III. rozdělení nákladů a užiteků:

Subjekty mohou být rozděleny do 6 podskupin: výrobci-chovatelé skotu, vlastníci (lokální instance), další lokální ekonomické sektory a populace rezidentů, jiné autority (provincie, stát, EU), návštěvníci, spotřebitelé, plátcí daně. Vlastníků, výrobců, lokálních autorit se týká přímá spotřeba mléka, turistika, podnikání, ruční práce, handicap práce; daňových poplatníků pak ochrana krajiny prostřednictvím plateb.

IV. odhad cost benefit toků, propočten na vymezený 1 rok. (A až F)

Seznam nákladů a užiteků všech těchto skupin v konkrétním území: propočtená pro položky produkce, krajino rekreační hodnoty pastvin, prémie, šířku cest, drobný

materiál, náklady na rentu management, pastevce, odpisy vč. cest, opravy, odstranění odpadů.

Tab. č. 1: **Porovnání čistých nákladů a užiteků**

		Hodnota kombinace složek	A €	B €
Čisté náklady	Vlastníci	H1+I+L-F-D-E	1 463	114
	Konzumenti	A11	4 475	-
	Daňoví poplatníci	B+H2	15 509	2 304
Celkové čisté náklady	-	-	21 447	2 418
Čistý užitek	Výrobci-farmáři	A+B-F-G	552	1 608
	Návštěvníci	C-D-E	21 847	4 515
Celkové čisté užítky	-	-	22 399	6 123

Zdroj: RAFFAELLI at all, 2004

Současně je zde uvažováno Opatření k Plánu rozvoje venkova s podporou do 80 % (30 % z EU) na zlepšení venkovských staveb hygienických a sanitárních opatření, zlepšení cest.

OCHOTA PLATIT ZA OCHRANU HORSKÉ KRAJINY (TEMPESTA, THIENE, 2004)

WTP dle jednotlivých oblastí vyjádřili obyvatelé v hodnotách od 15 po 395 € na rodinu a rok podle území, přičemž způsob platby byl volen různým způsobem: prostřednictvím daní, místní daně, sponzorství. Společenská poptávka po multifunkčním systému hospodaření ústí v ochotu platit finských obyvatel v průměru ročně 94 €, za optimální skladbu elementů celkem mezi 198 a 377 miliony € (roční podpora do zemědělství činila v roce 2003 1,79 miliardy €).

Za nejdůležitější byla označena sestupně: životaschopnost venkovského prostoru, kvalita potravin, potravinová bezpečnost samozásobení potravinami, jejich cenová dostupnost bezpečnost potravin. Efekty biodiverzity spolu s daňovým zatížením jako souvislosti se zemědělskými dotacemi; je mnohem více často potvrzováno jako nejhorší problém finského zemědělství u respondentů s nejvyššími příjmy. Kontrastně tomu ti, kdož mají nejnižší příjem, považují za nejproblémovější welfare zvířat.

B. EFEKTY Z OPATŘENÍ NA PODPORU CEN (MATERIÁL EUROMONTANA, 2002)

Zde se jedná se o opatření na podporu cen, tarify a exportní podpory mají významnou roli uvnitř CMO. Základní otázkou a zároveň výzkumným úkolem je odhad významu podpor cen produktů jak konvenčních, tak ekologických farem EU, nebo nepřímo prostřednictvím podpor způsobu hospodaření.

Používané ukazatele, kterými jsou:

Čistý koeficient ochrany NPC (Net Protection Coefficient) u komodit jak jsou propočteny OECD v kombinaci s kvantitativními výstupy a cenami z FADN (Farm

Accounting Date Network, účetní datová síť zemědělských podniků EU), aby se odhadla důležitost podpory cen na úrovni farmy. Ta je udávána i podílem na HDP.

Pro konvenční farmy, výnosy vzhledem k podporám cen jsou propočítávány

$$R_{MPS} = \sum_i \left(R_i - \frac{R_i}{NPC_i} \right) = \sum_i \left(Q_i \cdot P_i - \frac{Q_i \cdot P_i}{NPC_i} \right)$$

kde: R = výnosy,

R_{MPS} = výnosy ve vztahu k podporám cen,

Q = prodané množství,

P = farmářská cena, pro ekologické farmy je stanoven rozdílový vztah.

ZÁVĚR

Vyspělé státy a regiony nejen v rámci EU uvážily alternativní náklady na údržbu krajiny, proplácení dávek v nezaměstnanosti, event. náhradu nerealizované produkce a služeb, bezpečnější potraviny, ale i politicko ekonomické důvody, pokud by se v krajině, regionech ekonomicky přírodně rozdílných, neudrželo potřebné osídlení. K tomu je ale zapotřebí, jak samy tyto státy naznačují: kombinace motivace a silné podpory.

Avšak jako konstatují mnozí (např. HEDINGER, 2004) navzdory shodě o existenci efektů poskytovaných zemědělstvím společnosti, dochází k nedohodě, když dojde na implikace v řízení. To je vysvětlováno různými národními charakteristikami a pozicemi zemědělského trhu. Stejně jako diferencí schopnosti vidět a ochotu prosadit něco, co není bezprostředně uchopitelné, ale naopak se jeví jako mírně nadčasové, běžné politické praxi bohužel v našich poměrech vzdálenější.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení výzkumného záměru MSM 6007665806.

Použitá literatura:

- (1) BARTHELEMY, D., NIEDDU, M.: Multifunctionality as a Concept of Duality in Economics: EAAE, 2004
- (2) BARTOLINI, F., GELLERANI, V.: Maggi, M.: Visti, D.: Improving contract design for multifunctional agriculture, EAAE, 2004
- (3) HANUŠ, L.: Environmentální analýza udržitelnosti zemědělských systémů na základě finančních dat, MZLU Brno 2003, www.kez.cz. 2006
- (4) HAGEDORN, K.: Multifunctional Agriculture: an Institutional Interpretation, Humbolt University, Berlin, EAAE 2004
- (5) MORIS, C. et al.: Comparison of social, economic, and environmental effects of organic, ICM and conventional farming, Final report to the Countryside Agency, Gloucestershire 2001.
- (6) OSTERBURG, B., NITSCH, H.: Environmental standards and their linkage to support instruments of the EU Common Agricultural Policy. Institute of Rural Studies, FAL, Braunschweig, Germany 2004
- (7) RAFFAELLI, R. At all.: Costs and benefits of multifunctional Alpine pasture: a case study., JEL: Q 21 University of Trento,

- (8) SEJÁK, J.: Příloha k dokumentu Ekonomické hodnocení přírody, Český ekologický ústav, Praha 2002
- (9) TAMPESTA, T., THEINE, M.: The willingness to pay for the conservation of mountain landscape in Cortina D'Ampezo, University of Padova, EAAE, 2004
- (10) European Action Plan for Organic Food and Farming, Brussels 2004, SEC (2004) 739.
- (11) OECD, PSE/CSE databáze 2005
- (12) Impact of CAP measures on environmentally friendly farming systems, Status quo, analysis and recommendations. The case of organic farming- ENV.B.1/ETW 2002/0048r, materiál Euromontana

Kontakt:

doc. Ing. J. Kouřilová, CSc.,

ZF JU v Českých Budějovicích, katedra účetnictví a financí,

Studentská 13, 370 05 České Budějovice,

e-mail: kourilova@zf.jcu.cz

THE ROLE OF GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN POLAND IN SUPPORTING SUPPLEMENTARY FEEDING OF CHILDREN IN SCHOOLS

Anna Kowalska

Keys words:

supplementary feeding of school students - governmental programs - funds for supplementary feeding

Abstract:

Supplementary feeding for school students in Poland encounters many financial problems. Funds allocated from the state budget do not cover the growing demand. According to some opinions, the reason of this situation is a high unemployment level, which has been persisting in Poland for several years.

The demand for free meals concerns not only the children from families with incomes below the subsistence level, but more and more often this is also a problem among school students from well-off families.

1. Introduction

The problem of malnutrition usually brings to mind Third-World countries, where there is not enough food, or the diet is unbalanced and contains improperly combined nutrients. However, also in the richest countries of the world, e.g. in the USA, there are cases of malnutrition. In the USA, governmental programmes are created that aim at supplementary feeding of persons most exposed to nutritional deficiencies.

More and more often, also in Poland the government starts to notice the problem of malnutrition and tries to create programmes that aim at reducing the effects of the difficult economic and social situation of large social groups in our country. Analyses of the Central Statistical Office, from which it appears that 18.6% of children aged 0-14 years come from the families, whose incomes qualify them to receive social assistance¹, may prove that there is a need of carrying out campaigns aimed at supplementary feeding of children in schools. This criterion is met also by 16% of youth aged 15-19 years.

Within the fight against malnutrition among children, school youth, and their families, there was created: "Governmental programme of supporting communes in supplementary feeding of school students" and the programme of subsidizing consumption of milk and milk products in educational institutions "Mleko piję świat podbiję" (If I drink milk, I will conquer the world).

2. "Governmental programme of supporting communes in supplementary feeding of school students"

This programme was adopted by the Council of Ministers on 28 December 2001. The main aim of this programme was limiting malnutrition among children and youth from low-income families or families in a difficult situation, with particular emphasis put on school students from areas with high unemployment rate and from rural communities. It

¹ The income criterion qualifying for receiving social assistance – the families, whose income per person does not exceed the amount of PLN 316.

assumes providing supplementary feeding for all school students aged 6-16 years, who require this form of assistance, and in justified cases – also youth over 16 years of age. In 2002, the government assigned 160 million PLN for supplementary feeding of children in schools. Local self-governments spent further 130 million PLN. The number of school students requiring supplementary feeding was estimated at 700 thousand in 2002, and the cost of one meal amounted to PLN 1.82. In fact, supplementary feeding in 2002 covered over 1 million of school students, and the funds spent for this purpose amounted to nearly 270 million PLN (fig. 1).

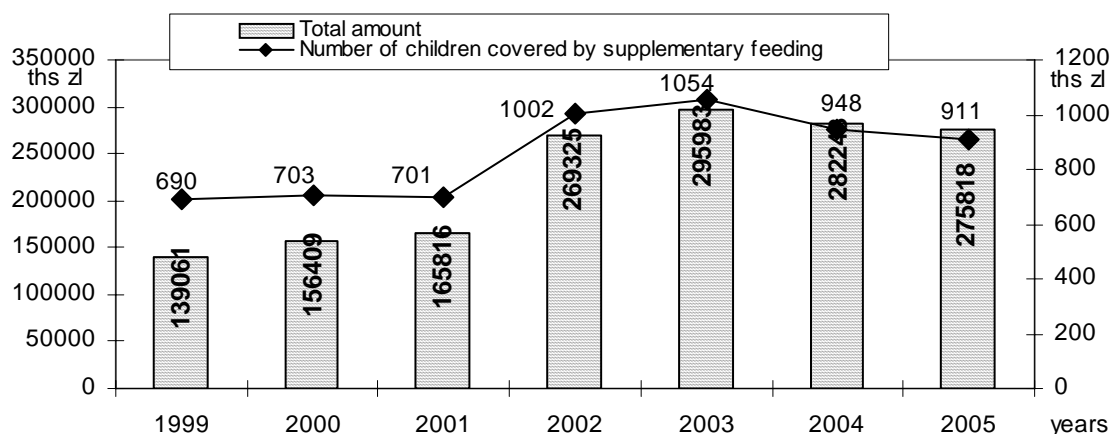


Fig. 1. The total cost of supplementary feeding and the number of children covered by supplementary feeding in 1999-2005 (in PLN million, in thousands of persons).

Source: based on *Informacje o dożywianiu uczniów szkół w latach 1999÷2004*, Ministerstwo Polityki Społecznej, Departament Pomocy i Integracji Społecznej. Warszawa 2000÷2005, *Rządowy Program „Posiłek dla potrzebujących” sprawozdanie za 2005 rok*, Ministerstwo Pracy i Polityki społecznej. Departament Pomocy i Integracji Społecznej. Wydział Statystyki, Analiz i Budżetu, Warszawa 2006

In 2004, the number of children requiring free meals was estimated at 800 thousand. The government assigned only 60 million PLN for this purpose. The remaining amounts were to be procured by communes from own funds and the purpose reserve of the state budget. The actual number of the school students covered by supplementary feeding was 940 849 children, and the amount spent on these meals exceeded 242 million PLN. Also the costs estimated by the government for supplementary feeding of school students in 2005 were lower than the actual costs by approx. 50 million PLN. The biggest number of school children covered by supplementary feeding was recorded in 2003. The criteria for granting subsidies from the state budget to communes for supplementary feeding of school children are following: number of student in schools in a province, unemployment rate, family incomes, own revenues of communes. In the analysed years 1999-2005, the structure of sources of these funds was as follows, Fig. 2.

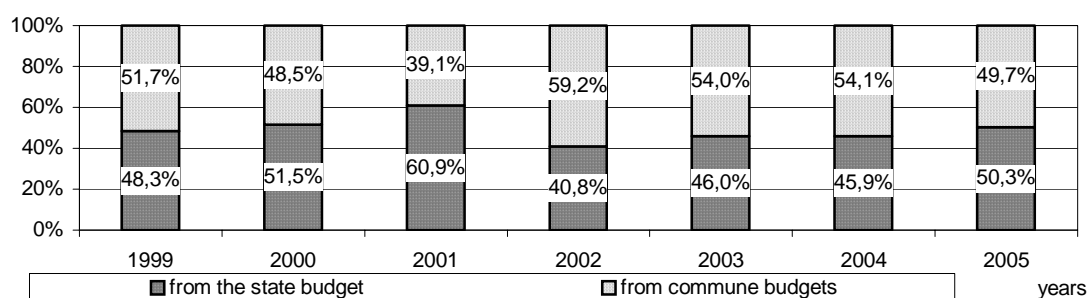


Fig. 2. The structure of sources of funds for supplementary feeding of school students within governmental programmes in 1999-2005 [%]

Source: based on *Informacje o dożywianiu..., Rządowy Program „Posiłek dla...*

From 2002 to 2004, a larger part of costs for supplementary feeding of school students was born by communes. The decrease in the number of school students, who were not covered by supplementary feeding, but required it, was rather slight, and was partially caused by population slump and lower and lower number of students in elementary schools and junior high schools (Fig. 3).

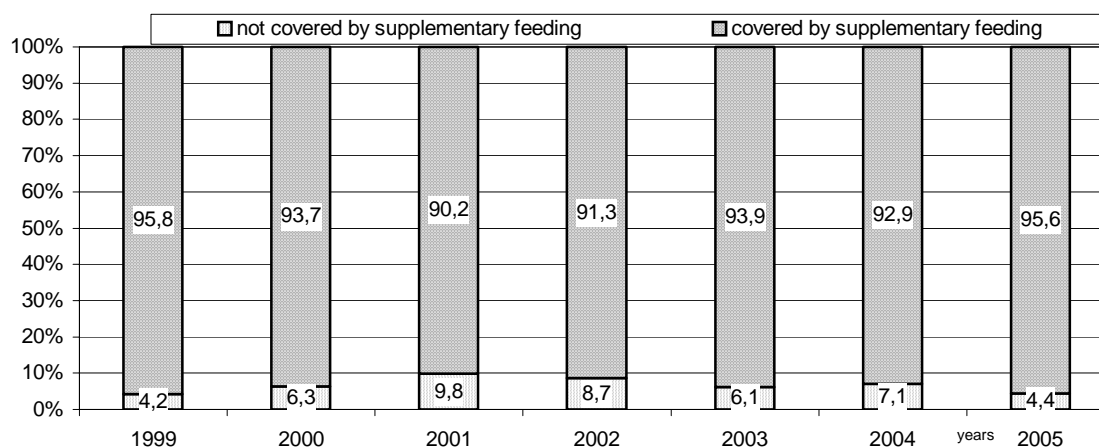


Fig. 3. The degree of satisfying the needs in the scope of supplementary feeding within governmental programmes in 1999-2005 [%]

Source: based on *Informacje o dożywianiu ..., Rządowy Program „Posiłek dla...*

The financial means assigned and spent by the government and communes were not enough to provide supplementary feeding for all children in need. According to the Ministry of Labour and Social Policy, the highest share of school students not covered by supplementary feeding occurred in 2001 and was nearly 10 %. For next three years, a slow decrease in the share of school students not covered by supplementary feeding was observed. An increase in the number of school students not receiving free meals in 2004 was partially caused by decreasing the amount earmarked for supplementary feeding of school students by nearly 100 million PLN, as compared to 2003. Only the increase in the funds assigned for supplementary feeding in 2005 caused a further decrease in the number of school students not covered by supplementary feeding. Despite the fact that many students are formally entitled to receive a free meal during the stay at school, many of them do not make use of it.

As the most frequent reasons, why not all children meeting the requirements for free supplementary feeding were covered by this programme, there were indicated: a lack of

funds, “reluctance of parents and children to make use of this form of assistance”, a lack of technical and sanitary conditions for preparing meals, and other reasons.

According to the data of the Ministry of Labour and Social Policy, the amount of allocated funds was dependent on the number of persons in need and the unemployment level in a province. The funds for supplementary feeding were distributed to individual provinces.

The largest funds have been allocated every year to Mazowieckie Province, which in 2005 received nearly 11.5% (i.e. 33 899 319 PLN) of all funds earmarked for supplementary feeding. Every year, this province has been receiving significantly more funds than other provinces. The reason of such considerable outlays was the fact that in this province, there was the highest number of school students requiring supplementary feeding, which in 2005 amounted to 114 412 children. In the analysed years, the least amount of funds was transferred to Opolskie Province, where in 2005 only 2.7% (i.e. 8 200 859 PLN) of all funds were assigned for supplementary feeding, within which 19111 school students made use of meals. However, a gradual percentage increase in funds for supplementary feeding was observed in this province, since in 1999 only 1,4 % (i.e. 1 903 thousand PLN) of all funds was assigned for free meals.

When analysing the share of school students requiring supplementary feeding in relation to the total number of students attending school, it can be noticed that there was an increase in this share in all analysed years and nearly in all provinces. A slight decrease in the needs for supplementary feeding was observed only in Kujawsko-Pomorskie Province in 2005, although the number of school students covered by supplementary feeding was still very high (70 231 children). The highest share of children covered by supplementary feeding was in Warmińsko-Mazurskie Province and Pomorskie Province, where it amounted nearly to $\frac{1}{4}$ of students attending school. A high share of children covered by supplementary feeding also occurred in Świętokrzyskie, Lubuskie, Kujawsko-Pomorskie and Podkarpackie Provinces, and in 2005 it was approx 21% of all school students. The lowest demand for free meals was observed in Śląskie Province - 11.8 % and Opolskie Province - 12.4 %. Also in Wielkopolskie, Małopolskie and Dolnośląskie Provinces, the share of children covered by supplementary feeding did not exceed 13.4 %.

By 2002, school students in towns were receiving higher amounts of funds earmarked for supplementary feeding. Also in 2004, the share of school students from towns was higher in the total amount of funds earmarked for this purpose (Fig. 4).

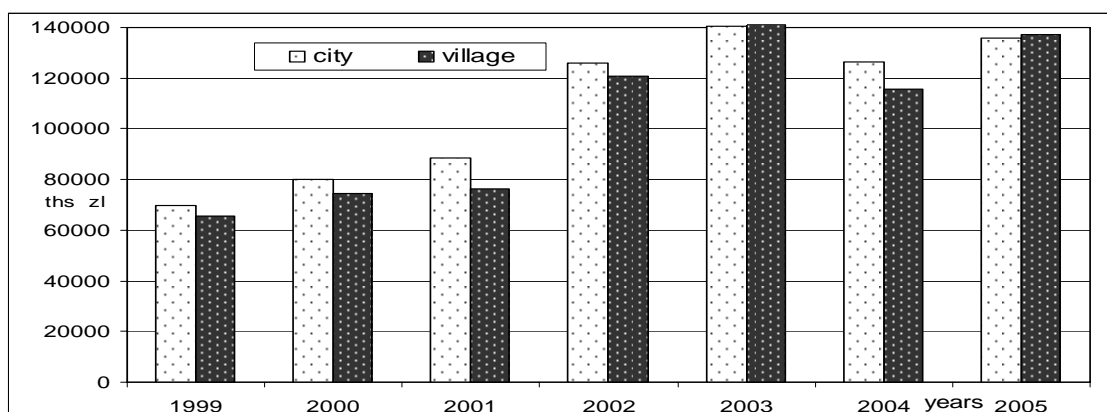


Fig. 4. The total cost of free meals in division by urban and rural areas in 1999-2005

Source: opracowanie własne na podstawie *Informacje o dożywianiu...*, Rządowy Program „Posiłek dla...

However, in 2003 and 2005, these amounts were similar one another, and their distribution between school students from urban and rural areas was as follows: 140.7 million PLN and 141.5 million PLN in 2003, and 135.7 million PLN and 137.1 million PLN in 2005, respectively. Up to now, only school children were covered by supplementary feeding within the governmental programme, with the use of subsidies from the central budget, and without paying attention to nutritional needs of youngest children, who do not attend school yet.

3. "Milk in school" Programme

This programme was launched in Polish schools in September 2002, and was initiated by scientists. This programme was aimed at popularisation of fresh milk consumption among children. Consumption of milk in schools was to be possible thanks to funds from the Agricultural Market Agency. The programme was one of the elements of the Act, dated 6 September 2001, regulating the market of milk and milk products, which introduces subsidies to consumption of milk and milk products. The amount of 104 million PLN was reserved in the budget of the Agricultural Market Agency for realization of the subsidies in the school year 2002/2003. From September to December, the amount of 30 million PLN was assigned for this purpose. Starting from 2004, milk for over 420 thousand children was to be co-financed by the European Union.

In the investigated period, consumption of milk and its products in Poland decreased by over 25 % and it was at the level of only 5 litres monthly per person, i.e. much less than required by the standards. In accordance with the assumptions of the programme, children should receive in school a quarter of a litre of milk per day.

Along with Poland's accession to the European Union, i.e. from 1st May 2004, the Agricultural Market Agency (in accordance with the rules effective in EU) subsidizes milk and some kinds of milk products consumed by children in educational institutions. Subsidies earmarked for this purpose from EU funds aim at decreasing the price of milk and milk products in school establishments. For a glass of milk (a small carton), parents pay 0.50 PLN, and the remaining part is to be subsidized by EU. However, for many parents the amount of 12 PLN per month is still too high. School student would pay only token amounts, and children from the poorest families would receive it free of charge, as schools may apply to Social Help Centres for full or partial coverage of the costs of milk for the poorest children.

4. Conclusions

From the above considerations on governmental programmes in the scope of supplementary feeding for school students, the following conclusions can be drawn:

- Supplementary feeding for children and youth is connected with considerable financial problems. Governmental programmes do not cover growing demand. Especially, considering the fact that, at the present time, the problem of malnutrition concerns not only the children from families with incomes below the subsistence level, but more and more often also the school students from families with incomes per person considerably exceeding the level established in compliance with the act on social assistance.
- A very important element of the supplementary feeding programme is a manner of providing meals to school students. Attention should be paid to the fact that in many schools, such children are distinguished in a special way, e.g. by giving a meal within

free supplementary feeding that is different than the paid ones. Such actions may cause a feeling of embarrassment, and be a reason for stigmatisation of such children.

□ A lack of interest in the “Milk in school” programme among schools, in spite of subsidies from EU, is still caused to a large extent, in the opinion of most parents, by too high costs. There are also opinions that pedagogues are not interested in comfort of children, and in many cases children themselves pour out the milk instead of drinking it.

Bibliography:

- (1) *Informacje o dożywianiu uczniów szkół w latach 1999÷2004*, Ministerstwo Polityki Społecznej, Departament Pomocy i Integracji Społecznej. Warszawa 2000÷2005,
- (2) *Rządowy program „Posiłek dla potrzebujących*. Warszawa 2004, <http://pliki.wps.mazowieckie.pl/ftp/dozywianie/program.doc>,
- (3) *Rządowy Program „Posiłek dla potrzebujących” sprawozdanie za 2005 rok*, Ministerstwo Pracy i Polityki społecznej. Departament Pomocy i Integracji Społecznej. Wydział Statystyki, Analiz i Budżetu, Warszawa 2006,
- (4) *Statistical Yearbook*, GUS, Warszawa 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005
- (5) *Sprawozdania półroczne i roczne z udzielonych świadczeń pomocy społecznej – pieniężnych, w naturze u usługach w latach 1999÷2005*. Ministerstwo Polityki Społecznej, Departament Pomocy i Integracji Społecznej. Warszawa 2000÷2006,
- (6) Świstak E., Berger S., Mikos E.: *Współczesne programy dożywiania ludności w Stanach Zjednoczonych*. „Roczniki PZH” 2000, nr 1,
- (7) Świstak E., Sawicka B., Berger S.: *Dożywianie dzieci w szkołach jako element programu „Posiłek dla potrzebujących”* Roczniki Naukowe SERiA T. 7, Z. 8, Warszawa-Poznań 2005,
- (8) *The Surgeon General’s Report on Nutrition and Health*. U.S. Department of Health and Human Services. Public Health Service. DHHS, Washington 1988,
- (9) *Ustawa o regulacji rynku mleka i przetworów mlecznych z dnia 6 września 2001r.*, Dz. U. z 2001, nr 129, poz. 1446

Contact:

Anna Kowalska M. Sc, Eng.

Oskar Lange of Economics

Institute of Economic Sciences Chair of Economics and Organization of Food Production

ul. Komandorska 118/120, 50-345 Wrocław

tel. 0048-7136-80-817, e-mali: anna.kowalska@ae.wroc.pl

VYUŽÍVÁNÍ FONDŮ EU NEZISKOVÝMI ORGANIZACEMI

Roman Kozel

Klíčová slova:

nezisková organizace – podpora – projekt - projektová dokumentace – dotace - strukturální fondy

Key words:

non-profit organizations – support - project documentation – grant - structural funds

Abstract:

The aim of this paper is to attempt to answer the question why there are only few applicants from non-profit organizations in Ostrava for a support from the EU structural funds and why the help of the statutory city of Ostrava in preparing the project documentation was not sufficiently utilized.

Úvod

Se vstupem České republiky do Evropské unie (EU) bylo spojováno očekávání přílivu finančních prostředků z EU. Tyto pak bývají podmiňovány kvalitními projekty žadatelů o tyto peníze. Proto Zastupitelstvo Statutárního města Ostrava rozhodlo o poskytnutí podpory na přípravu projektové dokumentace žadatelům podávajícím své projekty v rámci opatření 3. řízení lidských zdrojů strukturálních fondů EU. Příjemci dotace v celkové výši 5 000 000,- Kč se mohly stát pouze neziskové organizace se sídlem na území města Ostrava. Na základě výzvy Statutárního města Ostrava (SMO) byla žadatelům přiznána podpora ve výši 1 056 000,- Kč, což představovalo pouhých 21,12 % původně nabídnuté částky. Proto SMO vyhlásilo druhé kolo, ve kterém byla přiznána podpora ve výši 1 276 900,- Kč. Z celkového grantu tak zbylo nerozděleno více než 50 % plánovaných prostředků. Vzhledem k tomuto faktu a nízkému počtu žadatelů došlo k nenaplnění účelu podpory SMO.

Proto bylo rozhodnuto vypracovat projekt Rešerše budoucnosti potřeb zvýšení absorpční kapacity SMO k EU⁴⁾, jehož cílem bylo nalézt hlavní příčiny nízkého zájmu žadatelů o podávání projektů v rámci opatření 3. řízení lidských zdrojů strukturálních fondů EU a také žadatelů o získání podpory SMO na přípravu projektové dokumentace žadatelům podávajícím své projekty v rámci opatření 3. řízení lidských zdrojů strukturálních fondů EU (dále jen PODPORA). Příležitostí k nalezení příčin výše popsaných negativních jevů se jevila důkladná analýza sekundárních údajů a posouzení vhodnosti celého schématu PODPORY a primární šetření mezi ostravskými neziskovými organizacemi s cílem zjištění zpětné vazby od potenciálních žadatelů.

Metodika výzkumu

K naplnění uvedeného cíle tohoto projektu bylo třeba zjišťovat údaje různého charakteru. Proto v části příspěvku o metodice¹⁾ jsou dále uvedeny zdroje, odkud byly údaje čerpány. Jedná se především o údaje sekundárního rázu a primární údaje. Primární údaje tohoto projektu byly získány přímo od potenciálních žadatelů PODPORY, tj. od ostravských neziskových organizací. Sekundárními údaji byly dokumenty vytvořené při EU, resp. SMO. Zároveň bylo nutné se věnovat důkladnému studiu odborných pramenů^{2,3)} na toto téma. Pro získání sekundárních údajů a následné posouzení

vhodnosti celého schématu PODPORY byly především využity tyto zdroje - materiály vztahující se k PODPOŘE, které byly poskytnuty zadavatelem projektu (inzeráty SMO, Zásady podpory přípravy projektové dokumentace na přípravu žádostí pro strukturální fondy EU formou dotací – grantů, formulář Žádosti o poskytnutí účelové dotace z rozpočtu SMO) a materiály, které byly vydány již dříve za jiným účelem a zabývají se problematikou veřejné podpory, čerpáním prostředků ze strukturálních fondů EU, resp. webové stránky s uvedenou problematikou.

Na základě analýz sekundárních zdrojů byly vytvořeny 3 hypotézy, které by měly objasnit zkoumanou problematiku. Na základě těchto hypotéz byl vytvořen dotazník pro následující primární šetření, jímž byla zjištěna zpětná vazba od potenciálních žadatelů o PODPORU a ve spojení s analýzou sekundárních údajů byly nalezeny příčiny neúspěchu projektu PODPORY nabízené ze strany SMO:

I. Přes 50 % respondentů má zkušenosti se získáváním finančních prostředků pomocí projektů.

II. Přes 60 % respondentů nezaznamenalo nabídku SMO na poskytnutí PODPORY.

III. Mezi 3 nejčastěji zmiňované důvody, proč organizace nežádaly o PODPORU, byly (v libovolném pořadí) - nedostatek finančních prostředků na financování projektu, na vypracování žádosti bylo málo času, formulář žádosti byl na vyplnění příliš složitý.

Primární údaje tohoto projektu byly shromážděny metodou dotazování. Vybraným typem bylo dotazování ústní. Sběr primárních údajů byl prováděn v měsíci listopadu 2005, tj. v době kdy si respondenti výzkumu ještě mohli vybavit řady informací a souvislostí s projektem PODPORY. Respondenti byli dotazováni na svých pracovištích, resp. v místech vykonávání své činnosti. Základní soubor respondentů tohoto projektu tvořily všechny neziskové organizace mající sídlo na území města Ostrava (celkem se podle údajů poskytnutých zadavatelem nachází na tomto území 1 318 neziskových organizací). Pomocí techniky vhodného výběru byl z celkového počtu vybrán vzorek 100 subjektů, které se staly respondenty primárního šetření. Při výběru bylo přihlíženo na místo sídla a především formu činnosti, aby byly rovnoměrně zastoupeny jednotlivé obvody SMO a subjekty s odlišnou působností - nadace, nadační fondy, obecně prospěšné společnosti, občanská sdružení, církevní právnické osoby.

Všichni respondenti měli k dispozici dotazník obsahující 11 otázek. Byly využity otázky uzavřené, polouzavřené i otevřené, které byly v realizační etapě vyhodnoceny procentuálně. První část dotazníku byla věnována identifikaci respondentů, další část se soustředila obecně na zkušenosti organizací se získáváním finančních prostředků pomocí projektů a poslední část se vztahovala konkrétně k možnosti získání PODPORY nabízené SMO. Pro přímý kontakt s respondenty byli jako tazatelé vybráni studenti Ekonomické fakulty VŠB–TUO. Tazatelé navštívili jednotlivé neziskové organizace a s jejich zástupci dotazníky vyplnili. Tento způsob měl zaručit vysokou návratnost dotazníků a možnost některé otázky vysvětlit podrobněji. Aby měli respondenti větší jistotu, kým jsou dotazováni, byli tazatelé vybaveni průkazem tazatele.

Zpracování a analýzy shromážděných údajů byly provedeny v programu Microsoft Excel. Byly zjišťovány četnosti výskytu jednotlivých veličin a bylo použito třídění prvního a druhého stupně, aby bylo možné sledovat chování respondentů v závislostech. Zkušební dotazníkové šetření (pretest) tohoto projektu bylo provedeno mezi vybranými neziskovými organizacemi na zkušebním vzorku 5 respondentů. Jako metoda sběru údajů bylo vybráno osobní dotazování ústní formou. Na základě této kontroly byly následně upraveny formulace některých otázek a variant odpovědí.

Interpretace výsledků

NÁVRATNOST DOTAZNÍKU Tazatelé narazili při kontaktování respondentů na problém, protože mnohá sídla neziskových organizací, která byla uvedena v seznamu poskytnutém zadavatelem, neodpovídala skutečnosti. Jako nejčastější důvod, proč nebyl dotazník vyplněn, tazatelé uvedli: na uvedené adrese nikdy uvedená nezisková organizace neexistovala, nezisková organizace ukončila svou činnost, nezastiženi. Pozitivním zjištěním byl fakt, že pouze u jedné neziskové organizace odmítli dotazník vyplnit. Významnou roli přitom sehrál průkaz tazatele oražený razítkem zadavatele. Ze 100 oslovených respondentů však bylo pro potřeby zpracování a následné analýzy údajů použito pouhých 42 dotazníků, čímž došlo takřka k nemožnosti využít třídění 2. stupně.

FORMA NEZISKOVÉ ORGANIZACE Respondenti měli uvést formu jejich neziskové organizace, aby bylo ověřeno, že se skutečně jedná o neziskovou organizaci. Kromě jednoho případu, kdy se z neziskové organizace stala podnikající společnost s ručením omezeným, však všichni zastiženi a odpovídající respondenti potvrdili svou příslušnost k neziskovým organizacím. Nejčastěji se mezi nimi vyskytovala občanská sdružení, což je pochopitelné vzhledem k poměrně jednoduchému způsobu vzniku, kdy tato vznikají registrací stanov u Ministerstva vnitra ČR. Následovaly církevní právnická osoba a obecně prospěšná společnost.

CÍLOVÁ SKUPINA ČINNOSTI Smyslem bylo zajistit, aby nebyly vybrány organizace orientující se pouze na jednu oblast zájmu. Snahou výzkumného týmu bylo, pokud to bude možné, co možná nejreprezentativnější výběrový soubor ostravských neziskových organizací. Odpovědi respondentů potvrdily, že byl vybrán odpovídající vzorek, neboť žádná cílová skupina, na kterou se organizace svou činností zaměřují, nebyla uvedena ve více než 20 % odpovědí (19 % veřejnost, 19 % dospělí, 19 % děti a mládež, 12 % zdravotně postižení).

ŽÁDOSTI O DOTACE V MINULOSTI Následující otázky dotazníku se soustředily obecně na zkušenosti ostravských neziskových organizací se získáváním finančních prostředků pomocí projektů. Respondenti byli tázáni, zda se jejich organizace v minulosti snažila získat finanční prostředky na nějaký projekt a kolik těchto projektů získala nebo nezískala. Bylo zjištěno, že téměř 80 % dotázaných respondentů již má zkušenosti se získáváním finančních prostředků pomocí projektů. Tato skutečnost by narávala využívat stávající model PODPORY i do budoucna.

ÚSPĚŠNOST ŽÁDOSTÍ O DOTACE V MINULOSTI Při bližším zkoumání úspěšnosti podaných žádostí odpovídali zástupci neziskových organizací, že v minulosti žádali úspěšně o finance na 64 projektů. Neúspěšní byli pouze ve 33 případech, což dává přibližný poměr 2:1. Jedná se v průměru o téměř 2 úspěšné projekty na jeden subjekt. I v tomto případě se může jednat o pozitivní zjištění.

ŽÁDOSTI O DOTACE V SOUČASNOSTI Pozitivní náhled na problematiku projektů se mění při zjištění využívání tohoto nástroje při získávání finančních prostředků v současné době. Poměr 80:20 z minulosti je nyní přibližně 45:55 v neprospěch „žadatelů“. Tento fakt může být způsoben tím, že se respondentům v minulosti dařilo tyto finanční prostředky získat na zřízení, resp. rozjezd konkrétní činnosti. Další možností je, že nejsou vypisována témata odpovídající náplni činnosti dotazovaných

respondentů. Pomocí třídění 2. stupně bylo zjištěno, že téměř 50 % neziskových organizací, které byly v minulosti úspěšné, v současnosti finanční prostředky touto cestou nezískávají. Respondenti v dotazníku uváděli také témata, na něž v současnosti žádají podporu. Lze konstatovat, že témata odpovídají poměrnému zastoupení respondentů dle uváděných cílových skupin (viz dříve) a konkrétně se jedná především o tyto čtyři hlavní kategorie - volný čas, sport, sociální služby, zdravotně postižení.

FINANCOVÁNÍ PROJEKTŮ Z FONDŮ EU Při podrobnější analýze projektů, na jejichž podporu žádají v současnosti neziskové organizace finanční prostředky, byl shledán rozmanitý výčet poskytovatelů podpor. Dále jsou uváděny nejčastěji využívané možnosti: projekty OP RLZ, Evropského sociálního fondu, Moravskoslezského kraje, SMO, obcí a projekty nadace EMIL Českého paralympijského výboru. Mezi projekty, na které se v současné době snaží získat finanční prostředky, figurují z více než 60 % ty, které nejsou financovány z prostředků strukturálních fondů EU.

ZAZNAMENÁNÍ NABÍDKY PODPORY Poslední část otázek v dotazníku se vztahovala přímo k možnosti získání PODPORY. Nabídku SMO na poskytnutí této podpory zaznamenalo pouze 46 % dotázaných neziskových organizací. Proto 54 % oslovených respondentů na další otázky týkající se PODPORY neodpovídalo, jelikož o ní nemají žádné informace.

VHODNOST PROPAGACE PODPORY Respondenti, kteří zaznamenali nabídku PODPORY, nebyli úplně spokojeni se způsobem propagace (komunikace). Svědčí o tom fakt, že pouze 58 % z těchto dotázaných se domnívá, že nabídka města na poskytnutí PODPORY byla dostatečně propagována. Můžeme konstatovat, že komunikace PODPORY směrem k ostravským neziskovým organizacím nebyla zcela úspěšná, neboť neoslovila ani polovinu dotázaných.

ŽÁDOST O PODPORU Pouhé 4 ostravské neziskové organizace oslovené tímto primárním šetřením požádaly o PODPORU. Pokud budeme za 100 % považovat všechny, kteří o nabídce PODPORY věděli, pak 79 % z těchto organizací o ni nežádalo. Pakliže za 100 % považujeme všechny oslovené, jedná se o více než 90 % respondentů. Tak vysoká čísla vyžadují hlubší rozbor důvodů, proč k tomu došlo.

DŮVODY NEZÁJMU O PODPORU Při zjišťování důvodů neúspěšnosti PODPORY bylo shledáno, že respondenti se v některých případech zaštitili svalením viny na poskytovatele dotace, aniž by měli představu, co vše pro ně bylo v uvedené záležitosti zajištěno. Jako nejčastější odpovědi uváděli respondenti - nemáme dostatek prostředků na financování projektu a proto ani na financování přípravy projektové dokumentace, na vypracování žádosti bylo málo času, formulář žádosti byl na vyplnění příliš složitý, podmínky pro získání podpory nebyly dostatečně vysvětleny. Přitom SMO jako poskytovatel PODPORY zajišťovalo i rozsáhlý informační servis, kdy se žadatelé mohli obracet o radu přímo na odbor ekonomického rozvoje, kde s nimi byly konzultovány jejich potřeby, nebo jim byla nabídnuta pomoc externích agentur, které za úplatu byly připraveny zpracovat pro mnohé neziskové organizace náročný projekt. Stejně neobstojí námitka, že bylo na sepsání žádosti málo času, protože byla vyhlášena hned 2 kola, v rámci kterých mohli žadatelé podávat své žádosti o PODPORU.

O tom, že výše uvedené informace žadatelé nevěděli, nebo se je ani nesnažili zjistit, svědčí také velmi častá „jiná odpověď“. Nejčastěji uváděli: příliš velká administrativa, chybí časové a lidské zdroje, projekty zpracováváme sami, příprava je hrazena z vlastních zdrojů, nejistý výsledek při vynaložení vlastních prostředků. Z uváděných důvodů je patrné, že většinu problémů by se podařilo vyřešit lepší informovaností o poskytovaném servisu ze strany zadavatele. Nicméně i přes někdy subjektivní důvody lze konstatovat, že použitý model PODPORY nebyl zřejmě nejvhodněji zvolen a společně se zajištěním vyšší informovanosti se jeví jako hlavní téma ke zlepšení.

NÁZORY NA MODEL PODPORY a FONDY EU V poslední otázce mohli již znovu všichni respondenti odpovídat, konkrétně vyjádřit svobodně bez jakéhokoli omezení svůj názor, námět nebo třeba výtku k možnostem získání PODPORY, kterou nabízelo SMO. Respondenti se vyjadřovali nejen k modelu vlastní PODPORY, ale také poskytovali názory na své možnosti vzhledem k pravděpodobnosti využití strukturálních fondů EU. Nejčastěji se mezi odpověďmi objevovaly tyto stížnosti:

- a) nízká informovanost (o PODPORU máme zájem, ale museli bychom o ní vědět, tato informace se k nám nedostala, nebyli jsme o této možnosti vůbec informováni),
- b) finanční náročnost (nákladnost přípravy, překlenovací období mezi schválením projektu a zálohovou platbou, na velké finanční prostředky nemůžeme dosáhnout),
- c) obsahová náročnost (malá srozumitelnost výzvy, složitost projektu, chybí metodické pokyny, nízká informovanost o možnostech financování (na co lze peníze využít)).

Nejenže zde byl v těchto názorech znovu kritizován model PODPORY, ale i fungování fondů EU obecně. Především se ukázalo, že si řada respondentů pod pojmem informovanost nepředstavuje pouhé doručení informace o nabídce. Vnímají ji totiž také jako nástroj pro zvýšení vlastní „vzdělanosti“, např. v oblasti čerpání finančních prostředků prostřednictvím vytváření kvalitních projektů. Tento námět jistě stojí za zvážení při dalších úvahách poskytovatele jakýchkoli dotací a podpor.

Vyhodnocení hypotéz

I. Přes 50 % respondentů má zkušenosti se získáváním finančních prostředků pomocí projektů. Tato hypotéza se potvrdila. Mnohonásobně byl odhad překonán, neboť takřka 80 % respondentů má zkušenosti se získáváním finančních prostředků pomocí projektů. Již méně pozitivním zjištěním však je více než polovina neziskových organizací, které se v současnosti tímto způsobem potřebné finanční prostředky nesnaží získat.

II. Přes 60 % respondentů nezaznamenalo nabídku Statutárního města Ostravy na poskytnutí PODPORY. Tato hypotéza se sice zcela nepotvrdila, ale rozdíl byl pouze 6 %. Z výsledku primárního šetření totiž vyplynulo, že nabídku na poskytnutí PODPORY nezaznamenalo 54 % respondentů. Navíc ti, kteří tuto informaci měli, ji nehodnotili vždy jako správně provedou propagaci (komunikaci).

III. Mezi 3 nejčastěji zmiňované důvody, proč organizace nežádaly o PODPORU, byly (v libovolném pořadí) - nedostatek finančních prostředků na financování projektu, na vypracování žádosti bylo málo času, formulář žádosti byl na vyplnění příliš složitý. Hypotéza se potvrdila a důvody byly podle četnosti výskytu uváděny v tomto pořadí:

- a) Nejčastěji byl důvodem, proč organizace nežádaly o PODPORU, nedostatek finančních prostředků na financování projektu (26 %). A protože nemají prostředky na jeho financování, nemají ani prostředky na přípravu projektové dokumentace.

- b) Na vypracování žádosti bylo málo času (19 %). Toto zdůvodnění může být způsobeno několika faktory: organizace pozdě nabídku zaznamenaly a termín na odevzdání žádosti byl pro ně příliš krátký nebo nemají dostatečné personální kapacity.
- c) Formulář žádosti byl příliš složitý (13 %). Tento formulář má celkem 10 stran a kromě identifikačních údajů obsahuje několika stránkový popis navrhovaného projektu.

Závěry a doporučení

HLAVNÍ PŘÍČINY NÍZKÉHO ZÁJMU Za hlavní příčiny nepříznivé situace lze na základě primárního šetření považovat především nízkou účinnost komunikace zadavatele směrem k cílovým skupinám, malou osvětu o pozitivěch PODPORY a fondech EU, nevhodnost použitého modelu PODPORY. Proto je, v případě zájmu SMO o zintenzivnění podpory zapojení ostravských neziskových organizací do přípravy projektů strukturálních fondů EU, nutné k tomu využít jiné či jinak nastavené nástroje.

ZNALOST NEZISKOVÝCH ORGANIZACÍ Statutární město Ostrava by především mělo zjistit kolik a jakých neziskových organizací na území Ostravy vlastně existuje a doopravdy funguje. Primární šetření ukázalo, že mnoho oficiálně uváděných sídelních adres ve skutečnosti neexistuje. Byly odhaleny případy, kdy neziskové organizace „uměle“ vznikají pouze za účelem možnosti čerpání PODPORY a k přemísťování sídel organizací na území Ostravy. Tyto organizace by jistě neměly být cílovým segmentem SMO. Je bohužel smutnou skutečností, že právě tyto organizace znají dostatečně dobře problematiku čerpání finančních prostředků z fondů EU a mají také postačující finanční i personální zdroje, aby mohli o tyto podpory žádat. Výběrová komise pak zpravidla nemá na vybranou a podporu jim přidělí, neboť splňují všechna potřebná kritéria.

ZKVALITNĚNÍ KOMUNIKACE Cílem SMO by mělo být zlepšení účinnosti komunikace směrem k neziskovým organizacím pomocí využití většího počtu komunikačních kanálů. Kromě tradičních médií, jako jsou televize, rozhlas a tištěná média, je to samozřejmě internet a především direct marketing využívající direct mail. Direct marketing představuje formu přímé komunikace se zákazníkem. Pokud bude SMO dobře znát fungující neziskové organizace na území města a vytvoří si databázi těchto neziskových organizací i s patřičnými kontakty, pak právě díky těmto kontaktům může adresně komunikovat se všemi cílovými segmenty. V případě e-mailového obesílání navíc nevznikají žádné další náklady (narozdíl od inzerce, poštovního atd.).

VZDĚLÁVACÍ AKTIVITY Jak již bylo naznačeno dříve, s informovaností souvisí také vzdělanost zástupců neziskových organizací. Dalším cílem SMO by proto mělo být poskytování vzdělání v oblasti čerpání finančních prostředků prostřednictvím vytváření kvalitních projektů. V duchu hesla „Je lepší hladového naučit chytat ryby, než ho rybou pouze nasytit jednorázově“ by bylo vhodné nabízet cílovému segmentu neziskových organizací školení, semináře a workshopy na téma využívání finančních zdrojů, které vysvětlí zájemcům „jak na to“ a zároveň jaká jsou pozitiva nabízených podpor. Kromě neziskových organizací, jejichž zástupci by díky vybraným projektům mohli získat významné finanční prostředky pro svou činnost, by semináře mohly být otevřeny širší veřejnosti a také zaměstnancům jak magistrátu, tak jednotlivých obvodních úřadů nebo společností městem založených, čímž se zmnoží okruh potenciálních žadatelů o finanční prostředky ze strukturálních fondů EU.

ZMĚNA MODELU PODPORY K modelu byla řada výtek. Jako hlavní důvod byla především zmiňována finanční náročnost žádostí o podporu z EU. V souladu s uvedeným tento model nahrává opět již zmiňovaným „profesionálním žadatelům“, kteří vlastní také potřebný kapitál. Vzhledem k tomu, že v minulosti řada současných pasivních respondentů úspěšně žádala o vybrané podpory, by možná SMO mohlo přehodnotit způsob PODPORY. Některé možnosti naznačovali sami respondenti dotazníkového šetření. Případně je možné ji např. poskytovat na konkrétní projekty pomáhající k vyššímu zapojení všech subjektů do vytváření kvalitních projektů a požadování finančních prostředků ze strukturálních fondů EU. Jako příklad by se mohlo jednat třeba o podporu výše popsanych vzdělávacích projektů.

Použitá literatura:

- (1) KOZEL, R. a kol. *Moderní marketingový výzkum*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2006, 277 str. ISBN 80-247-0966-X
- (2) VILAMOVIČ, Š. *Čerpáme finanční zdroje Evropské unie: praktický průvodce*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2005, 200 str. ISBN 80-247-1194-X
- (3) VILAMOVIČ, Š. *Jak získat finanční zdroje Evropské unie*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2004, 196 str. ISBN 80-247-0828-0
- (4) Závěrečná zpráva projektu Rešerše budoucnosti potřeb zvýšení absorpční kapacity Statutárního města Ostrava k Evropské unii, 2005

Kontakt:

Ing. Roman Kozel, Ph.D.
proděkan pro vnější vztahy
Ekonomická fakulta VŠB-TU Ostrava
Sokolská třída 33, 701 21 Ostrava
Tel.: 597 322 215, e-mail: roman.kozel@vsb.cz

THE SHAPE OF RELATIONS BETWEEN THE TECHNOLOGICAL LEVEL OF POLISH INDUSTRY VS. THE VOLUME AND STRUCTURE OF EXPORT IN POLISH TRANSITION ECONOMY**Piotr Koziol***Key words:*

international trade – technology - export

Abstract:

The relation of the technological level of Polish industry with export is of a unidirectional nature. It is the technological level of industry that should stimulate the export of Polish products.

The obtained results of the research with regard to the analysis of relations of Polish export with the technological level of our industry prove that the technological level of industry stimulates the export of products directed to global markets, the developed countries markets, the EU countries' markets, the EFTA countries' markets, the developing countries' markets and the Central-Eastern European countries' markets. The most powerful relation was recorded in the case of the export directed to the developing countries' markets. This fact may confirm the thesis that the products exported by us do not have the highest technological standards yet, hence the best for us is to compete on the least demanding markets, i.e. on the developing countries' markets.

To recapitulate it may be stated that the interrelation: the technological level – export is in Polish industry of a diverse nature and occurs with diverse intensity

In recent twenty years the problem concerning relations of technology with the economic growth and the volume of the international trade has been reflected in a considerable number of scientific publications that have appeared in print then.¹

The basis for the analysis that was made from the viewpoint of the historical development of research on the role of technology in economy by Ch. Freeman was a thesis expressed in the works of Marks and Schumpeter that capitalism is an economical system characterised first of all by evolutionary changes related to technical and organisational innovations.²

The thesis is the basis for the development of the modern global economy and it grants greater and greater significance to the processes related to the creation and flow of technology worldwide.

¹ D. Archibugi, J. Michie: Trade, growth and technical change: what are the issue? [in] D. Archibugi, J. Michie: Trade, growth and technical change. Cambridge University Press, Cambridge 1998, p.1

² Ch. Freeman: The economics of technical change. [in] D. Archibugi, J. Michie: Trade... op.cit. p.17

The technological level of industry

The word 'technology' derives from the Greek work *techne* signifying art and craftsmanship, and the word *logos* signifying knowledge.³

The notion is defined in a very general manner and there is no unique applicable definition in the literature of the subject.

For the purposes of the present thesis it is assumed that technology is defined as manufacturing methods utilised by the man, as well as resources of work, capital, raw materials and energy, by means of which goods of higher value are obtained.

The consequence of understanding of the notion of technology will be specification of the technological level. It is proposed to specify the notion of the technological level with the following definition:

The technological level of industry is a qualitative and quantitative state of utilised manufacturing methods and resources of work, capital, raw materials and energy used in industry in order to produce goods of higher value than the one obtained so far.

Understanding the technological level of industry as a specific state I assume thus that it is subject to changes in time.

Transition to a higher level occurs under the influence of a technological change. The statement is the basis of reflections of Marks and Schumpeter on the causes of the development of economy.⁴

In the classical approach the process was comprised of three different stages: invention, innovation and diffusion. Invention is the stage of emergence of a new knowledge;
innovation

is the stage of its first application in production, and diffusion is the utilisation of the new technology.⁵

The invention is considered to be the source of all technological changes.⁶

Analyses made by scientists prove that the time necessary for the development and implementation of a specific invention has been reduced during the researched seventy years almost three times.⁷

³ Encyclopaedia Britannica, 1996

⁴ Ch. Freeman: The economics of technical change... op.cit. p.17, K. Laursen: Trade specialisation, technology and economic growth. Theory and evidence from advanced countries. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2000, p.3, V. Meliciani: Technology, trade and growth in OECD countries. Does specialization matter? London and New York 2000, p.28

⁵ PH. Cook: Strategies for regional innovation systems: Learning Transfer and Applications. UNIDO, Vienna, 2000, p.4

⁶ Ch. Kindleberger, B. Herrick: Economic development. Mc Grow Hill Company, New York 1977, p.145

⁷ F. Lynn: The rate of development and diffusion of technology. [in] Automation and economic progress. Prentice Hall, New Jersey, 1966, p.104

1. Selection of partial indexes of synthetic measure of the technological level of industry

Referring to the proposed definition of the technological level of industry I consider that the measure specifying this level should be of a synthetic nature, which means that it should encompass in its scope all the constituents comprising the notion.⁸ The structure of the index has to be based thus on a set of partial indexes that in a sufficiently accurate manner would characterise the individual constituents of the specification of the technological level of industry.

The diversity of the indexes and their number results in disturbing the analysed object. In this situation turns out to be helpful the method that on the basis of partial gauges makes it possible to construct a synthetic measure of the technological level of industry, expressed by means of one number only. For the construction of such synthetic gauge I used in the thesis one of the methods of the multidimensional comparative analysis, the so called Wrocław taxonomy method.⁹

The selection of the partial constituents of the technology level was driven by the intention to describe the individual constituents comprising the notion of the technological level in the most accurate manner possible. The fulfilment of the assumed task required thus referring to the greatest possible range of the partial indexes.

While constructing the set of the indexes their number had to be reduced due to the occurring limitations. The essential reasons for the limitations include:

- the nature of the object being described
 - the requirements of the applied method
- the availability of the statistic material.

The factor limiting the number of the partial indexes was the necessity of meeting the requirements of the applied method that imposes selection of uncorrelated variables. As a result of subjecting the set of the variables to statistic verification such sets were created that were comprised of the indexes paying a vital part in conveying information, in statistic terms. Hence the synthetic measure of the technological level was constructed for each object based on two sets of variables.

In the first case it was a set of variables, which was constructed applying the principles of the most accurate description of the individual constituents of the notion of the technological level.

The size of the second set was specified by a variables selection method, the goal of which was to select the uncorrelated variables.

The third factor limiting the number of the indexes possible to use was the availability of statistic data.

⁸ The gauges of the technological level of industry were reviewed in P. Koziol: Poziom techniczny przemysłu a wielkość i struktura wymiany handlowej (lata 1971-1985), Prace Naukowe AE Katowice, Katowice 1990, pp.21-27.

⁹ The Wrocław taxonomy method was described based on the thesis: W. Pluta: Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych. Metody taksonomiczne i analizy czynnikowej. PWE, Warszawa, 1977

2. Interrelations between the technological level of industry and the export of industrial products

The higher the technological level of industry is the greater parameters of the commodities produced by it should be reached and the better and more complete possibilities of fulfilling the expectations of international markets with regard to quality, quantity and price should become.

Examining the interrelations between the export of industrial products and the technological level of industry it may be noticed that in this case we have to do with a unidirectional relation. It is the technological level of industry that influences the turnover volume of the export of industrial products. The interrelation in question may be expressed with the following formula:

$$E=f/P/$$

where:

E – export volume

P – technological level of industry

We specify at present the interrelations between export and the technological level of industry that will occur in practice.

The situation, in which along with the growth of the technological level of industry export increases, is unquestionable. Nevertheless the case, in which in spite of the growth of the technological level export either stays at the same level or decreases, should be considered probable as well.

Searching for the explanation of the reasons, for which such situation occurs, it may be assumed that:

- industrial products present a too low technological level in relation to the expectations and requirements of the global market,
- the flow of industrial products assigned for export does not correspond to the structure of demands of external purchasers,
- the protectionist barriers applied by foreign partners make the development of export impossible,
- the situation occurring on the domestic market does not encourage to a further increase of the flow of commodities assigned for export,
- the trade policy means applied by the state do not stimulate the undertaking of actions directed to the development of export,
- the export of industrial products is determined by factors not related to the technical progress.

Industry is a set of sectors, sections and branches, whose technological processes and conditions of their execution differ. The production and technological diversity results in diversifying the possibilities of the impact of the technological level on export on different levels of its organisation. The technological level of industry will influence the development of export within the scope of the mining industry with certain intensity and in the processing industry with some other intensity. The high technological level of the mining industry is often neutralised, like in the case of the hard coal mining industry, due to difficult natural conditions of exploitation. They are a barrier to application and effective utilisation of the installed technique; they cause that, in spite of considerable equipment with technique, we do not record any effects of its application, e.g. in form

of reduction of mining unit costs. The period of awaiting the effects of implementation of a new technique is also much longer within the scope of this industry in comparison with other branches, in which the technological process is executed in more favourable conditions. Another very important factor of a crucial significance for the pace of implementation of a new technique is capital expenditures, which in this industry are extremely high and bring effects only after more the ten years.

In the case of the industrial processing /e.g. production of machines and devices/ conditions of execution of the production process do not threaten the human life, but there are other factors that are related above all to the quality of the finished product. In this industry the quality of the executed technological processes, raw materials and human resources, i.e. the factors that directly influence the modernity of the produced commodities, are of primary importance. Possibilities of using a technique are much greater and thus its influence on export is more prominent, almost immediate in comparison with the hard coal industry.

The technological level is only one of many factors influencing the export of industrial products. The final result, which is the growth of the export of industrial products, is possible to achieve only when they uniformly interact. In a situation, where their interaction is harmonised, the role of the technological level of industry in stimulation of export is prominent as well. While in the case, when the set of the factors is not a group of incentives directed to achievement of the same goal, the impact of the technological level on the export of industrial products becomes imperceptible, since it levelled by the influence of negative consequences of other factors.

The technological level of industry is not always of paramount importance in the development of the export of industrial products. Due to the fact that there is a great diversity of the factors stimulating its development, it is obvious that the role determining the volume of export may be taken over by a group of other factors than the technological level of industry. The effect of the dominating impact of the factors unrelated to the technological level of industry on the export of industrial products is the situation, in which the sections representing a low technological level become the leading exporters, and the ones representing a relatively high level do not comprise the group of the greatest exporters at all.

In order to recapitulate the expressed ruminations on the factors influencing the development of the export of industrial products and the relations connecting the technological level of industry with the export of industrial products it should be stated that:

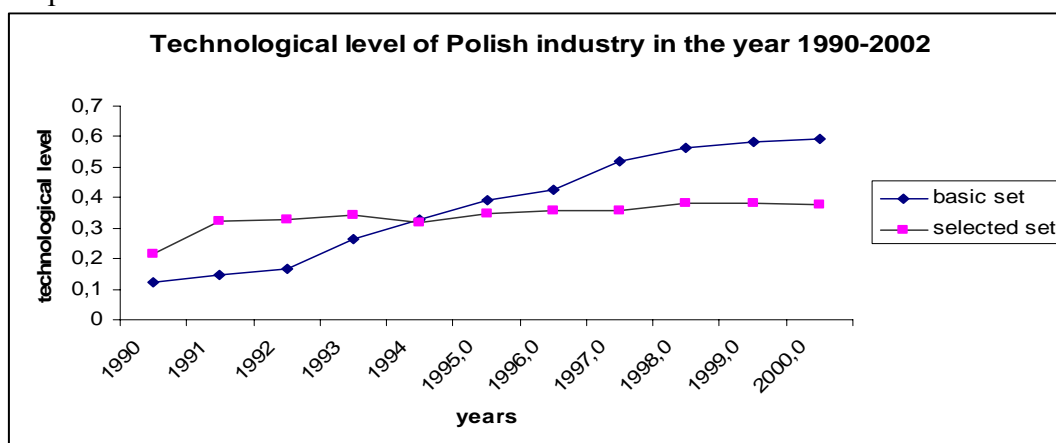
- there is a wide range of the factors influencing the export of industrial products, among which the technological level of industry is one of many,
- the impact of the individual factors on the export of industrial products and their nature differ depending on the sectors, sections and branches of industry, and due to their technological and productive diversity,
- the technological level of industry stimulates the export of industrial products, when it is a factor significant enough to become decisive, and the others, influencing the export, operate in the same direction as the technological level,
- the impact of the technological level on the export of industrial products is imperceptible in the situation, when the remaining group of the factors operates incoherently, which results in levelling the effects of the impact,
- the development of the export of industrial products is determined by other factors, when the technological level of industry is not of paramount importance.

3. Impact of the technological level of industry on export

The relation of the technological level of Polish industry with export is of a unidirectional nature. It is the technological level of industry that should stimulate the export of Polish products.

The shaping of the technological level of Polish industry in the years 1990-2002 is presented on the graph 1.

Graph 1.



source: own study

The obtained results of the research with regard to the analysis of relations of Polish export with the technological level of our industry prove that the technological level of industry stimulates the export of products directed to global markets, the developed countries markets, the EU countries' markets, the EFTA countries' markets, the developing countries' markets and the Central-Eastern European countries' markets. The most powerful relation was recorded in the case of the export directed to the developing countries' markets /see: table 1/.

This fact may confirm the thesis that the products exported by us do not have the highest technological standards yet, hence the best for us is to compete on the least demanding markets, i.e. on the developing countries' markets.

Table 1. The impact of the technological level of industry on export in the years 1990-2002.

Groups of countries	Pearson's correlation coefficient	Regression function	Determination coefficient
All countries	0,917116	$y = 0,1153\ln(x) - 0,9816$	$R^2 = 0,9752$
Developed countries	0,913223	$y = 0,1097\ln(x) - 0,8777$	$R^2 = 0,9701$
European Union countries	0,915257	$y = 0,1042\ln(x) - 0,8003$	$R^2 = 0,9677$
EFTA countries	0,752393	$y = 0,1704\ln(x) - 1,066$	$R^2 = 0,7459$

Groups of countries	Pearson's correlation coefficient	Regression function	Determination coefficient
Developing countries	0,934899	$y = 0,1591\ln(x) - 1,1171$	$R^2 = 0,9765$
Central-Eastern European countries	0,915207	$y = 0,1144\ln(x) - 0,7765$	$R^2 = 0,9643$

r is significant when $>0,52$

To recapitulate it may be stated that the interrelation: the technological level – export is in Polish industry of a diverse nature and occurs with diverse intensity.

Bibliographie:

- (1) D. ARCHIBUGI, J. MICHIE: *Trade, growth and technical change: what are the issue?* [in] D. Archibugi, J. Michie: Trade, growth and technical change. Cambridge University Press, Cambridge 1998, p.1
- (2) CH. FREEMAN: The economics of technical change. [in] D. Archibugi, J. Michie: Trade op.cit. p.17
- (3) CH. FREEMAN: The economics of technical change... op.cit. p.17,
- (4) K. LAURSEN: *Trade specialisation, technology and economic growth. Theory and evidence from advanced countries.* Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA, 2000, p.3,
- (5) V. MELICIANI: *Technology, trade and growth in OECD countries. Does specialization matter?* London and New York 2000, p.28
- (6) PH. COOK: *Strategies for regional innovation systems: Learning Transfer and Applications.* UNIDO, Vienna, 2000, p.4
- (7) CH. KINDLEBERGER, B. HERRICK: *Economic development.* Mc Grow Hill Company, New York 1977, p.145
- (8) F. LYNN: The rate of development and diffusion of technology. [in] *Automation and economic progress.* Prentice Hall, New Jersey, 1966, p.104
- (9) P. KOZIOL: Poziom techniczny przemysłu a wielkość i struktura wymiany handlowej (lata 1971-1985), *Prace Naukowe AE Katowice*, Katowice 1990, pp.21-27.
- (10) W. PLUTA: Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych. *Metody taksonomiczne i analizy czynnikowej.* PWE, Warszawa, 1977
- (11) *Roczniki Statystyczne przemysłu oraz handlu zagranicznego za lata 1995-2003*
- (12) SOŁDACZUK J., Z. KAMECKI, P. BOŻYK: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria i polityka.* PWE, W-wa, 1987
- (13) WERESA M.: *Wpływ handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich na innowacyjność polskiej gospodarki*, SGH, Warszawa, 2002
- (14) WYSOKIŃSKA Z.: *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź, 2001

Contact:

Dr PIOTR KOZIOL

Katedra Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa

Ul. Harcerzy Września 3, 40-659 Katowice

Tel.: 0048/608087759, e-mail: pkoziol@ipssa.pl

EVOLUTION OF EUROPEAN UNION ECOLOGICAL POLICY – IN ENVIRONMENTAL PROGRAMS ACTIONS

Przemysław Kozyra, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev

Key words:

environment protection - ecological policy

Abstract:

The aim of his paper is to show importance of conduct the environment protection policy. Evolution the Environment Protection Policy in environment protection policy programs have been considered. Further all Programs (1-6) have been discussed.

In the initial period of the European Community functioning, the issues concerning the environment have not been raised. The first Treaties were the following:

- The Paris Treaty (establishing the European Steel and Coal Community),
- The Roman Treaties (establishing Euratom and EEC);

The first Treaties did not concern the issues discussed above. Such a state resulted on one hand from the fact that the environment condition did not evoke threat, and on the other hand the Treaties established completely different aims. When the issue of a damaging activity of a human for the economy arose then number of the environment protection regulations were created, the aim of which was to guarantee the environment protection, and the equal conditions for competitiveness among the individual countries. In the European Community the Environment Protection Policy development was influenced by:

- The U Thant's Report on the environment conditions in the Word (1969),
- Proclaiming the year of the Environment Protection in Europe (1970),
- The United Nations Conference on the Environment, organised in Stockholm, where the ecological policy was started (1972) [Haffner M., 1993].

The member countries stated then officially that: it was necessary to conduct the environment protection policy; thus the programs of actions in the range of environment policy were worked out. In the first programs (at present the Sixth Program is being realized) the main aims of the Community were determined:

- Preventing, limiting and eliminating pollution,
- Maintaining the appropriate ecological balance and assuring the biosphere protection,
- Rational usage of natural resources,
- Improving work conditions,
- Taking into consideration the environmental aspects in the urbanisation and spatial planning,
- Cooperation with the international organisations and with other countries in the area of the environment protection [Budnikowski A., 1997].

Program 1

The First Program on the Environment Protection was formulated in 1973 (it included the years 1973-1976). It initiated the UE ecological policy. The task of the Program was to identify pollution substances, introducing the quality standards of the environment, products and processes, introducing the environment control realised by the emission

standards and the quality criteria, environment quality improvement, undertaking actions against working out of the natural resources as well as protection of the work environment [<http://biuletyn.zielonasiec.pl>, 2006]; and its strategic aim was to establish and execute: water quality standards for the use of: providing it to people as drinking water, water for washing and recreation, and delivering water to agriculture, industry, fishery, food industry, and the standards concerning air protection, mainly against the pollution coming from car engines [Barszcz J., 2003].

Program 2

The Second Program for the Environment Protection, accepted in 1976, was a continuation of the First Program. In this Program the following tasks were undertaken: pollution reduction, rational using the environment and its resources, environment pollution reduction; moreover, rational natural resources management, wild life and biota protection. In this program the role of the rational environment management and the international cooperation in the range of particular project on ecological issues were stressed (projects concerning ecological policy) [Pietraś M., 1998].

In both of the Programs, however, a satisfactory efficiency of actions was not achieved. In the range of the following the Committee issued a supplementary, correcting or broadening directives, such as for example:

- The Directive from 1976 on the pollution caused by some dangerous substances piped to the water environment of the Community,
- The Directive from 1978 on water enquiring protection of the fish life,
- Directive from 1980 on the underground water protection against pollution caused by dangerous substances.

Program 3

In 1982 the Third Program was accepted. In the Program the main focus was put on the necessity of realization such an ecological policy, so that the common market is not disturbed, and the ecological issues were included in other spheres of activities. Harmonisation of ecological regulations was initiated; common emission norms were introduced, as well as control and pollution prevention. This program included a general strategy for the European Community in the range of environment and natural resources protection [<http://www.ine-isd.org.pl>, 2006]. The effect of this program was a novelisation of the Roman Treaty (art. 130R-130T), performed by the Single European Act in 1987. The environment protection policy acquired then an independent regulation; moreover the competencies in the range of environment protection were delegated to the European Communities [Pakulska J., Rutkowska M., 2000].

The first three programs constituted the basis for the performed ecological policy.

Program 4

The Fourth Program (the year 1997) meant a beginning of an integrated environment protection. It concerned the influence of the strategic economy sectors on the environment and their influence decrease on the environment degradation, as well as on the actions leading to limiting air and water pollution [<http://euro.pap.com.pl> 2006]. In the Program a particular attention was put on the pollution sources and the analysis of damaging substances emission processes. The main tasks of the Program were:

- Increasing the access of the society to the information,
- Broadening the information about the environment state.

Environment protection became an integral element of economic decisions; however the ecological policy is to support the aspirations to the economical stabilisation. This Program concerned mainly the member countries, but some funds were prepared for the candidate countries, for example Poland was able to participate in the ECO-COPERNICUS Program (science-technical cooperation program of the EU Countries with the Central Europe Countries and the countries of the Former Soviet Union) and the detailed programs.

Program 5

The Fifth Program (1993 - 2000) was worked out for 12 member countries, including into it automatically the new entering countries: Austria, Sweden, and Finland. The Program appointed strategic aims, rules and general frameworks of actions to obtain a balanced development and introducing into life by the Community and its member country the recommendations of the Agenda 21¹. In the Program there were distinguished: an issue of wastes, soil acidifying and air pollution, natural resources scarcity (mainly water), climate changes and a deterioration of urban environment state and coastal zones.

The Programs, from the First to the Fourth, concerned mainly the orders and prohibitions, but the Fifth Program's aim was a dialogue with the industry. The industry should actively participate in solving environmental problems, encouraging to voluntary obligations and various forms of a self-control. In the Program there were indicated the means enabling limiting the industry influence, the power industry, transport, agriculture and tourism on the environment. The issues stressed in the Program included: a necessity to meet challenges concerned environment dangers on the worldwide scale and providing a balanced development. It was admitted that it would be important to create for example an appropriate education system as an element having influence on the awareness creation and motivating the society for the sake of pro-ecological policy [Karaczan Z. M., Indeka L. G., 2000].

Program 6

At present the Sixth program is being realised, the Program, which determines a policy in the area of the environment protection. The Sixth Program was proposed by the European Commission in 2001 and was accepted in the range of cooperation procedure by the European Parliament and the Council in the 2002. In the Sixth Program the European Commission presented the aims of the Environment Protection for the next ten years (2002-2012) and determined the actions, which have to be undertaken for its realization. Within the Program there were specified four main domains, which have to be undertaken for its realization. The four main domains are:

- Climate changes – the aim is to reduce in the years 2008-2012 the greenhouse gases emission of 8% per year in comparison to the base year (1990), and a more radical reduction of 20-40% until 2020.
- Environment and biological diversity protection – diverting dangers for the existence of many species and their sites in Europe: completing the Nature 2000

¹ Agenda 21 (Action Programme - Agenda 21) – is a program document divided into 40 sections, which presents the way of working out and implementing the programs of a balanced development into the local life. This document was accepted in the Convention 'Environment and Development' from the National Nation's initiative in 1992 on the Second Conference in Rio de Janeiro. Its Polish version was issued in 1993 in the paper 'Final documents of the National Nation's Conference Environment and Development'.

network², New sector plans of action for the biological diversity, paying more attention to the landscapes protection, new initiatives for the sea environment protection, actions preventing from industrial and mining accidents, as well as a soil protection subject strategy.

- Natural environment and health – a total reform of the Union risk management for chemical substances, a strategy of a risk decrease concerned plants preservatives, the UE water quality protection, decreasing the noise level and air quality subject strategy.
- Balanced usage of natural resources and wastes management – a bigger making use of secondary resources and preventing from wastes by applying an integrated product policy as well as the actions aimed at the particular sources of wastes, such as sewage or wastes undergoing the biodegradation process. [<http://europa.eu.int/comm/environement/newprg/index.htm>, <http://www.eko.org.pl/cpe>, <http://www.ekoinfo.pl>, Directives of the Environment Protection the UE Commissar - Margot Wallström from 10.04.2006].

In the Sixth Program, in opposition to the previous Programs the Environment Protection actions, neither the qualitative aims nor the terms of their realisation, were prognosed. Such a very distressing attitude towards the environment protection, as in the general evaluation of the Fifth Program, the lack of aims and responsibilities of the member countries were considered the weakest points of the Programs. In the Sixth Program, however, there were proposed seven subject strategies, which were supposed to be accepted within three years since the Program's acceptance, which means until July 2005. The seven subject strategies were the following:

- Air pollution (accepted on 21 September 2005).
- Sea environment (accepted on 24 October 2005).
- Prevention and wastes recycling (accepted on 21 December 2005).
- Balanced usage of wastes (accepted on 21 December 2005).
- Urban environment (accepted on 11 January 2006).
- Soil protection (accepted on 22 September 2006).
- Balanced usage of pesticides (accepted on 12 July 2006).

Some of the commissars were afraid that the new regulations concerning for example air pollution can increase the costs bared by the industry and make it more difficult to realise the aim of the Lisbon Strategy, which was prognosing that by 2010 the UE will become the most competitive economy based on the knowledge.

Moreover the following were included in the Sixth Program:

² NATURE 2000 has been also defined as 'The European Ecological Network', it is a system of protected areas, which is to guarantee a durable existence for the biota of the Old Continent, preserving the precious, and endangered environmental sites and the integration of the environment protection with the human activity. Moreover it is the EU initiative and it is supposed to encompass by its range all of the countries obeying the members of the European Community. The main aim of the NATURE 2000 is a protection of the European environmental heritage and a realization of the idea of a balanced development in the supranational scale. The legal basis of the European biota and sites protection is determined by these two acts:

- Directive 79/409/EEC on wild birds protection, named the Bird Directive, voted on 2 April 1979, and then modified by the following Directives: 81/854/EEC, 85/411/EEC, 86/122/EEC, 91/244/EEC and 94/24/EEC.
- Directive 92/43/EEC on the environmental sites and wild biota protection, named the Site Directive, voted on 21 May 1992 and changed by the Directive 97/62/EEG -Symonides E., Natura 2000" - koncepcja i podstawy prawne, Parki Narodowe nr 1/2003

- Effectiveness increase of the environment integration Policy with the other Policies of the Community,
- Societies engagement increase in the environment protection and a balanced development,
- Interest increase in the environment problems of the Central and Eastern Europe³.

The European Union accepted and ratified the Kyoto Protocol, which ordered to reduce the greenhouse gases. So that:

- In the years 2008-2012 there should be a reduction of emission of 8% in comparison to the base year, which is the year 1990.
- By the year 2020 a further reduction of 20%-40%.
- In a long-term the emission reduction of 70% is expected⁴.

Acquiring the discussed aims is going to be achieved by a considerable change in the energy and transport policies, and by a gradual stopping of liquid fuels usage in cars for the sake of the alternative powers and publicizing a usage of catalysts. At the beginning of 2005 the European Commission initiated by the usage of an announcement: *'Stopping climate changes in the world'* an international discussion on the actions after 2012, which the leading topics were:

- Increase of participation of the developed and developing countries, which are not subordinated to the Kyoto Protocol,
- Including a bigger range of spheres,
- Increase in applying the technologies which enable a low emission,
- Applying elastic market instruments, and adaptive strategies.

The Commission in its statement from 27 September concerning *the aviation influence limitation on the climate changes*⁵ indicates that the most common using the air transport causes climate changes, and the airplanes are becoming a source of bigger and bigger greenhouse gases emission. Because of that the European Commission proposed incorporating the aerodynes operators into the ETS System (Emissions Trading System).

In the range of the second priority task the following aims were determined: protection, or structures renewal and the correct functioning of ecosystems, stopping the progressive process of biodiversity disappearance, in the EU scale, and in the worldwide scale, protecting soils against the erosion and pollution.

As the third task the role of the EU is identification of the dangers and implementing certain standards in the range of the environment and health.

The fourth task, concerning the natural resources and wastes, is expected to decrease the amount of wastes for storage:

- By the year 2010 in comparison to the year 2000 of 20%,
- By the year 2050 r. of 50%.

It should be stressed that in the presently realised the Sixth Program no radical changes in the environment protection approach are proposed. This program is expected to become the element of a future overall Communities for the sake of a durable development.

³ Polish Environment Protection Ministry - http://www.mos.gov.pl/integracja_europejska, 2006.

⁴ Announcement of the Council and European Parliament Commission, *Survey on environment protection Policy 2005*, KOM(2006) 70 the final version PL

⁵ statement from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Reducing the Climate Change Impact of Aviation*, COM(2005) 459 final EN

Bibliography:

- (1) Barcz J., Prawo Unii Europejskiej. Prawo materialne i polityki, Wydawnictwo Praw i Praktyka Gospodarcza, Warszawa 2003.
- (2) Budnikowski A., Dostosowanie polityki ochrony środowiska w Polsce do wymogów Unii Europejskiej, SGH, Warszawa 1997.
- (3) Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Winning the Battle Against Global Climate Change*, COM(2005) 35 final EN
- (4) Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, *Reducing the Climate Change Impact of Aviation*, COM(2005) 459 final EN
- (5) Haffner M., Ochrona środowiska, Polski Klub Ekologiczny, Kraków 1993.
- (6) <http://biuletyn.zielonasiec.pl>, dn. 28.05.2006.
- (7) <http://www.ine-isd.org.pl>, dn. 02.08.2006.
- (8) <http://euro.pap.com.pl>, dnia 10.04.2006.
- (9) <http://europa.eu.int/comm/environement/newprg/index.htm>,
<http://www.eko.org.pl/cpe>, <http://www.ekoinfo.pl>, Wytyczne komisarz UE ds. ochrony środowiska Margot Wallström z dnia 10.04.2006.
- (10) http://www.mos.gov.pl/integracja_europejska, 7.08.2002.
- (11) Karaczun Z.M., Indeka L.G., Ochrona środowiska, ARIES, Warszawa 1999.
- (12) Komunikat Komisji do Rady i Parlamentu Europejskiego, *Przegląd polityki ochrony środowiska 2005*, KOM(2006) 70 finalna wersja PL
- (13) Pakulska J., Rutkowska M., Cele i zasady polityki ekologicznej w Polsce i Unii Europejskiej. W: *Integracja Polski z Unią Europejską w dziedzinie ochrony środowiska - problemy, korzyści, zagrożenia*, t. I, pod red. Małgorzaty Burchard-Dziubińskiej, Wydawnictwo Biblioteka, Łódź 2000.
- (14) Polskie Ministerstwo Ochrony Środowiska - http://www.mos.gov.pl/integracja_europejska, 2006
- (15) Symonides E., *Natura 2000" - koncepcja i podstawy prawne*, Parki Narodowe nr 1/2003

Contact:

Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska

MSc. Eng. Przemysław Kozyra

Wrocław University of Technology, (Politechnika Wrocławska)

Instytut Organizacji i Zarządzania

Zakład Ekonomii i Prawa Gospodarczego

Łukasiewicza 3/5, 50-372 Wrocław, Poland

+48 (071) 320-40-18

malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl, przemyslaw.kozyra@pwr.wroc.pl

Ph.D. Eng. Grażyna Rembielak-Vitchev

Maxwell 309

Salford Business School, University of Salford

43 The Crescent, Manchester, M5 4WT, United Kingdom

Tel. +44 161 295 5594, e-mail: G.Rembielak-Vitchev@salford.ac.uk

**PROBLÉMY SAMOSPRÁVY PRI TVORBE PROGRAMOV
HOSPODÁRSKEHO A SOCIÁLNEHO ROZVOJA****Ján Králik**Kľúčové slová:

Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja - priority rozvoja regiónov - analýza zdrojov - byrokracia - reforma verejnej správy - formulácia cieľov

Key words:

Economic and social development agenda - regional development priorities - sources analysis - bureaucracy - self-government reform - aims formulation

Abstract:

Economic and social development agenda is lay out by self-government according to law. There are both, open and hide problems within these processes. Reasons of such problems rise especially from bureaucracy, transition countries instability and self-governments of different levels lower capability, to prepare such economic and social development agenda without helping hand of somebody else.

Samospráva v krajinách EÚ sa na začiatku 21. storočia nielen vlastnou zásluhou ale aj zásluhou rozrastajúcej sa demokracie, decentralizácie, koncentrácie, byrokracie, či poznania alebo praxe (a určite je rad ďalších názorov, prečo ?) dostáva do pozície , že musí prebrať zodpovednosť aj za tvorbu stratégií. Stratégiami sa zaoberajú v ekonomických subjektoch a hierarchicky usporiadaných jednotkách vedomostne a skúsenostne dobre vybavení jednotlivci, útvary s vedeckým, technickým a historickým (archívnym) potenciálom a s nadnárodným rozhľadom. Aj keď je pravda, že existujú rôzne úrovne stratégií, ale pýtam sa : myslíte si alebo ste presvedčení o správnosti súčasnej praxe, že obec s 21 obyvateľmi na čele so starostom už dávno v dôchodku je tou úrovňou, ktorá aj v zmysle zákona môže byť zodpovedná za vytváranie stratégií a má vziať na seba bremeno zodpovednosti za mnohé historicky vyvolané problémy života a má cez vytvorenie programu hospodárskeho a sociálneho rozvoja hľadať a riešiť optimálnu cestu rozvoja, ktorá smeruje k trvalej udržateľnosti kvality života obyvateľov? Môžeme si položiť otázku tiež stručnejšie, má zmysel, aby obec s pár desiatkami obyvateľov, ale s dosť značným rozsahom katastrálneho územia, riešila stratégiu svojho rozvoja cez povinnosť mať spracovaný PHSR ?

Program sociálneho a hospodárskeho rozvoja samosprávy (skrátene PHSR) je strednodobý strategický dokument, ktorý definuje komplexnú predstavu o budúcom rozvoji v podmienkach Slovenskej republiky sa je vypracovaný na základe zákona NR SR č. 503/2001 Z. z. o podpore regionálneho rozvoja a novelizovaného zákonom NR SR č. 351/2004 Z. z.

Zákon hovorí o tom, že obce musia mať schválený program hospodárskeho a sociálneho rozvoja (PHSR). Ak pozrieme len na časť zákona ktorá hovorí o tom, čo samospráva „musí“, a zamyslíme sa nad jeho znením a porovnáme to s poznaním a skúsenosťou starostov obcí, asi by sme mohli skôr odhaliť problémy ich nedôvery k tvorbe PHSR. Čo hovorí zákon č. 503/2001 Z. z. v pôvodnom znení lebo ani jeho úprava č. 351/2004 vo vzťahu k obciam nič podstatné neprinesla? Zákon :

§ 10 Program hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja obce**(1) Program hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja obce je strednodobý programový dokument, ktorý obsahuje najmä :**

- a) analýzu hospodárskeho rozvoja a sociálneho rozvoja obce, hlavné smery jej vývoja, ustanovenie cieľov a prvoradých potrieb,**
- b) úlohy a prvoradé potreby v rozvoji technickej infraštruktúry, sociálnej infraštruktúry, v starostlivosti o životné prostredie, vo vzdelávaní, v kultúre a v ďalších oblastiach podľa § 3 ods. 2,**
- c) návrh finančného a administratívneho zabezpečenia.**

Základnou úlohou samosprávy je zabezpečenie všestranného rozvoja samosprávneho územia a potrieb jeho obyvateľov. K naplneniu tejto úlohy majú smerovať aj vypracované a zastupiteľskými orgánmi samospráv schválené Programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja. Okrem tejto úlohy je Program hospodárskeho a sociálneho rozvoja základným dokumentom, ktorého najdôležitejšie priority rozvoja sa premietnu do programových dokumentov vypracovávaných na regionálnej i národnej úrovni pre čerpanie finančných prostriedkov z fondov EÚ.

Predstavitelia samosprávy najmä na úrovni obcí ale z reality namietajú, najmä takí, ktorí opakovane aj pre politický prístup k poskytovaniu fondov na národnej úrovni, napriek perfektným PHSR a predloženým projektom na čerpanie fondov, nedostali žiadne zdroje, že tvorba PHSR je len byrokraciou EÚ a viac to považujú za prekážku ako podporu v ich úsilí získať finančné prostriedky z verejných zdrojov európskych, štátnych alebo regionálnych. Pri hľadaní príčin neefektívnosti takejto byrokracie sa konštatuje : ...*dôležitou sa tu stáva aj otázka zlyhávania politického trhu.*¹

Získanie prostriedkov z verejných zdrojov je pri projektoch zameraných na obecné alebo mestské programy rozvoja a ciele často podmienené zladením s rozvojovou stratégiou vyššieho stupňa samosprávy mikroregiónu alebo kraja, ako už bolo konštatované vyššie. Pri tomto zladovaní ale môže dochádzať aj dochádza k rozdielnym strategickým predstavám o budúcom rozvoji územia obce v regióne alebo kraji. Prax ukazuje, že najčastejšie rozpory nastávajú práve v názoroch na riešenie otázok urbanizmu, enviromentálnych, sociálnych ale aj ekonomických. Pri analýze prečo je to tak , dôjdeme k poznaniu, že obce pre svoju nízku potenciú, schopnosť vlastnými silami pripraviť PHSR si jeho vypracovanie objednávajú. Spravidla si vypracovanie objednávajú u spoločnosti, ktorá má „referencie“, že dokázala získať prostriedky z verejných zdrojov. Obmedzená schopnosť obcí spracovať PHSR viedla k vypracovávaniu vzorov, návodov, metodických pomôcok čo jednoznačne uľahčuje spracovanie a najmä presvedča objednávateľa t.j. obec pri preberaní práce, že bola vykonaná dobre. To ale vedie aj k tomu, že sa PHSR podobajú nielen štruktúrou obsahu ale aj samotným obsahom, niekedy budia dojem, že sa len vymenili názvy obce, pohoria, rieky, ulíc a podobne.

Pri tvorbe PHSR sa stáva aj to, že spoločnosti, ktoré sa zúčastňujú na tvorbe PHSR obcí v regióne, nekoordinujú svoju prácu a dochádza k rozporom v programových plánoch rozvoja územia. Táto nekoordinovanosť nie je len na úrovni obcí ale príkladom rozdielnosti môžu byť aj PHSR Žilinského kraja a Banskobystrického kraja o severojužnom diaľničnom prepojení, keď schválili rozdielne trasy a od nich by sa mali

¹ Klus, M., Politické vedy č.3/2006, FPVa MV, UMB Banská Bystrica. s.95.

odvodzovať ďalšie urbanistické, ekologické a ekonomické programy. Teoreticky by k takémuto stavu nemalo dôjsť, lebo programy by mali byť hierarchicky usporiadané a sa vzájomne podporovať, aj zákon má takú dikciu a predsa dochádza k chaosu alebo k takej veľkej miere zovšeobecnenia medzi samosprávami v PHSR, že môžeme začať pochybovať o správnosti a rozmýšľať o hľadaní nového riešenia pre podporu rozvoja samosprávnych území a to tak z hľadiska programového ako aj prístupu k finančným zdrojom. Svoj vplyv na tento stav zohráva aj nestabilita reforiem verejnej správy. *V súvislosti s realizáciou decentralizácie verejnej správy sa stretávame neustále s množstvom problémov.*²

Analýza existujúcich zdrojov, potenciálu a potrieb samosprávy a rozbor historických dokumentov so zohľadnením Národného rozvojového plánu, sektorových operačných programov a ich programových doplnkov a regionálneho Plánu hospodárskeho a sociálneho rozvoja sa spravidla orientuje na kritické problémy v oblastiach ako sú: ekonomický rozvoj, dopravná infraštruktúra, ľudské zdroje, životné prostredie.

V týchto oblastiach napr. analýza SWOT vykazuje veľa zhodných prvkov, ktoré majú všeobecnú platnosť. Uvádžam príklady, ktoré sú zhodné v PHSR na rôznych stupňoch samosprávy.

EKONOMICKÝ ROZVOJ

Silné stránky: významná časť územia regiónu a krajiny, existencia regionálne silných ekonomických subjektov a inštitúcií, potenciál pólů rozvoja, kvalifikačne a cenovo konkurencieschopná pracovná sila, priaznivejší demografický vývoj v porovnaní s EÚ, rozvinutejšie odborné stredné školstvo a dostupnosť vysokého školstva, pomerne rozvinuté malé a stredné podnikanie v niektorých oblastiach

Slabé stránky: nízka miera diverzifikácie priemyselnej a poľnohospodárskej výroby, nízka miera finálnej a sofistikovanej výroby, potenciálni investori motivovaní prevažne lacnou pracovnou silou, úbytok kvalifikovaných pracovných síl, rozdielna vnútorná miera nezamestnanosti z profesného členenia, nepriaznivá kvalifikačná štruktúra nezamestnaných, nepriaznivé podnikateľské prostredie pre malé a stredné podnikanie

Príležitosti: zvýšený záujem zahraničných investorov o investovanie po vstupe do NATO a EÚ, využitie štrukturálnych fondov EÚ, rozvoj zahraničného obchodu, zvýšenie exportu, dobudovanie medzinárodných dopravných ťahov, budovanie inštitúcií v rámci prístupového procesu do EÚ

Ohrozenia: zvýšenie konkurenčného tlaku, spomalenie a meškanie kľúčových reforiem na národnej úrovni, presun záujmu investorov na iné územia z dôvodu lacnejšej pracovnej sily, nedostatočná absorpčná schopnosť čerpať prostriedky EÚ, útlm nástrojov, inštitúcií pre priamu podporu investícií a exportu, vysoké odvodové zaťaženie v porovnaní s krajinami OECD

DOPRAVNÁ INFRAŠTRUKTÚRA

Silné stránky: existencia programov realizácia dopravných systémov, vybudované cestné a železničné spojenia, realizácia ciest diaľničného typu, dostupnosť letiska

² Mesíková, E.: Aktuálne problémy súvisiace s decentralizáciou verejnej správy. Interpolis 06, Banská Bystrica. s.52

Slabé stránky: opotrebovaná cestná sieť, chýbajúce rýchlostné komunikácie, málo využívané letecké spojenia, nedobudované letisko v súlade s medzinárodným štandardom

Príležitosti: využitie podporných programov EU na dopravnú infraštruktúru, rozvoj Euroregiónu, zahraničné súkromné finančné zdroje do dopravnej infraštruktúry

Ohrozenia: nedostatok verejných zdrojov na budovanie dopravnej infraštruktúry, zníženie komfortnosti dostupnosti územia pre turistov a investorov, nedoriešené vlastnícke vzťahy k územiám infraštruktúry

ĽUDSKÉ ZDROJE

Silné stránky: demografická štruktúra obyvateľstva – podiel ekonomicky aktívneho veku obyvateľstva, stav prirodzeného prírastku obyvateľstva, pozitívna klíma pre multikulturálne spoločenstvo

Slabé stránky: problém dlhodobej nezamestnanosti, nechut' zapojiť sa do práce, nízka životná úroveň obyvateľstva, podmienky pre mobilitu pracovnej sily, stav školských a zdravotníckych objektov, prepojenie na ďalšie vidiecke oblasti

Príležitosti: reštrukturalizácia materiálnej základne školstva, podpora výstavby bytov, transformácia siete zdravotníckych zariadení a zariadení sociálnych služieb, partnerstvo a spolupráca verejných a súkromných organizácií, zvýšenie zamestnanosti

Ohrozenia: pokles reálnych miezd, zníženie alebo zastavenie štátnej podpory na bytovú výstavbu, pokles študentov odchodom do zahraničia, odchod pracovnej sily za vyššou mzdou

ŽIVOTNÉ PROSTREDIE

Silné stránky: vysoký podiel udržiavanej zelene, chránené územia, existencia geotermálnych, liečivých a minerálnych vôd, existencia ekologických skládok komunálneho odpadu, plynofikácia obcí

Slabé stránky: nešetriace technológie k životnému prostrediu, nedobudovaná vodovodná a kanalizačná sieť, čističky odpadových vôd, staré ekologické záťaže, nedostatočná ochrana pred povodňami

Príležitosti: možnosť čerpania prostriedkov z enviromentálnych fondov, zvýšiť využitie elektrickej energie, zemného plynu, zvýšiť nezaťažujúce technológie, zvýšiť materiálové aj energetické využívanie odpadov, zvýšenie podielu obnoviteľných zdrojov energie (veterná, geotermálna, biomasa, bionafta), pestovanie rýchlo rastúcich drevín, energetické využitie dreva modernými technológiami, skvalitnenie.

Ohrozenia: pretrvávajúce zaťažujúcich technológií s vysokou spotrebou, rast cien elektrickej energie a plynu, nárast podielu vykurovania tuhými palivami, narastajúca automobilová doprava, nárast malých zdrojov znečisťovania ovzdušia, priemyselné havárie

Programy hospodárskeho a sociálneho rozvoja samosprávnych jednotiek obsahujú programovú a analytickú časť. V jednotlivých kritických oblastiach poukazujú na problémy, riešenie ktorých má rozhodujúci vplyv na ďalší rozvoj územia samosprávy. Problémové oblasti väčšina analyzuje a formuluje zhodne a v tom tiež vidieť vplyv kopírovania metodiky medzi spoločnosťami, ktoré zabezpečujú spracovanie PHSR. Následne aj formulácia cieľov je identická medzi samosprávami, zhodné sú aj opatrenia a konkrétne úlohy.

Zahraničné aj domáce praktické skúsenosti ukázali, že je dobre keď už v etape analýz sa zainteresuje verejnosť do tvorby PHSR, aj keď to žiaden právny predpis neurčuje, pokiaľ už nejde o etapu schvaľovania. Tento postup má ale aj svoje negatíva, ktoré sú v predlžovaní času spracovania. Spravidla vždy to prospieva k zvyšovaniu informovanosti odbornej aj laickej verejnosti ale už menej to vždy prospeje zvýšeniu kvality a pri nevyhovení subjektívnym požiadavkám to neprispieje k menu riešiteľa a vyvolá iniciatívy s opačným účinkom ako je podpora PHSR.

Odborná verejnosť tiež nie je vždy otvoreným informačným subjektom vo vzťahu k PHSR. Príkladom môžu byť developerske spoločnosti, ktoré svoje plány o financovaní realitných projektov na území samosprávy „odtajnia“ keď majú istotu, že bude jednoduché presadiť projekty, ktoré nemajú konkurenciu. Prax už opakovane potvrdila, že takýto postup zmenil krátko po schválení obsah PHSR. Obsah PHSR nie je územnoplánovacou normou. Príčiny týchto problémov môžeme hľadať v nie plne rozvinutom trhu. SR a jej podobné krajiny nemajú za sebou normálny životný cyklus (príprava, rast, recesia, útlm a pod.) , preto dosť často nevieme ani reálne predpovedať svoje potreby resp. hovoriť o budúcnosti územia samosprávy. Nepoznáme zrovnateľné hodnoty, vývojové rady, odchýlky, extrémny a neustále narábame s reformou verejnej správy a môže sa stať, že úspešné projekty v územiach samospráv transformujúcich sa krajín ani nie sú pre dobre vypracované PHSR, ale preto, že im to dovolil rozrastajúci sa trh.

Kontakt:

Ing. Ján Králik, CSc.

Fakulta politických vied a medzinárodných vzťahov UMB.

Kuzmányho 1, 974 01, Banská Bystrica

jan.kralik@umb.sk

**SCHOPNOST REGIONŮ PREZENTOVAT, REALIZOVAT A ZAVÁDĚT
JEDNOTLIVÁ OPATŘENÍ SPOLUPRÁCE VEŘEJNÉ A PODNIKATELSKÉ
SFÉRY****Jiří Králík**Klíčová slova:

Strategické a programové dokumenty – Evropská charta pro malé podniky – Lisabonská strategie – malé a střední podniky – podpora podnikatelské sféry.

Key words:

Strategic and tactical documents – The European Charter for Small Enterprises – Lisbon Strategy – small and middle enterprises – enterprises support.

Abstract:

The nature of nowadays economic reality is growth of information value that needs to be elaborated. It represents any document creation with new economic reality describing goal. The trend is clear and logical. If the number of documents is rising, quality should also ameliorate. The reality is quite different! Person for whom the document is intended often does not know how to work with document conclusions. Success of any action depends on ability for presentation, realization and introduction of approved action. Linkage of those factors can be presented on relation between regions and its entrepreneurial activity.

Při pohledu na jakýkoli proces, ať už politického, hospodářského, ekonomického nebo i kulturního vývoje, není možné si nevšimnout, že ruku v ruce s tímto vývojem vzniká velké množství nových studií, informačních materiálů, podkladů, strategických a programových dokumentů, či nejrůznějších rozborů. Stejně množství podkladových materiálů ale současně zastarává. Bylo by ideální dodat, že také zaniká! Toto však již nebývá bezesbýtku splněno, i když realita často po zániku nepoužitelného dokumentu přímo volá! Takto je ovšem možné dospět do stavu, kdy textového materiálu je přespříliš, nejrůznější stavy jsou neustále analyzovány či zkoumány, avšak praktický přínos takovýchto studií se „limitně blíží nule“!

Zdárným příkladem výše popsaného může být vztah regionů k soustavě strategických a programových dokumentů. Tato soustava je členěna na strategické, rozvojové a programové dokumenty České republiky (vypracované na úrovni státu, regionů a krajů, mikroregionů a obcí či měst) a dále programové dokumenty Evropské unie.

Strategické dokumenty jsou základními dlouhodobými koncepčními dokumenty, které orientují rozvoj různých sektorů na národní, regionální a místní úrovni (např. Sektorové strategie rozvoje, Strategický program sociálního a ekonomického rozvoje České republiky, Strategie regionálního rozvoje České republiky, Strategie rozvoje kraje, Strategie rozvoje města). Rozvojové dokumenty pak zahrnují střednědobé dokumenty, které formulují přístup státu, regionů a mikroregionů k podpoře příslušného sektoru a jeho odvětví, poskytují potřebná východiska a stanoví rozvojové cíle a zásady pro vypracování operačních programů na příslušné úrovni (např. Národní rozvojový plán, Sektorový rozvojový program, Regionální program rozvoje, Koncepce rozvoje mikroregionu). A konečně programové dokumenty jsou střednědobé taktické dokumenty vytvořené na příslušné úrovni centrálních, regionálních a místních orgánů

veřejné správy, které rozpracovávají problémové celky strategií mající plošný charakter odpovídajícího území, pro které bude požadováno spolufinancování ze státního rozpočtu, státních fondů, krajského rozpočtu a zdrojů EU (Operační programy České republiky, Program rozvoje územního obvodu kraje, Místní program obnovy venkova).¹ O nutnosti určitého rozčlenění těchto dokumentů není pochyb, otázkou ovšem zůstává jak se touto sletí textového materiálu dokáží prokousat její uživatelé a především ti, pro které by právě tyto dokumenty měly mít zásadní význam. Zajisté nelze paušalizovat přístup všech adresátů k těmto strategickým a programovým dokumentům, nicméně si troufám tvrdit, že jejich přístup je poměrně povrchní a laxní. Nemyslím si, že by chybou byl samotný přístup příjemců (obcí, měst, mikroregionů, regionů), ale právě komplikovanost a patrné zahlcení těmito nejrůznějšími materiály!

Ministerstvo vnitra České republiky, respektive Odbor rozvoje lidských zdrojů ve veřejné správě před nějakou dobou vydal dokument, ve kterém v krocích popisuje celkový postup při zpracování výše popsaných dokumentů. Čtenář se tak může dozvědět, že celkový postup se sestává z jedenácti na sebe navazujících kroků;

- Zhodnocení stávajících dokumentů a nových poznatků a stanovení, zda dokument vychází z příslušných dokumentů a určení, zdali budou využity dříve formulované cíle (globální cíl a dílčí cíle) a prioritní oblasti anebo dojde k jejich modifikaci.
- Analýza ekonomické a sociální situace sektoru pro horizont dokumentu prezentuje tendence současného hospodářského a sociálního vývoje sektoru a jeho makrookolí.
- Formulace strategických cílů, prioritních oblastí a opatření pro horizont dokumentu jsou poznatky zhodnocení, v nichž je specifikováno, zda dokument vychází z příslušných dokumentů. Dále je v nich stanoveno, zda budou využity formulované cíle (globální cíl a dílčí cíle) a prioritní oblasti uvedené v konzultačním dokumentu, anebo budou využity cíle formulované v jiných dokumentech sektoru.
- Vypracování specifikací pro jednotlivá opatření dokumentu bude uvedena jako ucelený popis zahrnující jeho dílčí části.
- Vypracování požadavků na jiné sektory.
- Identifikace zdrojů a finanční ohodnocení opatření.
- Alokace zdrojů na prioritní oblasti a opatření.
- Úprava cílů a prioritních oblastí a selekce, příp. korekce rozsahu opatření podle finančních možností.
- Zabezpečení realizace dokumentu
- Sestavení úplného dokumentu.
- Projednání, schválení a vydání dokumentu.²

S výše popsaným postupem lze v zásadě souhlasit, nicméně by autor zmíněných jedenácti kroků měl také pátrat po dvanáctém kroku, a tím by mohl být návod, jak s takovýmto dokumentem má jeho příjemce vůbec pracovat! Je pravdou, že v devátém kroku je zmínka o „zabezpečení realizace dokumentu“, avšak tato zmínka se poněkud vytrácí, a přitom lze tvrdit, že úspěch a smysl celého dokumentu právě na tomto bodě stojí a padá! Jak se asi postaví region, resp. jeho představitelé, k dokumentu, ve kterém jsou zmiňovány pojmy jako je; „podpora malého a středního podnikání“, či „možnosti využití potenciálu malých a středních podniků“?

Východním bodem podpory malého a středního podnikání by zajisté mohla být Evropská charta pro malé podniky, která byla přijata Evropskou radou v červnu 2000. Česká republika k ní přistoupila v roce 2002. Tato je dokumentem, který dříve přijatou Lisabonskou strategii rozvoje doplňuje a dále rozvíjí.

Politika podpory malého a středního podnikání představuje v politikách Evropské unie velmi významnou samostatnou oblast, která zaznamenala v posledních letech velký rozvoj. Malé a střední podniky jsou v moderní ekonomice centrem rozvoje zaměstnanosti a inovační kultury, působí příznivě na dynamiku produktivity práce a na růst HDP. Přínos malých a středních je charakterizován schopnostmi zmírňovat negativní důsledky strukturálních změn, působit jako subdodavatelé velkých podniků, utvářet podmínky pro vývoj a zavádění nových technologií, generovat pracovní příležitosti za nízkých kapitálových nákladů, rychleji se adaptovat na požadavky a výkyvy trhu, vyplňovat hraniční oblasti trhu, které nejsou pro větší podniky zajímavé, decentralizovat podnikatelské aktivity a napomáhat dynamičtějšímu rozvoji regionů, menších měst a obcí. Proto prosperující malé a střední podniky bývají označovány za jeden z hlavních symptomů zdraví ekonomiky.

Opatření zemí EU se proto zaměřují na snižování bariér existence malých a středních podniků, na vytváření vhodných legislativních a ekonomických podmínek vedoucích k podpoře vznikajících a rozvoji již existujících malých a středních podniků. Politika podpory malých a středních podniků je v EU navíc motivována vědomím nerovnosti podmínek vůči velkým firmám na společném evropském trhu. Od roku 2000 je politika podpory těchto podniků v EU spravována vlastním generálním ředitelstvím Evropské komise. Operační prostor pro podporu je však důsledně vymezen, neboť obecně je přímá podpora podniků v EU limitována vzhledem k narušení principu volné soutěže.³

Česká republika v rámci harmonizace legislativních a ekonomických podmínek se zeměmi EU novelizovala legislativní bázi pro podporu MSP zvláště zákon č. 47/2002 Sb., o podpoře malého a středního podnikání.

Podpora malého a středního podnikání je zohledněna ve strategických koncepcích a v programovém prohlášení vlády, v resortních dokumentech zejména Ministerstva průmyslu a obchodu České republiky, v Národním rozvojovém plánu, v Operačním programu průmysl a podnikání, ve Společném regionálním operačním programu a v dalších materiálech. Rovněž ve zpracovaných strategiích a programech krajů, obcí a mikroregionů je přihlédnuto k podpoře malého a středního podnikání.

Schválením Evropské charty pro malé podniky se Česká republika zavázala zohlednit potřeby malých firem v následujících oblastech, které jsou charakterizovány s ohledem na spolupráci veřejné a podnikatelské samosprávy. Zahrnují následující záměry:

- Vzdělávání a školení pro podnikatelskou veřejnost – povzbuzovat a podporovat podnikatelské snahy mladých lidí a vyvíjet vhodné školicí plány pro manažery v malých podnicích.
- Levnější a rychlejší založení podniku – zaregistrování nové firmy by nemělo být zdlouhavé a nákladné. Měl by se rozšířit přístup k registraci online.
- Lepší legislativa a předpisy – nové předpisy na vnitrostátní a komunitární úrovni by měly být důkladně zkoumány k určení jejich dopadu na malé podniky a podnikatele. Malým podnikům by měly být uděleny výjimky z určitých zákonných povinností.
- Dostupnost dovedností – je třeba usilovat o to, aby vzdělávací instituce (dle zákona č. 301/92 Sb. o HK ČR) poskytovaly celoživotní vzdělávání a poradenství.

- Zlepšování přístupu online – orgány veřejné správy by měly být důrazně vedeny k tomu, aby zlepšily elektronickou komunikaci se sektorem malých podniků.
- Více jednotného trhu – dotvoření skutečného vnitřního trhu Unie, který bude k malým podnikům vstřícný, a to zejména v oblastech kritických pro rozvoj malých podniků, včetně elektronického obchodování, telekomunikací, služeb, veřejného zprostředkování a mezinárodního platebního systému.
- Daňové a finanční záležitosti – daňové systémy by měly být přizpůsobeny tak, aby byly odměňovány úspěšné podniky. Pro zlepšení přístupu malých podniků k finančním službám je zapotřebí: identifikovat a odstraňovat překážky, zlepšovat vztah mezi bankovním systémem a malými podniky, zlepšovat přístup ke strukturálním fondům.
- Posílení technologické kapacity malých podniků – je nezbytné posílit existující programy zaměřené na šíření technologií směrem k malým podnikům; podporovat zapojení malých podniků do mezifiremní spolupráce na místní, vnitrostátní, evropské a mezinárodní úrovni. Měla by tedy být podporována činnost na vnitrostátní a regionální úrovni cílená na rozvoj mezifiremních seskupení a sítí, aby se zlepšily možnosti těchto podniků vstoupit na Panevropské trhy a rozšířit svou činnost na trhy třetích zemí.
- Úspěšné modely elektronického obchodování a podpora špičkových malých podniků.⁴

I když Charta pro malé podniky byla vydána a podepsána na úrovni členských a kandidátských států, uplatňování jednotlivých bodů bude vesměs na úrovni regionů. Aplikace těchto záměrů pak bude ve velké míře záviset na regionální schopnosti prezentace, realizace a zavádění jednotlivých opatření. Bylo by chybou se domnívat, že pouhé vydání a zpracování podkladového dokumentu dokáže odsouhlasené zásady zavést do každodenní reality. Stejně tak, jako je v první fázi důležité vytvářet tlak na kvalitně zpracovaný dokument, je důležité, aby s tímto dokumentem uměly zainteresované osoby dobře pracovat (dané platí i pro pohled širší, tedy nejen v souvislosti s problematikou regionů)! To znamená jednotlivá opatření vhodně a adresně prezentovat podnikatelské sféře, stejně jako i ostatním subjektům regionu, zvolené postupy dále vhodně realizovat a zavádět. Domnívám se, že právě těmto částem není věnována náležitá pozornost ze strany představitelů regionů! Právě na nich ovšem zásadním způsobem leží nalezení smysluplnosti těchto dokumentů. Zůstává tedy otázkou, kdy se tento stav změní, a co lze pro takovýto obrat učinit. Jednou možností by mohla být jistá „výchova regionů“ k prospěšné prezentaci, realizaci a zavádění jednotlivých opatření, nebo se snažit tato opatření, resp. dokumenty, zbytečně nekomplikovat a neanalyzovat to, co již bylo mnohokrát zanalyzováno. Možná i v této souvislosti mají pravdu mnozí liberálové, kteří k dané problematice zastávají poměrně jasně vyhraněné stanovisko!

Použitá literatura:

- (1) KOLEKTIV AUTORŮ. Soustava strategických, rozvojových a programových dokumentů v ČR. *Oblast územního rozvoje, koncepcí rozvoje*. 2005, s. 25, [online] Přístup z internetu: <http://www.mvcr.cz/sprava/priprava/>
- (2) KOLEKTIV AUTORŮ. Tvorba strategických, rozvojových a programových dokumentů. *Oblast územního rozvoje, koncepcí rozvoje*. 2005, s. 31 – 37, [online] Přístup z internetu: <http://www.mvcr.cz/sprava/priprava/>
- (3) KOLEKTIV AUTORŮ. Evropské přístupy a dokumenty k podpoře podnikání. *Oblast územního rozvoje, koncepcí rozvoje*. 2005, s. 38 – 42, [online] Přístup z internetu: <http://www.mvcr.cz/sprava/priprava/>
- (4) KOMISE EU. *Evropská charta pro malé podniky*. 2004, s. 8 – 15, [online] Přístup z internetu: <http://www.amp.cz/Upload/Store/>

Kontakt:

Ing. Jiří Králík

Technická univerzita v Liberci, Hospodářská fakulta

Hájkova 6, 461 17 Liberec 1

Tel.: +420 485 351 111, jirikralik@centrum.cz

**EKONOMICKÁ EMANCIPACE ČESKÉ SPOLEČNOSTI JAKO JEV
DOPROVÁZEJÍCÍ HOSPODÁŘSKÝ ROZVOJ RAKOUSKA V UČENÍ
ČESKÝCH EKONOMŮ****Jaroslav Krameš**Klíčová slova:

Hospodářský růst – ekonomická struktura – sociální skladba společnosti – ekonomická emancipace

Key words:

Economic growth - economic structure - social structure of population, economic emancipation

Abstract:

Economic growth was accompanied by a lack of accumulation of sources and by the solution of social issues. Czech society had to take on upon itself powers of multinational Austria. Ethic and cooperative movement played an important role.

Průmyslová revoluce v Rakousku byla nesena německo-rakouským kapitálem. Česká společnost na ní participovala zpočátku především formováním průmyslového dělnictva. Český kapitál se připojil později. Jeho podíl se však neustále zvyšoval. Příspěvek se zaměřuje na specifiku hospodářského růstu v učení českých ekonomů v období existence habsburské monarchie, kdy česká společnost usilovala o svoji ekonomickou emancipaci. Česká společnost byla nevládnoucí společností v rámci Rakouska a v podmínkách ostrého tlaku německo-rakouské konkurence v rámci společného státu stavěla české ekonomy před specifické úkoly.

Úsilí o ekonomickou emancipaci české společnosti nachází duchovní výraz zprvu v populárních pojednáních, ponaučeních a příručkách F. Šimáčka, Demela, F. C. Kappelíka, Schreyera a mnohých dalších, kteří ukazují jak řešit ekonomické problémy, které současníky trápily. Pokračují ve spisech F. L. Riegra, F. L. Chleborada a Maxe Wellnera, J. Kaizla, C. Horáčka, J. Grubera ve kterých se autoři pokoušely problematiku řešit již z obecnějších hledisek a v širším kontextu. Vrcholí v učení Albína Bráfa. Zejména v jeho koncepci „národohospodářského obrození českého“, šířené z katedry na pražské univerzitě. To ovšem nebylo samo sebou. Již cílené úsilí F.L. Riegra, F. L. Chleborada a M. Wellnera přenést problematiku na katedry národního hospodářství, tj. na pole, které by umožňovalo řešit problémy systematickou výchovou a vzděláváním a s možností seriózního bádání, naráželo na odpor rakouských úřadů. Tento odpor byl prolomen až s nástupem J. Kaizla a A. Bráfa na pražskou univerzitu a techniku. České zájmy tím získaly pevný, institucionální základ. Úsilí o ekonomickou emancipaci přispívalo zase na druhé straně k podtržení smyslu výuky národního hospodářství.

K pojetí národohospodářského obrození

Specifikou hospodářského růstu v českých zemích byl spojen nedílně s procesy emancipace české společnosti ještě v rámci monarchie. Ekonomická emancipace české společnosti dávala smysl pedagogickému politickému působení českých ekonomů, kteří působili v období přelomu devatenáctého a dvacátého století. Patřili mezi ně zejména A. Bráf, J. Kaizl, J. Gruber, C. Horáček a další. Dominantní osobností byl

Albín Bráf. Zejména jeho koncepce „národohospodářského obrození českého“ se dotýká podstaty problematiky. Podle Bráfa je totiž nutno k etapám národního obrození ještě přiřadit etapu obrození národohospodářského bez kterého (malý) národ nemůže dosáhnout plné emancipace.

Problém spočíval v tom, že česká společnost po třicetileté válce ztratila některé ze svých sociálních vrstev a dále se vyvíjela v neuzavřené sociální skladbě. Sociální vývoj byl spojen s narušenou ekonomickou strukturou ekonomiky. Od té doby českou společnost tvořila především masa rolníků, drobných řemeslníků a obchodníků. V době počátků průmyslové revoluce v českých zemích, po napoleonských válkách, chyběly české společnosti právě ty sociální vrstvy, které by disponovaly dostatečnými akumulacími zdroji, aby se mohla postavit na samostatný ekonomický základ a aby vytvořila národnostně českou buržoasii a sociální skladbu společnosti uzavřela. Na druhé straně se ale vytváří poměrně početně zastoupené české průmyslové dělnictvo. Sociální skladba se postupně začíná uzavírat v „gründerském období“ a proces zřejmě končí v sedmdesátých až osmdesátých letech devatenáctého století. Ekonomický základ české společnosti s uzavřenou sociální skladbou vytváří až ke konci devatenáctého století (H. Mommsen, 1963). A. Bráf takový stav považoval za cílový stav ekonomické emancipace české společnosti a charakterizoval jej jako stav, ve kterém bude česká společnost ekonomicky samostatným relativně nezávislým celkem v čele s českými podnikateli. Její ekonomická aktivita by měla být rozvinuta natolik, aby byla schopna zaměstnat a uživit české obyvatelstvo. Bez ekonomické emancipace nemůže český národ plně zabezpečit podmínky národní existence. V tomto názoru následovali Bráfa další osobnosti jako J. Kaizl, C. Horáček, J. Gruber. Problém vývoje českého národa nebyl v politice, ale v hospodářské síle, jak tvrdil například C. Horáček. Hospodářská emancipace české společnosti byla jistým završením hospodářského vývoje české společnosti a předpokladem pro její další rozvoj v samostatném státě. Podpora ekonomické aktivity a samotný hospodářský růst a rozvoj české společnosti odrážel specifické rysy.

Specifické rysy ekonomické aktivity

Adam Smith spojoval hospodářský růst společnosti s dělbou práce. Dělbou práce závisela na rozsahu trhu. Proto také hospodářský růst závisel na rozsahu trhu. Hospodářský růst české společnosti byl spojen především s dobytím trhu ovládaném dosud německo-rakouským kapitálem. Pouze tak mohla být vytvořena ekonomická struktura české společnosti a uzavřena i sociální skladba české společnosti. Hospodářský růst a rozvoj byl proto spojen s vytvářením ekonomické struktury české společnosti s plně rozvinutými ekonomickými sektory, ekonomickými odvětvími a obory s uzavřenou sociální skladbou. Ostrý konkurenční boj byl veden proto v podmínkách ekonomického nacionalismu z české i německé strany.

Hlavní masa českého obyvatelstva se živila především zemědělstvím. Disponovala omezenými kapitálovými zdroji. Základním ekonomickým problémem bylo překonávání nedostatečných kapitálových zdrojů pro hospodářský růst a rozvoj. Protože čeští zemědělci byli svoji podstatou většinou malovýrobci, koncentrovala se v podmínkách volné soutěže možnost mobilizace kapitálových zdrojů na svépomocnou aktivitu české společnosti. Docházelo ke spojování finančních prostředků prostřednictvím svépomocných družstev, záloženského hnutí apod. Velké množství české literatury se tímto problémem zabývá. Navrhuje řešení nedostatku akumulací zdrojů především prostřednictvím spojování drobných prostředků českých

malovýrobců, které se mnohde jevily jako jediná možnost jak od čistě agrárních forem hospodaření přejít k vytváření průmyslového sektoru. Mezi známé osobnosti, kteří se problémem zabývali, patřili F. L. Chleborad, F. C. Kampelík, F. Demel, Kodym, F. Šimáček a mnozí další. Česká ekonomická základna se tak začíná rozvíjet v oborech, které bezprostředně souvisely se zemědělstvím a tvoří jej především tzv. zemědělský průmysl. Nejvýznamnějším oborem českého hospodářství bylo cukrovarnictví, dále pivovarnictví, lihovarnictví, zemědělské strojírenství apod. Teprve později proniká český živel do dalších odvětví v ostré soutěži s německo-rakouským kapitálem.

Etika v emancipačním procesu

Morální aspekt a působení národních autorit měla nahradit ochranu a podporu národních produktivních sil státem, kde stát byl společný. Byla to výchova národa ke spotřebě a k podnikatelství. Etika měla spojovat celou českou společnost při podpoře produktivních sil národa. Mravní síla se měla stát významným faktorem hospodářského vývoje české společnosti a podpory jeho ekonomické aktivity. K výchově českého spotřebitele bylo využíváno hesla, pocházejícího původně od Františka Palackého, „svůj k svému“.

Podstatným faktorem podpory ekonomické aktivity v české společnosti bylo pěstování podnikatelského ducha. Podle Albína Bráfa není podnikavost přirozenou vlastností člověka. Je to vlastnost, která je utvářena okolnostmi ve společnosti, které v české společnosti zrovna příznivé nebyly. Ideálem pro mnoho schopných osobností české společnosti bylo sociálně zajištěné úřednické místo. V Rakousku podle některých odhadů až polovina úřednických míst byla obsazena Čechy. Typické vlastnosti pro podnikatelství plynou ze soustavné komunikace s lidmi daného smýšlení, snažení. Absenci přirozeného prostředí pro pěstování podnikatelského ducha musí nahrazovat výchova. Ta musí být soustavná a systematická. Musí začínat již výchovou na obecních školách. Měla by to být krátká, jednoduchá, praktická a populární ponaučení, která by měla postupovat předměty výuky. Jejich cílem by měla být výchovy žáků a studentů ke kalkulaci, jasnému hodnocení, disciplíně a k dalším vlastnostem, které jsou pro podnikatele nezbytné. Tak měly být vytvořeny předpoklady pro pěstování vlastností podnikatele. Pokračovatelem uvedených myšlenek byl např. Josef Macek. Pěstování podnikatelského ducha se musí stát podstatnou složkou ekonomického vzdělání. Není divu, že základní osou Bráfových proslulých přednášek se stala osobnost podnikatele. Bráf a další čeští ekonomové usilovali o pěstování podnikatelského ducha nejen na půdě akademické, ale šířili názory v tisku. Centrem českých zájmů se stal časopis *Obzor národohospodářský*, který redigoval Josef Gruber. Významné myšlenky byly publikovány v časopisech *Athéneum*, *Osvěta*, *Hlas národa*, *Českomoravský hospodář* a v jiných. Albín Bráf spoluzaložil národohospodářský ústav, který měl mapovat české hospodářské poměry a kromě jiného nahrazovat absenci českého podnikatelského prostředí prostředím zahraničním tím, že bude vysílat studenty na základě stipendií do center světového podnikání a obchodu. Čeští ekonomové přelomu devatenáctého a dvacátého století tak postavili proti kosmopolitismu volné soutěže ideu soběstačnosti. Koncepce národohospodářského obrození byla mimo jiné obsahem „České národohospodářské školy Bráfovy“, kterou tvořili ti, jež absolvovali Bráfův seminář z národního hospodářství. Tam bylo Bráfovo působení zvláště účinné. Ti, kteří seminář absolvovali, byli na jeho absolvování náležitě pyšní a uváděli to například i ve svých životopisech. Bráf konal semináře v e svém bytě, kde byla posluchačům k dispozici proslulá Bráfova osobní knihovna a Bráf zde zprostředkoval mimo jiné setkání

studentů s osobnosti hospodářské praxe. Své seminaristy si vybíral. Asi ze sta zájemců jich vybral necelých deset. Označení „Česká národohospodářská škola Bráfova“ použil první Cyril Horáček, který nastoupil na místo profesora politické ekonomie na pražskou univerzitu za prof. Kaizla.

Sociální otázka

Nejen nedostatek akumulčních zdrojů, ale i procesy, které hospodářský růst a rozvoj české společnosti doprovázely a které lze shrnout pod dobový pojem „sociální otázka“ se stala předmětem pozornosti českých ekonomů. Již F. L. Rieger, vedoucí představitel českého národního hnutí (vedle F. Palackého), v polovině 19. století uvádí, že „svoboda v soutěži je jedinou garancí pokroku společenstva i postupu výroby a láce“ a myšlenku doplňuje o úvahu, že hospodářský růst je doprovázen nežádoucími sociálními procesy. Naznačuje také možný směr řešení. „směr k vyrovnání stavů leží v povaze průmyslu samotného“ viz [6]. Na Riegra navazuje a rozvíjí jeho úvahu další významný představitel českého národního hnutí F. L. Chleborad. F. L. Chleborad dokonce nabízí společné řešení problému nedostatku akumulčních zdrojů a sociální otázky v procesu cílevědomého družstevního hnutí. Svým myšlenkám hluboce věří a podstupuje i praktické řešení prostřednictvím pražského Oulu, který na konci šedesátých let disponoval jedním z největších kapitálů ve střední Evropě. Teoretické zdůvodnění nabízí ve svém spise „Soustava národního hospodářství politického“ z roku 1869. Svoji představu neopustil ani později, když jeho praktický pokus po hospodářské krizi 1875 zkrachoval. Družstva jako řešení byla součástí i jeho pozdějších spisů. Jako řešení sociální otázky nabízí spolkové hnutí Max Wellner, vedle Chleborada poslední český představitel klasické školy politické ekonomie. Albín Bráf, Cyril Horáček, Josef Gruber a Josef Kaizl se opírali při řešení sociální otázky mladší německé historické školy. A. Bráf vychoval celou generaci českých ekonomů, která budovala ekonomiku Československé republiky. Připomeňme, že republika tehdy patřila k nejvyspělejším zemím světa.

Stať vznikla za podpory projektu Grantové agentury ČR číslo 402/06/0275 „Vývoj ekonomie jako předmětu vysokoškolské výuky v českých zemích do roku 1948“.

Použitá literatura:

- (1) Albín Bráf. *Život a dílo*. Díl první: *Paměti*. Praha, Vesmír 1922; díl druhý: *Výbor statí z nauky národohospodářské*; díl třetí: *Výbor statí z hospodářské a sociální politiky*; díl čtvrtý: *Rozličné statí*. Praha, Vesmír 1923; díl pátý: *Výbor z politiky a samosprávy*. Praha, Vesmír 1924.
- (2) CHLEBORAD, F., L.: *Soustava národního hospodářství politického*. Nákladem vlastním, Praha 1869.
- (3) KAMPELÍK, F., C.: *Z nedostatku peněz orba, průmysl řemesla v nynější době klesají...*, Hradec Králové, 1866.
- (4) KODYM, F., S.: *Spolky na vzájemné pomáhání*. Praha 1860.
- (5) KRAMEŠ, J.: *František Ladislav Rieger – zakladatel české ekonomické literatury*. Čas. Politická ekonomie, č. 6, 1999, s.817- 828.
- (6) RIEGER, F. L.: *Průmysl a postup výroby jeho v působení svém k blahobytu a svobodě lidu zvláště pracujícího*. Nákladem A. Augusty, Litomyšl 1860.
- (7) SRB, A.: *František Šimáček, jeho život a působení*. Praha, Matice lidu 1910.

- (8) ŠIMÁČEK, F.: *Záložní kasy, ústav k pomoci stavu pracovnímu, čili cesta k nabytí k zámožnosti*. V Praze 1857.
- (9) WELLNER, M.: *Hospodářství národní*. Tábor 1875.
- (10) MACEK, J.: *Základy sociální politiky*. Praha, Ústřední dělnické knihkupectví a nakladatelství 1925.

Kontakt:

Doc. PhDr. Jaroslav Krameš, CSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze

Nám. Winstona Churchilla, 4, 130 67 Praha 3

Fakulta podnikohospodářská, Katedra mikroekonomie, místnost 346 RB

Tel.: 224 098 646, e-mail: Krames@vse.cz.

MAASTRICHTSKÁ VERSUS EKONOMICKÁ KONVERGENCE

Michaela Krčilková

Klíčová slova:

Hospodářská konvergence - Shluková analýza - Maastrichtská kritéria

Keywords:

Economic convergence - Cluster Analysis - Maastricht's Criteria

Abstract:

The enlargement of EMU is hotly debated issue in political and economical circles and the question of economic convergence is then relevant. In this paper cluster analysis is applied to show whether or not economic convergence of EU members increases. In second part of the paper results of cluster analysis are compared with Maastricht's criteria to exam their relevance. Results shown that convergence increases significantly from 90th and that this increase is not reflected by convergence criteria.

ÚVOD

Fungování evropské měnové unie (EMU) mezi dvanácti členskými státy je realitou. Proces, jež započal v sedmdesátých letech minulého století, byl završen v roce 2002 zavedením společné měny Euro. Společné úsilí politiků a ekonomů však zavedením Eura zdaleka nekončí. Deset států, které se staly členy Evropské unie 1. května 2004, se na vstup do měnové unie připravuje. Možnost uplatnit výjimku neúčasti v EMU, podobně jako si ji vymínila Velká Británie a Dánsko, nové členské státy nedostaly. Povinnost aktivně se připravovat na přijetí jednotné měny těmto státům vyplynula podepsáním signatářské smlouvy, v níž se zavazují přijmout *acquis communitaire* jako celek, bez výjimek.

V souvislosti s těmito přípravami vystupuje do popředí řada otázek. Malý (2004) se například zabývá otázkou toho, zda je přijetí Eura pro nové státy krokem, který jim byl vnucen a v konečném důsledku ohrozí jejich budoucí ekonomický vývoj, anebo zda je přijetí společné měny pro nové státy nezbytností, bez níž nemohou doufat v úspěšný a dynamický rozvoj. Po prostudování nejdůležitějších aspektů vstupu do EMU dospívá Malý k následujícímu závěru: „...*Euro můžeme označit za nezbytnost pro nové členské země EU, za důležitý předpoklad budoucího alespoň relativně úspěšného rozvoje jejich ekonomik. Bez přijetí Eura totiž malé otevřené ekonomiky nových členů unie nikdy nepřestanou čelit riziku a účinkům nenadálých měnových turbulencí....*“

Stejně důležitou otázkou ovšem je i to, co přinese vstup nových členů do EMU samotné EMU. Vstup státu, jež není na společnou měnu dostatečně připraven, totiž není nebezpečný jen pro daný stát, ale i pro celou měnovou unii.

Odpověď na otázku, kdo je a kdo není vhodným kandidátem pro členství v EMU, hledá celá řada empirických i teoretických studií. Teoretické práce se zaměřují především na diskusi o výhodnosti či opodstatněnosti různých kurzových režimů nebo na určení základních charakteristik, které by měly splňovat země, jež se rozhodnou společnou měnu přijmout.

Empirické studie se týkají možnosti a schopnosti států vstřebávat asymetrické šoky případně odhadu pravděpodobnosti, s jakou se asymetrické šoky mohou vyskytnout. Autoři se shodují v názoru, že adaptační mechanismy jsou v evropských státech velmi

slabé. Trh práce je rigidní a to jak z pohledu mobility pracovníků, tak i z pohledu flexibility mezd. Rovněž reakce relativních cen na výskyt asymetrického šoku je velmi nízká. Omezené jsou i možnosti hospodářských politik, které musí být ve shodě se společnou monetární politikou.

Oč slabší jsou možnosti jednotlivých států reagovat na asymetrický šok, o to důležitější je, aby k výskytu podobných šoků docházelo co nejméně. Pravděpodobnost výskytu asymetrického šoku je proto důležitým měřítkem při posuzování potenciálních členů monetární unie. Metod, kterými se snaží empirické studie měřit ekonomickou konvergenci, je celá řada. Poměrně často se využívalo odchylek reálných směnných kurzů, coby ukazatelů odlišných ekonomických tlaků, jimž jsou státy vystaveny, např. Eichengreen (1991). Dalším způsobem byl odhad míry interregionální pracovní mobility (De Grauwe a Vanhaverneke, 1991). Posuzovala se rovněž intenzita vzájemného obchodu, či míra vnitřní otevřenosti (např. Frankel – Rose, 1996). Nejčastěji využívanými se však staly modely strukturální vektorové autoregrese, jejichž počátky jsou spojovány se jmény Bayoumi a Eichengreen (1992). Později je však využila řada dalších autorů.

Problematikou míry konvergence se zabývala i Evropská komise. Výsledkem těchto snah jsou známá Maastrichtská kritéria, jejichž splnění by mělo zaručit dostatečnou makroekonomickou stabilitu, tak, aby jeho nový člen nebyl destabilizujícím faktorem pro stávající členy monetární unie.

CÍL PRÁCE

Tato práce se zabývá hospodářskou konvergencí uvnitř Evropské Unie. V první části bude odhadnuta hospodářská konvergence evropských států a tendence jejího vývoje. Znalost nejen aktuální míry konvergence, ale i tendence jejího vývoje je důležitá zejména z pohledu dalšího rozšiřování Eurozóny. Ve druhé části příspěvku pak budou analýze podrobena Maastrichtská kritéria a jejich plnění jednotlivými státy. V závěru bude posouzeno, do jaké míry se výsledky obou přístupů shodují.

METODIKA

K odhadu míry ekonomické konvergence bude použita metoda shlukové analýzy. Její největší výhodou je výstup v podobě klastrového diagramu, jež umožňuje relativně snadnou a intuitivní interpretaci. Její opakovaná aplikace pak umožní zobrazení toho, zda ekonomické ekonomiky konvergují či ne.

Základem shlukové analýzy je měření podobnosti (či naopak rozdílnosti) mezi dvěma zeměmi případně skupinami zemí. V této práci je podobnost zemí měřena na základě hodnot pěti proměnných, kterými jsou: růst reálného HDP, míra inflace měřená cenovým deflátorem, míra nezaměstnanosti, reálná úroková míra a deficit veřejného rozpočtu vyjádřený jako procentuální podíl na HDP. Údaje o jednotlivých proměnných pocházejí z databáze AMECO.

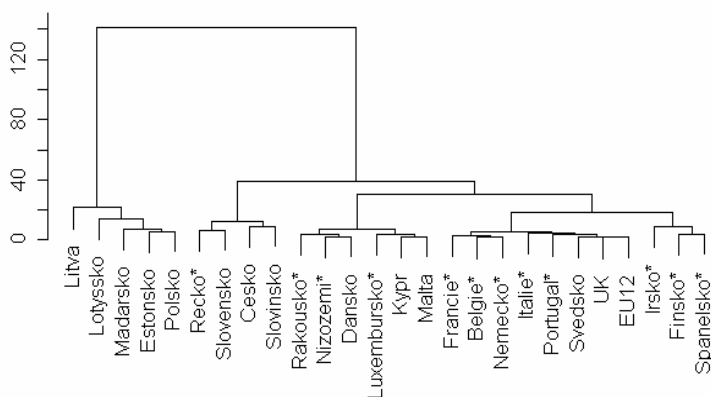
Shluková analýza je aplikována na 25 členských zemí Evropské unie. Kromě nich byl zařazen i region eurozóny tvořen 12 státy, jež přijaly Euro. Klastry (shluky) jsou vytvářeny metodou WARD.

Pro zjištění vývoje konvergence v čase byly vytvořeny dva klastrové diagramy. První se vztahuje k období 1993-1997 a druhý k období 2002-2005. Jednotlivá období jsou pro každou zemi popsána aritmetickým průměrem výše definovaných proměnných.

VÝSLEDKY

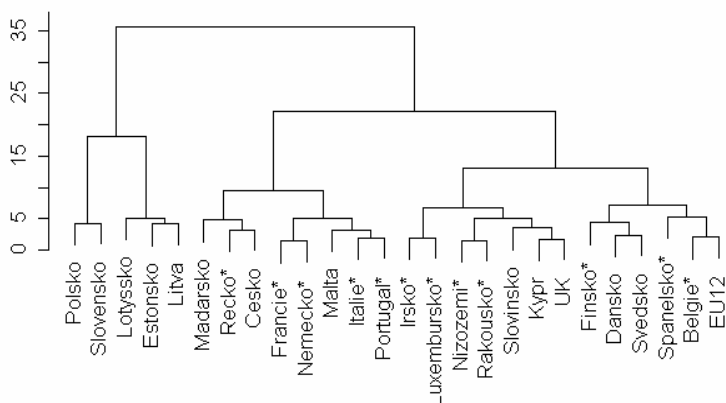
Následující obrázky prezentují obdržené výsledky. Hvězdička u názvu země připomíná členství země v eurozóně. Zkratka EU-12 představuje průměr eurozóny.

Cluster Dendrogram



Method ward
Shluková analýza, EU-25 (5var) 1997

Cluster Dendrogram



Method ward
Shluková analýza, EU 25 (5var) 2005

DISKUSE

Na základě analýzy klastrových diagramů lze učinit několik závěrů o chování evropských ekonomik.

Zprvé, jak naznačuje snížení vertikální vzdálenosti mezi jednotlivými klastry, došlo ve sledovaném období k výraznému sblížení ekonomik Evropské Unie jako celku.

Zadruhé, ekonomiky nových členských zemí s výjimkou Malty a Kypru jsou v prvním období výrazně odděleny od původních členských států EU. V průběhu druhého období se však nové a původní členské státy začaly výrazně sblížovat. Litva, Estonsko, Lotyšsko, Polsko a Slovensko zůstávají sice oddělené, avšak rozdíl mezi oběmi

skupinami je výrazně nižší. Důvodem může být značné reformní úsilí a příprava post-komunistických států na vstup do EU (před rokem 2002) a jejich vstup do EU. Dalším faktorem je i značná provázanost ekonomik původních a nových členů. Závislost ekonomik je patrná z následující tabulky.

Tabulka 1.: Podíl exportu a importu statků se zeměmi EU-15 na celkovém exportu a importu statků jednotlivých zemí (Zdroj: AMECO-Eurostat, vlastní výpočet)

		1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Podíl exportu statků do (EU-15) na celkovém exportu statků (%)	Kypr	57,0	58,9	53,5	55,9	59,1	65,4	71,6	71,6	71,6
	ČR	86,6	85,0	85,5	84,7	86,3	86,0	84,2	86,2	85,9
	Estonsko	85,8	88,1	81,3	81,6	82,4	80,3	77,9	79,5	81,0
	Maďarsko	82,3	81,3	80,9	81,8	81,2	79,4	77,0	77,0	76,6
	Lotyšsko	77,6	80,7	78,6	77,7	79,3	77,3	76,3	72,2	69,6
	Litva	73,6	74,7	73,4	69,2	62,5	66,9	65,3	60,9	60,1
	Malta	49,0	33,9	52,5	47,4	48,8	50,3	46,8	46,8	46,8
	Polsko	80,9	80,4	80,3	80,3	80,8	79,1	77,2	76,6	75,5
	Slovensko	88,4	88,6	89,3	88,2	84,7	85,1	85,4	86,5	87,9
	Slovinsko	73,0	71,2	69,7	67,5	66,9	66,0	66,4	65,2	63,5
Podíl importu statků z (EU-15) na celkovém importu statků (%)	Kypr	58,3	58,2	58,3	56,9	59,4	68,1	75,6	75,6	75,6
	ČR	76,4	75,0	74,3	72,3	71,0	79,9	81,2	80,7	78,8
	Estonsko	73,2	70,4	66,2	68,6	64,9	73,6	75,9	72,9	72,7
	Maďarsko	70,7	65,0	64,7	63,7	63,1	66,9	70,0	69,2	69,3
	Lotyšsko	75,4	74,0	75,8	77,2	75,3	75,5	75,1	70,4	68,5
	Litva	60,0	54,5	54,9	56,5	55,8	63,3	59,0	54,4	54,1
	Malta	66,1	60,5	64,5	68,1	68,0	72,6	74,5	74,5	74,5
	Polsko	71,7	68,6	69,3	69,3	69,1	74,8	74,7	74,3	73,8
	Slovensko	74,3	69,9	71,7	72,7	74,0	79,0	78,9	75,7	74,8
	Slovinsko	76,4	75,9	76,2	76,4	75,7	81,2	78,2	76,0	76,0

Zatřetí, Francii, Německo a Itálii, lze označit za ekonomiky vykazující značnou shodu ve svém projevu. Přihlédneme-li k velikosti Německa a Francie můžeme je označit za těžiště nejen EMU ale i celé EU. Tento závěr se shoduje i se závěry některých empirických studií, jež využily modely vektorové autoregrese, např. Bayoumi a Eichengreena (1992), Funke (1997) a Dibogloo a Horvath (1997).

Začtvrté, postavení regionu EU-12 vykazuje značně nestabilní postavení vzhledem k ostatním zemím. Projevuje se zde to, že byl odvozen na základě prostého aritmetického průměru namísto mediánu či průměru váženého. To ho logicky vychyluje směrem k extrémním hodnotám (v případě, že jsou ve vzorku obsaženy) bez ohledu na velikost země, která tyto hodnoty vykazuje.

Zapáté, státy jež přijaly Euro v roce 2002 netvoří homogenní skupinu. A to ani v prvním období (před přijetím Eura) ani po jeho přijetí. Jsou rozděleny do třech shluků, do kterých jsou zařazeny i jiné státy. Nicméně platí i zde, že vertikální vzdálenost mezi shluky se v druhém období výrazně snížila, což naznačuje, že i uvnitř EMU došlo mezi sledovanými obdobími k výraznému sblížení jednotlivých ekonomik. Jistě se zde projeví vrcholící přípravy na přijetí Eura, snaha o splnění Maastrichtských kritérií a přijetí Eura.

Posledním závěrem, který lze z klastrové analýzy vyčíst, je, že Česká republika se přiblížila k těžišti Evropské unie, tvořené Francií, Německem a Itálií. Zatímco v prvním období byla s jádrem spojena přes tři shlukové skupiny a byla tak v předposledním připojeném shluku, ve druhém období je již ve shluku, který je k jádru připojen jako první. Zároveň došlo k výraznému snížení vertikální vzdálenosti mezi shluky. Významným faktorem je zde opět otevřenost české ekonomiky a velká obchodní a vlastnická provázanost.

Připomeňme ještě, že vysoká obchodní a vlastnická provázanost ekonomik je základním ekonomickým argumentem pro přijetí Eura, neboť umocňuje přínosy z odstranění možných výkyvů vzájemného kurzu. Silné ekonomické propojení s eurozónou vytváří předpoklady pro zvyšování cyklické sladění a snižuje tedy pravděpodobnost výskytu asymetrických šoků.

EKONOMICKÁ KONVERGENCE A MAASTRICHTSKÁ KRITERIA

Již v úvodu bylo zmíněno, že Evropská komise posuzuje připravenost státu přijmout Euro za pomoci dobře známých Maastrichtských kritérií. Nyní se pokusím ukázat do jaké míry se posuzování dle Maastrichtských kritérií shoduje s výše naznačeným přístupem. Postupně budeme sledovat, jak byla Maastrichtská kritéria plněna v jednotlivých letech a zda tento vývoj odpovídá zvyšující se konvergenci evropských států.

Kritérium cenové stability

Kritérium cenové stability je vyjádřeno mírou inflace měřenou pomocí harmonizovaného cenového indexu. Ten nesmí v zemi ucházející se o členství převyšovat průměr tří zemí s nejnižší inflací o více než 1,5 %. Plnění kritéria cenové stability shrnuje tabulka 2. Podtržení indikuje neplnění kritéria.

Tabulka 2. Plnění kritéria cenové stability novými členskými státy (Zdroj: AMECO)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Kritérium	2,2	2,0	2,6	3,0	2,5	2,5	2,2	2,5
ČR	<u>9,7</u>	1,8	<u>3,9</u>	<u>4,5</u>	1,4	-0,1	<u>2,6</u>	1,6
Estonsko	<u>8,8</u>	<u>3,1</u>	<u>3,9</u>	<u>5,6</u>	<u>3,6</u>	1,4	<u>3,0</u>	<u>4,1</u>
Kypr	<u>2,3</u>	1,1	<u>4,9</u>	2,0	<u>2,8</u>	<u>4,8</u>	1,9	2,0
Litva	<u>5,4</u>	1,5	1,1	1,6	0,3	<u>-1,1</u>	1,2	<u>2,7</u>
Lotyšsko	<u>4,3</u>	<u>2,1</u>	2,6	2,5	2,0	<u>2,9</u>	<u>6,2</u>	<u>6,9</u>
Maďarsko	<u>14,0</u>	<u>10,0</u>	<u>10,0</u>	<u>9,1</u>	<u>5,2</u>	<u>4,7</u>	<u>6,8</u>	<u>3,5</u>
Malta	<u>3,7</u>	<u>2,3</u>	<u>3,0</u>	2,5	<u>2,6</u>	1,9	<u>2,7</u>	2,5
Polsko	<u>11,8</u>	<u>7,2</u>	<u>10,1</u>	<u>5,3</u>	1,9	0,7	<u>3,6</u>	2,2
Slovensko	<u>6,7</u>	<u>10,4</u>	<u>12,2</u>	<u>7,2</u>	<u>3,5</u>	<u>8,4</u>	<u>7,5</u>	<u>2,8</u>
Slovinsko	<u>7,9</u>	<u>6,1</u>	<u>8,9</u>	<u>8,6</u>	<u>7,5</u>	<u>5,7</u>	<u>3,7</u>	2,5
Belgie	0,9	1,1	<u>2,7</u>	2,4	1,6	1,5	1,9	2,5
Dánsko	1,3	2,1	<u>2,9</u>	2,3	2,4	2,0	0,9	1,7
Finsko	1,3	1,3	<u>2,9</u>	2,7	2,0	1,3	0,1	0,8
Francie	0,7	0,6	1,8	1,8	1,9	2,2	<u>2,3</u>	1,9
Irsko	2,1	<u>2,5</u>	<u>5,3</u>	<u>4,0</u>	<u>4,7</u>	<u>4,0</u>	<u>2,3</u>	2,2
Itálie	2,0	1,7	<u>2,6</u>	2,3	<u>2,6</u>	<u>2,8</u>	<u>2,3</u>	2,2
Lucembursko	1,0	1,0	<u>3,8</u>	2,4	2,1	<u>2,5</u>	<u>3,2</u>	<u>3,8</u>
Německo	0,6	0,6	1,4	1,9	1,4	1,0	1,8	1,9
Nizozemí	1,8	2,0	2,3	<u>5,1</u>	<u>3,9</u>	2,2	1,4	1,5
Portugalsko	2,2	<u>2,2</u>	<u>2,8</u>	<u>4,4</u>	<u>3,7</u>	<u>3,3</u>	<u>2,5</u>	2,1
Rakousko	0,8	0,5	2,0	2,3	1,7	1,3	2,0	2,1
Řecko	<u>4,5</u>	2,0	<u>2,9</u>	<u>3,7</u>	<u>3,9</u>	<u>3,4</u>	<u>3,0</u>	<u>3,5</u>
Španělsko	1,8	<u>2,2</u>	<u>3,5</u>	2,8	<u>3,6</u>	<u>3,1</u>	<u>3,1</u>	<u>3,4</u>
Švédsko	1,0	0,5	1,3	2,7	1,9	2,3	1,0	0,8
Velká Británie	1,6	1,3	0,8	1,2	1,3	1,4	1,3	2,1

Jak je patrné z tabulky 2. plnění kritéria cenové stability činí jednotlivým zemím značné potíže. Státy, jež už Euro přijaly, ho plnily pouze v roce šetření, tedy v roce

rozhodujícím pro vstup.¹ Po vstupu do eurozóny však míry inflace v jednotlivých zemích divergovaly. Po celou dobu splňuje konvergenční kritérium pouze Rakousko. Potíže jsou obzvláště patrné v případě Řecka, které ho splnilo jen jediný rok a od té doby se mu to již nepodařilo. Nicméně je nutno podotknout, že země eurozóny vstoupily do EMU s rozdílně nastavenými měnovými politikami, které se po vstupu sjednotily, což patrně vedlo k rozkolísání inflace v jednotlivých státech.

Rovněž noví členové mají s cenovým kritériem problémy. V počátečním období to jsou patrně důsledky doznívajících transformačních procesů, později pak cenové deregulace, hledání vhodného režimu monetární politiky a vliv Ballasa-Samuelsnova efektu. Přes tyto nepříznivé vlivy se alespoň některým státům kritérium plnit daří.

Kritérium rozpočtové stability

Kritérium rozpočtové stability je dáno jednak deficitem státního rozpočtu, jednak velikostí veřejného dluhu. Deficit veřejných rozpočtů smí dosahovat nevyšší 3 % HDP a veřejný dluh nejvyšší 60 % HDP. Měřeno pomocí ESA95 metodologie. Plnění kritéria shrnuje tabulka 3.

Tabulka 3. Plnění kritéria rozpočtové stability (Zdroj: AMECO – Eurostat)

	1998		1999		2000		2001		2002		2003		2004		2005	
Belgie	117,8	-0,8	113,6	-0,5	107,7	0,1	106,3	0,6	103,2	0	98,5	0,1	94,7	0	93,3	0,1
Dánsko	61,2	1	57,4	2,3	51,6	3,3	47,5	2,6	46,9	1,2	44,3	1	42,6	2,7	35,8	4,9
Finsko	48,5	1,7	46,6	1,7	44,3	7	43,3	5,1	42,2	4,1	45,0	2,5	44,9	2,3	41,1	2,6
Francie	59,1	-2,6	58,3	-1,7	56,7	-1,5	56,2	-1,5	58,2	-3,2	62,7	-4,2	64,9	-3,7	67,2	-2,9
Irsko	52,9	2,4	48,1	2,5	37,8	4,4	35,3	0,8	32,1	-0,4	31,1	0,2	29,4	1,5	27,6	1
Itálie	115,4	-2,8	113,7	-1,7	109,2	-0,7	108,7	-3,1	105,5	-2,9	104,2	-3,4	103,8	-3,4	106,4	-4,1
Lucembursko	6,2	3,2	5,6	3,3	5,3	5,9	6,5	5,9	6,5	2	6,3	0,2	6,6	-1,1	6,2	-1,9
Německo	60,2	-2,2	60,2	-1,5	59,2	1,3	58,7	-2,8	60,3	-3,7	63,8	-4	65,5	-3,7	67,7	-3,3
Nizozemí	64,5	-0,7	60,5	0,6	53,6	2,1	50,7	-0,2	50,5	-2	51,9	-3,1	52,6	-1,9	52,9	-0,3
Portugalsko	52,5	-3	51,4	-2,7	50,4	-2,9	53,0	-4,3	55,5	-2,9	57,0	-2,9	58,7	-3,2	63,9	-6
Rakousko	64,7	-2,3	66,5	-2,2	65,8	-1,5	66,1	0	66,0	-0,5	64,4	-1,5	63,5	-1,1	62,9	-1,5
Řecko	112,8	-2,5	110,8	-1,8	110,2	-4	113,2	-4,9	110,7	-4,9	107,8	-5,8	108,5	-6,9	107,5	-4,5
Španělsko	63,5	-3	61,6	-1,1	59,2	-0,9	55,6	-0,5	52,6	-0,3	48,9	0	46,4	-0,1	43,2	1,1
Švédsko	63,5	1,8	63,9	2,5	50,0	5	53,6	2,5	52,0	-0,2	52,0	0,1	51,1	1,8	49,8	2,9
Velká Británie	45,4	0	47,5	1,1	40,9	3,7	39,5	0,7	36,9	-1,6	38,9	-3,3	39,9	-3,3	43,4	-3,5
ČR	15,4	-5	16,3	-3,6	19,6	-3,6	27,2	-5,9	28,4	-6,8	29,8	-6,6	32,3	-2,9	31,6	-3,6
Estonsko	5,7	-0,4	6,2	-3,7	5,1	-0,4	4,6	0,3	5,5	1	6,0	2,4	5,4	1,5	4,8	1,6
Kypr	59,1	-4,2	59,9	-4,4	59,9	-2,4	62,0	-2,3	65,5	-4,5	69,4	-6,3	71,9	-4,1	70,7	-2,4
Litva	16,1	-3	24,4	-2,9	23,5	-3,6	23,2	-2	22,4	-1,4	21,2	-1,2	19,5	-1,5	18,7	-0,5
Lotyšsko	9,6	-0,6	13,2	-5,3	11,9	-2,8	14,1	-2,1	12,7	-2,3	13,7	-1,2	13,9	-0,9	11,9	0,2
Maďarsko	58,4	NA	59,6	-5,5	53,3	-2,3	54,1	-3,5	56,5	-8,4	54,8	-6,4	58,5	-5,4	57,2	-6,1
Malta	51,6	-9,9	57,9	-7,7	55,6	-6,2	62,3	-6,4	59,9	-5,6	70,4	-10,2	75,1	-5,1	74,8	-3,3
Polsko	36,8	-4,3	40,0	-1,8	37,4	-1,5	37,7	-3,7	38,2	-3,2	41,1	-4,7	46,4	-3,9	44,3	-2,5
Slovensko	31,8	-3,7	49,9	-7,1	49,0	-12,2	50,0	-6,5	45,1	-7,7	43,5	-3,7	44,0	-3	35,9	-2,9
Slovinsko	21,8	NA	24,0	-2	26,7	-3,9	28,2	-4,3	29,2	-2,7	28,8	-2,8	29,4	-2,3	29,1	-1,8

Poznámka: Podtržení naznačuje neplnění kritéria

Z tabulky vidíme, že celá řada států má s plněním kritéria rozpočtové stability obtíže a to i přes vágní definici, která umožňuje, aby hodnota splněna nebyla, pokud se její překročení oproti předešlému roku snižuje.

Nové státy s výjimkou Malty a Kypru prozatím nemají potíže s veřejným dluhem. Není to ovšem způsobeno jejich fiskální disciplinovaností nýbrž nízkou počáteční úrovní dluhu. Takže ačkoli nyní kritérium 60% hranice splňují, tempo, kterým veřejné dluhy těchto zemí narůstají je alarmující. O fiskální nedisciplinovanosti těchto států svědčí kritérium rozpočtového deficitu, které dlouhodobě splňuje pouze Slovinsko a baltské státy.

¹ Připomeňme, že Řecko se kvalifikovalo dodatečně v druhé vlně posuzování konvergenčních kritérií.

Kriterium konvergenční stálosti

Konvergenční stálost je měřena pomocí dlouhodobých nominálních úrokových sazeb, které u potenciálních členů EMU nesmí překročit o více než 2 % průměrnou hodnotu těchto sazeb u tří zemí s nejnižší inflací. Úrokové sazby se určují na základě výnosů dlouhodobých státních dluhopisů.

Úrokové sazby měří konvergenční stálost proto, že jejich vývoj by měl odrážet velikost kurzového rizika, důvěru v daný stát, že dluh splatí, a inflační očekávání. V případě eurozóny budou faktory kurzového rizika a inflačního očekávání působit shodně a tak hlavním určujícím faktorem bude důvěra trhu ve schopnosti státu dostát svým závazkům. Protože státy eurozóny toto kriterium splňovaly již před vstupem do EMU, po vstupu do EMU, kdy dva ze tří determinujících faktorů působí shodně, by neměly mít s naplněním kritéria žádné potíže. Tomu napovídají i data, jež uvádí AMECO. Kriterium dlouhodobých úrokových měř je ovšem s výjimkou Maďarska a přechodně Polska, plněno i novými členskými státy.

Stabilita směnného kurzu

Měnový kurz musí být zapojen do systému ERM po dobu nejméně dvou let před vstupem do EMU. Kurz musí setrvat uvnitř flukuačního pásma $\pm 15\%$ bez nutnosti devalvace či revalvace. Toto kriterium, jakkoli důležité zde posuzovat nebudeme. Státy EMU ho samozřejmě splnily a plní. Pro Českou republiku, Polsko a Maďarsko zatím nebyla stanovena závazná parita. Ostatní členské státy paritu stanovenou mají a kriterium plní.

ZÁVĚR

Z výše uvedené analýzy konvergenčních kritérií plyne, že byla zkonstruována především jako prostředek pro snadné vyčlenění zemí nezpůsobilých přijmout Euro. Měla by zajistit určitou úroveň sladění fiskální a monetární stability mezi stávajícími a novými státy. Zároveň jsou kritéria zkonstruována tak, aby jejich plnění bylo možné i po vstupu do EMU. Je to především kriterium kurzové stability, která se po přijetí Eura stává samozřejmostí, a kriterium dlouhodobých úrokových měř, jejichž vývoj je determinován 3 hlavními faktory, z nichž 2 jsou po vstupu do eurozóny shodné pro všechny členské státy. Problematické se jeví inflační kriterium, neboť monetární politika v eurozóně podléhá jediné autoritě, kterou je Evropská centrální banka. Inflační cíl a jeho dosažení pak logicky nemůže být přizpůsobeno jednotlivým státům, ale je stanovováno pro eurozónu jako celek. Za jeho plnění po vstupu do eurozóny tedy nenesou státy plnou zodpovědnost.

Konvergenční kritéria se ovšem týkají pouze fiskální a monetární stability a jsou tedy zaměřena především na disciplinovanost států při provádění hospodářských politik. Neodrážejí tak plně ekonomickou konvergenci evropských států. Nezobrazují např. strukturální podobnost ekonomik, jejich vzájemnou provázanost a náchylnost k asymetrickým šokům, což jsou aspekty, jež by při rozhodování o společné měně neměly zůstat opomenuty.

Měření ekonomické konvergence pomocí Maastrichtských kritérií proto není zcela spolehlivé a nelze pouze na jejich základě vyslovovat jednoznačné autoritativní závěry. Zrovna tak ani pouhé sblížení ekonomik nemůže být bráno jako jediný faktor úspěšné monetární integrace, přizpůsobovací mechanismy a disciplinovanost při provádění hospodářských politik jsou dalšími kritérii podmiňujícími úspěšné zavedení Eura.

Použitá literatura:

- (1) ARTIS, M. – ZHANG, W. (1997): *On Identifying the Core of EMU: An Exploration of Some Empirical Criteria*: CEPR Discussion Paper 1689, Centre for Economic Policy Research
- (2) BAYOUMI, T. – EICHENGREEN, B. (1992): *Shocking Aspects of European Monetary Unification*, NBER working Paper Nr. 3949, National Bureau Of Economic Research, Cambridge. 1992
- (3) De GRAUWE, P. – VANHAVERBEKE, W. (1991): *Is Europe Optimum Currency Area? Evidence from Regional Data*. CEPR discussion paper Nr. 556, 1991
- (4) DIBUGLOO, S. – HORVÁTH, J. (1997): Optimum Currency Areas and European Monetary unification. In *Contemporary Economic Policy*, vol. 15, Nr. 1, 1997, s. 37 – 49
- (5) EICHENGREEN, B. (1991): Is Europe an Optimum Currency Area? NBER working Paper Nr. 3579, National Bureau Of Economic Research, Cambridge. 1991.
- (6) FRANKEL, Jeffrey A. – ROSE, Andrew K. (1996): *The Endogeneity Of The Optimum Currency Area Criteria*, NBER Working Paper Series, WP Nr. 5700, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, 1996.
- (7) MALÝ, J. (2004): Přijetí eura – nezbytnost pro nové členy EU. In *Prohlubování evropské integrace*. Ed. Klvačová. Professional Publishing, Praha, 2004. s. 94 – 125

Kontakt:

Ing. Michaela Krčilková

ČZU, Provozně ekonomická fakulta, Katedra ekonomických teorií

Kamýcká 129, Praha 6 – Suchbátka, 165 21

Email: krcilkova@pef.czu.cz

PODMÍNKY ROZVOJE MANAGEMENTU VEDOUCÍ K ROZVOJI REGIONU

Růžena Krninská

Klíčová slova:

Globalizace – regionalizace - trvale udržitelný život – management - lidský potenciál

Key words:

Globalization – regionalization - sustainable life – management - human potential

Abstract:

Contemporary turbulent epoch as elementary part of global society will inexorable enter into development of regions. Development possibilities will be in adequacy to elastic response in regions, which depends on quality of management. Development of human potential of management would help to understand connections and create structures of generally valid regularities of biosphere with specific nature and cultural conditions of the region.

Úvod

Jedním ze základních projevů globalizace je propojování světa do jednoho společného celku. Tomuto pohledu lze postavit jako protiklad regionalizaci, jež je naopak prezentována zdůrazněním různosti, kterou je třeba zachovat, protože vyvěrá ze specifčnosti místního (regionálního) přírodního a potažmo kulturního prostředí. Světový proces globalizace přináší tedy i procesy regionalizace. Budoucí rozvoj regionů je ve své podstatě spojený s vývojem globalizačních trendů a tak na regionální úrovni se bude odehrávat rozhodující střet regionálních a globálních vlivů a tendencí. Současná turbulentní epocha jako elementární součást globální společnosti provázené procesy diskontinuitních změn neúprosně vstupuje do vývoje regionů. Rozvojové možnosti budou adekvátní pružné odezvě v regionech, která se odvíjí od kompetentnosti lidských zdrojů a kvality managementu v regionu. V globálním světě vystupuje lidský faktor jako nová hodnota, vytvářející nově pojatou formu kapitálu – lidský kapitál. Ostatní formy - peníze, půda a technologie se stávají na něm kriticky závislé a budou mu čím dál více podřízeny⁵. Základní podmínkou rozvoje regionu je kvalita jeho managementu.

Podmínky rozvoje managementu

Manažeři, kteří chtějí být ve své práci úspěšní, musí vědět o podstatě člověka – jako *subjektu (mikroprostor)* a jeho činnosti v pracovních skupinách ve spojitosti s mezilidskými vztahy a socioekonomickými vztahy na úrovni regionu (*mezoprostor*) přinejmenším tolik, jako o své původní odborné profesi. Navíc přibývá nutnost orientace v multikulturním prostoru spojeném s procesem globalizace (*makroprostor*). První podmínkou se stává dobrá orientace v obrovském množství informací, včetně jejich kvalitního zpracování pro další rozhodování. Jedná se především o orientaci na úrovních *mikro-, mezo-, a makroprostoru*.

Makroprostorem či *prostorem* globální svět včetně jeho rozličných kulturních úrovní, od celosvětové po regionální, představovanou pro nás rámcem Evropské unie nebo České republiky, či regionu na úrovni krajů (NUTZ 2), který už lze chápat jako *mezoprostor*. Stejně tak lze na úrovni *mezoprostoru* chápat zkoumané *objekty* ve firmě,

organizaci nebo podniku s jeho podnikovou kulturou v příslušném *mikroregionu*. *Mikroprostorem* můžeme rozumět mikrosvět každé lidské osobnosti, její vlastní *subjekt*. Je naprosto oprávněná domněnka, že při řízení v třetím tisíciletí spojených s procesy globalizace nevystačíme s kvanty současných znalostí o podniku a jeho prostředí (při dělení na vnitřní a vnější prostor firmy), získané na základě vědeckého poznání spojeného s pozitivisticko-vědeckým paradigmatickým, které však zůstanou naprosto nezbytným základem pro rozhodování managementu. Dalším krokem bude přijetí stejně podrobných znalostí o vlastním *subjektu* - lidské osobnosti (*mikroprostor*), jehož kvalita rozhodne o výběru a tvůrčím zpracování informací i pro orientaci v *makroprostoru* globální civilizace. V reálném životě manažer nikdy nepracuje za vybraných podmínek a nikdy neřeší situace pouze objektivisticky zvenčí. Je naopak plně zapojen do celého interakčního kontextu dění a musí se jej snažit na základě svých znalostí a pochopení ovlivnit a usměrnit. Záleží tedy na stupni vývoje jeho *osobnosti* (*stavu mikroprostoru*), jež rozhoduje o jeho přístupech. Právě tento aspekt bude mimo jiné nezbytné akceptovat a rozvíjet při řízení lidských zdrojů v blízké budoucnosti, spolu s péčí o rozvoj lidského potenciálu s rozšířením jeho tvůrčích schopností, které jsou nepostradatelné k zvládnutí globalizačních proměn (v makroprostoru).

Vzhledem k stoupajícímu významu lidského faktoru v procesu globalizačních změn, budou na řízení lidských zdrojů v naší blízké budoucnosti kladeny nové a značně vysoké nároky, vedené snahou zabezpečit konkurenceschopnost firem. Skripta byla psána s úsilím o postižení této oblasti z nového celostního a systémového pohledu, přispívajícího k orientaci v této problematice z výše uvedených tří základních zorných úhlů, kterými jsou *mikro-, mezo a makroprostor*.

Úroveň *mikroprostoru*: . *Mikroprostorem* můžeme rozumět mikrosvět každé lidské osobnosti, její vlastní *subjekt*. Mikroprostor je spjat s potenciálem lidské osobnosti a souvisí výrazně s rozvojem lidského kapitálu. V prostředí prohlubující se globalizace, kde suroviny, zboží a finanční kapitál se volně pohybují, zde se postupně stává **rozhodujícím prvkem rozvoje - kvalita lidského kapitálu**. Péče o kvalitní lidský kapitál je péčí o rozvoj lidského potenciálu, znamená to péči o rozvoj lidské osobnosti – tedy nejen o její profesní zdatnost, ale péči o celkový rozvoj jeho osobnosti jako člověka, nikoli pouze jako pracovní síly. Rozvoj lidských zdrojů představuje koncentrovanou a soustředěnou péči o pracovníka jako člověka, tedy o bytost nadanou vlastním rozumem, tvůrčími schopnostmi, zkušenostmi, znalostmi a vůlí pracovat na určité motivační úrovni¹.

Celková globalizace ekonomických procesů vytváří zcela novou situaci nejen pro utváření nových systémů řízení v regionech, ale zejména mění sociální roli manažera a jeho odbornou, sociální i interkulturální kompetenci. Pružnou adekvátní odezvu na diskontinuitní procesy globálních rozměrů může zajistit a zvládnout pouze rozvíjející se lidský kapitál, resp. jeho rozvíjející se lidský potenciál. Významná a narůstající role lidského subjektu je spojena především s jeho tvůrčími schopnostmi. Meadowsová – Meadows – Jorgen⁴ hovoří o tom, že dvě věci jsou bez mezí: počet generací, za něž bychom se měli cítit odpovědní a naše vynalézavost a tvořivost. Je dokonce poukazováno na tvořivost jako jednu z mála cest, otevírající prostor pro rozvoj v globálním světě, přičemž tvořivost nepochybně souvisí s péčí o rozvoj lidské osobnosti. Cílem je představit si budoucnost, která vypadá věrohodně, kterou lze vytvořit. Vytvořit si příležitosti pro zítřek, to znamená budoucnost si předpřipravit, předvytvořit².

TAB. 1: Kulturologické aspekty rozvoje lidských zdrojů v prostoru a čase³

	SUBJEKT - mikroprostor	OBJEKTY - mezoprostor			PROSTOR - makroprostor
MINULOST	SEBEPOZNÁNÍ	PERSONÁLNÍ ŘÍZENÍ	ŘÍZENÍ LIDSKÝCH ZDROJŮ	PODNIKOVÁ KULTURA	KULTURA
PŘÍTOMNOST	SEBEROZVOJ				REGIONÁLNÍ KULTURA
BUDOUCNOST	CELOŽIVOTNÍ VZDĚLÁVÁNÍ				GLOBÁLNÍ KULTURA

V úrovni *mikroprostoru* – *lidského subjektu* (tab.1) je rozhodující podmínkou zainteresování jedince na vlastním *sebezpznávání*. *Sebezpoznání* (*uvědomění si svých hodnot*) je základem a předpokladem zájmu o vlastní *osobní seberozvoj*, který pak samovolně vede k přirozenému procesu celoživotního učení. *Proces rozvoje lidského potenciálu* spjatý s rozvojem invence a tvůrčích, kreativních schopností vede k zajištění ideální reakce na diskontinuitu globalizačních trendů. Pro zvládnání globalizačních trendů je rozhodující vstup jedince do procesu *celoživotního učení*. V současné etapě se vzdělávání stává ústředním tématem lidského společenství a jisté konkurenční výhody, jak v rámci firem, tak v rámci regionů.

Vzdělávání a celoživotní učení jednotlivců by se mělo stát procesem sebezpznávacím spjatým s pochopením kulturních symbolů v obecné globální celospolečenské rovině (*makroprostoru*), ale také v rovině regionální, v její specifčnosti (*mezoprostoru*). Tak jako je významné porozumění kulturním symbolům na globální úrovni spjatým s rozvojem každé lidské bytosti, tak je významné porozumění specifčnosti společenství na úrovni kultury regionální, která je spjata s kořeny místního prostředí. V úrovni podnikové kultury a regionu (*v mezoprostoru*) se setkávají prvky kultury lidského společenství (*makroprostoru*), které souvisejí s každým jedincem (*jeho mikroprosterem*). Žádoucí je aby byla akceptována specifčnost regionálního prostoru a to nejen regionu s jeho kulturní pamětí, ale i socioekonomické aspekty ve všech úrovních. „Mysli globálně, jednej lokálně.“

Vzdělávání v kulturologických aspektech a jejich posilování by pomohlo využít jak tvůrčí iniciativu jedince, tak tvůrčí iniciativu týmů, či posílení synergie týmů. Manažeři vystupující jako vzory, pracující nově s kulturologickými aspekty, spolu s vzděláváním lidských zdrojů mohou stimulovat žádoucí změny v současném myšlení. Trvalého rozvoje regionů i organizací v nich, lze docílit pouze cestou komplexního řízení obnovitelného zdroje – lidského kapitálu a rozvoje jeho potenciálu. Péče o lidský *subjekt* je pro budoucnost prvořadou. Je-li rozvoj některého prvku systému (*subjekt, objekty, prostor čili mikro-, mezo-, a makroprostor*) řešen izolovaně, je sporná otázka

efektivitu vynaloženého úsilí. Je-li naopak řešení systémové, projeví se synergický efekt, který umocní přínos lidských zdrojů pro trvale udržitelný růst v úrovni *mezo- a makroprostoru*.

Důležité je rozšíření *prostoru* v práci s lidskými zdroji (lidským kapitálem) do všech úrovní pro plné využívání lidského potenciálu s cílem dynamizující role týmů. Ať je to v rozvoji podniku na straně jedné a na druhé - zakotvení osobnosti v podnikové kultuře, která by vždy měla mít vazbu na kulturní aspekty regionu - tj. vytváření identity osobnosti jedince s kořeny vlastního kulturního společenství v regionu (*mezoprostoru*). Zavádění konceptu celoživotního učení pro všechny a zkvalitnění vzdělávání veškeré populace, ve kterém by se měl odrážet i přechod od pozitivisticko-vědeckého zkoumání světa k akceptaci celostního (holistického) přístupu, tento mimo jiné znamená i hlubokou proměnu vzdělávacího systému. Z hlediska *subjektu (mikroprostoru)* to znamená přijmout lidskou osobnost s její vědomou i nevědomou stránkou, vlastním sebepoznáváním těchto obou stránek a jejich rozvojem, souvisejícím s celoživotním učením a seberalizací. K tomu je nezbytné získat dobrou orientaci nejen v řádu osobnostního vývoje jedince, ale i v jeho vztahu k lidskému společenství a přírodnímu řádu, jak na úrovni regionu, tak celé *planety (mezo- a makroprostoru)*. K nastolení těchto skutečností musí významnou měrou přispět výuka na vysokých školách s navozením celostních přístupů k výchově budoucích manažerů, kteří by pak nově přistupovali k řízení lidských zdrojů a práci s lidským kapitálem. Zároveň jsou to předpoklady posunu řízení lidských zdrojů do nové dimenze, v níž vzdělání související s rozvojem lidské osobnosti je jediným nevyčerpatelným zdrojem, který bude mít lidstvo v neomezeném množství v příštím tisíciletí k dispozici, spolu s vědomím, že lidský kapitál je nejcennějším bohatstvím budoucí společnosti a investice do něj jsou z těchto důvodů momentálně jedny z nejdůležitějších.

Ale v okamžiku vědomého přijetí vlastní jedinečnosti jednotlivou lidskou bytostí, přistupuje současně vědomí sounáležitosti s celostí planety řídicí se přírodními a vesmírnými zákony i se sounáležitostí se společenstvím lidských individuí, jednajících s ohledem na jednání druhých v určitém historickém čase, kultuře a prostoru.

Vzhledem k celostnímu přístupu je nezbytné skloubit všechny úrovně v rovině regionu, které jsou podmínkami rozvoje trvale udržitelného rozvoje v regionu:

- na úrovni *mikroprostoru* – lidské osobnosti jako *subjektu* – zaměření na problematiku dotýkající se rozvoje lidského potenciálu a celoživotního učení, zvláště u manažerů;
- hledat spojitosti pro trvale udržitelný rozvoj v regionu (*mezoprostor*) - porlínání úrovní kulturních prvků v souvislosti s přírodními podmínkami a socioekonomickými vlivy,
- nalezení nových vztahů a souvislostí mezi základními elementy na úrovni *mikro-, mezo, a makroprostoru*, tak aby v regionu (*mezoprostoru*) při tvorbě jeho organizační struktury byla zachována vazba na kulturu regionální se zachováním celostního pohledu, který opouští fragmentovanou specializovanost i jednooborovost manažerů a snažit se o širší vztahové a systémové přístupy z hlediska budoucích globalizačních trendů.

V okamžiku, kdy management neakceptuje specifiku přírodních podmínek regionu a nově pronikající kulturní a socioekonomické aspekty jsou plně odcizené prvotnímu přírodnímu prostředí, dochází obvykle k úpadku rozvoje v regionu.

Poznáme-li dobře mikroprostor (lidskou osobnost), pak lépe porozumíme zákonitostem makroprostoru. O zachování a rozvíjení tohoto stavu je třeba pečovat:

1. Lidská osobnost (*mikroprostor*) je organismus, který se prezentuje jako systém otevřený, primárně aktivní (na rozdíl např. od behaviorálního pojetí organismu pouze reagujícího na stimuly) v němž dynamická uspořádaná složitost neustále reaguje

komplexně ve všech svých složkách a proměnných. Lidská osobnost je otevřeným, neustále se vyvíjejícím systémem, samoregulujícím se a samoorganizujícím se, který patří do biosféry a tudíž by se měl podle zákonů biosféry chovat.

2. Pro maximální rozvíjení tvůrčích schopností jedince je nezbytné nastoupit cestu sebepoznání, seberozvoje – celoživotního učení a seberealizace.

3. Jednou z možných cest k pochopení smyslu poslání člověka na planetě vede přes složitou cestu „individuace“. Čím dále postoupí člověk v objevování své vlastní jedinečnosti, při obrácení se do svého nitra a vydání se cestou individuace (Jung, 1994) a čím dále na této cestě dospěje, tím více nabude zkušeností a více porozumí tom, že se skutečným přijetím své vlastní jedinečnosti přistupuje vědomí sounáležitosti s „celkem“ – celostností planety¹.

Závěr

V úvodu již bylo řečeno, že globalizace přináší významné změny a posuny v naší současnosti, ale že tyto proměny mají výrazně komplexní charakter. Nedá se tudíž na ně reagovat partikulárně, z hlediska specifčnosti jednoho jediného zorného úhlu (např. jednoho vědního oboru, třeba ekonomiky), protože pak pouze roztáčíme další kolotoč nečekaných změn, ale sama globalizace si vynucuje, abychom k novým problémům rovněž přistupovali komplexně, akceptovali je ve všech, pokud možno co nejširších souvislostech. Abychom zvládali zpracování a rozlišení obrovského množství informací o globálním společenství, je nezbytné získat určitou orientaci ve spjatosti s pochopením řádu nejen vývoje lidské osobnosti (*mikroprostoru*), vedoucí od sebepoznání k seberealizaci, ale také jejího vztahu k lidskému společenství a přírodnímu řádu, biosféry v globální prostoru (*makroprostoru*). Postižení vztahovosti a komplexnosti vytváří nutnost participace, kooperace a zavádění principů týmovosti v úrovni managementu v regionech a mikroregionech (*mezoprostoru*).

Použitá literatura:

- (1) Bedrnová, E. - Nový, I. a kol. *Psychologie a sociologie řízení*. 2. rozšířené vydání, Praha: Management Press, 2004. 562 s. ISBN 80-7261-064-3
- (2) Gibson, Rowan. *Nový obraz budoucnosti (Přední osobnosti světového managementu a sociálního myšlení o budoucnosti podnikání, konkurenci, řízení a trhu)*. 2. vydání, Praha: Managenet Press 2000, 261 s. ISBN 80-7261-036-8
- (3) Krninská, R. *Kulturologické aspekty řízení lidských zdrojů*. České Budějovice: Jihočeská Univerzita v Českých Budějovicích, Zemědělská fakulta, 2002, 54 s. ISBN 80-7040-584-8
- (4) Meadowsová, D.-Meadows, D.-Jorgen, R. *Překročení mezí*. Praha: Argo, 1995, 319 s. ISBN 80-85794-83-7
- (5) Truneček, J. *Znalostní podnik ve znalostní společnosti*. Vydání 1. Praha: Professional Publishing, 2003, 312 s. ISBN 80-86419-35-5

Kontakt:

Doc. Ing. Růžena KRNINSKÁ, CSc.

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta - katedra řízení

Studentská 13, 370 05 České Budějovice, Česká republika

tel.: 00420 387 772 485 e-mail: krninska@zf.jcu.cz

DETERMINANTY KSZTAŁTOWANIA CEN TRANSFEROWYCH

J. Kroik

Słowa kluczowe:

Decyzja – transakcja - badanie ankietowe - przedsiębiorstwa międzynarodowe

Key words:

Decision – transaction - survey - international company

Abstract:

The importance of transfer pricing is increasing together with regional and world economy development. General circumstances influencing the transfer pricing formation were discussed in the paper. Some part of the authors' research carried out in Poland in 2006 was presented. They concern the factors affecting transactions between entities associated by a capital. Controlled companies of the capital groups were the respondents. Comparing the results of other research, a gradual change of fundamental determinants was observed during a few years. These are among other things: managers' motivation, risk reduction and marketing strategy.

1. Przesłanki rozwoju cen transferowych

Rozwój gospodarczy przyczynia się do rozszerzania, często współzależnych, sieci powiązań kapitałowych, personalnych, służbowych czy umownych między przedsiębiorstwami w skali regionalnej i światowej. Można to uznać jako objaw (efekt) współdziałania gospodarczego, której praprzyczyną jest proces globalizacji. Jednak, z drugiej strony, rozszerzanie stosunków zależności wprowadza zagrożenie pojawiania się sytuacji, w której ceny transakcji między takimi przedsiębiorstwami mogą nie odzwierciedlać rezultatów zwykłej presji stosunków rynkowych, ale kreowane są w oparciu o przesłanki wynikające z tych sieci powiązań. To niekorzystne dla gospodarki rynkowej cenotwórstwo, symbolizowane nazwą ceny transferowe¹, stało się głównym powodem tworzenia już na początku XX wieku odpowiednich regulacji prawnych, ograniczających możliwość (opłacalność) takich transakcji. Wraz z rozwojem handlu i kapitału międzynarodowego rosła presja na unormowanie regulacji. Ostatecznie skala i znaczenie tej problematyki doprowadziło do wytworzenia aktów i zobowiązań prawnych w zakresie cen transferowych na poziomie międzynarodowym (OECD), a w ślad za nimi wprowadzanie szczegółowych regulacji krajowych.

W Polsce tematyka cen transferowych stała się obecna jako zagadnienie praktyczne i teoretyczne od drugiej połowy lat 90-tych XX wieku, będąc elementem procesu dostosowywania prawa do standardów międzynarodowych jak i problematyką zainteresowań naukowych [5],[7]. Ostatnie kilka lat doświadczeń i rozwoju działań podmiotów gospodarczych w tym zakresie pozwala już na dokonywanie ocen zjawiska cen transferowych, w kontekście ich wpływu na podejmowanie decyzji i specyfikę zarządzania w przedsiębiorstwach.

Na politykę i praktykę stosowania cen transferowych w skali międzynarodowej ma wpływ wiele czynników. Do najważniejszych zalicza się globalizację handlu i kapitału,

¹ *Ceny transferowe* anglosaski termin; *transfer pricing*

w tym tworzenie międzynarodowych grup kapitałowych i nieustanny proces koncentracji kapitału (łączenia spółek), rozwój i współzawodnictwo w zakresie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (przede wszystkim w formie fuzji i przejęć), restrukturyzację, wzrost liczby aliansów strategicznych pomiędzy przedsiębiorstwami. Rozwój ten wzmocniony jest - najogólniej mówiąc - przez działania, które zmierzają do liberalizacji handlu i znoszenia barier polityczno - ekonomicznych, zmiany technologiczne i organizacyjne, a w szczególności wzrost handlu elektronicznego (*e-commerce*). Jako determinanty petryfikujące tę politykę, wskazuje się również znaczny postęp w zakresie środków łączności, w dziedzinie komunikacji i informatyki, a także wpływ procesów demograficznych związany ze starzeniem się społeczeństw krajów rozwiniętych, zmiany naturalnego środowiska, czy wyczerpywanie się zasobów naturalnych [7].

Wymiana dokonywana przez przedsiębiorstwa wielonarodowe, czy też zgrupowania wielopodmiotowe może przybierać formę różnorodnych transakcji. Transakcje te dotyczą dóbr, usług, dystrybucji towarów, pożyczek, transferu wartości niematerialnych i prawnych, prac badawczo-rozwojowych, wspólnych inwestycji, pożyczek w ramach koncernu, czy też porozumień dotyczących podziału kosztów. Ceny transferowe stosowane w transakcjach zawieranych w ramach takiego przedsiębiorstwa (ceny wewnętrzne), odnoszone są do definicji podmiotu powiązanego², który jest kluczowym pojęciem prawno-podatkowym dla problematyki cen transferowych. Na tym tle podejmowane przez zarządy decyzje wielopodmiotowych przedsiębiorstw (w tym szczególnie międzynarodowych mających swoje oddziały w różnych krajach) muszą brać pod uwagę całokształt uwarunkowań prawno-ekonomicznych i zarządczych związanych z kształtowaniem cen transakcji między podmiotami zgrupowania. Przeważa pogląd, że dominujący kontekst decyzji w grupach kapitałowych ma podłoże fiskalne, przy czym opinie badaczy tego problemu wskazują na rangę związków cen transferowych z obszarem zarządzania np kontrolingu, motywacji czy marketingu[2],[7]. Takie możliwe spektrum decyzji w odniesieniu do cen transferowych jest ciekawym polem badawczym, które pozwoli obserwować zmiany podejścia do rozwiązywania problemów kształtowania transakcji między podmiotami (oddziałami) zgrupowania. Syntetycznym sprawdzianem i odniesieniem do stawianych pytań w tym zakresie jest pomiar czynników (determinant) kształtowania cen transferowych. Na tej podstawie możliwa jest ocena ewaluacji przesłanek decyzyjnych w prowadzeniu polityki cen transferowych grup kapitałowych.

W odniesieniu do realiów polskich zrealizowanych było dotychczas kilka przedsięwzięć badawczych analizujących uwarunkowania polityki kształtowania cen transferowych. Większość z nich koncentrowała się bezpośrednio lub pośrednio na odniesieniach podatkowe (fiskalne) w operacyjnym i/lub decyzyjnym aspekcie.

W nielicznych z nich badano wprost determinanty decyzji cenowych w transakcjach podmiotów powiązanych. Do nich zaliczają się badania przeprowadzone w 2006 roku przez autora niniejszego artykułu.

² Za podmioty powiązane uznaje podmioty, jeśli jedno z nich ma bezpośrednio lub pośrednio udział w zarządzaniu, kontroli lub kapitale drugiego lub ta sama osoba ma udział bezpośrednio lub pośrednio w zarządzaniu, kontroli lub kapitale obu przedsiębiorstw. Za spółki powiązane uznaje się także firmy, gdzie występuje dominacja pierwszej z nich (spółki zarządzającej) nad drugą (spółki zależnej) oraz zależność firmy od jej oddziału wynika ze stosunku własności, zarządzania, sprawowania kontroli w różnej formie i postaci, związku gospodarczego czy powiązań rodzinnych [1].

2. Zakres badań na tle innych zrealizowanych w Polsce

Jak wspomniano wcześniej unormowanie regulacji prawnych sprawiło, że począwszy od końca lat dziewięćdziesiątych XX wieku rozwój cen transferowych stał się obszarem zainteresowań ośrodków doradczych i naukowych. Najbardziej rozwiniętą formułę badań zrealizowano w ramach projektu wykonanego w 2000 roku przez PricewaterhouseCoopers. O randze problemu przywiązywanej do podjętego zadania świadczy ukonstytuowanie specjalnej grupy analityków, wyodrębnionej organizacyjnie jako Zespół Cen Transferowych. Zespół ten nadzorował to przedsięwzięcie. Dotyczyło ono pozyskania i przetworzenia informacji na temat doświadczeń największych spółek międzynarodowych działających w Polsce, których źródłem były kontrole podatkowe cen transferowych.

W problematyce badań cen transferowych w Polsce szczególną rolę odegrał S. Sojak, który w swoich publikacjach przedstawił własne badania empiryczne z 1999 i 2002 roku [5],[6]. Badania te dotyczyły polskiej praktyki w zakresie cen transferowych przedsiębiorstw gospodarujących w kraju i poruszały zarówno jej aspekty podatkowe, jak i rachunkowości zarządczej. Dużą wagę do identyfikacji uwarunkowań związanych z cenami transferowymi przywiązuje Ernst&Young. Swoje badania firma ta prowadziła w 1999 oraz 2004 roku, [8]. Ich celem było uzyskanie podstawowych informacji na temat najistotniejszych kwestii związanych z polityką stosowania cen transferowych przez działające na terenie Polski spółki zależne przedsiębiorstw wielonarodowych.

Adresatami omawianych tu badań ankietowych były w większości oddziały dużych przedsiębiorstw wielonarodowych (grup kapitałowych) mające swoją lokalizację w Polsce oraz podmioty działające w ramach krajowych grup kapitałowych. Badania przeprowadzone zostały na 25 przedsiębiorstwach. W kwestionariuszu sformułowano kilkadziesiąt pytań, które ukierunkowano na;

- ocenę stopnia przygotowania przedsiębiorstwa do wymagań formalno – organizacyjnych stawianych w praktyce wykorzystania cen transferowych,
- postrzeganie ważności sformułowanych czynników kształtujących ceny w polityce i transakcjach wynikających ze współdziałania gospodarczego grupy kapitałowej,
- ocenę transferów w odniesieniu do strategii marketingowej grupy.

Ten drugi aspekt badań bezpośrednio realizował cele zmierzające do oceny przesłanek decyzyjnych w prowadzeniu polityki cen transferowych grup kapitałowych, a w dalszej fazie do zbadania ich zmian w perspektywie czasu.

W badanej próbie podmiotów prowadzących ceny transferowe występowały wszystkie rodzaje transferów, które można spotkać w działalności gospodarczej. Większość przedsiębiorstw prowadziło więcej niż jeden rodzaj transakcji z podmiotami powiązanymi. Ankietowane spółki najczęściej zawierały z podmiotami powiązanymi transakcje dotyczące usług operacyjnych, sprzedaży i zakupu gotowych wyrobów oraz udzielania pożyczek wewnątrz grupy. Spora część badanych spółek dotyczyła także transakcji sprzedaży i zakupu półproduktów. Adekwatnie do statusu spółki zależnej w jej transferach pojawiały się transakcje dotyczące świadczeń zarządczych na rzecz centrali. Obciążenie przez podmiot dominujący centralnymi kosztami zarządzania deklarowało ponad 57 % respondentów. We wszystkich przypadkach centrala (spółka naczelną) świadczyła usługi na rzecz całego zgrupowania przedsiębiorstwa wielonarodowego (np: globalny, zintegrowany marketing, kreowanie wizerunku firmy).Obciążenie za te usługi były następnie dzielone według klucza na oddziały (spółki córki) zlokalizowane na całym świecie. Zdecydowanie rzadziej zawierano transakcje w zakresie prac badawczo-rozwojowych oraz udzielania kredytów

wewnętrznych. Z drugiej strony pożyczki wewnętrzne były jednym z częściej wybieranych transferów. Całe przedsięwzięcie badawcze opisano w [4].

3. Ocena czynników kształtujących ceny transferowe

Ranga wyróżnionych determinant cen transferowych była oceniana w sposób jakościowy w skali: nieistotne, ważne, kluczowe. Pozyskiwane opinie odnoszono do warunków wynikających z własnych doświadczeń oraz poznawczo do obrazu gospodarki jako całość. Dla pierwszego przypadku ograniczono próbę odpowiedzi do tych spółek, które stosowały transakcje wewnątrzgrupowe (21 przedsiębiorstw).

W drugim przypadku badań uczestniczyły wszystkie podmioty. Część determinant miała bezpośredni związek z podatkami, część w sposób pośredni adresowana była do kontekstu finansowego. Kilka czynników wchodziło w obszar decyzji zarządczych. Sformułowane determinanty oraz wyniki badań dla obu płaszczyzn odniesienia (Polska, własna grupa) ujęto w poniższych tabelach nr 1 i nr 2.

Tabela 1. **Opinie spółek-podmiotów powiązanych o znaczeniu czynników kształtujących politykę cen transferowych w Polsce**

Determinanty polityki cen transferowych w gospodarce polskiej	Liczba firm	Udział w (%)	Liczba firm	Udział w (%)	Liczba firm	Udział w (%)
Ranga czynnika	Nieistotny		Ważny		Kluczowy	
Zgodność z przepisami podatkowymi	4	16,00	5	20,00	16	64,00
Optymalizacja obciążeń podatkowych	3	12,00	8	32,00	14	56,00
Minimalizacja płatności podatkowych	4	16,00	7	28,00	14	56,00
Opodatkowanie dywidend	9	36,00	10	40,00	6	24,00
Polityka celna polski	11	44,00	9	36,00	5	20,00
Wahania kursów walut	8	32,00	10	40,00	7	28,00
Poziom inflacji	10	40,00	8	32,00	7	28,00
Rzetelna ocena wyników realizowanych przez każdą ze stron	5	20,00	11	44,00	9	36,00
Gromadzenie dokumentacji dla potrzeb kontroli podatkowej	3	12,00	16	64,00	6	24,00
Maksymalizacja zysków operacyjnych	5	20,00	12	48,00	8	32,00
Umacnianie samodzielności spółki	16	64,00	4	16,00	5	20,00
Motywacja menedżerów	8	32,00	14	56,00	3	12,00
Ocena działalności menedżerów	9	36,00	12	48,00	4	16,00
Łatwość zrozumienia formuł cenowych	17	68,00	5	20,00	3	12,00
Stan rozwoju polskiej gospodarki	7	28,00	9	36,00	9	36,00
Konkurencyjność na rynku krajowym	3	12,00	15	60,00	7	28,00
Podporządkowanie się polityce spółki matki	10	40,00	12	48,00	3	12,00
RAZEM	25	---	25	---	25	---

Źródło: opracowanie własne z uwzględnieniem danych w [4]

Tabela 2. **Opinie spółek-podmiotów powiązanych o znaczeniu czynników kształtujących politykę cen transferowych we własnym zgrupowaniu gospodarczym**

Determinanty polityki cen transferowych w badanych grupach kapitałowych	Liczba firm	Udział w (%)	Liczba firm	Udział w (%)	Liczba firm	Udział w (%)
Ranga czynnika	Nieistotny		Ważny		Kluczowy	
Zgodność z przepisami podatkowymi	2	9,52%	4	19,05%	15	71,43%
Optymalizacja obciążeń podatkowych	3	14,29%	7	33,33%	11	52,38%
Minimalizacja płatności podatkowych	1	4,76%	7	33,33%	13	61,90%
Opodatkowanie dywidend	7	33,33%	9	42,86%	5	23,81%
Polityka celna Polski	9	42,86%	7	33,33%	5	23,81%
Wahania kursów walut	5	23,81%	9	42,86%	7	33,33%
Poziom inflacji	9	42,86%	5	23,81%	7	33,33%
Rzetelna ocena wyników realizowanych przez każdą ze stron	4	19,05%	11	52,38%	6	28,57%
Gromadzenie dokumentacji dla potrzeb kontroli podatkowej	2	9,52%	14	66,67%	5	23,81%
Maksymalizacja zysków operacyjnych	5	23,81%	10	47,62%	6	28,57%
Umacnianie samodzielności spółki	12	57,14%	4	19,05%	5	23,81%
Motywacja menedżerów	7	33,33%	12	57,14%	2	9,52%
Ocena działalności menedżerów	7	33,33%	11	52,38%	3	14,29%
Łatwość zrozumienia formuł cenowych	14	66,67%	5	23,81%	2	9,52%
Stan rozwoju polskiej gospodarki	5	23,81%	9	42,86%	7	33,33%
Konkurencyjność na rynku krajowym	2	9,52%	13	61,90%	6	28,57%
Podporządkowanie się polityce spółki matki	8	38,10%	10	47,62%	3	14,29%
RAZEM	21	---	21	---	21	---

Źródło: opracowanie własne z uwzględnieniem danych w [4]

Porównanie wyników wskazuje na generalną zbieżność struktury opinii na temat wagi czynników dla obu płaszczyzn odniesień tj. gospodarka i własna grupa.

Wyniki ocen związanych z aspektem podatkowym ocenione zostały najwyżej adresując to do gospodarki jak i do uwarunkowań wewnętrznych grupy. Na poziomie kluczowym wskazano tylko trzy czynniki, które przekroczyły 50%. Były to właśnie determinanty podatkowe. W pozostałych przypadkach udział opinii o kluczowości czynnika był na zdecydowanie niższym poziomie.

Z drugiej jednak strony wystąpiły tylko dwa elementy zakwalifikowane jako nieistotne z frakcją powyżej 50%. Oznacza to, że średnia waga wszystkich pozostałych elementów, oceniona została, jako co najmniej ważna. Świadczą o tym łączne wyniki dwóch pozytywnych opcji (ważny, kluczowy) służących do wyceny rangi czynników. Tym samym należy uznać, że przedsiębiorstwa mają świadomość istnienia realnych, również innych niż fiskalne, przesłanek decyzyjnych związanych z cenami transferowymi. W tym zakresie jako czołową determinantę należy uznać gromadzenie

dokumentacji dla potrzeb kontroli (88% - gospodarka, 90,48 % - grupa). Oznacza to, że spółki dużą wagę przywiązują do zmniejszania ryzyka zakwestionowania transakcji między podmiotami powiązanymi. Jak wiadomo można je ograniczać poprzez opracowywanie i gromadzenia różnego typu dokumentacji obejmującej zasady ustalania cen transferowych, analiz funkcjonalnych podmiotów biorących udział w transakcjach, porównawcze badania cen obu podmiotów oraz inne materiały uzasadniające przesłanki podejmowanych decyzji cenowych [3].

Warto podkreślić relatywnie wysoki wynik takich czynników jak motywacja i ocena menedżerów. Około dwie trzecie wypowiedzi definiowało te determinanty jako ważne przesłanki przy kształtowaniu cen transferowych.

Czynniki z najwyższymi znaczeniami są zgodne z innymi wcześniejszymi pomiarami. Ernst&Young dokonując badań w roku 1999 i 2004 uzyskał wskazania, że najważniejsze determinanty kształtujące politykę cen transferowych w Polsce były to: zgodność przepisami podatkowymi (98% i 99% badanych spółek – odpowiednio w 1999 i 2004 roku) oraz optymalizacja obciążeń podatkowych (93% i 75% badanych spółek - odpowiednio w 1999 i 2004 roku)³. Badania S. Sojaka z roku 1999 za najbardziej istotny czynnik uznały natomiast maksymalizację zysków całej firmy (równoważny z trzecim w tabeli czynnikiem).

Uzyskane wyniki potwierdzają ogólną tezę o wzrastającym znaczeniu przygotowania się zgrupowań gospodarczych do zarządzania cenami transferowymi. Znaczenie to wynika z jednej strony ze szczególnych uwarunkowań prawno-organizacyjnych i ekonomicznych, spodziewanego wzrostu skali transakcji podmiotów powiązanych, ograniczania ryzyka zakwestionowania formuł prowadzenia polityki cenowej grupy a także nowych determinant będących przesłankami do kształtowania tych cen.

Bibliografia:

- (1) Feinschreiber R, Transfer Pricing Handbook, Secondo Editio, Vol. I, John Willey, New York, 1998.
- (2) Kroik J., Malara Z., Spektrum decyzji w zarządzaniu cenami transferowymi, w; (red. M.Hopej), Nowe tendencje w Zarządzaniu, Oficyna PWR, Wrocław, 2006.
- (3) Malec E., Roszkowski D., Ceny transferowe. Jak prawidłowo dokumentować transakcje, aby zminimalizować ryzyko podatkowe, ODiDK Sp. z o.o., Gdańsk, 2004.
- (4) Matusiak M., Zarządzanie cenami transferowymi w przedsiębiorstwie- ocena procesów i organizacji, (praca magisterska), Instytut Organizacji i Zarządzania PWR, Wrocław, 2006.
- (5) Sojak S., Ceny transferowe. Teoria i praktyka, PWN, Warszawa, 2001.
- (6) Sojak S., Baćkowski D., Ceny transferowe. Aspekt podatkowy. Dom Wydawniczy ABC, Warszawa, 2003.
- (7) Szymański Krzysztof G., Pietrasik A., Ceny transferowe, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr Sp. z o.o., Gdańsk, 2003.
- (8) Raport z drugiej edycji badania Ernst & Young, Ceny transferowe w Polsce, 2005.

Contact:

Dr inż. J. KROIK

Adiunkt, Instytut Organizacji i Zarządzania Politechnika Wrocławska, z-ca dyrektora Instytutu, E-mail: janusz.kroik@pwr.wroc.pl

³ Por. [8], własne badania porównawcze.

MÉNĚ PŘÍZNIVÉ OBLASTI V ZEMÍCH EVROPSKÉ UNIE**Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Tomáš Hlavsa**Klíčová slova:

Méně příznivé oblasti – horské oblasti – ostatní méně příznivé oblasti – oblasti se specifickými omezeními – oblasti s environmentálními omezeními - kompenzační platba

Key words:

Less favoured areas – mountain LFAs – other LFAs – areas affected by specific handicaps – areas with environmental restrictions – compensatory allowance

Abstract:

The support of less favoured areas (LFA) has been important part of EU's policy since 1970s. The goal of this support includes especially agriculture retaining in these areas, what contributes to viable country conservation. This article analyzes LFAs in EU in conformity with determination criteria of these areas, LFAs' structure, and compensatory allowance amounts.

1. Úvod - Právní úprava podpory méně příznivých oblastí a její cíle

Opatření k podpoře hospodaření v méně příznivých oblastech je jedno z nejstarších opatření venkovského rozvoje a bylo zavedeno v polovině sedmdesátých let. Právním základem bylo nařízení Rady č. 268/75/EEEC k podpoře zemědělství v horských a méně příznivých oblastech, které již v současné době neplatí. Kritéria pro vymezení LFA jsou ve své podstatě založena na tomto nařízení, které bylo dvakrát novelizováno, jednou v roce 1997 a následně v roce 1999. V roce 1997 bylo vydáno nařízení Rady č. 950/97 o zlepšení efektivnosti zemědělských struktur, které upravovalo podmínky poskytování podpory méně příznivým oblastem.

V současné době je základní právní normou pro politiku rozvoje venkova nařízení Rady č. 1257/99 ze 17. května 1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu. Kritéria pro vymezení méně příznivých podmínek představují na rozdíl od předchozí právní úpravy jen rámcové podmínky a lze je konkretizovat dle podmínek příslušného státu. Členské státy tak mají více prostoru promítnout do systému podpor vlastní politiku. V EU se užívají pro vymezení LFA kritéria přírodní, sociálně ekonomická a demografická. V nařízení č. 1257/99 byl také představen nový typ znevýhodněných oblastí, které jsou postihnuty environmentálními omezeními.

Cílem podpory méně příznivých oblastí a oblastí s environmentálními omezeními je přispět k zajištění využití zemědělské půdy a tím k zachování životaschopného venkovského společenství, zachovat a podporovat udržitelné zemědělské systémy, které berou v úvahu zejména ochranu životního prostředí a dále pak zajistit požadavky životního prostředí a zabezpečit zemědělství v oblastech s environmentálními omezeními.

Zemědělci v méně příznivých oblastech mohou dostat vyrovnávací příspěvky v určené výši na hektar plochy využitý pro zemědělskou činnost. Podmínkou je, že musí obhospodářovat minimální plochu půdy, kterou si definuje členský stát, zaváže se provádět zemědělskou činnost v méně příznivé oblasti po dobu alespoň pěti let od první

platby vyrovnávacího příspěvku a používají správné postupy zemědělského hospodaření. Kompenzační platba již není založena na dobytčích jednotkách, ale je to platba na plochu. Minimální sazba je 25 EUR na ha a maximální sazba 200 EUR na ha.

2. Cíl a metodika

Tento článek se zabývá analýzou méně příznivých oblastí v Evropské unii z pohledu použitých kritérií pro vymezení těchto oblastí, struktury LFA, podílu jednotlivých kategorií LFA na zemědělské půdě a kompenzačních plateb.

Cílem je vytvořit skupinu členských zemí v rámci států EU – 25, které jsou si podobné na základě několika definovaných ukazatelů, které se týkají kritérií použitých pro vymezení kategorií LFA (tam kde je to možné), podílu oblastí LFA na zemědělské půdě a struktuře těchto oblastí a informací týkající se realizovaných kompenzačních plateb v dané zemi.

Za účelem dosažení tohoto cíle byla využita metoda shlukové analýzy. Na počátku analýzy byly ze zdrojové matice vyřazeny dva státy, Velká Británie a Kypr, a sice kvůli nedostatečným podkladovým údajům. Dále byla provedena standardizace znaků, a to formou normovací Z – funkce.

Pro vlastní analýzu byla zvolena metoda nejkratší cesty shluků. V analýze byly dále užity hierarchické shlukovací postupy, jejichž výstupem je tzv. dendrogram.

Data pro tuto analýzu částečně poskytl Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky a také byla využita data z dokumentů publikovaných Evropskou Komisí.

3. Kritéria vymezení LFA a oblastí s environmentálními omezeními

Nařízení Rady č. 1257/99 definuje tři typy méně příznivých oblastí: horské oblasti (článek 18), ostatní méně příznivé oblasti (článek 19) a oblasti postižené specifickými nevýhodami (článek 20).

Kritériem pro vymezení horských oblastí podle článku 18 je nadmořská výška, samostatné kritérium svažitosti, kombinace těchto dvou faktorů a dále jsou to oblasti severně od 62. rovnoběžky a určité přilehlé oblasti.

Kritéria vymezení ostatní méně příznivé oblasti podle článku 19 se dají shrnout do tří skupin. První skupinou jsou kritéria týkající se výskytu půdy nízké produktivity, zde se využívají údaje či jejich kombinace o využití půdy, např. minimální procento TTP, maximální procento zornění, hustota skotu na hektar pícnin, hektarové výnosy aj. Druhá skupina kritérií se týká výsledků produkce, které vyplývá z nízké produktivity přirozeného prostředí, nejčastěji se používají údaje o příjmech farmy na pracovní jednotku, o daních, objemu hrubé zemědělské produkce aj. V některých zemích jsou využívány v rámci těchto dvou skupin kritérií různé bodovací nebo indexové systémy – např. v České republice je to bodový systém hodnocení produktivity přírodního prostředí podle výnosnosti půd. Použití kritérií z první a druhé skupiny se u jednotlivých členských zemí velmi různí, a proto je obtížné je mezi zeměmi porovnávat. Třetí skupina kritérií v sobě zahrnuje demografická kritéria, jako je hranice maximální hustoty obyvatelstva, procento ekonomicky aktivní populace pracující v zemědělství a roční pokles populace.

Oblasti se specifickými omezeními dle článku 20 NR č. 1257/99 vymezuje jednotlivé členské země dle nejruznějších kritérií, u nichž často vzniká problém měřitelnosti. Jsou to např. oblasti postižované záplavami, oblasti bez dobrého spojení, oblasti se zasolenou půdou, oblasti trpící častými silnými větry, trpící suchem nebo naopak vlhkými půdami atd. Oblastí s environmentálními omezeními definuje článek 16. Podle reformy

SZP z roku 2003 se tento článek týká výhradně opatření na podporu lokalit NATURY 2000.

4. Výměra méně příznivých oblastí v zemích EU

Výměru můžeme hodnotit v absolutní hodnotě, v procentickém zastoupení oblastí LFA na zemědělské půdě a podle struktury LFA. V zemích EU-25 byl podíl LFA 55,4 % z celkové výměry zemědělské půdy, z toho: horské oblasti zaujímají 16,3 % zemědělské půdy, ostatní oblasti 35,6 % a oblasti se specifickými omezeními 3,2 %. Podíl oblastí LFA na zemědělské půdě se v jednotlivých zemích významně liší:

- 100 % zemědělské půdy v LFA mají státy jako je Lucembursko, Malta a Finsko;
- nad 80 % zemědělské půdy mají v LFA Kypr, Portugalsko, Řecko a Španělsko;
- podobně jako Česká republika má přibližně 50 % zemědělské půdy v LFA Německo, Irsko, Itálie, Polsko, Slovensko a Švédsko;
- méně jak 20 % LFA na zemědělské půdě má Maďarsko, Nizozemí a Dánsko.

5. Podobnost zemí EU – 25 na základě shlukové analýzy

5.1 Vstupní data pro shlukovou analýzu

Zdrojovou maticí dat se stala skupina proměnných, které byly rozděleny do tří okruhů. Do první kategorie, kterou lze nazvat jako podíl výměr půdy, lze zařadit % zemědělské půdy v LFA celkem, % horské LFA v LFA celkem, % zemědělské půdy v horských LFA, % ostatní LFA v LFA celkem, % zemědělské půdy v ostatních LFA celkem, % oblastí se specifickým omezením v LFA celkem, % zemědělské půdy v oblastech se specifickými omezeními LFA celkem, nadmořská výška, svažitost.

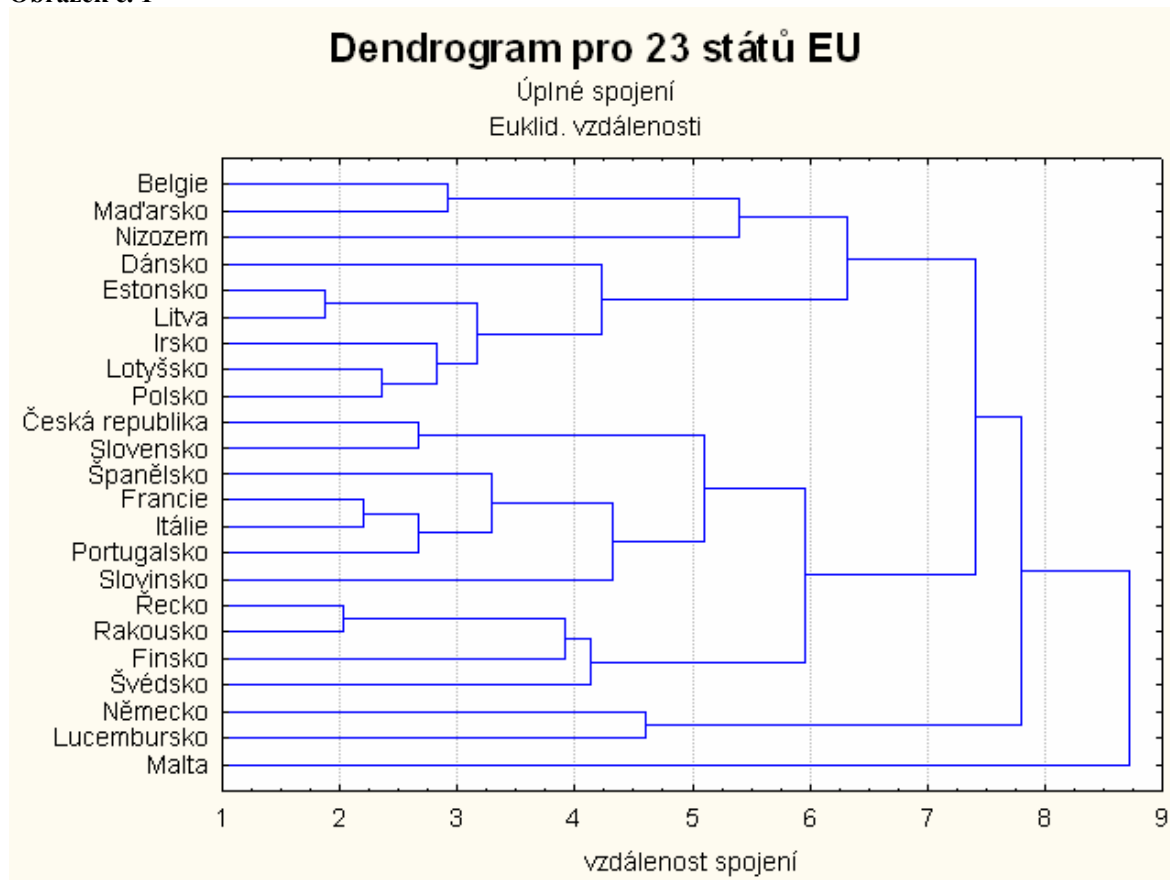
Druhou skupinu tvoří dva sociálně – demografické ukazatele, a sice hustota obyvatel a procento ekonomicky aktivní populace v zemědělství.

Do třetí skupiny, nazvané platby, lze zahrnout ukazatele průměrná platba na podnik, % podíl kofinancování EU a průměrná platba na podpořený hektar zemědělské půdy v LFA.

Tyto všechny ukazatele byly sledovány ve všech 25 členských státech Evropské unie. U třetí skupiny ukazatelů byly použity rok 2004, tedy první rok, kdy nové členské země mohly uplatnit podporu méně příznivým oblastem.

U druhé skupiny ukazatelů byly použity pouze tyto kritéria, vzhledem k tomu, že kritéria pro vymezení ostatních LFA oblastí a oblastí se specifickými omezeními se významně liší v jednotlivých státech.

Obrázek č. 1



Na ose „y“ jsou jednotlivé objekty, tedy 23 států EU mimo Velké Británie a Kypru. Objekty (státy) spojené „vidličkou“ jsou součástí shluku. Vzdálenost, v jaké jsou spojeny svislou čarou, označuje, jak jsou od sebe státy případně shluky států vzdálené. Jinými slovy, čím delší je vodorovná čára u daného státu, tím menší je jeho podobnost s nejbližší zemí.

Z obrázku č. 1 – dendrogramu lze vidět, že Malta leží zcela mimo hlavní proud a nejvíce se od ostatních států odlišuje. Na Maltě se veškerá zemědělská půda nachází v oblastech se specifickými omezeními a je zde vyplácen vyrovnávací příspěvek v maximální výši 250 EUR.

Dále jsou si velmi podobné na základě uvedených charakteristik pobaltské republiky Estonsko a Litva. Mají podobný podíl LFA oblastí na celkové výměře i struktura LFA oblastí je podobná. U těchto dvou států nejsou vůbec zastoupeny oblasti dle článku 18 – horské oblasti a nejvíce se na struktuře LFA podílí ostatní méně příznivé oblasti. Míra kofinancování je u těchto nových členských zemí 80 % a oba státy vyplácejí podobný nižší vyrovnávací příspěvek.

Česká republika si je nejvíce podobná se Slovenskem. Jsou použity podobná kritéria pro vymezení méně příznivých oblastí (Slovensko na rozdíl od České republiky uplatňuje samostatně kritérium svažitosti). Pro vymezení ostatních méně příznivých oblastí, podobně jako v České republice, je použit bodový systém. Ten však nevstupoval do analýzy. Také procentické zastoupení oblastí LFA na zemědělské půdě je podobné – okolo 50 %. V procentickém zastoupení jednotlivých kategorií LFA na zemědělské půdě jsou rozdíly ve větším zastoupení horských oblastí a oblastí

se specifickými omezeními na Slovensku, zatímco v České republice jsou více zastoupeny ostatní méně příznivé oblasti na zemědělské půdě. Stejně jako všechny nové členské země uplatňují oba státy míru kofinancování 80 %.

K našemu shluku se Slovenskem se dále přiřazuje Francie s Itálií, pak Portugalsko a Španělsko, ovšem až za bodem 5, není již proto možné identifikovat větší podobnost.

6. Závěr

Méně příznivé oblasti a jejich podpora jsou významnou součástí politiky EU již od 70. let 20. století. Jejich podpora je v EU spojena se snahou zajistit využití zemědělské půdy v těchto oblastech a tím přispět k zachování životaschopného venkovského společenství. Podpora méně příznivých oblastí je významná již z toho důvodu, že tyto oblasti zaujímají v EU-25 více jak 50% podíl zemědělské půdy.

Mezi jednotlivými členskými zeměmi jsou významné rozdíly co se týče kritérií používaných pro vymezení těchto oblastí, podílu těchto oblastí na zemědělské půdě, výše kompenzačních plateb atd. Lze však mezi nimi najít určitou podobnost. Metoda shlukové analýzy zde byla použita pouze jako návrh metodického postupu hodnocení členských států, který byl demonstrován na omezeném souboru ukazatelů. Nalezení určité podobnosti je zvláště důležité pro detailnější analýzu systémů poskytování vyrovnávacích příspěvků.

Na základě provedené analýzy lze konstatovat, že největší podobnost k České republice byla shledána se Slovenskem. Podle použitých charakteristik pro analýzu jsou si velmi podobné dva pobaltské státy Estonsko a Litva, dále Francie a Itálie, Belgie a Maďarsko.

Použitá literatura:

- (1) HEBÁK, P., HUSTOPECKÝ, J., PECÁKOVÁ, I., PRŮŠA, M., ŘEZANKOVÁ, H., SVOBODOVÁ, A., VLACH, P. *Vícerozměrné statistické metody 3*. Informatorium, Praha, 2005, s. 120 – 144, ISBN 80-7333-039-3.
- (2) MELOUN, M., MILITKÝ, J., HILL, M. *Počítačová analýza vícerozměrných dat*. Academia, Praha, 2005, s. 268 – 339, ISBN 80-200-1335-0.
- (3) NĚMEC, J. *Bonitace a oceňování zemědělské půdy České republiky*. Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky, Praha, 2001, ISBN 80-85898-90-X.
- (4) Nařízení Rady č. 1257/99 ze 17. května 1999 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského orientačního a záručního fondu (Council Regulation No. 1257/99 of 17 May 1999 on support for rural development from the European Agricultural Guidance and Guarantee Fund). [on-line] [cit. 10.11.2006] Dostupné z WWW: http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V1&T2=1999&T3=1257&RechType=RECH_naturel&Submit=Hledat.
- (5) EUROPEAN COMMISSION, Directorate-General for Agriculture and Rural Development. *Rural development in the European Union, Report 2006*. [on-line] [cit. 10.11.2006] Dostupné z WWW: http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/rurdev2006/index_en.htm.

Kontakt:

Ing. Zdeňka Kroupová, kroupovaz@pef.czu.cz, tel: 234 382 303

Ing. Gabriela Červená, cervena@pef.czu.cz, tel: 234 382 303

Ing. Tomáš Hlavsa, hlavs@pef.czu.cz, tel: 234 383 246

Provozně ekonomická fakulta, Česká zemědělská univerzita v Praze,
Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 – Suchbátka

FUNDUSZE UNIJNE A ROZWÓJ ZROWNOWAŻONY WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO

Barbara Kryk, Anna Kądziola

Keywords:

sustainable development - European Union funds - regional development

Abstract:

In recent times, the higher growth in the economy and the socioeconomic development is a purpose of every country and the region. Achieving these objectives depends on many factors. The regional development is contributing to the development, of both region and entire national bond. The sustainable development in West Pomerania Voivodship as well as in the all country is determined among others with the size of means coming from European Union funds. On that account in the article a structure of implemented union funds in the West Pomerania Voivodship was presented in the context of sustainable development of the region.

Wprowadzenie

Dążenie do osiągnięcia coraz wyższego poziomu wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego jest celem każdego kraju i regionu. Osiągnięcie tego celu zależy od wielu czynników. Ich wzajemne powiązanie doprowadza w warunkach równowagi do kumulatywnego dodatniego oddziaływania na przebieg reprodukcji społecznej, a więc również do przyrostu dochodu narodowego i w konsekwencji do rozwoju społeczno-ekonomicznego.

Pojęcie rozwoju społeczno-ekonomicznego jest stosowane nie tylko w odniesieniu do poziomu makroekonomicznego, ale również mezoekonomicznego. W związku z tym, można mówić o rozwoju regionalnym (terytorialnym, lokalnym) oraz jego różnych koncepcjach, a jedną z takich koncepcji jest rozwój zrównoważony¹. Rozwój zrównoważony w województwie zachodniopomorskim, podobnie jak w kraju, jest zdeterminowany między innymi wielkością środków pochodzących z funduszy Unii Europejskiej. Z tego względu w artykule przedstawiono w sposób syntetyczny:

- pojęcie, cechy i czynniki rozwoju regionalnego
- wykorzystanie funduszy unijnych w latach 2004-2006 na przykładzie województwa zachodniopomorskiego.

Rozwój regionalny

Istnieje wiele różnych definicji rozwoju regionalnego, różniących się między sobą stopniem uogólnienia danej kategorii. Jedną z nich sformułował J. Szlachta, który przez rozwój regionalny rozumie „systematyczną poprawę konkurencyjności podmiotów gospodarczych i poziomu życia mieszkańców oraz wzrost potencjału gospodarczego regionów, przyczyniający się do rozwoju społeczno-gospodarczego kraju”². Podobną

¹ Szerzej m.in. B. Kryk: Rachunek sozoekonomiczny działalności gospodarczej na przykładzie energetyki zawodowej regionu szczecińskiego. Wyd. US, Szczecin 2003.

² J. Szlachta: Główne problemy polityki rozwoju regionalnego Polski na przełomie XX i XXI wieku. W: Strategiczne wyzwanie dla polityki rozwoju regionalnego Polski. Wyd. Friedrich Ebert-Stiftung, Warszawa 1996.

definicję przedstawił T. Kudłacz. Według niego rozwój regionalny to „trwały wzrost poziomu życia mieszkańców i potencjału gospodarczego w skali określonej jednostki terytorialnej”³. Tą definicję rozwinął A. Klasik, który według autorów opracowania, zaproponował definicję optymalną do tematyki artykułu. Określił on rozwój regionalny jako „trwały wzrost trzech elementów: potencjału gospodarczego regionów, ich siły konkurencyjnej oraz poziomu i jakości życia mieszkańców”, akcentując, że chodzi o trwały (w sensie również zrównoważony) wzrost przyczyniający się do rozwoju, zarówno regionu jak i całej wspólnoty narodowej⁴.

A. Klasik wyróżnił następujące główne części składowe rozwoju regionalnego⁵:

- wzrost gospodarczy i zatrudnienie
- wzrost dobrobytu i jakości życia
- wzrost atrakcyjności inwestycyjnej regionów
- procesy innowacyjne i dywersyfikacja struktury gospodarczej regionów
- ekorozwój (dodatek autora – rozwój zrównoważony) i polepszenie życia w regionach
- rozwój usług społecznych i kapitału ludzkiego
- wzbogacenie tożsamości i procesy integracji regionalnej.

Na podstawie tych części składowych rozwoju regionalnego można wytyczyć pola rozwoju regionalnego, które przedstawiono na rys. 1.

Rys. 1. Pola rozwoju regionalnego.

Mieszkańcy regionu
Regionalny ekosystem
Infrastruktura
Gospodarka regionalna
Przestrzeń – terytorium regionu

Źródło: Metody oceny rozwoju regionalnego, red. D. Strahl. Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2006, s. 15.

W ramach każdego pola rozwoju regionalnego można zidentyfikować specyficzne przesłanki, czynniki, przejawy i efekty rozwoju regionalnego.

Można wyróżnić trzy grupy czynników rozwoju regionalnego, mianowicie czynników⁶:

1. endogeniczne
2. egzogeniczne
3. określające endogeniczną zdolność reagowania na zmiany w makrootoczeniu.

Ad. 1

Czynniki endogeniczne stanowią główną siłę sprawczą rozwoju regionalnego. W skład tej grupy zaliczamy czynniki określające zdolność rozwojową zasobów w poszczególnych polach rozwoju regionalnego. Czynniki te, w zakresie skali, struktury, jakości, dostępności i efektywności wykorzystania zasobów z poszczególnych pól rozwoju regionalnego,

³ T. Kudłacz: Programowanie rozwoju regionalnego. PWN, Warszawa 1999.

⁴ A. Klasik: Koncepcje rozwoju regionalnego Polski na tle różnicowań regionalnych. Stenogram z seminarium nt. „Rozwój regionalny Polski jako element integracji europejskiej”. Sejm RP, 22.04.1997.

⁵ A. Klasik: Strategia konkurencyjna regionu. W: Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym. Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2001.

⁶ Metody ... op. cit., s. 16.

powinny być skorelowane z przyjętą strategią rozwoju regionalnego. Chodzi o to, aby jednostki władzy terytorialnej, opracowując strategię rozwoju regionalnego, zadbały o adekwatność, uwzględniając atuty regionu takie, jak: specyfika i specjalizacja, istniejące powiązania międzyregionalne, tradycje i kulturę regionu itp.

Ad. 2

Czynniki egzogeniczne obejmują zmiany w makrootoczeniu regionu. Zmiany te oddziałują na poszczególne pola rozwoju regionalnego, a są konsekwencją m.in. procesów globalizacji, integracji europejskiej (stąd możliwość korzystania z funduszy unijnych), transformacji gospodarczej, przyjętej do realizacji koncepcji rozwoju społeczno-ekonomicznego, polityki regionalnej państwa, konkurencyjności regionów sąsiednich itp. Czynniki egzogeniczne są przyczynkiem do rozwoju i innowacyjnych przekształceń zasobów endogenicznych oraz tworzenia nowych zasobów i instytucji związanych z lokalizacją w regionie nowych urzędów, technologii oraz kreowania miejsc pracy. Dzięki temu następują m.in. pożądane przekształcenia strukturalne i zmiany społeczne prowadzące do rozwoju regionalnego.

Ad. 3

Czynniki określające zdolność regionu do reagowania na zmiany w makrootoczeniu. Stopień reagowania poszczególnych regionów na te zmiany jest zróżnicowany. Regionalna reakcja jest zdeterminowana m.in. elastycznością struktury gospodarki regionu, wewnętrznymi zasobami kapitałowymi, aktywnością i otwartością polityki regionalnej, kompetencjami i kwalifikacjami władz regionalnych i lokalnych, aktywnością społeczności, zasobami intelektualnymi itp.

W skali regionalnej zidentyfikowanie rodzaju i charakteru czynników w poszczególnych polach rozwoju regionalnego jest dosyć trudne, ponieważ region, stanowiąc część integralnej całości jest sprzężony z innymi regionami i gospodarką kraju. Z tego względu można powiedzieć, że cechą rozwoju regionalnego jest dwoistość jego źródeł, a także zmieniające się proporcje między endo- i egzogenicznymi czynnikami rozwoju.

W analizie wewnątrzregionalnej pojęcie rozwoju regionalnego można odnieść do rozwoju trzech podstawowych potencjałów endogenicznych, którymi są: regionalna społeczność, gospodarka regionalna oraz regionalny ekosystem. Zapewnienie równorzędnego rozwoju tych trzech obszarów będzie służyło realizacji koncepcji rozwoju zrównoważonego⁷. Przy takim upraszczającym założeniu rozwój regionalny występuje wtedy, gdy efektem działalności wszystkich podmiotów regionalnych jest kreacja nowych lub poprawa istniejących⁸:

- walorów użytkowych regionu adresowanych do regionalnej społeczności, w tym walorów rynku pracy, zamieszkania oraz dostępności do usług społecznych i bytowych;
- możliwości rozwoju gospodarczego regionu, kształtowanych m.in. przez posiadaną infrastrukturę oraz aktywną regionalną politykę gospodarczą, wykorzystującą lokalne i regionalne instrumenty interwencjonizmu samorządowego, tworzącą ofertę korzyści zewnętrznych adresowanych do podmiotów gospodarczych;

⁷ B. Kryk: Rozwój zrównoważony jako podstawa aplikacyjnych założeń rozwoju przemysłu. W: Zarys strategii rozwoju przemysłu, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2006.

⁸ Metody ..., op. cit., s. 18.

- walorów lokalnego ekosystemu (poprawa jakości środowiska przyrodniczego) i ładu przestrzennego, zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Jednym z istotniejszych czynników egzogenicznych, przyczyniającym się do tworzenia wymienionych walorów i rozwoju regionalnego, są fundusze unijne, z których Polska może korzystać w określonym zakresie. Zgodnie, bowiem z polityką regionalną UE i zasadami dofinansowywania państw członkowskich poszczególne kraje i regiony mają dostęp do funduszy strukturalnych i funduszu spójności.

Wykorzystanie funduszy unijnych w województwie zachodniopomorskim

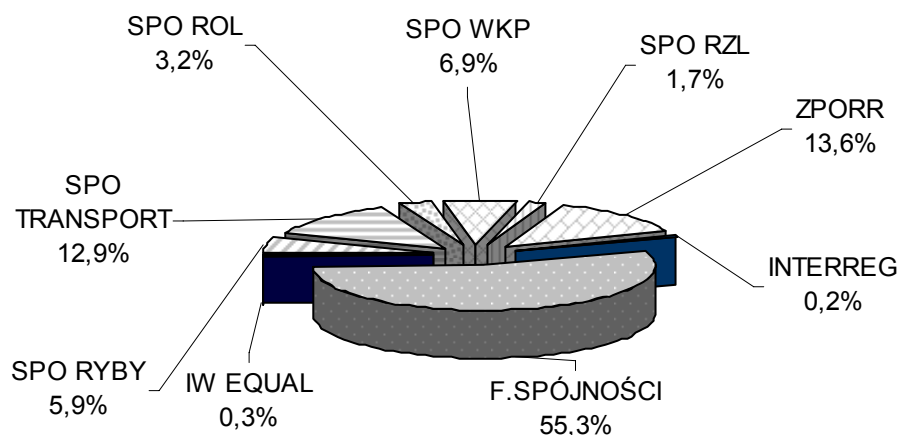
W województwie zachodniopomorskim ranga rozwoju zrównoważonego została podkreślona przez uwzględnienie go w misji i strategii rozwoju województwa⁹. Według przyjętej strategii jednym z głównych instrumentów finansowania zrównoważonego rozwoju są fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności. W artykule przedstawiono wykorzystanie unijnych środków finansowych w województwie zachodniopomorskim w latach 2004-2006 (z możliwością wykorzystania do 2008 roku).

W województwie zachodniopomorskim do końca 2005 roku w ramach 6 programów operacyjnych oraz dwóch Inicjatyw Wspólnotowych (IW: EQUAL, INTERREG) i Funduszu Spójności podpisano łącznie 2304 umowy (tj. około 6% ogółu umów w Polsce) o całkowitej wartości 2 361 235 612,1 zł (tj. około 10% łącznej wartości umów krajowych)¹⁰. Ponad 55% uzyskanych środków to dofinansowanie z Funduszu Spójności, pozostałe środki pochodziły z funduszy strukturalnych (uzyskanych na realizację poszczególnych sektorowych programów operacyjnych) i inicjatyw wspólnotowych, w tym: SPO RYBY 5,9%, SPO TRANSPORT 12,9%, SPO ROL 3,2%, SPO WKP 6,9%, ZPORR 13,6%, INTERREG 0,2%, EQUAL 0,3% (rys.2).

⁹ Według M. Kistowskiego strategia rozwoju województwa zachodniopomorskiego została uznana za najbliższą zasadom zrównoważonego rozwoju spośród wszystkich województw w kraju. Zob. M. Kistowski: Regionalny model zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska Polski a strategię rozwoju województw. Uniwersytet Gdański, Bogunki Wydawnictwo Naukowe, Gdańsk-Poznań 2003.

¹⁰ Z zebranych danych wynika, iż w Polsce do końca 2005 roku w ramach 6 programów operacyjnych oraz IW EQUAL, INTERREG i Funduszu Spójności podpisano ponad 41 tyś umów o wartości dofinansowania wspólnotowego prawie 24,7 mld zł.

RYS. 2: Wartość projektów realizowanych w województwie zachodniopomorskim dofinansowanych z poszczególnych funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności, stan na koniec 2005 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Sprawozdanie z realizacji w 2005 r. Narodowego Planu Rozwoju na lata 2004-2006, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, Czerwiec 2006, s.99.

Projekty, które stanowią bezpośrednie wsparcie dla przedsiębiorców mogą być dofinansowane w ramach SPO Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw oraz Zintegrowanego Programu Operacyjnego Rozwoju Regionalnego (działanie 3.4). Środki te umożliwiają przedsiębiorstwom zwiększenie konkurencyjności, poziomu innowacyjności i szans na jednolitym rynku europejskim. Przedsiębiorcy mogą wykorzystać uzyskane środki na realizację przedsięwzięć inwestycyjnych, działania modernizacyjne, wdrażanie nowych technologii i produktów innowacyjnych, wzrost kooperacji międzynarodowej, udział w targach i wystawach, na tworzenie nowych miejsc pracy czy zewnętrzne usługi doradcze świadczone przez wyspecjalizowane firmy.

W ramach powyższych działań w województwie zachodniopomorskim podpisano 257 umów o łącznej wartości 531 540 597 zł, co stanowi 9% ogólnej wartości umów w Polsce. W zachodniopomorskim na 1000 przedsiębiorstw zarejestrowanych w rejestrze Regon przypada 1,32 umowy i jest to mniej niż średnia krajowa wynosząca 1,7 umowy na 1000 przedsiębiorstw¹¹. Lepsza jest sytuacja w odniesieniu do wartości podpisanych umów ogółem, na 1 przedsiębiorstwo w zachodniopomorskim przypada 2734 zł, podczas gdy średnia krajowa to 1686 zł na 1 przedsiębiorstwo (tabela 1).

¹¹ Najwięcej projektów na 1000 przedsiębiorstw zarejestrowanych w Regon przypada w województwie podkarpackim (2,78), warmińsko-mazurskim (2,67) i podlaskim (2,09).

TAB. 1: Rozkład przestrzenny umów podpisanych z przedsiębiorcami

Województwo	Ilość podmiotów zarejestrowanych w rejestrze REGON w tys.	Ilość umów	Ilość umów na 1000 przedsiębiorstw	Wartość podpisanych umów w zł	Wartość podpisanych umów w zł na 1 przedsiębiorstwo	Wartość dofinansowania z EFRR na 1 przedsiębiorstwo
Zachodniopomorskie	194,4	257	1,32	531 540 597	2 734	311
Ogółem Polska	3 495,3	5 933	1,70	5 894 251 771	1 686	303

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Wstępna ocena pierwszych efektów europejskiej polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec 2006 r., s. 39.

Projekty w zakresie wsparcia sektora B&R realizowane są w ramach programu ZPORR (działania 1.3 Regionalna infrastruktura społeczna ZPORR i 1.5 Infrastruktura społeczeństwa informacyjnego ZPORR) oraz SPO WKP (działania 1.4 Wzmocnienie współpracy między sferą badawczo-rozwojową a gospodarką i 1.5 Rozwój systemu dostępu do informacji i usług publicznych on-line). W województwie zachodniopomorskim około 1,59% (tj. wartość 16 726 386,4 zł) ogółu projektów badawczo rozwojowych było sfinansowanych ze środków unijnych, wskaźnik ten jest zbliżony do średniej krajowej wynoszącej 1,65 %. Natomiast w przypadku projektów rozwijających infrastrukturę ICT (telekomunikacyjna i społeczeństwa informacyjnego) około 1,93 % (tj. wartość 20 317 223,0 zł) było sfinansowanych ze środków unijnych, wskaźnik ten jest prawie o połowę mniejszy od średniej krajowej wynoszącej 3,64% (tabela 2).

Ogółem województwo zachodniopomorskie uzyskało ponad 1,05 mld zł wsparcia unijnego na realizację projektów w zakresie sektora B+R, co stanowi ponad 5,5% łącznej wartości podpisanych umów w Polsce w zakresie wsparcia sektora B&R. oraz ICT.

TAB. 2: Wydatki na B+R oraz ICT na tle wartości projektów ogółem

Województwo	Wartość wsparcia unijnego projektów ogółem (bez Funduszu Spójności)	Wsparcie dla projektów B+R	Wsparcie dla ITC	B+R jako % całości	ITC jako % całości
Zachodniopomorskie	1 054 743 351,7	16 726 386,4	20 317 223, 0	1,59	1,93
Ogółem Polska	19 063 932 131,68	314 382 245,3	693 266 327,7	1,65	3,64

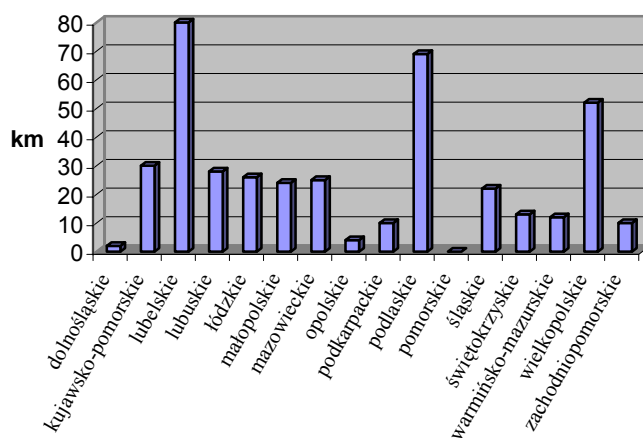
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wstępna ocena pierwszych efektów europejskiej polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec 2006 r., s. 48.

Środki przeznaczone na realizację inwestycji infrastrukturalnych w latach 2004-2006 mogą być przeznaczone na realizację projektów infrastruktury transportowej, środowiskowej i społecznej w ramach ZPORR, SPO Transport, SPO WKP, oraz Funduszu Spójności i Inicjatywy Wspólnotowej Interreg III.

W zakresie infrastruktury transportowej realizowane są projekty dotyczące budowy autostrad, dróg ekspresowych i przebudowy dróg krajowych, wojewódzkich, powiatowych i gminnych oraz modernizacji z zakresu transportu publicznego i linii kolejowych. W województwie zachodniopomorskim złożono jedynie 5 wniosków o wartości 304 210 601,0 zł w ramach SPO Transport. Do końca 2005 roku z uzyskanych środków na infrastrukturę drogową udało się wybudować lub zmodernizować w zachodniopomorskim niewielką ilość dróg, około 10 km, poziom ten jest niemal czterokrotnie niższy od średniej krajowej wybudowanych dróg w Polsce (39 km)¹² (rys. 3).

W ramach infrastruktury środowiskowej realizowane są inwestycje dotyczące modernizacji lub budowy oczyszczalni ścieków, sieci wodociągów i kanalizacji, zagospodarowania oraz utylizacji odpadów komunalnych, inwestycji proekologicznych w przedsiębiorstwach oraz poprawy bezpieczeństwa przeciwpowodziowego. Do realizacji projektów, których efektem ma być poprawa infrastruktury środowiskowej w znacznej części wykorzystywane są Fundusze strukturalne oraz Fundusz Spójności.

Rys. 3: Długość zbudowanych lub zmodernizowanych dróg (w km) w ramach realizacji inwestycji drogowych w obrębie działań 1.1, 3.1, 3.2, 3.3 ZPORR, zgodnie ze stanem na koniec 2005 r.



Źródło: Wstępna ocena pierwszych efektów europejskiej polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wspierania Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec 2006 r., s. 55

Zachodniopomorskie podpisało 25 projektów z zakresu infrastruktury środowiskowej, co stanowi 3,75 % łącznej ilości podpisanych umów w kraju. Łączna wartość podpisanych umów w województwie to 1 348 378 167,1zł, co plasuje region na trzecim miejscu pod tym względem zaraz za województwem mazowieckim i dolnośląskim.

¹² Największą ilość długości zbudowanych lub zmodernizowanych dróg uzyskały województwa lubelskie, podlaskie i wielkopolskie (odpowiednio: 79,5 km, 67,4 km, 53,6 km).

Jeżeli jednak zrelatywizować dane odnośnie wartości podpisanych umów w stosunku do liczby mieszkańców, to zachodniopomorskie wysunie się na pierwsze miejsce z kwotą blisko 800 zł na jednego mieszkańca, a więc ponad 2,5- krotnie wyższą niż przeciętnie w kraju (tabela 3).

TAB. 3: Projekty z zakresu infrastruktury środowiska

Województwo	Liczba projektów	Wartość projektów (wkład UE)	Wartość projektów (wkład UE) w zł na mieszkańca
Zachodniopomorskie	25	1 348 378 167,1	795,6
Ogółem Polska	666	12 028 803 195,1	315,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wstępna ocena pierwszych efektów europejskich polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec, 2006 r., s. 61.

W ramach infrastruktury społecznej realizowane są projekty dotyczące modernizacji lub wyposażenia placówek ochrony zdrowia oraz edukacyjnych. Projekty te realizowane są w ramach ZPORR dotyczącego infrastruktury edukacyjnej i ochrony zdrowia, turystyki i kultury oraz rozwoju wsi, a także w ramach SPO Restrukturyzacja i modernizacja sektora żywnościowego oraz rozwój obszarów wiejskich.

W województwie zachodniopomorskim podpisano 27 umów w zakresie infrastruktury społecznej o wartości 36 304 367,14 zł, co stanowi 3,6% łącznej wartości wszystkich podpisanych umów w Polsce. W zachodniopomorskim, 66% uzyskanej kwoty przeznaczono na dofinansowanie infrastruktury ochrony zdrowia (12 projektów), natomiast 33 % na projekty służące budowie infrastruktury edukacyjnej (15 projektów). Można zauważyć, że pomimo nieznaczonej różnicy w liczbie projektów realizowanych w ramach infrastruktury ochrony zdrowia i infrastruktury edukacyjnej, różnice dotyczące wartości projektów są znaczne. Wartość projektów realizowanych w ramach infrastruktury ochrony zdrowia jest niemal dwukrotnie większa (tabela 4).

TAB. 4: Ilość i wartość realizowanych projektów z infrastruktury społecznej

Województwo	Infrastruktura społeczna		W tym:					
			Infrastruktura ochrony zdrowia			Infrastruktura edukacyjna		
	Liczba projektów	Wartość dofinansowania w mln zł	Liczba projektów	Wartość dofinansowania w mln zł	% udział	Liczba projektów	Wartość dofinansowania w mln zł	% udział
Zachodniopomorskie	27	36 304 367,14	12	24 217 170,59	66,71	15	12 087 196,55	33,25
Ogółem Polska	526	999 578 165,72	359	452 128 796,50	45,23	167	547 449 368,62	54,77

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wstępna ocena pierwszych efektów europejskich polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca

Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec 2006 r., s. 68.

Inwestycje z zakresu rozwoju zasobów ludzkich finansowane są z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach SPO Rozwój Zasobów Ludzkich oraz Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego w ramach priorytetu Wzmocnienie rozwoju zasobów ludzkich w regionach realizowanych w obrębie ZPORR Obejmują one takie obszary wsparcia jak aktywna polityka rynku pracy, przeciwdziałanie zjawisku wykluczenia społecznego, kształcenie ustawiczne, adaptacyjność i rozwój przedsiębiorczości oraz wyrównywanie szans kobiet na rynku pracy.

W zachodniopomorskim podpisano 231 projektów o całkowitej wartości 98 409 781,07 zł. Uzyskana kwota w stosunku do liczby mieszkańców regionu daje wartość 58,03 zł na jednego mieszkańca. Wartość ta jest niemal dwukrotnie niższa od średniej krajowej wartości pomocy na mieszkańca wynoszącej 123,13 zł. Niemniej jednak, jeżeli porównać wartość realizowanych projektów w ramach EFS w przeliczeniu na jednego bezrobotnego w kraju i w województwie zachodniopomorskim, to są one na podobnym poziomie, odpowiednio 201,26 zł i 236,08 zł.

TAB. 5: Ilość i wartość projektów dofinansowanych z Europejskiego Funduszu Społecznego

Województwo	Ilość projektów współfinansowanych z EFS	Wartość realizowanych projektów w części dofinansowania z EFS w zł	Wartość pomocy na mieszkańca	Stopa bezrobocia Ilość %	Wartość projektów EFS (w ramach działań 1.2 i 1.3 SPO RZL) na 1 bezrobotnego
Zachodniopomorskie	231	98 409 781,07	58,03	25,6	201,26
Ogółem Polska	3854	4 701 192 790,47	123,13	17,6	236,08

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Wstępna ocena pierwszych efektów europejskich polityki spójności w Polsce 2004-2005, Instytucja Zarządzająca Podstawami Wsparcia Wspólnoty, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, czerwiec 2006 r., s. 76.

Zakończenie

Nie można zaprzeczyć, że fundusze unijne są egzogenicznym czynnikiem rozwoju regionalnego, również województwa zachodniopomorskiego. Województwo zachodniopomorskie stara się korzystać z wszelkich dostępnych funduszy we wszystkich możliwych zakresach. Jednakże stopień korzystania z funduszy unijnych przez województwo zachodniopomorskie, na tle wskaźników średniej krajowej, nie jest imponujący. W wielu przypadkach wskaźniki wojewódzkie są niższe od średniej krajowej. Zresztą, sam udział dużego województwa zachodniopomorskiego w ogólnej liczbie i wartości projektów w Polsce, nie wydaje się proporcjonalny z punktu widzenia wielkości województwa. Często mniejsze i gospodarczo słabsze województwa mają wyższe wskaźniki wykorzystywania funduszy unijnych. Województwo

zachodniopomorskie pozytywnie wyróżnia się właściwie tylko w zakresie korzystania z dofinansowania projektów infrastruktury ochrony środowiska.

Te niekorzystne wnioski powinny zachęcić do poszukiwania przyczyn takiej sytuacji oraz podjęcia odpowiednich działań w celu zintensyfikowania wykorzystania środków unijnych. Można wprowadzić niski stopień wykorzystania funduszy unijnych usprawiedliwiać trudnościami administracyjnymi¹³, ale nie jest to do końca prawdą. Samorządy lokalne i „samorządowy” nie zawsze, bowiem potrafią stworzyć „odpowiedni klimat”, pomóc i „promować” korzystanie z funduszy unijnych. Wskazuje to na konieczność podejmowania różnorodnych działań na wszystkich poziomach gospodarowania, tak aby można wykorzystać szansę rozwoju stwarzaną przez fundusze unijne.

Bibliografia:

- (1) Kistowski M., Regionalny model zrównoważonego rozwoju i ochrony środowiska Polski a strategię rozwoju województw. Uniwersytet Gdański, Bogunki Wydawnictwo Naukowe, Gdańsk-Poznań 2003.
- (2) Klasik A., Koncepcje rozwoju regionalnego Polski na tle zróżnicowań regionalnych. Stenogram z seminarium nt. „Rozwój regionalny Polski jako element integracji europejskiej”. Sejm RP, 22.04.1997.
- (3) Klasik A., Strategia konkurencyjna regionu. W: Zarządzanie strategiczne rozwojem lokalnym i regionalnym. Wyd. AE w Katowicach, Katowice 2001.
- (4) Kryk B., Rachunek sozoeconomiczny działalności gospodarczej na przykładzie energetyki zawodowej regionu szczecińskiego. Wyd. US, Szczecin 2003.
- (5) Kryk B., Rozwój zrównoważony jako podstawa aplikacyjnych założeń rozwoju przemysłu. W: Zarys strategii rozwoju przemysłu, red. W. Janasz, Difin, Warszawa 2006.
- (6) Kudłacz T., Programowanie rozwoju regionalnego. PWN, Warszawa 1999.
- (7) „Rzeczpospolita” 3.11.2006, nr 257(7551).
- (8) Szlachta J., Główne problemy polityki rozwoju regionalnego Polski na przełomie XX i XXI wieku. W: Strategiczne wyzwanie dla polityki rozwoju regionalnego Polski. Wyd. Friedrich Ebert-Stiftung, Warszawa 1996.

Kontakt

Dr hab. (prof.) Barbara Kryk
Mgr Anna Kądzioła
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
Uniwersytet Szczeciński
Szczecin – Polska

¹³ Por. Dotacje z Brukseli płyną szybciej, „Rzeczpospolita” 3.11.2006, nr 257(7551), s. B1.

ROLA INWESTYCJI PROEKOLOGICZNYCH W POLSCE I ŹRÓDŁA ICH FINANSOWANIA W ROZWOJU ZRÓWNOWAŻONYM

Barbara Kryk, Adrian Markiewicz

Hasła kluczowe:

rozwój zrównoważony - finansowanie inwestycji proekologicznych - efektywność ekologiczno-ekonomiczna – rachunek sozoekonomiczny

Abstrakt:

Kraje Unii Europejskiej przyjęły koncepcję zrównoważonego rozwoju, która powinna umożliwić uchronienie przed katastrofą ekologiczną. Jej implementacja spowoduje konieczność odrzucenia tradycyjnie rozumianego wzrostu gospodarczego. Uwzględnienie środowiska przyrodniczego i ekologicznych efektów zewnętrznych w procesach gospodarczych stwarza konieczność prowadzenia rachunku sozoekonomicznego na wszystkich poziomach gospodarowania i potrzebę podejmowania określonych działań służących ochronie środowiska, w tym inwestycji. Z tego względu w artykule syntetycznie przedstawiono:

- Zmianę roli inwestycji proekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego (z bariery na czynnik rozwoju);
- Źródła finansowania inwestycji proekologicznych w Polsce w latach 2000-2004.

Wstęp

Kraje Unii Europejskiej przyjęły koncepcję zrównoważonego rozwoju, która powinna umożliwić uchronienie przed katastrofą ekologiczną. Jej implementacja spowoduje konieczność odrzucenia tradycyjnie rozumianego wzrostu gospodarczego. Uwzględnienie środowiska przyrodniczego i ekologicznych efektów zewnętrznych w procesach gospodarczych stwarza konieczność prowadzenia rachunku sozoekonomicznego na wszystkich poziomach gospodarowania i potrzebę podejmowania określonych działań służących ochronie środowiska, w tym inwestycji. Spełnienie postulatów zrównoważonego rozwoju niesie dla gospodarki korzyści i koszty. W długim okresie społeczeństwo o wysokim i rosnącym stopniu uświadomienia ekologicznego będzie preferować jakość środowiska i traktować je jako dobro nadrzędne w stosunku do innych dóbr materialnych. Tak, więc działania chroniące środowisko, w tym nakłady na prowadzenie inwestycji proekologicznych stają się czynnikiem wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego, a nie barierą. Oznaczałoby to, że koszty społeczne polityki zrównoważonego rozwoju są mniejsze niż osiągnane dzięki temu korzyści, a tempo wzrostu dobrobytu społecznego jest szybsze niż dobrobytu materialnego.

Z tego względu w artykule syntetycznie przedstawiono:

- Zmianę roli inwestycji proekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego (z bariery na czynnik rozwoju);
- Źródła finansowania inwestycji proekologicznych w Polsce w latach 2000-2004.

Hasła kluczowe: rozwój zrównoważony, finansowanie inwestycji proochronnych, efektywność ekologiczno-ekonomiczna, rachunek sozoekonomiczny.

Zmiana roli inwestycji proekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznym

Przywrócenie odpowiedniej jakości zdewastowanemu środowisku wymaga ponoszenia kosztów i nakładów na działania proekologiczne. Inwestycje w ochronę środowiska są niezbędne do spełnienia zobowiązań wynikających z członkostwa Polski w Unii Europejskiej, a związanych z realizacją polityki ekologicznej i koncepcji **zrównoważonego rozwoju społeczno-gospodarczego**. Rozwój zrównoważony ma na celu m.in. poprawę jakości życia społeczeństwa w ramach ograniczeń określonych przez zdolność do asymilacji zanieczyszczeń najważniejszych ekosystemów, których głównym źródłem pochodzenia jest antropopresja.

Uznanie rozwoju zrównoważonego za jedyną koncepcję urzędzenia gospodarki światowej, umożliwiającą uchronienie przed katastrofą ekologiczną jest równoznaczne z odrzuceniem tradycyjnie rozumianego wzrostu gospodarczego, mierzonego powiększeniem produktu krajowego brutto *per capita*, jako miernika dobrobytu społeczno-ekonomicznego. *Implicite* pozwala to stwierdzić, że zmienił się między innymi pogląd na rolę inwestycji ekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznym.

Zrównoważony rozwój jest kategorią dynamiczną, podlegającą ciągłym zmianom, której nie można identyfikować z określonym stagnacyjnie stanem w przyszłości; „rozwój zrównoważony wskazuje, co i jak robić, a nie, co osiągnąć”¹. Zrealizowanie jego założeń wymaga elastycznego i wielowymiarowego traktowania wszystkich oddziałujących nań elementów².

W tej koncepcji, w porównaniu z innymi współczesnymi koncepcjami wzrostu gospodarczego, najbardziej odpowiednio do potrzeb interpretowana jest kategoria trwałości w odniesieniu do kapitału naturalnego. Analiza tej kategorii pozwala *implicite* stwierdzić, że pokonanie bariery wzrostu gospodarczego, jaką tworzy kapitał naturalny i jego stan, jest możliwe przez właściwe jego użytkowanie, co oznacza między innymi konieczność uwzględniania ekologicznych efektów zewnętrznych w procesach gospodarczych (czyli prowadzenia rachunku sozoeconomicznego) i podejmowania określonych działań służących ochronie środowiska, w tym inwestycji.

Mówiąc o spełnieniu postulatów zrównoważonego rozwoju nie należy zapominać o korzyściach i kosztach z tym związanych. Takie podejście do procesów produkcji może być analizowane na podstawie modelu wzrostu ekologicznie-ekonomicznie zrównoważonego³. Model ten wyznacza relacje strukturalne wzrostu gospodarczego przy realizacji celów ekologicznych, co *implicite* można odnieść do zrównoważonego rozwoju. W związku z tym - nawet czysto intuicyjnie - można stwierdzić, że zrównoważony rozwój charakteryzuje się odmiennymi relacjami ilościowymi niż tradycyjny model wzrostu gospodarczego. Chcąc bowiem zapewnić optymalny wzrost gospodarczy, przy kumulujących się w środowisku zanieczyszczeniach, należy coraz większą część kapitału społecznego przeznaczać na inwestycje proekologiczne. Przy stałej stopie wzrostu i akumulacji w produkcie narodowym musi to oznaczać zmniejszenie udziału inwestycji bezpośrednio produkcyjnych, spadek stopy wzrostu (w

¹ B.Kryk, *Rachunek sozoeconomiczny działalności gospodarczej na przykładzie energetyki zawodowej regionu szczecińskiego*. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003, s. 56.

² Szerzej S. Czaja, *Teoriopoznawcze i metodologiczne konsekwencje wprowadzenia prawa entropii do teorii ekonomii*. Wrocław 1997.

³ Zob. szerzej B. Fiedor, *Przyczynek do ekonomicznej teorii zanieczyszczenia i ochrony środowiska*. Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1990, s. 126.

stosunku do wzrostu realizowanego bez inwestycji ochronnych) i konsumpcji materialnej *per capita*. W tym przypadku ochrona środowiska stałaby się tak zwanym kosztem utraconych możliwości wzrostu gospodarczego, a do tego nie należy dopuszczać. Z tego powodu realizacja celów ekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego wymaga znalezienia pewnych kompromisowych relacji między kosztami aktywnej polityki ekologicznej, a tempem wzrostu gospodarczego oraz dobrobytu materialnego i konsumpcyjnego.

H. Burnett, uznając wzrost gospodarczy i jakość środowiska za zjawiska kompatybilne, stwierdza zachodzącą między nimi korelację ujemną i nieproporcjonalną⁴. Oznacza to, że spadek stopy wzrostu ekologicznie i ekonomicznie zrównoważonego jest wprost proporcjonalny do polutogenności dochodu narodowego, a odwrotnie proporcjonalny do technicznej efektywności kapitału ochronnego. Biorąc to pod uwagę, można stwierdzić, że w celu zmniejszenia społecznych kosztów osiągnięcia równowagi ekologicznej należy dążyć do:

- zmiany dotychczas stosowanych technologii wytwarzania na mniej polutogenne;

- zmiany postępu technicznego w zakresie redukcji różnych istniejących i szkodliwych dla środowiska odpadów produkcyjnych i konsumpcyjnych.

W krótkim okresie zastosowanie obu tych sposobów poprawy jakości ekosystemów może spowodować obniżenie stopy wzrostu społecznego, a co za tym idzie, konsumpcji „materialnej” *per capita*. Pamiętać jednak należy, że jest tu mowa o potencjalnym spadku dynamiki, a nie poziomu konsumpcji. W długim okresie natomiast można przypuszczać, że społeczeństwo o wysokim i rosnącym stopniu uświadomienia ekologicznego będzie preferować jakość środowiska i traktować je jako dobro nadrzędne w stosunku do innych dóbr materialnych. Pozwala to uznać działania chroniące środowisko, w tym nakłady na prowadzenie inwestycji proekologicznych, za czynnik wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznego, a nie jak dotychczas uważano barierę. Oznaczałoby to, że koszty społeczne polityki zrównoważonego rozwoju są mniejsze niż osiągane dzięki temu korzyści, a tempo wzrostu dobrobytu społecznego jest szybsze niż dobrobytu materialnego. Takie rozumowanie przekreśla w ostateczności poglądy związane z defetystycznym kierunkiem w ekonomii, uznającym politykę zrównoważonego rozwoju za niespójną i niezgodną z celami rozwoju gospodarczego. Jeżeli więc inwestycje proekologiczne (zaliczane do infrastruktury ochrony środowiska i uznawane za jeden z elementów infrastruktury ekonomicznej) są ważnym czynnikiem rozwoju społeczno-ekonomicznego, to można powiedzieć, że między rozwojem a tymi inwestycjami istnieje sprzężenie zwrotne⁵. Rozwój gospodarczy warunkuje możliwości podejmowania inwestycji proekologicznych, a one osiągnięcie wyższego poziomu rozwoju.

Znaczenie inwestycji ekologicznych w rozwoju społeczno-ekonomicznym (tu w realizacji rozwoju zrównoważonego) jest niezwykle istotne na każdym poziomie bytu

⁴ H. J. Burnett, *Economic Growth and Environmental Quality are Compatible*. W: „*Environmental Spektrum*”. New York 1971

⁵ Szerzej zagadnienie infrastruktury ekorozwoju (w tym inwestycji ekologicznych) poruszają m.in. S. Czaja, *Koncepcja infrastruktury ekorozwoju*, W: *Wybrane problemy kształtowania infrastruktury rozwoju zrównoważonego*, Red. A. Chmielak. Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok 2001; G. Dobrzański, *Od kryteriów ekorozwoju do kryteriów infrastruktury*, W: *Wybrane problemy kształtowania infrastruktury rozwoju zrównoważonego*, Red. A. Chmielak. Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok 2001.

społecznego i gospodarki⁶. Państwo, władze publiczne, instytucje kapitałowe, różne grupy społeczne funkcjonujące na poziomie narodowym, regionalnym i lokalnym, powinny tworzyć warunki zachęcające do podejmowania takich inwestycji i tworzenia infrastruktury ochrony środowiska. Przyczyni się to bowiem do uzyskania trwałej przewagi konkurencyjnej na poszczególnych poziomach oraz poprawy dobrobytu społeczno-ekonomicznego.

W podobnym duchu wypowiada się F. Piontek, analizując zależności między ekorozwojem a szybkością działania gospodarczego i szeroko rozumianym ładem⁷. Szybkość działania gospodarczego jest skorelowana z szeroko rozumianym ładem. W tradycyjnej strategii gospodarowania ustawiczne zwiększanie szybkości działania (związanej z nieustającą pogonią za maksymalizacją stopy zysku i wydajności) zapewniało osiągnięcie określonych stanów ładu, ale – okazało się z czasem – tylko do pewnego momentu. Po jego przekroczeniu zamiast zamierzonego ładu zaczynają powstawać dysproporcje, określanym mianem „złych struktur”. Pociągają one za sobą konsekwencje znane w teorii ekonomii jako zagadnienie cykli koniunkturalnych. W ich analizie nie eksponowano jednak ani problematyki ludzkiej, ani problematyki ekologicznej, lecz jedynie sektorowo rozumianą problematykę wzrostu.

W rozwoju zrównoważonym człowiek i środowisko są jego integralnymi „składowymi”, ale o właściwych dla siebie funkcjach. Oznacza to, że dobro człowieka i środowisko przyrodnicze stwarzają określone bariery dla szybkości działania gospodarczego, to jest dla jego wydajności i zysku za wszelką cenę, w konsekwencji również dla niekontrolowanego stosowania wielu narzędzi ekonomiczno-socjotechnicznych, które wymuszają niewłaściwe zachowania, zarówno jednostek jak i przedsiębiorstw, w procesie zwiększania szybkości działania gospodarczego.

Trwałość zrównoważonego rozwoju dopuszcza straty związane z ograniczeniem szybkości działania typu niższa stopa zysku, niższe tempo wzrostu wydajności czy przyrostu PKB. Równocześnie legitymuje się korzyściami, które są sumą strat niewystępujących jako efekty złych struktur, głównie w sferze społecznej i ekologicznej oraz zaoszczędzonych nakładów, których nie trzeba ponosić na likwidację złych struktur. Przykładowo, ograniczenie strat ekologicznych dzięki poniesionym nakładom na inwestycje proochronne ograniczające polutogenność skutkuje w przyszłości mniejszymi wydatkami na likwidację skutków zanieczyszczeń. Można zatem powiedzieć, że wszelkie racjonalne działania mające nie dopuścić do tworzenia się złych struktur lub je ograniczyć, są jak najbardziej pożądane. Chodzi tu również działania związane z racjonalnym gospodarowaniem zasobami środowiska i jego ochroną, w tym szeroko rozumiane działania inwestycyjne.

Prezentowana koncepcja znajduje uzasadnienie między innymi w *Programie działań na rzecz Ochrony Środowiska dla Europy Środkowej i Wschodniej*⁸. Zwrócono w nim uwagę na potrzebę integrowania celów, a więc nie tylko na realizację strategii wzrostu gospodarczego za wszelką cenę.

⁶ Por. m.in. A. Chmielak, *Miękkie determinanty konkurencyjności międzynarodowej*. W: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*. Red. J. Bossak, W. Bienkowski, J. Kruszewski. Wyd. AGH, Warszawa 2000.

⁷ Szerzej F. Piontek, *Środowisko przyrodnicze a strategia gospodarowania*, „Problemy ekologii” 1999, nr 2.

⁸ *Program działań na rzecz Ochrony Środowiska dla Europy Środkowej i Wschodniej. Skrócona wersja dokumentu przyjęta na konferencji ministerialnej w Lucernie*. Szwajcaria, 28-30 kwietnia 1993.

Zgodnie z postulatami zrównoważonego rozwoju, modyfikacji podlegają nie tylko relacje ilościowe we wzroście gospodarczym w postaci zwiększonych nakładów na inwestycje proekologiczne i poglądy na rolę tych inwestycji w tym procesie, ale również kryteria efektywności gospodarowania w skali makro i mikro⁹. Powszechnie stosowane kryteria efektywności zostały wzbogacone o wymogi efektywności ekologicznej i przybrały formę kolejnych kryteriów racjonalnego gospodarowania. W teorii pojawiła się jakościowo nowa kategoria oceny efektywności gospodarowania, to jest „efektywność ekologiczno-ekonomiczna”¹⁰, która wiąże się z zagadnieniem inwestycji proekologicznych. Zgodnie z tą kategorią, nakłady na ochronę środowiska należy oceniać zarówno w aspekcie celu społecznego i ekologicznego, jak i w aspekcie przynieszonego przez te nakłady efektu ekonomicznego (wartościowo równego unikniętym stratom gospodarczym). Nakłady te stanowią jednocześnie odczuwalny czynnik podnoszenia efektywności działalności gospodarczej. Wszystkie te aspekty nakładów na ochronę środowiska powinny zatem znaleźć odzwierciedlenie na poziomie mikroekonomicznym w rachunku sozoekonomicznym poszczególnych jednostek środowiskowo czynnych, a na poziomie makroekonomicznym w formule liczenia PNB.

Finansowanie ochrony środowiska w Polsce w latach 2000-2004

W Polsce środki na finansowanie inwestycji proekologicznych pochodzą z różnych źródeł. Zasadniczymi źródłami finansowania tych inwestycji są¹¹:

1. Fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej:
 - Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej
 - 16 wojewódzkich funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej
 - 2489 gminnych funduszy ochrony środowiska i gospodarki wodnej
 - 373 powiatowe fundusze ochrony środowiska i gospodarki wodnej
2. Środki własne przedsiębiorstw, gmin i jednostek budżetowych
3. Banki krajowe udzielające pożyczek i kredytów
4. Budżet państwa i budżety wojewodów
5. Źródła zagraniczne, w tym rosnący od 2004 roku. udział dotacji z Unii Europejskiej
6. Pozostałe (m.in. ARiMR, Fundacja Wspomagania Wsi, inne fundacje).

W tabeli 1 przedstawiono udział poszczególnych źródeł finansowania inwestycji ekologicznych w Polsce.

⁹ Ogólnie przyjęte kryteria efektywności gospodarowania precyzują m.in. E. Łukawer, *Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej*. Warszawa 1985; O. Lange, *Ekonomia polityczna*. PWN, Warszawa 1978; O. De La Grande, *Optima growth Theory with Exhaustible Resources. A Suggested Interpretation with Application to Economic Policy*. „Zeitschrift für Nationalökonomie” 1980, nr 1-2; W. Krelle: *Economic Growth with Exhaustible Resources and Environmental Protection*, „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft” 1989, vol. 140; tegoż: *Growth and Ecological Equilibrium*. „Zeitschrift für Nationalökonomie”. Journal of Institutional and Theoretical Economics 1984, vol. 140.

¹⁰ Pojęcie to wprowadziła A. Jankowska-Kłąpowska: *Ekologiczno-ekonomiczna efektywność gospodarowania*. W: *Ekologiczne i socjologiczne problemy Ochrony Środowiska*. Red. A. Ginsbert-Gebert. Cz. I Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1985, s. 29.

¹¹ *Struktura finansowania ochrony środowiska i gospodarki wodnej w Polsce*. „Nasze Środowisko”, 2006, nr 1-2 (12-13).

Tabela 1. Wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska w Polsce w latach 2000-2004 według źródeł finansowania

Źródła finansowania	2000 r.	2002 r.	2003 r.	2004 r.
Ogółem w mln zł	6570,3	5027,1	5141,4	5337,4
		W proc. ogółem		
Środki własne	53,4	46,7	44,2	48,1
w tym środki gmin	,	19,6	17,8	17,9
Budżet centralny i budżety wojewodów	5,2	5,4	3,2	2,8
Środki z zagranicy	3,9	4,2	8,8	12,2
Fundusze ekologiczne (pożyczki, kredyty i dotacje)	20,0	26,1	25,3	24,1
Kredyty i pożyczki krajowe, w tym bankowe	11,7	12,3	13,9	8,3
Pozostałe	5,6	6,0	4,7	4,5

Źródło: *Ochrona środowiska 2005*. GUS, Warszawa 2006.

Struktura źródeł finansowania inwestycji proekologicznych w Polsce wskazuje na dominujący udział środków własnych inwestorów (głównie przedsiębiorstw i jednostek samorządu terytorialnego). W badanym okresie średnio około 48% ogółu tych inwestycji było finansowanych ze środków własnych. Na drugim miejscu plasują się fundusze ekologiczne, których udział kształtował się średnio na poziomie około 24%. Oznacza to, że co czwarta złotówka wydatkowana w Polsce na ochronę środowiska pochodziła ze środków funduszy ekologicznych, uruchamiając – na zasadzie „dźwigni finansowej” – inne wspomagające źródła finansowania.

Na podstawie danych można zauważyć, że od kilku lat wyraźnie maleje udział budżetu centralnego i budżetów wojewodów w finansowaniu inwestycji proekologicznych. W ciągu pięciu lat udział tych środków w ogóle środków przeznaczonych na inwestycje ochronne zmniejszył się o ponad 2%. Natomiast systematycznie rośnie udział pomocy zagranicznej, zwłaszcza po uruchomieniu w 2001 roku przedakcesyjnego funduszu ISPA, którego kontynuacją od dnia akcesji Polski do UE w 2004 roku jest Fundusz Spójności.

W polskim systemie finansowania inwestycji proekologicznych, opartym na funkcjonowaniu funduszy celowych, zasadnicze znaczenie mają fundusze: Narodowy i wojewódzkie. Główne kierunki finansowania ochrony środowiska i gospodarki

wodnej z tych funduszy nie uległy w 2005 roku istotnym zmianom w porównaniu do lat poprzednich. Były one zgodne z priorytetami Polityki Ekologicznej państwa. Podstawowymi dziedzinami, na które przeznaczano środki finansowe funduszy były: ochrona wód i gospodarka wodna, ochrona powietrza oraz ochrona powierzchni ziemi. Dane dotyczące finansowania przedsięwzięć w tych dziedzinach przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. **Finansowanie ochrony środowiska i gospodarki wodnej w 2005 r. według dziedzin**

Dziedzina	Narodowy Fundusz w mln zł	W %	Wojewódzkie fundusze w mln zł	W %	Razem w mln zł	W %
Ochrona wód i gospodarka wodna	530,1	31,2	909,1	54,9	1439,2	42,9
Ochrona powietrza	217,8	12,8	382,1	23,1	599,9	17,9
Ochrona powierzchni ziemi	78,7	4,6	125,5	7,6	204,2	6,1
Pozostałe dziedziny	872,1	51,4	238,7	14,4	1110,8	33,4
Razem	1698,7	100,0	1655,4	100,0	3354,1	100,0

Źródło: opracowano na podstawie danych NFOSiGW, www.nfosigw.gov.pl

Zakończenie

Przyjęcie koncepcji zrównoważonego rozwoju wiąże się ze zmianą roli inwestycji ekologicznych w procesie wzrostu gospodarczego i rozwoju społeczno-ekonomicznym. Obecnie inwestycje proekologiczne są czynnikiem rozwoju, zarówno gospodarki narodowej jak i przedsiębiorstw. Swego rodzaju potwierdzeniem znaczącej roli inwestycji proekologicznych są nakłady przeznaczane na te inwestycje w Polsce oraz struktura źródeł ich finansowania. Obecnie większość wydatków na inwestycje związane z ochroną środowiska jest pokrywana ze środków własnych przedsiębiorstw. Bardzo istotne znaczenie dla przedsiębiorstw ma możliwość korzystania ze środków UE. Potwierdzeniem tego jest rosnący udział środków unijnych w finansowaniu inwestycji proekologicznych. Pomimo tego potrzeby w tym względzie są ogromne, co wskazuje na konieczność dalszego poszukiwania rozwiązań, które umożliwiłyby generowanie i „zdobywanie” środków na tego typu inwestycje.

Bibliografia:

Książki i artykuły:

- (1) BURNETT H. J. *Economic Growth and Environmental Quality are Compatible*. W: „*Environmental Spectrum*”, New York 1971.
- (2) CHMIELAK A. *Miękkie determinanty konkurencyjności międzynarodowej*. W: *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską i globalizacji*. Red. J. Bossak, W. Bieńkowski, J. Kruszewski. Wyd. AGH, Warszawa 2000.

- (3) CZAJA S. *Koncepcja infrastruktury ekorozwoju*, W: *Wybrane problemy kształtowania infrastruktury rozwoju zrównoważonego*, Red. A. Chmielak. Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok 2001.
- (4) CZAJA S. *Teoriopoznawcze i metodologiczne konsekwencje wprowadzenia prawa entropii do teorii ekonomii*. Wrocław 1997.
- (5) DE LA GRANDE O. *Optima growth Theory with Exhaustible Resources. A Suggested Interpretation with Application to Economic Policy*, "Zeitschrift fur Nationalokonomie" 1980, nr 1-2.
- (6) DOBRZAŃSKI G., *Od kryteriów ekorozwoju do kryteriów infrastruktury*, W: *Wybrane problemy kształtowania infrastruktury rozwoju zrównoważonego*, Red. A. Chmielami. Wyd. Politechniki Białostockiej, Białystok 2001.
- (7) FIEDOR B., *Przyczynek do ekonomicznej teorii zanieczyszczenia i ochrony środowiska*. Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1990.
- (8) JANKOWSKA-KŁAPKOWSKA A., *Ekologiczno-ekonomiczna efektywność gospodarowania*. W: *Ekologiczne i socjologiczne problemy Ochrony Środowiska*. Red. A. Ginsbert-Gebert. Cz. I Ossolineum, Wrocław-Warszawa-Kraków-Gdańsk-Łódź 1985.
- (9) KRELLE W., *Economic Growth with Exhaustible Resources and Environmental Protection*, "Zeitschrift fur die gesamte Staatswissenschaft" 1989, vol. 140.
- (10) KRELLE W., *Growth and Ecological Equilibrium*. "Zeitschrift fur Nationalokonomie". Journal of Institutional and Theoretical Economics 1984, vol. 140.
- (11) KRYK B., *Rachunek sozoeconomiczny działalności gospodarczej na przykładzie energetyki zawodowej regionu szczecińskiego*, Wyd. Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2003.
- (12) LANGE O., *Ekonomia polityczna*. PWN, Warszawa 1978.
- (13) ŁUKAWER E., *Spór o racjonalność gospodarki socjalistycznej*. Warszawa 1985
- (14) PIONTEK F.: *Środowisko przyrodnicze a strategia gospodarowania*, „Problemy ekologii” 1999, nr 2.

Inne źródła

- (1) *Ochrona środowiska 2005*. GUS, Warszawa 2006.
- (2) *Program działań na rzecz Ochrony Środowiska dla Europy Środkowej i Wschodniej. Skrócona wersja dokumentu przyjęta na konferencji ministerialnej w Lucernie*. Szwajcaria, 28-30 kwietnia 1993.
- (3) www.nfosigw.gov.pl

SPIS TABEL

Tabela 1. Wydatki inwestycyjne na ochronę środowiska w Polsce w latach 2000-2004 według źródeł finansowania

Tabela 2. Finansowanie ochrony środowiska i gospodarki wodnej w 2005 r. według dziedzin

Tabela 1. Struktura % źródeł finansowania inwestycji ekologicznych w latach 1991-1998

Źródło finansowania	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Fundusze ekologiczne	40	58	47	41	40	34	30	16
Środki własne inwestorów i kredyt bankowy	30	20	25	31	32	38	40	50
Budżet centralny i budżety wojewódzkie	5	5	7	5	5	5	3	5
Budżety terenowe i kredyt bankowy	20	13	16	19	18	19	23	22
Środki zagraniczne	5	4	5	4	5	4	4	7

Źródło: Agenda 21. Sprawozdanie z realizacji w Polsce w latach 1992 – 1998, wydanie III. RP, Warszawa 1998, s. 136; Ochrona środowiska 1999, GUS, Warszawa 1999, s. 379.

Contact:

Barbara Kryk

WNEiZ

Uniwersytet Szczeciński

Ul. Mickiewicza 66, 71-101 Szczecin, Polska

IMPACT OF PRICE TENDENCIES ON WORLD COMMODITIES MARKET ON REGIONAL MARKET OF RICE IN UCAYALI, PERU

Zuzana Křístková, Jana Kalabisová

Klíčová slova:

Světová cena - regionální cena – rýže - ADL model - Ucayali.

Key words:

World price - regional price – rice - ADL model - Ucayali.

Summary:

The objective of the paper is to analyze the impact of the world commodity prices tendencies on the agricultural production of Ucayali region being one of the most important sectors of the regional economy. Since rice represents one of the most important crops of the region and its share in the commodity structure has considerably increased, the analysis has been applied to the rice sector.

The results of ADL model showed that according to the assumptions, the price of rice in current period is influenced by its level in previous periods. The prices always tend to the equilibrium level that is reached in four following periods. The impact of world prices was proved in case of Thai rice type B. The price transmission into the regional market takes four consequent periods. The final effect expressed by middle-run multiplier indicates that the positive effect of world prices outweigh the negative effect of regional prices.

The importance of world market tendencies proved in this article confirmed the Porter's theory of factor –driven economics.

1. INTRODUCTION

This paper has been elaborated in frame of the research project of the Czech University of Agriculture, Faculty of Economics and Management, that deals with Economic and Social Factors of Farmer Households in the region of Ucayali (grant number 11110/1313/3133).

The Ucayali Region is situated in the Central East part of Peru and is part of the Amazon River basin. Agriculture belongs to the main production activities of the region. It participates in the total GDP of Ucayali by more then 20% and its share has increased within 1994-2001¹ from 19.4% to 23.5%.

The crop production, that is dominant in agricultural production of Ucayali, is mostly dependent on three commodities – banana, rice and corn. These three commodities participate in total cultivated area by 50% and thus their production affects significantly the whole economic activity of the region.

Considering development of crop structure in last eight years, the most produced crop in 2005 remained banana that was cultivated on 23% of total harvest area, nevertheless; the highest share reached rice that increased its harvest area from 14% to 22% comparing 1997 and 2005⁴. Such changes in the commodity structure may affect the agricultural sector and consequently the whole region.

According to the Porter's theory of competitiveness⁵, we assume that the Ucayali region is found itself in the first stage development, i.e. a *factor driven economy*. The factor driven economy is characterized by low labour costs and access to natural resources that

represent main dominant sources of competitive advantage and export support. **Factor driven economics is sensitive to world economic cycles, commodity price tendencies and exchange rate fluctuations.**

Based on the theoretical assumptions, the objective of the paper is to analyze the impact of the world commodity prices tendencies on the agricultural production of Ucayali region being one of the most important sectors of the regional economy. Since rice represents one of the most important crops of the region and its share in the commodity structure has considerably increased, the analysis has been applied to the rice sector.

2. MATERIAL AND METHODS

Monthly time series of regional prices of rice in period of 1997-2005 were provided by the regional office of Ministry of Agriculture of Peru, Ucayali. Monthly time series of world prices of rice represented by Thailand's rice commodity market in period of 1997-2005 were taken from the FAO data sources.

Since the data is in form of time series, the test of unit root was carried out on basis of following procedure ²:

The random walk process is expressed by the following equation:

$$y_t = \rho y_{t-1} + u_t \quad (1.1)$$

where the values of variable y_t are explained by values of the previous period y_{t-1} and the random variable u_t . If the coefficient $\rho=1$, the stochastic process is a random walk type and is not stationary.

If we subtract y_{t-1} from both sides of the equation, the random walk is expressed as following:

$$\Delta y_t = \delta y_{t-1} + u_t \quad (1.2)$$

If the value $\delta=0$, the value of $\rho=1$ and the process is not stochastic. The calculated statistics t must be compared with values of Dickey-Fuller distribution. If $t > \tau$, the parameter is different from zero and the time series is stationary.

The impact of world prices on the regional price of rice was measured by means of ADL model. ADL (Autoregressive distributed lag) model contains n lagged values of dependent variable and p lagged values of independent variables ³:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_n y_{t-n} + \gamma_{10} x_{1t} + \gamma_{11} x_{1t-1} + \dots + \gamma_{1p} x_{1t-p} + u_t \quad (1.3)$$

where β_0, \dots, β_n a $\gamma_{10}, \dots, \gamma_{1p}$ are unknown coefficients for n and p lagged values of endogenous variables and exogenous variables respectively and u_t is random variable with $E(u_t | y_{t-1}, \dots, y_{t-n}, x_t, x_{t-1}, \dots, x_{t-p}) = 0$.

A general to specific approach was chosen, where the constructed model contains all time lag and by testing is reduced to its specific form.

Specification of the model is carried by use of information criteria that help to decide, which model and time lag is significant. In the paper, Akaike's and Bayes's minimization criteria and maximization criteria of adjusted \bar{R}^2 was applied (detailed explanation is given in Gujarati, 2002).

3. RESULTS

3.1 Assumptions of the model

Rice occupies the second largest cultivation area in the region of Ucayali. In last eight years, the cultivation area increased by 7%. Such increase could be caused by several reasons, one of that might be the tendencies on world market of rice affecting Peruvian

national market that would consequently influence regional rice market. We assume that the world price of rice is represented by the commodity market in Thailand where two types of rice are traded: Rice Thai A1 and Rice Thai B¹. The movement in the world rice market will affect Peruvian foreign trade with rice, causing shifts in exports or imports. Any changes in foreign trade of Peru will impact the regional economics, since we assume that there are strong links between the region of Ucayali and Lima, the capital district.

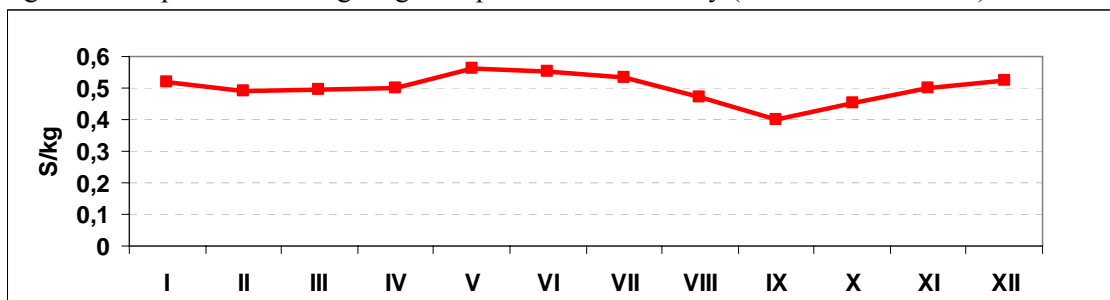
The impact of world commodity market on the regional market with rice is expressed by the ADL model. The model assumes, that the regional price of rice in Ucayali is dependent on the following variables:

1. Delayed regional prices of rice: The market with agricultural products in Ucayali is very similar to the conditions of perfect competition where no producer may affect the final price in the market. Considering that there are also no stocking possibilities, in the periods of surplus, the prices of rice go down and recover the initial level with some time delay.
2. World price of rice that affects regional price in the following periods. Also, we assume that the price transmission is affecting regional market with some delay. The exact delay of the price transmission is tested by the information criteria mentioned in the previous chapter.

3.2 Seasonality and stationarity of rice time series

Since the data is in form of time series, it is necessary to remove the seasonal trend. On the other hand, the removed seasonal trend may also contain important information. The average Ucayali prices of rice in monthly time series are expressed in the following figure:

Fig. 1: Development of average regional price of rice monthly (based on 1997-2005)



Source: Ministry of Agriculture, regional office, Ucayali. *Author's elaboration*

The figure shows that there are certain seasonal tendencies – apparently the price of rice slightly decreases in September and then gradually recovers towards the initial level in following four months- but the seasonality is not very strong and its omitting will not lead to serious bias.

Consequently, it was necessary to convert the time series from non-stationary to stationary. The results of unit root tests are given in the following table:

¹ Rice Thai A1 type A is white broken rice and Rice Thai B is 100% white rice of second grade.

Table 1: Results of the unit root test

	δ	t	Sig
Ucayali Rice	-0,11	-0,716	N
Thai Rice A	-0,002	-0,537	N
Thai Rice B	-0,005	-1,007	N

Source: author's calculation.

In all cases, the values of δ are very close to zero. The t values were compared with D-F tables of the tested parameters resulted significant. The coefficients ρ are statistically not different from 1 and all time series are nonstationary random walk stochastic processes. In order to convert the time series into stationary, the variables were transformed by means of first differences.

3.3 Results of ADL model

The general form of ADL model expressed in the equation (1.1) was constructed in the following form:

$$y_t = \beta_0 + \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 y_{t-2} + \dots + \beta_n y_{t-12} + \gamma_{10} x_{1t} + \gamma_{11} x_{1t-1} + \dots + \gamma_{1p} x_{1t-12} + u_t \quad (1.3)$$

where y_t = first difference of regional price of rice, x_t = first difference of Thai Rice A or Thai Rice B price and u_t is random variable.

The model was estimated for twelve lags and consequently the number of lagged periods was gradually reduced. The best model out of the twelve was chosen on basis of information criteria. The choice of the specific model was done on basis of Akaike's minimization criteria, which was considered as the most suitable. The specified forms of the ADL models are the following:

Model 1: x_t = Thai Rice A, lag = 2

$$y_t = 0,002 - 0,04y_{t-1} - 0,256y_{t-2}^* + 0,157x_{1t} - 0,099x_{1t-1} - 0,523x_{1t-2} + u_t$$

Model 2: x_t = Thai Rice B, lag = 4

$$y_t = 0,004 - 0,1y_{t-1} - 0,290y_{t-2}^* - 0,094y_{t-3} - 0,188y_{t-4}^* + 0,908x_{1t} + 0,467x_{1t-1} - 0,189x_{1t-2} - 1,122x_{1t-3}^* + 1,544x_{1t-4}^* + u_t$$

Parameters that are significant are marked with star. In the first model, the only significant variable is lagged regional price while in the second model, world prices of rice Thai B lagged by three and four periods are significant.

The results of the F-tests showed significant only the second model and confirmed that the regional prices of rice in Ucayali are affected by the world prices of Thai Rice B.

3.4 Interpretation of results

The results showed that the second model which includes Thai Rice B is more suitable to explain the variation of regional prices and therefore it will be further analyzed. According to the specification of ADL model results, the regional prices and world prices affect price creation in the Ucayali market in four following periods. The effects of each period can be analyzed by means of regression coefficients:

- **The effects of world prices:** World prices have different effects in different periods. The strongest effect is in the lagged fourth period, where the value of regression coefficient is the highest. If the world price of rice set in Bangkok commodity exchange increases (i.e. the difference of price indexes) by one, the difference of Ucayali price of rice will grow by 1,544. On the other hand, the

impact of prices in following lagged periods is negative, so the effect from fourth lagged period is compensated.

- **The effects of regional prices from previous periods:** The current price is influenced by its value in previous four periods. All the effects are negative, i.e. if the prices grow in previous four periods; the current price is going down. This is also in compliance with the fig. 1, apparently the prices are always turning to an equilibrium level.
- **Short-run multiplier:** Shows the effect of world price of rice on the current level of regional price. In our case, the short – run multiplier is positive but not significant, so the impact of current world price may be omitted.
- **Middle-run multiplier:** Shows the effect of unit change of world prices from previous periods on regional price in current period. It includes the effects of all lagged parameters. The middle-run multiplier is equal to 0,930934. The increase of world price of Thai rice B (i.e. the difference of price index) will in longer time period affect the regional price by 0,930934.
- **Long-run equilibrium point:** Assumes that in long-term all values of lagged periods are equal to the current value. The relation of equilibrium between the regional prices and world prices is expressed by following equation: $Y^* = 0,0023923 + 0,961722X^*$ (where Y^* and X^* represent variables in equilibrium). The equation indicates that the regional prices are adopting to the world prices in long run to create equilibrium and the unit change of the world price will effect regional price positively by 0,96 units.

4. DISCUSSION

There are some factors that should be considered in this analysis:

- In the paper, the world price of rice was represented by the price settled in Bangkok rice commodity market. Besides Thai rice there is also another kind of rice, such as Indian Long Grain Rice, traded in the commodity markets. However, we assume that Thai rice is a better representative of world price since the Indian rice has special characteristics and is not so common.
- The results showed that Thai Rice A was not significant in effecting local rice prices. For explaining the reason, it should be compared which type of rice is traded in the local market in Ucayali.
- The analysis was carried out by means of ADL model that assumes the effect of world prices on regional prices but not the effect of regional prices on world prices. If there was assumed such simultaneous relation, it would be useful to apply other than ADL model.
- The impact of world prices on regional market has been proved. Further analysis should deal with the detailed price transmission effect and its impact on the crop structure in Ucayali.

5. CONCLUSION

The results of ADL model showed that according to the assumptions, the price of rice in current period is influenced by its level in previous periods. The prices always tend to the equilibrium level that is reached in four following periods. The impact of world prices was proved in case of Thai rice type B. The price transmission into the regional market takes four consequent periods. On basis of the ADL model it was found that the effects of lagged local prices are negative while the effects of world prices are mainly

positive. The final effect expressed by middle-run multiplier indicates that the positive effect of world prices outweigh the negative effect of regional prices. This founding confirms the theory of Porter's stages of competitiveness that assume significant impact of world commodities markets on the factor-driven economy.

Bibliography:

- (1) Gobierno Regional de Ucayali: *Almanaque de Ucayali*, 2002-2003. Materiál poskytnutý místním úřadem vlády v Ucayali.
- (2) GUJARATI, D. *Econometría*. McGraw-Hill Interamericana, Mexico, 2003. 972 s. ISBN 970-10-3971-8.
- (3) CHAREMZA W.W., DEADMAN D.F. *New directions in econometric practice: general to specific modeling, cointegration and vector autoregression*. Edward Elgar, Northampton, 2003.
- (4) KRÍSTKOVÁ Z., KALABISOVÁ J. *Analyses of the crop production in Ucayali Region, Peru*. Collection of papers from conference MendelNET, Brno, 2006. ISBN: 80-6851-62-1.
- (5) SKOKAN, P. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Repronis, Ostrava, 2004. 159 p. ISBN 80-7329-059-6

Kontakt:

Ing. Zuzana Křístková, Ing. Jana Kalabisová
Česká zemědělská univerzita, Kamýcká 129,
165 21 Praha 6 – Suchbátka
Tel.: +420 2 2438
Email: Kristkova@pef.czu.cz, kalabisova@pef.czu.cz

PENSION INSURANCES IN GREAT BRITAIN

Andrzej Kudlaszyk, Małgorzata Rutkowska, Grażyna Rembielak-Vitchev

Abstract:

The aim of his paper is to show importance of pension insurances. The history of insurance, role and meaning the pension have been presented in this article. Further British system of pension insurance have been discussed.

Social contract which does not bind a state and does not bind citizens, brings bad results, just like a contract, which binds citizens and does not bind the state.

Władysław Loranc

1. Introduction

In Europe the systems of a social care are connected with the history, tradition, culture of every country, however all of them have common features. Amongst them one can distinguish:

- universalism – concern about a protection of all citizens against social dangers, or various events connected with every man's life (illness, unemployment, physical inefficiency, oldness),
- income redistribution degree – in the European Union countries 30% of income is spent on a social protection,
- diverseness from private insurances' philosophies – the amount of compensation does not depend on the amount of paid fee. Solidarity occurs here, which helps in facing the economic changes, which took place in the last twenty years (the increase of unemployment, instability in the area of employment and income, extending the life expectancy) [Rutkowska 2006].

2. Genesis of insurance in Great Britain

In the English literature the first mentions about insurances describe guilds. The information concerning guilds can be found already in the literature of the end of the 17th century. The medieval guilds were developing mainly in the Germanic countries, from where they reached Great Britain, as well. There occurred also the guilds, which were solely insurance associations (organisations of mutual help in case of random occurrences, e.g. Brandgilds), or the guilds, being used as an instrument for the power fight, not possessing insurance elements). Another element of an insurance characteristic was a transaction called in the medieval times a rent purchase. It worked in a way that one party was providing the other one (which was usually a city, or monastery) a sum of money, instead laying it under the obligation to pay out periodically – perpetually or until the rent is repurchased or until the death of the person providing the money – certain amounts (so called rents). In the 17th century, beside these forms of the insurance activity, capital associations appeared which were engaged in insurance for making profit. The huge London fire (the year 1666) was a direct cause of starting the first huge private insurance societies (e.g.: Fire Office transformed later on into Phoenix Office). In the 18th century many insurance societies, specialising in fire insurances, came into being in England. Public-legal corporations were also formed to realise the compulsory insurance.

Big port cities of the 17th century were a place where the insurance stock-brokers and clients used to meet. In this way the insurance markets were created. They became an important element of sea insurance statistics creation (the information about ships and the dangers of particular sea travels were exchanged). In London coffee-shops were the markets' seats. The Lloyd's Organisation, taking its name after a coffee-shop's owner's name Edward Lloyd, where the individual insurers used to meet [Balasiński 1983, Łazowski 1997].

In the 17th century there were in England societies of mutual help (Friendly Societies – e.g. The Society of Assurance for Widows and Orphans, created on 6.04.1699 r¹), guaranteed payment of post-death and sickness allowances to the family-members of the society, as well as the rents to the people, who lost partly or wholly the ability to earn money. However only in **1705** r. the first life insurance society was founded in England – **Amicable** – also based on mutuality (service payment dependent on the number of people insured and dead in a year). Since **1762** a mutual society started its activity – **Equitable** – which initiated long-term life insurance offer. This year is considered as the beginning of insurance mathematics development (actuary knowledge).

The technological progress, a rapid industry development, changes in the society structure caused a dynamic development of insurance in the 19th and 20th century. New kinds of personal insurances arise – the insurances in case of misadventures, sickness insurances, as well as (in the 19th century) social insurances.

In the 19th century, altogether with a labour movement, the social insurances started its activity. In the second half of the 19th century compulsory insurances were the dominant ones, realised at the beginning in Germany. The intense development of social insurances took place after the First World War. Besides the social insurances of labourers and the intellectual workers there were created the social insurances of self-employed workers. These insurances became a mass phenomenon, and the popularity allows basing them on statistics. Statistical methods of insurance were improved. The common system of social insurance was supposed to replace the philanthropical activity of social care institutions, which was not very successful.

3. British system of pension insurance

Pension system in England is a complex system, in which the country's guarantee and the private one complement one another. Among the layers of a social guarantee it is necessary to distinguish: a National Pillar, which encompasses the National Insurance System (National Insurance contribution - NIC) a Private Pillar (Personal Pension, Occupational Pension Scheme as well as the plans of the Stakeholder type).

The British Pension System is distinctive from the other pension systems in the European Union (EU) because:

- Only partly the problem of continuous raising the fee for the pension system was solved,
- The problems of the system's deficiency were solved by its numerous modifications and dispersion.

¹ Every member of a society paid in an initial fee, which amounted to 5 sterlings, and then he/she paid in quarterly 1 sterling. In case of the society member's death the other members paid in 5 sterlings, and the dead person's family received a compensation, which amounted to 500 pounds. People, over the age of 45 were not accepted to the society. The society was supposed to be composed of 2000 members. W: *Ubezpieczenia życiowe*, red. O. Doan, Poltext, Warszawa 1996, s. 13.

In Great Britain in the years 2010- 2020 the women's pension age is planned from the 60 to 65 years, which will cause decrease in a number of people in the pension age for about 2 millions.

In Great Britain the **base pension** (at present it is received by the ones who reached the pension age, which is 60 for women and 65 for men) is a compulsory system for all the people who work and pay the Nic fees. It functions on a basis of the repartition rule. The full base pension is provided to a person, who worked at least 44 years (men) or 39 years (women), which 90% of the full insurance period. The fees for the common insurance are paid by a person, whose income in the tax year exceeded so called Earnings Threshold – ET, which amounts to £ 4615 a year for 2005/2006². If it is so called Lower Earnings Level -LEL (£4004 – £4615), then the insured person is treated by the state as the one who pays the fees, which however he does not have to pay. In case of the income lower than £4004 a year the fees are not being paid in, however only in case when the person has the status of Home Responsibilities Protection)³, then he/she is entitled to a pension from the base system [Inland Revenue 2003].

In Great Britain there exists also a system of pensions linked to the earnings - SERPS. It is an additional state pension functioning on the basis of the repartition rule, as well. Every person, who pays in the fees into the Nic is included in the system automatically. The pension obtained from SERPS was supposed to increase the base pension for about 20%, with a possibility for a further reduction in the coming years [Whitehouse E. 1998].

Moreover, in Great Britain there is a system of additional, non-compulsory pension in a form of occupational pensions. Occupational Pension Schemes are created by the employees non-compulsory. They are contributory systems, and the contribution fee is related to the salaries (max up to 15% of income gross profit). The pension received from the occupational scheme cannot be higher than two thirds of the last salary after 40 years of work. Another form of an additional, non-compulsory financial means saving for the oldness are the plans of the Stakeholder type, which were initiated on 6.04.2001 r. Every person (even non-working one) can join the Stakeholder Plan after having paid the contribution fees. The British Government, in order to provide an access to these plans for the biggest amount of people decided it was compulsory for the employers to offer their employees a possibility to join the discussed pension plans since October 2001⁴ [The pension Service 2003].

² The tax year in Britain is between 6th April of each year and 5th April of the next year. The given amount concerns the tax year 2003/2004 and is updated every year. In some papers this amount can be given in a weekly way (€89) or monthly (€334).

³ The *Home Responsibilities Protection* Status is given to a person, who was obliged to take care of a sick person or disabled one, and because of that he/she was unable to work, neither contribute in the fees payment. Being entitled to this status means that the number of years required to obtain a base pension is reduced to 20 years (women) or 22 years (men).

⁴ Since October 2000 the service providers (insurers, banks, trade union) which offer The Stakeholder plans could apply to enroll them into a plan for a special register created by OPRA (*Occupational Pensions Regulatory Authority*), which is responsible for the supervision in the occupational pension plans of the Stakeholder type.

4. Conclusions

1. The pension insurance, as a part of a public system of social protection, is expected to provide an appropriate level of life for the insured people.
2. The society in Great Britain is getting older; however it is a slow process. On the basis of the British Statistical Office evaluation it was assumed that in the next decades a number of actively working people will not change, however a number of pensioners can increase even for about 40% in the next 40 years.
3. Non-compulsory, additional forms of pension insurances are supposed to assure an access to the pension plans for all the people, and are expected to increase the level of paid out pensions.

Bibliography:

- (1) Banasiński, A. „Ubezpieczenia gospodarcze”, PWE, Warszawa, 1983
- (2) Inland Revenue “National Insurances contribution for employees” NIC series No. IR2, February 2003.
- (3) Łazowski, J. „Wstęp do nauki o ubezpieczeniach”, Wydawnictwo Prawnicze LEX, Sopot, 1997
- (4) Rutkowska M., Towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych. Społeczne aspekty funkcjonowania w ubezpieczeniach zdrowotnych. PWN, Warszawa 2006.
- (5) Ubezpieczenia życiowe, red. O. Doan, Poltext, Warszawa 1996
- (6) WHITEHOUSE e., *Pension Reform in Britain*, Social Protection Discussion Paper Series No. 9810, The World Bank, June 1998. Wiktorowska B., Świadczenie godne emeryta. Gazeta Prawna No. 96

Contact:

Prof. Ph.D. Hab. Andrzej Kudłaszyk

Ph.D. Eng. Małgorzata Rutkowska

Politechnika Wrocławska, Instytut Organizacji i Zarządzania

Zakład Ekonomii i Prawa gospodarczego

Łukasiewicza Str. 3/5, 550-371 Wrocław

email: malgorzata.rutkowska@pwr.wroc.pl, email: andrzej.kudlaszyk@pwr.wroc.pl

Ph.D. Eng. Grażyna Rembielak-Vitchev

Maxwell 309

Salford Business School, University of Salford

43 The Crescent, Manchester, M5 4WT, United Kingdom

Tel.: +44 161 295 5594, e-mail: G.Rembielak-Vitchev@salford.ac.uk

TERRITORIAL MARKETING AS MODERN CONCEPT OF COMMUNAL MANAGEMENT (ON THE EXAMPLE OF SOME COMMUNES IN PODKARPACKIE PROVINCE)

Wiesława Kuźniar, Maria Grzybek, Wiesław Szopiński

Key words:

Marketing – commune - self-government activity - needs of inhabitants

Abstract:

Marketing aspects of functioning of basic territorial units in Poland are presented. With background theoretic considerations concerning territorial marketing issues, the authors presented the results of their own research on assessment of the degree of advancement in marketing orientation in selected communes in Podkarpackie province. The results of that research permit a statement that territorial marketing in communes is still in its initial phases of development, as evidenced by a meager flow marketing information, lack of studies of inhabitant needs and preferences, as well as low level of assessment rating of local authorities, as concerns their performance in exercising their service roles towards inhabitants.

1. Introduction

Political-system, economic and social changes in Poland after 1989 have caused that local communes, like other market entities, began to utilize marketing rules and tools in their activities, as they try to overcome difficulties related to functioning in a competitive environment. The new situation demands from them more efforts than just pure administration. A modern concept of communal management, with territorial marketing as its essential element, is needed.

Territorial marketing belongs to those disciplines of knowledge, which not only gain more a more recognition among researchers in Poland but also find new practical applications. The concept of territorial marketing assumes that any relations between a territorial entity and its partners are realized through a most favorable adjustment/fitting to wishes and interests of local community. Functionally instrumental character of marketing groups these activities into analysis, planning, organization and control.

2. Research objectives and methods

This study aims to present the essence and the key areas of utilizing the rules of territorial marketing at the local commune level. Against the background of theoretical considerations it presents the results of questionnaire survey on selected areas where marketing orientation should be implemented in communes of the Podkarpackie province (Voivodship). The research was carried out in the second Quarter of 2006, in six randomly selected communes. The sample size was 600 respondents, selected by random and quota sampling.

3. Essence and objectives of territorial marketing

In its broadest sense, the territorial marketing covers the entirety of coordinated activities of local, regional or national units, intended to create processes of exchange and interaction through probing/identifying, shaping and satisfying of needs and

wishes¹. If we assume that marketing is a specific way of thinking about success in modern business environment, then, along these lines, territorial marketing is a philosophy of how to achieve preset goals by territorial self-government entities in conditions of competition for limited resources/funding, with a fundamental belief in decisive impact of correct orientation on clients/partners on final results². In accordance with that approach, the adopted way of thinking is that success of a territorial entity depends on its choice of appropriate reference or target group(s), as well as on consistent subordination of all its activities to their interests and expectations.

The main objective of territorial marketing is to influence opinions, attitudes and behavior of 'external' and 'internal' groups of interested clients through shaping a proper set of means and instruments.

In respect to territorial marketing, there are substantiated premises for a statement that classical set of instruments is insufficient, and its application in territorial entities encounters many limitations. It results in particular from the specifics of the territorial „megaproduct”³.

In Polish conditions the main area of territorial marketing development are the communes. This statement is supported, among others, by the fact that commune and its authorities are 'most close' to the inhabitants, and therefore, compared to the district, province or the State, they may better identify the needs of local communities. Moreover, the local self-government, as a representation of local community, is best controllable by that community. The above factors 'naturally' predispose the commune, in particular its authorities and self-government employees, to apply marketing principles, techniques and instruments.

4. Assessment rating of selected aspects of marketing activities of commune authorities in the opinion of commune inhabitants

Since the product offer of communes has a service character, a human factor plays important role in its shaping, with its task to create the image of self-government entity. Thanks to such characteristics as politeness, professionalism and the readiness to serve and help in every situation, employees of territorial entities win the sympathy of the local community towards the self-government. Besides, through direct contacts with clients, they may be the source of information on how the communal office is perceived, what are causes of, or any reservations to, its work and functioning. Utilization of information on local community needs or preferences, obtained from them, facilitates the decision-making organs to ensure their satisfaction.

However, a harmonious development of business units constituting parts of a communal complex, does not depend exclusively on the attitude of the authorities but it is a resultant of directed actions of all participants of social and economic life of the commune, and of its inhabitants. It must be a result cooperation of all reference groups in the scope of marketing, through creating a positive image of own unit, promoting its plusses, as well as through accounting the self-governmental authorities of their

¹ A. Szromnik: Territorial Marketing – genesis, target markets and subjects of influence [In:] Territorial Marketing, Strategic challenge for towns and regions. Center French Studies at Łódzki University, Łódź 1997, p. 36 (*in Polish*.)

² Territorial Marketing, Collective studies edited by T. Markowski. PAN, KPZR, Warsaw 2002, p. 40 (*in Polish*).

³ M. Florek. Fundamentals of Territorial Marketing. Economic Academy in Poznan, Poznań 2006, p. 166 (*in Polish*)

performance in realization of planned activities. Active attitude of inhabitants is determined, among others, by their interest in marketing activities of own commune. This issue is presented in Table 1.

Table 1. Interest of inhabitants of the Podkarpackie province in marketing activities of communal authorities (in %)

Specification	Total	In respect to respondent education			
		elementary	trade school	secondary education	university graduates
Those expressing their interest in the activity of commune authorities	62.7	50.0	57.2	64.1	76.7
	23.3	35.0	27.7	22.4	14.6
Those not interested in the activity of authorities	14.0	15.0	15.1	13.5	8.7
No opinion					

Source: Authors' own calculations on the basis of the questionnaire survey.

The study has shown that more than half of the inhabitants show interest in marketing activities of communal authorities, but, on average, every fourth respondent does not exhibit any commitment in that respect. When analyzing this phenomenon in respect to respondent education, it is noticeable that activity in this sphere grows with the level of education.

In accordance with the main assumption of territorial marketing, every entity, including a commune, shall fulfill a service role in respect to inhabitants, entrepreneurs and other subjects active on its territory, who must be treated in a subjective rather than objective manner (i.e. as humans/persons rather than as matters). Opinions of inhabitants of the studied Province on the service role of authorities are presented in Table 2.

Table 2. Assessment of service performance of commune authorities towards inhabitants (in %)

Specification	Total	In respect to respondent education			
		elementary	trade school	secondary education	university graduates
Positive	28.5	36.7	19.3	31.3	28.2
Negative	47.0	43.3	53.0	45.9	49.5
No opinion	24.5	20.0	18.7	22.8	22.3

Source: Authors' own calculations on the basis of the questionnaire survey.

The research has shown that the authorities of studied communes made poor performance of their service role, because nearly half of the respondents rated this characteristic negatively. Persons with elementary education were the most satisfied group in this respect.

The assessment rating of selected indices, enabling the diagnosis of marketing orientation of the studied communes, is presented in Table 3.

Table 3. Assessment rating of selected elements identifying marketing orientation of studied communes (in %)

Statements confirming marketing orientation of territorial entity	Responses in Likert's scale						
	Definitely NOT	NO	Rather NOT	Difficult to say	Rather YES	YES	Definitely YES
1. Inhabitants have significant influence on management of their commune	15.8	26.8	25.2	18.3	9.0	4.2	0.7
2. Authorities make decisions after learning about clients' needs and expectations	7.0	20.3	19.8	29.2	15.5	7.7	0.5
3. Local community is well informed about current events, matters and decisions of communal authorities	9.0	24.8	18.3	18.9	18.5	10.2	0.3

Source: Authors' own calculations on the basis of the questionnaire survey.

The diagnosis on marketing orientation of communes has shown that inhabitants have almost no influence on commune management, and authorities poorly reconnoiter (*identify*) the needs and expectations of local community. The flow of information on current commune activities and its strategic intentions was rated somewhat better, but also as insufficient.

Summary

The development of territorial marketing in Poland is in its initial stages. The analysis of marketing instruments applied by self-government entities does not permit a thesis that they are applied comprehensively. The research conducted by various research centers indicates that in recent years the marketing activities in communes had the nature and character of mainly extemporaneous and/or hasty actions, directed primarily to acquisition of external investors. Application of marketing tools remains limited and is characterized by a lack of cohesion, essentially boiling down to product shaping and promotion, instrumentally treated. Any distribution was limited to distribution of information and to the media, whereas the price is not integrated with the remaining elements of a respective marketing mix.

The questionnaire survey conducted in Podkarpackie province showed deficiencies in commitment of local communities in the development of their communal entities. Commune inhabitants, despite majority showing interest in matters of their „small homelands”, appear to be poorly informed about current decisions and events/developments. Their discouragement results also from the fact that self-government authorities make their decisions without previous learning about inhabitants' needs and expectations.

References:

- (1) FLOREK M. *Fundamentals of Territorial Marketing*. Economic Academy in Poznan, Poznań 2006, p. 166 *(in Polish)*
- (2) Territorial Marketing, Collective studies edited by T. Markowski. PAN, KPZR, Warsaw 2002, p. 40 *(in Polish)*
- (3) SZROMNIK A: *Territorial Marketing – genesis, target markets and subjects of influence* [In:] Territorial Marketing, Strategic challenge for towns and regions. Center French Studies at Łódzki University, Łódź 1997, p. 36 *(in Polish)*

Contact:

Wiesława Kuźniar, Dr ; Maria Grzybek, Prof. Dr. ; Wiesław Szopiński, Dr
ul. Ćwiklińskiej 2
35 – 601 Rzeszów, Poland
Tel. +48 17 87216 18 (15), E – mail: wkuzniar@univ.rzeszow.pl

**POZNÁMKY K LEGISLATIVNÍMU ZAKOTVENÍ ROZVOJE
CESTOVNÍHO RUCHU V ČLENSKÝCH STÁTECH EVROPSKÝCH
SPOLEČENSTVÍ A EVROPSKÉ UNIE NA KONCI DVACÁTÉHO A NA
POČÁTKU DVACÁTÉHO PRVNÍHO STOLETÍ****Karel Lacina**Klíčová slova :

Evropská rada - Evropská společenství - „turistický průmysl „ - Schengenská dohoda - „schengenský prostor „ - Evropský rok turistiky

Key Words :

European Council - European Communities - „tourism industry“ - Schengen Agreement - „Schengen Space „ - European Tourism zdar

Abstract :

European Communities concentrated the growing attention to problems connected with the „tourism industry |“ development since approximately the half of the 1960s as well as to the support of different initiatives oriented towards the stimulation of partnership and networking among subjects active in the tourism. Such an orientation was further strengthened after the European Union foundation. Development of the legislation process contributing to the development of tourism activities through approving and issuing of some secondary legislation standards of *acquis communautaire* in the 1980s and 1990s are indicated in the article.

Významným stimulem pro rozvoj cestovního ruchu se na evropském kontinentu stal rozvoj a prohlubování evropského integračního procesu. Evropská společenství začala soustavnější pozornost k problematice cestovního ruchu, mimo jiné i jako k jednomu z potenciálních zdrojů získávání finančních prostředků pro rozvoj regionů a na jejich územích situovaných municipalit, soustřeďovat zhruba **od poloviny šedesátých let**, kdy **renomované evropské instituce začínaly přijímat některé dokumenty, jejichž prostřednictvím došlo k právní regulaci podnikání v cestovním ruchu.** Předně jím bylo **„Doporučení Evropské rady týkající se činnosti vlády na podporu cestovního ruchu“ z 20. července roku 1965**, na jehož základě byla vypracována řada významných analýz. Výsledky těchto zpráv byly později přispěly ke specifikaci hospodářské politiky sjednocující se Evropy.

O soustavné pozornosti problematice cestovního ruchu je možno ovšem hovořit až od počátku osmdesátých let, kdy se podařilo – po jisté fázi deprese – znovu oživit integrační aktivity. **V roce 1982** byl vypracován dokument nazvaný **„První směry politiky Evropských společenství v cestovním ruchu“**, jež stanovil následujících šest úkolů:

1. *dosáhnout širšího časového rozložení turistické sezóny;*
2. *poskytnout v členských státech zvýšenou ochranu architektonickým památkám;*
3. *stimulovat rozvoj cestovního ruchu v ekonomicky méně rozvinutých oblastech;*
4. *podporovat sociální turistiku;*
5. *stimulovat kulturní cestovní ruch;*
6. *podporovat venkovský cestovní ruch.*

Lze konstatovat, že již v roce 1982 byly stanoveny některé významné úkoly reagující na jisté problémy spojené s rozvojem „turistického průmyslu“. *Mezi základní dokumenty osmdesátých let dvacátého století* zdůrazňující roli turismu patří zejména :

- *rezoluce schválená v roce 1984 obsahující požadavek, aby byly vytvořeny předpoklady pro usnadnění rozvoje cestovního ruchu,*
 - *usnesení z roku 1986 o podpoře úsilí o prodlužování turistické sezóny a tím i o rozložení zátěže jednotlivých středisek a destinací*
- a dále
- *doporučení o zajištění bezpečnosti v hotelích z roku 1986.*

V polovině osmdesátých let k rozvoji turistických aktivit přispělo i uzavření Schengenské dohody, kterou 4. června 1985 přijaly Francie, Belgie, Nizozemí, Lucembursko a SRN. Signatářské státy se v ní zavázaly, že postupně odstraní hraniční kontroly na společných hranicích a že uzákoní úplnou svobodu pohybu. Nastíněného cíle mělo být dosaženo postupně - původní záměr počítal s rokem 1990. Prováděcí úmluva, v níž byly podrobně rozvedeny mechanismy fungování systému, byla přijata v červnu 1990. Vzhledem ke zdržení procesu ratifikace bylo také stanoveno nové cílové datum zahájení plného fungování tzv. schengenského systému. Tím měl být 1. leden 1993. Nicméně ani tento termín dodržen nebyl a k definitivnímu "zprovoznění" systému došlo až 26. března 1995. *Amsterdamská smlouva, jež vešla v platnost roku 1999, pak vtělila „schengenské acquis“ do právního rámce Evropské unie.*

Faktická průchodnost vnitřních hranic schengenského prostoru vytvořila potřebu harmonizace vízové a azylové politiky členských států. K ní došlo *Nařízením Rady ES č. 539/2001*. Text nařízení ovšem pouze stanovil, s jakými zeměmi mají mít členské státy schengenského systému vízový a s jakými bezvízový styk. Režim vlastního udělování víz byl ponechán v kompetenci úřadů jednotlivých signatářských zemí. Důležitým krokem harmonizace společné vízové politiky se stalo též zavedení tzv. schengenského víza. Toto vízum, vydané jedním členským státem, umožňuje občanovi třetí země vstup na území ostatních členských států sdružených Schengenském systému. Pozitivní dopad „schengenského víza“, na rozvoj cestovního ruchu v Evropě je nezpochybnitelný.

Jedním z důležitých nástrojů ochrany vnější hranice „schengenského prostoru“, se stalo vytvoření informační databáze SIS (Schengen Information System). Ta umožňuje příslušníkům bezpečnostních složek na vnějších hranicích členských států monitorovat údaje o osobách a předmětech, které byly do databáze zaneseny v jakékoli jiné členské zemi, a v určitých případech adekvátně reagovat (například zabránit vstupu na území „schengenského prostoru“, osobě, vůči níž byl vysloven zákaz vstupu v jiné členské zemi, nebo naopak zadržet osobu hodlající opustit území signatářů schengenské smlouvy, která je hledána policií v jiném členském státě).

K schengenskému systému postupně přistupovaly další země Společenství.

Z hlediska praktického fungování Schengenské dohody je v současné době do uskutečnění zásad charakterizované smlouvy zapojeno celkem patnáct zemí (Francie, Belgie, Nizozemsko, Lucembursko, Spolková republika Německo, Itálie, Španělsko, Portugalsko, Řecko, Rakousko, Švédsko, Dánsko, Finsko, Norsko a Island). Z někdejších patnácti členských států EU do „schengenského prostoru“,

nevstoupily pouze Velká Británie a Irsko. Přidruženými signatáři Schengenské smlouvy jsou další dvě evropské země stojící mimo rámec Evropské unie – Norsko a Island.

V devadesátých letech byly v rámci Evropských společenství a následně Evropské unie podniknuty další důležité kroky, jež rozvoj „tourism industry „ na našem kontinentu dále stimulují. Již v roce 1990 jedním z nich bylo vyhlášení **Evropského roku turistiky**. Tato iniciativa se ukázala jako inspirativní. V jejím rámci byla především formulována potřeba věnovat podporu turistice v následujících směrech:

- *citlivěji vnímat potřeby cestovního ruchu a přispět ke zvýšení jeho výkonnosti a kvality jím poskytovaných služeb;*
- *posílit konkurenceschopnost cestovního ruchu ve střednědobém horizontu při respektování specifických rysů konkrétního místního prostředí a zvyklosti zdejšího obyvatelstva;*
- *respektovat požadavky spjaté s rozvojem turistického ruchu v oněch aktivitách Evropských společenství, které cestovní ruch ovlivňují.*

Postupně se prokázalo, že úloha Evropských společenství nespočívala ani tolik v přímé subvenční politice rozvoje cestovního ruchu, nýbrž především :

- *v umožnění vzájemné výměny informací mezi turistickým ruchem a dalšími odvětvími ekonomiky ,*
- *v koordinaci turistických aktivit ve Společenstvích i a v členských státech,*
- *v podpoře inovačních demonstračních projektů.*

Myšlenky akcentované v roce 1990 byly následně zapracovány do tříletého (od ledna 1993 do prosince 1995) tzv. **Akčního plánu Evropské unie na podporu turistiky** , s nímž Rada ministrů Evropských společenství vyslovila souhlas v červnu roku 1992. Zmíněný akční plán sledoval především následující klíčové cíle:

- *Snahu zvýraznit postavení turistiky jak v rámci politik Evropské unie, tak i v aktivitách uskutečňovaných v jednotlivých členských státech. Toho mělo být dosaženo koordinací iniciativ, které by mohly ovlivnit rozvoj turistiky.*
- *Požadavek podpory konkrétních opatření, která by dovolila posílit různé formy mezinárodních turistických výměn.*
- *Potřebu spolupráce podnikatelských subjektů angažovaných v cestovním ruchu s představiteli průmyslu a různými profesními skupinami, především formou vedení dialogu a koordinací aktivit, jejichž cílem mělo být zvýšení ekonomického a společenského významu cestovního ruchu,*
- *Požadavek zajištění kvalitnější prezentace cestovního ruchu, mimo jiné i cestou propagace turistických aktivit v různých informačních materiálech publikovaných Evropskou unií „, nebo s její podporou.*
- *Požadavek zkvalitnění managementu turistického ruchu tak, aby se zvýšila kvalita turistických služeb,*
- *Požadavek podpory projektů, které mohou být užity jako příklady a jež mohou být úspěšně uskutečňovány v rozdílných regionech.*

Ve snaze i organizačně stabilizovat rozvoj turistiky byl v rámci organizační struktury Evropské komise vytvořen speciální organizační útvar, který se zabývá problematikou cestovního ruchu. Jeho činnost zahrnuje jak koncepční aktivity, tak i operativní provádění aktivit vycházejících z akčního plánu. **Tato jednotka působí**

v rámci Directorate General XXIII for Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism and Cooperatives.

Z pohledu vytváření potřebné legislativní základny v rámci *acquis communautaire* se dalším důležitým mezníkem v **prosinci 1992** stalo přijetí tzv. „**Bílé knihy o turismu**“ (**White Paper on Tourism**). Uvedený dokument byl zaměřen, mimo jiné s cílem postupně vyrovnávat disparit mezi regiony, které jsou dopravními systémy spojeny, především k podpoře rozvoje společné dopravní politiky Evropských společenství. Hlavní důraz v něm byl položen na rozvoj udržitelné dopravy - a to zejména cestou snižování hlučnosti a omezováním emisí do vodních toků a do ovzduší. Přestože uvedená opatření bezprostředně nesměřovala do turistického sektoru, zlepšující se situace v dopravě umožnila další aktivizaci turistického ruchu.

V témže roce 1992 Rada ministrů členských států Evropských společenství formálně deklarovala, že by bylo vhodné věnovat turistice na celoevropské úrovni zvýšenou pozornost. Uložila navrhnout opatření, jež by stimulovala spolupráci mezi jednotlivými státy a soukromými právními subjekty působícími v různých sektorech spjatých s rozvojem cestovního ruchu. Následně v **dubnu 1994** Evropská komise začala pracovat na přípravě „**Zelené knihy o turismu**“ (**Green Paper on Tourism**), specifikující roli Evropské unie v „turistickém průmyslu“. **Tento dokument byl publikován 4. dubna 1995.**

Novým fenoménem se od počátku devadesátých let dvacátého století stalo i stále častější používání termínu „**udržitelný rozvoj cestovního ruchu**“, 1). Uvedený pojem akcentuje významnou roli hostitelské komunity, specifikuje způsoby ochrany zaměstnanců cestovních kanceláří a dalších zařízení cestovního ruchu - a to při současné snaze o maximalizaci ekonomických přínosů pro hostitelskou komunitu.

Příznivé dopady nastíněných opatření dokládají četné konkrétní statistické údaje. Od roku 1995 docházelo k pozvolnému ožívání světového hospodářství, což samozřejmě pozitivně ovlivnilo i celosvětový a celoevropský rozvoj cestovního ruchu. V roce 1994 například do Evropy přijelo 315,1 milionů turistů, do východní Asie 74,7 milionů turistů, což v porovnání s rokem 1993 představovalo nárůst o 7,6%. Východní Asie zaznamenala - na úkor Evropy a Ameriky - v období od roku 1960 největší rozvoj cestovního ruchu.

Fakta podávají svědectví o tom, že **v oblasti cestovního ruchu od druhé poloviny devadesátých let byly zaznamenány některé pozitivní změny**. Patří k nim :

- *poměrně systematické zvyšování kvality, rychlosti a komplexnosti poskytovaných služeb,*
- *rozšiřování sortimentu služeb nabízených jednotlivými podnikatelskými subjekty,*
- *začala se masově využívat elektronická média.*

1) Vaško M. : *Cestovní ruch a regionální rozvoj* „, Praha 2002, s. 4

Zvláště příznivý pro rozvoj evropského cestovního ruchu byl rok 2000. Stimuly pro nárůsty počtu turistů byly vedle celkově se zlepšujících hospodářských podmínek různé mimořádné atraktivní události. Patřily k nim zejména příchod nového milénia, konání olympijských her, celosvětová výstava Expo 2000, mistrovství Evropy v kopané a některé další významné akce. Výše uvedené skutečnosti následně příznivě vytvářely další předpoklady pro rozvoj evropského cestovního ruchu v prvním desetiletí dvacátého prvního století.

Použitá literatura :

- (1) *K udržitelnému rozvoji České republiky: vytváření podmínek ,svazek V : Národní strategie udržitelného rozvoje a regionální rozvoj* ,, 1. vydání Praha (Univerzita Karlova) 2002
- (2) MORRISON A. M.: *“Marketing pohostinství a cestovního ruchu* ,, 1. vydání,, Praha, (Victoria Publishing) 1995
- (3) NĚMČANSKÝ, M.: *“Management cestovního ruchu* ,, 1. vydání, Karviná (Slezská univerzita), 1995
- (4) PÁSKOVÁ, M.-ZELENKA J.: *„Výkladový slovník cestovního ruchu* ,,Ministerstvo pro místní rozvoj.Praha 2002
- (5) PAYNE, A.:*“Marketing služeb“* , 1. vydání Praha (Grada Publishing) 1996

Kontakt :

Prof. PhDr. Karel Lacina, DrSc.
Ústav veřejné správy a práva
Fakulty ekonomicko – správní
Univerzity Pardubice, Studentská 84, Pardubice- Stavařov
tel.: 46 603 6174, e- mail: karel.lacina@upce.cz

FACTORS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS INFLOW IN LITHUANIA

Jerzy Ładysz

Key words:

Foreign direct investment (FDI) – Lithuania - economic development

Abstract:

Lithuania is the most attractive Baltic State for foreign direct investment. The article examines tendencies in changes of geographical and brand structure of FDI in Lithuania, shows the role of FDI as key factor of economic development in this country and also examines its determinants, i.e.: what economic factors and policy developments lead firms to Lithuania from abroad? For low-income countries like Lithuania, FDI is of great importance.

Globalization of production is reshaping the international economic landscape. Nowadays new member states of the European Union are emerging as outward investors and their importance as recipients of foreign direct investment in more knowledge-intensive activities is increasing. Foreign direct investment is an important element of globalization and integration of the European Union countries. Example of Lithuania¹ – one of the new member states – approves global tendencies in changes of geographical and brand structure of FDI, and also shows the role of FDI as key factor of economic development.

Definition of foreign direct investments in Lithuania

The Law on Investments of the Republic of Lithuania defines **direct investments** as investments into establishment and registration of an economic entity and acquisition of a registered economic entity's capital or any part thereof, as well as re-investments, loans to economic entities in which the investor has capital interest, subordinated loans if the investment is made for the purpose of establishing or maintaining long-term direct relationship between the investor and the economic entity-subject of investment and the portion of capital acquired by way of investing entitles the investor to control or exercise major influence on such economic entity². The Law on Investment defines **foreign investments** as investments by foreign countries, international organizations and foreign natural and legal persons in the Republic of Lithuania³.

According to the information published by the Statistics Lithuania, both initial capital investment, and all of the subsequent economic transactions between the investor and the subject of investment are categorized as foreign direct investments. Therefore in Lithuania foreign direct investments are⁴:

- the portion of the company's capital owned by the investor (based on the voting rights, i.e. the portion of the company's authorized capital held),

¹ After accession to the European Union Lithuania, like other new member states, formally belongs to the group of „developed countries”.

² *Law on Investments of the Republic of Lithuania*, the Official Gazette “Valstybes zinios” No. VIII-1312/1999, July 7, 1999.

³ *Law on Investments of the Republic of Lithuania...*

⁴ Data of Lithuanian Department for Statistics, www.std.lt

- reinvestments - the portion of the profit due to the investor but undistributed as dividends but retained by the company (as percentage of (he voting rights held),
- long-and short-term loans issued by the foreign direct investor to the company-subject of investment. Loans obtained in the name of the State of Lithuania and under the Government guarantees are not FDI,
- other capital of the company - trade debt of the investor and the company-subject of investment, dividends calculated but unpaid, preference shares without the rights to the company's assets in liquidation, interest on loans, etc.

A **foreign direct investor** is a person, a state or a private company, a government, a group or related persons or companies that control a company – a subsidiary, a partnership or a branch, which operates in a country (or countries) other than the country of domicile of the foreign direct investor or investors⁵. Pursuant to the recommendations of the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), a **company** – subject of foreign direct investment is defined as one, where the foreign investor controls at least 10% of the ordinary shares or has a voting right. The OECD members may adopt not to apply the 10% rule.

Existence of direct investments can be defined by the following processes:

- representation at the Board of Directors,
- participation in the processes of the company's economic and strategic planning,
- transfers of financial resources,
- exchange of management staff,
- presentation of technical information,
- issuing of long-term loans at lower than the market interest rates,
- transfer of technology.

Tendencies of foreign direct investments in Lithuania

Similarly to other former Soviet Republics, Lithuania had been virtually closed to foreign investment before 1990. After regaining its independence in 1990, Lithuania began the process of transition to a market economy and opened its borders to FDI. Yet unlike transition economies of Central and Eastern Europe, it did not receive large FDI inflows until the late 1990s. As is evident from Figure 1, the overall magnitude of FDI inflows until 2007 year has not been very large (at the end of 2006 year FDI in Lithuania were 23571.66 million LTL). FDI has contributed mainly to green-field investment, mergers and acquisitions, as well as the privatization of state-owned-enterprises.

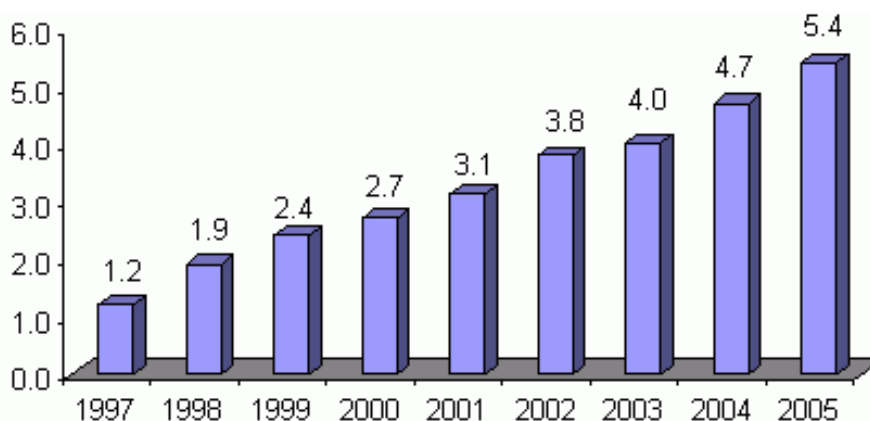
According to the data supplied by the Statistics Lithuania, in 1991 foreign direct investments in Lithuania stood at as low as some LTL 32 million, increasing slightly to LTL 76 million in 1992. The main reason that caused such small volumes of investments was the political risk: the unclear political future of Lithuania, the strong dependence of the economy (especially the power sector) on Russia and other countries of the Commonwealth of Independent States (CIS), and the absence of a legal base and business infrastructure.

From 1993, the development of the FDI volumes accelerated, growing to 7022 LTL FDI *per capita* in 2006 year. Comparing to 1991, by III quarter of 2006 foreign direct investments in Lithuania increased several hundreds of times. Faster development has been observed since 1995, during the second stage of privatization of state-owned

⁵ Data of Lithuanian Department for Statistics, www.std.lt

property, when laws that operated in favor of foreign investors were passed, the country's Gross Domestic Product started growing, and the domestic economy gained more stability. As of January 1, 2004, in the Lithuania's economy worked 150 parent corporations, 2652 foreign affiliates⁶ and 7395 companies founded with foreign capital investment were registered. The authorized capital of such companies amounted to LTL 12.8 billion, of which amount LTL 7.6 billion (59.6%) was foreign capital.

FIGURE 1: Cumulative FDI in Lithuania in 1997-2005 years, billion euro



Source: Lithuanian Department for Statistics, www.std.lt

FDI stocks in Lithuanian economy in the 2005 year were 25.1% of GDP. It was 4.7 percentage points more than in the 2000 year⁷. In 2007, the investments exceeded the volumes of 2006. Reinvested earnings accounted for more than half of the FDI flows to the 10 EU-accession countries, whereas equity investments in new projects and privatization sales were the dominant forms of FDI in Lithuania, Latvia and Slovakia. The largest increase in inward FDI flows in 2004 among the 10 new EU members experienced Lithuania, Latvia and the Czech Republic⁸. Lithuania, like other new EU countries was net importers of FDI capital in 2005, as in previous years.

Over 100 countries have made investments in Lithuania (see Table 1). In 2006, the key investors were: Russia (LTL 4963.7 million; 21.1%), Denmark (LTL 3587.0 million; 15.2%) and Sweden (LTL 2827.1 million; 12.0%).

⁶ *World Investment Report. Transnational Corporations and Internationalization of R&D*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2005, p. 263.

⁷ *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2006, Annex table B.3.

⁸ *World Investment Report. Transnational Corporations and Internationalization...*, p. 84.

TAB. 1: Major countries-investors in Lithuania in terms of volume of FDI, LTL million

	1 Jan, 2000		1 Jan, 2002		1 Jan, 2004		1 July, 2006	
	million LTL	%	million LTL	%	million LTL	%	million LTL	%
Total	8252.1	100.0	10661.9	100.0	13183.8	100.0	23571.6	100.0
Denmark	801.0	9.7	1982.9	18.6	2261.9	17.2	3587.0	15.2
Sweden	1443.9	17.5	1720.6	16.1	2016.3	15.3	2827.1	12.0
Estonia	341.5	4.1	1071.5	10.1	1547.2	11.7	1815.0	7.7
Germany	632.1	7.7	984.5	9.2	1263.6	9.6	2483.3	10.5
USA	1103.2	13.4	882.6	8.3	1141.9	8.7	714.2	3.0
Finland	872.1	10.6	619.4	5.8	814.7	6.2	1660.4	7.0
United Kingdom	589.3	7.1	689.7	6.5	709.5	5.4	425.7	1.8
Russia	114.3	1.4	167.1	1.6	687.3	5.2	4963.7	21.1
Norway	314.8	3.8	399.2	3.7	388.5	2.9	542.4	2.3
Switzerland	456.2	5.5	342.6	3.2	373.6	2.8	413.5	1.7
Other countries	1583.7	19.2	1801.8	16.9	1970.3	15.0	4139.3	17.7

Source: data of the Department of Statistics to the Government of the Republic of Lithuania, www.std.lt.

The most of the foreign capital investments were made by the EU countries, the Nordic countries, the Baltic countries and the CIS countries.

From a regional point of view, the FDI breakdown is far from even. As of January 1, 2005, as much as 64.4% of foreign investments were made in Vilnius, and in 1996 this percentage was as low as 41.5%. Of course, such growth was influenced by the sale of company *Lietuvos Telekomas* and several other strategic holdings. By now, most of the FDI in Vilnius were made in wholesale and retail, the post and communication sectors, the processing industry. Quite to the contrary, in Kaunas and Klaipeda, most of the FDI were made in the processing industry.

TAB. 3: Foreign direct investment in Lithuania by county in 2005 year

Counties of Lithuania	Foreign direct investment, million LTL	Foreign direct investment per capita, LTL
Alytaus county	396.6	2194
Kauno county	2584.5	3796
Klaipėdos county	2159.3	5673
Marijampolės county	100.8	548
Panevėžio county	683.5	2360
Šiaurės county	276.6	775
Tauragės county	27.0	208
Telšiai county	3825.3	21797
Utenos county	266.4	1508
Vilniaus county	13575.8	16005
Lithuanian Republic	23571.6	7022

Source: Lithuanian Department for Statistics, www.std.lt

Lithuania's Vilnius and Kaunas region showed the strongest economic potential of all the Baltic regions in the competition and urban infrastructure. The region's GDP has been growing at more than 8% in recent years and it received 3.9 billion euro in FDI in 2004. Lithuania's Silute region is the most cost effective, but Alytus County in Lithuania offers the lowest industrial rents.

Chosen determinants of foreign direct investments in Lithuania

Creating favorable conditions for FDI has been a core element of Lithuania's economic strategy, and relatively few restrictions to FDI now remain. FDI has also been encouraged by the prospect of EU membership, as well as Lithuania's accession to the World Trade Organization on 31 May 2001. On 26 July 2001, Lithuania became eligible for adherence to the OECD Declaration on International Investment and Multinational Enterprises. This will help to consolidate Lithuania's achievements and expand its economic relations with OECD countries and other adherents to the Declaration.

Lithuania has enacted **legislation** to promote and protect foreign investment and accords national treatment, with few exceptions. Lithuania continue to adopt new laws and regulations with a view to making their investment environments more investor friendly. As in other transition economies, the main factor behind recent FDI inflows has been the **privatisation** of former state-owned companies. The first stage of the privatization process, starting in 1991, offered limited opportunities for foreign investors. It was not until 1997 that FDI inflows into Lithuania increased significantly as a result of the second stage of the privatization process.

The country has proved attractive on account of its location and well-developed **transport infrastructure**, offering market access within the extended Baltic region. It also has a **well-educated workforce** and competitive **labour costs**, combined with an active investment promotion strategy and business mentality.

Apparently, anticipated Lithuania's **membership in the EU** gave a clear and direct impulse for the FDI to grow in Lithuania. Recently, the growth of investments has been caused by economic factors rather than political ones, and capital is first of all driven by economic benefit with some prospects. The growth of Lithuania's economy had been good well before the EU membership, in addition to the fact that FDI are currently being reoriented, the quality of the FDI is changing, which is as important as their volume of value.

In the global organization classification tables, Lithuania is among the FDI-progressive countries⁹. It recorded the best FDI performance among the Baltic States in 1998. Lithuania is definitively following a positive tendency in area of FDI. Generally speaking, this trend will certainly continue in future because Lithuania is currently one of the most attractive countries for investments worldwide. It has been recently ranked with 17th place on the list of TOP 20 economies in terms of ease of doing business.

Conclusions

In analyzed period of transition, FDI into Lithuanian economy increased in all three sectors: primary, manufacturing and services. Although the volume of FDI is quite low on global scale, Lithuania is one of the most successful CEE (post-socialist) countries

⁹ *World Investment Report 2006...*, p. 24.

attracting the FDI, on a *per capita* basis. Foreign investors are mainly interested in Lithuania due to market-related motives: labour costs and other cost-related motives (cheap inputs, transaction costs, taxes, and tariffs). Harmonization of institutional framework and lower transaction costs for foreign investors were the main result of EU integration. Therefore, a general conclusion can be made that FDI in Lithuania should continue to grow at least in the short term. This prospect is based on continued economic growth, increased corporate profits and policy liberalization in Lithuania.

References:

- (1) *Law on Investments of the Republic of Lithuania*, the Official Gazette "Valstybes zinios" No. VIII-1312/1999, July 7, 1999.
- (2) Lithuanian Department for Statistics, www.std.lt
- (3) *World Investment Report. Transnational Corporations and Internationalization of R&D*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2005.
- (4) *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations Conference on Trade and Development, New York and Geneva, 2006

Kontakt:

Jerzy Ładysz, PhD
Department of Spatial Economy
Faculty of Regional Economy and Tourism in Jelenia Góra
University of Economics in Wrocław
ul. Nowowiejska 3, 58-500 Jelenia Góra
tel: (+48) 694032050, (+48 75) 75 38 266, e-mail: jladysz@ae.jgora.pl

**ANALÝZA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČR S ČÍNOU V ODVĚTVÍ PLASTŮ
V PRIMÁRNÍ FORMĚ****Pavčina Loučková**Klíčová slova:

analýza – zahraniční obchod – dovoz – vývoz – obchodní bilance – meziroční index – Čína – plasty – plasty v primární formě – plastové produkty – polymery – pryskyřice

Key words:

analysis – foreign trade – import – export – balance of trade – year on year index – China – plastics – plastics in primary forms – plastic products – polymers – resins

Abstract:

China has been becoming more interesting export territory after joining WTO and various export encouragements are issued from Czech Ministry of Trade and Industry. Against this the growing importance of plastic industry is putting on from the view of commodity trade. This article deals with the foreign trade development between Czech Republic and China in the plastic primary stage form within years 2000 until 2005. The commodity comparison of annual export and import is made against overall foreign trade indices and finally the attention is also given to Chinese plastic industry export.

ÚVOD

Čína se stala zejména po vstupu do Světové obchodní organizace velice významnou součástí světové ekonomiky. Větší otevřenost trhu byla podmíněna snížením cel a odstraněním různých netarifních překážek, které zahraniční obchod doposud ztěžovaly. Teritorium se stalo jedním z prioritních zájmů Ministerstva průmyslu a obchodu ČR s cílem podporovat různými pobídkami české firmy při vstupu na čínský trh.

Plastikářský průmysl zažívá celosvětově příznivý vývoj a jeho konkurenceschopnost má v České republice díky novým masivním investicím a přílivu technologií vzestupný trend. Možnosti aplikace plastů ve všech sektorech ekonomiky nejsou zdaleka vyčerpány, i přesto je spotřeba plastů v nových členských státech unie hluboko pod průměrem průmyslového světa. Ze statistického hlediska je odvětví možné rozdělit na dvě základní skupiny a to na plasty v prvotní formě a plastové produkty.

Výroba primárních plastů je poháněna poptávkou po konkrétních produktech téměř ve všech dalších odvětvích průmyslu a je úzce propojena se svými hlavními odběrateli. Automobilový průmysl, který si drží přední místo ve zpracovatelském průmyslu, vyžaduje další nové plastové komponenty, jež jsou podmíněny stále rostoucí produkcí aut. Stavební průmysl se neobejde například bez plastového potrubí, profilů, desek a zdravotnictví vyžaduje velice kvalitní produkty z plastu.

Příznivý vývoj zahraničního obchodu patří mezi dominantní faktory nutných pro dosahování vnitřní rovnováhy země a může sloužit jako jeden ze zdrojů rostoucí životní úrovně. Za standardní součást analýzy ZO je považována jeho teritoriální a komoditní struktura společně s vyjádřením vývoje obchodní bilance. V článku jsou primární plasty podrobeny analýze zahraničního obchodu České republiky s Čínou.

CÍL A METODIKA

Cílem příspěvku je posouzení vývoje zahraničního obchodu plastů v primární formě (PPF) v letech 2000 až 2005 České republiky s Čínou. K pochopení jednotlivých závěrů je analyzován i zahraniční obchod Číny s PPF. Podrobně jsou plasty rozděleny do užších komoditních skupin na základě jejich technických vlastností, u polymerů značně odlišných. Vývoj obchodní výměny mezi zeměmi je sledován pomocí ukazatele meziročního indexu.

Podklady pro vypracování analýzy jsou čerpány z databáze zahraničního obchodu Českého a Čínského statistického úřadu. Plasty jsou zahrnuty do mezinárodně používané klasifikace zboží HS pod číselným označením 39, blíže jsou specifikovány plasty v primární formě (HS 3901 – 3915) a plastové produkty (HS 3916 – 3926).

V tabulkách i v textu jsou pro potřebu analýzy a zjednodušení používány následující zkratky vybraných plastů v primární formě :

PPF	plasty v primární formě	PC	polykarbonát
PVC	polyvinylchlorid	PET	polyetylentereftalát
SAN	styrenakrylonitril	ABS	akrylonitril butadien styren
PS	polystyren	PU	polyuretan

VÝVOJ ZAHRANIČNÍHO OBCHODU ČR A ČÍNY V ODVĚTVÍ PPF

Na základě databáze ČSÚ vykazovaly obě položky ve sledovaném období poměrně vyrovnaný růstový trend zahraničního obchodu se všemi teritorii. Výjimkou je rok 2002, kdy byl zaznamenán pokles celkového vývozu plastů. Každoročně vyšší hodnota dovozu se pak odráží v pasivní bilanci zahraničního obchodu, nicméně v roce 2005 se deficit oproti předchozímu roku mírně snížil přibližně o 3,7% a to na -37,5 mld. Kč. Ve struktuře pak jasně převládá položka produktů, v roce 2005 se podílely 64% na celkovém dovozu a 67% na celkovém vývozu komodit zahrnutých do HS 39. Hlavními obchodními partnery jsou země EU, na předním místě Německo, Slovensko a Itálie.

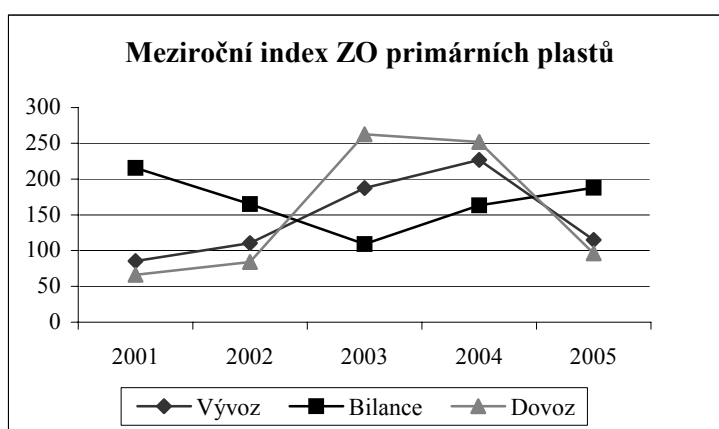
Výše uvedená stručná charakteristika se ovšem zdaleka neztotožňuje se závěry, které vyplynuly z provedené analýzy zahraničního obchodu České republiky s Čínou v odvětví plastů. V tabulce (TAB. 1) je popsán velice příznivý vývoj obchodní výměny v letech 2000 – 2005. Zejména pak po roce 2001, kdy se stala Čína součástí WTO, je zaznamenán vysoký nárůst vývozu i dovozu. Předmětem exportu jsou převážně plasty v primární formě s průměrným podílem 64% v daném období. Dovoz už patří výhradně konkrétním produktům, zejména pak spotřebnímu zboží a obalům. Plasty v primární formě se podílejí na importu pouze 3%. Z toho nejjednoduššího pohledu lze tedy konstatovat, že ČR exportuje vstupy neboli materiál ke zpracování a vrací se výstupy v podobě plastových produktů.

Odvětví plastů v primární formě dosahuje s Čínou příznivé kladné bilance a snižuje tak vysoký deficit způsobený převažujícím dovozem plastových výrobků. Průměrná roční míra růstu exportu polymerů se pohybuje kolem 60%, import dosahuje hodnoty kolem 22%.^(1, 5)

TAB. 1: Vývoj zahraničního obchodu plastů ČR s Čínou

v tis. Kč	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Vývoz plastů do Číny	58 996	64 714	75 207	134 093	276 678	519 777
meziroční index	x	109,7	116,2	178,3	206,3	187,9
z toho PPF	48 390	41 412	45 816	85 811	194 359	223 322
meziroční index	x	85,6	110,6	187,3	226,5	114,9
podíl na vývozu	82%	64%	61%	64%	70%	43%
Dovoz plastů z Číny	645 720	694 808	834 107	1 002 647	1 359 554	1 707 627
meziroční index	x	107,6	120,0	120,2	135,6	125,6
z toho PPF	6 306	13 576	22 422	24 451	39 947	74 946
meziroční index	x	215,3	165,2	109,0	163,4	187,6
podíl na dovozu	1,0%	2,0%	2,7%	2,4%	2,9%	4,4%
Bilance	-586 724	-630 094	-758 900	-868 554	-1 082 876	-1 187 850
Plasty v PF	42 084	27 836	23 394	61 360	154 412	148 376

Zdroj: ČSÚ – databáze ZO, vlastní zpracování



OBR. 1: Zahraniční obchod PPF

KOMODITNÍ STRUKTURA ZAHRANIČNÍHO OBCHODU PPF S ČÍNOU

Všechny možné polymery, které jsou předmětem zahraničního obchodu, jsou začleněny do kategorií uvedených v tabulce (TAB. 2) a to podle čtyřmístné nomenklatury HS.

Vývoz se každoročně prudce zvyšuje téměř u všech polymerů a jeho součástí se stávají další nové druhy. Obrovský nárůst je zaznamenán u polyethylenu, plastových opadů a také PET. Právě tyto komodity Čína nejvíce poptává na zahraničních trzích a z větší míry je čínská spotřeba primárních plastů uspokojena dovozem.

Trend stále rostoucího vývozu odpadů bude i nadále pokračovat, jelikož odpady představují pro Čínu levný zdroj materiálu pro výrobu nejen nekvalitních produktů. Teritorium se stalo v posledních letech největším odběratelem plastových odpadů z ČR a význam asijských zemí ve zpracování odpadu se nadále zvyšuje.

Předmětem dovozu je opět PE, silikony, polystyren, ABS a SAN, průměrná roční míra růstu ovšem nedosahuje takových hodnot, které vykazuje export vybraných plastů.⁽¹⁾

TAB. 2: Komoditní struktura ZO s Čínou v odvětví PPF

Název produktu	Dovoz v tis. Kč		Vývoz v tis. Kč		Bilance v tis. Kč	
	2000	2005	2000	2005	2000	2005
Polyetylén (PE)	-	55 879	780	108 539	780	52 660
Odpady z plastů	4	21	8 475	99 463	8 471	99 442
Polyacetal, PET, PC aj.	282	-	38 226	6 863	37 944	6 863
Polyamidy (PA)	-	30	131	2 518	131	2 488
PVC aj. polyhalogenolefiny	380	3 400	-	2 374	-380	-1 026
Polypropylen a jiné olefiny	-	81	-	1 043	-	962
Pryskyřice a PU	6	39	578	1 021	572	982
Ostatní plasty	-	143	41	768	41	625
Vinylpolymery	2	592	159	656	157	64
PS včetně ABS a SAN	148	2 523	-	77	-148	-2 446
Silikony	2 836	10 833	-	-	-2 836	-10 833
Akrylové polymery	2 648	1 405	-	-	-2 648	-1 405
Celkem	6 306	74 946	48 390	223 322	42 084	148 376

Zdroj: ČSÚ – databáze ZO, vlastní zpracování

ZAHRANIČNÍ OBCHOD ČÍNY V ODVĚTVÍ PPF

Je vhodné podívat se na analyzovanou problematiku i z druhé strany a to na vývoj zahraničního obchodu Číny v odvětví plastů uvedený v tabulce (TAB. 3). Zde se samozřejmě dokazují již výše uvedená tvrzení. Do země putují ze všech teritorií převážně plasty v primární formě, jen 6 vybraných polymerů patřících do hlavních importních komodit Číny se podílí 52% na dovozu, zbylá část představuje ostatní polymery a plastové produkty. Nejinak se dá předpokládat, že předmětem vývozu budou ony plastové produkty, ať už čínské obaly, potrubí, profily či podlahoviny, které jsou součástí nabídky každého trhu. Celková bilance plastů dosahuje záporných hodnot právě díky převažujícímu importu polymerů.

Dovoz v roce 2004 je do určité míry ovlivněn vysokým nárůstem cen surovin na mezinárodních trzích, způsoben zdražením ropy. Ve vyjádření dovozu polymerů v tunách potom nebude vykazován takový vysoký meziroční nárůst. Významnými dovozci v zemi jsou sousední asijské země, tj. Korea, Tajwan, Japonsko, Singapur a Thajsko.^(2, 3, 4)

TAB. 3: Zahraniční obchod Číny v odvětví plastů

v mil. USD	2000	2001	2002	2003	2004
Vývoz plastů a výrobků z nich	6 488	6 698	8 036	9 978	13 106
Meziroční index	x	103,2	120,0	124,2	131,3
Dovoz plastů a výrobků z nich	14 456	15 261	17 378	21 030	28 056
Meziroční index	x	105,6	113,9	121,0	133,4
Podíl význam. položek na dovozu	7 467	8 139	10 668	11 375	14 085
- PE	14,8%	17,4%	15,5%	11,4%	11,9%
- PP	7,9%	8,9%	9,4%	9,6%	9,1%
- PS	10,0%	9,1%	18,5%	16,3%	14,4%
- ABS	10,6%	9,5%	9,6%	8,9%	8,1%

v mil. USD	2000	2001	2002	2003	2004
- PVC	7,1%	7,1%	7,7%	7,1%	6,1%
- PET	1,4%	1,3%	0,7%	0,7%	0,6%
Plastové produkty a ostatní polymery	48,3%	46,7%	38,6%	45,9%	49,8%
Bilance plastů a výrobků z nich	-7 968	-8 563	-9 342	-11 052	-14 950

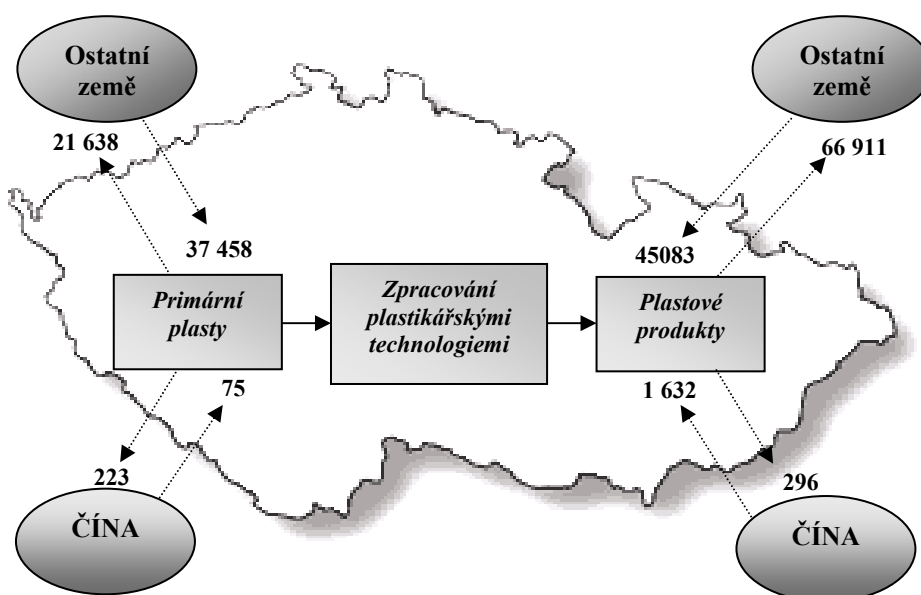
Zdroj: National Statistics Bureau of China, Statistical Yearbook, vlastní zpracování

ZÁVĚR

Zahraniční obchod ČR s Čínou v oblasti primárních plastů vykazuje příznivé hodnoty. Z produkce plastikářského průmyslu jednoznačně převažuje vývoz polymerů nad vývozem výrobků z plastů, což značí i o nedostatku těchto surovin v Číně a o vysoké poptávce ze strany čínských zpracovatelských firem. ČR se pochopitelně podílí na celkovém dovozu polymerů do země jen zanedbatelným minimem. Hlavní vývozní komoditou je polyetylén a odpady či úlomky z plastů.

Import plastů z Číny se naopak skládá převážně z konkrétních výrobků, dovoz polymerů se podílí jen 3%. Souhrnně řečeno: Česká republika exportuje do Číny materiál ke zpracování a dováží již výrobky pro konečné užití.

Aktivní bilance plastů v primární formě snižuje celkový deficit zahraničního obchodu v odvětví plastů mezi zeměmi.



OBR. 2: Zahraniční obchod ČR s plasty v roce 2005 v mil. Kč

Použitá literatura:

- (1) Český statistický úřad: Databáze zahraničního obchodu [online]. 2006 [cit. 2006-11-26]. Dostupný z WWW:
<http://dw.czso.cz/pls/stazo/STAZO.STAZO?jazyk=CS&prvni_pristup=>.
- (2) National statistics Bureau of China: China Statistical Yearbook 2001 [online]. 2001 [cit. 2006-11-26]. Dostupný z WWW:
<<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/YB2001e/ml/indexE.htm> >.
- (3) National statistics Bureau of China: China Statistical Yearbook 2003 [online]. 2003 [cit. 2006-11-26]. Dostupný z WWW:
<http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/yearlydata/yarbook2003_e.pdf>.
- (4) National statistics Bureau of China: China Statistical Yearbook 2005 [online]. 2005 [cit. 2005-11-26]. Dostupný z WWW:
<<http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2005/indexeh.htm>>.
- (5) Výroba pryžových a plastových produktů DH. *Panorama českého průmyslu* [online]. 2006 [cit. 2006-11-26].

Kontakt:

Ing. Pavčina Loučková

Univerzita Tomáše Bati ve Zlíně, Fakulta managementu a ekonomiky

Mostní 5139, 760 01 Zlín

Kontaktní adresa: Zahradní 962, 768 24 Hulín

email: louckova@fame.utb.cz

TURYSTYKA ŚRODOWISKOWA CZYNNIKIEM ROZWOJU REGIONALNEGO

Irena Agata Łucka

Słowa kluczowe:

turystyka środowiskowa – ekoturystyka - ochrona i kształtowanie środowiska – ekorozwój - rozwój regionalny - Agenda 21 - Natura 2000

Abstract:

Dla wielu państw, zwłaszcza rozwijających się, unikatowa, niezniszczona natura jest aktywnym, który w krótkim czasie może przynieść znaczące efekty finansowe. Jednak istnieje niebezpieczeństwo, że turystyka zniszczy pierwotną naturę i kulturę w miejscach, które przyciągają zwiedzających. Tylko przez samą obecność turysta może stać się potencjalnym „terrorystą”. Analizując sposób, w jaki turystyka rozprzestrzeniła się przez ostatnie dekady nie dbając o środowisko, czy regionalną kulturę, można dojść do wniosku, że wciąż jest wiele do zrobienia w tej dziedzinie. Dlatego istotną kwestią jest kontrolowanie ruchu turystycznego. Ogromna skala handlu turystycznego mówi sama za siebie i ukazuje jego wpływ na środowisko. W ostatnich latach przemysł turystyczny rozwinął się na niebywałą skalę, dlatego międzynarodowe organizacje turystyczne oraz środowiskowe poszukują coraz to lepszych rozwiązań w zakresie ochrony przyrody i rozwoju turystyki zarazem.

Najlepszym wyjściem z tej sytuacji okazała się ekoturystyka (turystyka środowiskowa), którą uważa się za klucz do ochrony zagrożonych środowisk naturalnych, a zarazem jest ona szansą rozwoju biedniejszych lecz przyrodniczo atrakcyjnych regionów.

EKOTURYSTYKA to odpowiedzialna podróż, która nie wpływa negatywnie na środowisko naturalne oraz wspiera tubylców.

The Ecotourism Society

Turystyka środowiskowa jest definiowana na wiele sposobów. Według raportu Szczyt Ziemi z 1992 roku, który odbył się w Rio de Janeiro, „zrównoważona turystyka” zawiera wszystkie formy i cele turystyki masowej i turystyki na małą skalę, na terenach wiejskich i miejskich. „Turystyka naturalna” oznacza zjawisko zwiedzania przez ludzi miejsc ciekawych przyrodniczo, o unikatowych krajobrazach, florze czy faunie.

Pod pojęciem **ekoturystyka** rozumie się taką formę turystyki, która w aktywny sposób zbliża do natury, daje możliwość bliższego i pełniejszego poznania związków człowieka z otaczającym go środowiskiem na poziomie istotnego, indywidualnego doświadczenia. Tak pojęta ekoturystyka nie jest oparta na systemie zakazów ale ma w sposób aktywny, dynamiczny i indywidualny spełniać rolę wychowawczą i kulturotwórczą.¹ Chodzi tutaj o stworzenie bogatej oferty adresowanej do różnych grup społecznych – oferty opartej na realnie istniejącym zagospodarowaniu i fachowym zapleczu merytorycznym. Wspólnym mianownikiem wszystkich proponowanych rozwiązań jest proekologiczny sposób ich aranżacji i dążenie do indywidualnego doświadczenia przez społeczeństwo związku z naturą.

Ekoturystyka to podróżowanie przyjazne środowisku, które odbywa się zwykle na obszarach atrakcyjnych przyrodniczo i krajobrazowo, i która przyczynia się do ochrony

¹ Zob. szerzej: P. Bohdanowicz „Turystyka a świadomość ekologiczna”, Wyd. A. Marszałek, Toruń 2006

środowiska naturalnego oraz kulturowego tych regionów. Jej uczestnikami są ludzie o dużej świadomości ekologicznej i wrażliwości przyrodniczej.

Najważniejszymi cechami ekoturystyki, wyróżniającymi ją spośród innych form podróżowania, są:

- ekoturystyka jest formą aktywnego i dogłębnego zwiedzania obszarów o wybitnych walorach przyrodniczych i kulturowych,
- ekoturystyka strzeże harmonii ekosystemów przyrodniczych i odrębności kulturowej lokalnych społeczności,
- ekoturystyka dostarcza środków finansowych skutecznej ochronie wartości dziedzictwa przyrodniczego i kulturowego oraz przynosi realne korzyści ekonomiczno–społeczne ludności miejscowej.

Koncepcja, istota i filozofia podróżowania zwanego ekoturystyką nie jest czymś nowym, ale dopiero w ostatnich latach nastąpiło jej uściślenie i zdefiniowanie. Styl aktywnego i dogłębnego zwiedzania miejsc przyrodniczo cennych, przyjazny przyrodzie i kulturze, jest pewnego rodzaju powrotem do tradycji podróżowania zapoczątkowanych już ponad 100 lat temu.

Ekoturystyka obejmuje różne rodzaje turystyki: kwalifikowaną, krajoznawczą, wypoczynkową, przygodową itp., pod warunkiem, że osoba uczestnicząca w podróży świadomie nie ingeruje w naturalne ekosystemy, wyraża szacunek dla otaczającej ją przyrody i kultury ludności miejscowej, a jej turystyczne wydatki dostarczają funduszy dla ochrony przyrody i lokalnej gospodarki.²

Ekoturystyka oferuje tzw. „czysty produkt” – czyli ekologiczny produkt turystyczny, który cechuje się malejącą zasobochnością środowiska, czystsza technologią wytwarzania, oraz którego wytwarzanie zlokalizowane jest w nieskażonym otoczeniu, dzięki czemu służy on zdrowiu i jest przyjazny środowisku.³ Taka forma turystyki ma coraz większe znaczenie dla szerokiej rzeszy turystów, którzy dążą do kontaktu z naturą, preferują zdrowy styl życia i związany z nim tzw. ekologiczny wypoczynek. Należy podkreślić, że turystyka środowiskowa jest jednym z elementów zrównoważonego rozwoju, który stanowi w ostatnich latach podstawowy warunek rozwoju turystyki na obszarach chronionych. Podjęcie prac w zakresie upowszechnienia ekoturystyki jest podyktowane pilną potrzebą wypracowania najwłaściwszej formy szeroko pojętej rekreacji na terenach przyrodniczo cennych i objętych różnymi formami ochrony prawnej, a przy tym niezwykle silnie penetrowanych i obciążonych przyływem turystów.

Dotychczasowa ekspansja branży turystycznej wywołała olbrzymie szkody ekologiczne, głównie wynikające z przeinwestowania terenu oraz rodzajów uprawianej działalności turystycznej. Dlatego też coraz częściej podstawowym warunkiem uprawiania turystyki staje się istnienie dobrego stanu środowiska. Każda działalność gospodarcza wywiera wpływ na społeczeństwo i środowisko naturalne człowieka. Turystyka może być sprawcą wielu negatywnych zjawisk powodowanych przez zatłoczenie, hałas, zanieczyszczenie poszczególnych komponentów środowiska i zmiany (często nieodwracalne) w ekosystemach. Wpływa to negatywnie na zasoby kulturowe i obyczaje społeczeństw lokalnych. Jednakże turystyka prowadzona zgodnie z jej podstawowymi założeniami może przynieść określone korzyści w danych regionach, na których funkcjonuje. Są to przede wszystkim:

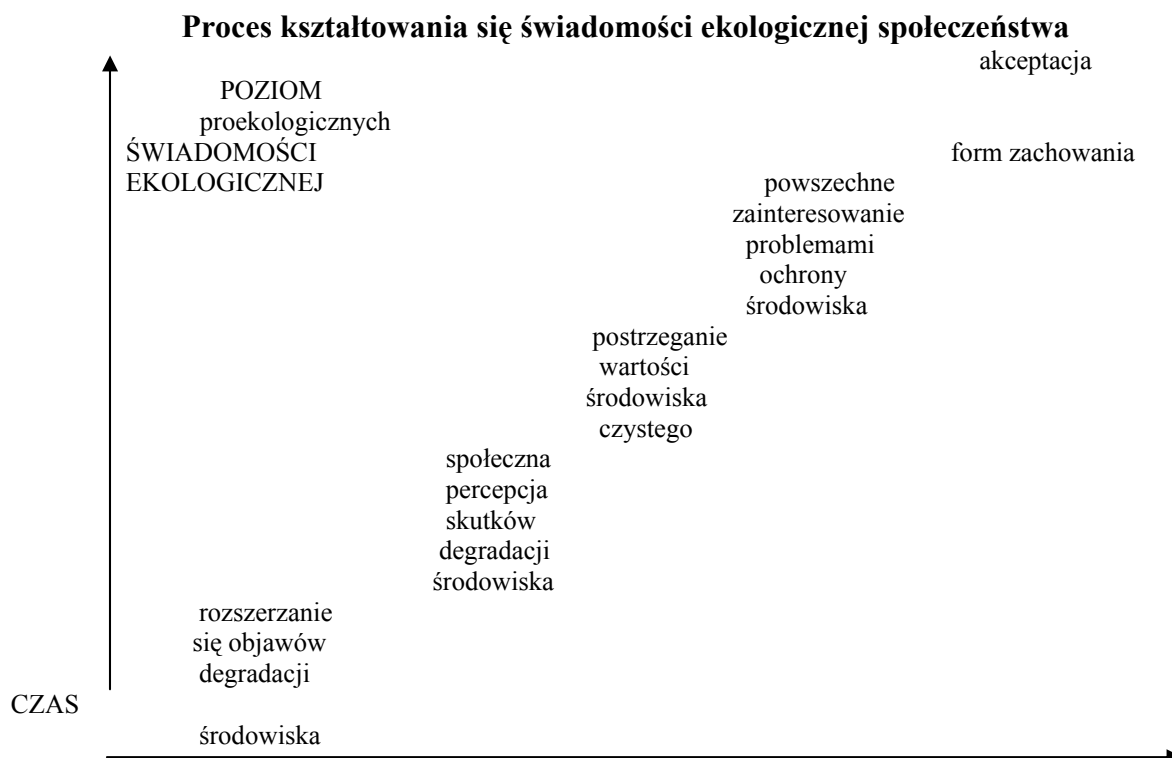
- nowe inwestycje i miejsca pracy;

² Zob. szerzej: www.ekoport.pl/jetspeed/portal/Ekoturystyka

³ Zob. szerzej: I. Jędrzejczyk „Ekologiczne uwarunkowania turystyki”; Katowice 1995

- wzrost dochodów ludności;
- wpływy dewizowe;
- możliwość wzrostu wpływów i wydatków na ochronę zabytków i przyrody;
- edukacja proekologiczna społeczności lokalnych;
- aktywizacja mieszkańców;
- promocja przedsiębiorczości lokalnej;
- poprawa stanu lokalnej infrastruktury technicznej;
- przełamywanie barier rozwoju aktywności gospodarczej ludności.

Podstawowym warunkiem rozwoju ekoturystyki jest świadomość ekologiczna społeczeństwa, a w szczególności władz państwowych i samorządowych. Jedynie poprzez świadomą politykę proekologiczną możliwe jest wprowadzanie zmian w regionach i gminach, jedynie przez edukację inicjowaną przez władze możliwy będzie rozwój ekoturystyki. Bez zmiany mentalności społecznej, często nie zwracającej uwagi na potrzeby środowiska, nie jest możliwy rozwój jaki daje turystyka bazująca na rozwoju zrównoważonym. Nowe podejście do zasobów środowiska, którego podstawy dała Międzynarodowa Konferencja w Rio de Janeiro w 1992 roku – odzwierciedlające określony etap świadomości ekologicznej, wpływa na postawę rządów i społeczeństw licznych krajów świata, w tym także i Polski. Poniższy rysunek przedstawia proces kształtowania się świadomości ekologicznej społeczeństwa.⁴



Źródło: opr. własne na podst.: K. Koreleski „Ekorozwój terenów wiejskich” W: A. Kowalkowski, M. Żygadło „Planowanie, zarządzanie...”, op. cit.; Kielce 1998, s. 323

⁴ Por. A. Kowalkowski, M. Żygadło: „Planowanie, zarządzanie i ochrona środowiska”; Wyd. Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce 1998.

Obecnie coraz częściej zauważa się inicjatywy samorządów lokalnych wpływające na zmiany proekologiczne w gminach.⁵ Przed gminami, jako podstawowymi jednostkami samorządu terytorialnego stoi olbrzymie wyzwanie. Samorząd gminy sprawując władzę lokalną powinien inspirować, opracowywać i wdrażać proekologiczne programy rozwojowe oraz strategie ekorozwoju⁷ ponieważ jest to obecnie jedna z niewielu możliwości ściągnięcia do gmin kapitału dającego podstawy rozwoju na szczeblu lokalnym i regionalnym. W Polsce istnieje wiele gmin, które nie wykorzystują swojego potencjału geograficznego i przyrodniczego w sposób efektywny, tzn. nie rozwijają na swoich terenach turystyki z zachowaniem wszelkich zasad proekologicznych. W dłuższym okresie może to doprowadzić do zacofania gospodarczego danego regionu oraz, co jest wynikiem braku środków finansowych, do zaprzestania inwestowania w poprawę stanu środowiska naturalnego. Właśnie w ten sposób przedstawia się ekonomiczne znaczenie ekoturystyki – rozwój turystyki na terenach ekologicznie sprzyjających i atrakcyjnych powoduje nie tylko aktywizację i podniesienie świadomości ekologicznej społeczności lokalnych, ale także stwarza warunki do pozyskiwania i zatrzymania na danym terenie kapitału, który będzie wykorzystywany z korzyścią dla regionu.

W Polsce realizacja koncepcji ekorozwoju w gminach przebiega w sposób zróżnicowany. Istnieje wiele gmin, które do tej pory nie wypełniły obowiązku opracowania własnego programu ekorozwoju. Jedną z podstawowych przyczyn tego stanu rzeczy jest niedostrzeganie przez władze lokalne potrzeby posiadania takiego programu, co niestety wynika z niskiej świadomości ekologicznej. Można jednak wyróżnić gminy, w których proces opracowywania programu ekorozwoju przebiega modelowo. Przykładem miast i gmin realizujących wzorowo program Lokalna Agenda 21 są m.in. Radom, Elk, Lubań, Warszawa, Jelenia Góra, Kamienna Góra. Wśród gmin i miast Polski północno – zachodniej wzorowy przykład przedstawia miasto i gmina Barlinek, gdzie w ramach realizacji programu Agenda 21, we współpracy ze Szwecją, zagospodarowano kąpieliska i całą bazę turystyczną. Działania te w dużym stopniu rozwinęły turystykę na tych terenach i wypromowały gminę. Rozwój bazy turystycznej na omawianym obszarze wiąże się w dużej mierze z działaniami na rzecz ochrony środowiska, ponieważ tylko wysoki stopień czystości środowiska przyrodniczego jest w stanie przyciągnąć chętnych do wypoczynku na danym terenie.

Ekoturystyka, zgodnie z zasadami ekorozwoju, rozwinęła modelowo w regionie warmińsko – mazurskim. Jest to region, który posiada szczególne predyspozycje do głębszego rozwoju turystyki proekologicznej i inne, niż formy przyjazne środowisku nie mogą być dopuszczone z racji wymogów jego ochrony. Region ten wykorzystał swój potencjał przyrodniczy (rezerваты przyrody, parki narodowe, pomniki przyrody, krainy pojezierne, jeziora i lasy), a władze samorządowe przyczyniły się do zagospodarowania obiektów przyrodniczych rozwijając na nich turystykę środowiskową.

Dużą szansą dla rozwoju regionów oraz zachowania dziedzictwa przyrodniczego w Polsce stał się w ostatnich latach program Natura 2000. Do rozważania kierunków rozwoju obszarów Natura 2000 skłaniać powinno uświadomienie sobie wartości jakie te obszary zawierają w sobie. Ostatnie naturalne niżowe lasy Europy, największa bagienna dolina z najrzadszymi gatunkami ptaków, czy nieuregulowane rzeki i wiele innych cennych przyrodniczo obszarów, to jest polskie wielkie przyrodnicze dziedzictwo, za którym tęsknią nasi zachodni sąsiedzi. Jednym z dowodów na to, że Polska posiada

⁵ Zob. szerzej L. Dziawgo „Pozyskiwanie kapitałów osób fizycznych na rynkach finansowych w celu ochrony środowiska”; Toruń 1998

obszary cenne przyrodniczo jest fakt, że około 1/5 powierzchni kraju proponowana jest do ochrony w ramach sieci Natura 2000. Na obszarach tych od wieków żyli i mniej lub bardziej intensywnie gospodarowali ludzie i tak będzie zapewne nadal. W wielu przypadkach są to dziś regiony biedne, ze słabą infrastrukturą, mało atrakcyjne dla inwestorów. Powołanie obszarów sieci Natura 2000 nie musi być jednak postrzegane jako kolejne utrudnienie czy ograniczenie rozwoju społeczności tam zamieszkujących. Powołanie tych obszarów powinno natomiast, zarówno obywatelom jak i samorządowcom z tych obszarów, uświadomić iż najlepszym kierunkiem rozwoju na tych obszarach będzie zrównoważony rozwój. Status obszaru Natura 2000 można wykorzystać do promocji regionalnych produktów i usług, może on też być inspiracją do wdrażania form rolnictwa bliższego naturze oraz dla rozwoju turystyki przyjaznej środowisku.

Obecność obszaru Natura 2000 na obszarze danej gminy może być czynnikiem promującym region pod kątem usług (przede wszystkim turystycznych) oraz produkcji (głównie spożywczej). Im większy dany obszar Natura 2000, a przedmiot ochrony bardziej specyficzny i niepowtarzalny, tym dla promocji lepiej. Jednak wykorzystanie obszaru i jego promocja muszą być dostosowane do wymogów ochronnych siedlisk i gatunków, które zdecydowały o włączeniu danego obszaru do sieci Natura 2000. Takiej promocji warto się uczyć od państw, które mają dłuższą historię gospodarki rynkowej oraz wcześniej niż Polska zaczęły wdrażanie koncepcji obszarów chronionych Natura 2000. Dobrym przykładem jest promocja wiejskiego regionu w środkowej Walii w Wielkiej Brytanii. W obszarze specjalnej ochrony ptaków, będącym częścią sieci Natura 2000, przedmiotem ochrony był ptak kania ruda.⁶

Ekoturystyka, jako nowa forma turystyki, powstała w wyniku zapotrzebowania społeczeństwa na „ekologiczny” produkt turystyczny. Jest objawem nowego stylu życia, nowo powstałej mody na formę wypoczynku, która już w samej nazwie mówi o nieszkodliwości wobec środowiska. Jest ona również szansą dla wielu miejsc, które dotychczas były niszczone i zaniedbane z powodu braku strategii ekologicznej i odpowiedniej ilości środków finansowych, a także nieświadomości ekologicznej społeczeństwa.⁷

Już wiele państw, w tym także i Polska, dostrzegło szansę rozwiązania tych problemów w ekoturystyce. Zaobserwowano stały wzrost zainteresowania społeczeństw sportem i rekreacją na terenach cennych przyrodniczo, wzrosło także zainteresowanie wypoczynkiem w miejscach bogatych w walory środowiskowe. Ekoturystyka stała się atrakcyjną propozycją dla gmin i rolników, ponieważ stwarza warunki zagospodarowania nadwyżki siły roboczej na wsiach i poprawia rentowność gospodarstw.

Ekonomiczne znaczenie ekoturystyki opiera się przede wszystkim na spożyciu turystycznym i wydatkowaniu przez turystów pieniędzy pochodzących spoza obszaru recepcyjnego. Lokalny rynek konsumpcyjny powiększa się o rynek turystyczny. Potrzeby turystów związane z osiągnięciem celu wyjazdu, wymuszają dodatkową działalność gospodarczą w regionie odwiedzanym. Efektem tego jest przede wszystkim wzrost zatrudnienia, dochodów i wpływów podatkowych. Koszty i korzyści związane ze zmianami społecznymi, psychologicznymi i kulturowymi są niemierzalne, natomiast korzyści płynące z działalności ekologicznej w długim czasie mogą być

⁶ Zob. szerzej www.InstitutnarzeczEkorozwoju.pl

⁷ Por. P. Bohdanowicz „Turystyka a świadomość...”, op.cit., s. 141 - 202

nieprzewidywalne. Rozwój ekoturystyki może więc zapobiegać wzrostowi bezrobocia oraz prowadzić do aktywizacji całych regionów.

Bibliografia:

- (1) BOHDANOWICZ, P. *Turystyka a świadomość ekologiczna*. Wyd. A. Marszałek, Toruń 2006.
- (2) JĘDRZEJCZYK, I. *Ekologiczne uwarunkowania turystyki*. Katowice 1995.
- (3) KOWALKOWSKI, A., ŻYGADŁO, M. *Planowanie, zarządzanie i ochrona środowiska*. Wyd. Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce 1998.
- (4) KORELESKI, K. *Ekorozwój terenów wiejskich* W: KOWALKOWSKI, A., ŻYGADŁO, M. *Planowanie, zarządzanie i ochrona środowiska*. Wyd. Politechniki Świętokrzyskiej, Kielce 1998.
- (5) DZIAWGO, L. *Pozyskiwanie kapitałów osób fizycznych na rynkach finansowych w celu ochrony środowiska*. Toruń 1998.
- (6) www.InstytutnareczEkorozwoju.pl;
- (7) www.ekoportal.pl/jetspeed/portal/Ekoturystyka

Kontakt:

dr inż. Irena Agata Łucka

Uniwersytet Szczeciński, Katedra Polityki Społeczno–Gospodarczej i Europejskich Studiów Regionalnych

Ul. Waryńskiego 2

73-110 Stargard Szczeciński, Polska

Tel.: 0 888 519 546, e-mail: lucky@lksnet.org

ZAPOJENÍ SOUKROMÉHO A NEZISKOVÉHO SEKTORU DO REGENERACE BROWNFIELDS

Miroslava Lungová

Klíčová slova:

Regenerace brownfields - soukromý investor - nezisková organizace - územní plánování

Key words:

Brownfields regeneration - private investor - nongovernmental organization - spatial planning

Abstract:

Private and Non-governmental Sector Involvement into Brownfields Regeneration. Brownfields as a specific phenomenon affect significantly economic as well as social development of regions. Due to a many different types of brownfields, no single and generally valid approach to brownfields regeneration could have been created. Basically, in most cases a need for intervention from the side of public authorities has been required. Nevertheless, there are situations in which private companies as well as representatives of concerned communities (e. g. non-governmental organizations or agencies) can be actively involved in regeneration in order to make the whole process of regeneration more effective and ensure its sustainability.

Úvod

Brownfields představují v posledních letech specifický fenomén ovlivňující hospodářský i sociální rozvoj regionů. Narůstá počet studií či výzkumů zabývajících se dopady existence, náklady odstranění či způsoby realizace regenerace brownfields, ovšem vzhledem k rozmanitosti jednotlivých typu brownfields je jen velmi obtížné definovat jednoduchý a všeobecně aplikovatelný model řešení daného problému. Většina odborníků se shoduje, že dlouhodobě nevyužívané plochy s vysokým stupněm kontaminace nelze pravděpodobně regenerovat bez intervence veřejné správy. Přesto lze jistě nalézt i areály, kde by bylo možné se zásahu veřejné politiky vyhnout či ji alespoň minimalizovat na roli podpůrnou a plánovací. Na počátku snahy o regeneraci by tedy vždy měla stát analýza toho, není-li možné zapojit aktivně do regenerace nejenom soukromý sektor, ale i dotčenou komunitu.

Nelze opomíjet ani úlohu neziskových organizací či jiných zájmových skupin občanů, kteří mohou sehrát významnou roli při iniciaci regenerace brownfields, ale také mohou napomáhat při zajišťování zdrojů. Dlouhodobě udržitelný způsob využití ploch či areálů je možné zabezpečit jen tehdy, bude-li v souladu nejen se zájmy zástupců veřejné správy, ale zejména se zájmy obyvatel dané lokality. Z toho důvodu byly vybrány tři země, v nichž existuje zkušenost jak se zapojováním soukromých investorů do regenerace, tak s nějakou formou participace neziskových organizací či agentur.

Mezinárodní zkušenosti

Velmi zajímavým příkladem je Kanada, která vzhledem ke svým specifickým v podstatě nezná problém zvaný brownfields. Kanadská města (oproti např. americkým) netrpí výrazně obecným úpadkem a odlivem do předměstských částí. Bydlení v centru měst zůstává stále populární a pro výstavbu dalších obytných prostor slouží stále častěji i

dřívější průmyslové areály. Tento přístup je podporován i skutečností, že Kanada si velmi cení své přírody a krajiny a proto velmi striktně reguluje rozvoj na zelené louce. Uváděná fakta vedou v důsledku k vysoké poptávce po pozemcích v městských oblastech, čímž se zvyšuje i tržní cena takových ploch (a to včetně půdy kontaminované). V mnoha případech vůbec nevznikne problém „brownfields“, protože vysoká hodnota půdy přitahuje zájem soukromého sektoru o financování nákladů sanace a znovuvvedení ploch k produktivnímu využití. Je zřejmé, že existuje-li dostatečný zájem ze strany soukromých investorů, snižuje se nutnost jakýchkoli zásahů ze strany vlády či odpovídající úrovně veřejné správy.

Neznamená to ovšem, že veřejná správa nehraje vůbec žádnou roli v podpoře nového využití dřívějších průmyslových ploch. Aktivita na municipální úrovni se zaměřuje především na kvalitní městské plánování, regulaci užití půdy a funkce ekonomického rozvoje. Jako vhodná ukázka takového přístupu může sloužit Toronto. Místní úřad se prostřednictvím Společnosti pro hospodářský rozvoj Toronta¹ zaměřil na pomoc soukromému sektoru financováním nové infrastruktury na plochách brownfields a tvorbou plánů regenerace a následného monitoringu.

Ve Velké Británii se lze častěji než s pojmem brownfields setkat s výrazem „previously developed land“ (ve smyslu dříve využívané půdy, a to v podstatě jakýmkoli způsobem), který nevyžaduje kontaminaci půdy. To se také odráží v aktivitách spojených s regenerací brownfields, které nejsou zaměřeny úzce jenom na sanaci pozemků, ale jsou chápány velmi široce, ve smyslu zlepšení ekonomických, fyzických, sociálních a environmentálních podmínek dané oblasti. Ve Velké Británii lze najít velké množství konkrétních ukázek zapojení soukromých developerů a investorů do regenerace brownfields, ale také příklady aktivního ovlivňování ze strany komunity dotčené existencí brownfields.² Aktivita vlády se zaměřuje na integrované cíle a nejenom na čistotu životního prostředí. Studie dokazují, že soukromí developeri iniciují 75 % všech rozvojových projektů v zemi. Není ovšem pochyb, že na těchto číslech se pozitivně projevují výhody, které jsou soukromému sektoru nabízeny ve formě tzv. daňových úvěrů nákladů obnovy půdy.³ Je zde zřetelná podobnost s americkou praxí v podobě „Brownfields Tax Incentive“, který byl schválen v r. 1997.⁴ Velká Británie je navíc známa díky své podpoře investic soukromého sektoru do sanace půdy prostřednictvím daní týkajících se skládek odpadů. Ačkoli běžně je ukládání odpadů na skládky zpoplatněno, zmiňované pobídky se uskutečňují prostřednictvím vyjmutí z povinnosti platit za uložení odpadů vznikajících při sanačních projektech. Tímto způsobem je docíleno snížení nákladů rozvoje brownfields.

Kromě vládní úrovně sehrává důležitou roli při obnově brownfields taky místní správa, a to zejména prostřednictvím městského plánování. Hladní zodpovědnost místních orgánů spočívá v identifikaci kontaminované půdy, stanovení zodpovědnosti za její vyčištění, požadavků na sanaci a vedením veřejných registrů souvisejících nařízení.

¹ Toronto Economic Development Corporation

² Viz. LOW, CH., LUNGOVÁ, M. Etický přístup ke zvyšování majetku firem – komparace Velké Británie a České republiky. In Etika v podnikatelském prostředí. Grada Publishing, Praha 2006. ISBN 80-247-1589-9, s.

³ Tento program umožňuje úvěrování až 150 % výdajů na čištění pozemků.

⁴ Viz International Brownfields Redevelopment, Executive Summary, str. 3.

Místní správa může prostřednictvím plánovací a povolovací kompetence koordinovat nejenom vyčištění, ale také budoucí užití pozemků.

Jak již bylo naznačeno, významnou roli sehrávají v rámci regenerace brownfields v Británii i neziskové organizace a nezávislé veřejné agentury, a to zejména v případě projektů, jež nejsou atraktivní pro soukromý sektor. Aktivita uvedených organizací počíná získáváním pozemků a končí financováním místních strategií regenerace. Do této kategorie spadá i ustavení Regionální rozvojové agentury⁵, která koordinuje hospodářský rozvoj a regeneraci prostřednictvím administrace národních finančních zdrojů, ale taky zdrojů Strukturálních fondů EU.

V jistém směru ojedinělá zkušenost ze znovusjednocení po ukončení studené války formovala přístup k brownfields v Německu. V mnoha směrech zde existovaly podobné výchozí podmínky jako v ČR, nicméně regenerace brownfields v Německu byla velmi specificky ovlivněna právě skutečnostmi plynoucími ze znovusjednocení. Podobně jako tomu bylo v ČR, také zde docházelo postupně k poklesu v oblasti těžby uhlí, v ocelářském a textilním průmyslu, což se odrazilo v počtu opuštěných a nevyužitých objektů těžkého průmyslu. Nová federální vláda byla také zatížena velkým počtem nemoderních vojenských zařízení a řadou průmyslových podniků dříve vlastněných státem. Zde ovšem podobnost s ČR končí. Snaha o vyčištění a obnovu takových ploch se stala v rámci národního sjednocení zodpovědností federální vlády, důsledkem čehož se podařilo nasměrovat na projekty obnovy brownfields velký objem federálních zdrojů. Je ovšem třeba zdůraznit, že ani federální vláda v Německu nepřehlížela potenciál soukromého sektoru a roli, jež by v procesu regenerace brownfields měl a mohl sehrát. Proto byla vytvořena jednotná národní kritéria pro vyhodnocování a sanaci kontaminovaných ploch. Tím si Německo zajistilo velkou soudržnost při ohodnocení a sanaci brownfields a současně připravilo podmínky pro soukromý sektor, aby se lépe vyrovnal s náklady a riziky takových projektů. Místní vláda může napomáhat s rozvojem infrastruktury, plánováním a některými spojenými náklady tam, kde byly plochy zainvestovány soukromým sektorem. Společná snaha veřejného a soukromého sektoru je obzvláště důležitá v hustě zalidněných městech, kde je stanoveno, že kolem 13 % projektovaných bytových jednotek bude vystavěno na brownfields.

Příklady zapojení komunit

Nejenom v zahraničí již existují příklady podniků, které se pokusily reagovat na existující problémy spojené s existencí brownfields prostřednictvím toho, co se často nazývá přístup zapojení zájmových skupin. Za konkrétním příkladem se můžeme ještě jednou vrátit do kanadského Toronta, kde od r. 1988 funguje nezisková společnost Waterfront Regeneration Trust (dále jen Trust). Ta se od svého vzniku stala ztělesněním inovativního partnerství, které úspěšně dává dohromady lidi, myšlenky i zdroje s jedním cílem, a to je odstranění kontaminace a následná regenerace brownfields. Díky její činnosti se podařilo k úspěšnému konci přivést během 5 let více než 80 projektů⁶. V závislosti na typu projektu sehrál Trust úlohu facilitátora, prostředníka či technického konzultanta pomáhajícího vlastníkům dotčených areálů, potenciálním investorům, komunitě či orgánům místní samosprávy.

⁵ English Partnerships, The National Regeneration Agency

⁶International Brownfields Case Study: Waterfront Regeneration Trust, Toronto, US Environmental Protection Agency. In <http://epa.gov/brownfields/partners/toronto.html>

Na základě uváděné filozofie se také podařilo zregenerovat bývalou továrnu na výrobu hedvábí v Bradfordu ve Velké Británii. Velmi významnou roli přitom sehrálo Občanské sdružení Manningham Mill Ltd, které zprostředkovalo celou řadu setkání zástupců jednotlivých zájmových skupin s cílem zjistit, k jakému účelu by měla továrna v budoucnu využívána. Pozitivním výsledkem daných aktivit byl mimo jiné i fakt, že investor přislíbil část prostor ponechat pro potřeby komunity (např. umělecké aktivity dětí). Za příklady zapojení veřejnosti do regenerace brownfields není ale třeba chodit tak daleko. Také u nás lze najít ukázky podobného přístupu v praxi. Za zmínku stojí např. projekt regenerace bývalé strojní továrny Vaňkovka v Brně, za jejíž současnou podobou stojí více než desetileté úsilí nadace a Občanského sdružení Vaňkovka. S podporou americké nevládní organizace Project for Public Spaces se jí podařilo nejenom uspořádat řadu kulturní akcí s cílem propagace myšlenky regenerace Vaňkovky, ale sehrála také klíčovou úlohu při vyjednávání se zástupci veřejné správy i komunikaci s potenciálními investory.⁷

Závěr

Existuje celá řada možných přístupů k regeneraci brownfields – některé se mohou z krátkodobého hlediska jevit jako efektivnější a rychlejší, jiné naopak pomalejší, ovšem z dlouhodobého hlediska mají větší perspektivu. Je zřejmé, že v každém případě nelze zcela proces regenerace brownfields zrealizovat bez vlivu veřejné správy – zejména pokud jde o její nezastupitelnou roli v rámci územního plánování, event. při identifikaci brownfields a jejich evidenci. Přesto chceme-li co nejméně eliminovat riziko opětovného vzniku brownfields, je dobré obětovat čas a námahu na to, aby do procesu byla zapojena co nejširší veřejnost, abychom dosáhli pokud možno co největší shody pokud jde o následné využití. Ekonomicky životaschopný projekt má sice velkou pravděpodobnost, že přežije i navzdory nesouhlasu veřejnosti, ale v každém případě daleko větší šanci má projekt, který nejenom že vznikne na základě analýzy názorů a potřeb obyvatel komunity, ale i za jejich aktivní podpory.

Použitá literatura:

- (1) International Brownfields Case Study: Waterfront Regeneration Trust, Toronto, US Environmental Protection Agency. In <http://epa.gov/brownfields/partners/toronto.html>
- (2) International Brownfields Redevelopment, Executive Summary.
- (3) LOW, CH., LUNGOVÁ, M. Etický přístup ke zvyšování majetku firem – komparace Velké Británie a České Republiky. In *Etika v podnikatelském prostředí*. Grada Publishing, Praha, 2006. s. ISBN 80-247-1589-9
- (4) MEYER, P. B.: *Approaches to Brownfield Regeneration: The Relative Value of Financial Incentives, Relaxed Mitigation Standards and Regulatory Certainty*. Center for Environmental Policy and Management, University of Louisville, 2000.
- (5) *Towards a National Brownfield Strategy*. Research Findings for the Deputy Prime Minister. English Partnerships, 2003.

⁷ Blíže viz. LOW, CH., LUNGOVÁ, M. Etický přístup ke zvyšování majetku firem – komparace Velké Británie a České Republiky. In *Etika v podnikatelském prostředí*. Grada Publishing, Praha 2006. ISBN 80-247-1589-9, s.

Kontakt:

Ing. Miroslava Lungová, Ph. D.

Technická univerzita v Liberci

Hospodářská fakulta

Katedra ekonomie

Hálkova 6

461 17 Liberec

Tf.: 48 535 2424, e-mail: miroslava.lungova@tul.cz

Sborník příspěvků z konference HRADECKÉ EKONOMICKÉ DNY 2007/I
Výkonná redaktorka: Ing. Martina Kadavová
Rok a místo vydání: 2007, Hradec Králové
Vydání: první
Náklad: 250 ks
Vydalo nakladatelství Gaudeamus, Univerzita Hradec Králové
jako svou 684. publikaci.

ISBN 978-80-7041-812-3