

**JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH**

Ekonomická fakulta



Sborník příspěvků
z mezinárodní
vědecké konference

INPROFORUM

2009

Ekonomická krize – výzva pro regiony

5. – 6. listopadu 2009

České Budějovice

**JIHOČESKÁ UNIVERZITA
V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH
Ekonomická fakulta**



Sborník příspěvků
z mezinárodní
vědecké konference

**INPROFORUM
2009**

Ekonomická krize – výzva pro regiony

5. – 6. listopadu 2009

České Budějovice

Mezinárodní vědecká konference

INPROFORUM 2009

byla pořádána Ekonomickou fakultou

Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích

Garant konference:

prof. Ing. Magadalena Hrabánková, CSc.
děkanka Ekonomické fakulty JU

Předseda organizačního výboru:

doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.
proděkan pro vědu a výzkum EF JU

Vedoucí odborných sekcí:

Finance:

prof. Ing. František Střeleček, CSc., Dr.h.c.

Řízení podniků a inovace:

doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.

Problémy a perspektivy evropských regionů:

doc. Ing. Eva Cudlínová, CSc.

Obchod a cestovní ruch - výzvy a příležitosti:

Ing. Kamil Pícha, Ph.D.

Kvantitativní metody a informační technologie:

prof. RNDr. Pavel Tlustý, CSc.

© 2009 Ekonomická fakulta

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

ISBN 978-80-7394-173-4

OBSAH

Obsah	3-4
Contents	5-6
Jaroslav Adam: Respondeat superior při řízení podniku a inovaci	7-11
Jiří Alina: Využití speed – flow křivky v dopravním modelování	12-16
Marek Andrejkovič, Zuzana Hajduová: Šrotovné a jeho význam pro ekonomiku	17-21
Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová: Regionální rozložení finančních podpor cestovního ruchu ze zdrojů krajského rozpočtu	22-27
Jan Bednář: Krize, sociální pojištění a dopady na státní rozpočet	28-33
Dagmar Bednářová, Zdena Rosická: Srovnání okresů Písek a Krumlov z hlediska malého a středního podnikání	34-37
Šárka Bendová: Teorie a praxe při aplikaci CSR v procesu řízení veřejné správy	38-43
Jana Bizubová: Inovace v cestovním ruchu - výzva alebo příležitost?	44-50
Ivana Boháčková, Libuše Svatošová: Efektivnost strukturálních podpor rozvoje lidského potenciálu v regionech	51-56
Agnieszka Brelik: Sustainable tourism development in Western Pomeranian Region	57-61
Eva Cudlínová: Regionální rozvoj ČR z hlediska principů trvalé udržitelnosti	62-70
Zita Drábková, Jindřiška Kouřilová: Management, finanční řízení podniku a účetnictví	71-75
Jiří Duda, Radka Šperková: Zaměstnanecké výhody v době krize	76-79
Jiří Dušek: Statistická analýza meziobecní spolupráce v Jihočeském kraji	80-85
Jana Gläserová: Komparace finančního leasingu dle aktuální české právní úpravy a IAS/IFRS	86-91
Radim Gottwald: Využití durace u obligací při zajištění proti riziku změny úrokové sazby	92-96
Petr Hanzal: Výpočet HPD regionů a ČR produktovou metodou pomocí účetních dat podnikatelských subjektů	97-103
Joanna HERNÍK: Marketing precepts for the time of crisis	104-109
Milan Jílek: Daňová decentralizace a daňová autonomie místních úrovní vlády evropských zemí OECD	110-116
Bohumil Kába: Analýza struktury regionální nezaměstnanosti	117-120
Kristýna Karešová: Vybrané finanční aspekty řízení značky	121-128
Hana Kelblová: Ochrana spotřebitele před klamavou reklamou	129-134
Daniel Kopta, Martin Maršík: Vliv struktury výroby na riziko zemědělských podniků	135-141
Růžena Krninská: Tacitní znalosti v regionech jako inovativní podnět na cestě z krize	142-147
Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Michaela Antoušková: Hodnocení dopadů zemědělských dotací na společenský blahobyt	148-153
Václav Krutina, Ivana Faltová Leitmanová: Rozdílnost odvětvové struktury regionů (NUTS3) České republiky	154-159
Petr Kučera: Metody pro řešení časově omezeného rozvozního problému	160-165
Zdeněk Kučera: Analýza cash flow v souvislosti s dynamikou agrárního prostředí	166-170
Rudolf Kubík: Růst a vzdělanostní struktura pracovní síly: panel dat vybraných zemí EU	171-175
Václav Kupec, Michael Kupec: Praktické výsledky produktové strategie	176-182
Jan Leština: Biologické a rostlinné problémy pro výrobu bioplynu	183-187
Erika Liptáková, Zuzana Hajduová: Regiony krajín strednej a východnej Európy z pohľadu vybraných ukazovateľov cestovného ruchu	188-195
Vít Mejda: Rozvoj a možnosti IT systémů fleet managementu	196-200
Růžena Míková: Je šrotovné efektivním nástrojem pro řešení hospodářské krize?	201-206
Martin Musil, Martin Luštický, Jan Voráček: Možnosti využití agentového přístupu k modelování destinačních procesů	207-211
Alice Neckářová: Vliv hospodářské krize na chod podniků a zařízení cestovního ruchu v kraji Vysočina.	212-217
Ľudmila Novacká: Manažment podnikov cestovného ruchu na medzinárodnom trhu v období globálnej krízy	218-223

Milena Otavová: Daňové aspekty finančního leasingu	224-230
Petra Pártlová, Jan Váchal, Jarmila Straková, Jana Moravcová, Monika Koupilová: Diverzifikace zemědělských aktivit a socioekonomická udržitelnost hospodaření	231-236
Iveta Pavezová, Jan Šalamoun: Marketingová komunikace určitého regionu	237-242
Jiří Písečka: Provádění stavebního díla v době hospodářské krize	243-250
Lukáš Procházka, Jitka Srpová: Možnosti využití služeb vědeckotechnických parků pro inovativní podniky	251-256
Sylvie Riederová: Dopady ekonomické krize na krátkodobé řízení likvidity	257-261
Ladislav Rolínek: Problematické oblasti procesů v MSP	262-265
Petr Rehoř: Efektivní vedení porad	266-271
Helena Rezbová, Eva Rosochatecká, Dana Židková: Vliv investiční aktivity v zemědělství na strukturu dlouhodobého majetku	272-278
Václav Sabáček: Informační systémy pro období finanční krize	279-281
Lenka Sedláčková, Vilém Kunz: CSR - výzva pro firmy v ČR i v době krize	282-286
Pavel Skopal, Jitka Srpová: Inovační koncept kreativních destrukcí v konkurenčním prostředí	287-293
Andrzej Sobczyk: Competitive position of communes based on participation of budget incomes in the tax proceeds.	294-297
Jaroslava Spanring: Kúpeľný cestovný ruch	298-302
Alena Srbová: Regionální značky na území Jihočeského kraje a ochrana spotřebitele	303-308
Jarmila Straková, Jan Váchal, Petra Pártlová, Jana Moravcová, Monika Koupilová: Metodika projekce rozvoje regionů se zvýšenou přírodovědeckou hodnotou	309-314
František Střeček, Radek Zdeněk, Jana Lososová: Shift-share analýza produktivity práce	315-321
Libuše Svatošová, Ivana Boháčková: Analýza regionální a odvětvové disparity mezd	322-328
Jaroslav Svoboda: Vývoj hlavních typů dotací agrárního sektoru na úrovni regionu NUTS 1 - Česká republika	329-335
Patrik Svoboda: Problémy při vykazování leasingů u SME	336-342
Ondřej Sýkora: Standardizace práce - implementace štíhlé výroby na výrobní lince	343-351
Jana Šitárová, Milan Hřinda: Trendy a inovacie v cestovnom ruchu	352-357
Dagmar Škodová Parmová: Řízení služeb v rámci podpory mezinárodních vztahů	358-363
Antonín Šmejkal, Martina Novotná: Regionální diference v investičních strategiích mikropodniků a malých podniků	364-369
Bohuslav Švehla, Renata Klufová: Analýza intenzity cestovního ruchu ve Středním Pootaví	370-376
Martin Tesař: Požadavky na podnikový IT systém	377-382
Karel Tomšík: Rozvoj venkova a lokálních ekonomik v Braniborsku	383-388
Radek Toušek: Vliv obalů na efektivnost logistických operací	389-392
Drahoš Vaněček: SCOR model a klasifikace procesů	393-398
Marie Vejsadová Dryjová: Hodnocení prosperity podniku	399-403
Václav Vilhelm: Daňové úlevy jako součást podpor pro zemědělství	404-409
Tomáš Volek, Antonín Šmejkal: Význam investic z regionálního pohledu	410-414
Zdeněk Vošta: Dopad současné ekonomické recese na nebankovní finanční instituce v ČR - odpovědné úvěrování klientů	415-420
Jaroslav Vrchota: Manažerské kompetence studentů EF	421-425
Jan Získal: Predikční modely operační analýzy pro ekonomické rozhodování	426-429
Poznámky	430

CONTENTS

Obsah	3-4
Contents	5-6
Jaroslav Adam: Respondeat superior in business management and business innovation	7-11
Jiří Alina: The usage of speed – flow curve at traffic Modelling	12-16
Marek Andrejkovič, Zuzana Hajduová: Payment for destruction the car and its significance for economy	17-21
Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová: Regional Allocation of Financial Subsidies for Tourism from the Regional Authority’s Budget	22-27
Jan Bednář: Crisis, social insurance and effect to state budget	28-33
Dagmar Bednářová, Zdena Rosická: Comparing of small and medium business in district of Písek and Český Krumlov	34-37
Šárka Bendová: CSR Applied in Theory and Practice at Public Administration Management Process	38-43
Jana Bizubová: Innovation in tourism- challenge or chance?	44-50
Ivana Boháčková, Libuše Svatošová: Efficiency of European Social Fund in unemployment reduction	51-56
Agnieszka Brelik: Sustainable tourism development in Western Pomeranian Region	57-61
Eva Cudlínová: Regional development of Czech republic and its sustainability	62-70
Zita Drábková, Jindřiška Kouřilová: Management, accounting and financial management of enterprise	71-75
Jiří Duda, Radka Šperková: Employee benefits in the time of crisis	76-79
Jiří Dušek: Statistic analysis of intermunicipal cooperation of the South Bohemian Region	80-85
Jana Gláserová: Comparison of financial leasing according to the czech accounting legislation and IAS/IFRS	86-91
Radim Gottwald: Using of bonds duration for securing against risk of interest rate change	92-96
Petr Hanzal: The Calculation of GDP of regions and ČR by the production method through the use of accounting data of entrepreneurial units	97-103
Joanna Hernik: Marketing precepts for the time of crisis	104-109
Milan Jílek: Tax Decentralization and Tax Autonomy of Local Government in OECD-Europe	110-116
Bohumil Kába: Analysis of the regional unemployment structure	117-120
Kristýna Karešová: The chosen financial aspects of brand management	121-128
Hana Kelblová: The protection of consumer against misleading advertising	129-134
Daniel Kopta, Martin Maršík: The affect of structure of production on risk of agricultural firm	135-141
Růžena Krninská: Tacit region knowledge as an incentive on the way out of crisis	142-147
Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Michaela Antoušková: Evaluation of effects of agricultural subsidy on public wealth	148-153
Václav Krutina, Ivana Faltová Leitmanová: Branches structure dissimilarity of Czech Republic regions (NUTS3)	154-159
Petr Kučera: Methods for Solving the Time Limited Vehicle Routing Problem	160-165
Zdeněk Kučera: Cash flow analysis with respect to agriculture environment dynamics	166-170
Rudolf Kubík: Growth & educational structure of labor force: panel data set for selected EU countries	171-175
Václav Kupec, Michael Kupec: Practical results of product strategy	176-182
Jan Leština: Biological and plant problems of biogas production	183-187
Erika Liptáková, Zuzana Hajduová: The regions of Central and Eastern Europe in terms of selected tourism indicators	188-195
Vít Mejda: Development and potentialities of fleet managements it systems	196-200
Růžena Míková: Is the tax break on new car purchases an effective tool of economic crisis?	201-206
Martin Musil, Martin Luštický, Jan Voráček: Utilization possibilities of the agent-based approach for destination processes simulation	207-211

Alice Neckářová: Financial crisis and its influence on the tourism companies in Vysočina Region	212-217
Ludmila Novacká: Management of tourist enterprises on international market in crisis period	218-223
Milena Otavová: Tax implications of FINANCIAL leasing	224-230
Petra Pártlová, Jan Váchal, Jarmila Straková, Jana Moravcová, Monika Koupilová: Agricultural activities diversification and management social-economic sustainability	231-236
Iveta Pavezová, Jan Salamoun: Marketing communication of a certain region	237-242
Jiří Písečka: Executing of a built structure in the time of the economic crisis	243-250
Lukáš Procházka, Jitka Srpová: Possibilities of Science and Technology Parks Services for Innovative Enterprises	251-256
Sylvie Riederová: Economical crises impact on short-term liquidity management	257-261
Ladislav Rolínek: Problematic areas of processes in SME	262-265
Petr Řehoř: Effective leading of meeting	266-271
Helena Rezbová, Eva Rosochatecká, Dana Židková: Impact of investments in agriculture on the structure of long-term assete	272-278
Václav Sabáček: Information systems for the era of Global Financial Crisis	279-281
Lenka Sedláčková, Vilém Kunz: CSR - Challenge for the Firms in the Czech Republic even in Crisis	282-286
Pavel Skopal, Jitka Srpová: Creative destruction innovation koncept in competitive enviroment	287-293
Andrzej Sobczyk: Competitive position of communes based on participation of budget incomes in the tax proceeds	294-297
Jaroslava Spanring: Health tourism	298-302
Alena Srbová: Regional brands in the South Bohemia and the consumer protection	303-308
Jarmila Straková, Jan Váchal, Petra Pártlová, Jana Moravcová, Monika Koupilová: Methodology of region development projection in localities with increased naturalistic significance	309-314
František Střeleček, Radek Zdeněk, Jana Lososová: Shift-share analysis of labour productivity	315-321
Libuše Svatošová, Ivana Boháčková: Analysis of regional and sectoral disparity of wages	322-328
Jaroslav Svoboda: Development of the most important types of agrarian sector subsidies related to the NUTS 1 level - the Czech Republic	329-335
Patrik Svoboda: Leasing reporting for SME	336-342
Ondřej Sýkora: Standardized Work - Implementation of lean manufacturing at production line	343-351
Jana Šitárová, Milan Hrinda: Trends and inovations in tourism	352-357
Dagmar Škodová Parmová: Management of Services in International Trade Support	358-363
Antonín Šmejkal, Martina Novotná: Regional Difference in Investment Strategies of Micro- and Small Businesses	364-369
Bohuslav Švehla, Renata Klufová.: The analysis of the tourism intensity in the Middle Otava region	370-376
Martin Tesař: Requirements of company's IT system	377-382
Karel Tomšík: Development of Rural Areas and Local Economies in Brandenburg	383-388
Radek Toušek: Influence of wraps over efectivity of logistic operations	389-392
Drahoš Vaněček: SCOR Model and classification of processes	393-398
Marie Vejsadová Dryjová: Economic prosperity rating	399-403
Václav Vilhelm: Tax concessions as a part of support for agriculture	404-409
Tomáš Volek, Antonín Šmejkal: Importance of investment at regional level	410-414
Zdeněk Vošta: The impact of recent economic crisis on non-banking financial institutions in the Czech Republic - responsible lending and borrowing	415-420
Jaroslav Vrchota: Manager kompetence of students EF	421-425
Jan Získal: Predicate models of operation analysis for economics decision	426-429
Notes	430

RESPONDEAT SUPERIOR PŘI ŘÍZENÍ PODNIKU A INOVACI

Jaroslav Adam

Úvod

Inovace je pro každého podnikatele závažnou výzvou. Samotný pojem inovace (uvedení do nového stavu) napovídá, že se jedná minimálně o druh změny v řízení podniku, která bude mít vliv na budoucí chod podniku¹. Každý podnikatel, než udělá závažnější rozhodnutí, by měl oslovit svého právníka nebo právníky s rozličnými dotazy týkající se právních rizik a odpovědnosti. Podnikatel se však v praxi většinou neptá, jestli to, co chce provést, je legální, ale zajímá se o možnosti zpochybnění postupu samotného. Podnikateli jde o možné zpochybnění legality celé operace, byť i jen zcela účelové. Podnikatel se také často ptá, jestli při úspěchu či při neúspěchu může být podána žaloba, které může soud svým rozhodnutím vyhovět. Zásadní otázkou může být i to, jestli podanou žalobou může být projekt fakticky omezen (například předběžným opatřením). Málokdy se však podnikatel ptá, jaké právní dopady hrozí právě jemu (jako fyzické osobě).

Cíl a metodika

Účelem tohoto příspěvku je poukázat na mnohá úskalí odpovědnosti osob jednajících jménem podniku nejen při inovativních projektech, když na právní otázky často právě tyto osoby zapomínají. Autor tohoto článku postupuje především metodou popisnou, zároveň však i metodou komparace, dedukce a indukce. Autor zde používá specifické direktivy interpretace práva, ze standardních zejména výklad jazykový, logický a systematický a z nestandardních metod je to výklad teleologický.

Výsledky

Odpovědnost členů orgánů obchodních společností

1. Soukromoprávní odpovědnost

1.1 Odpovědnost vůči třetím osobám

Soukromoprávní odpovědnost je pouze jedním z mnoha druhů odpovědnosti. Tato část příspěvku se bude zabývat pouze odpovědností statutárního orgánu kapitálových společností, ty jsou nejčastější formou podnikání v našem právním prostředí. Z příspěvku je záměrně vyloučena dozorčí rada, neboť její odpovědnost za inovace v podniku je spíše zanedbatelná a má svá specifika, pro jejichž popis zde není dostatek prostoru.

Ve smyslu § 194 odst. 6 obchodního zákoníku členové představenstva akciové společnosti, kteří odpovídají za škodu, ručí za závazky společnosti společně a nerozdílně, jestliže odpovědný člen představenstva škodu neuhradil a věřitelé nemohou dosáhnout uspokojení své pohledávky z majetku společnosti pro její platební neschopnost nebo z důvodu, že společnost

¹ Záměrně zde není užito pojmu „firma“, neboť tento pojem podle právní terminologie znamená název, pod kterým je podnikatel zapsán do obchodního rejstříku – viz § 8 a n. obchodního zákoníku. V ekonomických kruzích se však často používá promiscue s pojmy společnost nebo podnik.

zastavila platby. Rozsah ručení je omezen rozsahem povinnosti členů představenstva k náhradě škody. Ručení člena představenstva zaniká, jakmile způsobenou škodu uhradí. Toto ustanovení systematicky zařazené v obchodním zákoníku pod akciovou společností, se vztahuje i na jednatele společnosti s určením omezeným². V tomto případě se jedná o odpovědnost vůči třetím osobám, typicky věřitelům společnosti. „Tento typ odpovědnosti je v současné době poněkud podhodnocen a omezuje se především na odpovědnost nepřímou, tzn. ručení za závazky společnosti. Do budoucna lze předpokládat, že přímá odpovědnost bude více akcentována tak, jak je tomu v úpravě rakouské a německé.“³

Prvním předpokladem vzniku odpovědnosti je skutečnost, že člen statutárního orgánu společnosti způsobenou škodu neuhradil. Dalším předpokladem pro vznik ručení členů statutárního orgánu je, že věřitelé společnosti nemohou dosáhnout uspokojení svých pohledávek pro platební neschopnost nebo z důvodu, že společnost zastavila platby. Věřitel se tak může domáhat svých práv přímo vůči odpovědným členům představenstva či jednatelům anebo jen proti některému či některým z nich (volba je na věřiteli).

Rozsah ručení statutárního orgánu je však limitován rozsahem jeho povinnosti k náhradě neuplatněné či nevymáhané škody. Nad rozsah ručení statutárního orgánu za závazky společnosti se nemohou věřitelé domáhat.

Je nutné akcentovat, že věřitelé se mohou svých práv na statutárním orgánu domáhat až po marném uplatnění svého nároku u společnosti.⁴

1.2 Odpovědnost vyplývající z ochrany proti nekalé soutěži

Na rozdíl od předchozí části tohoto příspěvku nese statutární orgán odpovědnost vyplývající z ochrany proti nekalé soutěži zejména vůči společnosti. Statutární orgán musí jménem společnosti zejména dodržovat povinnost zákazu nekalé soutěže. Člen statutárního orgánu nemusí práva společnosti porušit, nýbrž zcela postačí jejich ohrožení. Právní prostředky ochrany proti nekalé soutěži jsou uvedeny zejména v §§ 53 – 54 obchodního zákoníku.⁵

Společnost, jejíž práva byla nekalou soutěží porušena nebo ohrožena, se může vůči členu představenstva nebo jednatele, který její práva porušil, domáhat, aby:

- a) se daného jednání zdržel,
- b) odstranil závadný stav,

² Dle § 135 odst. 2 obchodního zákoníku se ustanovení § 194 odst. 2 první až páté věty, odstavce 4 až 7 a § 196a použijí obdobně.

³ Rada, I. Jednatelé s.r.o., představenstvo a.s. – práva, povinnosti a odpovědnost. 1. vydání. Praha : LINDE nakladatelství s.r.o., 2003. str.144 – 145.

⁴ Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol. Obchodní zákoník. Komentář. 11. vydání. Praha : C. H. Beck, 2006. str. 746

⁵ § 53: Osoby, jejichž práva byla nekalou soutěží porušena nebo ohrožena, mohou se proti rušiteli domáhat, aby se tohoto jednání zdržel a odstranil závadný stav. Dále mohou požadovat přiměřené zadostiučinění, které může být poskytnuto i v penězích, náhradu škody a vydání bezdůvodného obohacení.

§ 54: (1) Právo, aby se rušitel protiprávního jednání zdržel a aby odstranil závadný stav, může mimo případy uvedené v § 48 až 51 uplatnit též právnická osoba oprávněná hájit zájmy soutěžitelů nebo spotřebitelů.

(2) Jestliže se práva, aby se rušitel jednání nekalé soutěže zdržel nebo aby odstranil závadný stav v případech uvedených v § 44 až 47 a § 52 domáhá spotřebitel, musí rušitel prokázat, že se jednání nekalé soutěže nedopustil. To platí i pro povinnost k náhradě škody, pokud jde o otázku, zda škoda byla způsobena jednáním nekalé soutěže, a pro právo na přiměřené zadostiučinění a na vydání neoprávněného majetkového prospěchu; výši způsobené škody, závažnost a rozsah jiné újmy, povahu a rozsah bezdůvodného obohacení však musí prokázat vždy žalobce, i když jím je spotřebitel.

- c) poskytl přiměřené zadostiučinění, zejména vyjádření v penězích,
- d) nahradil vzniklou škodu,
- e) vydal bezdůvodné obohacení etc.

I v tomto případě není následně vyloučena odpovědnost popsaná v čl. 1.1.

2. Trestněprávní odpovědnost

Vedle úpravy odpovědnosti členů statutárního orgánu provedené obchodním zákoníkem lze další odpovědnost dovodit též z příslušných ustanovení trestního zákona a některých dalších, zejména správních předpisů.

Trestněprávní odpovědnost lze nalézt v následujících ustanoveních trestního zákona⁶:

a) trestné činy proti hospodářské kázi:

- § 125 zkraslování údajů o stavu hospodaření a jmění,
- § 126 porušení povinností v insolvenčním řízení,
- § 127 porušování závazných pravidel hospodářského styku,
- § 128 zneužívání informací v obchodním styku,
- § 128a pletichy při veřejné soutěži a veřejné dražbě,
- § 129 vystavení nepravdivého potvrzení,

b) trestné činy proti předpisům o nekalé soutěži, ochranných známkách, chráněných vzorech a vynálezech a proti autorskému právu, proti právům souvisejícím s právem autorským a proti právům k databázi

- § 149 nekalá soutěž,
- § 150 porušování práv k ochranné známce, obchodnímu jménu a chráněnému označení původu,
- § 151 porušení průmyslových práv,
- § 152 porušování autorského práva, práv souvisejících s právem autorským a práv k databázi,

c) trestné činy proti majetku:

- § 255, 255a porušování povinnosti při správě cizího majetku.

Shora uvedený výčet trestných činů není konečný a nepokrývá všechny situace. Poukazuje však trestné činy, kterých by se mohl dopustit člen statutárního orgánu v rámci procesu inovací.

Závěr

Osoby stojící za řízením podniku a stojící za inovativním projektem si mnohdy často neuvědomují svojí odpovědnost, a to nejen za škodu, která může jejich postupem vzniknout. Často se chybně domnívají, že odpovědná je pouze společnost. Touto mylnou informací nezřídka v praxi dochází ke krachům společností, když statutární orgán je názoru, že nenese za tento krach žádnou odpovědnost, a je zcela z odpovědnosti vyviněn.

Jednatelé i členové představenstva jsou povinni vykonávat svou funkci s péčí řádného hospodáře a zachovávat mlčenlivost o důvěrných informacích a skutečnostech, jejichž prozrazení třetím osobám by mohlo společnosti způsobit škodu. Obchodník zákoník přenáší

⁶ Zák. č. 140/1961 Sb., v pozdějším znění. Tento zákon je účinný do 31. 12. 2009. Od 1. 1. 2010 je tento zákon nahrazen zcela novým trestním zákonem č. 40/2009 Sb.

důkazní břemeno o tom, že člen statutárního orgánu vykonával svou funkci s péčí řádného hospodáře, právě na člena tohoto statutárního orgánu.⁷

Odpovědnost člena statutárního orgánu za škodu není jediným důsledkem porušení povinností při výkonu funkce. Vedle této odpovědnosti totiž obchodní zákoník zakládá zákonné solidární ručení členů statutárního orgánu za závazky společnosti v případě, že člen tohoto statutárního orgánu odpovědný společnosti za vzniklou škodu, tuto škodu neuhradil a věřitelé společnosti nemohou dosáhnout uspokojení svých pohledávek pro platební neschopnost společnosti anebo proto, že společnost zastavila platby. Věřitelé tedy mohou uplatnit svá práva proti odpovědným členům statutárního orgánu.

Statutární orgán by měl během řízení podniku a jeho inovací myslet nejenom na běžné podnikatelské riziko, ale také na svou odpovědnost za náhradu škody, kterou může jeho postupem způsobit společnosti nebo třetí osobě (věřiteli).

Literatura

- [1] Dědič, J., Štenglová, I., Čech, P., Kříž, R. Akciové společnosti. 6., přepracované vydání. Praha: C. H. Beck, 2007.
- [2] Dvořák, T. Společnost s ručením omezeným. Komplexní pohled na s. r. o. 1. vydání. Praha: ASPI Publishing, s. r. o., 2002
- [3] Rada, I. Jednatelé s.r.o., představenstvo a.s. – práva, povinnosti a odpovědnost. 1. vydání. Praha: LINDE nakladatelství s.r.o., 2003.
- [4] Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol. Obchodní zákoník. Komentář. 11. vydání. Praha: C. H. Beck, 2006.
- [5] Zákon č. 513/1991 Sb., v pozdějším znění, obchodní zákoník.
- [6] Zákon č. 140/1961 Sb., v pozdějším znění, trestní zákon.

⁷ Dědič, J., Štenglová, I., Čech, P., Kříž, R. Akciové společnosti. 6., přepracované vydání. Praha : C. H. Beck, 2007, str. 488.

Title: Respondeat superior in business management and business innovation

Název: Respondeat superior při řízení podniku a inovaci

Author/s: Jaroslav Adam

Abstract: This article approaches the problem of liability of statutory organs of capital companies, mainly business agents of limited companies and executive boards of joint-stock companies. The main objective of the contribution is to show the many pitfalls of persons acting on behalf of the companies, not only in business innovation projects. Problems arise in cases when these responsible agents neglect to point out legal questions. The article describes civil as well as criminal impact on individual members of the statutory organs in cases of company property damage or third party damage (creditors) and the need for statutory organs to accept liability in such cases.

Abstrakt: Tento příspěvek se snaží přiblížit problematiku odpovědnosti statutárních orgánů kapitálových společností, a to zejména jednatele společnosti s ručením omezeným a představenstva akciové společnosti. Účelem příspěvku je poukázat na mnohá úskalí odpovědnosti osob jednajících jménem podniku nejen při inovativních projektech. Problém nastává v případě, kdy na právní otázky často právě tyto zodpovědné osoby zapomínají. Článek popisuje soukromoprávní i trestněprávní dopad na jednotlivé členy statutárního orgánu v případě vzniku škody společnosti nebo třetí osobě (věřiteli) a vzniku ručení člena statutárního orgánu za své jednání.

Key words: Responsibility, statutory organ, agent, executive board, liability, compensatory damages, innovation

Klíčová slova: Odpovědnost, statutární orgán, jednatel, představenstvo, ručení, náhrada škody, inovace

Contact

JUDr. Jaroslav Adam

ZČU v Plzni, Právnická fakulta, katedra obchodního práva

Rooseveltova 37, 381 01 Český Krumlov

adam@padak.cz, 380 711 562

VYUŽITÍ SPEED – FLOW KŘIVKY V DOPRAVNÍM MODELOVÁNÍ⁸

Jiří Alina

Úvod

Hlavním předmětem příspěvku je vysvětlení podstaty a přístupů k speed - flow curve. Pro výpočet nákladů na kongesci, odhady, modely a další dopravní simulace je zpravidla základní proměnnou dopravní tok. Z anglického traffic flow. V české literatuře se také vyskytuje výraz průtočnost. Tento speed-flow (rychlostí-tokový) vztah je dvou rozměrný V tomto vztahu je rychlost funkcí toku a je ovlivněna počtem vozidel, strukturou vozidel, skladbou toku, charakteristikou komunikace atd. V zahraniční literatuře jsou používány různé přístupy, nicméně základní princip SFC zůstává u všech modelů stejný. Tedy zachycení závislosti mezi dopravním tokem a rychlostí na silniční komunikaci. V následujících odstavcích jsou popsány jednotlivé proměnné.

Literární přehled

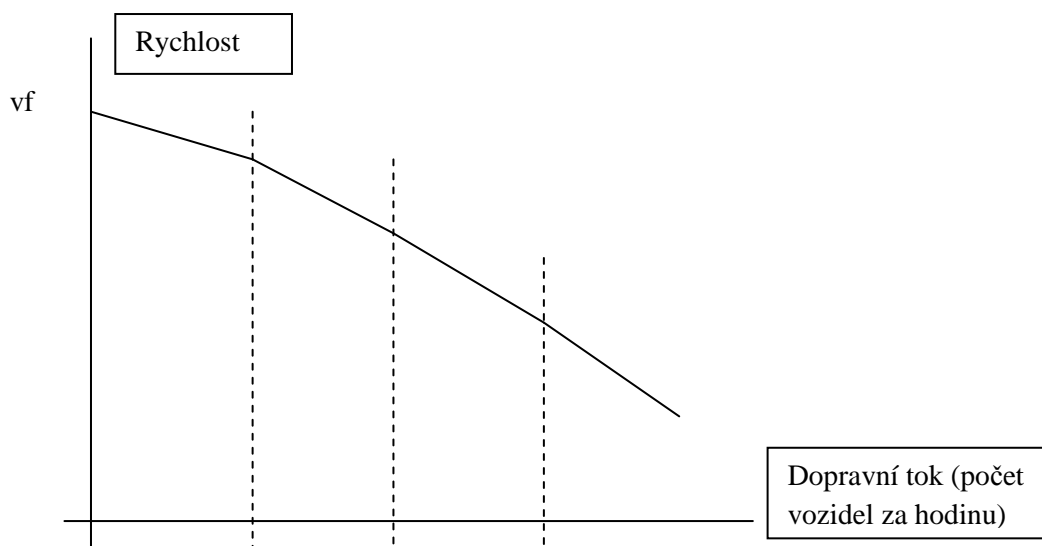
Pro zajištění dopravní obslužnosti musí být zohledňována řadou faktorů, například kapacita a způsob řízení převažujících nebo alternativních typů dopravy, preference stávajících uživatelů dopravních služeb, plánovaný nebo předpokládaný průmyslový a demografický rozvoj regionu včetně návazností na podmínky v sousedních regionech [1]. Pro zajištění dopravní obslužnosti je nutné k základním faktorům ovlivňujícím její úroveň zahrnout i vliv tranzitní dopravy. Silniční doprava vykazuje nejvyšší dynamiku růstu, jejímž základním rysem je, na rozdíl od jiných typů dopravy, kde jsou přepravní cesty profesionálně řízeny, její velmi obtížná regulace [2]. Na rozdíl od ostatních druhů dopravy dochází v silniční dopravě ke změnám v síti a intenzitě provozu přístupových bodů, např. logistických center nebo průmyslových zón [3]. Následně vyvolaný nárůst dopravního proudu může způsobit externality, které představují ztráty způsobené nepředvídatelnými cestovními dobami, ztrátami pohonných hmot, zpožděním produkce, ztrátou produkce a přímým poškozením životního prostředí. Jeden z posledních odhadů nákladů kongesci pro 1100 km dálnic a rychlostních komunikací v ČR dle „optimistické varianty“ (koeficient představující poměrně nízké zatížení infrastruktury kongescemi). Výsledná hodnota výpočtu se pohybuje kolem 30 mld. Kč ztrát vlivem kongescí ročně, což činí 0,8 % HDP [4]. Zkoumaným předmětem v tomto příspěvku je speed – flow curve, křivka rychlost – tok. Tento matematický vztah, který je vyjádřen pomocí funkce, zobrazuje závislost rychlosti vozidel na toku vozidel ve sledovaném úseku silniční komunikace [5]. Modelování dat tohoto typu je velmi obtížné, neboť obě proměnné ve skutečnosti nejsou vzájemnou funkcí ve smyslu příčinnosti, ale jsou spíše společně vygenerovány třetí latentní proměnnou, kterou je dopravní hustota [6]. Dle jiných autorů [7] jsou základními veličinami charakterizujícími dopravní proud v místě x a v čase t jsou hustota dopravního proudu $r(x,t)$, počet vozidel na délkovou jednotku, rychlost $u(x,t)$, intenzita dopravního proudu $q(x,t)$, počet vozidel, která projedou stanoveným profilem za jednotku času.

⁸ Článek je zpracován jako jeden z výstupů projektu výzkumného interního grantu č. 02/09 Metody výpočtu dopravní průjezdnosti a jejich aplikace

Materiál a metodika

Křivka „rychlost-tok“ (speed – flow), využívaná silničními inženýry ukazuje matematický vztah mezi dopravním tokem na komunikaci (obvykle je udávána jako počet dopravních vozidel na jeden proud komunikace za hodinu) a výslednými rychlostmi na dané komunikaci (viz obrázek 1).

Obrázek 1 – Speed-flow křivka



Zdroj: CDV Brno

Proměnná „stupeň toku“ (dále jen ST) z anglického (flow rate) je sledována přímo na úsecích silničních komunikací ze své podstaty je měřena v určitých časových intervalech. Pro zjištění situace a prvotní informaci nemůže být odhadnuta z pouhého pohledu (např. fotografie silničního úseku) na silniční komunikaci. Jak již bylo uvedeno, je nutné provádět měření v časových intervalech. Mezi časovým intervalem a stupněm toku je vztah vyjádřený následujícím vzorcem:

$$q = \frac{N}{T} \quad (1)$$

kde q je stupeň toku, vyjádřen jako poměr počtu projetých vozidel N dělený uplynutým časem. Celkový uplynutý čas je tvořen sumou časových intervalů měřených pro každé vozidlo. Tedy vztah:

$$T = \sum_{i=1}^N h_i \quad (2)$$

v kterém h představuje měřený čas, za který sledované vozidlo projelo daným úsekem komunikace. Pokud je nahrazena v rovnici č. 1 proměnná T vyjádřením z rovnice 2 je možné odvodit, že stupeň toku q je reciproká hodnota průměrné délce intervalu času, označené jako h .

$$q = \frac{N}{T} = \frac{N}{\sum_i h_i} = \frac{1}{h} \quad (3)$$

Stupeň dopravního toku je zpravidla vyjádřen v počtu vozidel za hodinu, přestože výsledná hodnota je zpravidla menší než 1. Přímý vliv na hodnotu ST má počet vozidel, jejich rychlost, tedy časový interval, za který vozidlo ujede vymezený úsek silniční komunikace a nepřímo je hodnota ST ovlivněna délkou úseku. Různá délka zvoleného úseku, její charakteristika, výškový profil, počet přerušení, struktura vozidel, vše ovlivňuje výsledné hodnoty. V literatuře nepanuje shoda o parametrech volby délky úseku, spíše je apelováno na výsledný požadavek vypovídací schopnosti a následné volbě délky úseku. Proměnná stupeň dopravního toku je upřednostňována před proměnnou dopravní tok. Dopravní tok je vyjádřen pouze v počtu vozidel, které projedou zvoleným bodem na silniční komunikaci. Nejsou zohledněny např. dopravní křižovatky, reakční časy na křižovatkách, akcelerace, charakteristika vozidla atd. Nicméně v modelech „rychlost – tok“ je využívána většinou proměnná dopravní tok.

Proměnná „rychlost“ je druhou osou v modelu „rychlost – tok“, a matematicky je považována za závisle proměnnou na intenzitě dopravního toku. Měření rychlosti z podstaty fyzikálních zákonů vyžaduje sledování vozidel v čase i prostoru. Okamžitá rychlost vozidla je matematicky definována takto:

$$v_i = \frac{dx}{dt} = \frac{x_2 - x_1}{t_2 - t_1} \quad (4)$$

kde x_1 je první bod na měřeném úseku silniční komunikace, x_2 je druhý bod na úseku, t_2 a t_1 představují počátek a konec časového intervalu. Začátek měření celého sledování se liší a je označován t_0 . V praxi se pro měření využívá technika, např. mikrovlnný stacionární měřič, radar, či tzv. dopravní video smyčky. Určitý nesoulad mezi odborníky je ve vyjádření průměrné rychlosti. Existují dvě používané metody. První metoda počítá aritmetický průměr rychlosti. Ten ovšem není správný, resp. přesný. Je možné toto tvrzení demonstrovat na jednoduchém příkladu. Vozidlo cestuje z místa A do místa B, vzdálených 20km. Průměrná rychlost činí 80km/h. Na trase z místa B do A dosáhne průměrné rychlosti 40km/h. Průměrná rychlost obou cest na první pohled by byla vypočítána podle vztahu:

$$\bar{v}_t = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N v_i \quad (5)$$

kde v_t je průměrná rychlost sledovaných vozidel, N je počet vozidel, v_i rychlost i -tého vozidla. Výsledek by činil 60km/h. To ovšem není správný výsledek. Vozidlo urazí první trasu za ¼ hodiny, trasu zpět za ½ hodiny. Tedy 45 minut. Ovšem při průměrné rychlosti 60km/h by vozidlo trasu 40km urazilo za 40 minut. Přestože tento výsledek a použití aritmetického průměr rychlostí dělených počtem vozidel není přesný, v praxi je využíván. Dle autorů různých publikací ([1], [4]) je možné tuto nepřesnost akceptovat, neboť významně neovlivňuje výslednou „rychlost – tok“ křivku. Přesnější a zároveň dle fyzikálních pravidel správný, je výpočet průměrné rychlosti tzv. metodou průměrné vzdálenosti. Pro tento výpočet se používá následující vzorec:

$$\bar{v}_s = \frac{D}{\frac{1}{N} \sum_i t_i} \quad (6)$$

kde v_s je průměrná rychlost sledovaných vozidel, t je časový interval, za který vozidlo urazí určenou vzdálenost a D je suma vzdáleností. Pomocí toho vzorce je výsledek výše popsaného příkladu $v_s = 53,3\text{km/h}$.

Výsledky

Na základě předchozích proměnných je modelovaná křivka „rychlost – tok“. Průběh křivky je zpravidla konkávní, přičemž zásadní jsou průsečíky s osami x a y . Průsečík křivky s osou y představuje maximální možnou rychlost vozidel, v případě minimálního dopravního toku. Se zvyšující se intenzitou dopravního toku se rychlost snižuje. Průsečík s osou x zpravidla není graficky vyjadřován, neboť i přes nadkapacitní tok na silniční komunikaci je minimální rychlosti dosahováno. Nebere se v úvahu dopravní kolaps, způsoben např. dopravní nehodou. Využití křivky „rychlost – tok“ je možné najít především v řízení dopravy nebo v modelování dopravních situací.

Diskuse a závěr

Hlavním cílem příspěvku bylo nastínit problematiku speed - flow curve, tedy křivka „rychlost – tok“. Křivka má široké využití v dopravní problematice. Součástí výzkumu v rámci dizertační práce je návrh modelu výpočtu monetarizace nákladů dopravní kongesce. K tomuto modelu je nezbytné disponovat parametry a informacemi o dopravním toku, což je představováno křivkou „rychlost – tok“.

Literatura

- [1] EISLER, Jan. *Modelování rozhodovacích problémů v dopravě*. Praha: VŠE Praha, 1995. 97 s. ISBN 80-7079-341-4
- [2] *Způsob a přesnost stanovení celodenních intenzit automobilové dopravy na základě krátkodobých měření*. Projekt výzkumu Národního programu výzkumu 2004-2009 Ministerstva dopravy. č. 1F45A/061/120, Závěrečná zpráva, EDIP s.r.o., 2007.
- [3] PŘIBYL, P., SVÍTEK, M.. *Inteligentní dopravní systémy*. Praha: BEN, 2002. ISBN 80-7300-029-6
- [4] HÁJEK, M., *Shrnutí problematiky rozvoje systému zpoplatnění osobních vozidel v ČR*. Brno: CDV Brno, 2009
- [5] EISLER, J. *Ekonomika dopravních služeb a podnikání v dopravě*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2004. ISBN 80-245-0772-20.
- [6] BANKS, J.H., 1989. *Freeway speed flow concentration relationships: more recent evidence and interpretations*. Transportation Research Record 1225, 53–60.
- [7] MLYNÁŘOVÁ, L., *KAPACITA KOMUNIKACE POMOCÍ SIMULAČNÍCH MODELŮ*, Brno: Fakulta stavební, Vysoké učení technické v Brně, 2008. JUNIORSTAV 2008 - 10. odborná konference doktorského studia

Title: The usage of speed – flow curve at traffic Modelling

Název: Využití speed – flow křivky v dopravním modelování

Author/s: Jiří Alina

Abstract: Transport is integral part of socioeconomics activities of society. In current economic crisis is necessity of correct and well - advised decision making about investment in transport even more expressive, whereunto traffic modelling serves. The solution of problems with traffic modelling requires primarily understanding their identification, determination of level of traffic flow and findings of other parameters. Paper deal with basic problems, quasi the definition and measuring of average, marginal and determination reference level of traffic flow. The research is a part of dissertation and internal grant.

Abstrakt: Doprava je nedílnou součástí socio-ekonomických aktivit společnosti. V současné hospodářské krizi je nutnost správného a uváženého rozhodování o investicích do dopravy ještě naléhavější, k čemuž slouží dopravní modelování. Řešení problematiky dopravního modelování vyžaduje v první řadě pochopení vztahů dopravních ukazatelů, určení stupňů dopravního toku a zjištění dalších parametrů. Příspěvek se zabývá základním vztahem v dopravním toku, tedy identifikací vztahu mezi rychlostí a dopravním tokem pomocí tzv. speed - flow curve (SFC), tedy křivka „rychlost – tok“. Výzkum je součástí disertační práce a interního grantu.

Key words: speed - flow curve, speed, traffic flow

Klíčová slova: křivka „rychlost – tok“, rychlost, dopravní tok

Contact

Ing. Jiří Alina

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta, KEN

Studentská 13, 37005 České Budějovice

jalina@ef.jcz.cz, 387 772 500

ŠROTOVNÉ A JEHO VÝZNAM PRE EKONOMIKU

Marek Andrejkovič, Zuzana Hajduová

Úvod

Problematika šrotovného je v oblasti hospodárskej krízy široko diskutovaná. Jej prínosy sú prezentované väčšinou z politickej roviny avšak do súčasnej doby neboli prezentované žiadne exaktné štúdie ani spôsoby merania uvedeného prínosu. Z toho dôvodu sa zameriavame na poskytnutie určitých základných odporúčaní spôsobov merania prínosu šrotovného na hospodárstvo zvolenej krajiny.

Príspevok ku zošrotovaniu automobilu je pritom využívaným nástrojom, pričom jeho využitie sa v tejto dobe očakáva aj v Českej republike. Na druhej strane už vo viacerých krajinách tento nástroj bol použitý.

Cieľ a metodika

Cieľom tohto príspevku je poukázať na dopad šrotovného na štátny rozpočet aj predajnosť automobilov. Meranie počtu predaných automobilov vo zvolených kategóriách N1 a M1 (osobné a drobné nákladné automobily do 3,5 tony) bolo realizované Združením automobilového priemyslu SR [1]. Tieto výsledky sú dostupné na stránke uvedeného združenia. Dopad na predajnosť automobilov bola realizovaná iba jednoduchou opisnou metódou porovnania predaja v rokoch 2008 a 2009. Uvedená metodika bola pritom založená na podmienkach, ktoré upravujú príslušné zákony platné v SR v tomto období týkajúce sa priamo poskytovania dotácie na zošrotovanie [4, 5] a daňových zákonov [2, 3]. Spôsob výpočtu ekonomických dopadov je definovaný vlastnou metodikou.

Výsledky

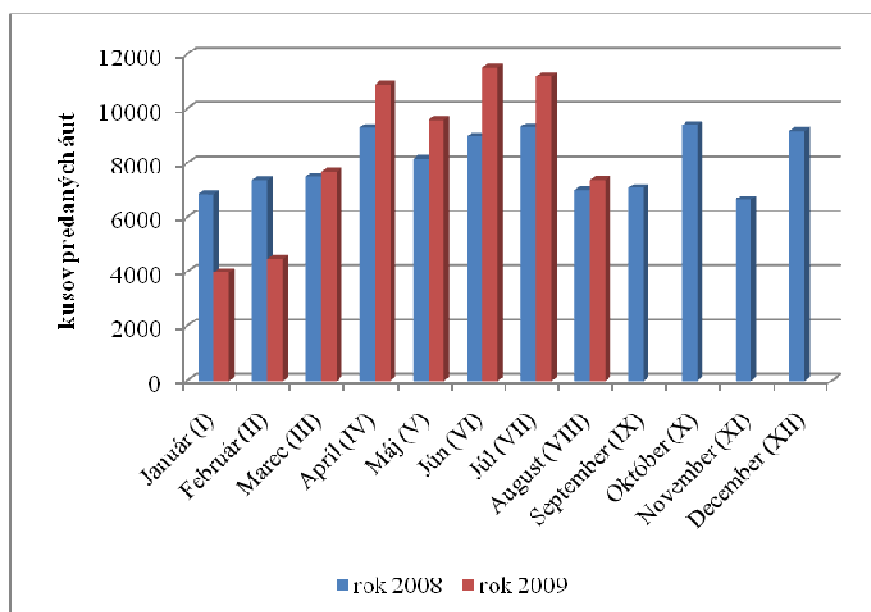
Prvým aspektom šrotovného je priamy predaj automobilov. Za základ považujeme rok 2008, kedy ešte hospodárska kríza na Slovensko nedorazila a teda predajnosť automobilov nebola postihnutá. Vidíme, že začiatok roka 2009 je viditeľne horšia ako v roku 2008. Od marca však už je viditeľné, že predajnosť sa zvyšuje. Práve tento mesiac predstavuje štart šrotovného. Pri zachovaní predpokladu, že podielová predajnosť 2009/2008 je približne rovnaká ako v predchádzajúcich mesiacoch, potom uvedené zvýšenie predstavuje vplyv šrotovného.

Tabulka 1 – Predajnosť automobilov na Slovensku

Predaj áut	rok 2008	rok 2009
Január (I)	6862	3992
Február (II)	7375	4494
Marec (III)	7507	7698
Apríl (IV)	9309	10902
Máj (V)	8171	9592
Jún (VI)	8983	11509
Júl (VII)	9334	11210
August (VIII)	7004	7381
September (IX)	7098	x
Október (X)	9412	x
November (XI)	6657	x
December (XII)	9185	x

Zdroj: vlastná tabuľka na základe údajov od Združenia automobilového priemyslu SR
<http://www.zapsr.sk/kategoria/Statistiky/Predaj-automobilov-v-SR/>

Obrázek 1 – Predajnosť automobilov v rokoch 2008 a 2009



Zdroj: vlastný graf na základe údajov od Združenia automobilového priemyslu SR
<http://www.zapsr.sk/kategoria/Statistiky/Predaj-automobilov-v-SR/>

V uvedenom sme zobrazili dopad šrotovného na predajnosť. Avšak aj ekonomická stránka je dôležitá. Z toho dôvodu sa teraz začneme zaoberať ekonomickými dopadmi uvedeného príspevku. Celkovo je ekonomický dopad vyjadrovaný nasledovne:

$$D = B - DPH \tag{1}$$

kde D – dopad na štátny rozpočet,

B – celková suma poskytnutého bonusu

DPH – celková suma vybraného DPH z predaja automobilov s príspevkom na zošrotovanie

Uvedený prístup je však potrebné inovovať. V tomto prípade do vzorca zahrňujeme aj tých kupujúcich, ktorí by si auto kúpili aj bez toho, že sa poskytuje príspevok na zošrotovanie. Výdavky poskytnuté týmto kupujúcim bol teda zbytočným výdavkom. V takomto prípade je nutné odstrániť z uvedeného vzťahu príjem z dane z pridanej hodnoty, pretože tento príjem by bol dosiahnutý aj bez zavedenia šrotovného.

Následne inovujeme vzťah (1) ako

$$D = B - DPH \times S \quad (2)$$

kde D – dopad na štátny rozpočet,

B – celková suma poskytnutého bonusu

DPH – celková suma vybraného DPH z predaja automobilov s príspevkom na zošrotovanie

S – sklon ku kúpe auta z dôvodu šrotovného.

Uvedený sklon ku kúpe vypočítame ako podiel tých, ktorí si kúpili nové vozidlo iba z dôvodu, že mali možnosť využiť šrotovné.

Na druhej strane je však dôležitým aspektom tiež zdroj peňazí. Ak predpokladáme, že prostriedky na nákup boli použité z vlastných zdrojov, potom v prípade nakupujúcich, ktorí si obstarali auto iba z dôvodu existencie šrotovného, musíme uvažovať o alternatívnom použití týchto prostriedkov. Z toho dôvodu je možné, že štátny rozpočet bol ochudobnení o potenciálny príjem z investovaných prostriedkov. Cieľom opatrení v hospodárskej kríze je dosiahnuť, aby peniaze neboli zbytočne držané obyvateľstvom mimo obeh, teda buď by mali byť alokované v bankových alebo iných inštitúciách alebo investované. Potom takto voľné prostriedky môžeme definovať ako p .

Efektívnosť zavedenia šrotovného potom môžeme uvažovať z jednej strany ako účinnosť dostať do systému peniaze, ktoré by sa inak nachádzali mimo systém a nevstupovali doň. Tieto prostriedky predstavujú úspory, ktoré sú uchovávané v doma, respektíve v bankových inštitúciách na netermínovaných vkladoch.

$$E = \frac{p}{B} \quad (3)$$

kde E – efektívnosť využitia šrotovného,

B – celková suma poskytnutého bonusu

p – suma voľných prostriedkov, ktorá by bola inak v období hospodárskej krízy nevyužitá.

Problémom je však dodatočný ekonomický dopad. Uvedený príspevok mal pritom aj psychologický aspekt. Mnoho kupujúcich bolo marketingovo motivovaných na nákup nového automobilu. Pritom však vlastnili automobil, ktorý síce spĺňal podmienky na získanie šrotovného, avšak bolo plne funkčné. Na získanie príspevku na zošrotovanie bolo pritom potrebné zrušiť tieto vozidlá. Po niekoľkých mesiacoch pritom zaznamenávame skutočnosť, že tieto nové vozidlá sa objavujú v autobazároch. Tento trend je spôsobený tým, že vplyvom hospodárskej krízy sa príjmy obyvateľov tiež znížili. Z toho dôvodu niektorí neboli schopní uhrádzať zvýšené výdavky na splátky za nákup nového vozidla. Celkový dopad takéhoto kroku potom bola skutočnosť, že občania boli nútení odpredať svoje nové vozidlo za nižšiu hodnotu za akú ho získali. To teda spôsobí, že nemajú v súčasnej dobe k dispozícii ani dostatočnú hotovosť ani funkčné vozidlo. Teda môžeme povedať, že pozitívny dopad šrotovného bol vo viacerých prípadoch zmarený a zaznamenávame aj negatívne tendencie.

Záver

V tomto článku sme sa zamerali na problematiku šrotovného na Slovensku. Uvedený nástroj bol pritom využitý aj v iných krajinách. V súčasnej dobe sa pripravuje zavedenie tohto nástroja v Českej republike. V článku poukazujeme na dopad na predajnosť automobilov a taktiež aj ekonomický prínos. Šrotovné pritom taktiež spôsobilo, že občania, ktorí by si kúpili auto v priebehu 3 rokov, tak urobili teraz a v ďalšom období neplánujú už nákup vozidla. Z toho dôvodu sa môžeme domnievať, že útlm v automobilovom priemysle sa v tomto čase zopakuje a šrotovné iba oddialilo túto skutočnosť.

Literatura

- [1] Združenia AUTOMOBILOVÉHO PRIEMYSLU SR. 2009 [cit. 2009-10-3]. Dostupné z: <http://www.zapsr.sk/kategoria/Statistiky/Predaj-automobilov-v-SR/>
- [2] Zákon NR SR o dani z pridanej hodnoty č. 222/2004 Z.z. v znení neskorších predpisov.
- [3] Zákon NR SR o dani z príjmov č. 595/2003 Z.z. v znení neskorších predpisov.
- [4] Výnos Ministerstva hospodárstva SR č. 2/2009, ktorý upravuje poskytovanie dotácie na kúpu nového osobného motorového vozidla.
- [5] Výnos Ministerstva hospodárstva SR č. 3/2009, ktorý upravuje poskytovanie dotácie na kúpu nového osobného motorového vozidla.

Title: Payment for destruction the car and its significance for economy

Název: Šrotovné a jeho význam pre ekonomiku

Author/s: Marek Andrejkovič, Zuzana Hajduová

Abstract: This article focuses on issue of payment for destruction the car. Its benefits are presented mostly from the political view. Therefore, we focus on the provision of certain basic recommendations of ways how to measure the economic benefits of payment for destruction to economy of selected country. Effects of this payment we follow both from an economic perspective on the state budget, as well as in terms of vehicle sales.

Abstrakt: Tento článok je zameraný na problematiku šrotovného. Jeho prínosy sú prezentované väčšinou z politickej roviny. Z toho dôvodu sa zameriavame na poskytnutie určitých základných odporúčaní spôsobov merania prínosu šrotovného na hospodárstvo zvolenej krajiny. Dopady šrotovného pritom sledujeme tak z ekonomického hľadiska na štátny rozpočet, ako aj z pohľadu predaja vozidiel.

Key words: Payment for destruction the car, economic crisis, state support, the automotive industry

Klíčová slova: Šrotovné, hospodárska kríza, štátna podpora, automobilový priemysel

Contact

Ing. Marek Andrejkovič
Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Katedra hospodárskej informatiky a matematiky
Tajovského 13, 040 01 Košice
andrejkovic.marek@gmail.com
Tel: +421556223814

RNDr. Zuzana Hajduová, PhD.
Ekonomická univerzita v Bratislave
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Katedra hospodárskej informatiky a matematiky
Tajovského 13, 040 01 Košice
zuzana.hajduova@tuke.sk
Tel: +421556223814

REGIONÁLNÍ ROZLOŽENÍ FINANČNÍCH PODPOR CESTOVNÍHO RUCHU ZE ZDROJŮ KRAJSKÉHO ROZPOČTU#

Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová

Úvod

Rozvoj cestovního ruchu může být podporován z řady finančních nástrojů, a to jak na úrovni mezinárodní, národní, tak také na úrovni regionální, tedy finančními prostředky Evropské unie, České republiky, kraje i obcí. Analýza regionální rozložení podpor umožňuje zainteresovaným orgánům monitorovat dopady a účinky jednotlivých podpor, na jejichž základě lze sestavovat účinnější programy rozvoje a rozvojové strategie. V rámci Jihočeského kraje měly subjekty cestovního ruchu možnost čerpat finanční prostředky v období 2004 - 2006 ze Společného regionálního operačního programu (SROP). Od roku 2007 lze čerpat finanční podpory na rozvoj cestovního ruchu z Regionálního operačního programu Jihozápad. Na regionální úrovni lze financovat projekty z Akčního programu rozvoje kraje [1] a z rozpočtů jednotlivých obcí. V rámci Akčního programu rozvoje kraje je možné čerpat finanční prostředky v rámci tří grantových programů *Produkty a služby v cestovním ruchu*, *Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center* a *Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku*.

Cíl a metodika

Cílem předkládaného příspěvku je analyzovat regionální rozložení podpor cestovního ruchu financovaných z Akčního programu rozvoje kraje v rámci Jihočeského kraje. Na základě analýzy podpor jsou následně diferencovány regiony (okresy) podle úspěšnosti získaných podpor. S ohledem na rozdílnost grantových programů v jednotlivých letech bylo, z hlediska srovnatelnosti, zúženo sledované období na roky 2006-2008. Regionální nerovnosti rozložení podpor jsou hodnoceny pomocí Giniho koeficientu, který lze vyjádřit vztahem [2]:

$$G = \frac{1}{2} \frac{m}{n^2} \sum_{i=1}^l \sum_{j=2}^n |y_i - y_j|, \text{ kde} \quad (1)$$

yfinanční prostředky;

mprůměrná hodnota finančních prostředků;

nčíslo regionu;

$i = 1, 2, \dots, n$;

Pomocí Giniho koeficientu jsou hodnoceny regionální disparity ve všech třech grantových programech AP PRK podporující rozvoj cestovního ruchu. Na základě provedené analýzy jsou identifikovány regiony dle úspěšnosti. Jako indikátory úspěšnosti jsou zvoleny:

- ❖ Podíl podpořených žádostí
- ❖ Podíl finančních prostředků

Poznatzky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Výsledky

V roce 2008 bylo v rámci Akčního programu rozvoje kraje podáno celkem 151 žádostí o podporu ze tří grantových programů (dále GP) týkajících se cestovního ruchu, ovšem z důvodu administrativních a formálních nedostatků bylo 8 žádostí vyloučeno. Hodnoceno bylo tedy pouze 146 žádostí, což bylo o 7 žádostí méně než v předcházejícím roce. V roce 2006 bylo podáno 97 platných žádostí. Důvodem pro vyřazení žádostí bylo zejména nesplnění formálních požadavků kladených na žádost. Okruhy problémů, pro něž byly žádosti vyřazeny, lze vymezit do tří kategorií a to: nesprávný formát žádostí na CD, podání po termínu a další (např. chybějící podpis).

S ohledem na podíl podpořených žádostí z celkového počtu žádostí se jeví grantový program Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center jako program s největší úspěšností ve schválených projektech, úspěšnost schválených projektů se ve sledovaném období 2006 – 2008 pohybovala mezi 73,3 % a 83,3 %. Ovšem tento grantový program měl ve sledovaném období nejmenší alokaci finančních prostředků. Částky podpory jednotlivých projektů byly tak nejnižší ze všech grantových programů. Průměrná podpora projektu se pohybovala v rozmezí 75 000 Kč do 90 000 Kč. Současně podíl tohoto grantového programu na celkové alokaci finančních prostředků byl nejnižší, pohyboval se od 14 % do 17 %. Největší podíl na alokaci finančních prostředků (45,9 % - 52,3 %) měl grantový program Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku. Také průměrná podpora projektu byla výrazně vyšší, v průměru činila 165 390 Kč. Podíl podpořených projektů na celkovém počtu podaných žádostí byl nižší než u grantového programu Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center, avšak výrazněji se lišil od podílu grantového projektu Produkty a služby v cestovním ruchu pouze v roce 2006, kde se podíl činil 35% (o 17 % nižší než GP Produkty a služby v cestovním ruchu).

V rámci grantového programu *Produkty a služby v cestovním ruchu* bylo v roce 2008 podpořeno 40 projektů, mezi něž se rozdělila částka 4 100 000 Kč. Tato částka překročila původně plánovanou alokaci finančních prostředků o 100 000, toto navýšení se projevilo ve snížení přidělených prostředků v rámci grantového programu Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center. Alokované finanční částky se pohybovaly v rozmezí 50 000 – 250 000 Kč, s průměrnou alokací na projekt v částce 102 500 Kč. Nejvíce podpořených projektů (13 projektů) bylo realizováno v okrese České Budějovice, s největší alokací finančních prostředků (1 400 000 Kč). Tato částka představovala dvojnásobek finanční podpory, jež směřovala do okresu Tábor. V tomto okrese, přesto že jej kraj podpořil 15 % z celkové alokace, byly realizovány pouze 4 projekty. Okresem, do kterého směřovala nejnižší finanční podpora, se staly Prachatice, do nějž směřovala podpora ve výši 180 000 Kč.

Projekty, které podporovaly Jihočeský kraj jako celek získaly z celkové finanční alokace 5,4 %. Ve sledovaném období (mezi lety 2006 - 2008) rostl nejvíce podíl alokace finančních prostředků u projektů realizovaných v okrese České Budějovice. V roce 2006 činil tento podíl pouze 13 % a ve sledovaném období vzrostl o 25 %. Nejvýrazněji poklesl podíl finanční alokace u projektů realizovaných v okrese Strakonice. Podíl finanční alokace u projektů, jenž byly realizovány za Jihočeský kraj jako celek vzrostl o 1,7 %.

Nerovnoměrné rozložení finančních prostředků v rámci grantového programu Produkty a služby v cestovním ruchu lze vyjádřit pomocí Giniho koeficientu, jehož hodnota ve sledované období činila:

v roce 2006 – 0,3555, v roce 2007 – 0,306, v roce 2008 – 0,3355.

Grantový program *Podpora inomingových cestovních kanceláří a informačních center* podpořil celkem 20 projektů celkovou částkou 1 900 000 Kč. Finanční podpora projektů se pohybovala v rozmezí 40 000 – 170 000 Kč, s průměrnými náklady na projekt ve výši 95 000 Kč. Více než 20 % z celkové finanční alokace získaly projekty realizované na území okresu České Budějovice. Druhý nejvyšší objem finančních prostředků směřoval do okresu Jindřichův Hradec. V okrese Český Krumlov nebyly realizovány žádné projekty. Projekty realizované v ostatních okresech Jihočeského kraje se nepodílely na celkové finanční alokaci více než 10 % (okres Prachatice 2,1%, Písek 3,3 %, Strakonice 5,4 %). Ve sledovaném období rostl opět podíl finanční alokace u projektů realizovaných v okrese České Budějovice. Naopak podíl finanční alokace klesl u projektů realizovaných v okresech Strakonice o 8 % a v okrese Prachatice o 4 %. Jako neúspěšný region se jeví okres Český Krumlov, v němž nebyly v roce 2008 realizovány žádné projekty (ani v roce 2007). V tomtéž roce nebyly realizovány projekty ani okrese Písek. Z hlediska počtu podpořených projektů, lze považovat za úspěšné regiony České Budějovice, Jindřichův Hradec, v nichž bylo realizováno 6 projektů v každém okrese. Oba okresy lze považovat z toho hlediska za úspěšné v celém sledovaném období.

Nerovnoměrné rozložení finančních prostředků v rámci grantového programu Podpora inomingových cestovních kanceláří a informačních center lze vyjádřit pomocí Giniho koeficientu, jehož hodnota ve sledované období činila:

v roce 2006 – 0,3217, v roce 2007 – 0,4836, v roce 2008 – 0,4957.

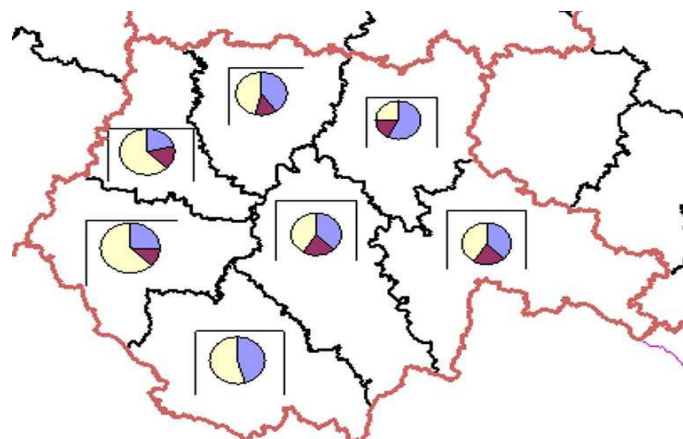
V rámci grantového programu *Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku* bylo celkovou částkou 5 100 000 podpořeno 35 projektů, v částkách od 50 000 – 450 000 Kč. S ohledem na výši podílu alokované finanční částky a počtu podpořených projektů se jako nejúspěšnější regiony jeví, v celém sledovaném období, okresy České Budějovice a Jindřichův Hradec. Projekty realizované v okrese České Budějovice získaly z celkové finanční alokace 32 % (v roce 2007 byl podíl výrazně nižší, pouze 10 %, v roce 2006 podíl činil 20 %). Stejný podíl finanční alokace z celkové sumy přidělených prostředků jako získal okres České Budějovice v roce 2008, získal okres Jindřichův Hradec v roce 2007 (v roce 2008 podíl činil pouze 17 %). Ve sledovaném období lze nejnižší podíly na celkové finanční alokaci vysledovat u projektů realizovaných v okrese Písek, tento podíl se pohyboval okolo 10 % v letech 2006 – 2008. Výrazný pokles podílu finanční alokace lze zaznamenat u projektů realizovaných v okrese Tábor, ve sledovaném období podíl klesl o 11 % (v roce 2008 činil pouze 5 %). Mírný pokles (o 4%) lze zaznamenat v okrese Český Krumlov. Podíl projektů realizovaných za celé území kraje činil v roce 2008 z celkové finanční podpory 6 %, což představuje o 4,2 % více než v předchozím roce.

Nerovnoměrné rozložení finančních prostředků v rámci grantového programu Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku lze vyjádřit pomocí Giniho koeficientu, jehož hodnota ve sledované období činila:

v roce 2006 – 0,2724, v roce 2007 – 0,2424, v roce 2008 – 0,297.

Obrázek 1 znázorňuje rozložení alokací finančních prostředků v rámci jednotlivých grantových programů a jejich podíl na celkové alokaci v okresech Jihočeského kraje v roce 2008.

Obrázek 1 - Rozložení finančních podpor v rámci AP PRK 2008



- Produkty a služby v cestovním ruchu
- Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center
- Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku

Zdroj: Vlastní zpracování na základě podkladů Jihočeského kraje

Závěr

Akční program rozvoje kraje je význam faktorem rozvoje cestovního ruchu v Jihočeském regionu. V rámci tří grantových programů mohou žadatelé čerpat finanční, přičemž nejvíce finančních prostředků je ve sledovaném období rozdělováno v rámci grantového programu Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku. Počet podpořených žádostí a tím také finanční podpora se značně liší v jednotlivých regionech podle toho, kde byly dané projekty realizované. Z provedené analýzy vyplývá, že největší diference mezi jednotlivými okresy lze, ve sledovaném období 2006 – 2008, spatřovat v grantovém programu Podpora incomingových cestovních kanceláří a informačních center. Naopak hodnocení disparit mezi regiony pomocí Giniho koeficientu prokázalo nejmenší rozdíly mezi regiony u grantového programu Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku.

Na základě analýzy výše uvedených indikátorů, byla podle úspěšnosti regionů sestavena tabulka 1, jež řadí jednotlivé regiony sestupně.

Za předpokladu hodnocení úspěšnosti regionů ve všech grantových programech a v celém sledovaném období 2006 - 2008 lze označit za nejúspěšnější region okres České Budějovice, dále pak Český Krumlov, Jindřichův Hradec, Písek, Prachatice, Strakonice a jako nejméně úspěšný, z hlediska hodnocených indikátorů, pak okres Tábor.

Tabulka 1 - Úspěšnost regionů dle počtu podaných žádostí a objemu získaných finančních prostředků (řazeno sestupně) v roce 2008⁹

Produkty a služby v cestovním ruchu	Podpora inomingových cestovních kanceláří a informačních center	Rozvoj infrastruktury podporující šetrnou turistiku
<i>PT</i>	<i>ČK</i>	<i>PT</i>
<i>TA</i>	<i>PI</i>	<i>PI</i>
<i>PI</i>	<i>PT</i>	<i>TA</i>
<i>ST</i>	<i>TA</i>	<i>ČK</i>
<i>JH</i>	<i>ST</i>	<i>JH</i>
<i>ČK</i>	<i>ČB</i>	<i>ST</i>
<i>ČB</i>	<i>JH</i>	<i>ČB</i>

Zdroj: Vlastní Zpracování

Literatura

- [1] Akční program rozvoje Jihočeské kraje. [online] 2008 [cit. 2008-12-04] Dostupný z: < [http://www.kraj-jihocesky.cz/index.php?par\[id_v\]=1111&par\[lang\]=CS](http://www.kraj-jihocesky.cz/index.php?par[id_v]=1111&par[lang]=CS) >
- [2] GHATAK, S. *Introduction to development economics*. 4th edition. London: Routledge, 2003, s. 28–29. ISBN 0-415-09723-1.

⁹ ČB – České Budějovice, ČK – Český Krumlov, ST – Strakonice, PT – Prachatice, TA – Tábor, PI – Písek, JH – Jindřichův Hradec

Title: Regional Allocation of Financial Subsidies for Tourism from the Regional Authority's Budget

Název: Regionální rozložení finančních podpor cestovního ruchu ze zdrojů krajského rozpočtu

Author/s: Michaela Antoušková, Zdeňka Kroupová

Abstract: The presented paper analyses the regional allocation of financial subsidies within the Akční program rozvoje Jihočeského kraje in the period of 2006 -2008. Disparities among the regions are measured by Gini coefficient, moreover the success of each region is evaluated by the amount of gained financial support and the number of successful applications. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems".

Abstrakt: Předkládaný příspěvek se analyzuje regionální rozložení finanční podpor v rámci Akčního programu rozvoje Jihočeského kraje v období 2006 - 2008. Nerovnosti ve finanční podporách v jednotlivých regionech (okresech) jsou hodnoceny na základě Giniho koeficientu, zároveň je hodnocena úspěšnost jednotlivých regionů na základě objemu získaných finančních prostředků a počtu podpořených žádostí. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů".

Key words: tourism, regional budget, disparities, Gini coefficient

Klíčová slova: cestovní ruchu, finanční podpory, rozpočet, regionální disparity, Giniho koeficient

Contact

Ing. Michaela Antoušková
Česká zemědělská univerzita v Praze
Katedra ekonomiky
Kamýcká, 16521 Praha
antouskova@pef.czu.cz

KRIZE, SOCIÁLNÍ POJIŠTĚNÍ A DOPADY NA STÁTNÍ ROZPOČET

Jan Bednář

Úvod

Příznaky probíhající celosvětové ekonomické krize lze pochopitelně pozorovat všude kolem nás. Tedy nevyhnou se ani oblasti sociálního zabezpečení. Kardinální celosvětovou otázkou je, jak se existující sociální systémy vypořádají s krizí finančních zdrojů. Dopady na finanční trhy byly značné. Jenom ve Spojených státech amerických spadla hodnota důchodových plánů přibližně okolo 4 trilionů dolarů z toho polovina byla definována v dávkových systémech¹. Přímo zasaženy byly především penzijní důchodové fondy. Investiční růstové fondy, globálně ztratily 43% své hodnoty za rok 2008.¹ Nepřímý dopad vykazují pak systémy průběžného financování¹.

V podmínkách České republiky je zaznamenán pokles výběru pojistného, a to jednak z důvodu zvyšování nezaměstnanosti a poklesu příspěvků, ale rovněž tak poklesu mezd, které jsou vyměřovacím základem pro stanovení částky odvodu. Poslední zásadnější zdroj příjmu představují odvody osob samostatně výdělečně činných (dále jen OSVČ), zde však lze očekávat hlavní pokles až v následujícím roce. V současnosti je prezentován především poklesem úhrad měsíčních záloh důchodového pojištění OSVČ.⁵

Fondů důchodového připojištění se krize nedotkla tolik jako v jiných zemích. Příčinou je jednak jiný charakter těchto fondů a skutečnost, že zákonodárce fondům umožnil pouze velmi konzervativní možnost investování a tím je ochránil před ztrátou jistiny, která ve značné míře postihla některé západoevropské a americké penzijní fondy⁶. V tomto krátkém článku bych chtěl poukázat především na řešení některých aspektů hospodářské politiky spojené s institutem sociálního zabezpečení, které přijala vláda ČR jako řešení současné krize a její dopady do národní ekonomiky.

Cíl a metodika

Cílem článku je upozornit na jednostranné dopady úpravy sociálního pojištění, ke kterým došlo v důsledku řešení dopadu globální krize na českou ekonomiku, na příjmovou část státního rozpočtu a naznačit některé souvislosti a důsledky, které z tohoto vyplynuly.

Použitá metodika je především sekundární analýza dat čerpaných především z údajů Českého statistického úřadu, Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky, České správy sociálního zabezpečení a konečně rozborů pracoviště České správy sociálního zabezpečení v Českých Budějovicích.

Výsledky

Řešení přijatá vládami České republiky se dotýkají i změn v oblasti sociálního pojištění a tím i mzdových nákladů a příjmů v celé ekonomice. Novelizace právní úpravy sociálního pojištění⁷ (zákonná úprava platná k 1.1.2009) mimo jiné snižuje odvody na státní politiku zaměstnanosti. A současně od srpna 2009 umožňuje uplatnění slevy na sociálním pojištění.

1. Snížení sazby pojistného na pojištění státní politiky zaměstnanosti

První opatření vlády omezilo čerpání dávek nemocenského pojištění z prostředků státu a přeneslo jejich krátkodobou složku přímo na zaměstnavatele, jako kompenzace došlo

ke schválení snížení odvodů na státní politiku zaměstnanosti (poslední změny byly schváleny v prosinci 2008 v době rozvinuté hospodářské krize!).

Snížením procentuální části odvodů na pojištění státní politiky zaměstnanosti se dále sníží zdroje pro vyplácení podpory v nezaměstnanosti a to v situaci, kdy neexistují žádné rezervy, neboť obě předchozí politické vlády v době ekonomického růstu nevytvořily žádný zdroj pro případ krize, ale naopak ekonomiku dále financovaly deficitně. Tedy snížení pojištění na státní politiku zaměstnanosti generuje další přímé zatížení státního rozpočtu. Toto vedle růstu výdajů na zvyšující se nezaměstnanost vede ke strmému stoupání výdajů státního rozpočtu.

Tabulka 1 - Struktura sociálního pojištění ve vazbě na sazby na politiku zaměstnanosti

	31.12.2008 sazby pojistného	Od 1.1.2009	Sazba pojištění zaměstnanosti 31.12.2008	Sazba pojištění zaměstnanosti 1.1.2009
firmy	26%	25%	1,2%	1,2%
zaměstnanci	8%	6,5%	0,4%	0
zaměstnání celkem	34%	31,5%	1,6%	1,2%
OSVČ	29,6%	29,2	1,6%	1,2%

Zdroj: (589/1992 Sb.)⁷

Z tabulky 1 vyplývá, že absolutně došlo ke snížení o 0,4% u obou skupin plátců. Tento zdánlivě zanedbatelný úbytek představuje však pokles příjmu o ¼ stavu roku 2008. Přesná částka odvodu na státní politiku zaměstnanosti v roce 2008 nebyla v současnosti k dispozici.

Jelikož podle výroční zprávy České správy sociálního zabezpečení² za rok 2008 činily celkové odvody pojistného 375,37 miliard korun, lze jednoduchým výpočtem dospět k částce odvodu na pojištění státní politiky zaměstnanosti ve výši 17,66 miliard Kč. Uvedený pokles by v roce 2008 představoval částku 4,42 miliardy Kč. Jelikož v roce 2009 nelze očekávat růst mezd a naopak jsme svědky stále se zvyšujícího procenta nezaměstnanosti, budou příjmy České správy sociálního zabezpečení s velkou pravděpodobností nižší než v roce 2008. Částka 13,24 miliard Kč tedy s velkou pravděpodobností nebude v roce 2009 dosažena a celkové odvody na pojištění v nezaměstnanosti budou nižší.

Pro srovnání. Výdaje Českého státu na státní politiku zaměstnanosti podle údajů MPSV ČR³ činily v roce 2006 14,20 miliard Kč a oproti roku 2005 se zvýšily o 2,24 miliard Kč. To vše v době výrazného ekonomického růstu a poklesu nezaměstnanosti! Údaje za rok 2007 a 2008 bohužel nejsou v současnosti dostupné.

2 Problém slev na sociálním pojištění

Druhým velmi kontroverzním opatřením řešení krize je sleva na sociálním pojištění a mimořádná sleva na sociálním pojištění, která mimo jiné nemá v právním systému České republiky obdoby, neboť platí zpětně 8 měsíců po nabytí účinnosti zákona.

Slevy na pojistném byly schváleny zákonem č. 221/2009 Sb., který mění ustanovení zákona č.589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti. V zásadě se výše slevy na pojistném stanovuje na 3,3% rozdílu mezi 1,15 násobkem průměrné mzdy zaokrouhleného na celé stokoruny směrem nahoru a vyměřovacím základem zaměstnance. Průměrná mzda v roce 2008 dosahovala částky 23.555,- Kč (pramen ČSSZ, ČSÚ). Limitní vyměřovací základ pro uplatnění slevy na pojistném je tedy stanoven na 27.100,- Kč (23.555x1,15). Matematicky lze algoritmus pro výpočet slevy vyjádřit takto:

$$S = \frac{3,3 \times (27100 - VZ)}{100} \text{ současně musí platit že } S = \frac{\dots}{100} \times VZ$$

kde S – je požadovaná sleva
VZ-vyměřovací základ zaměstnance

Dopad slevy na výběr sociálního pojištění je znázorněn v tabulce 2.

Tabulka 2 - Dopad slev na výběr pojistného

Skutečně zjištěné hodnoty					
ČSSZ výběr pojistného 2008	Jihočeský kraj 2008	Jih. kraj 1-8/2008	Jih. kraj 1-8/2009	Měs.prům. výběr. 2009	Uplatněná sleva 1-8
375.370 mil.	18.470 mil.	12.192 mil.	11.356 mil.	1.420 mil.	422 mil.
	4,90 %				
	Kraj/ČR				

Zdroj: ČSSZ², PČSSZ pro Jihočeský kraj³, vlastní výpočet

Z tabulky č.2 vyplývá: Jednak, že skutečně výběr pojistného dosahuje za uplynulé měsíce roku 2009 v Jihočeském kraji absolutně nižších hodnot (jedná se o běžné hodnoty!) a to o 868 mil. Kč. Toto snížení je výsledkem poklesu sazby sociálního pojištění, výsledkem poklesu příjmu plátců a konečně i výsledkem poklesu jejich absolutního počtu. Jednak, že dojde k dalšímu snížení výběru pojistného o slevu zúčtovanou do měsíce září za období 1-8/2009 a následně příslušné slevy do konce roku 2009. Celkem sníží v září 2009 slevy příjem ČSSZ v Jihočeském kraji za 1-8/2009 o 422 mil. Kč. Což představuje snížení měsíčního předpisu za měsíc srpen 2009 o 29,7% průměrného odvodu.

Za předpokladu, že poměr výběru Jihočeského kraje a celé České republiky zůstane nezměněn (tj.4,90%), dosahovala by uplatněná sleva v září 2009 za celou ČR částky přibližně 8,612 mld. Kč. za stejných podmínek pak celková uplatněná sleva do konce roku 2009 dosahuje částky 12,918 mld. Kč.

Celkový výběr pojistného se potýká vedle výše uvedených příčin, rovněž s poklesem plateb způsobený poklesem příjmu plátců. Toto se týká zaměstnanců i OSVČ. Svou roli rovněž hraje i absolutní snižování plátců, jako důsledek nezaměstnanosti. Odhadovaný schodek výběru pojistného činí 40,245 mld. Kč. Tato částka představuje přímý důsledek všech uvedených vlivů na státní rozpočet v roce 2008.

Tabulka 3 – Výpočet pojistného (2008)

Skutečně zjištěné hodnoty					
ČSSZ výběr pojistného 2008	Jihočeský kraj 2008	Jih. kraj Ztráta 1-8/2009	Uplatněná sleva 1-8/09	Očekávaný výsl. Jih.kraj	Pokles pojistného ČR
375.370 mil.	18.470 mil.	836 mil.	422 mil.	16 498 mil.	40.245 mil
	4,90 %			1.972 mil	

Zdroj: ČSSZ², PČSSZ pro Jihočeský kraj³, vlastní výpočet

Závěr

Obě opatření zatížila státní rozpočet roku 2009 přímou částkou poklesu příjmů nejméně ve výši 17,34 miliard Kč (4,42 snížení odvodů +12,92 slevy na pojistném). Opět pro srovnání: Česká správa sociálního zabezpečení vyplácela v roce 2008 průměrně měsíčně na veškeré druhy penzí 25,46 miliardy Kč (na starobní důchody 18,51 miliard Kč)². Toto snížení státního rozpočtu nastává v situaci, kdy nezaměstnanost roste³. Na konci srpna 2009 bylo podle údajů zveřejněným Ministerstvem práce a sociálních věcí ČR 493.751 osob bez práce (tj. občanů, kteří se přihlásili na úřady práce a aktivně práci hledají). Měsíční nárůst oproti červenci činil 8.432 osob a meziročně vzrostl o 181.418 osob. V situaci kdy roste počet důchodců (viz tabulka 4) a klesá jejich reálný důchod.

Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR ve své zprávě zveřejněné na webových stránkách ministerstva (Průměrný starobní důchod se od ledna 2009 zvýší o 330 Kč /index 5807)³ sice tvrdí, že reálné důchody se v roce 2009 zvýšily o 3,7%, nicméně současně uvádí, že průměrný starobní důchod se v roce 2009 oproti roku 2008 zvýší o 330,- Kč tj. o 3,4%. Rozpornost těchto údajů podtrhuje i dosažená průměrná míra inflace za rok 2008 ve výši 6,3%.⁴

Tabulka 4 - Počty důchodců, časová řada

rok	2004	2005	2006	2007	2008
Počet důchodců	2.625.685	2.645.100	2.683.784	2.719.1161	2.754.011

Zdroj: - Správa o činnosti ČSSZ v roce 2008²

Je otázka, nakolik tato opatření vlády + další opatření z tzv. protikrizového balíčku orientované převážně ve prospěch strany nabídky udržela vyšší zaměstnanost. Slevy na pojistném se promítnou do hospodaření podnikatelů až od září 2009 a pouze do prosince roku 2009. Nicméně očekávaný pokles ve výběru pojistného neumožní valorizaci důchodů v roce 2010, jak už bylo prezentováno současnou vládou ČR. Pokud bychom si vybrali za stálé ceny pro stanovení reálné hodnoty starobních důchodů cenovou hladinu roku 2007, musí k 1.1.2010 reálný starobní důchod vykazovat pokles. Odhadovat, jak velký tento pokles bude, lze nyní těžko, neboť není jasný osud inflace v závěru roku 2009.

Bezprostřední vlivy těchto opatření dopadají především na vládu a státní rozpočet. Snaha o snížení jeho schodku na rok 2010 vedla mimo jiné k zrušení slev na pojistném na rok 2010.

Výše uvedené podpory strany nabídky jsou aplikované obecně na všechny podnikatelské subjekty bez ohledu na to, jak mnoho se jich současná krize dotýká. Např. slevu a snížení pojistného užívají i monopoly typu ČEZ, EON, RWE, kterých se krize zatím příliš nedotkla a dále dosahují srovnatelné zisky jako v minulých letech, rovněž některé banky apod. Tyto firmy transformují získané úspory přímo do svého zisku. Na rozdíl od toho podpora strany poptávky se obvykle dotýká především potřebných, tj. lidí bez zaměstnání, rodin s dětmi, důchodců. V této oblasti zatím k žádnému posunu nedošlo.

Důvodem je především proexportní charakter naší ekonomiky, kde se automaticky předpokládá, že Českou republiku spasí až růst poptávky v zahraničí, především v Německu. Česká ekonomika však není pouze automobilní průmysl, je zde rovněž průmysl potravinářský a široká sféra služeb, které jsou na domácí poptávce mnohem závislejší a kde snižování agregátní poptávky může mít pro řadu firem fatální následky.

Použitá literatura

- [1] Social security in a time of financial crisis ISSA 8.12.2008/ 49088 International social security administration [online]. 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: < www.issa.int
- [2] Česká správa sociálního zabezpečení [online]. 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: <www.cssz.cz
- [3] Ministerstvo práce a soc. věcí ČR [online]. 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: <www.mpsv.cz
- [4] Český statistický úřad [online]. 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: < www.czso.cz
- [5] Rozbory Pracoviště České správy sociálního zabezpečení pro Jihočeský kraj za období rok2008, 1-8/2008, 1-8/2009 Dostupné podle zákona o svobodném přístupu k informacím na adrese: Pracoviště ČSSZ, A. Barcala 1461 370 05 Č. Budějovice.
- [6] Asociace penzijních fondů České republiky 2009 [cit. 2009-10-01].. Dostupné z www.apfcr.cz
- [7] Zákon 589/1992 Sb. o pojistném na sociální zabezpečení a příspěvku na státní politiku zaměstnanosti v platném znění Sbírka zákonů ČR.

Title: Crisis, social insurance and effect to state budget

Název: Krize, sociální pojištění a dopady na státní rozpočet

Author/s: Jan Bednář

Abstract: The reduction of rate labour-market policy insurance is not good solutions in a time of crisis. Social insurance discount are for each of enterpriser. Bat monopoly are not need it, for example ČEZ a.s.. The steps of Czech government give lower income to state budget. On the other hand unempoyment is increased. Plenty of people take unempoyment benefit and number of retirement age inhabitants grow.

Abstrakt: Snížení sazby pojištění na státní politiku zaměstnanosti není dobrým řešením v době krize. Slevy na sociálním pojištění jsou pro každého podnikatele. Ale monopoly je nepotřebují, například ČEZ a.s.. Kroky české vlády snižují příjmy státního rozpočtu. Na druhé straně nezaměstnanost se zvyšuje. Mnoho lidí pobírá dávky v nezaměstnanosti a počet obyvatel v důchodovém věku se zvyšuje.

Key words: old age pension, social insurance, unempoyment benefit, state budget, insurance rate

Klíčová slova: starobní důchody, sociální pojištění, podpora v nezaměstnanosti, státní rozpočet, sazba pojistného

Contact

Ing. Jan Bednář
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, ekonomika a řízení podniku
Studentská 13, 37005 České Budějovice
jan.bednar@cssz.cz, 737 182 372

SROVNÁNÍ OKRESŮ PÍSEK A ČESKÝ KRUMLOV Z HLEDISKA MALÉHO A STŘEDNÍHO PODNIKÁNÍ

Dagmar Bednářová, Zdena Rosická

Úvod

Malé a střední podniky jsou vnímány jako významná součást národního hospodářství. Za ekonomické přínosy lze považovat jejich flexibilitu, vytvářejí nová pracovní místa, pružně reagují na požadavky trhu, jsou protipólem monopolů, jsou nositeli inovací (Brodský, Střítecká, 2007; Synek, 1997).

Malé a střední podniky jsou obvykle mnohem těsněji spjaty s daným regionem. Podnikatel v regionu zpravidla bydlí, zná se se svým okolím a jejich aktivity jsou „pod veřejnou kontrolou“. Mnohé malé provozovny dotvářejí urbanizaci měst a vesnic, ožívují prostor, udržují či obnovují historickou architekturu (Veber, Srpová a kol., 2005).

Cíl a metodika práce

Cílem práce bylo zjistit podmínky a potřeby malých podnikatelů pro svou činnost ve sledovaných okresech.

Okresy byly vybrány z důvodu své ekonomické odlišnosti. S podnikateli sledovaných okresů byly vedeny strukturované rozhovory. V každém okrese bylo osloveno 35 malých firem. Otázky byly zaměřeny na následující okruhy:

- zda a jaké programy podpory podnikatelé využívají,
- zda jsou členy hospodářské komory,
- jaké služby jim v rámci podnikání chybí,
- jak si představují další rozvoj firmy.

Výsledky

Hospodářská charakteristika sledovaných regionů

Českokrumlovsko je příhraničním regionem, který se nachází v jižní části Jihočeského kraje. Rozlohou patří mezi třetí největší okres v kraji, zaujímá 14,3% plochy Jihočeského kraje, avšak s druhým nejnižším počtem obyvatel - 61 053. Počet obyvatel ve věku 15 – 64 let je 44 377. Okres lze charakterizovat jako průmyslově zemědělský, charakteristický svým 50ti% zalesněním. Významný a velmi atraktivní je z hlediska cestovního ruchu, který tvoří podstatnou část příjmů této oblasti. Největší koncentrace turistů je v Českém Krumlově a okolí, zvláště u Lipenské nádrže, a to v období od května do září. V ostatních měsících dochází k útlumu cestovního ruchu. Tyto výkyvy vyrovnává ski areál Kramolín.

Okres Písek se nachází v Jihočeském kraji v jeho severní části. Z celkové rozlohy kraje činí 11,2 %. Celkový počet obyvatel činí 70 302, z toho ve věku 15 – 64 let je 49 154 obyvatel. Tento okres je charakterizován především významným podílem průmyslové výroby. K jejímu rozvoji v posledních letech přispívá i rozvoj průmyslové zóny, kde se usadilo několik významných investorů z automobilového průmyslu. Areál má rozlohu 64 ha, z toho 41 ha je obsazeno zahraničními investory. Převažuje zde automobilový průmysl, výroba strojů a zařízení, dále oděvní průmysl a potravinářský průmysl.

Tabulka 1 – Ekonomické subjekty podle převažující činnosti v okrese Český Krumlov a Písek k 31.3.2009
(pouze vybraná odvětví)

Převažující činnost	Jihočeský kraj	Okres Český Krumlov		Okres Písek	
		Počet firem	% z celkového počtu firem v odvětví	Počet firem	% z celkového počtu firem v odvětví
Zemědělství, lesnictví a rybnářství	13 925	1 441	10,3	1 815	13,0
Zpracovatelský průmysl	18 694	1 740	9,3	2 281	12,2
Stavebnictví	19 912	1 922	9,6	1 754	10,5
Velkoobchod, maloobchod	34 606	2 967	8,6	3 601	10,4
Ubytování, stravování, pohostinství	10 348	1 645	15,9	952	9,2

Zdroj: Zpracováno na základě údajů ČSÚ, 2009

Z tabulky je patrné, že v okrese Český Krumlov výrazně převyšuje kategorie „Ubytování, stravování, pohostinství“. Znamená to, že převážná část podnikatelů, zvláště drobných a malých poskytuje služby v této oblasti.

Tabulka 2 – Ekonomické subjekty podle kategorie počtu zaměstnanců v Jihočeském kraji a okresech Český Krumlov a Písek

Velikostní kategorie (podle počtu zaměstnanců)	Jihočeský kraj	Okres Český Krumlov	Okres Písek
Bez zaměstnanců	49 810	4 796	5 515
1 – 9 zaměstnanců	12 853	1 106	1 390
10 – 49 zaměstnanců	2 738	250	284
50 – 249 zaměstnanců	693	46	72

Zdroj: Zpracováno na základě údajů ČSÚ, 2009

Z tabulky je patrné, že v obou okresech převládá počet drobných podnikatelů bez zaměstnanců. V okrese Písek výrazně převládá počet středních podniků, tj. podniků s počtem zaměstnanců 50 – 249.

Výsledky rozhovorů s podnikateli

Z rozhovorů s podnikateli byly získány následující výsledky:

- **Využívání programů podpory MSP.** Využívání programů podpory malými podnikateli je zanedbatelné. V okrese Český Krumlov využilo 9 % dotázaných regionální operační programy, v okrese Písek z dotázaných podnikatelů nevyužil programy podpory nikdo. Jako důvod uvedli podnikatelé hlavně administrativní náročnost a špatnou informovanost.

- **Členství v hospodářské komoře.** V tomto případě je situace lepší v okrese Písek, kde z dotázaných respondentů 43 % je členy hospodářské komory. V okrese Český Krumlov je pouze 15 % podnikatelů členy této instituce. Důvodem je hlavně výše členských poplatků.
- **Chybějící služby v rámci podnikání.** Ve městě Český Krumlov postrádá většina podnikatelů atrakce, které by upoutaly turisty jako aquapark, golfové hřiště, kongresový sál v případě konání různých jednání. Velkým problémem je i nedostatek parkovacích míst a vysoké poplatky za parkování. V okrese Písek by podnikatelé přivítali posílení infrastruktury, hlavně dopravní obslužnost. Rovněž byli nespokojeni s rozvojem turistiky, která je podporovaná pouze v blízkém okolí města.
- **Další rozvoj firmy.** V obou okresech se v současné době chtějí podnikatelé hlavně udržet na trhu, dále zkvalitnit poskytování svých služeb, investovat do modernizace vybavení a do rekonstrukce. Rovněž se zaměřují na vyšší kvalitu personálu a vyhledávání nových obchodních partnerů.

Závěr

Pro sledování byly vybrány dva okresy a to příhraniční, ekonomicky slabší region, jehož předností je jeho poloha a turistická atraktivita. Je zde také zaznamenán vyšší počet podnikatelů (15,9 % z celkového počtu firem v této oblasti) v oblasti ubytování, stravování a pohostinství. Naopak v okrese Písek mají vyšší zastoupení firmy z oblasti zpracovatelského průmyslu (12,2 %).

Obecně lze uvést, že podnikatelé využívají málo možnost získat finance z programů podpory MSP. Ke zlepšení situace by přispěla lepší informovanost a zjednodušení zpracovávání žádostí o finanční podpory. Informace a pomoc při zpracovávání žádostí poskytují hospodářské komory. Jak však vyplynulo z průzkumu, i tato otázka je problematická. V okrese Písek je sice procento členů hospodářské komory vyšší, obecně však lze říci, že počet členů Jihočeské hospodářské komory je malý.

Co se týká dalšího rozvoje firmy, představy podnikatelů jsou v obou okresech téměř shodné. Jde hlavně o zkvalitnění služeb, modernizaci vybavení, rekonstrukce a vyšší kvalitu personálu.

Literatura

- [1] BRODSKÝ, Z., STRÍTECKÁ, M.: *Malé a střední podnikání pro kombinovanou formu studia*. Pardubice. Univerzita Pardubice, 2007, 136 s., ISBN 978-80-7194-922-0
- [2] SYNEK, M.: *Ekonomika a řízení podniku*, VŠE Praha, 1997, ISBN 80-7079-273-6
- [3] VEBER, J., SRPOVÁ, J. a kol.: *Podnikání malé a střední firmy*, 1. vyd., Praha, Grada Publishing, 2005, 304 s. ISBN 80-247-01069-2
- [4] ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD, *Základní charakteristika, okresy*, 2009 Dostupné na WWW: www.czso.

Title: Comparing of small and medium business in district of Písek and Český Krumlov

Název: Srovnání okresů Písek a Český Krumlov z hlediska malého a středního podnikání

Author/s: Dagmar Bednářová, Zdena Rosická

Abstract: Paper deals with economical characteristic of regions Český Krumlov and Písek. Needs of Entrepreneurs and opportunities were monitored in economical more week border region Český Krumlov. Region Český Krumlov is attractive tourist destination. This economical situation is used by small entrepreneurs focused on catering and accommodation. On the other hand, small entrepreneurs in Region Písek are oriented on manufacturing industry. In this two monitored micro regions are small entrepreneurs exploited SME support programs on minimum level. Interest in Chamber Commerce Membership is higher in Region Písek. Entrepreneurs ideas about next development of their companies are consistent in both regions, there are for example: higher quality in provided services, equipment renovation, reconstructions and higher quality of human resources.

Abstrakt: Práce se zabývá hospodářskou charakteristikou okresů Český Krumlov a Písek. Sledovány byly potřeby a podmínky podnikatelů v hospodářsky slabším, příhraničním okrese Český Krumlov a hospodářsky vyspělejších okrese Písek. Českokrumlovsko je atraktivní oblastí pro turisty. Této situace využívají malí podnikatelé, kteří podnikají převážně v oblasti ubytování a stravování. Malí podnikatelé v okrese Písek se orientují spíše na zpracovatelský průmysl. V obou sledovaných mikroregionech využívají malí podnikatelé jen minimálně programy podpory MSP. Zájem o členství v hospodářské komoře je vyšší v okrese Písek. Co se týká dalšího rozvoje firmy, představy podnikatelů jsou v obou okresech téměř shodné, jde hlavně o zkvalitnění služeb, modernizaci vybavení, rekonstrukce a vyšší kvalitu personálu.

Key words: small and medium business

Klíčová slova: malí a střední podnikatelé

Contact

Ing. Dagmar Bednářová, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta – Katedra řízení
e-mail: bednar@ef.jcu.cz

RNDr. Zdena Rosická, CSc.
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně
Fakulta regionálního rozvoje a mezinárodních studií
Ústav jazykových a kulturních studií
Zemědělská 13, Brno

TEORIE A PRAXE SPOLEČENSKÉ ODPOVĚDNOSTI FIREM (SOF) APLIKOVANÁ V PROCESU ŘÍZENÍ VEŘEJNÉ SPRÁVY

Bendová Šárka

Úvod

Společenská odpovědnost firem (SOF), anglicky se označuje jako Corporate Social Responsibility (CSR), je pojem, který se stává nedílnou součástí strategického plánování a řízení každé firmy a to nejen v zahraničí, ale i v našem domácím českém prostředí, zasahuje do všech oblastí působení firmy, tj. do prostředí firmy, kvality života jejích zaměstnanců a zákazníků, vztahů s partnery ze ziskového i neziskového sektoru, dotýká se tudíž všech participujících stran nazývaných stakeholdery, z anglického originálu Stakeholders. Společenská odpovědnost a její principy jsou určeny zejména firmám, které chtějí ve své komunitě trvale žít, a které chtějí být dobrými partnery a sousedy. Společenská odpovědnost firem je termín, který patří k efektivnímu státu a prosperitě v rámci výkonu uplatňování principů dobrého řízení, firemní filantropie nebo kodexu podnikatelského chování firmy [1].

Vzhledem k faktu, že Česká republika (ČR) je demokratickým státem s funkční tržní ekonomikou, kladou si obyvatelé tohoto státu stále se zvyšující požadavky na svůj životní standard a uspokojování svých potřeb mezi něž, mimo jiné, patří i služby poskytované správními úřady. Jedním z často diskutovaných problémů poslední doby je kvalita poskytovaných služeb, kvalita a efektivita práce správních úředníků poskytujících tyto služby a celková úroveň a výše finančních prostředků vynaložených na poskytování veřejných služeb, neboť je všichni z nás platíme nepřímo odvodem z našich daní [4].

Cíle a metodika

Logickým výstupem výše uvedeného je, že je ve veřejném zájmu nás všech, občanů tohoto státu, aby úřady, které de facto všichni obligatorně platíme, pracovaly co nejlépe, nejrychleji a nejúspěšněji. Proto, je nezbytně nutné, aby i takovýto pojem jakým zajisté společenská odpovědnost firem je, pronikl do povědomí státní a veřejné sféry a tyto principy a zásady bylo možné uplatňovat v reálném životě i v nejzazším koutě našeho státu, neboť i tam platí zásada „naš zákazník, náš pán“.

Cílem této práce je:

- ▶ Primárně, definovat vhodnou instituci/orgán/autoritu integrovanou v systému veřejné správy a specifikovat důvody podporující takovéto rozhodnutí
- ▶ Sekundárně, popsat stávající systém řízení dané autority a definovat aplikaci a implementaci principů SOF v krátkodobém a dlouhodobém časovém horizontu
- ▶ Terciálně, verifikovat, zda je vůbec teoreticky/prakticky možné aplikovat zásady SOF v tomto sektoru, vzhledem k faktu, že až doposud se SOF implementace vztahovala spíše na komerčně operující společnosti a neziskový sektor

Metodické postupy aplikované na toto zadání obnáší již výše zmíněnou:

► teoretickou část, která se opírá o deskriptivní metody (viz. nutno rozpracovat výše uvedený bod „Primárně“ ..., neboli na základě deskripce celého již používaného systému řízení státní a potažmo veřejné správy (VS), bude proveden výběr nejvhodnější instituce, eventuelně institucí, a na ní/nich realizována praktická část výzkumu (viz. definování, analýza, realizace a vyhodnocení kvantifikovatelných metod hodnocení výstupní kvality řízení VS v rámci koncepce SOF)

► praktickou část, vycházející z kvantifikovatelných metod hodnotících kvalitu a efektivitu řízení VS. V této souvislosti je nezbytné zmínit metodu Společného hodnotícího rámce, neboli Common Assessment Framework, ve své anglické verzi (CAF). Tato metoda se používá k měření efektivnosti poskytování veřejných služeb prostřednictvím 9 kritérií a více než 40 definovaných sub-kritérií. Hlavními hodnotícími faktory jsou:

1. Vedení
2. Strategie a plánování
3. Pracovníci
4. Partnerství a zdroje
5. Procesy
6. Výsledky ve vztahu ke klientům
7. Výsledky ve vztahu k pracovníkům zainteresované instituce
8. Výsledky ve vztahu ke společnosti
9. Klíčové výsledky činností a výkonnosti

Hodnocení bude provedeno slovně, případně hodnotou z předem definovaného rozsahu. Metoda CAF se hodí spíše k hodnocení institucí poskytujících veřejné služby, avšak takové, které nejsou organizačními složkami státu [4]. Rozhodne-li se firma být společensky odpovědná, nestačí jen štědře rozdávat na všechny strany, je zapotřebí vytvořit ucelenou strategii firmy v této oblasti. Taková strategie je potom pevnou součástí finančního plánování firmy, v tomto případě dané instituce veřejné správy. Strategie SOF by měla vznikat ve spolupráci se stakeholdery (klienty, zaměstnanci, komunitou) a měla by mít podporu vedení této instituce, neboť zpravidla vzniká na jeho popud. Strategie společenské odpovědnosti pokrývá přístup firmy na třech základních úrovních a ve všech důležitých oblastech SOF (tzv. „Triple-bottom Line“):

- Sociální,
- Environmentální,
- Ekonomické. [6]

Výsledky

SOF je koncept, kterým se firma otevřeně přiznává ke své spoluodpovědnosti za stav a chod společnosti. Žádná firma nefunguje pouze ve svých ekonomických vztazích, ale ovlivňuje také své okolí (komunitu, sociální situaci zaměstnanců apod.), a naopak stakeholdeři ovlivňují úspěch firmy. V souladu s tímto konceptem tak firmy doplňují své tradiční ekonomické cíle o cíle směřující ve prospěch společnosti (strategie firmy se rozšiřuje o primární hlediska třech základních pilířů, viz. výše uváděná „Triple-bottom Line“). Společenská odpovědnost firem je trend, který mění orientaci firem z krátkodobých na dlouhodobé cíle a preferuje optimální zisk nad maximálním. V podstatě, se ze strany firmy jedná o dlouhodobou investici do jeho celkového rozvoje. Koncept stojí na principech

dobročinnosti, dobrovolnosti a partnerství. Tato sektory přesahující spolupráce umožňuje vznik tzv. win-win situace, ze které profitují všichni zúčastnění. Sociálně odpovědné chování firmě přináší kromě větší loajality jejich zaměstnanců také posílení hodnoty značky, dobrou pověst, dobré vztahy v rámci regionu a v neposlední řadě významný potenciál pro řešení možných krizových situací [3].

Rozhodne-li se firma, tedy instituce VS, zabývající se SOF, prověřit svou implementaci vytčených principů, lze provést výběr z mnoha konceptů řešících hodnocení SOF. Konceptem, který se jeví optimálním pro využití v případě aplikace SOF na instituci VS, je Společenský (sociální) audit, z anglického originálu Social Auditing. Mimo rámec SOF se termín sociální audit používá pro globální a systematický proces poznávání a hodnocení sociálně-psychologických aspektů fungování firmy s cílem podat jejich ucelený obraz, poukázat na jejich silné stránky a především kriticky analyzovat slabé stránky. Audit zůstává, stejně jako SOF, záležitostí dobrovolného rozhodnutí firmy. Je však třeba si uvědomit, že především následná evaluace prosazování principů SOF a nikoli pouhé deklarování zvyšuje důvěryhodnost daného podniku.

Mezi hlavní měřicí nástroje firem patří např. Accountability, Global Reporting Initiative Good Cooperation, Social Accountability – SA8000 a další. Nutno podotknout, že žádný z uvedených auditů zatím neměří komplexní strategii CSR, ale jen některé její aspekty [2].

V případě zjištění postojů, stanovisek a názorů stakeholderů dané instituce VS je ideálním nástrojem dotazník. Jednotlivé skupiny stakeholderů budou osloveny a požádány o vyplnění pečlivě sestaveného anonymního dotazníku, který bude následně poté zpracován a informace z něj vyhodnoceny. Pro jednotlivé skupiny stakeholderů musí být připraveny samostatné dotazníky, které poskytnou odpovědi na stanovené dotazy.

Za účelem identifikace vhodné instituce integrované do systému veřejné správy ČR, je třeba nastínit komplexní řešení organizace moci v tomto státě. Podle zásad demokracie se důsledně oddělují tři pilíře státní moci [5], tj. moc

1. zákonodárná, kterou reprezentuje dvoukomorový Parlament
2. výkonná, jež patří vládě a prezidentovi ČR
3. soudní, již vykonávají jménem republiky nezávislé soudy

V České republice existuje dvoustupňový systém územní veřejné správy. Podle čl. 99 Ústavy České republiky se Česká republika člení na obce, které jsou základními územními samosprávnými celky, a kraje, které jsou vyššími územními samosprávnými celky (viz. Obrázek 1 - Územně správní členění ČR). V České republice byl zvolen tzv. spojený model veřejné správy, tzn. že obce a kraje vykonávají vedle samostatných působností také státní správu v přenesené působnosti [7]. Elementárními samosprávnými jednotkami jsou obce a statutární města. Stát má cca 6 244 obcí. Pro účely splnění tohoto úkolu jsou důležité obce, zřízené na základě zákona č. 128/2000, Sb., v platném znění. Obec je základním územním samosprávným společenstvím občanů; tvoří územní celek vymezený hranicí území obce.

Obec je

- veřejnoprávní korporací s vlastním majetkem
- vystupuje v právních vztazích svým jménem a nese odpovědnost z nich vyplývající
- pečuje o všestranný rozvoj svého území a chrání veřejný zájem
- Má-li alespoň 3,000 obyvatel, je městem
- Sloučí-li se dvě nebo více obcí, z nichž alespoň jedna je městem, je obec po skončení městem
- Statutárními městy jsou: Kladno, Č. Budějovice, Plzeň, K. Vary, Ústí na Labem, Liberec, Hradec Králové, Pardubice, Jihlava, Brno, Zlín, Olomouc, Ostrava, Opava, Havířov, Most, Teplice, Karviná a Mladá Boleslav

- Území statutárních měst se může interně členit na městské obvody nebo městské části s vlastními orgány samosprávy
- Obec spravuje zastupitelstvo, další orgány jsou rada obce, starosta a obecní úřad

Obrázek 1 – Územně správní členění ČR



System řízení veřejných věcí je v ČR decentralizován. Základním stavebním prvkem při správě, hospodaření a řízení jsou obce, města a kraje, která nesou plnou odpovědnost za všechna rozhodnutí, která učiní. Moc se dělí mezi samosprávné jednotky a stát. V současné době je ČR rozdělena do 13 samosprávních celků – krajů a hlavního města Prahy.

Pro účely zpracování tohoto článku již dále nebudou rozebírány jednotlivé podrobnosti, které jsou definovány explicitně v Zákoně o obcích, č. 128/2000, Sb.

Téma společenské odpovědnosti firem je relativně novým globálním standardem a Česká republika se, alespoň co se komerčního sektoru a neziskových organizací týče, snaží držet krok s okolním světem. Důkazem o tomto dění jsou výroční zprávy, samostatné reporty, či zprávy mezinárodních auditorských organizací vystavených na základě hloubkového zkoumání dodržování standardů SOF na půdě těchto firem. Bohužel, sektor veřejné správy řídí svůj chod svým vlastním tempem a pramálo se zajímá o inovační techniky a děje za hranicemi našeho státu. Při zcela náhodném počátečním průzkumu a zjišťování počtu magistrátů měst, eventuálně obecních úřadů, které již implementovaly principy SOF, byl zjištěn tristní závěr – pouze jeden obecní úřad zaznamenal na svých webových stránkách dodržování kvality a zásad SOF. Byl jím ÚMČ Prahy 10, dostupný na <http://www.praha10.cz>. V tomto případě se jedná o rozsáhlý městský úřad s velkým počtem obyvatel, který se snaží držet krok s globálními trendy a zavádět tyto dobré praxe do reálného života. Vzhledem k faktu, že praktický, tedy terénní průzkum ještě nebyl vůbec realizován a prvotně se jedná výlučně o teoretický průzkum oblasti společenské odpovědnosti aplikované v institucích veřejné správy, specificky k tomuto účelu vybrané správní jednotce „obec, městský úřad“ bez ohledu na její velikost, počet obyvatel, lokalitu, a ostatní kritéria, bylo zjištěno, že obce a městské úřady či úřady městských částí s velkým počtem obyvatel (dislokovaných v Praze a ostatních velkých městech) deklarují na svých internetových stránkách již zavedené a v praxi aplikované dobré praxe a principy SOF, a to včetně zásad dodržování CAF či EFQM. U malých obcí a malých úřadů městských částí náhodně vybraných v rámci teritoria ČR a poté v rámci teritoria Jihočeského kraje byla úspěšnost nulová (viz. např. OÚ Hrdějovice).

Závěr

Téma společenské odpovědnosti firem není ve veřejné správě úplnou novinkou, některé městské úřady již pochopily nutnost držet krok se světovým trendem a zapracovaly tyto inovační praxe a principy společenské odpovědnosti firem do svých metodik v rámci procesu řízení kvality, kterou již mají řádně certifikovanou. Jiné obecní úřady, zvláště ty s malou působností, malým počtem obyvatel a v méně významných lokalitách České republiky, dosud k tomuto trendu nedospěly.

Proto, pro účely zpracování terénního průzkumu budoucí disertační práce na téma Korporátní společenská odpovědnost jako součást strategického plánování institucí veřejné správy, bude zapotřebí zpracovat pečlivě dotazníky a orientovat je na pečlivě selektované skupiny stakeholderů coby klíčové respondenty takového průzkumu. V ideálním případě, zpracovat komparativní studii 2 – 3 institucí integrovaných do systému veřejné správy, avšak různých velikostí, např. Magistrátu města Českých Budějovic, Obecního úřadu Studená a Obecního úřadu Hrdějovice, a na nich verifikovat, že téma společenské odpovědnosti firem není jen tématem určeným velkým hráčům (v rámci působnosti VS), ale že i malý obecní úřad s omezenou působností může dodržovat nejnovější globální trendy, a tak se snažit zkvalitnit služby poskytované svým občanům.

Seznam literatury

- [1] KOLEKTIV AUTORŮ. *Napříč společenskou odpovědností firem*. Kladno: AISIS o.s., 2005, s.10. ISBN 80-239-6111-X. Dostupné na WWW: <<http://www.csr-online.cz/NewsDetail.aspx?p=3&id=581>> a dostupné též na WWW: www.sof.cz.
- [2] PAVLICA, K. a kol. *Sociální výzkum, management a podnik*. Průvodce manažera v oblasti výzkumu hospodářských organizací. Praha: Ekopress, 2000.
- [3] TRNKOVÁ, J., ŠANCOVÁ, V. *Napříč společenskou odpovědností firem*. 2.8. Měření a reportování společenské odpovědnosti firem. Kladno: AISIS o.s., 2005, s. 120. ISBN 80-239-6111-X.
- [4] VOCHOZKA, M. *Měření efektivnosti správních úřadů*. České Budějovice: VŠTE v Č. Budějovicích, 2008, s. 8. ISBN 978-80-87278-02-4.
- [5] VOCHOZKA, M., KREJSOVÁ, J., BEDNÁŘOVÁ, P. *Organizace veřejné správy v České republice I*. České Budějovice: VŠTE v Č. Budějovicích, 2008, s. 5. ISBN 978-80-87278-00-0.
- [6] WILLIAM, F. C.; POST, J. E., DAVIS, K. *Business and Society: Corporate Strategy, Public Policy, Ethics*. New York, 1999. Dostupné z WWW: <<http://www.sof.cz/index2.asp?type=clanky&id=33>>.
- [7] *Ministerstvo vnitra České republiky* [online]. Praha: Ministerstvo vnitra ČR. Poslední aktualizace 2008; [cit. 28.10.2009]. Dostupné na WWW: <<http://www.mvcr.cz/clanek/zmeny-v-uzemni-verejne-sprave.aspx?q=Y2hudW09Mw%3d%3d>>.

Title: CSR Applied in Theory and Practice at Public Administration Management Process

Název: Teorie a praxe společenské odpovědnosti firem (SOF) aplikovaná v procesu řízení veřejné správy

Author/s: Šárka Bendová

Abstract: Corporate Social Responsibility (CSR) becomes an integrated part of strategic planning and management of every strategic business unit. It interferes in the corporate environment, quality of life of its labour and customers, relations with partners from profit and non-profit sector, concerns all participating parties – stakeholders. Thus, the CSR and its principles are defined particularly for corporate units, which intend to live constantly in such a community, and which want to be good partners and neighbours. These are also the institutions of public administration as all of us participate in financing their operations.

Abstrakt: Společenská odpovědnost firem se stává nedílnou součástí strategického plánování a řízení každé firmy. Zasahuje do prostředí firmy, kvality života jejích zaměstnanců a zákazníků, vztahů s partnery ze ziskového i neziskového sektoru, dotýká se tudíž všech participujících stran – stakeholderů. Společenská odpovědnost a její principy jsou určeny zejména firmám, které chtějí ve své komunitě trvale žít, a které chtějí být dobrými partnery a sousedy. Těmi jsou i instituce veřejné správy, neboť na jejich financování se podílí každý z nás.

Key words: Corporate Social Responsibility, quality management, public administration

Klíčová slova: Společenská odpovědnost firem, řízení kvality, veřejná správa

Contact

Bc. Šárka Bendová, MSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, EF/KEŘ
Studentská 13, 37005 České Budějovice
bendovasa@seznam.cz, 733 133 525

INOVÁCIE V CESTOVNOM RUCHU- VÝZVA ALEBO PRÍLEŽITOSŤ ?

Jana Bizubová

Úvod

Podľa Svetovej turistickej organizácie UNWTO má cestovný ruch so svojim synergickým efektom potenciál zohrať kľúčovú úlohu v pokrízovom období ekonomickej recesie. Očakáva sa však väčšia spolupráca subjektov, lepšia informovanosť a inovácia pri vývoji produktov a služieb. Tieto aktivity sú vo všeobecnosti hybnou silou rozvoja ekonomiky ako uvádza Peter Drucker „inovácie sú krvou modernej ekonomiky“ (In: VAŇOVÁ,2005), rozvíjajú možnosti konkurencieschopnosti vo forme nových poznatkov, zvyšujú efektívnosť ekonomiky a jej akcieschopnosť, najmä prostredníctvom malých a stredných podnikov. Zo štatistík vyplýva, že v odvetví CR (cestovného ruchu) prevažujú malé a stredné podniky. Projekty zamerané na inovačné stratégie rozvoja regiónov patria v rámci Európskej únie ku koncepcii regionálnej podpory, z ktorej môže pri inováciách čerpať aj odvetvie cestovného ruchu.

Cieľ, metodika a materiál

Základný metodický rámec príspevku je zameraný na analýzu inovácií v cestovnom ruchu z hľadiska podnikov, subjektov CR a regiónov CR, zmapovanie možných príležitostí, ale aj súčasných bariér. V práci sú použité aj výsledky z dotazníkového prieskumu pre Európsku komisiu s dopadom krízy v sektore CR. Cieľom príspevku je poukázať na príležitosť inovácií v čase krízy resp. po krízovom období a pripraviť teoretický podklad pri príprave vlastného výskumu tejto oblasti.

Pojem inovácia pochádza z latinčiny a znamená obnovenie. Za zakladateľa teórie inovácií je považovaný americký vedec rakúskeho pôvodu Schumpeter, ktorý vo svojej práci z roku 1911 formuloval tzv. „kombinácie vývojových zmien“, chápané ako prekročenie obnovovania systémov a procesov (KOVÁČ, 2003). Inovácia je zavedenie nového alebo významne zlepšeného produktu (tovaru alebo služby, procesu, novej marketingovej metódy alebo novej organizačnej metódy v obchodnej praxi, v organizácii pracoviska alebo externých vzťahov). Toto zahŕňa produkty, procesy a metódy, ktoré firmy vyvinuli alebo, ktoré boli prevzaté od iných. Prieskum 200 definícií inovácie ukázal, že autori akcentujú najmä na tieto znaky: aplikácia novej myšlienky (38 %), zmena- zlepšenie (28 %), invencia (9 %) (KOVÁČ, 2003). Oslo Manuál Organizácie pre hospodársky rozvoj a spoluprácu OECD (7) definuje štyri typy inovácií, ktoré zahrňujú široký rozsah zmien

- inovácie produktu,
- inovácie procesu,
- organizačné inovácie,
- marketingové inovácie.

Abernathy a Clark (In: BOROVSKEÝ et al., 2008) posudzujú inovácie v cestovnom ruchu podľa úrovne znalostí (vertikálna úroveň) a ich zastarávania v čase (horizontálna úroveň), rozlišujú štandardné inovácie, inovácie trhových medzier, revolučné a architektonické inovácie (Obrázok1). Štandardné inovácie (propagácia nových investícií) sa dejú v dlhodobom horizonte, inovácie trhových medzier (nové marketingové partnerstvá) vyžadujú zmenu štruktúry, ale nie kompetencií a znalostí, revolučné inovácie ponechávajú externé štruktúry nezmenené s radikálnym efektom na zmenu kompetencií (prenikanie novej

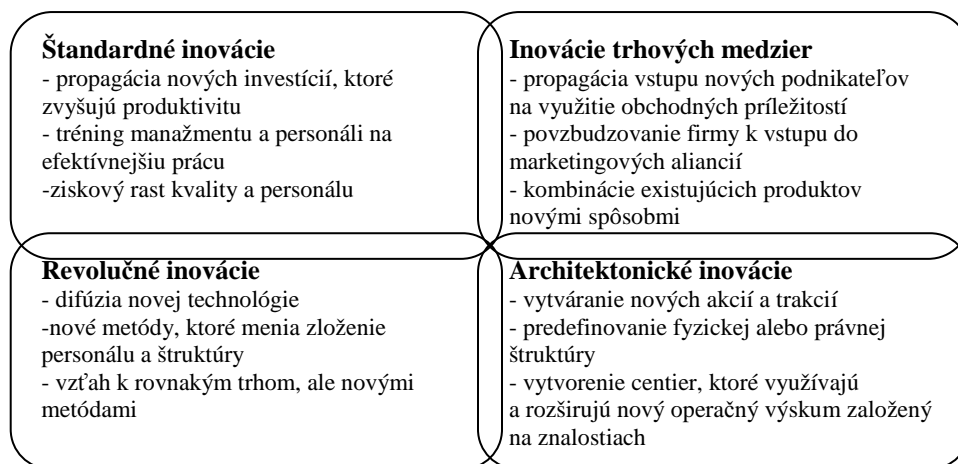
technológie). Architektonické inovácie menia celkové štruktúry a zavádzajú nové pravidlá (vytváranie nových atrakcií a akcií vyžadujúcich reorganizáciu), ktoré premodelujú celkový prístup k cestovnému ruchu. Existujú však rôzne názory, čo je to inovovaný produkt/služba.

Podľa Kotlera (KOTLER, 2005)

- produkt, ktorý je pre podnik nový, ale už na trhu existuje,
- existujúci produkt, ktorý bol upravený pre vstup na nový trh,
- druhá alebo tretia generácia produktu,
- úplne nový produkt.

Faktom je, že produkty v určitej dobe dospievajú do fázy zrelosti a potom úpadku. Schopnosť rozoznať potrebu zmeny či inovovania môže mať existenčný význam.

Obrázok 1 – Členenie inovácií cestovného ruchu podľa Abernathyho a Clarka



Zdroj: Spracované podľa Abernathy- Clark (In: BOROVSÝ et al., 2008)

Výsledky

Malé a stredné podniky CR ako nositelia a objekty inovácií

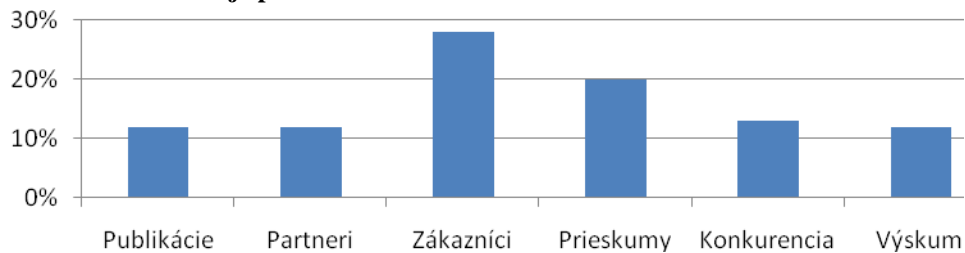
V odvetví CR sa inovácie uplatňujú v dvoch úrovniach- podnikovej alebo regionálnej. Za nositeľov znalostí a iniciátorov inovácií sa v CR považujú podniky CR a fungujúce štruktúry partnerstiev (vrátane verejnej správy) ako jadro výkonnosti odvetvia. Jedným zo spôsobov merania inováčnej aktivity je počet patentov. Mnohé inovácie- inováčné myšlienky a koncepty v cestovnom ruchu však nie je možné ochrániť patentom, čo umožňuje rýchlo kopírovať, napodobňovať resp. globalizovať tieto koncepty. V cestovnom ruchu, službách všeobecne sa kryštalizuje schéma, v ktorej len málo inovácií je originálnych. Väčšinou sú to napodobneniny vo forme kopírovania a adaptácie cudzích nápadov. Cca 80 % úspešných inovácií nemalo pôvod vo vlastných zdrojoch, ale boli iniciované z externých informačných zdrojov (KOVÁČ, 2003). Systematická práca s informačnými zdrojmi je preto dôležitá.

Inovácie v CR sú v súčasnej dobe založené na hľadaní nových produktov resp. na metóde modifikácie či novom využití už existujúcich produktov, uspokojovaním nových potrieb, využití produktov na nový účel, v nových situáciách.

Podľa Šimkovej (In: BOROVSÝ et al., 2008) inováčné prostredie podniku závisí od miery znalosti potrieb, miery existencie inováčných príležitostí, stupňa inováčnej kultúry a motivácie pracovníkov. Z toho vyplýva, že inováčný potenciál výrazne závisí od kvality ľudských zdrojov, no najmä od kreativity konkrétneho človeka alebo tímu, jeho

kompetencií, znalostí a prístupu k znalostiam a informáciám. Inovácie inšpirujú k tvorivosti a spolupráci.

Graf 1– Informačné zdroje pre inovácie



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa KOVÁČ, 2003. *Inovácie a technická tvorivosť*

V našich podmienkach momentálne dominujú a majú najväčší význam produktové inovácie a inovácie procesov. Produktové predstavujú najčastejšie inovačné prepájanie individuálnych produktov do určitého integrovaného, tematicky vytvoreného produktu resp. zloženia služieb na úrovni destinácie, územia CR a jeho náležitú marketingovú podporu a propagáciu. Z čoho vyplynulo, že inovované alebo len jednoducho modernizované produkty vo všeobecnosti zvyšujú záujem, spokojnosť (subjektívny prvok hodnotenia) zákazníkov avytvárajú pozitívne dojmy pri nákupe, hľadaní, návštevy a pobytu v destinácií, podniku. Inovácie procesov predstavujú zmenu existujúcich procesov, ich nahradenie novými alebo vylepšenými technológiami. Väčšinou sú kombinované a vedú k produktovými inováciám.

V budúcnosti sa však predpokladá výraznejší posun k typom inovácií, aj vzhľadom k zmenám a novým prístupom v podnikaní (Tabuľka 1). Tie budú vytvárať vyššiu pridanú hodnotu nielen pre zákazníkov, ale aj pre aktérov CR (súkromné subjekty CR, verejnú správu, samosprávu z hľadiska regionálneho rozvoja a zvyšovania efektivity) tzv. inštitucionalizované (organizačné) a manažérske inovácie. Manažérske a marketingové inovácie predstavujú nové pracovné profily, koncept marketingového manažmentu, riadenie s prvkami znalostnej ekonomiky a inovácie marketingového mixu. Inštitucionalizované inovácie súvisia s vytvorenými funkčnými štruktúrami spolupráce resp. kooperácie na úrovni regiónu CR, ktoré formulujú usmernenia, pravidlá, finančné mechanizmy rozvoja CR, podporu destinačných, rozvojových spoločností, marketingové aktivity. Súčasnú inováciu v našich podmienkach v tomto smere predstavujú marketing na báze internetu alebo informačný systém, vznikajúce iniciatívy združení a súkromných partnerstiev v CR.

Osobitosťou malých a stredných podnikov CR, ktorá ovplyvňuje ich postoj voči inováciám, trhovému správaniu a spájaniu sa je ich sezónny charakter, kapitálová náročnosť, ľudské zdroje a kooperácia. V našich podmienkach ako uvádzajú (BOROVSKÝ et al., 2008) je pre ne typické

- prepojenie majiteľa s manažérom.
- Investície pochádzajúce z úverov a vlastných zdrojov (po vstupe do EÚ doplnené o možnosť spolufinancovania z fondov, zo štatistík vyplýva však nízke čerpanie).
- Vzdelávanie nie je štandardizované, ale spája sa s riešením operatívnych problémov
- chýba strategické riadenie, v nedostatočnej miere sa uplatňuje koncept marketingového manažmentu.
- Chýbajú profesionálni manažéri funkčných oblastí (financie, marketing, ľudské zdroje)
- problémová otázka štandardizácie služieb.
- Stupeň rozvoja podnikov (je možné zovšeobecniť na odvetvie služieb ako také) je v závislosti od životného cyklu alebo motívov podnikania (ziskovosť a rast, životný štýl).
- Rozhodovanie sa nerealizuje na základe prieskumov trhu, sociologického vývoja, analýz väčšina rozhodnutí je skôr intuitívna.

- Podnikatelia a majitelia investujú do inovačného procesu len vtedy, ak sú presvedčení, že investícia bude návratná a to v čo najkratšom čase.
- V niektorých odvetviach CR je relatívne krátka životnosť podnikov CR a častá zmena vlastníckych štruktúr.

Nižšie prezentované výsledky prieskumu (In: Prieskum,2009) realizovanému v mesiacoch február- apríl 2009 k štúdií Európskej komisie, ktorá by zhodnotila stav a konkurencieschopnosť európskeho turistického priemyslu - najmä v podmienkach súčasnej finančnej situácie a jej dopadu na ekonomiku (v čase odovzdanie príspevku výsledky štúdie ešte neboli zverejnené). Dopytovaných bolo 2716 slovenských firiem pôsobiacich v oblasti turizmu (malí a strední podnikatelia z odvetvia turizmu (ubytovanie, gastronómia, cestovné kancelárie, doprava).

Z oslovených respondentov, poskytlo asistenciu (prostredníctvom vyplneného dotazníka), bohužiaľ, celkovo len 30 respondentov. Veľmi malé číslo odozvy svedčí o skeptizme a neochote malých a stredných podnikateľov vyjadrovať sa k aktuálnym otázkam, či prezentovať svoje názory. Ich nezáujem často krátko pramení „z neochoty štátu riešiť problémy v turizme“ (In: Prieskum,2009). Až 57% oslovených respondentov zaznamenalo v roku 2008 oproti predchádzajúcemu roku (2007) zvýšený dopyt po ich službách. Medzi najdôležitejšie kritériá spotrebiteľských rozhodnutí klienta/host'a patrili v prvom rade kvalita a cena poskytovaných služieb. Avšak už i oblasť turizmu, konkrétne až 87% oslovených firiem, zaznamenala za posledných šesť mesiacov zmeny v spotrebiteľských zvykoch. Zhoda medzi oslovenými bola, že klienti utrácajú menej peňazí, ale viac si všímajú ceny a kvalitu poskytovaných služieb.

Európska komisia by mala podľa oslovených firiem podporovať tie nástroje, ktoré posilnia dopyt, povzbudia investície a inovácie v tejto oblasti, ale mala by aj iniciovať a stimulovať propagáciu dobrej praxe (best practice). A hoci kríza nie je obdobím vhodným na uvedenie nových výrazných produktov, ktoré by mali prevalcovať trh, inovácie sú počas nej potrebné, pretože len nový prístup k zákazníkom môže ľudí zaujať a priniesť firmám požadovaný efekt.

Tabuľka 1 - Strategické zmeny v podnikaní- zmeny v prístupoch

20. storočie	21. storočie
Stabilita, predvídavosť	Vzájomne nesúvisiace zmeny
Veľkosť, rozsah	Rýchlosť a schopnosť reagovať
Riadenie a kontrola zhora dole	Rozloženie síl, účasť všetkých na vedení
Organizačná strnulosť	Virtuálna organizácia, neustála premenlivosť
Kontrola pomocou pravidiel a hierarchie	Kontrola prostredníctvom vízie a hodnôt
Prísne strážené informácie	Zdieľané informácie
Potreba istôt	Tolerancia nejasnosti
Zameranie na postupy	Zameranie na výsledky
Nezávislosť a autonómia podnikov	Interakcie, strategické partnerstvá
Zameranie sa na vnútornú organizáciu	Zameranie sa na konkurenčné prostredie
Konsenzus	Konstruktívna kritika
Udržateľná konkurenčná výhoda	Konkurencia, hľadanie nových výhod
Súťaž o súčasné trhy	Vytváranie budúcich trhov

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa KOVÁČ, 2003. *Inovácie a technická tvorivosť*

Regióny a partnerstvá v CR ako iniciátori a objekty inovácií

V cestovnom ruchu prevažujú napodobiteľné konkurenčné výhody. Preto musia podniky a subjekty CR stále uvažovať o inováciách nových produktov a služieb, ktoré je efektívnejšie a účinnejšie. Pri silnejúcich tlakoch konkurencie je pre subjekty CR zaujímavé spájanie sa a riešenie problémov odvetvia alebo regiónu, v ktorom pôsobia. Práve súkromná sféra-podniky CR sú zdrojom mnohých inovačných podnetov, avšak musia prekonávať rôzne podnikateľské problémy a preto ich angažovanie sa v partnerstvách či destinačných spoločnostiach je časovo náročné, psychologická bariéra (individuálny subjektívny prvok v rámci krajín, ktorý čiastočne podmieňujú miestne zvyky, kultúra a postoje) nedôvera a obava z napodobňovania, čo bráni určitému transferu poznatkov a vymieňania si skúseností. Na strane druhej z hľadiska posilnenia si konkurencieschopnosti voči iným regiónom CR je miera uvedomenia si spolupráce vysoká. Ak subjekty k tomu donúti rastúci tlak konkurencie, vedia sa pomerne rýchlo a flexibilne adaptovať aj na novú štruktúru a inovačné podnety.

V podmienkach cestovného ruchu v našej krajine momentálne vznikajú a vznikli takéto organizačné štruktúry, ale nie všetky sú fungujúce a viaceré bojujú s nedostatkom znalostí, ľudských zdrojov v tejto oblasti a otázke právneho zriadenia (absencia zákona o CR, ktorý usmerňuje činnosť partnerstiev a združení). Najčastejšie využívaná je metóda tzv. rovnaká situácia pre všetkých (spoločné marketingové aktivity, katalógy, regionálny produkt – karta výhod, turistický pas, apod.), ktorá umožňuje rásť v odvetví s veľkými, chrániť jedinečnosť podnikateľských ideí, synergických efektov, poznatkovej základne, využívanie inovácií, informačných, komunikačných technológií, zvyšovanie kvalifikácie, šírenie znalostí u odbornej verejnosti a pracovníkov, prepojenie s univerzitami, výskumnými inštitúciami, médiami atď. Preto prenos poznatkov a učenie sa pracovníkov, manažérov, aktérov v CR inovovaniu na báze informačných a komunikačných technológií je v súčasnosti výzvou a príležitosťou ako naštartovať inovácie produktov a procesov v tomto odvetví.

Fungujúce strategické partnerstvá a destinačné spoločnosti/ združenia by mali pomáhať subjektom v odvetví vytvárať také inovácie, ktoré podporia konkurencieschopnosť, zvýšia atraktivnosť a vylepšia konkurenčnú výhodu regiónu CR, z ktorej môžu čerpať všetky subjekty. Podobne aj OECD vidí riešenie z hľadiska problému nie vo veľkosti podnikov CR, ale ich izolácie. V nasledujúci rokoch bude podporovať spájanie sa do kooperujúcich štruktúr a partnerstiev, aby konali lokálne, ale rástli globálne. Región CR bude úspešný pokiaľ spojí medzinárodné know-how sa skúsenosťami a znalosťami vzniknutými v regióne so zreteľom na sociologický vývoj a cieľové trhy.

Záver

Podľa Nordina (In:BOROVSKÝ et al., 2008) existuje len limitovaný počet štúdií o inováciách v cestovnom ruchu a toto odvetvie je jedným z najmenej preskúmaných odvetví svetovej ekonomiky.

Kreativita a spolupráca sú považované za základné zdroje inovácií v cestovnom ruchu. Nositeľom inovačných myšlienok je človek, ktorý zároveň iniciuje inovačný proces a spoluprácu resp. kooperáciu. Súčasný pojetie inovácií ukazuje, že inovácia je kľúčová otázka pre podnikateľa resp. manažéra. Nakoľko aj z vyššie uvedeného existujú zákonitosti zmien, ktoré sa dajú predvídať a analyzovať. Inovácie sú najlepšou prípravou na zvládnutie týchto zmien a zabezpečenia konkurencieschopnosti podniku alebo regiónu CR. Inovácie sú síce rizikové, ale väčšie riziko je neinovovať.

Výsledkom pôsobenia vyššie uvedených inovácií by mal byť model spolupracujúcich destinačných spoločností/ združení/ partnerstiev a systém autorít (hlavných aktérov v CR-súkromná a verejná sféra) v kombinácii s inováciami produktov, služieb alebo zavádzaním nových technológií.

Literatúra

- [1] BOROVSÝ, J., SMOLKOVÁ, E., NIŇAJOVÁ, I. Cestovný ruch trendy a perspektívy. Bratislava: IURA Edition, 2008. 280 s. ISBN 978-80-8078-215-3
- [2] DOKTOR, V. V kríze predávajú inovácie. Hnonline [online]. 2009 [cit. 2009-09-27]. Dostupné z: <<http://hnonline.sk/ekonomika/c1-36755380-v-krize-predavaju-inovacie>>.
- [3] KOVÁČ, M. Inovácie a technická tvorivosť. Elektronické publikácie. Košice: ICAV TU v Košiciach, 2003. 166 s. Dostupné z: <<http://web.tuke.sk/sjf-kiar/publikacie.htm>>.
- [4] KOTLER, P., DE BES, T. F. Inovativní marketing. Jak kreativním myšlením vítězit u zákazníků. Praha: Grada Publishing, 2005. 200 s. ISBN 80-247-0921-X
- [5] PATUŠ, P. Problémy manažmentu strediska cestovného ruchu. Studia oeconomica 21. Banská Bystrica : Ekonomická fakulta UMB, 2004. 182 s. ISBN 80-80-8055-949-5.
- [6] VAŇOVÁ, A. Inovatívny marketing územia. In: Nové trendy v marketingu. Zborník z medzinárodnej odborne konferencie. Trnava: FMK UCM v Trnave, 2005. ISBN 80-89220-21-5
- [7] Inovácie. Vedomostná spoločnosť [online]. 2008-2009 [cit. 2009-09-15]. Dostupné z: <<http://vedomostnaspolocnost.vlada.gov.sk/4757/inovacie.php>>.
- [8] Prieskum v sektore turizmu. Národná agentúra pre rozvoj malého a stredného podnikania [online]. 2009 [cit. 2009-09-05]. Dostupné z: <<http://www.nadsme.sk/Article&d;675>>.

Title: Innovation in tourism- challenge or chance?

Název: Inovácie v cestovnom ruchu - výzva alebo príležitosť?

Author/s: Jana Bizubová

Abstract: The paper analyses theoretical, practical innovation's context in tourism sector and presents chances within organizations and subjects in tourism industry as well as question of innovation in tourist destinations in connection with creating partnerships/destination companies. Backgrounds papers about innovation have been acquired mainly from domestic theoretical and practical publications/sources about innovations and tourism /considering Slovak conditions/ but also from mapping current world's trend for purpose to point out the importance of innovation as challenge as well as chance, how to grow in present crisis time.

Abstrakt: Príspevok analyzuje teoretické, praktické súvislosti inovácií v cestovnom ruchu a pojednáva o možnostiach v rámci podnikov a subjektov CR, ako aj otázke inovácií v cestovnom ruchu z hľadiska regiónu CR v spojitosti s vytváraním partnerstiev. Materiál o inováciách v cestovnom ruchu bol získaný predovšetkým v domácich / so zreteľom na podmienky Slovenska / teoretických a praktických publikáciách z problematiky inovácií a cestovného ruchu, ako aj skúmaní súčasných svetových trendov s cieľom poukázať na význam inovácií ako výzvu, ale zároveň aj príležitosť ako napredovať v čase krízy.

Key words: innovation, classification of innovation in tourism, regional co-operation

Klíčová slova: inovácie, členenie inovácií v cestovnom ruchu, regionálna spolupráca

Contact

Mgr. Jana Bizubová

Univerzita sv. Cyrila a Metoda v Trnave

Fakulta masmediálnej komunikácie, Katedra marketingovej komunikácie

Námestie J. Herdu 2, 917 02 Trnava

janka.bizubova@yahoo.it, 421 908 115 999

EFEKTIVNOST EVROPSKÉHO SOCIÁLNÍHO FONDU PŘI SNIŽOVÁNÍ NEZAMĚSTNANOSTI ¹⁰

Ivana Boháčková, Libuše Svatošová

Úvod

Strukturální fondy směřují svými aktivitami nejen do ekonomiky ať už na úrovni regionální nebo odvětvové, ale v celé historii jejich působení lze vidět i výraznou snahu o podporu lidského kapitálu. V tomto směru byl a je neaktivnější Evropský sociální fond (ESF). ESF má za cíl přispět k realizaci priorit Společenství pokud jde o posílení hospodářské a sociální soudržnosti

- zvyšováním zaměstnanosti a počtu pracovních míst,
- podporou růstu kvality (vzdělanosti) a adaptability pracovních sil,
- podporou růstu produktivity práce,
- snižováním rozdílů v zaměstnanosti na celostátní, regionální i místní úrovni.

Výše uvedené čtyři oblasti představují agregaci různých typů dílčích opatření a rozsahů pomoci. Jsou konstruovány s ohledem na možnosti Společenství (EU) i na možnosti členských zemí. V rámci politik uplatňovaných v členských zemích je brán ohled i na specifické problémy jednotlivých trhů práce.

Předkládaná stať se zabývá první z uvedených oblastí, na které se podpory z ESF vztahují, tedy na růst zaměstnanosti (resp. snižování nezaměstnanosti). V rámci výzkumu pak byly sledovány i oblasti zbývající.

Cíl a metodika

Cílem analýzy působení ESF v oblasti zaměstnanosti bylo potvrdit, či vyloučit předpoklad, že ESF je skutečně účinným nástrojem, tj. že podpory z něho čerpané mají pozitivní dopady, že nejsou pouze udržovací, ale rozvojové, a že skutečně dosahují takové výsledky, které se od jejich působení očekávají. Jinými slovy, že účelové finanční částky fondem poskytované, jsou efektivně využity a navíc pomáhají snižovat regionální diference.

Metody, které byly použity, jsou standardními metodami používanými v pracích tohoto typu, tj. základními metodami byly metoda analýzy a komparace, při podpůrném využití analýzy časových řad a indexní analýzy. Analýza byla provedena jednak na úrovni EU-27 (v letech 1997-2008) a jednak v ČR samostatně (2004-2006). Při zpracování ČR působila problémy nedostatečná datová základna, protože některá potřebná data nejsou sledována buď vůbec nebo v nedostatečné struktuře. S ohledem na dostupnost údajů byly voleny i ukazatele, které by mohly mít vypovídací schopnost o sledované problematice.

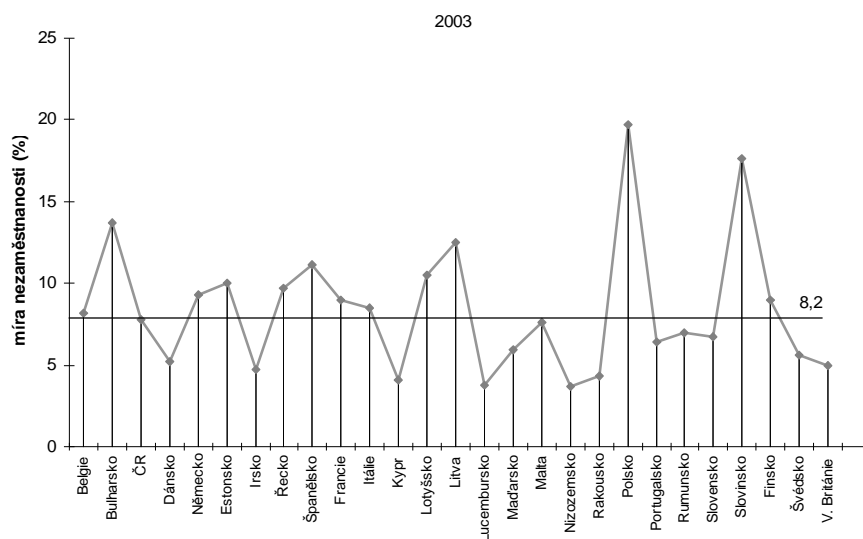
Výsledky

I když je evidentní že zaměstnanost (resp. nezaměstnanost) je výsledkem působení více faktorů, je možné působení podpor ESF pokládat za jeden z nejvýznamnějších. Pokud vycházíme z kvantitativních dat, je nutné konstatovat, že vývoj zaměstnanosti v EU-27 lze v období posledních 12ti let (1997-2008) pokládat za pozitivní. Takto však už nelze hodnotit situaci v jednotlivých členských zemích. Ve sledovaném období roste zaměstnanost

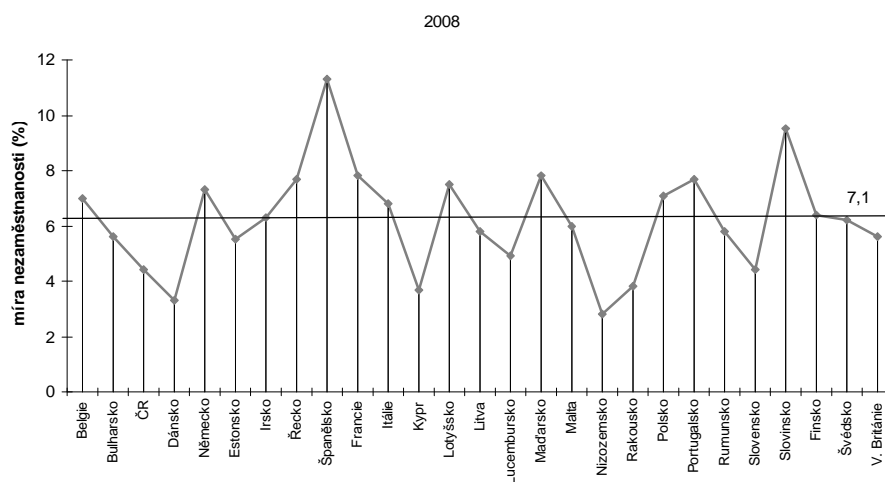
¹⁰ Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru MŠMT-MSM 6046070906

v Bulharsku, Lucembursku, Maltě, Polsku, Slovinsku a Slovensku - tedy s výjimkou Lucemburska v nových členských zemích EU. Je otázkou, zda zlepšení situace spíše než aktivity ESF nevyvolala integrace do vnitřního trhu (volný pohyb pracovních sil) a zahraniční investice. Naopak v posledních letech se zpomaluje růst zaměstnanosti v Irsku, Španělsku, Itálii, Estonsku, Lotyšsku a Velké Británii, v případě Irska a Španělska se dokonce jedná o nárůst nezaměstnanosti. Největší problémy vykazuje Maďarsko a Portugalsko. ČR dosahuje hodnot většinou blízkých průměru. Pokud je dán vývoj zaměstnanosti do souvislosti s vývojem podpor z ESF, mohlo by se usuzovat, že na úrovni EU-27 skutečně existuje určitá závislost mezi růstem zaměstnanosti a růstem prostředků ESF na zaměstnanost vynakládaných a každý pokles podpor vyvolá snížení přírůstku zaměstnanosti. Nicméně tento úsudek nelze zobecnit, protože např. v roce 2006, kdy nárůst zaměstnanosti v EU-27 dosáhl jedné z nejvyšších hodnot (1,6%), podpory z ESF vzrostly o pouhých 2%. A dále např. k nárůstu zaměstnanosti v roce 2008 o 0,9% došlo dokonce při výrazném poklesu prostředků z ESF (o -19,21%). K nárůstu zaměstnanosti docházelo v EU i při výraznějším „propadech“ aktivity ESF např. v roce 2000 (-67,7%). Z uvedeného vyplývá, že působení ESF je sice v růstu zaměstnanosti významným faktorem, nikoliv však jediným a rozhodujícím, a že je jeho role v jistém smyslu přeceňována.

Graf 1 - Míra nezaměstnanosti v členských zemích EU-27 v roce 2003



Graf 2 - Míra nezaměstnanosti v členských zemích EU-27 v roce 2008



ESF si klade cíle i v oblasti snižování regionálních (mezistátních) diferencí v zaměstnanosti. Jak je v naplňování tohoto cíle úspěšný (případě snižování diferencí mezi členskými zeměmi), je patrné z grafů 1 a 2. Je vidět, že za posledních 6 let se v EU-27 velké rozdíly „otupily“, a i když difference stále existují a není reálné, že by v budoucnosti neexistovaly, dochází k jejich snižování. Do jaké míry je toto zapříčiněno aktivitou ESF a do jaké míry jinými faktory nelze vzhledem k nedostatku relevantních dat o výši a orientaci prostředků ESF v jednotlivých členských zemích vymežit.

Ve srovnání s ostatními členskými zeměmi vychází ČR, pokud se týká zaměstnanosti, poměrně příznivě. Hodnocení účinnosti prostředků poskytovaných do této oblasti z ESF, ale i z národních zdrojů lze provést jak za ČR jako celek, tak za jednotlivé regiony na úrovni NUTS III (kraje). Větší vypovídací schopnost má regionální rozměr, protože je možné posoudit smysluplnost a odůvodněnost diferencí. V ČR, zrovna tak i ve 14 dalších zemích EU jsou finanční prostředky omezeny na zdroje EU a národní zdroje. Privátní zdroje neexistují. Naproti tomu výrazné privátní podpory existují v Dánsku (16% veškerých podpor), Francii (11,6%) a především v Nizozemí (23,9%).

Podpora řešení problémů nezaměstnanosti byla v rámci rozpočtové perspektivy 2000-2006 řešena v ČR v rámci OP „Rozvoj lidských zdrojů“. Prostředky určené přímo na růst zaměstnanosti byly alokovány v rámci Priority 1 (Aktivní politika zaměstnanosti) ve dvou opatřeních. Prvním bylo „Posílení aktivní politiky zaměstnanosti při zaměstnávání uchazečů a zájemců o zaměstnání“, druhé opatření bylo „Modernizace veřejných služeb zaměstnanosti“. Druhé jmenované opatření bylo celorepublikového charakteru, bylo tedy ze sledování regionálních rozdílů vyloučeno. Z časového hlediska bylo možné provést hodnocení pouze v rozmezí let 2004 (možnost plného využití standardního ESF) až 2007. Za počátky rozpočtové perspektivy 2007-2013 nebyla potřebná data dostupná. Na základě dostupných dat byly zkonstruovány ukazatele, které obsahuje tab.č.1, a ze kterých je možné učinit některé závěry.

- Nejvíce finančních prostředků bylo alokováno do Ústeckého kraje, kde zároveň byla nejvyšší projektová aktivita. Rovněž v přepočtu na jednoho nezaměstnaného získal tento kraj nejvyšší prostředky. Dopad lze vyjádřit snížením počtu nezaměstnaných a tedy poklesem míry nezaměstnanosti o 4,6%. Dominance tohoto kraje je zřetelná, a to jak ve vstupech (projekty, finance), tak dopadech (pokles nezaměstnanosti). Stejným způsobem bylo možné vyhodnotit účinnost v kraji Moravsko-slezském. Ten získal 12,1% z celkových podpůrných prostředků, na projektech se podílel 11,1% a podařilo se v něm snížit míru nezaměstnanosti o 6%. Oproti Ústeckému kraji však získal cca poloviční prostředky na jednoho nezaměstnaného (podíl kraje na celkovém počtu nezaměstnaných přitom byl cca 20%).
- V ostatních krajích tak zřetelná vazba mezi poskytnutými finančními prostředky a pozitivními efekty není. Jako krajní příklady lze uvést např. kraje Jihomoravský a Středočeský na jedné straně a na straně druhé kraje Karlovarský a Liberecký. Jihomoravský a Středočeský kraj získaly poměrně vysoké finanční částky (10,9% a 9,6% celkových zdrojů), to odpovídalo jejich projektové aktivitě (9,2% a 10,8% z celkového počtu projektů). Přitom v těchto krajích se pohybuje míra nezaměstnanosti pod průměrem ČR, nemusely by tedy být považovány „za potřebné“. V krajích Karlovarském a Libereckém se za sledované období nepodařilo míru nezaměstnanosti ve srovnání s ostatními kraji výrazně snížit. Projektová aktivita v těchto krajích byla nejnižší ze všech a finanční prostředky poskytnuté na přijaté projekty rovněž.
- Mimo hodnocení alokace finančních prostředků ve vztahu k míře nezaměstnanosti, má smysl i hodnocení ve vztahu k ukazateli – podíl kraje na počtu nezaměstnaných.

Z tohoto pohledu je situace výhodnější pro kraje, které mají menší počty nezaměstnaných. 9 ze 13 krajů získalo vyšší podíl na finančních prostředcích, než jaký byl jejich podíl na počtu nezaměstnaných (ve výchozím roce 2004).

Tabulka 1 - Vybrané ukazatele pro posouzení působení ESF v regionech ČR (NUTS III)

NUTS III	Vybrané ukazatele						
	Obecná míra nezaměstnanosti		Podíl(%) na :			Výdaje jednoho nezam. (tis Kč)	Změna v počtu firem(+ %)
	2004	2007	Nezaměstn.	Projektech	Financích		
Střed.	5,4	3,4	7,8	10,8	9,6	12 957	16,25
Jihoč.	5,7	3,3	4,5	6,3	6,4	14 970	7,97
Plzeň.	5,8	3,7	4,1	2,2	4,9	12 608	8,49
Karlov.	9,4	8,2	3,7	3,9	4,0	11 330	5,43
Ústec.	14,5	9,9	15,1	18,5	14,8	10 232	3,49
Liber.	6,4	6,1	3,5	3,9	5,5	16 375	6,24
Kr.-hrad.	6,6	4,2	4,4	8,2	5,7	13 533	2,3
Pardub.	7,0	4,4	4,3	6,6	6,1	14 793	5,25
Vysoč.	6,6	4,6	4,4	5,3	6,1	14 693	5,34
Jihom.	8,3	5,4	11,5	9,2	10,9	9 848	18,10
Olom.	12,0	6,3	9,4	8,9	7,7	8 642	4,02
Zlíns.	7,4	5,5	5,3	5,1	6,2	12 082	4,45
Mor-sl.	14,5	8,5	22,2	11,1	12,1	5 715	12,58

Ze sledování byl vyloučen atypický region Praha

- ESF měl stimulovat vznik pracovních míst i podporou podnikání (ve vazbě na pracovní místa). Z posledního sloupce tabulky 1 je patrné, že podnikatelské subjekty v tomto směru politiky zaměstnanosti moc nepomáhají. Je to vidět např. na krajích Moravskoslezském a Jihomoravském, kde došlo k nejvyššímu nárůstu počtu firem, ale na vysokou nezaměstnanost to velký vliv nemělo.

Závěr

Z výše uvedeného je možné uvést určité závěry, které mohou sloužit k diskusi k dané problematice. Tyto závěry byly učiněny na základě poměrně krátké časové řady (2004-7), nicméně sledovanou rozpočtovou perspektivu charakterizují. Zároveň byly učiněny na základě ukazatelů, které bylo možné vzhledem k problémům se získáváním dat stanovit.

- Alokace finančních prostředků z ESF neprobíhala (a je možné se domnívat, že neprobíhá ani v současnosti) na základě „potřebnosti regionu“, ale podle jeho projektové aktivity. Výjimky ze sledovaných 13 NUTS III byly pouze 2 (resp.3).
- Navíc na základě dalších pramenů (monitoring) je možné se domnívat, že podpory z ESF nepomáhají k vytváření pracovních míst, ale dominuje rekvalifikace, poradenství, tedy snadněji realizovatelné projekty, u kterých je někdy efekt diskutabilní.
- I když EFS je zaměřen i na růst kvality lidského potenciálu (vzdělanost), je také nutné vytvořit podmínky, aby tato kvalifikovaná pracovní síla našla v regionu uplatnění. V tomto směru by možná bylo dobré obrátit pozornost více na podporu podnikatelských subjektů na vytváření pracovních míst než na podporu aktivity úřadů.

- V neposlední řadě lze dát do diskuse názor, že regionální strukturální podpory mohou při jejich nesprávné aplikaci vést spíše k růstu regionálních disparit než k jejich eliminaci.

Literatura

- [1] Boháčková, I., Hrabánková, M. *Strukturální politika Evropské unie*, C.H.BECK, Praha 2009, 1.vydání, ISBN 978-80-7400-111-6
- [2] Hrabánková, M., Boháčková, I. Conditions of sustainable development in the Czech Republic in compliance with the recommendation of the European Commission, *AGRIC.ECON.-CZECH*, 55, 2009 (3) p. 156-160, ISSN 0139-570X.
- [3] Hrabánková M., Boháčková, I., Svatošová, L., Řehoř, P. *Rozvoj lidských zdrojů ve venkovském prostoru České republiky*, Praha 2007, MJF Praha,1, vydání,ISBN 80-86284-66-2, str.107-167
- [4] Eurostat
- [5] Statistické ročenky ČR, ČSÚ Praha

Title: Efficiency of European Social Fund in unemployment reduction

Název: Efektivnost strukturálních podpor rozvoje lidského potenciálu v regionech

Author/s: Ivana Boháčková, Libuše Svatošová

Abstract: A topic of the paper is applied to problems of fulfillment of the ESF aims in unemployment reduction. It is obvious that employment increase is a result of more factors, nevertheless, certain relations between ESF expenditures, from which it is possible to deduce efficiency (or non-efficiency) of the fund working, can be observed. The paper deals in more details with the situation in regions in the Czech Republic at the level NUTS III.

Abstrakt: Téma článku je věnováno problematice naplňování cílů Evropského sociálního fondu v oblasti růstu zaměstnanosti. Je zřejmé, že zvyšování zaměstnanosti je výslednicí více faktorů, nicméně určité vztahy mezi zaměstnaností a výdaji ESF, ze kterých je možné dedukovat efektivnosti (či neefektivnost) působení fondu, sledovat lze. Podrobněji se článek zabývá situací v regionech České republiky.

Key words: European Social Fund, employment increase, European Union, CR NUTS III regions, financial supports, efficiency of supports from ESF

Klíčová slova: Evropský sociální fond, nezaměstnanost, Evropská unie, regiony NUTS III ČR, finanční podpory, efektivnost podpor z ESF

Contact

Doc.Ing. Ivana Boháčková, CSc.
ČZU v Praze, katedra ekonomiky
Kamýcká, 165 21 Praha
bohackiv@pef.czu.cz, 224 382 304

SUSTAINABLE TOURISM DEVELOPMENT IN WESTERN POMERANIAN REGION

Agnieszka Brelik

Introduction

Sustainable development is translated into Polish literature differently (Poskrobko 2001, Zareba 2000). It is result that the concept itself is understood differently by the economist, ecologist or sociologist. However the idea of sustainable development grew from numerous environmental in earlier decades and was defined in 1987 by the World Commission on Environment and Development (*Brundtland Commission 1987*) as: Development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs. The Brundtland report argued that the vast and complex issue of environmental deterioration should be integrated with the equally vast and complex issue of human development and poverty, clearly suggesting that both challenges needed to be resolved simultaneously and in a mutually reinforcing way (Robinson, 2004). Sustainable development is a contested concept even when the fundamentals are clear: maintaining the integrity of biophysical systems and reducing poverty and risks. From a governance perspective, such disagreement is an essential part of sustainable development, but one that makes operationalization difficult:

- Different ideas exist regarding sustainable development for actors in various sectors (e.g., energy, transportation, agriculture, food systems, waste management).
- Existing solutions tend to be sustainable within these sectors rather than across the whole of society.
- New developments bring new risks that cannot be anticipated.
- Sustainable development is a long-term, open-ended project that precedes and supersedes limited term, democratically elected governments.
- Sustainable development involves making choices, and perhaps trade-off decisions, on highly contested issues (which is to say that in some cases the notion of a “trade-off” might prove to be no more than a euphemism for fundamental irresolvable dilemmas) (Farrell et al. 2005).

Sustainable development derives from social consensus on what we consider to be unsustainable and what constitutes progress, perspectives that will differ across nations and localities. The substantial content of sustainable development cannot be scientifically determined as “objective knowledge,” but will always incorporate normative valuations that only become ascertained in the process of social interaction (Voss & Kemp, 2006). This situation calls for a different type of science, one able to deal with ambiguity, complexity, and uncertainty (Brand & Karvonen, 2007).

In March 2005, the Millennium Ecosystem Assessment (MA) was released. Surveying the planet, it made a number of conclusions that many have stressed for years. The key messages from the report included the following points:

For satisfactory health and a secure life, every person on Earth depends on nature and the ecosystem to provide the correct conditions.

- While Human changes to the ecosystem has helped improve lives by meeting the ever growing demand for food, fresh water, fiber and energy, But by doing so nature's ability to purify air and water, protect herself from disasters and provision of medicines has been greatly depleted.

- The activities of humans is the cause of an unprecedented number of species to become or be on the edge of extinction, this threatens even more our own well being.
- An important obstacle to achieving the Millennium development goals of reducing poverty, hunger and disease is the loss of services originating from ecosystems.
- The mindset and behavior of humans needs to change or else the pressure on ecosystems will expand globally in years to come.
- Local communities need to be given ownership, share of the benefits and be involved in decisions if measures taken to conserve natural resources are to succeed.
- The human impact on ecosystems can be decreased substantially with todays knowledge and technology. However until the full value of ecosystem services are acknowledged and discontinue being seen as free and unlimited they are unlikely to be fully utilized.
- An integrated effort between all areas of government, business and international institutions will better protect natural assets. Policy decisions on investment, trade, subsidy, taxation and regulation among others will determine the yield of ecosystems (www.millenniumassessment.org)

Aim, method and procedure of research

The aim of the research was to gain information on the opinion of inhabitants of rural areas about the role of sustainable tourism and development of the area where they live. The research was carried out in 2007 in areas of the Western Pomeranian region in Poland. The method of research was a survey. After the gathered material was verified, 210 surveys were qualified for analysis.

Profile of respondents

There were more people aged between 26-45 who worked on agro tourism farms (35% of population). They are principally young people, mostly active, who use different forms of economic activities. 19% of those who took part in the questionnaire, were aged below 115 years, only 5% were aged between 15-18, 61% were aged between 19-25. However, there were slightly more women (53,5%), than men (46,5%) among respondents.

Figure 1 - The structure of agrotourism farms according to the age groups

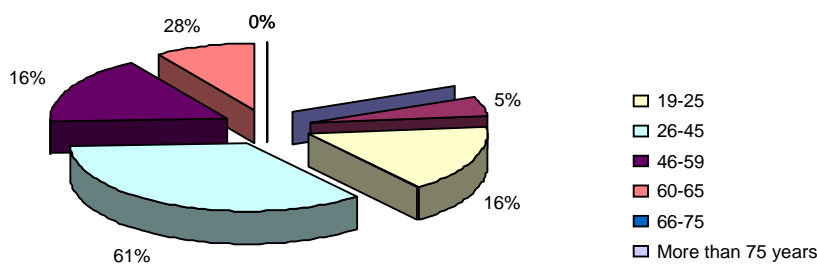


Figure 1 shows that only 41% of respondents have a basic education and 27% a semi-higher education working within the agro-tourism service. This results from an old perception of farm workers, that you do not need a higher education in order to manage a rural farm. On the other hand, 14% of respondents with a higher education represent mainly people who have returned to the countryside, because they have a passion towards country life and they want to remain in close contact with nature. In addition the agricultural education is dominated mainly by the male population.

Those surveyed who didn't speak English was 22,4% with German 17,4% but 20.4% spoke Russian well. Those surveyed were asked to evaluate their employment status. Most of

them declared that they work in agriculture (34,4%), private sector (6,9), public sector (6,9) and tourism (17,9%). Thus, the majority of respondents also gained income from other sources. Most of those surveyed had worked on a farm in agrotourism for an average of nine years, most of them (50, 2%) after a parent/s death or they didn't have any other choice (19,4), only 14,4% because they chose to.

Tourism activity in the opinion of the respondents

Those surveyed were asked to point out what kind of attraction they were offering to visitors. Most of them offered fishing, bicycling (75,1%), regional culture, (hunting, horse riding., baking bread and barbecues. The respondents valued nature, clean air as well as peace and quiet the most. Most of those surveyed offered accommodation in the same building where they live 62,3% and nearly 30% in separately located building.

Table 1

Specification	% n1
same building where the surveyed live	62,69
separately located building	29,85
In adapted farm buildings	17,91
In bungalows	6,47

Source: own research.

The farmers offer visitors three forms of tourism (recreation 81%, walking 67% and specialist tourism 15%)

To develop agri tourism activities need a proper edition of funds. The necessary new realization of investments would be reliant on grants and people's own financial sources (loan and credits). 72.2% of respondents said that when starting up a new business their biggest investments were: buying furniture for the accommodation, electrical equipment, and also the modernization of habitable buildings . 54.5% of those questioned mainly funded renewal and investment work during the business start-up and organization of agrotouristic activities from current revenues and savings. It confirms the fact, that net worth is the base of any investment. It used foreign capitals :

- on principle of loan from familiar- 27,3%,
- from preferential credits-18,2%.

Comparing investments, which have been executed with it already will be realized within the next years, it is possible to remark slow change in direction of sponsorship development of investment in farm. Although current revenues still present the base (at all questionnaire) and austerities (at 54,5% respondents), however, additional capabilities of sponsorship could be seen in foreign capital but especially in assistance from foreign countries (30,5%) and from preferential credits (15%). If new capabilities to investing have appeared on the market, 38,46% farms rather will stay at hitherto existing profile, however, observing new capabilities.

Conclusion

Tourism is one way to encourage the diversification of rural economic activities (Bramwell 1994, Hunek 2000). Rural tourism is one of the main priorities of tourism development in many European countries, including Poland. The market for rural holidays is growing at the same time as the future of many rural regions is uncertain, due to changes in agriculture

practice (including effects of the Common Agricultural Policy in the EU) or the increasing attractiveness of urban living standards. Rural tourism seems to be an appropriate tool to revitalize the declining rural areas and to ensure their sustainable future by job retention or even job creation, increased job diversity, service retention, farm support broadened cultural provision, landscape and nature conservation or the maintenance of rural arts. With particular regard to the rural undeveloped or declining areas, there is a tendency to approach tourism that will provide an economic panacea for development of rural regions. Rural enterprises have a relatively good basis from which to provide tourist services. Rural areas are visually dominated by agrarian and forest based economic activities. Land – use patterns, economic demands, and technological innovations in agriculture and forestry are the main reasons for visual changes in the rural landscape. The landscape which in itself attracts many tourists, is adversely affected if, for example, too many farmers stop farming (Tyrvanen et al. 2001).

References

- [1] Brand, R. & Karvonen, A. 2007. The ecosystem of expertise: complementary knowledges for sustainable development. *Sustainability: Science, Practice, & Policy* 3(1):21–31. <http://ejournal.nbii.org/archives/vol3iss1/0601-004.brand.html>.
- [2] Bramwell, B. 1994, Rural tourism and Sustainable Rural Tourism. *Journal of Sustainable Tourism* 2, 1-6. (www.millenniumassessment.org)
- [3] Farrell, K., Kemp, R., Hinterberger, F., Rammel, C., & Ziegler, R. 2005. From *for* to governance for sustainable development in Europe: what is at stake for further research. *International Journal of Sustainable Development* 8(1–2):127–150.
- [4] Hunek T. (red.) 2000: Dylematy polityki rolnej. Integracja polskiej wsi i rolnictwa z UE, FAPA, Warszawa.
- [5] Robinson, J. 2004. Squaring the circle: on the very idea of sustainable development. *Ecological Economics* 48(4):369–384.
- [6] Tyrvanen L., Slvemainen H., Nousiainen I., Tahvanainen L. 2001: Rural Tourism in Finland: Tourist's Expectation of Landscape and Environment. *Scandinavian Journal of Hospitality and tourism*, Vol. I, No. 2 200.1
- [7] World Commission on Environment and Development (WCED). 1987. *Our Common Future*. New York: Oxford University Press.
- [8] Voss, J. & Kemp, R. 2006. Sustainability and reflexive governance: introduction. In J. Voss, D. Bauknecht, & R. Kemp (Eds.), *Reflexive Governance for Sustainable Development*. pp. 3–28. Northampton, MA: Edward Elgar.
- [9] Zaręba D. 2000, Ekoturystyka – wyzwania i nadzieje. PWN Warszawa.
- [10] Poskrobko B., Oleńska J., 2001. Regionalne i lokalne strategie rozwoju oraz trwałego trwałego zrównoważonego rozwoju. (w:) *Ekonomia a rozwój zrównoważony*, t. II, F. Piontek (red.), Wdrażanie. Wydanie Ekonom. i Środ. Białystok, 36-42.

Title: Sustainable tourism development in Western Pomeranian Region

Author/s: Agnieszka Brelik

Abstract: Sustainable development is translated into Polish literature differently. It is result that the concept itself is understood differently by the economist, ecologist or sociologist. The aim of the research was to gain information on the opinion of inhabitants of rural areas about the role of sustainable tourism and development of the area where they live. The research was carried out in 2007 in areas of the Western Pomeranian region in Poland. The method of research was a survey. After the gathered material was verified, 210 surveys were qualified for analysis.

Key words: tourism, sustainable development, Western Pomeranian Region

Contact

Phd Agnieszka Brelik
West Pomeranian University of Technology
Tourism Department
Zolnierska Street, 74-210 Szczecin
abrelik@zut.edu.pl, 0048606529592

REGIONÁLNÍ ROZVOJ ČR Z HLEDISKA PRINCIPŮ TRVALÉ UDRŽITELNOSTI

Eva Cudlínová

Úvod

Regionální rozvoj je představován komplexem procesů, které probíhají v rámci složitého systému regionu. Pro ovlivňování a řízení těchto procesů je proto nezbytné používat systémový přístup. Podporou regionálního rozvoje se zabývá regionální politika (Skokan, 2004). Regionální politika představuje všechny veřejné intervence vedoucí ke zlepšení geografického rozdělení ekonomických činností, respektive se pokouší napravit určité prostorové důsledky volné tržní ekonomiky ve smyslu dosažení dvou vzájemně závislých cílů: ekonomického růstu a zlepšení sociálního rozdělení ekonomických efektů. (Wokoun et al. 2004).

Strategie regionálního rozvoje České republiky“ vychází ze zákona č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, který v rámci této strategie ukládá provést analýzu stavu regionálního rozvoje, charakterizovat slabé a silné stránky v rozvoji jednotlivých krajů a okresů, určit strategické cíle regionálního rozvoje v České republice, vymezit státem podporované regiony.

Strategie regionálního rozvoje pro léta 2007 až 2013 stanovuje globální cíl, jenž určuje základní zaměření dlouhodobého rozvoje regionů ČR. Tímto globálním cílem je vyvážený, harmonický a udržitelný rozvoj regionů, který povede ke zvyšování úrovně kvality života obyvatel. Nová strategie je koncipována v souladu s plánovacím obdobím EU na léta 2007 až 2013. Podobně jako „Strategie regionálního rozvoje pro léta 2000 až 2006“ je nová strategie silně orientovaná na disparátní regionální politiku. Hlavní regionální disparity ČR lze nalézt v ekonomické výkonnosti krajů (HDP/obyv., průměrné mzdy, nezaměstnanost aj.), v meziokresní míře nezaměstnanosti a příjmech na obyvatele, ve vývoji venkovského a městského prostředí (Damborský, 2007).

Rozvoj regionů - prostorová dimenze trvale udržitelného rozvoje

Jedním z prostorových ukazatelů trvalé udržitelnosti jsou tzv. marginální oblasti. Regiony, které jsou na okraji ekonomického zájmu z hlediska své prosperity a nižší kvality života než průměr státu. Tyto oblasti jsou označovány v Národním rozvojovém plánu ČR na rok 2007-2013 jako hospodářsky slabé nebo strukturálně postižené regiony. Velice často se jedná o oblasti s převahou rurální krajiny (Cudlínová et al., 2002; Cudlínová, Těšitel, 2000).

Důležitým požadavkem trvalé udržitelnosti je zachování pravidla sociální rovnosti, která platí jak uvnitř mezi občany státu, tak mezi státy a národy i mezi generacemi. Aby mohlo být tohoto cíle dosaženo v rámci určité země, mělo by to znamenat, že příjmy nejchudší skupiny obyvatel budou růst rychleji než příjmy bohatých, čímž by se měl snižovat rozdíl mezi příjmem nejbohatších a nejchudších členů společnosti. Pokud je situace opačná, příjmové nůžky se rozevírají, dochází k nerovnoměrné distribuci bohatství společnosti a tudíž nelze hovořit o trvale udržitelném rozvoji, není splněna podmínka sociální rovnosti. Důležitý je poměr mezd, příjmů bohatých a chudých, je možné, že počet chudých se snižuje, že dokonce i jejich absolutní mzda se zvyšuje, ale jestliže se současně zvyšuje disparita, rozdíl mezi příjmy bohatých a chudých, pak nelze hovořit o trvalé udržitelnosti rozvoje (Pearce et al., 1993).

Existence hospodářsky slabých regionů a jejich odchylování od průměru společnosti je možno chápat jako prostorová analogie rozvírajících se příjmových nůžek tentokrát mezi nejchudšími a nejbohatšími regiony státu. V makro měřítku může být existence marginálních oblastí chápána jako výraz nedokonalé fungující ekonomiky, selhání funkce trhu, podobně jako inflace, nezaměstnanost apod. Lze je považovat za prostorový výraz neefektivního využívání zdrojů společnosti a nerovnosti v rozdělování. Podobně jako v sociální oblasti není důležitý absolutní počet marginálních - hospodářsky slabých regionů, ale jejich charakteristika, odchylování se od celostátního průměru pokud jde o ukazatele jako je životní úroveň apod. (Cudlínová et al., 2002).

Vymezení marginality

Mluvíme-li o marginalitě je nutné definovat kontext (zorný úhel), aby bylo jasné, o co se vlastně jedná. Marginalita není nikdy absolutní, má charakter relace, ve které je nutné definovat kdo/co se nachází na okraji vůči komu/čemu (Cudlínová, 1999a). Oblast vymezená jako marginální z produkčně zemědělského pohledu může být velice významná např. z hlediska rekreace nebo vojensko- strategické pozice (jako např. Šumava).

Prostorová dimenze marginality, kterou lze definovat vymezením tzv. marginálních oblastí, v sobě může obsahovat různé typy marginality (odvětvovou, sociálně kulturní i ekonomickou). S jistým zjednodušením lze říci, že právě výskyt určitých typů marginality v nějakém území (prostorová alokace marginality) vytváří z daného území marginální oblast. Marginální oblasti jsou vlastně kumulací jednoho či více typů marginality v určitém území, lokalitě. Tak například ekonomická marginalita určité oblasti (vzdálenost od trhu, zpracovatelských center, atd.) je většinou provázána marginalitou sociálně kulturní (Těšitel et al., 1999). Pro vymezení takovýchto území se pak používají kromě ekonomických i sociální a demografická kritéria.

Indikátory trvale udržitelného rozvoje a marginalita regionů

Vzhledem k složité podstatě SD existuje celá řada indikátorů, matematicky formalizovaných ukazatelů, které mají vypovídat o míře udržitelnosti rozvoje státu nebo regionu. První návrhy indikátorů se začaly objevovat již před více jak 40-ti lety v USA (v roce 1950) To bylo hnutí za rozšířené indikátory společenského růstu v USA, Kanadě a Evropě). Obtížnost postihu všech aspektů trvalé udržitelnosti v jednom indikátoru vedlo ke vzniku celé řady různých indikátorů . Existuje tak škála indikátorů od dílčích, zaměřených na určitou složku životního prostředí nebo sociální charakteristiku, až po souhrnné indikátory typu HDI (human, development index), ISEW (index of sustainable economic welfare) GSI (genuine saving index). Široká je i škála jednotek, v nichž jsou indikátory počítány, od popisu v naturálních jednotkách, přes finanční vyjádření až po kombinaci obou. (Cudlínová, 1999b). Pro naše hodnocení marginality regionů jsme zvolili sociálně ekonomické indikátory, které jsou statisticky sledované na úrovni okresů v delší časové řadě.

Cíl a metodika

- 1) Stanovit marginalitu regionů pro roky 1991, 1998, 2001, 2004 a 2007, podle vybraných sociálně ekonomických indikátorů.
- 2) Zjistit, zda došlo ve sledovaných vybraných letech, ke změně, v rozloze marginálních oblastí, počtu obyvatel v nich žijících a k rozvíření sociálních nůžek pokud jde o nejbohatší a nejchudší regiony.

a) Výběr indikátorů

Marginalita území je často spojována s kategorií chudoby, jinými slovy, marginální oblast znamená chudá oblast z hlediska průměrných příjmů a životní úrovně obyvatel v porovnání s celostátním průměrem. Životní úroveň je kombinací mnoha faktorů. K jednomu z hlavních patří sociální jistota, kterou lze vyjádřit pomocí indikátoru zaměstnanosti. Proto jsme se zvolili jako indikátory průměrnou hrubou měsíční mzdu zaměstnanců a registrovanou míru nezaměstnanosti. Saldo Migrace jsme zvolili proto, že přestěhování je možné chápat jako projev jistých preferencí migrantů a stěhování lze vnímat jako určitý indikátor nejen stávající kvality života regionů, ale i perspektiv jejich budoucího rozvoje.

Sledované indikátory, podle kterých jsme hodnotili úroveň rozvoje regionů, jejich marginalitu jsou následující:

1. průměrná hrubá měsíční mzda zaměstnanců
2. registrovaná míra nezaměstnanosti
3. saldo migrace

b) Metodika výpočtu

Pro zjištění míry marginality jsme využili data ČSÚ a MPSV. Jako její indikátory jsme zvolili vyšší průměrné mzdy, průměrnou míru nezaměstnanosti a saldo migrace v jednotlivých okresech ve sledovaných letech 1991, 1998, 2001, 2004 a 2007, aby nedošlo ke zkreslení celkového výsledku, nebylo do tohoto šetření zahrnuto hlavní město Praha. K určení marginality okresů byla použita metoda kvantilů (použitá v projektu UNDP "K udržitelnému rozvoji České republiky - vytváření podmínek" - Marginální oblasti - prostorový indikátor udržitelného rozvoje České republiky v roce 1999). Tato metoda umožnila rozdělit okresy do tří skupin podle úrovně marginality: (nízké, střední a vysoké). Okres byl považován za marginální pokud dosahoval nízkých hodnot průměrné mzdy a salda migrace a vysokých hodnot průměrné míry nezaměstnanosti. Hodnoty za jednotlivé roky dosahující hranice 45. percentilu byly klasifikovány jako „nízké“, hodnoty od 45. percentilu do 75. percentilu jako „střední“ a hodnoty od 75. percentilu výše jako „vysoké“.

Vzhledem k faktu, že průměrná měsíční mzda není od roku 2006 sledována za jednotky okresů, museli jsme přistoupit k přepočtu výsledků na úroveň současných krajů v rámci zvolených indikátorů (podle současného dělení na 14 vyšších samosprávných celků - NUTS 3 platného od 1.1.2000). V rámci kraje byly sečteny okresy patřící do jednotlivých klasifikovaných tříd (nízká, střední, vysoká) a podle převažujícího trendu byl kraj hodnocen jako marginální z pohledu zvoleného indikátoru.

Celková marginalita krajů byla vyhodnocována podobnou metodou jako v předchozím kroku – výsledkem je klasifikace krajů podle zastoupení znaků marginality (tabulka 1) – Marg0 – uvedený kraj v daném roce nemá žádný ze sledovaných znaků marginality. Marg 1,2,3 – uvedený kraj má jeden, dva nebo tři znaky marginality v daném roce.

Další sledovanou hodnotou byl procentický podíl počtu obyvatel území, které splňuje všechny tři znaky marginality na celkovém počtu obyvatel ČR a podíl počtu obyvatel v území bez znaků marginality na celkovém počtu obyvatel ČR ve sledovaných letech (tabulka 3).

Obdobně byl sledován procentický podíl území, která splňují všechny tři znaky marginality na rozloze ČR a podíl území bez znaků marginality na rozloze ČR (tabulka 2).

V rámci zvolených indikátorů byl sledován vývoj rozdílu mezi maximální a minimální hodnotou indikátoru v okresech ČR. V případě mezd a míry nezaměstnanosti byl tento rozdíl srovnáván s průměrnými hodnotami za ČR.

Prezentované výsledky mají grafickou podobu - mapového rozmístění marginálních oblastí v rámci ČR v roce 1991, 1998, 2001, 2004 a 2007 které byly vypracovány podle popsané metodiky (viz příloha).

Výsledky

Vývoj výskytu marginálních oblastí ve sledovaných letech 1991, 1998, 2001, 2004, 2007 je přehledně znázorněn v tabulce 1 a mapách ČR v uvedených letech v příloze obrázku 1.

Tabulka 1 - Vývoj výskytu marginálních oblastí

	1991	1998	2001	2004	2007
marg3	Vysočina	Jihomoravský kraj	Olomoucký kraj	Olomoucký kraj	Olomoucký kraj
	Olomoucký kraj	Olomoucký kraj	Moravskoslezský kraj		
	Zlínský kraj	Moravskoslezský kraj			
marg2	Plzeňský kraj	Ústecký kraj	Ústecký kraj	Jihočeský kraj	Královéhradecký kraj
	Pardubický kraj	Pardubický kraj	Pardubický kraj	Pardubický kraj	Pardubický kraj
	Jihomoravský kraj	Vysočina	Vysočina	Vysočina	Moravskoslezský kraj
	Moravskoslezský kraj	Zlínský kraj	Zlínský kraj	Zlínský kraj	Zlínský kraj
		Jihočeský kraj	Jihomoravský kraj	Moravskoslezský kraj	
			Královéhradecký kraj	Jihomoravský kraj	
marg1	Středočeský kraj	Karlovarský kraj	Jihočeský kraj	Plzeňský kraj	Jihočeský kraj
	Jihočeský kraj	Liberecký kraj	Plzeňský kraj	Karlovarský kraj	Karlovarský kraj
	Ústecký kraj		Karlovarský kraj	Ústecký kraj	Ústecký kraj
	Liberecký kraj		Liberecký kraj	Liberecký kraj	Liberecký kraj
	Královéhradecký kraj			Královéhradecký kraj	Vysočina
					Jihomoravský kraj
marg0	Karlovarský kraj	Středočeský kraj	Středočeský kraj	Středočeský kraj	Středočeský kraj
		Plzeňský kraj			Plzeňský kraj
		Královéhradecký kraj			

Marg 0 – uvedený kraj v daném roce nemá žádný ze sledovaných znaků marginality – nepřekročil limity indikátorů

Marg 1,2,3 – uvedený kraj má jeden, dva nebo tři znaky marginality v daném roce

Tabulka 1 udává rozdělení krajů podle počtu znaků (stupně) marginality. Z pohledu zvolených indikátorů lze tvrdit, že některé kraje dlouhodobě setrvávají na „svém“ stupni marginality. Olomoucký kraj měl po celé sledované období všechny tři znaky marginality. Moravskoslezský kraj byl v této skupině marginálních oblastí v letech 1998 a 2001.

Dva ze znaků marginality měl po celé sledované období Pardubický kraj, v letech 1998, 2001, 2004 a 2007 patřil do této skupiny i Zlínský kraj, v letech 1998, 2001 a 2004 Kraj Vysočina.

Jeden ze znaků marginality si dlouhodobě drží Liberecký kraj (všechny sledované roky), Karlovarský kraj v letech 1998, 2001, 2004 a 2007. Jihočeský kraj v střídavě letech 1991, 2001 a 2007. Ústecký kraj v letech 1991, 2004 a 2007.

Krajem bez sledovaných znaků marginality je dlouhodobě Středočeský kraj - v letech 1998, 2001, 2004 a 2007

Obecně lze konstatovat, že počet krajů se všemi třemi znaky marginality se od roku 2001 do roku 2007 snížil a zvýšil se počet krajů bez sledovaných znaků marginality. Většina krajů má jeden nebo dva ze sledovaných znaků marginality, přičemž od roku 2001 do roku 2007 lze sledovat pozitivní trend vývoje směrem k nižší nebo žádné marginalitě.

Podíl rozlohy marginálního území ČR (se třemi sledovanými znaky marginality) se od roku 2001 snižuje - z 20,32% rozlohy v roce 1991 na 6,52% celkové rozlohy ČR v roce 2007. Výjimkou je interval 1991-1998, kdy v roce 1998 došlo ke zvýšení rozlohy marginálních oblastí, ale zároveň se více zvýšila i rozloha oblastí bez znaků marginality a to ze 4,20% na 29,59% celkové rozlohy ČR. V tomto kontextu je třeba celkový trend regionálního rozvoje ve sledovaném období hodnotit jako odpovídající parametrům trvale udržitelného rozvoje.

Obdobná je i situace pokud jde o počet obyvatel, kteří žijí v oblastech se znaky marginality (viz. tabulka 3) Podíl počtu obyvatel v marginálních či rozvojových regionech z celkového počtu obyvatel ČR se od roku 1998 snižoval - z 17,08 % v roce 1991 na 6,18% v roce 2007. Výjimkou byl rok 1998, kdy došlo k nárůstu počtu obyvatel žijících v marginálních oblastech téměř o dvojnásobek - z 17,08% v roce 1991 na 29,86% v roce 1998. Šlo pravděpodobně o důsledky hospodářských a strukturálních změn v ČR po roce 1990 v kombinaci s neexistencí koncepce regionální politiky.

Strategie regionálního rozvoje ČR byla přijata vládou v roce 1999. a Národní rozvojový plán fungoval od roku 2000-2006 Byly přijaty Regionální programy rozvoje : Severozápadní Čechy, Ostravsko, Ralsko a Mladá a začala fungovat finanční pomoc v rámci PHARE. Výsledky této regionální politiky se projeví se zpožděním v roce 2001-2004. Po vstupu ČR do EU a čerpání pomoci ze strukturálních fondů EU (v období 2004 a 2007) se situace ještě zlepšila.

Rok 1998, kdy vzrostl podíl lidí, kteří žili v hospodářsky slabých regionech, ale zároveň znamenal i výrazné zvýšení počtu obyvatel, kteří žili v nemarginálních, prosperujících regionech - z 2,94 v roce 1991 na 21,51% roku 1998. Tento posun, se z pohledu rozvoje ČR musí hodnotit jako kladný trend hospodářské prosperity a snižování marginality hodnocené počtem obyvatel, kteří jsou marginalitou nějak zasaženi. Z tohoto pohledu lze celkový rozvoj hodnotit trvale udržitelně.

Tabulka 2 - Vývoj rozlohy marginálního území ČR

	1991		1998		2001		2004		2007	
marg3	Vysočina	6925	Jihomoravský kraj	7066	Olomoucký kraj	5140	Olomoucký kraj	5140	Olomoucký kraj	5140
	Olomoucký kraj	5140	Olomoucký kraj	5140	Moravskoslezský kraj	5554				
	Zlínský kraj	3964	Moravskoslezský kraj	5554						
celkem	20,32%	16029	22,52%	17760	13,56%	10694	6,52%	5140	6,52%	5140
marg0	Karlovarský kraj	3314	Středočeský kraj	11015	Středočeský kraj	11015	Středočeský kraj	11015	Středočeský kraj	11015
			Plzeňský kraj	7561					Plzeňský kraj	7561
			Královéhradecký kraj	4758						
celkem	4,20%	3314	29,59%	23334	13,97%	11015	13,97%	11015	23,55%	18576

Marg 3 - vývoj rozlohy marginálního území ČR (se třemi sledovanými znaky marginality) a podíl tohoto území na rozloze ČR

Marg 0 - vývoj rozlohy nemarginálního území (bez sledovaných znaků marginality) a podíl tohoto území na rozloze ČR

Tabulka 3 - Vývoj počtu obyvatel marginálního území ČR

	1991		1998		2001		2004		2007	
marg3	Vysočina	514227	Jihomoravský kraj	1145314	Olomoucký kraj	638374	Olomoucký kraj	639423	Olomoucký kraj	641791
	Olomoucký kraj	647911	Olomoucký kraj	647462	Moravskoslezský kraj	1265912				
	Zlínský kraj	598110	Moravskoslezský kraj	1279410						
celkem	17,08%	1760248	29,86%	3072186	18,66%	1904286	6,26%	639423	6,18%	641791
marg0	Karlovarský kraj	303180	Středočeský kraj	1108465	Středočeský kraj	1123931	Středočeský kraj	1144071	Středočeský kraj	1201827
			Plzeňský kraj	552553					Plzeňský kraj	561074
			Královéhradecký kraj	552481						
celkem	2,94%	303180	21,51%	2213499	11,01%	1123931	11,19%	1144071	16,98%	1762901

Marg 3 - vývoj počtu obyvatel marginálního území ČR (se třemi sledovanými znaky marginality) a jeho podíl vzhledem k počtu obyvatel ČR

Marg 0 - vývoj počtu obyvatel nemarginálního území ČR (bez sledovaných znaků marginality) a jeho podíl vzhledem k počtu obyvatel ČR

Závěr

Studie byla založena na porovnávání výsledků získaných v relativně dlouhém časovém horizontu 1991 až 2007. Pokusila se navázat na dřívější studii, která byla provedena jen za roky 1991 a 1998 (UNDP), kde byla použita obdobná metodika. Naše indikátory se, ale vzhledem ke srovnatelným statistickým datům za delší časový horizont, poněkud od první studie musely odchýlit. Zúžili jsme počet indikátorů ze čtyř na tři, nesledovali jsme míru investic do okresů, pro kterou jsme neměli dostatek statistických podkladů. K tomu, aby bylo možné činit závěry o tendencích či vývoji marginálních oblastí v ČR, by bylo třeba rozšířit soubor indikátorů alespoň na pět.

Sledování parametrů sociálně ekonomické marginality v prostorovém vyjádření by se, podle našeho názoru, mělo stát součástí údajů pravidelně sledovaných Statistickým úřadem České republiky. Marginalita chápáná jako prostorový indikátor udržitelnosti rozvoje by mohla být doplňkem ke standardnímu hodnocení rozvoje pomocí hrubého domácího produktu

Podíl rozlohy marginálního území ČR (se třemi sledovanými znaky marginality) se od roku 2001 snižuje - z 20,32% rozlohy v roce 1991 na 6,52% celkové rozlohy ČR v roce 2007. Obdobná je i situace pokud jde o počet obyvatel, kteří žijí v oblastech se znaky marginality. Podíl počtu obyvatel v marginálních či rozvojových regionech z celkového počtu obyvatel ČR se od roku 1998 snižoval - z 17,08 % v roce 1991 na 6,18% v roce 2007.

Obecně lze konstatovat, že počet krajů se všemi třemi znaky marginality se od roku 2001 do roku 2007 snížil a zvýšil se počet krajů bez sledovaných znaků marginality. Většina krajů má jeden nebo dva ze sledovaných znaků marginality, přičemž od roku 2001 do roku 2007 lze sledovat pozitivní trend vývoje směrem k nižší nebo žádné marginalitě. V tomto kontextu je třeba celkový trend regionálního rozvoje ve sledovaném období hodnotit jako odpovídající parametrům trvale udržitelného rozvoje.

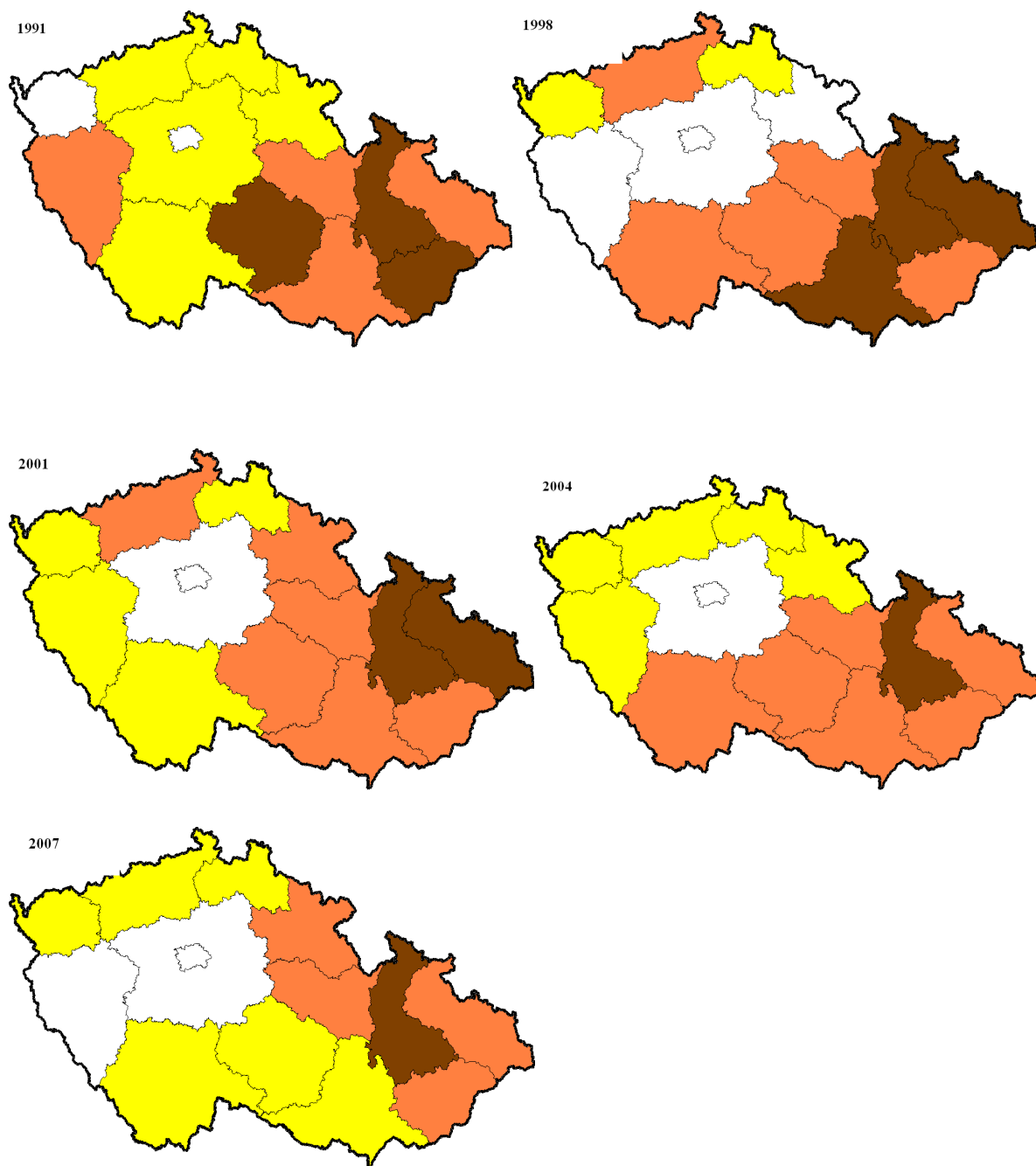
Literatura

- [1] CUDLÍNOVÁ E. Models of planning of marginal area. In: *Nature and Culture in Landscape Ecology, experiences for the 3rd millenium*, conference preceedings (ed.) KOVÁŘ, P. Prague: Acta Universitatis Carolinae, Environmentalica, CZ-IALE, 1999a. 11 s.
- [2] CUDLÍNOVÁ E. Vývoj indikátorů trvalé udržitelnosti ve světovém kontextu a praktické příklady z ČR. *Prameny*, 1999b. roč.5, č. 2.
- [3] CUDLÍNOVÁ. E, BARTOŠ. M, KUŠOVÁ D., TĚŠITEL J. Supporting regional development – scale dimension of sustainability (a case study from CR). In: *Linking Development with the Environment: Perspectives from the EU and accession countries*, (ed.) ŠKOBLA D. Bratislava: Regional Environmental Center for Central and Eastern Europe, REC, 2002. 12 s.
- [4] CUDLÍNOVÁ E., TĚŠITEL J. Marginální oblasti-indikátor trvale udržitelného rozvoje. *Životné prostredie*, 2000. roč. 34, č. 1, 5 s.
- [5] DAMBORSKÝ M. *Regionální a územní rozvoj v ČR*. [online]. [2007]. Praha: Vysoká škola ekonomická, Národohospodářská fakulta. <<http://nf.vse.cz/download/veda/workshops/reguz.pdf>>
- [6] PEARCE, D. et al *Blueprint 3: Measuring sustainable development*. London: Earthscan Publications Ltd., 1993. 240 s. ISBN 1 85383 183 2.

- [7] SKOKAN K. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis, 2004. 159 s. ISBN 80 7329 059 6.
- [8] TĚŠITEL J., KUŠOVÁ D., BARTOŠ M. Nemarginální parametry marginálních území. *Ekológia*, 1999, roč.18, č. 2, s. 39 – 47.
- [9] WOKOUN R., et al. *Úvod do regionálních věd a veřejné správy*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o., 2004. 447 s. ISBN 80-86473-80-5.

Přílohy

Obrázek 1 - Rozložení marginálních regionů (NUTS III) v ČR v letech 1991,1998, 2001, 2004, 2007



Title: Regional development of Czech republic and its sustainability

Název: Regionální rozvoj v ČR z hlediska principu trvalé udržitelnosti

Author/s: Eva Cudlínová

Abstract: The article stresses several approaches how to specify regional marginality in the chosen years for selected social-economic indicators by using accessible statistical data. The aim of the work was to find changes of the extent and population of marginal areas and mouth of social scissors when comparing richest and poorest regions.

Abstrakt: Příspěvek si klade za cíl prověřit možnosti stanovení marginality regionů podle zvolených socio-ekonomických indikátorů ve vybraných letech za použití dostupných statistických dat. Práce sleduje změny v rozloze a počtu obyvatel marginálních oblastí a rozevírání sociálních nůžek pokud jde o nejbohatší a nejchudší regiony.

Key words: marginality, regional development, sustainability

Klíčová slova: marginalita, regionální rozvoj, trvalá udržitelnost

Contact

doc. Ing. Eva Cudlínová, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KSR
Studentská 13, 37005 České Budějovice
evacu@ef.jcu.cz, 420387772056

MANAGEMENT, FINANČNÍ ŘÍZENÍ PODNIKU[#] A ÚČETNICTVÍ

Zita Drábková, Jindřiška Kouřilová

Úvod

Řízení podniku zahrnuje i finanční řízení podniku; spolu s dalšími obory tvoří navzájem prolínající se systém činností. Podklady, které pro svá finanční rozhodování manažeři využívají, vycházejí zejména z účetních výkazů. Jenomže, což není nic nového, tyto výkazy zůstávají klíčovým zdrojem informací pro hodnocení výkonnosti podniku. Avšak vykázané hodnoty jsou do jisté míry závislé na záměru jejich tvůrců. Často je rozhodováno v oblasti optimalizace finanční struktury podniku, tzn. využívání vlastního a cizího kapitálu, jeho dlouhodobosti, krátkodobosti atd. a současně i měření výkonnosti podniku.

Je obecně deklarováno, že finančně zdravý podnik by měl být schopen v současnosti i ve výhledu do budoucna smysluplně naplňovat předmět své činnosti, dosahovat trvale požadované míry zhodnocení vloženého kapitálu investory, při úvaze rizik podnikání. Ovšem vycházet při řízení a hodnocení podniku pouze z vykázaných údajů podniku ohodnoceného jako finančně zdravého, je poměrně riskantní v důsledku vlivů týkajících se slabých stránek účetních výkazů, využívání legálních metod kreativního účetnictví a stále častějších účetních podvodů, ale třeba i jen volby používaných metod.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je v tomto kontextu prezentovat výsledky provedené analýzy ve směru prezentování a charakteristiky používaných metod, z nichž je možno i v této fázi si odvodit určité diference získaných výsledků za identické ekonomické situace podniku. Každá z nich má na danou problematiku odlišný názor, vychází z jiných předpokladů, tj. z jiných kritérií pro posouzení optimální finanční struktury. Metody odlišně pohlížejí na faktory, které finanční strukturu ovlivňují.

Pro měření výkonnosti podniku si může tak podnik vybrat nepřeborné množství poměrových ukazatelů, bonitních a bankrotních modelů, které využívají odlišná, jiná data z finančních výkazů. Obecně sledované aktuální úrokové míry, zadluženosti podniku a další ukazatele patří do okruhu zjišťování a řízení finanční struktury. Nebo může jít ještě podstatně důležitější aspekt, a sice uplatňování subjektivních záměrů, třeba některého z manažerů podniku.

Výsledky byly zpracovány v rámci analýz k disertační práci, na bázi dlouhodobého pozorování a současně vycházejí z poznatků daňového poradce. Pro ilustraci problematiky považujeme za účelné interpretovat základní přehled a charakteristiku používaných metod zjišťování optimalizace finanční struktury podniku, v dalším je věnována pozornost více či méně záměrným postupům podniků, či spíše jednotlivých příslušných pracovníků třeba v rámci provádění finanční analýzy.

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Kreativní účetnictví a účetní podvody v podmínkách ČR, současný stav na základě provedené analýzy, Interní grant EF evid.číslo: IG 1/09

Výsledky a diskuze

A. Rozhodování o optimální finanční struktuře, užití různých metod.

1. Optimalizace dle klasické tradiční teorie

Tato teorie vychází z průměrných nákladů kapitálu – ty představují vážený aritmetický průměr jednotlivých druhů kapitálu. Klasická teorie řeší tento problém tzv. teorií U-křivky, kdy průměrné náklady kapitálu podniku se zvyšujícím se zadlužením klesají v důsledku zvyšujícího se účinku úrokového daňového štítu na své minimum a poté rostou vlivem nákladů finanční tísně. Platí, že při minimálních nákladech je tržní hodnota podniku maximální při stabilním očekávaném výnosu.

2. Optimalizace dle teorie Neumaierová-Neumaier

Tato teorie vychází z tvrzení, že má podnik maximální zadluženost v případě maximální rentability vlastního jmění.

3. Optimalizace dle kompromisní teorie kapitálové struktury

Tato teorie vychází z předpokladu, že optimální míra zadlužení představuje kompromis mezi úrokovým daňovým štítem a náklady finanční tísně. Výsledkem tohoto přístupu je tvrzení, že společnosti s rozsáhlými bezpečnými aktivy mají mít vysoký podíl dluhu.

4. Optimalizace dle teorie Brealeyho a Myerse o čtyřech dimenzích kapitálové struktury.

Tato teorie doporučuje pohlížet na optimální kapitálovou strukturu ve čtyřech dimenzích a to:

a) daně: v případě placení vyšších daní může společnost využít daňových výhod plynoucích z úrokového daňového štítu.

b) riziko: při optimalizaci je potřeba vžít v úvahu podnikatelské riziko z důvodu nebezpečí finanční tísně.

V rámci této dimenze bylo analyzováno podnikatelské a finanční riziko tj. finanční páka, provozní páka, EPS, variabilita čistého provozního zisku. Zvýšení dluhu ve finanční struktuře zvyšuje fluktuaci EPS a zvýšení finančního rizika.

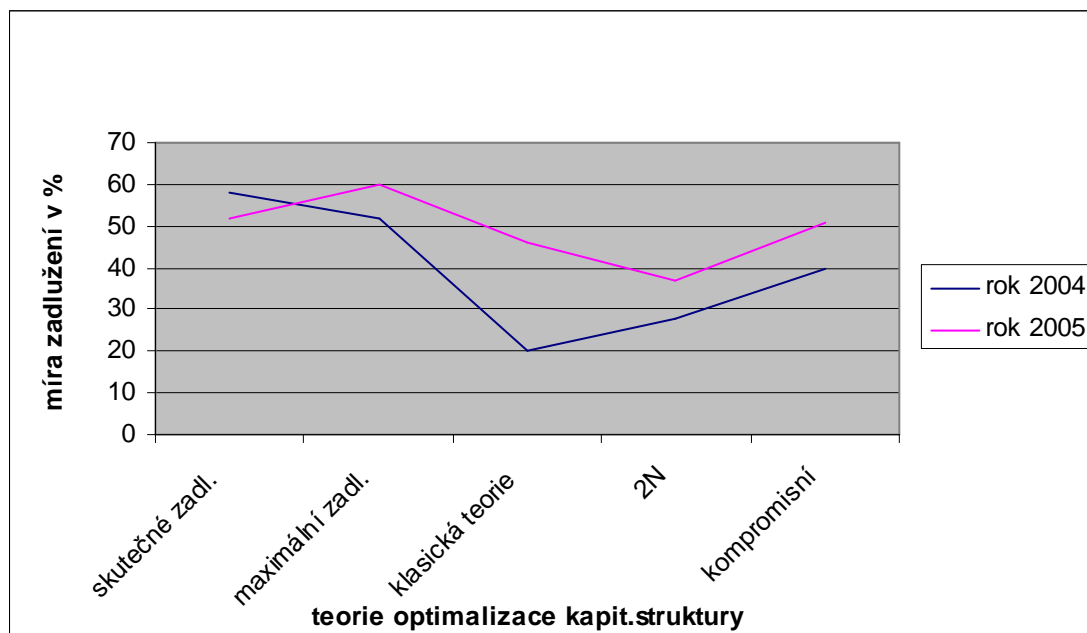
c) typ aktiv: zde sledován poměr nehmotných aktiv, protože v případě finanční tísně jejich hodnota klesá nejrychleji.

d) finanční volnost: ta představuje rychle dostupné peníze v případě ohrožení podniku. Firmy by měly mít dosažitelné finanční zdroje pro využití investičních příležitostí s vysokou čistou současnou hodnotou, proto má firmy s rozsáhlými investičními příležitostmi usilovat o konzervativní kapitálovou strukturu.

Pro analýzu jednotlivých vědeckých teorií optimální kapitálové struktury byl vybrán vzorek podniků s.r.o. a a.s. se sídlem v České republice s minimálním obratem 50 mil. Eur. Toto kritérium splnilo celkem 24 podniků z OKEČ 29 – Výroba a opravy strojů. Výsledkem analýzy optimální struktury vybraných podniků jsou rozporuplné výsledky. Tuto skutečnost je možné vysvětlit tím, že tyto výsledky vychází právě z finančních výkazů, které mohou být do jisté míry zkreslené (zmanipulované).

Graf 1 – Optimální zadlužení dle teorií optimální kapitálové struktury OKEČ 29

okeč29	Rok 2004	Rok 2005
skutečné zadl.	58	52
maximální zadl.	52	60
klasická teorie	20	46
2N	28	37
kompromisní	40	51



Zdroj: vlastní šetření

Graf 1 ukazuje velké rozdíly ve výsledcích optimální kapitálové struktury u vybraných podniků v letech 2004 a 2005. Výsledky kompromisní teorie kapitálové struktury se blíží v těchto letech maximálnímu zadlužení podniku, naopak optimalizace dle klasické teorie a teorie 2N vykazují významně nižší, přibližně poloviční procento optimálního zadlužení.

B. Měření výkonnosti podniku

Cílem finanční analýzy je měřit výkonnost podniku, poznat finanční zdraví podniku, určit slabé a silné stránky podniku. Metod finanční analýzy je celá řada – analýza absolutních ukazatelů, analýzy rozdílových a tokových ukazatelů, přímé analýzy poměrových ukazatelů a analýzy soustav ukazatelů, bonitních a bankrotních modelů. Všechny tyto metody vycházejí z účetních výkazů, současně kladou důraz na jiná data z účetních výkazů - rozvahy a výkazu zisků a ztrát, popř. cash flow. Finanční ukazatele lze rozčlenit do 3 hlavních oblastí – ziskovost, solventnosti a zvyšování hodnoty podniku pro investory. Každý podnik si tak může zvolit svůj „recept“ pro hodnocení výkonnosti podniku v závislosti na tom, kterým údajům finančních výkazů přisuzují větší úlohu ve finančním řízení. Na výsledek měření výkonnosti daného podniku má významný vliv manipulace účetních výkazů v závislosti na záměrech jejich tvůrce.

Manažeři se často snaží „upravit“ výši vykazovaného zisku, na kterém jsou finančně zainteresováni. A to buď směrem k maximu, nebo naopak k prohloubení ztráty a tím dosažení

výraznější výše zisku v následujících účetních obdobích. Špatný management se snaží zkreslením skutečného zisku oddálit úpadek firmy. Dalším důvodem může být tlak ze strany investorů nebo zatajení finančního rizika daného podniku, získání dotací nebo úvěrů či snaha o snížení své daňové povinnosti.

Jedním z hlavních faktorů provozní finanční výkonnosti firmy patří rentabilita celkového kapitálu, který určuje intenzitu využití kapitálu. Manažeři mají možnost ovlivnit tento ukazatel buď zvýšením obrátu tržeb, nebo snížit objem celkového kapitálu. Právě zde se otevírají tvůrcům finančních výkazů možnosti jejich umělé manipulace. Je možné využít odchýlné účetní odpisové politiky, která se odchyluje od reálného opotřebení aktiv. Hodnocení výkonnosti podniku s prioritou intenzity využití kapitálu je náchylnější k manipulaci ve srovnání s prioritou hodnocení dle ziskovosti. Při samotném zpracování účetních údajů se můžeme setkat s jejich účelovou manipulací v různých formách kreativního účetnictví.- mimobilančního financování aktiv, metody window dressing nebo techniky faktoringu. Manažeři se při řízení výkonnosti podniku setkávají s řadou problémů, které zkreslují výsledky hodnocení. Mezi hlavní problém vypovídajících výsledků je členění nákladů ve výkazu zisků a ztrát, dále nedostatečná aplikace účetní zásady „matching principle“. Toto v praxi znemožňuje hodnocení efektivnosti řízení dle tzv. přidaných hodnot na jednotlivé složky aktiv, více viz [3]. Otázkou tedy stále zůstává, které ukazatele hodnocení finanční výkonnosti podniku jsou nejvíce transparentnější v podmínkách české účetní legislativy. Rovněž pak, jakým způsobem v čase může uživatel odhadnout míru účelové manipulace účetních výkazů.

Závěr

Finanční řízení podniku nabývá v současnosti za doby tzv. finanční krize na významu. Přenáší se do úrovně operativního řízení podniku, finanční rozhodnutí jsou činěna na podkladě účetních dat a z nich zpracovaných finančních výkazů, musí být také operativně aktualizována, zpracována, ale i interpretována. O to více nastupuje riziko chyb z důvodu neznalosti či záměru, které mohou poškodit podnik a jeho vedení. Tak jak nastupuje současně literárnější podnikatelské klima, čekají i management podniků v této oblasti mnohá nepříjemná překvapení. Na jejich práci budou tedy kladeny stále vyšší nároky i ve sféře ekonomických vazeb a souvislostí. Provedená analýza jednotlivých vědeckých teorií optimální kapitálové struktury u vybraných podniků OKEČ 29 na podkladě účetních výkazů roku 2004 a 2005 vykazuje významně rozdílné procenta doporučeného optimálního zadlužení. Tyto výsledky si lze vysvětlit aplikací kreativních metod účetnictví, které do jisté míry manipulují účetní výkazy.

Příspěvek byl zpracován s podporou grantu IG 1/09

Literatura

- [1] KOVANICOVÁ, D. *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. Praha: Polygon, 2004, 284 s. ISBN 80-7273-095-9
- [2] KRUPOVÁ, L. *Kreativní účetnictví. Zneužívání účetnictví, možnosti a meze*. Praha: Komora auditorů ČR, 2001, 64s.
- [3] PETŘÍK, T. *Ekonomické a finanční řízení firmy*. Praha: Grada, 2005.
- [4] SEDLÁČEK, J. *Účetnictví pro manažery*. Brno: Business Books, 2006.
- [5] VOŠOBA, P. *Řízení firemních financí*, Praha: Ekopress, 1998, 214 s. ISBN 80-86119-05-

Title: Management, accounting and financial management of enterprise

Název: Management, finanční řízení podniku a účetnictví

Author/s: Zita Drábková, Jindřiška Kouřilová

Abstract: Optimizing the financial structure of an enterprise and measurement of its performance is one of the key decisions of the financial management. Therefore, the extent of manipulation with financial statements in practices of the creative accounting and the choice of its method must be considered at decision making in financial management of an enterprise. We can find the purpose manipulation in different forms of creative accounting within processing of financial statements. Due to the extensiveness of the problem the paper is aimed at selected aspects of financial management - the optimal financial structure and the methods designed to recognize any incorrectness of financial statements (the predicative ability of accounting statements within the financial management of an enterprise).

Abstrakt: Optimalizace finanční struktury podniku a měření výkonnosti podniku patří mezi zásadní rozhodnutí podniku v rámci jeho finančního řízení. Proto jak volba metody, tak zejména míra manipulace účetních výkazů ve formě kreativního účetnictví musí být zohledněna při rozhodování ve finančním řízení podniku. Při samotném zpracování účetních údajů se však můžeme setkat s jejich účelovou manipulací v různých formách kreativního účetnictví. Z důvodu rozsáhlosti problematiky se článek omezuje na vybrané aspekty finančního řízení podniku – optimální finanční strukturu a vypovídající schopností účetních výkazů při finančním řízení podniku.

Key words: Financial structure, efficiency of an enterprise, financial statements

Klíčová slova: finanční struktura, výkonnost podniku, finanční výkazy

Adresa autorů:

Ing. Drábková Zita, doc. Ing. Jindřiška Kouřilová, CSc.

Jihočeská universita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta – Katedra účetnictví a financí

Studentská 13

370 05 České Budějovice

Česká republika

E-mail: drabkova@ef.jcu.cz, kourilova@ef.jcu.cz

ZAMĚSTNANECKÉ VÝHODY V DOBĚ KRIZE

Jiří Duda, Radka Šperková

Úvod

Zaměstnanecké výhody patří do takových forem odměn, které organizace zaměstnancům poskytuje pouze za to, že jsou jejími zaměstnanci. Na rozdíl od mezd a platů nebývají obvykle vázány na výkon pracovníka, ale může se přihlížet k funkčnímu postavení pracovníka v organizaci (Koubek, 1998).

Cíl a metodika

Cílem práce je popis možností využití (resp. omezení poskytování) vybraných zaměstnaneckých výhod v době ekonomické krize. V příspěvku je využit dotazník provedený společností ING (Šíbal, 2009), který byl publikován v květnu roku 2009.

Výsledky

V minulých letech se zdůrazňoval význam poskytování benefitů, zaměstnaneckých výhod, v motivaci resp. udržení zaměstnanců v podniku. V současné době ekonomické krize se mnoho podniků potýká s nedostatkem zakázek a jsou nuceni propouštět zaměstnance. Mírnějším dopadem krize v podniku je „pouhé“ omezení pracovní doby a tím také snížení mzdy a rušení zaměstnaneckých výhod, jedné z oblastí nákladů firmy. V této době je ale i mnoho podniků, které v oblasti zaměstnaneckých výhod provedly změny minimální, popř. žádné. V roce 2009 (v květnu) prezentovali zástupci společnosti ING průzkum „Jak krize ovlivňuje zaměstnanecké výhody“ (Šíbal, 2009) mezi vybranými společnostmi. O restrukturalizaci mzdového systému uvažuje 38 % všech tázaných společností. O jaké změny jde ukazuje tabulka 1. Jak lze vidět, jedná se převážně o zásah do zaměstnaneckých výhod a to především v oblastí dalších mezd, platů (tzv. 13. a 14. mzdy a platy).

Tabulka 1 - Způsob restrukturalizace mzdového systému

Zrušení 13.,14. platu, mzdy	55,6 %
Omezení bonusu za využití pracovní doby	22,3 %
Zrušení roční prémie	11,1 %
Zrušení bonusu k životnímu výročí	5,6 %

Zdroj: Employee benefits 2009

Mnoho firem využívá daňově zvýhodněných benefitů, kdy si mohou část popř. celou sumu vynaložených nákladů uplatnit jako daňově uznatelné náklady, nemusí z těchto částek platit sociální ani zdravotní pojištění a samotným zaměstnancům hodnota benefitu se nezapočítává do daňového základu zdanitelné mzdy a také z poskytnutých benefitů neplatí sociální

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného záměru MSM 6215648904 „Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu“.

a zdravotní pojištění. Mezi tyto zaměstnanecké výhody patří především příspěvky na stravování, penzijní připojištění, životní pojištění, příspěvek na dovolenou. Průzkum společnosti ING se zaměřil také na prováděné změny u těchto daňově zvýhodněných benefitů. Výsledky šetření mezi respondenty prezentuje tabulka 2.

Tabulka 2 - Změna poskytování daňově zvýhodněných benefitů

Benefity	zruší	sníží	zachovají	navýší	zavedou
Stravenky	2,4 %		97,6 %		
Příspěvek na vzdělání	11,1 %	3,7 %	85,2 %		
Penzijní připojištění	3,3 %		80 %	16,7 %	15,2 %
Životní pojištění	8,4 %		82,6 %	9 %	52,3 %
Příspěvek na dovolenou	42,7 %		57,3%		6,7%
Příspěvek na dopravu	68,8 %		31,6 %		
Očkování proti chřipce	11,7 %		88,2 %		

Zdroj: Employee benefits 2009

Zaměstnavatelé, kteří se účastnili průzkumu, v této oblasti (daňově preferovaných) benefitů příliš mnoho změn neplánují. Pouze u příspěvků na dopravu lze vidět tendenci tento benefit omezit a také u příspěvku na dovolenou se téměř polovina respondentů přiklání k variantě zrušení benefitu. Bohužel u tohoto benefitu nelze určit, zda se jedná skutečně o příspěvek na dovolenou, tak jak je znají daňové zákony (tj. daňově uznatelná částka je omezena) nebo se jedná o synonymum pro další mzdu (13. mzda, plat), tak jak jej někteří zaměstnavatelé používají.

Výhody a nevýhody udržení benefitů v podniku.

Dle našeho názoru existence benefitů svědčí o starosti zaměstnavatele o zaměstnance, ikdyž je situace na trhu svízelná. Rušení benefitů může mít negativní vliv na motivaci pracovníků, na jejich loajalitu k zaměstnavateli. Jak je vidět z tabulky číslo 2 zaměstnavatelé hodlají zachovat jako benefit stravenky (příspěvek na stravování), jejichž zrušení by bylo spíše kontraproduktivní. Příspěvek na stravování až do výše 50,40 Kč na jedno jídlo (stravenku) denně lze zařadit do daňově uznatelných nákladů a pokud je pracovní měsíc dlouhý 20 až 22 dnů tak náklady na stravování se pohybují cca kolem 1000 až 1100 Kč měsíčně na jednoho zaměstnance. Při dobré argumentaci lze zaměstnancům zdůraznit, že o tuto částku mají navýšenou mzdu, ze které navíc neplatí sociální ani zdravotní pojištění. Zrušení tohoto benefitu, jenž patří mezi nejčastěji poskytované a také mezi nejoblíbenější, by mohlo zbytečně vyvolat negativní reakce zaměstnanců.

V průzkumu společnosti ING se neobjevily další možné omezení u zaměstnaneckých výhod a to např. snížení nákladů u mobilních telefonů a u poskytování osobních automobilů pro služební a soukromé účely. Snížení nákladů u mobilních telefonů lze dosáhnout jednoduše – snížení finanční částky, která je poskytnuta z firemních zdrojů na hrazení těchto nákladů. Velké změny lze očekávat u využívání podnikových automobilů i pro soukromé účely. Lze předpokládat, že se tato výhoda nebude poskytovat manažerům na nižších úrovních (např.

často byla poskytována až na referentské pozice). Také se nedá předpokládat větší benevolence při výběru automobilů a omezení výdajů při nákupu těchto aut.

O poskytovaných zaměstnaneckých benefitech lze konstatovat, že patří spíše do hygienických vlivů podle Herzbergerovy teorie dvou faktorů (Vodáček, Vodáčková, 1994). Tato teorie přiznává zaměstnaneckým výhodám, tak jako jednou přiznané mzdě, statut hygienického faktoru. V krátké době jejich změn se benefity projevují motivačně a pak se jejich výše a skladba stává prahovou hodnotou hygienického faktoru. U hygienického faktoru Herzbergerovy teorie může při nedostatku určité mezní hranice tohoto faktoru dojít ke konfliktům mezi zaměstnanci a zaměstnavatelem. Na druhou stranu v době finanční krize si většina zaměstnanců uvědomuje, že nelze udržet příliš vysokou finanční náročnost na zaměstnanecké výhody a že musí dojít ke změnám ve skladbě těchto výhod. Jak ukazují průzkumy hlavního autora článku v posledních šesti letech (Duda, 2003-2009) ve vybraných podnicích, zrušení zaměstnaneckých výhod není u většiny zaměstnanců dostatečným impulsem ke změně zaměstnání, zvláště ne u dělnických profesích a u nižšího managementu.

V průzkumu společnosti ING (Šíbal, 2009) lze vidět také to, že podniky si uvědomují důležitost vzdělávání a proto v této oblasti sledované podniky příliš změn neplánují. V oblasti vzdělávání mohou firmy také využít pomoci státu v rámci programu Evropského sociálního fondu ve vyhlášených výzev a projektu, jako např. grantové projekty „Školení je šance“, individuální projekty „Vzdělávejte se“. Sledované společnosti také upozorňují na to, že uvažují o navýšení popř. zavedení penzijního připojištění, životního pojištění. I u těchto zaměstnaneckých výhod lze využít toho, že v případě dobrého zdůvodnění vedení firmy, lze navýšením popř. zavedením těchto benefitů na úkor zvýšení mzdy zvýšit celkový příjem zaměstnance. Jak pro zaměstnance, tak i pro zaměstnavatele jsou tyto výhody do hodnoty 24 000 Kč osvobozeny od placení sociálního i zdravotního pojištění, zaměstnanec neplatí z této částky daň z příjmu a u zaměstnavatele se jedná o daňově uznatelný náklad.

Závěr

V prostředí nepříznivé finanční situace, omezení výroby a snižování počtu zakázek patří benefity mezi první vynakládané náklady, která podnik omezuje. Benefity lze ale využít i pro zvyšování mezd, protože vybrané zaměstnanecké výhody jsou pro zaměstnance i zaměstnavatele osvobozeny od plateb sociálního a zdravotního pojištění, daně z příjmu. Jak lze vidět z průzkumu společnosti ING mezi zaměstnanecké výhody, které firmy omezují patří především používání aut pro soukromé potřeby, příspěvky na dopravu, příspěvky na dovolenou, bonusy k životním jubileím. Ke stálíci mezi benefity, které se nedotkne ani finanční krize patří příspěvek na stravování, stravenky.

Literatura

- [1] DUDA, J. Hodnocení poskytování zaměstnaneckých výhod v souvislosti s pohlavím zaměstnanců. *Acta Universitatis agriculturae et silviculturae Mendelianae Brunensis : Acta of Mendel University of agriculture and forestry Brno = Acta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně*. 2007. sv. LV, č. 6, s. 209-214. ISSN 1211-8516.
- [2] KOUBEK, J. *Řízení lidských zdrojů*. Praha: Management Press, 1998. 350 s. ISBN 80-85943-51-4.

- [3] ŠÍBAL, J. Jak krize ovlivňuje zaměstnanecké výhody. 2009 [on-line]. [cit. 2009-08-08]. Dostupné z:
http://www.apss.cz/files/280509_prezentace%20ING_Vyzkum_zamestnaneckych_vyhod.pdf.
- [4] VODÁČEK, L., VODÁČKOVÁ . O. *Management, teorie a praxe 80. a 90. let*. Praha: Management Press, 1994. 258 s. ISBN 80-85603-55-1.
-

Title: Employee benefits in the time of crisis

Název: Zaměstnanecké výhody v době krize

Author/s: Jiří Duda, Radka Šperková

Abstract: Paper deals with the issues of restrictions on provided benefits at the current time, time of economic crisis. Benefits belong to the costs, and an organisation tries to cut the costs at the current time of adverse financial conditions. Results of the paper are focused on utilizing cars for private purposes, contribution on food, pension insurance, and employee training. Benefits can also be used for keeping or increasing the level of wages.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá možnostmi omezení poskytovaných benefitů v současnosti, v době ekonomické krize. Benefity patří mezi náklady, které se podnik snaží v době nepříznivé finanční situace omezovat. Výsledky příspěvku jsou zaměřeny na využívání osobních automobilů pro soukromou potřebu, příspěvky na stravování, penzijní připojištění a vzdělávání zaměstnanců. Benefity lze také využít k udržení resp. zvýšení mezd zaměstnanců.

Key words: employee, employee benefits

Klíčová slova: zaměstnanec, zaměstnanecké výhody

Contact

Ing. Jiří Duda, Ph.D.

Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně

Provozně ekonomická fakulta, Ústav managementu

Zemědělská 1, 613 00 Brno

duda@mendelu.cz

STATISTICKÁ ANALÝZA MEZIOBECNÍ SPOLUPRÁCE V JIHOČESKÉM KRAJI

Jiří Dušek

Úvod

Spolupráce je významným vztahem ve všech oblastech lidské společnosti. Umožňuje snadněji a účinněji dosáhnout potřebných výsledků, v řadě případů není možné cíle bez spolupráce vůbec dosáhnout. Její důležitost se projevuje nejen v oblasti mezilidských vztahů, ale i v oblasti činnosti a komunikace nejrůznějších subjektů. Současné pojetí regionální politiky jako činnosti, jejímž úkolem je přispívat ke snižování rozdílů mezi úrovněmi rozvoje jednotlivých regionů a zabezpečování jejich harmonického rozvoje, zdůrazňuje i vyžaduje nutnost spolupráce obcí při rozvoji daného prostoru. Uskutečňování regionální politiky je neseno především představiteli veřejné správy příslušných regionů a významně se opírá o potřebu jejich spolupráce při poznávání, pochopení a prosazování potřeb rozvoje a vytváření vhodných podmínek pro jejich praktickou realizaci. Fenomén „spolupráce měst a obcí“, se tak za určitých podmínek stává důležitým „faktorem rozvoje“ (GALVASOVÁ, 2007).

Cíl a metodika

Základní hypotézou je konstatování, že za určitých podmínek se spolupráce obcí v regionu může stát důležitým faktorem regionálního rozvoje, a proto v hospodářsky méně vyspělých regionech by měla být forma spolupráce intenzivnější než v regionech ekonomicky více rozvinutých. Podpora „bottom-up“ přístupu, kdy je podporována lokální aktivita a kooperace jednotlivých subjektů při vzniku místně specifických inovačních systémů, tak představuje významný nástroj aktivizace lokálních zdrojů, což napomáhá zvýšit konkurenceschopnost regionu jako celku. Za tímto účelem byla zpracována datová báze za všechny města a obce Jihočeského kraje, která popisuje a kvantifikuje tyto způsoby spolupráce obcí: mikroregiony (DSO a ZSPO), místní akční skupiny, Místní agenda 21, Národní síť zdravých měst ČR (NSZM), Svaz měst a obcí ČR (SMO ČR), Svaz měst a obcí Jihočeského kraje (SMOJK), Euroregiony, přeshraniční impulsní centra (GIZ).

Model hodnocení četnosti spolupráce obcí v Jihočeském kraji je konstruován za pomoci metody kvantifikace. Kvantitativním vyjádřením dimenze je hodnota syntetického ukazatele, označovaného jako UKAZATEL SPOLUPRÁCE, pro jehož výpočet jsem stanovil následující metodu (popis a definice ukazatelů viz tabulka 1):

Tabulka 1 – Definice ukazatelů při výpočtu UKAZATELE SPOLUPRÁCE v Jihočeském kraji

Zkratka ukazatele	Definice ukazatele u měst a obcí Jihočeské kraje	Rozsah možných hodnot v souboru
P _{MKR}	počet členství v mikroregionech	0, 1, 2, 3
P _{MAS}	členství v MAS	0 (ne), 1 (ano)
P _{MA21}	členství/zájemce v MA21	0 (ne), 1 (ano)
P _{NSZM}	členství v NSZM	0 (ne), 1 (ano)
P _{SMOCR}	členství ve SMO ČR	0 (ne), 1 (ano)
P _{SMOJK}	členství ve SMOJK	0 (ne), 1 (ano)
P _E	členství obce v euroregionech	0 (ne), 1 (ano)
P _{GIZ}	počet členství obce v GIZ	0, 1, 2

$$U_S = \sum_{i=1}^n (P_{MKR} + P_{MAS} + P_{MA21} + P_{NSZM} + P_{SMOCR} + P_{SMOJK} + P_E + P_{GIZ}) \quad (1)$$

Poznámka:

- P_{MKR} – maximální počet členství v mikroregionech u jedné obce v Jihočeském kraji jsou tři členství.
- P_{GIZ} – maximální počet členství v GIZ u jedné obce v Jihočeském kraji jsou dvě členství.

Vzhledem k neexistenci vhodné databáze či jiného datového zdroje však nemohly být analyzovány všechny formy spolupráce obcí v rámci Jihočeského kraje.

Výsledky

Maximální teoreticky možná hodnota ukazatele spolupráce (dále jen U_S) dosahuje v Jihočeském kraji hodnotu 11. Minimální možná hodnota U_S je 0. Tento ukazatel tak může nabývat 12 různých hodnot. Čím nižší hodnoty U_S dosáhne, tím je nižší zapojení města či obce do meziobecní spolupráce v Jihočeském kraji, $U_S = 0$ vyjadřuje žádnou spolupráci města či obce v rámci Jihočeského kraje. Čím vyšší hodnoty U_S dosáhne, tím je intenzivnější zapojení města či obce do meziobecní spolupráce v Jihočeském kraji.

Tabulka 2 – Základní charakteristiky U_S v Jihočeském kraji

U_S	Průměr	Medián	Min.	Max.	Rozpětí	Směrodatná odchylka	Variační koeficient	Šikmost
Jč. kraj	3,051	3	0	8	8	1,434	47 %	0,011

Zdroj: vlastní výpočty

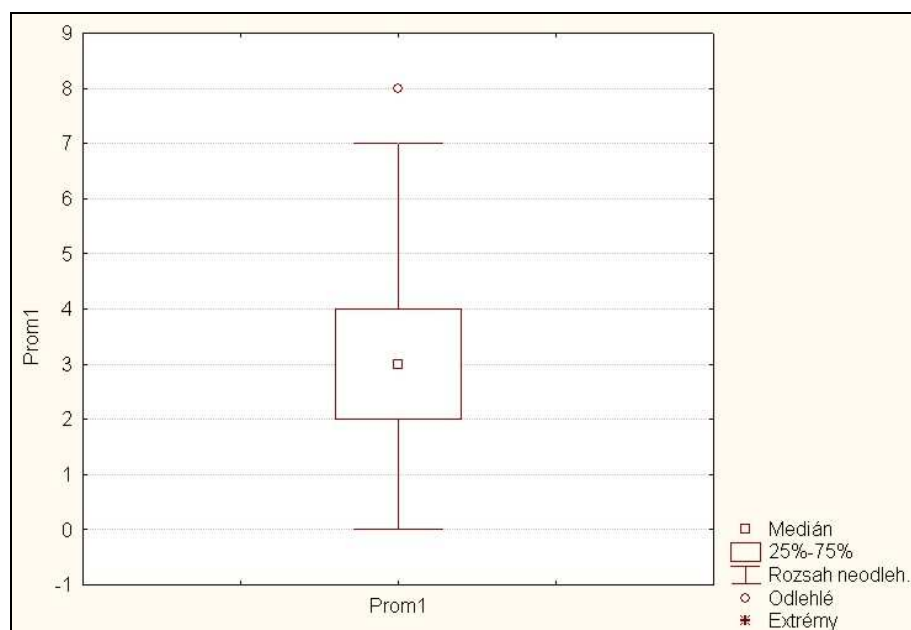
Medián je v našem případě číslo 3, což je číslo, které leží uprostřed podle velikosti uspořádaného souboru čísel. Polovina čísel má tedy hodnotu, která je větší nebo rovna mediánu a polovina čísel má hodnotu, která je menší nebo rovna mediánu.

Nejnižší ukazatel spolupráce v Jihočeském kraji je 0 a dosáhlo ho 26 obcí, nejvyššího ukazatele spolupráce 8 dosáhlo pouze město Strakonice. Směrodatná odchylka 1,434 zde vyjadřuje, jak se hodnoty liší od průměrné hodnoty (střední hodnoty). Variační koeficient se blíží 50 %. Šikmost 0,011 označuje stupeň asymetričnosti rozdělení veličiny kolem střední hodnoty. Kladné zešikmení označuje rozdělení s asymetrickou stranou, která se vychyluje směrem k více kladným hodnotám.

Krabicový graf nám poskytuje informace o těchto důležitých veličinách:

- nejnižší (minimální) hodnotě,
- nejvyšší (maximální) hodnotě,
- rozsah hodnot mezi nejvyšší a nejnižší hodnotou (rozpětí, tzv. spread),
- střední hodnotu skupiny dat (medián).

Graf 1 – Krabicový graf ukazatelů spolupráce u jednotlivých municipalit v Jihočeském kraji



Zdroj: vlastní výpočty

Graf 1 zobrazuje prostřední část datového souboru (dolní hrana obdélníku vymezuje spodních 25 % zjištěných hodnot v souboru a horní hrana 75 % hodnot – neboli vymezuje tzv. interkvartilové rozpětí). Malý čtverec uprostřed ukazuje prostřední kvartil neboli 50 % kvantil, což je medián, a horizontální úsečky na úrovních 0 a 7 znázorňují minimální resp. maximální hodnoty v souboru. Zároveň formou kolečka je znázorněna odlehlá hodnota souboru $U_S = 8$ (město Strakonice). Délka krabicového grafu ukazuje stupeň variability zobrazeného datového souboru. Různá délka úseček (horní je zřetelně větší než dolní) je signálem asymetrického rozdělení dat daného souboru. Vidíme též, že na dolním konci nejsou žádné extrémní hodnoty.

Tabulka 3 – Četnost hodnoty U_S v Jihočeském kraji

Hodnota U_S	Počet měst a obcí
0	26
1	61
2	130
3	167
4	143
5	74
6	18
7	3
8	1

Zdroj: vlastní výpočty

Ukazatel spolupráce u měst je v průměru 4,3, zatímco u obcí činí hodnota jen 2,94, tj. je o 32 % méně. Nejnižší hodnotu ukazatele mezi městy má Veselí nad Lužnicí, $U_S = 1$ svědčí o velmi malém zapojení do meziobecní spolupráce. O mnoho lépe na tom nejsou ani města Horní Planá, Rožmberk nad Vltavou, Kardašova Řečice či Stráž nad Nežárkou s $U_S = 2$.

Nejčastější hodnoty, kterých U_S u měst dosahuje, jsou hodnoty 3, 4 a 5. Nejtypičtějším představitelem je v tomto případě město, které je aktivně zapojeno do 1 či 2 mikroregionů, MAS a je členem Svazu měst a obcí České republiky a Svazu měst a obcí Jihočeského kraje. Z hlediska velikostí měst je jasně patrné, že se vzrůstající velikostí města je zde patrná i tendence většího zapojení do meziobecní spolupráce. Neplatí to však absolutně, samostatnou kategorií je největší město Jihočeského kraje – České Budějovice, jehož ukazatel spolupráce je 4. Město není ani členem žádného mikroregionu ani místní akční skupiny, jeho velikost mu umožňuje realizovat aktivity bez menších partnerů.

Tabulka 4 – Průměrná hodnota U_S u měst v Jihočeském kraji v závislosti na velikosti města

Velikost města	U_S
200-499	2
500-999	2,5
1000-1999	3,88
2000-4999	4,46
5000-9999	4,08
10000-19999	6,00
20000-49999	5,75
50000-99999	4,00
Celkový průměr	4,302

Zdroj: vlastní výpočty

Průměrný ukazatel spolupráce 570 obcí je téměř o 32 % nižší, než je tomu u 53 měst Jihočeského kraje. Nejvyšší hodnoty $U_S = 6$ dosahuje dokonce u 12 obcí (či městysů) kraje: Čechelovice, Lednice, Benešov nad Černou, Malonty, Pohorská Ves, Kovářov, Němětice, Horní Stropnice, Hranice, Ločnice, Olešnice, Nová Ves nad Lužnicí. Bohužel ale v Jihočeském kraji nalezneme i 26 obcí, které mají $U_S = 0$, čili nejsou zapojeny absolutně žádným způsobem do spolupráce v rámci Jihočeského kraje.

Nejčastější hodnoty, kterých U_S u obcí dosahuje, jsou hodnoty 2, 3 a 4, zde je již vidět posun proti městům. Nejtypičtějším představitelem je v tomto případě obec, která je aktivně zapojena do 1 či 2 mikroregionů a MAS. Zapojení do dalších forem spolupráce jako například Svaz měst a obcí České republiky, Svaz měst a obcí Jihočeského kraje či přeshraniční spolupráce není početné.

Platí zde obdobná tendence jako u měst, se vzrůstající velikostí obce je zde větší tendence ke spolupráci.

Tabulka 5 – Průměrná hodnota U_S u obcí v Jihočeském kraji v závislosti na jejich velikosti

Velikost obce	U_S
do 199	2,48
200-499	3,10
500-999	3,38
1000-1999	3,80
2000-4999	3,33
Celkový průměr	2,94

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Z hlediska významnosti jednotlivých forem spolupráce je jednoznačně nejvýznamnější formou v Jihočeském kraji spolupráce v rámci mikroregionů a MAS, tyto dvě formy spolupráce tvoří 60 % všech forem spolupráce v kraji. Ostatní formy spolupráce již nejsou tak významné, protože nepřinášejí obcím takové efekty jako spolupráce v MAS a mikroregionech nebo se do nich kvůli svému geografickému umístění nemohou obce zapojit (viz např. spolupráce s obcemi jiných států).

Pomocí ukazatele spolupráce lze určit problémová území kraje a kategorizovat města a obce Jihočeského kraje z hlediska meziobecní spolupráce a navrhnout konkrétní strategii pro její další rozvoj. Lze identifikovat čtyři významná centra spolupráce v Jihočeském kraji, konkrétně se jedná o města Strakonice ($U_S = 8$), Prachatice, České Velenice a Třeboň ($U_S = 7$). Jako problémové se jeví oblasti Jindřichohradecka, Soběslavska, kde je průměrná hodnota U_S velmi nízká (1,62, respektive 2,06). Z 26 obcí, které mají $U_S = 0$, jich 13 leží právě v regionu SO ORP Jindřichův Hradec.

Z tohoto pohledu by bylo vhodné inspirovat se modelem z kraje Vysočina, kdy kraj je ochoten podporovat mikroregionální spolupráci, ovšem za podmínky, že je zde 100 % zapojení všech obcí na celém území a nedochází k překryvům. Kraj má tak v mikroregionech plnohodnotné partnery, pomocí nichž může rozvíjet celé území kraje rovnoměrně. V Jihočeském kraji je naproti tomu 20 obcí ve třech mikroregionech a 135 obcí dokonce ve dvou mikroregionech zároveň.

Rozdíly mezi U_S se přímo úměrně zvětšují s mírou desagregace, rozdíl na úrovni okresů je v absolutní hodnotě 1,65, na úrovni SO ORP 3,5 a na úrovni obcí dokonce 8. Rozevírají se nůžky mezi centrálními regiony kraje a periferií kraje, nejmenší úroveň U_S je v malých obcích (do 199 obyvatel) právě v příhraničních SO ORP – průměr v této kategorii SO ORP Jindřichův Hradec 0,89; Dačice 1,25; Prachatice 1,74; Kaplice a Vimperk 2,00. Pozitivně se v periférii kraje projevuje na výši U_S sousedství Rakouska, kde vzniklo několik impulzních center, a Středočeského kraje (přesahy MAS). Lze též konstatovat, že se zvětšují rozdíly mezi městy a venkovem (U_S 4,3 x 2,94). Z hlediska existujících forem spolupráce je nejvýznamnější forma spolupráce v mikroregionech, jen na Strakonicku je specificky nejvýznamnější formou spolupráce MAS. Některé formy spolupráce se u některých SO ORP vůbec nevyskytují (např. MAS na Dačicku).

Literatura

- [1] GALVASOVÁ, IVA, et al. *Spolupráce obcí jako faktor rozvoje*. 1. vyd. Brno: Georgetown, 2007. 140 s. ISBN 80-251-20-9.

Title: Statistic analysis of intermunicipal cooperation of the South Bohemian Region

Název: Statistická analýza meziobecní spolupráce v Jihočeském kraji

Author/s: Jiří Dušek

Abstract: In the current concept of regional politics as an activity, the main purpose of which is to reduce disparities in development of individual regions and to ensure their harmonious development, emphasis is also laid on cooperation of towns and municipalities in development of a given area. Local initiative thus gains more and more on significance and under certain circumstances becomes the most important factor in regional development. This contribution analyses level of intensity of intermunicipal cooperation in individual regions of South Bohemia, and it makes an attempt to compare the intensity of this cooperation of municipalities and the economic activity in individual regions of South Bohemia. It also attempts to describe all relevant relations between these variables in order to better understand the significance of processes and elements of cooperation.

Abstrakt: Nynější pojetí regionální politiky jako činnosti, jejímž úkolem je přispívat ke snižování disparit mezi úrovněmi rozvoje jednotlivých regionů a zabezpečování jejich harmonického rozvoje, zdůrazňuje i vyžaduje nutnost spolupráce měst a obcí při rozvoji daného prostoru. Lokální iniciativa tak získává větší a větší význam a stává se za určitých podmínek klíčovým faktorem regionálního rozvoje. Tento příspěvek analyzuje na jedné straně míru intenzity meziobecní spolupráce v regionech Jihočeské kraje a na druhé straně se snaží o komparaci intenzity této spolupráce obcí a ekonomické aktivity v jednotlivých regionech kraje a popsání příslušných vztahů mezi těmito proměnnými, aby došlo k hlubšímu pochopení významu procesů a prvků spolupráce.

Key words: economic development, municipality, regional development, cooperation, statistic analysis

Klíčová slova: ekonomický rozvoj, obec, regionální rozvoj, spolupráce, statistická analýza

Contact

Ing. Jiří Dušek
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra ekonomiky
Studentská 13, 37005 České Budějovice
dusek@vsers.cz, 604710651

KOMPARACE FINANČNÍHO LEASINGU DLE AKTUÁLNÍ ČESKÉ PRÁVNÍ ÚPRAVY A IAS/IFRS¹¹

Jana Gláserová

Úvod

V současné době je možno zahrnout leasing mezi nejrozšířenější formu financování majetku. Leasing představuje vztah mezi pronajímatelem (leasingovou společností, vlastníkem) a nájemcem. Předmětem leasingu mohou být movité věci, ale také nemovitosti. V teorii i praxi rozlišujeme dva základní druhy leasingu a to operativní a finanční. Příspěvek bude omezen pouze na finanční leasing, jehož charakteristickým rysem je skutečnost, že předmět leasingu (pronájmu) ke dni skončení pronájmu v souladu s leasingovou smlouvou přechází za podmínek uvedených v této smlouvě do vlastnictví nájemce. Jedná se tedy o způsob pořízení majetku ze strany nájemce. V České republice došlo k masovému využívání leasingu až v průběhu 90. let minulého století, i když počátky jeho fungování se datují do 60. let minulého století. Leasing se u nás vykazuje v souladu s českou právní úpravou účetnictví, která jej však samostatně neupravuje v zákoně o účetnictví, ani ve vyhlášce MF a v českých účetních standardech a proto jeho účetní zachycení vychází z daňových zákonů. V současné době v České republice existují společnosti, které jsou povinné při sestavování účetní závěrky vycházet z Mezinárodních účetních standardů (IAS/IFRS). Jsou to ty obchodní společnosti, jež jsou emitenty cenných papírů registrovaných na regulovaném trhu cenných papírů v členských státech EU a dále ještě ty společnosti, které sestavují konsolidovanou účetní závěrku. Z tohoto důvodu je nutné, aby tyto společnosti znaly rozdíly mezi českou právní úpravou účetnictví a IAS/IFRS, které konkrétně oblasti leasingu upravují samostatným standardem – IAS 17 – Leasingy.

Cíl

Cílem příspěvku je popsat, analyzovat a zhodnotit přístup české právní úpravy účetnictví a Mezinárodních účetních standardů k problematice finančního leasingu a následně provést komparaci těchto přístupů v současné době.

Materiál a metody

Příspěvek je zaměřen na provedení komparace v oblasti problematiky finančního leasingu z účetního hlediska a to jednak v rámci stávající české právní účetní úpravy a jednak v rámci Mezinárodních účetních standardů. Hlavním cílem příspěvku je poukázat na významné rozdíly v účetních výkazech podniků, které by mohly vzniknout jednak ve výkazech sestavených podle české platné právní účetní úpravy a jednak při uplatnění postupů daných Mezinárodními účetními standardy ve sledované oblasti. K dosažení stanoveného cíle bylo

¹¹ Příspěvek byl zpracován jako součást výzkumného záměru MSM6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu, podprojektu 02-05 Analýza vývoje české daňové a účetní soustavy, hodnocení jejích dopadů na chování podnikatelských subjektů a mezinárodní komparace těchto soustav s vybranými členskými zeměmi EU řešeného na ústavu účetnictví a daní PEF MZLU v Brně.

použito zejména metod analýzy právních předpisů upravujících sledovanou problematiku a poté byla provedena komparace účtování a vykazování finančního leasingu z účetního pohledu jednak podle české právní úpravy a jednak podle Mezinárodních účetních standardů (IAS/IFRS). Pro vyvození závěrů byla použita metoda syntézy.

Výsledky a diskuse

Právní a smluvní úprava

Základními právními normami upravujícími problematiku leasingu v českém prostředí je zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník a zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník v platném znění. Vychází se především z § 659 až § 662 občanského zákoníku, kde je upravena smlouva o výpůjčce. Paragrafem 663 až 723 téhož právního kodexu je upravena nájemní smlouva, která je základem pro operativní leasing. Obchodní zákoník obsahuje samostatnou úpravu smlouvy o nájmu dopravního prostředku (§630-§637) a smlouvy o koupi najaté věci (§ 489 - § 496), důležité pro odkup najatého majetku po skončení finančního leasingu. Z daňového hlediska nelze opomenout zákon o dani z příjmu (č. 586/1992 Sb.) a zákon o DPH (235/2004 Sb.). Zajímavostí na závěr je, že samotný pojem „leasing“ není v českých předpisech nikde definován (Valouch, 2009). Finanční společnosti u nás nepotřebují k poskytování leasingu zvláštní povolení (licenci) ČNB či jiného orgánu státu. Nepodléhají bankovnímu dohledu ani zvláštnímu administrativnímu dozoru jiného státního orgánu. Leasing poskytují v režimu živnostenského zákona.

Finanční leasing

Finanční pronájem je zpravidla dlouhodobější pronájem v rámci něhož si smluvní strany v nájemní smlouvě nebo po jejím uzavření s odkazem na ustanovení § 489 a násl. ObchZ **písemně** ujednájí, že nájemce je během platnosti nájemní smlouvy nebo po jejím zániku oprávněn koupit věc nebo najatý soubor. Vlastnictví k najaté věci se potom převádí na základě samostatné kupní smlouvy.

V této formě leasingu nájemce přebírá veškerou odpovědnost za leasovanou věc (jako jsou různé opravy, údržba) a také nebezpečí a rizika vztahující se jak k této věci (poškození předmětu, pokles tržní hodnoty), tak k jejímu užívání (nebezpečí pro třetí osoby).

V českých daňových předpisech se místo pojmu finanční leasing používá pojem finanční pronájem s následnou koupí najaté věci. Jde zpravidla o dlouhodobý pronájem majetku, kdy pronajímatel převádí na nájemce veškerá rizika a výnosy spojené s fungováním předmětu.

Tabulka 1 - Základní charakteristika průběhu finančního leasingu v České republice

Délka smluvního vztahu	Vychází z doby daňového odepisování předmětu pronájmu
Vlastnictví v průběhu leasingu	Pronajímatel – jako vlastník
Rizika spojená s užíváním	Nájemce
Údržba v průběhu leasingu	Nájemce
Vlastnictví po skončení leasingu	Nájemce

Zdroj: Vlastní shrnutí

Účtování finančního leasingu u nájemce

Nájemce i pronajímatel musí při zachycení finančního leasingu respektovat věcnou a časovou souvislost s příslušným účetním a zdaňovacím obdobím. Tuto povinnost zajistí prostřednictvím příslušných účtů pro časové rozlišení (v případě nájemného hrazeného předem se jedná o účet „náklady příštích období“, v případě nájemného placeného pozadu se jedná o účet „výdaje příštích období“).

V okamžiku zahájení finančního leasingu si nájemce předmět pronájmu zaeviduje pouze v podrozvaze, až ke dni skončení v souladu s podmínkami leasingové smlouvy přechází předmět pronájmu do vlastnictví nájemce, který jej zachytí na příslušných rozvahových účtech.

Účtování finančního leasingu u pronajímatele

Věcnou a časovou souvislost s příslušným účetním a zdaňovacím obdobím zajistí pronajímatel v případě nájemného přijatého předem prostřednictvím účtu „výnosy příštích období“, v případě nájemného přijatého pozadu prostřednictvím účtu „příjmy příštích období“.

Po celou dobu trvání finančního leasingu pronajímatel eviduje předmět pronájmu na příslušném majetkovém účtu z pozice vlastníka a také jej odepisuje. Až ke dni skončení pronájmu v souladu s podmínkami leasingové smlouvy jej vyřadí (neboť předmět pronájmu přechází do vlastnictví nájemce).

Leasing dle IFRS

Problematikou leasingu se zabývá standard IAS 17. Cílem tohoto standardu je stanovení účetních pravidel pro zobrazení operativních a finančních leasingů v účetních závěrkách a to jak z hlediska nájemce, tak i pronajímatele. IAS 17 je první standard, ve kterém byla velice důsledně uplatněna zásada „přednost obsahu před formou“. Leasing v rámci standardů je výrazně odlišný od leasingu v českém účetnictví.

V **českém účetnictví** je finanční pronájem upravován Obchodním zákoníkem a Zákonem o dani z příjmů a platí zásada „přednost formy před obsahem“. Předmět finančního pronájmu je po celou dobu evidován pronajímatelem, nájemce pouze účtuje o nájemném.

V **IFRS** je důsledně dána přednost „obsahu před formou“, jak zdůrazňuje Bohušová (2008). Předmět leasingu eviduje nájemce (protože tento předmět splňuje všechny požadavky, které jsou důležité pro rozpoznání a vykázání aktiv v rozvaze). V okamžiku, kdy pronajímatel předmět leasingu pronajme, eviduje pohledávku za předmět pronájmu. O odpisech a finančních nákladech účtuje nájemce.

Finanční leasing je dle Kocha (2008) leasing, při němž se na nájemce v podstatě převádí všechna rizika i ekonomické užitky z vlastnictví aktiva. Pro klasifikaci není rozhodující, zda po skončení pronájmu dojde k převedení předmětu pronájmu do vlastnictví nájemce. Přenesení rizik spojených s užíváním aktiva je spojeno s tím, že nájemce nemá prakticky možnost leasing ukončit, aniž by nesl ztráty a rizika s tím spojená. Nájem je ukončen buď splacením celého závazku vůči pronajímateli, nebo jako nesplacený zůstatek půjčky je na konci pronájmu pronajímateli navrácen.

Na počátku leasingu je prováděna klasifikace dle IAS 17. Tato je založena na skutečnosti, v jakém rozsahu jsou rizika a odměny (související s aktivem) převedena nájemci. Klasifikace není závislá na formě smlouvy, ale odvíjí se od samotné podstaty transakce. **Finanční leasing** převádí veškerá rizika a ekonomické užitky z vlastnictví aktiva, zatímco vlastnické právo může a nemusí být převedeno.

Účtování finančního leasingu u nájemce

Na začátku leasingu zahrne nájemce předmět pronájmu do svých aktiv a uzná závazek plynoucí z finančního leasingu a to v té hodnotě, která bude u následujících ukazatelů nižší - buď reálná hodnota pronájmu aktiva (tedy pořizovací cena a počáteční náklady) nebo současná hodnota minimálních leasingových plateb. Nájemce (ale i pronajímatel), jak uvádí Koch (2008), musí v souvislosti s leasingem zveřejnit určený rozsah údajů.

Účtování finančního leasingu u pronajímatele

Pronajímatel ve své rozvaze přestává vykazovat aktivum, které je předmětem finančního leasingu a to z toho důvodu, že na nájemce převedl všechna podstatná rizika a odměny vyplývající z vlastnictví. Pronajímatel uzná aktivum jako pohledávku v částce, která se rovná čisté investici do leasingu (hrubá částka snižená o částku dosud nerealizovaných finančních výnosů).

Komparace zachycení a vykazování finančního leasingu podle české právní úpravy a IAS/IFRS

V oblasti finančního leasingu je přístup české právní úpravy a IAS/IFRS dosti rozdílný. Landa (2006) vymezuje za nejpodstatnější rozdíl způsob účtování o předmětu leasingu a leasingových splátkách s tím, že česká úprava preferuje formální právní stránku vlastnictví před věcnou stránkou skutečného užívání na rozdíl od úpravy IAS/IFRS.

Hlavní rozdíly které se týkají zachycení a vykazování leasingu dle české právní úpravy a IAS/IFRS shrnula v následující tabulce Loja, Vojáčková (2005).

Tabulka 2 - Rozdíly mezi českou úpravou a IAS/IFRS v oblasti finančního leasingu

	Česká účetní úprava	IAS/IFRS
Právní úprava leasingu	Vychází z daňové legislativy	Upraveno v IAS17- Leasingy
Předmět leasingu	Evidován v rozvaze pronajímatele v ocenění pořizovací cenou	Zachycen v rozvaze nájemce jako majetek a souvztažně jako závazek, u pronajímatele je vykazována pohledávka ve výši čisté investice do leasingu
Odpisování předmětu leasingu	Odepisuje pronajímatel	Odepisuje nájemce po dobu předpokládané životnosti
Účtování pronajímatele – pohledávka z leasingu	Účtuje o časovém rozlišení leasingových splátek v pasivech.	Zachycení pohledávky z leasingu v aktivech ve výši prostředků poskytnutých na nákup aktiva
Účtování pronajímatele – výkaz zisku a ztrát	Mezi výnosy patří nájemné časově rozlišené. Do nákladů zachytí odpisy z pronajatého aktiva, příp. další náklady spojené s leasingem.	Za pronájem získává odměnu ve formě finančního výnosu – úroku. Mezi náklady patří náklady spojené s uzavřením smlouvy.
Účtování nájemce – závazky z leasingu	Účtuje o časovém rozlišení leasingových splátek v aktivech.	V pasivech zachytí závazek z leasingu, který je na začátku leasingu roven reálné hodnotě pronajatého majetku či současné hodnotě minimálních leasingových splátek, je-li tato částka nižší. Závazek se postupně snižuje o splátku jistiny.
Účtování nájemce – výkaz zisku a ztráty	Do nákladů zahrne nájemné časově rozlišené, případně další náklady na uzavření leasingové smlouvy.	Do nákladů patří odpisy z pronajatého aktiva, finanční náklady spojené s leasingem, případně další náklady na uzavře ní leasingové smlouvy.

Podle Loja, Vojáčková (2005) vlastní shrnutí

Závěr

V České republice musí řada společností vykazovat leasing, jak podle české právní úpravy, tak podle Mezinárodních účetních standardů. I když dochází k celosvětové harmonizaci účetnictví, tak i nadále přetrvávají rozdíly mezi těmito systémy, které vyplývají z toho, že jsou založeny na jiných prioritách a zásadách. Na rozdíl od jiných států EU a Mezinárodních účetních standardů, které uplatňují přednost obsahu před formou, česká účetní legislativa upřednostňuje formální povahu leasingu.

Protože je finanční leasing jednou z forem pořízení majetku, Mezinárodní účetní standardy vyžadují, aby nájemce předmět nájmu aktivoval ve svém účetnictví souvztažně se závazkem a také jej následně z tohoto titulu odepisoval. Argumentem pro tento způsob účetního zachycení je skutečnost, že nájemce získává ekonomické přínosy z užívání předmětu nájmu po podstatnou část jeho ekonomické životnosti, za což musí zaplatit částku blížíící se reálné hodnotě majetku a příslušným finančním nákladům.

Společnosti, vykazující leasing dle české právní úpravy tuto skutečnost nezachycují v účetnictví, tedy hodnota jejich aktiv a závazků je tak nižší než jejich skutečná výše. Tímto postupem však podle Mezinárodních účetních standardů dochází ke zkreslování finančních ukazatelů důležitých pro zhodnocení finanční situace podniku. Není-li pronajatý majetek veden v rozvaze nájemce, ten potom vykazuje vyšší rentabilitu, neboť zisk poměří s nižší hodnotou aktiv, než ve skutečnosti užívá.

Jako výhodnější z hlediska dodržování primární účetní zásady, kterou je zásada věrného a poctivého zobrazení hospodářských operací, se jeví postup daný Mezinárodními účetními standardy.

Literatura

- [1] BOHUŠOVÁ, H. *Harmonizace účetnictví a aplikace IAS/IFRS: Vybrané IAS/IFRS v podmínkách českých podniků*. 1.vyd. Praha: Aspi, 2008. 308 s. ISBN 978-80-7357-366-9.
- [2] KOCH, J. Způsob transformace finančního leasingu podle Mezinárodních účetních standardů. *Poradce*, roč. 2008, č. 3, s. 61-72. ISSN 1211-2437.
- [3] LANDA, M. *Účetnictví podniku*. 2.vyd. Praha: Eurolex Bohemia, 2006. 495 s. ISBN 80-86861-1.
- [4] LOJA, R. – VOJÁČKOVÁ, H. *Účetní závěrka podle IFRS se zaměřením na majetek*. 1.vyd. Praha: Bilance, 2005, 325 s. ISBN 80-86371-48-4.
- [5] VALOUCH, P. *Leasing v praxi*. Praha: Grada Publishing, 2006. 116 s. ISBN 80-7169-611-0.

Title: Comparison of financial leasing according to the czech accounting legislation and IAS/IFRS

Název: Komparace finančního leasingu dle aktuální české právní úpravy a IAS/IFRS

Author/s: Jana Gláserová

Abstract: There is intensive effort of the harmonisation of accounting in the world. Primary sence of harmonisation is ensured that individual financial statements of all accounting units were comparable. Notwithstanding there are still significant differences in same areas. This contribution is aimed at define of posting and showing financial leasing according to Czech accounting legislation and international accounting standards IAS/IFRS, and determination of significant differences in these legislation.

Abstrakt: V rámci celého světa neustále dochází ke snaze o harmonizaci účetnictví, jejímž primárním smyslem je zajistit dosažení srovnatelnosti jednotlivých vykazovaných hospodářských operací ve všech podnicích. I přes tuto snahu nadále přetrvávají v určitých oblastech rozdíly a to někdy i velmi významné. Smyslem příspěvku je definovat účetní zachycení a vykazování finančního leasingu dle české právní úpravy účetnictví a dle Mezinárodních účetních standardů (IAS/IFRS) a na tomto základě vymezit podstatné rozdíly v obou úpravách.

Key words: Financial leasing, International Financial Accounting Standards, Czech accounting legislation

Klíčová slova: Finanční leasing, Mezinárodní standardy účetního výkaznictví, česká právní úprava účetnictví

Contact

Ing. Jana Gláserová, Dr.
MZLU Brno, Ústav účetnictví PEF
Zemědělská 1, 613 00 Brno
jana.glaserova@gmail.com, 545 132 344

VYUŽITÍ DURACE U OBLIGACÍ PŘI ZAJIŠTĚNÍ PROTI RIZIKU ZMĚNY ÚROKOVÉ SAZBY[#]

Radim Gottwald

Úvod

Na finančních trzích existuje mnoho typů cenných papírů vhodných k investování. Jedním z nich jsou obligace. Investoři sledují určité ukazatele, které se obligací týkají a na základě toho se rozhodují, zda je vhodné danou obligaci koupit, případně držet nebo prodat. Mezi tyto ukazatele patří tzv. durace, která udává citlivost ceny obligace na změnu úrokové sazby. Investoři mohou vhodnou volbou durace dané obligace minimalizovat riziko plynoucí z možné změny úrokové sazby. Pojem durace je v odborné literatuře zmiňován mnohem více než metoda vedoucí k minimalizaci rizika. To je fakt, který vedl autora k vytvoření tohoto příspěvku.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je podrobně popsat ukazatel durace u obligací a na dvou případových situacích aplikovat metodu vedoucí k minimalizaci rizika plynoucího z možné změny úrokové sazby. V příspěvku je použita metoda analýzy spočívající v rozčlenění celku na jednotlivé části. Z vypočtených hodnot v případových situacích je vyvozen logický závěr. V příspěvku je použit odborný jazyk odpovídající požadavkům na podobné typy odborných prací. Jako podklad pro vypracování příspěvku sloužila analýza literatury, jejíž seznam je uveden na konci příspěvku.

Výsledky

Durace je jedním z ukazatelů vztahujícím se k obligacím. Udává citlivost ceny obligace na změnu úrokové sazby. Pomocí durace se hodnotí úrokové riziko. Čím vyšší má obligace duraci, tím je rizikovější. Investoři tak případně mohou realizovat vysoký zisk nebo vysokou ztrátu.

Durace se dá také definovat jako doba, za kterou získá investor zpět své prostředky, které vložil do dané obligace. Označuje se proto jako průměrná nebo střední doba splatnosti obligace. Pokud chce např. investor investovat do nově vydávaných obligací, které nabízejí výhodnější zhodnocení než dříve vydané obligace, do kterých investor investoval předtím, ovlivňuje durace dříve vydaných obligací dobu, po kterou bude investor měnit své portfolio. Tato doba je podle [1] tím delší, čím větší je durace. Durace se vyjadřuje v letech.

Existují dva typy durace – modifikovaná durace a Macaulayova durace.

Modifikovaná durace se počítá podle následujících dvou vztahů:

[#] Článek je zpracován v rámci řešení Tematického směru 02 Výzkumného záměru PEF MZLU MSM 6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu

Pro přesný výpočet:

$$D_{\text{mod}} = -\frac{P'}{P}$$

kde P – původní cena obligace,
 y – původní výnos obligace,
 P' – derivace P podle y

Pro přibližný výpočet:

$$D_{\text{mod}} = -\frac{1}{P} \cdot \frac{\Delta P}{\Delta y}$$

kde ΔP – rozdíl nové a původní ceny,
 Δy – rozdíl nového a původního výnosu

Modifikovaná durace udává, o kolik procent se zvýší cena obligace pokud se výnos sníží o jedno procento a naopak.

Macaulayova durace se počítá podle následujících dvou vztahů:

$$D_{\text{mac}} = D_{\text{mod}} \cdot (1 + y)$$

nebo

$$D_{\text{mac}} = \frac{1 + y}{y} - \frac{C \cdot n - FV \cdot (n \cdot y - y - 1)}{C \cdot [(1 + y)^n - 1] + FV \cdot y}$$

kde C – kupónová platba obligace,
 n – doba splatnosti obligace,
 FV – nominální hodnota obligace

Macaulayova durace se počítá jako vážený aritmetický průměr současných hodnot jednotlivých kupónových plateb, které plynou z obligace, přičemž váhami jsou časové úseky mezi současností a výplatou jednotlivých příjmů. Macaulayova durace je pojmenovaná po kanadském ekonomovi F. R. Macaulayovi, který ji začal používat v roce 1938 a je v praxi používanější než durace modifikovaná. Zpravidla se pod pojmem durace rozumí tento typ durace.

Zvláštním typem obligací jsou tzv. diskontované obligace. Ty nepřinášejí svým držitelům žádné kupónové platby a jejich durace je podle [5] rovna době splatnosti obligace. U ostatních obligací je jejich durace vždy menší než jejich doba splatnosti.

Obecně mají na výši durace obligace vliv tři faktory: kupónová platba, doba splatnosti a výnos do doby splatnosti. S rostoucí kupónovou platbou durace klesá, ale čím dál pomaleji. Čím častěji je kupónová platba vyplácena, tím dříve se investorům vrací jejich investované prostředky a tím menší je i durace. S rostoucí dobou splatnosti durace podle [2] roste, ale čím dál pomaleji. S rostoucím výnosem do doby splatnosti durace klesá, ale čím dál pomaleji.

Obecně při růstu úrokové sazby ceny obligací s fixní sazbou podle [6] klesají, protože se díky fixní sazbě stanou obligace pro investory méně výhodnými a poptávka po nich tak poklesne. Při změně úrokové sazby kolísají více ceny obligací s fixní sazbou než se sazbou variabilní, protože se obligace s fixní sazbou nemohou přizpůsobit změnou úročení (kupónovou platbou) a přizpůsobují se tedy cenou.

Na dvou případových situacích bude popsáno využití durace u obligací při zajištění proti riziku změny úrokové sazby.

Případová situace č.1: Společnost XY zakoupila určité zboží, za které má za rok zaplatit 100 000 Kč. Už nyní chce společnost vyčlenit na úhradu svého závazku část svých peněžních prostředků. Tyto může na dobu jednoho roku např. uložit na běžný nebo termínovaný účet u banky nebo za ně může koupit diskontovanou obligaci s nominální hodnotou 100 000 Kč. Aktiva společnosti tvořená obligací mají duraci -1 rok, protože jejich hodnota s růstem úrokové sazby klesá. Pasiva společnosti tvořená závazkem mají duraci +1 rok, protože jejich hodnota s růstem úrokové sazby roste. V případě, že se absolutní hodnoty durací aktiv a pasiv sobě rovnají, je společnost zajištěna proti riziku změny úrokové sazby. V tomto případě tato skutečnost nastává.

Obecně je výnos z držení obligace spojen s dvěma typy rizik. První riziko spočívá ve změně úrokové sazby, druhé riziko spočívá v reinvesticích kupónových plateb. Tato rizika mají na výnos opačný efekt. Riziko bude minimální v tom případě, kdy bude investor držet obligaci po dobu rovnou její duraci.

Případová situace č.2: Obligace s durací 3,5 roku, nominální hodnotou 100 000 Kč, dobou splatnosti 4 roky a výnosem do doby splatnosti 8% p.a. má roční kupónovou platbu 10 000 Kč. Podle tabulky 1 je současná hodnota obligace 106 623 Kč.

Tabulka 1 - Vybrané ukazatele u obligace

Doba splatnosti	Kupónová platba	Současná hodnota	Součin současné hodnoty a doby splatnosti
1 rok	10 000 Kč	9 259 Kč	9 259 Kč
2 roky	10 000 Kč	8 573 Kč	17 146 Kč
3 roky	10 000 Kč	7 938 Kč	23 814 Kč
4 roky	110 000 Kč	80 853 Kč	323 412 Kč
CELKEM	140 000 Kč	106 623 Kč	373 631 Kč

Zdroj: vlastní výpočty

Durace je opravdu $373\,631 / 106\,623 = 3,5$ roku.

Společnost má za 3 roky a 6 měsíců (durace je 3,5 roku) zaplatit 140 000 Kč. Současná hodnota tohoto závazku je 106 623 Kč. Pokud se po prvním roce zvýší úroková sazba z 8% p.a. na 9% p.a. a společnost bude reinvestovat kupónové platby, které získala při výnosové míře 9% p.a., bude mít podle tabulky 2 k dispozici u první kupónové platby 12 416 Kč, u druhé kupónové platby 11 391 Kč a u třetí kupónové platby 10 450 Kč. Cena obligace bude v tom okamžiku 105 263 Kč. Za tuto částku společnost obligaci prodá. Součet těchto čtyř částek – celkem 139 520 Kč - použije společnost na splacení svého závazku.

Tabulka 2 - Vybrané ukazatele u obligace

Doba splatnosti	Kupónová platba	Hodnota za 3 roky a 6 měsíců	Hodnota za 3 roky a 6 měsíců
1 rok	10 000 Kč	$10\,000 \cdot (1+0,09) \cdot (1+0,09) \cdot (1+0,5 \cdot 0,09)$	12 416 Kč
2 roky	10 000 Kč	$10\,000 \cdot (1+0,09) \cdot (1+0,5 \cdot 0,09)$	11 391 Kč
3 roky	10 000 Kč	$10\,000 \cdot (1+0,5 \cdot 0,09)$	10 450 Kč
4 roky	110 000 Kč	$110\,000 / (1+0,5 \cdot 0,09)$	105 263 Kč
CELKEM	140 000 Kč	139 520 Kč	139 520 Kč

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Zisk na reinvesticích kupónových plateb, který plyne ze zvýšení úrokové sazby je snížen díky nižší diskontované hodnotě obligace. Vzhledem k tomu, že se absolutní hodnoty aktiv a pasiv sobě rovnají, pokrývá výnos z reinvestic kupónových plateb přesně kapitálovou ztrátu. Pokud by se nerovnaly, mohly by podle [3] nastat dvě situace. Pokud by společnost koupila obligaci s durací delší než 3,5 roku, pak by při růstu úrokové sazby byla kapitálová ztráta větší než výnos z reinvestic kupónových plateb. Pokud by společnost koupila obligaci s durací kratší než 3,5 roku, pak by při poklesu úrokové sazby byla kapitálová ztráta opět větší než výnos z reinvestic kupónových plateb. V případě, že by se úrokové sazby pohybovaly opačným způsobem, byl by v obou případech výnos z reinvestic kupónových plateb větší než kapitálová ztráta. Nerovnost absolutních hodnot aktiv a pasiv znamená tedy obecně pro investora vyšší rizikovost spojenou s možností většího zisku nebo ztráty.

V případě držení většího počtu různých obligací používají investiční manažeři pro portfolia strategii svazování durací, při níž se celková durace portfolia rovná duraci závazků společnosti.

Uvedená metoda má podle [4] jisté nevýhody. Ty jsou spojeny s tím, že durace neklesá úměrně s poklesem doby plánované investice. Portfolio je tak třeba neustále vyrovnávat. Možná budoucí inflace také ovlivňuje závazky společnosti v budoucnu.

Literatura

- [1] ČERMÁK, P. *Jak si vybrat „správný“ peněžní fond [online]*. 2009 [cit. 2009-07-11]. Dostupné z: < www.penize.cz/54901-jak-si-vybrat-spravny-penezni-fond >.
- [2] HLAVÁČ, P. *Durace a její využití – díl I. [online]*. 2009 [cit. 2009-07-11]. Dostupné z: < www.mesec.cz/clanky/durace-a-jeji-vyuziti-dil-i/ >.
- [3] HLAVÁČ, P. *Durace a její využití 2: Jak se zajistit proti úrokovému riziku? [online]*. 2009 [cit. 2009-07-11]. Dostupné z: < www.mesec.cz/clanky/durace-jak-se-zajistit-proti-urokovemu-riziku/ >.
- [4] LIŠKA, V., GAZDA, J. *Kapitálové trhy a kolektivní investování*. 1 vyd. Praha: Professional Publishing, 2004. 525 s. ISBN 80-86419-63-0.

- [5] PTÁČEK, R., BORKOVEC, P. *Finanční trhy: cvičení*. 2 vyd. Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně, 2004. 73 s. ISBN 80-7157-792-8.
- [6] REJNUŠ, O. *Peněžní ekonomie: (finanční trhy)*. 2 vyd. Brno: Akademické nakladatelství CERM, 2006. 258 s. ISBN 80-214-3235-7.
-

Title: Using of bonds duration for securing against risk of interest rate change

Název: Využití durace u obligací při zajištění proti riziku změny úrokové sazby

Author/s: Radim Gottwald

Abstract: The paper focuses on duration. Duration is one of the indicators relating to bond trading. It indicates sensitivity of bond price to interest rate change. There are two types of duration described in the paper. Investor can use duration in case of securing against risk of interest rate change. Securing method is described in two case situations.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá durací. Ta je jedním z ukazatelů, které se týkají obchodování s obligacemi. Udává, jak moc je cena obligace citlivá na změnu úrokové sazby. V příspěvku jsou popsány dva typy durace. Durace je možné využít v situaci, při níž se chce investor zajistit proti riziku změny úrokové sazby. Metoda zajištění je uvedena na dvou případových situacích.

Key words: duration, bond, interest rate

Klíčová slova: durace, obligace, úroková sazba

Contact

Bc. Mgr. Radim Gottwald
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně
Ústav financí
Zemědělská 1, 613 00 Brno
radim.gottwald@mendelu.cz

VÝPOČET HDP REGIONŮ A ČR PRODUKTOVOU METODOU POMOCÍ ÚČETNÍCH DAT PODNIKATELSKÝCH SUBJEKTŮ

Petr Hanzal

Úvod

Ekonomické aktivity regionů mohou být vyhodnocovány rozličnými ekonometrickými metodami. Cílem této práce je potvrzení teorie, že statistické dotazníky lze nahradit předepsaným standardním elektronickým formátem dat, ve kterém by sledované subjekty zasílaly své ekonomické údaje přímo na portál Českého statistického úřadu. Takto vzniklá myšlenka je rozvedena do simulace výpočtu hrubého domácího produktu. Při dostatečném počtu sledovaných subjektů v různých regionech je možné provést porovnání se skutečnými hodnotami uváděnými Českým statistickým úřadem.

Materiál a metodika

Soubory účetních dat 12-ti zkoumaných podniků z České republiky, které jsou rozmístěny v různých regionech české republiky.

Tabulka 1 – Přehled zkoumaných subjektů

ID	Firma	Poč.zam	NUTS3	NUTS3
1	FIRMA 1	160	CZ011	Praha
2	FIRMA 2	57	CZ071	Olomoucký
3	FIRMA 3	80	CZ021	Středočeský
4	FIRMA 4	420	CZ011	Praha
5	FIRMA 5	149	CZ071	Olomoucký
6	FIRMA 6	187	CZ062	Jihomoravský
7	FIRMA 7	125	CZ062	Jihomoravský
8	FIRMA 8	10	CZ011	Praha
9	FIRMA 9	46	CZ021	Středočeský
10	FIRMA 10	6	CZ031	Jihočeský
11	FIRMA 11	73	CZ031	Jihočeský
12	FIRMA 12	127	CZ061	Vysočina

Tento agregovaný soubor obsahující 2,5 mil účetních operací je klíčovým zdrojem dat určených pro výzkum. Každý účetní případ obsahuje následující informace:

Účet MD a DAL, datum a číslo dokladu, účetní období, číslo odběratele/dodavatele, účetní textovou informaci, symbol dokladu a kód určujícím ke kterému z 12 zkoumaných podniků daná transakce přináleží.

Další doprovodný zdroj informací je databáze získaná ze serveru Českého statistického úřadu, které obsahuje informace o počtu ekonomicky aktivních obyvatel v jednotlivých regionech naší země a databáze o regionálním členění. (pozn. data k 1.3.2001)

Tabulka 2 - Informace o počtu zaměstnaného obyvatelstva v různých regionech ČR

Kód	Název	Počet ek. akt. obyv.	Počet zaměstnaného obyv.
CZ0000	Česká republika	5 253 400	4 766 463
CZ0100	Hl. m. Praha	635 105	601 031
CZ0200	Středočeský kraj	584 628	544 018
CZ0310	Jihočeský kraj	320 546	300 237
CZ0320	Plzeňský kraj	285 674	265 555
CZ0410	Karlovarský kraj	162 347	144 891
CZ0420	Ústecký kraj	426 599	360 432
CZ0510	Liberecký kraj	225 154	209 451
CZ0520	Královéhradecký kraj	279 064	262 014
CZ0530	Pardubický kraj	255 709	235 411
CZ0630	Vysočina	256 686	238 878
CZ0640	Jihomoravský kraj	568 315	513 290
CZ0710	Olomoucký kraj	324 278	285 985
CZ0720	Zlínský kraj	298 616	272 340
CZ0800	Moravskoslezský kraj	630 679	532 930

Zdroj: ČSÚ

Dalším zdrojem pro simulaci výpočtu HDP je metodika získaná ze stránek ČSÚ.

Dle metodických vysvětlivek k danému formuláři čtvrtletního výkazu pro ekonomické subjekty vybraných produkční odvětví bylo provedeno přiřazení jednotlivých účtů účetního rozvrhu daných účetních jednotek.

Tabulka 3 - Přiřazení řádků formuláře statistického výkazu k syntetickým účtům rozvrhu

Název řádku	Číslo řádku	Syntetický účet
Tržby za prodej zboží	01	604
Tržby za prodej vlastních výrobků	02	601
Tržby za prodej služeb	03	602
Změna stavu zásob vlastní činnosti	04	611,612,613,614
Aktivace	05	621,622,623,624
Náklady vynaložené na prodané zboží	06	504
Výkonová spotřeba	07	501,502,503,511,512,513,518
Účetní přidaná hodnota	08	Ř.1+2+3+4+5-6-7
Osobní náklady celkem	09	521,522,523,524,525,526,527,528

Výsledky

Pro výpočet jednotlivých makroagregátů byl použit programový prostředek MS ACCESS, kde byly na základě SQL dotazů vypočteny následující hodnoty.

HPH – Hrubá přidaná hodnota.

Dle metodických pokynů ČSÚ byly vypočteny jednotlivé řádky statistického výkazu. Byl napsán program, který přímo vyplní jednotlivá políčka daného výkazu.

Obrázek 1 – Vypočtený výkaz statistického úřadu

P 3-04 (a) str. 2/3

A071c Vybrané ukazatele

	Čís. řád.	Za sledované kalendářní čtvrtletí
	a	2
Průměrný evidenční počet zaměstnanců ve fyzických osobách	01	1440
Průměrný počet osob přidělených agenturami práce k výkonu práce pro respondentia [1]	02	
Mzdy bez OON v tis. Kč (vazba na ř.01)	03	
Kontrolní součet (součet všech řádků)	99	

[1] Agentury práce údaj nevyplňují.

A006 Výkony, náklady a účetní přidaná hodnota (v tis. Kč)

	Čís. řád.	Za sledované kalendářní čtvrtletí
	a	1
Tržby za prodej zboží	01	1226155219
Tržby za prodej vlastních výrobků	02	1472792337
Tržby za prodej služeb	03	650528669
Změna stavu zásob vlastní činnosti	04	62630822
Aktivace	05	-7389118
Náklady vynaložené na prodané zboží	06	921541040
Výkonová spotřeba	07	1601050808
Účetní přidaná hodnota (ř.01+02+03+04+05-06-07)	08	882126080
Osobní náklady celkem	09	586229978
Kontrolní součet (součet všech řádků)	99	

Tabulka 4- Řádky statistického výkazu dle jednotlivých zkoumaných subjektů

ID	Firma	PZ07	NUTS3	RAD01	RAD02	RAD03	RAD04	RAD05	RAD06	RAD07
1	FIRMA 1	160	CZ011	46571361	0	267739274	5515038	0	42320205	117253988
2	FIRMA 2	57	CZ071	13310	122866608	3914317	36574738	0	32986	119880333
3	FIRMA 3	80	CZ021	3840085	272751721	152034	0	0	2730532	178906660
4	FIRMA 4	420	CZ011	51084682	0	147826311	0	0	30264789	62186223
5	FIRMA 5	149	CZ071	82649	219308972	17660342	12844601	428971	82662	145673488
6	FIRMA 6	187	CZ062	971489212	1016220	38200621	1091972	-13255397	718521019	173420169
7	FIRMA 7	125	CZ062	79737811	346336211	5097330	9328236	512570	72220750	257740228
8	FIRMA 8	10	CZ011	52065717	0	724201	0	0	37801019	8337304
9	FIRMA 9	46	CZ021	0	2207793	158254467	-2683643	0	0	123163718
10	FIRMA 10	6	CZ031	708732	0	4028789	0	0	646197	1649963
11	FIRMA 11	73	CZ031	11709978	398127674	1444691	-2119220	0	11268458	331482992
12	FIRMA 12	127	CZ061	8851682	110177137	5486291	2079100	4924738	5652423	81355741

Výpočet DPH, spotřebních daní a dotací

Dalším dotazem nad tabulkou účetních dat bylo nutno zjistit hodnotu DPH a hodnotu spotřebních daní, které firmy odvedly do státního rozpočtu a hodnotu dotací, které obdržely.

DPH – hodnota daně z přidané hodnoty- syntetický účet 343

CDV – spotřební daně mínus dotace. – syntetický účet 345-346

Tabulka 5 - Makroagregáty DPH a CDV- dotace dle jednotlivých subjektů

ID	Firma	PZ07	NUTS3	DPH	CDV
1	FIRMA 1	160	CZ011	7331983	0
2	FIRMA 2	57	CZ071	-4146058	0
3	FIRMA 3	80	CZ021	25864080	0
4	FIRMA 4	420	CZ011	19797376	0
5	FIRMA 5	149	CZ071	4812027	-908421
6	FIRMA 6	187	CZ062	119694519	92652236
7	FIRMA 7	125	CZ062	65598962	3607980
8	FIRMA 8	10	CZ011	1081634	0
9	FIRMA 9	46	CZ021	7899753	0
10	FIRMA 10	6	CZ031	232277	0
11	FIRMA 11	73	CZ031	-898947	0
12	FIRMA 12	127	CZ061	-6212829	-7917049

Hodnotu DPH, čistých daní na výrobky a dotací je možno získat v elektronické podobě nejenom z účetních dat firem ale přímo i od správce daní.

Finální výpočet HDP regionů a České republiky

Tabulka 6- Přehled příspěvků k HDP od jednotlivých zkoumaných subjektů

ID	Firma	PZ07	NUTS3	HDP
1	FIRMA 1	160	CZ011	167583463
2	FIRMA 2	57	CZ071	39309595
3	FIRMA 3	80	CZ021	120970728
4	FIRMA 4	420	CZ011	126257357
5	FIRMA 5	149	CZ071	110289833
6	FIRMA 6	187	CZ062	133643723
7	FIRMA 7	125	CZ062	173042161
8	FIRMA 8	10	CZ011	7733229
9	FIRMA 9	46	CZ021	42514652
10	FIRMA 10	6	CZ031	2673638
11	FIRMA 11	73	CZ031	65512727
12	FIRMA 12	127	CZ061	46215004

Finální výpočet HDP v jednotlivých regionech

Pro výpočet kumulované tabulky HDP dle jednotlivých regionů byla použita informace o počtu zaměstnanců v jednotlivých firmách (následně regionech) a celkového počtu zaměstnaných osob dle tabulky ČSÚ.

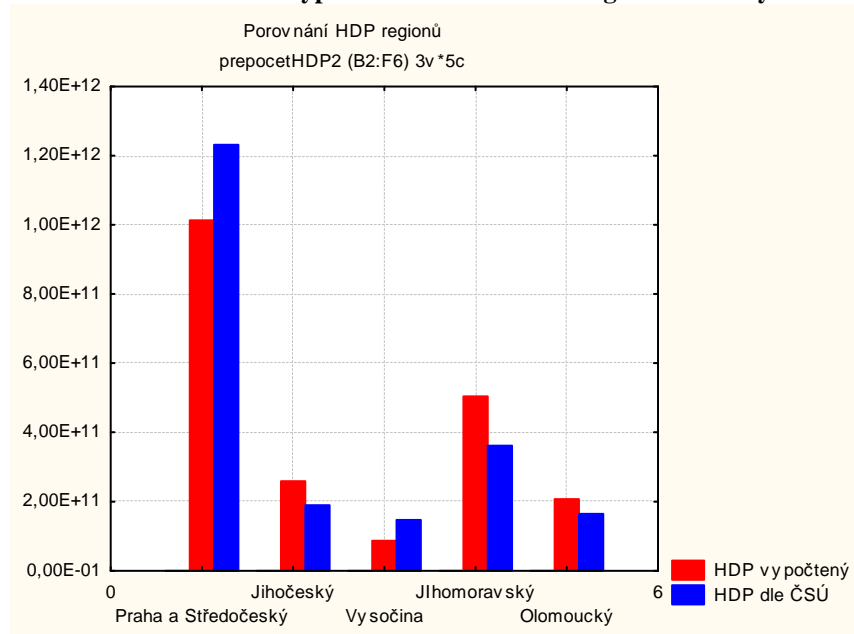
$$\text{HDP vypočtený} = \text{HDP dílčí} / \text{Poč.zam.dílčí} * \text{Počet zam.dle ČSÚ}(1)$$

Tabulka 7 - Porovnání vypočteného HDP regionů a HDP

NUTS3	HDP dílčí	Poč.zam.dílčí	Poč.zam.dle ČSÚ	HDP vypočtený	HDP dle ČSÚ
CZ011 Praha	301574049,09	590	601031	307212461523	848434879769
CZ021 Středočeský	163485380,37	126	544018	705864997287	382656650718
CZ031 Jihočeský	68186364,55	79	300237	259140120676	189515891799
CZ061 Vysočina	46215003,63	127	238878	86927146749	147553948582
CZ062 Jihomoravský	306685884,19	312	513290	504547427871	362043884206
CZ071 Olomoucký	149599428,26	206	285985	207685400441	164654656579

Zdroj: ČSÚ

Obrázek 2 - Porovnání vypočteného HDP s HDP regionů udávaným k 31.12.2007



Zdroj: ČSÚ

Výpočet HDP České republiky

Pro výpočet kumulované tabulky HDP České republiky byla použita informace o počtu zaměstnanců v jednotlivých firmách (celého vzorku) a celkového počtu zaměstnaných osob celé ČR dle tabulky ČSÚ.

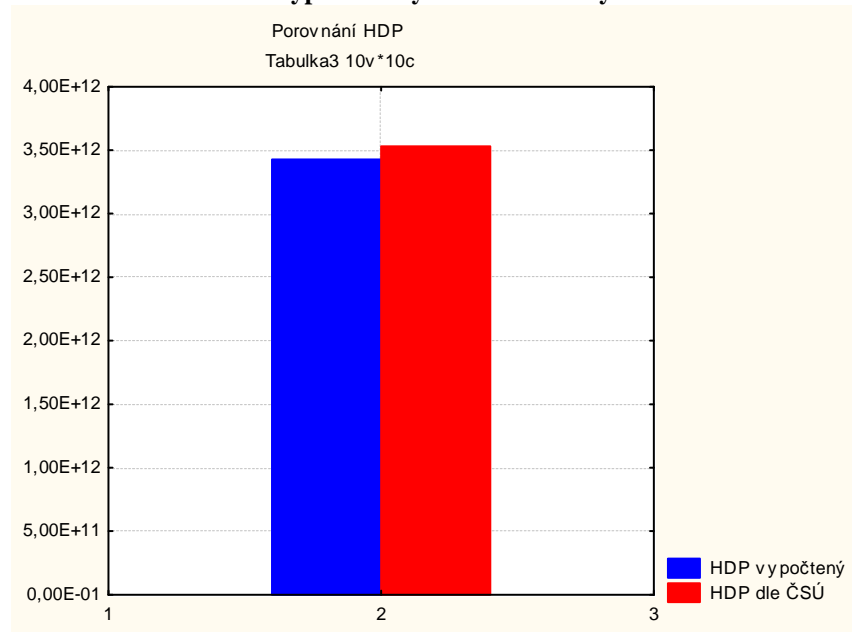
$$HDP \text{ vypočtený} = HDP \text{ dílčí} / Poč.zam.dílčí * Počet zam.dle ČSÚ \quad (2)$$

Tabulka 8 - Porovnání vypočteného HDP a HDP ČR

HDP dílčí	Poč.zam.dílčí	Poč.zam.dle ČSÚ	HDP vypočtený	HDP dle ČSÚ
1035746110	1440	4 766 463	3428364938290	3530249000000

Zdroj: ČSÚ

Obrázek 3 - Porovnání vypočtené výše HDP ČR s výší HDP udávanou ČSÚ k 31.12.2007



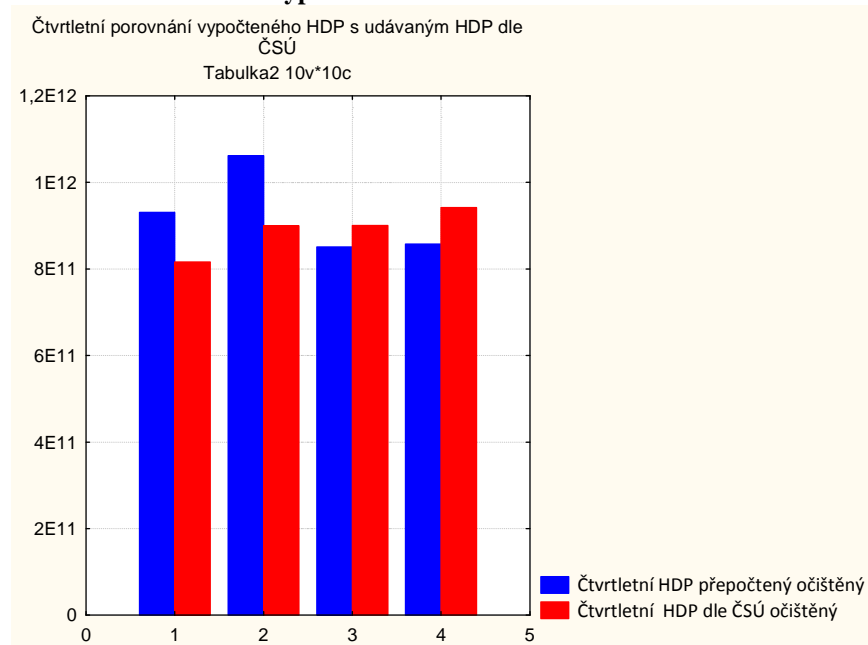
Zdroj: ČSÚ

Čtvrtletní HDP

Tabulka 9 – Porovnání čtvrtletního HDP

Čtvrtletí	I.	II.	III.	IV.
Čtvrtletní HDP přepočt.	9,50E+11	1,05E+12	8,41E+11	8,61E+11
Čtvrtletní HDP přepočt. Očištěný	9,31E+11	1,06E+12	8,51E+11	8,57E+11
Čtvrtletní HDP dle ČSÚ očištěný	8,16E+11	9,00E+11	9,00E+11	9,42E+11

Obrázek 4- Porovnání vypočteného čtvrtletního HDP s hodnotami ČSÚ



Diskuze

V kontextu výpočtu hrubého domácího produktu je třeba vzít v úvahu následující skutečnosti, které mohly celkově ovlivnit celkovou přesnost dané simulace:

- Počet zaměstnaných osob dle ČSÚ je datován k 1.3.2001. V současné době nejsou k dispozici aktuálnější údaje.
- Početní zastoupení podnikatelských subjektů v příslušném regionu bylo od 1 do 3.
- Třetím faktorem, který ovlivňuje přesnost celé simulace je skutečnost, že některé výrobní subjekty neúčtují o nedokončené výrobě a tuto hodnotu jsou tedy nuceny do statistického výkazu kvalifikovaně odhadnout (řádek 04 – viz metodika).

Závěr

Při výpočtu HDP celé republiky došlo k celkovému vyrovnání odchylek a vypočtená hodnota se od statisticky udávané hodnoty lišila pouze o 2,89%, což považuji za velký úspěch a považuji to za prokázání správnosti simulace výpočtu HDP.

Literatura

- [1] Heller, Jan. Quarterly National Account Inventories, 2008. [online]. ČSÚ [cit. 28. 03. 2008]. Dostupné z: <http://www.czso.cz/>
- [2] Hronová, S. Hindls, R. Národní účetnictví, Praha, C.H.Beck 2000, ISBN 80-7179-235-7
-

Title: The Calculation of GDP of regions and ČR by the production method through the use of accounting data of entrepreneurial units

Název: Výpočet HPD regionů a ČR produktovou metodou pomocí účetních dat podnikatelských subjektů

Author/s: Petr Hanzal

Abstract: Regional economic relations at the level of entrepreneurial units. GDP statement from the data of the entrepreneurial subjects. Building up of economic information system according to regional accounting standards, accounting standards of EU and interregional accounting conception.

Abstrakt: Regionální ekonomické vztahy na úrovni podnikatelských subjektů. Výkaz HDP z dat podnikatelských subjektů. Výstavba ekonomického informačního systému z pohledů účetních standardů regionu, pohledu účetních standardů EU a meziregionálního účetního pojetí.

Key words: External regional economic relations, GDP statement, information system (IS)

Klíčová slova: Vnější regionální ekonomické vztahy, výkaz HDP, informační systém (IS)

Contact

Ing. Petr Hanzal
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KEN
Studentská 13, 37005 České Budějovice
hanzal@kit.cz, 603246740

MARKETING PRECEPTS FOR THE TIME OF CRISIS

Joanna Hernik

Introduction

Marketing can be discussed in terms of micro and macro aspects. From macroeconomic point of view, marketing can be described as a way of thinking and business activity, which puts a client and market in a centre (Sztucki, 1994, s. 43). In this article, the author takes micro point of view which assumes that marketing (micro-marketing) means activity focused on set goals achieved by envisaging and exploring consumers' expectations (Romanowska, 2004, s. 287). To be effective and successful, firms should remember about verified rules, even though in case of marketing there is no agreement which rules fall into this category. Therefore the aim of this article is to refresh basic marketing precepts and to consider their essence in the aspect of economic crisis.

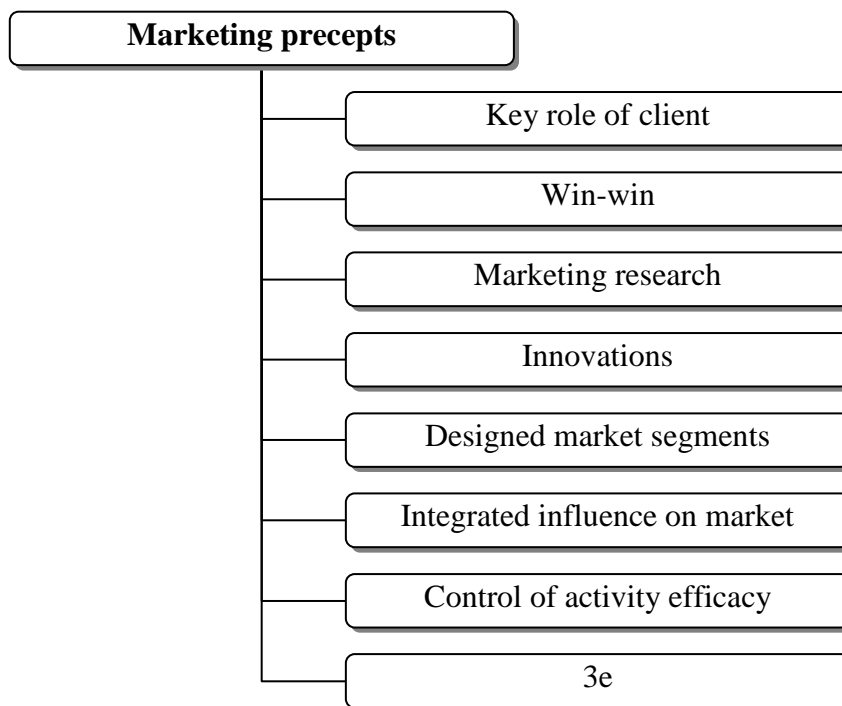
Marketing precepts - Literary overview

Marketing precepts are discussed from the beginning, which could point to their importance (Saddik, 1968, s. 273-286), but – on the other hand – one can observe a lack of common attitude to the problem, which should be placed in the canon and probably for this reason there are no wider works discussing this issue. In place of these publications tailoring marketing rules to particular situations appears (Scott, 2007, s. 8; Gardner, 2009).

One should mention that in basic publications on management the term *marketing rules* is not used, moreover – there is no broader discussion in most of marketing publications (even Ph. Kotler does not mention the precepts in his well known book *Marketing management. Analysis, planning, implementation and control....*, though he discusses it in interviews, for example: G. Kiszluk, the interview with Ph. Kotler in „Brief” 8, 2009, s. 33). It results from a fact that marketing precepts contain whole marketing knowledge in a nutshell, so when a person discusses for example a new product management or a necessity of market research (themes discussed in whole chapters), then marketing rules are discussed in substance.

So, the rules have grown to big theories and almost nobody remembers that they were formulated, although one can indicate some publications discussing them. T. Sztucki writes about precepts and says that in every market activity the most important are: knowledge about market, directing goods to proper market segments, focusing on purchasers' needs and awareness that market verifies accuracy of taken decisions and success depends on competent and effective use of marketing-mix tools (Sztucki, 1994, s. 45). It seems that M. Zajączkowski has given the fullest list of marketing precepts (Zajączkowski, 2004, s. 21-26), and his conception is shown in figure 1.

Figure 1 - Marketing precepts



Source: Own study based on M. Zajączkowski (2004), *Product and price in modern marketing*, Lega Publishing, Szczecin, s. 21-26.

There is no possibility to present the aforementioned rules fully but in short it can be said that the first rule (*a key role of client*) reflects the core of marketing. It means that when a firm creates ads about an offer, or is present at fairs, it does not mean marketing attitude to business. It is proven by a fact that a firm has taken purchasers` angle into consideration and everything that happens is connected with clients` demands. The *rule win-win* refers to this matter, which requires to shape exchange processes in such a way that satisfies both sides; from business perspective it means to gain proper profits, for the client– it means getting certain (equivalent to costs) benefits. Today this rule concerns not only commercial sphere, but non-profit as well (Burnett, 2007, s. 14-16; Marques, 2008, s. 5-8).

The essence of efficient marketing is market research, so the next precept says that in business activity good education, experience or intuition are not enough to obtain success; one has to ask clients systematically what they expect, observe their behavior, remember that their needs are changing.... and try to use gathered information to revamp firm`s activity. It seems that it is really important in time of crisis, when clients become more frugal and may focus on quite different values than before. The newest research by Millward Brown SMG/KRC shows that an average citizen of Europe plans to lower his expenses by 31% because of problems on labor market (Millward Brown SMG/KRC, 2009). Hence marketing research not only gives useful information but also allows envisaging such categories as demand or changes in a scope of needs. Changes are very often a synonym for innovations and then they are understood as activities bringing something new to a firm, although innovations protagonists pay attention to its importance to production processes and new products. In spite of discussion, if innovations are to be treated narrowly (as technical modifications) or widely (any adaptations), for sure one should agree with a statement that firms have to develop, accommodate to changes in environment or even outstrip them... So the rule of innovations assumes a necessity of such business activities which could be named

creative and would bring qualitatively new solutions, thanks to which a firm will be able to create new markets (Dew, Sarasvathy, Read and Wiltbank, 2008, s. 313-329).

A product that is a result of innovation should meet expectations of chosen groups of purchasers, and also it means that this group of people has been selected before, so the precept of designed market segments (segmentation) has been used. One may venture an opinion that there is a chapter discussing market segmentation in every book on marketing management, because this rule describes very important buyers hallmark: people greatly differ, they have dissimilar needs and businesspeople should first – delve into these needs, and – secondly – use the obtained knowledge to create an offer and get a competitive advantage on the market. And admittedly one can point to some products (for example unprocessed food goods) but their number lowers every year. This means that firms really consider consumers needs and try to answer expectations of chosen segment of the market (Dibb and Simkin, 1991, s. 10-13).

A firm can influence the market using different tools; an idea of 4P (product, price, place, promotion), called a classical marketing-mix dominates among them. The set of 4 elements is not programmed from the beginning to the end (Berkowitz, Kerin and Rudelius, 1989, s. 37-38), and in different situations a firm can for example add some accessories to a product, can modify its features (quality, functionality); distribution may be organized using new selling channels, new agents; promotion may be focused on mass advertising or personal selling, and finally price may be changed depending on a product life cycle. The rule of *integrated influence on market* underlines in turn that every tool has particular role to realize and a firm will act more effective when all of them will be used. The scope of 4P, as it was mentioned, may be flexible, but the essence should be respected (Peattie, 1997, s. 142-150).

All marketing doings should be monitored, which is an essence of the rule of *control of activity efficacy*. Ph. Kotler underlines that a goal of marketing departments is not only to plan but to evaluate effects as well (Kotler, 1999, s. 682-695), and not every firm remembers about it. A question of what should be monitored depends on accepted aims and undertaken means... but it's worth considering an expression *efficacy* which means that one is interested in a level of goal achievement, not relation between costs and results or profits. On the other hand, businesspeople are more and more often keen on efficiency, so especially in the time of crisis they want to know where their firm earns and where loses money. Control relies on an evaluation of a process of activity organized to obtain described goals and one should add that control, next to planning, organizing and motivating, is one of a basic functions of managers, people directly taking part in realization of given task and responsible for their results (Hernik, 2008, s. 116-126). Considering that every market entity is open to its environment (interacts with different organizations) it is worth adding that strategic planning is perceived as a tool of prevention from crisis on a firm level (Andruszkiewicz, 2007, s. 93-95; Barton, 1994, s. 41-46).

Research conducted in British firms shows that despite of declared acceptance of marketing rules it appears that neither departments of production nor financial or staff ones understand their essence and even accept it (Thomas, 1998, s. 22-23). So it is awkward to expect that firms will adhere to marketing precepts while they perceive it as contrary to their interests. Maybe it should be assumed that marketing precepts are a kind of an idea, guideline, toward which a firm ought to strive but an achievement is a question of the future. A basis of every market activity is its economization or – in other words – economic responsibility, which is understood as concern about quality of the firm activity, which involves stakeholders as well as employed workers. Relying upon economics means then taking care of good business performances, which allows to endure and thereby to give satisfaction to owners and workers, and – what is also absolutely essential – to clients. From marketing point of view it should be added that firms ought to act with a profit in mind but not only for profit, and

marketing rule of 3e precepts flows from this assumption, and postulates that a firm have to act in accordance with economics, ecology and ethics.

Marketing is very often blamed for ecological problems showed up together with mass production and redundant consumption. Taking into consideration ecology means lowering negative results of economic activity of people and thanks to this natural environment has a chance to survive in its original shape and be a kind of heritage for future generations. Thus, 3e precept orders to remember about sustainable development and to limit unneeded consumption thanks to aware, conscious marketing (Fray, 2007, s. 76-88). In connection with this idea, a conception of socially responsible business has been created (CSR), which emphasizes the need of voluntary respect of social and ecological aspects in business.

Mostly, ethics is described as a set of rules saying what is good or bad in certain situation, according to a given group of people, at a given time. J. Hołówka writes, that human life is built from five ethical spheres: individual ethics, sexual ethics, voluntary commitments, social ethics and political ethics. Norms connected with human economic activity are included in voluntary commitments chapter and are described as business ethics (Hołówka, 2002, s. 11-12). Admittedly, one may find an opinion that business activity should be connected with free will, but on the other hand a kind of increase of social expectations as ethical deeds is observed, therefore managers in firms create different kinds of “ethical codes” to confirm their approach to up-to-date market problems. Ethical behavior of a businessperson joins activity with respect to natural resources as well as to other people (Brzustewicz, 2008, s. 11).

Marketing precepts for crisis – let’s focus on.....

At difficult times people change their hitherto behavior and start to think what is really valuable, what possesses real worth. Therefore firms should analyze marketing precepts and plan in a way that will allow keeping their core and to modify them to the time of crisis. Because the current crisis is described as global crisis of trust (Garski, 2009, s. 62-64), a special attention should be paid to activities which build this trust. Soundness of this approach has been confirmed by survey carried out by Euro RSCG Sensors, which informs that for example 86% of Americans, 77% of Poles and 89% of French expects that businesspeople at difficult time will not be focused on profits only (<http://blog.sensors.pl/category/csr>), and will remember about values important to society. So, behaviors in accordance with ethics and ecology seem to be more and more important.

Control of marketing efficacy at time of slump focuses very often on relation between costs and profits while it is worth reminding that deep marketing costs cut is the worst thing a firm may undertake (Szymańska, 2009, s. 38-39). Instead, one ought to plan marketing activity in a way which confirms standing of a firm and as an alternative of lowering costs, should find new ways of reaching consumers (to sell on credit with tardy terms or other supple ways of paying for example).

The rule of *integrated influence on market* must foresee lower consumers income (higher price flexibility) and expectations of real benefits (keeping a level of quality and an offer accessibility). It is confirmed by research conducted in Czech Rep., Germany and Romania, where consumers show negative approach to the future and plan to limit their expenses (Millward Brown SMG/KRC, 2009). Maybe a level of innovation will have to be bound also because this activity generates big costs, but one should not change a strategy of market segmentation because consumers form many countries claim that they are loyal to chosen brands and will buy them even if prices rise. Surely precepts of *key role of consumers* and *win-win* should not be changed as well, since they are fundamental to marketing. Instead, it is good to be aware that an inclination for keeping a level of profit at any price leads very often toward lower standards and in this case short-time income may cause long-term lose of confidence, as was mentioned before.

Conclusion

Marketing precepts are certain hints telling what is important in business activity. From marketing point of view, the rules of *key role of clients* and *win-win* are basic ones, because surely they are always valid, regardless of financial or organizational situation of a firm. But changing environment demands modification of some rules, or rather paying attention to some aspects. So it should be underlined that marketing rules have universal character, and are true at all times in all places, however since the crisis saving money is more reasonable than consumption, one have to gather information on what values clients share now and what expectations they show and this seems to be a challenge for businesspeople.

References

- [1] Andruszkiewicz K. (2007), *Strategiczne zarządzanie marketingowe w polskich przedsiębiorstwach w warunkach kryzysu*, Wyd. UMK w Toruniu, Toruń.
- [2] Barton L. (1994), *Preparing the marketing manager for crisis: The use and application of new strategic tools*, "Marketing Intelligence and Planning" Vol. 12, No. 11.
- [3] Baruk A.I. (2008), *Postmodernistyczne koncepcje marketingowe a marketing klasyczny*, Wyd. Dom Organizatora, Toruń.
- [4] Bell M.L. (1966), *Marketing. Concepts and strategy*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- [5] Berkowitz E.N., Kerin R.A., Rudelius W. (1989), *Marketing*, Irwin, Boston.
- [6] Brzustewicz P. (2008), *Zasada odpowiedzialności jako fundament etyki menedżera*, "Pieniądze i Więż" nr 2.
- [7] Burnett J. (2007), *Nonprofit marketing best practices*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey.
- [8] Dew N., Sarasvathy S.D., Read S., Wiltbank R. (2008), *Immortal firms in mortal markets?: An entrepreneurial perspective on the "innovator's dilemma"*, European Journal of Innovation management Vol. 11, No. 3.
- [9] Dibb S., Simkin L. (1991), *Targeting, segmenting and positioning*, "International Journal of Retail & Distribution Management" Vol. 19, No. 3.
- [10] Garski K. (2009), *Lek na całe zło?*, „Manager Magazin” No 1.
- [11] Fray A.M. (2007), *Ethical behavior and social responsibility In organizations: process and evaluation*, „Management Decision” Vol. 45, No. 1.
- [12] Gardner J. (2009), <http://www.smashingmagazine.com/2009/08/24/marketing-rules-and-principles-for-freelancers/>.
- [13] GUS. (2009), *Aktualności*, http://www.stat.gov.pl/szczec/index_PLK_HTML.htm; 25.05.2009.
- [14] Hernik J. (2008), *Funkcje kierownicze menedżera na przykładzie działalności organizacji pozarządowych*, "Problemy Zarządzania" nr 4.
- [15] Hołówka J. (2002), *Etyka w działaniu*, Wyd. Prószyński i S-ka, Warszawa.
- [16] <http://blog.sensors.pl/category/csr>
- [17] Kotler Ph. (1999), *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wyd. Felberg SJA, Warszawa.
- [18] Kiszluk G. (2009), *Obserwuj co klienci zostawiają na talerzach – wywiad z Ph. Kotlerem*, „Brief” No. 8.
- [19] Marques J. (2008), *Workplace diversity: developing a win-win-win strategy*, "Development and Learning in Organizations" Vol. 22, No. 5.
- [20] Millward Brown SMG/KRC. (2009), *Europejczyk w dobie recesji – wydaje tyle samo, ale uważniej*, "MpK-T", nr 272, 7-09-2009, <http://www.marketing-news.pl/theme.php?art=935>.

- [21] Peattie K. (1997), The marketing mix in the third age of computing, "Marketing Intelligence & Planning" Vol. 15, No. 3.
- [22] Romanowska M. (red). (2004), Leksykon zarządzania, Wyd. Difin, Warszawa.
- [23] Saddik S. (1968), Marketing orientation and organizational design, "European Journal of Marketing", Vol. 2, No. 4.
- [24] Scott D. M. (2007), The New Rules of Marketing & PR: How to use newsreleases, blogs, podcasting, viral marketing & online media to reach buyers directly, John Wiley & Sons Inc., New Jersey.
- [25] Stankiewicz M.J. (2004), Konkurencyjność przedsiębiorstw a wzrost gospodarczy, [w:] M. Haffer, W. Karaszewski (red.), Czynniki wzrostu gospodarczego, Wyd. UMK w Toruniu.
- [26] Szymańska M. (2009), Nie ma kryzysu, jest tylko marketing, „Brief” No. 6.
- [27] Sztucki T. (1994), Marketing. Sposób myślenia, system działania, Wyd. Placet, Warszawa.
- [28] Thomas M.J. (1998), Podręcznik marketingu, PWN, Warszawa.
- [29] Zajączkowski M. (2004), Produkt i cena w marketingu współczesnym, Wyd. Lega, Szczecin.
-

Title: Marketing precepts for the time of crisis

Author/s: Joanna Hernik

Abstract: It is assumed that marketing consists of activities focused on achieving a given organization's goals by envisioning consumers needs and consequently by providing satisfying goods. In order to be effective, businesspeople should turn to proven marketing rules, although in literature there is no consensus on the scope and a character of the precepts. A goal of this paper is to remind the readers about the canon of marketing rules and discuss their perception in the time of crisis.

Key words: foundation of marketing, management, rules, slump period

Contact

dr Joanna Hernik
West Pomeranian Technological University in Szczecin
Faculty of Economics, Department of Marketing
Żołnierska 47, 71 210 Szczecin, Poland
joanna.hernik@zut.edu.pl, 0048 601 721 506

DAŇOVÁ DECENTRALIZACE A DAŇOVÁ AUTONOMIE MÍSTNÍCH ÚROVNÍ VLÁDY EVROPSKÝCH ZEMÍ OECD#

Milan Jílek

Úvod

Otázka centralizace a decentralizace vlády a veřejných financí je významným tématem politických i ekonomických diskusí minulosti i přítomnosti v mnoha zemích světa, Českou republiku nevyjímaje. Hlavními otázkami těchto diskusí jsou přitom efekty decentralizace v oblasti efektivnosti alokace zdrojů a rovnosti rozdělení ve společnosti. Česká republika je sice unitárním státem, má však dvě úrovně územní samosprávy s poměrně významným podílem na veřejných příjmech a výdajích (podíl na příjmech 27,2 % a na výdajích 25,4 % - údaje GFS, 2008). Tento fakt nastoluje celou řadu ekonomických problémů k řešení, mezi jinými i otázku rozsahu a způsobu decentralizace daňových příjmů. Článek se věnuje právě problematice daňové decentralizace a daňového určení místním úrovním vlády.

Cíl a metodika

Cílem článku je empiricky charakterizovat existující přístupy k daňovému určení v evropských zemích OECD. Článek je součástí rozsáhlejší práce mapující teorii a empirie daňové decentralizace, jejímž účelem je poskytnout základ pro hodnocení současného rozpočtového určení daní i pro úvahy o změnách rozpočtového určení daní v ČR.

Do hodnocení jsou zahrnuty Evropské země OECD. Pro analýzu struktury daňových příjmů je využita klasifikace daní dle metodiky OECD (OECD 2007). Daňová autonomie je vymezena v souladu s metodikou OECD (OECD 1999, OECD 2008). Míra daňové autonomie je definována podílem daní ve skupinách a až c (dle metodiky OECD) na celkových daňových příjmech místní úrovně vlády.

Zdrojem údajů o daňových příjmech je OECD Revenue Statistics (OECD 2008), údaje o HDP a veřejných výdajích jsou převzaty z GFS Eurostat. Analýza je provedena pro místní vládní úrovně (viz GFS IMF)¹².

Výsledky

Tabulky 1 a 2 ukazují rozsah daňové decentralizace místním úrovním vlády v unitárních a federativních státech OECD-Europe v roce 2005. Je evidentní, že rozpětí hodnot uvedených zemí je značné, přičemž nejnižší hodnoty lze nalézt v Řecku (0,3% HDP, resp. 0,8% celkových daňových příjmů), nejvyšší hodnoty potom v Dánsku (17,1% HDP, resp. 35,6% celkových daňových příjmů). Průměrný rozsah daňové decentralizace místním úrovním vlády je vyšší v unitárních státech (5% HDP, resp. 12% celkových daňových příjmů) než ve federacích a regionálních státech (3,2% HDP, resp. 8,1% celkových daňových příjmů).

Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu NAZV QI92A023

¹² Do místní úrovně vlády v ČR GFS počítá kraje i obce.

Tabulka 1 - Daňové příjmy místní úrovně vlády 2005 - unitární státy OECD – Evropa (Tax revenue of local government, 2005, OECD Europe unitary countries)

	% celkových daň. příjmů (% of total tax revenue)		% HDP (% of GDP)
Denmark ¹⁾	35,6	Denmark ¹⁾	17,1
Sweden	32,2	Sweden	15,9
Finland	20,7	Finland	9,1
Poland ¹⁾	18,0	Poland ¹⁾	6,5
Czech Republic	15,1	Norway	5,8
Norway	13,4	Czech Republic	5,7
Průměr (average)	12,0	Průměr (average)	5,0
Slovak Republic	11,2	France ¹⁾	4,4
France ¹⁾	10,0	Slovak Republic	3,6
Turkey	7,6	Hungary	2,3
Hungary	6,3	Portugal ¹⁾	2,1
Portugal ¹⁾	6,0	Turkey	1,9
United Kingdom	4,8	United Kingdom	1,7
Luxembourg	4,5	Luxembourg	1,7
Netherlands	3,9	Netherlands	1,5
Ireland	2,1	Ireland	0,7
Greece	0,8	Greece	0,3

¹⁾ data roku 2002 (2002 figures).

Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

Tabulka 2 - Daňové příjmy místní úrovně vlády, 2005 - federace a regionální státy OECD-Evropa (Tax revenue of local government, 2005, OECD Europe federations and regional states)

	% celkových daň. příjmů (% of total tax revenue)		% HDP (% of GDP)
Switzerland	15,6	Switzerland	4,6
Austria ¹⁾	9,6	Austria ¹⁾	4,2
Spain	8,7	Průměr (average)	3,2
Průměr (average)	8,1	Spain	3,1
Germany	7,8	Germany	2,7
Belgium	5,0	Belgium	2,2
Italy	2,2	Italy	2,2

¹⁾ data roku 2002 (2002 figures)

Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

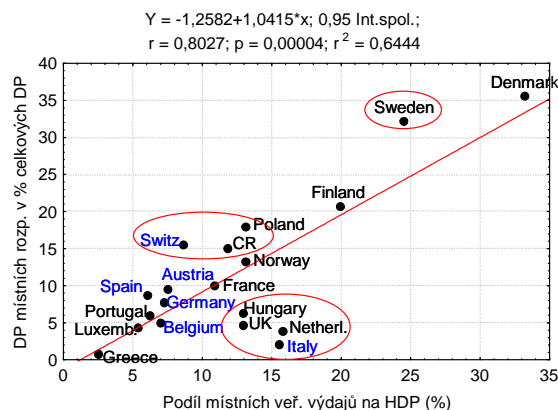
Vypovídací schopnost výše uvedených čísel je však z hlediska fiskální decentralizace omezená, a to zejména ze dvou důvodů:

- 1) Způsoby daňového určení se liší mezi zeměmi. Z toho plyne i různá míra daňové autonomie v jednotlivých zemích. Daňová autonomie je přitom jedním z podstatných prvků fiskální decentralizace (viz níže).
- 2) V jednotlivých zemích existují značné odlišnosti v relativní velikosti místního vládního sektoru (vyjádřeného podílem místních veřejných výdajů/HDP, v úzkém vztahu je i podíl daňových příjmů místních úrovní vlády na HDP).

Ukazuje se, že míra daňové decentralizace je silně pozitivně korelována s relativní velikostí místního vládního sektoru (obr. 1). Vztah lze interpretovat tak, že vyšší míru daňové decentralizace je možné (částečně) vysvětlit větší relativní velikostí místního vládního sektoru. V některých zemích (např. Švédsko, Švýcarsko, ČR, Polsko, případně Rakousko

a Španělsko) se skutečná míra daňové decentralizace nachází nad provedeným odhadem. Jedná se zároveň o země, kde je relativně vysoký podíl daňových příjmů na celkových příjmech místní vlády. V Maďarsku, Spojeném království, Nizozemí a Itálii jsou naopak hodnoty daňové decentralizace níže, než provedený odhad.

Obrázek 1 - Regresní a korelační analýza míry daňové decentralizace a relativní velikosti místního vládního sektoru.



Tabulky 3 a 4 ukazují druhovou strukturu daňových příjmů místních úrovní vlády. Nejběžnějšími daněmi v příjmech místních vlád jsou důchodové daně, majetkové daně a daně na zboží a služby. Z tohoto pohledu není zřejmý rozdíl mezi unitárními státy a federacemi. Z tabulky vyplývá, že spektrum daní v příjmech místních vlád je široké. Obvykle jsou daňové příjmy tvořeny více druhy daní. Specifickým případem je Spojené království, kde daňových příjmů plyne z majetkových daní (daň z nemovitostí), a Švédsko, kde 100% příjmů plyne z důchodových daní (fyzické osoby). Údaje však neumožňují zhodnotit způsob daňového určení a tedy případnou daňovou autonomii.

Tabulka 3 - Daňové příjmy místních vlád, unitární státy OECD - Evropa, 2006 (procenta daňových příjmů místní vlády) (Tax Revenue of Local Government, unitary OECD countries, 2006 - % of total tax revenue of local government)

	1000 Taxes on income, profits and capital gains	2000 Social security contributions	3000 Taxes on payroll and workforce	4000 Taxes on property	5000 Taxes on goods and services	6000 Other taxes
Czech rep.	54,77	-	-	2,86	42,36	0,01
Denmark	93,20	-	-	6,72	0,08	-
Finland	94,66	0,15	-	5,13	0,06	-
France	-	-	6,62	52,30	16,49	24,59
Greece	-	-	-	68,06	31,94	-
Hungary	0,03	-	,22	23,14	76,61	-
Ireland	-	-	-	100,00	0,00	-
Luxembourg	90,00	-	-	8,01	1,60	0,39
Netherlands	-	-	-	49,84	50,16	-
Norway	88,67	-	-	9,55	1,79	-
Poland	62,40	-	-	30,87	6,73	-
Portugal.	23,86	0,20	-	44,74	30,26	0,92
Slovak Rep.	72,99	-	-	12,95	14,07	-
Sweden	100,00	-	-	-	-	-
UK	-	-	-	100,00	-	-

Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

Tabulka 4 - Daňové příjmy místních vlád, federace a regionální státy OECD - Evropa, 2006 (procenta daňových příjmů místní vlády) (Tax Revenue of Local Government, OECD federations and regional countries, 2006 - % of total tax revenue of local government)

	1000 Taxes on income, profits and capital gains	2000 Social security contributions	3000 Taxes on payroll and work-force	4000 Taxes on property	5000 Taxes on goods and services	6000 Other taxes
Austria	29,50	3,90	20,68	11,36	33,51	1,05
Belgium	68,64	0,29	-	16,97	14,09	-
Switzerland	84,38	-	-	15,40	0,21	0,00
Spain	19,70	-	-	31,26	47,00	3,38
Italy	19,92	-	-	14,32	26,75	39,01
Germany	79,52	-	-	15,21	5,15	-

Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

Tabulka 5 a 6 ukazuje přehled využívání kategorií daňových příjmů z hlediska míry daňové autonomie. Z tabulky 5 je patrné, že nejvyužívanějším způsobem je kategorie b, kdy místní vlády mohou ovlivnit sazbu daně. Relativně málo využívanou kategorií je sdílení daní (kat. d). Údaje v tab. 6 vyjadřují průměrný podíl daní v jednotlivých kategoriích na celkových daňových příjmech místních vlád. I zde je schéma unitárních států a federací (regionálních států) dosti podobné. V první řadě je nutno zmínit, že míra daňové autonomie místních vlád je poměrně vysoká. Nejvýznamnějším způsobem, jak mohou místní vlády ovlivnit své daňové příjmy je stanovení sazeb (kat. b1 a b2). Sdílení daní (převážně bez možnosti ovlivnit výši podílu) je v pořadí až dalším příjmem. V některých zemích (např. Rakousko, Německo, ČR, Švýcarsko) je sdílení daní nástrojem fiskálního vyrovnávání mezi jednotlivými územními samosprávami (BLOCHLIGER 2006).

Tabulka 5 - Daňová autonomie místních vlád, četnosti využívání jednotlivých kategorií daňové autonomie pro místní úroveň vlád v OECD-Evropa.

Kat. daňové autonomie	Absolutní četnost	Relativní četnost (z 19 zemí)
a	8 (France, Luxemburg, Austria, Belgium, Italy, Spain, Switzerland, Czech Rep.)	42%
b	19 (Denmark, Finland, France, Greece, Hungary, Luxemburg, Netherlands, Norway, Poland, Portugal, Sweden, United Kingdom, Austria, Belgium, Germany, Italy, Spain, Switzerland, Czech Republic)	100%
c	1 (Francie)	0,5%
d1 a d2	2 (Italy, Spain)	1%
d3 a d4	8 (Denmark, Finland, Hungary, Poland, Portugal, Austria, Italy, Czech Republic)	40%

Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

Tabulka 6 - Daňová autonomie místních vlád, 2005, OECD-Evropa (Taxing autonomy of local governments, 2005, OECD Europe)

Unitární státy (průměr)			Federace (průměr)		
Full discretion on rates	(b1)	31,73	Restricted discretion on rates	(b2)	55,62
Restricted discretion on rates	(b2)	25,36	Revenue split set by CG, pluriannual	(d3)	14,37
Revenue split set by CG, pluriannual	(d3)	19,44	Revenue split set with SCG consent	(d2)	9,46
Discretion on rates and reliefs	(a)	12,50	Discretion on rates and reliefs	(a)	8,49
Rates and reliefs set by CG	(e)	7,64	Rates and reliefs set by CG	(e)	6,25
Revenue split set by CG, annual	(d4)	1,48	Other	(f)	2,98
Other	(f)	1,20	Full discretion on rates	(b1)	2,82
Discretion on reliefs	(c)	0,65	Discretion on reliefs	(c)	0,00
Revenue split set by SCG	(d1)	0,00	Revenue split set by SCG	(d1)	0,00
Revenue split set with SCG consent	(d2)	0,00	Revenue split set by CG, annual	(d4)	0,00

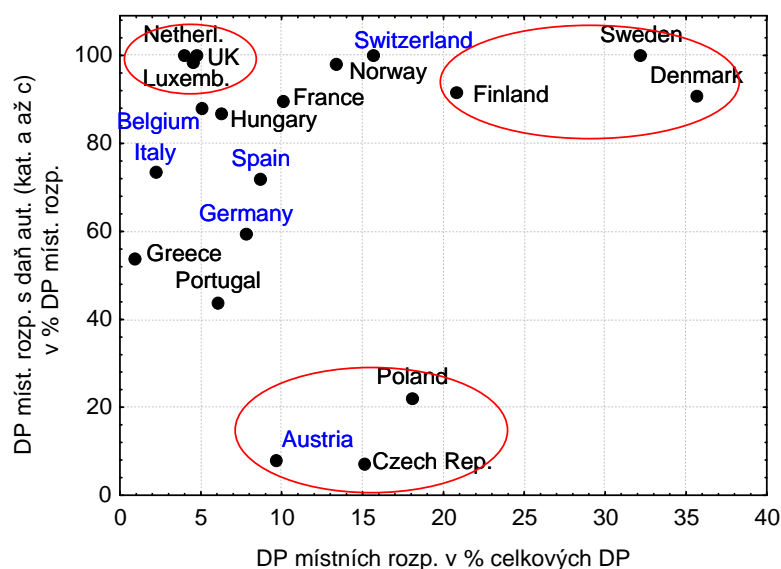
Pozn.: řazeno dle velikosti podílů na daňových příjmech místní úrovně vlády (bez Irska a Slovenska).
Zdroj: OECD Rev. Statistics, 2008.

Využívání jednotlivých kategorií daní z hlediska daňové autonomie je vhodné vnímat v kontextu s mírou fiskální decentralizace. Obrázek 2 naznačuje, že vyšší míra daňové autonomie je obvykle spojena s vyšší mírou daňové decentralizace. Je však možné vymezit i tři specifické skupiny zemí:

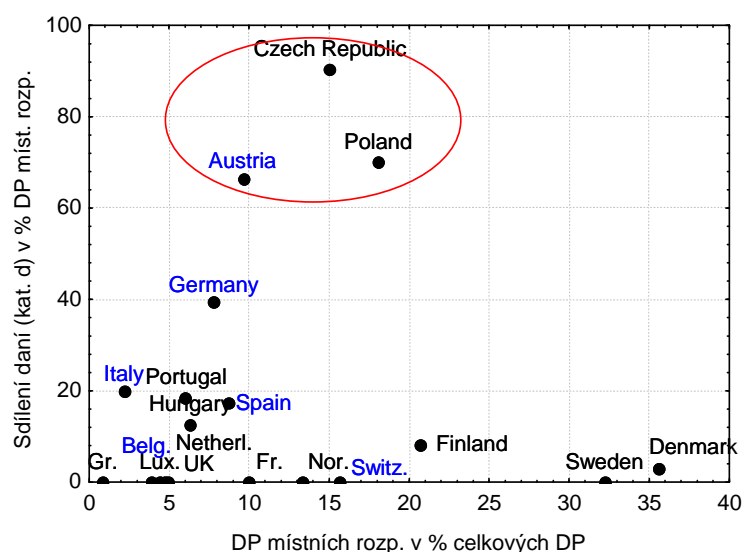
- 1) Země se stoprocentní (nebo téměř stoprocentní) mírou daňové autonomie a velmi nízkou mírou daňové decentralizace (Nizozemí, UK, Lucembursko).
- 2) Země s velmi nízkou mírou daňové autonomie a s přibližně průměrnou mírou daňové decentralizace (zejména ČR a Rakousko, případně Polsko).
- 3) Země s velmi vysokou mírou daňové autonomie a zároveň velmi vysokou mírou daňové decentralizace (zejména Dánsko a Švédsko, případně Finsko).

Obdobný pohled na vzájemnou souvislost využívání sdílení daní a míry daňové autonomie (obrázek 3) ukazuje, že právě země s nízkou mírou daňové autonomie využívají ve vysoké míře sdílení daní (ČR, Rakousko, Polsko).

Obrázek 2 - Daňová autonomie místních vlád v závislosti na míře daňové decentralizace



Obrázek 3 - Využívání sdílení daní místním úrovním vlády v závislosti na míře daňové decentralizace



Závěr

1. Země s vyšší relativní velikostí místního vládního sektoru vykazují vyšší míry daňové decentralizace.
2. Nejvýznamnější kategorií daní z hlediska daňové autonomie je kategorie „b“, kdy místní vláda má možnost stanovit (ovlivnit) sazbu daně. Relativně méně využívanou kategorií je sdílení daní (kategorie „d“).
3. Vyšší míra daňové autonomie je obvykle spojena s vyšší mírou daňové decentralizace. Země s nízkou mírou daňové autonomie (např. ČR) využívají ve vysoké míře sdílení daní.

Literatura

- [1] BLÖCHLIGER, H. and D. KING, Fiscal Autonomy of Sub-central Governments. OECD Network on Fiscal Relations Across Levels of Government Working Paper 2006. COM/CTPA/ECO/GOV/WP(2006)/2(2): p. 30.
- [2] OECD (1999), Taxing Powers of State and Local Government. *OECD Tax Policy Studies* (1): 1-85.
- [3] OECD (2007), *Explanatory notes to the OECD tax database*. OECD. 62 p.
- [4] OECD (2008), *OECD Revenue Statistics 1965-2007*. 2008 ed. OECD Publishing. 361 p.
- [5] STEGARESCU, D. (2005), Public Sector Decentralization: Measurement Concepts and Recent International Trends. *Fiscal Studies*, 23(3): p. 301-333.

Title: Tax Decentralization and Tax Autonomy of Local Government in OECD-Europe

Název: Daňová decentralizace a daňová autonomie místních úrovní vlády evropských zemí OECD

Author/s: Milan Jílek

Abstract: The issue of a centralization or decentralization of a government has been a frequent topic of political and economic discussions in many countries, including Czech Republic. The goal of this paper is to give the empirical characteristics of the tax decentralization and tax autonomy on local government levels in OECD-Europe countries. The results are following: 1) Countries with a higher relative size of local government sector show a higher level of tax decentralization. 2) The most important category in terms of the tax autonomy is the "b" category (the autonomy to set the tax rate). The tax sharing arrangements are less frequently used. 3) A higher rate of tax autonomy is correlated with a higher rate of tax decentralization. Countries with low tax autonomy rely more on tax sharing (Czech Republic).

Abstrakt: Otázka centralizace a decentralizace vlády a veřejných financí je významným tématem politických i ekonomických diskusí minulosti i přítomnosti v mnoha zemích světa, Českou republiku nevyjímaje. Cílem článku je empiricky charakterizovat existující přístupy k daňové decentralizaci a daňové autonomii v evropských zemích OECD. Výsledky analýzy jsou následující: 1) Země s vyšší relativní velikostí místního vládního sektoru vykazují vyšší míry daňové decentralizace. 2) Nejvýznamnější kategorií daní z hlediska daňové autonomie je kategorie „b“, kdy místní vláda má možnost stanovit (ovlivnit) sazbu daně. Relativně méně využívanou kategorií je sdílení daní (kategorie „d“). 3) Vyšší míra daňové autonomie je obvykle spojena s vyšší mírou daňové decentralizace. Země s nízkou mírou daňové autonomie (např. ČR) využívají ve vysoké míře sdílení daní.

Key words: Fiscal decentralization, tax decentralization, allocation efficiency, tax assignment, taxation autonomy, local government

Klíčová slova: fiskální decentralizace, daňová decentralizace, efektivnost alokace, rozpočtové určení daní, daňová autonomie, místní úroveň vlády

JEL: H71

Contact

Milan Jílek

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta, účetnictví a financí

Studentská 13, 37005 České Budějovice

jilek@ef.jcu.cz

ANALÝZA STRUKTURY REGIONÁLNÍ NEZAMĚSTNANOSTI¹³

Bohumil Kába

Úvod

Trh práce České republiky byl v roce 2008 charakterizován dvěma vývojovými fázemi. V první polovině roku počet evidovaných uchazečů o zaměstnání neustále klesal a koncem června zaznamenaná hodnota – 297 880 evidovaných uchazečů – představovala nejnižší hodnotu tohoto ukazatele za období od července 1998. Ve druhé polovině roku 2008 však počet evidovaných nezaměstnaných začal monotónně vzrůstat a na konci čtvrtého čtvrtletí dosáhl hodnoty 352 250 osob. Určitými změnami procházela rovněž struktura nezaměstnanosti v jednotlivých krajích ČR, která je popisována řadou statistických ukazatelů. Znalost této struktury respektive jejích změn je velmi důležitá pro státní orgány i zaměstnavatele a může jim pomoci při řešení některých problémů regionálních trhů práce.

Cíl a metodika

Daný příspěvek se zabývá průzkumovou analýzou struktury nezaměstnaných podle vzdělání. Hlavní pozornost je věnována identifikaci regionů s podobnou strukturou nezaměstnanosti a posouzení, k jakým změnám zkoumané struktury došlo ve druhé polovině roku 2008. Do analýzy byly zařazeny následující ukazatele:

P1 – podíl nezaměstnaných se základním vzděláním

P2 – podíl nezaměstnaných se středním vzděláním bez maturity

P3 – podíl vyučených nezaměstnaných s maturitou

P4 – podíl nezaměstnaných s úplným středním vzděláním (ÚSV)

P5 – podíl nezaměstnaných s úplným středním odborným vzděláním (ÚSO)

P6 – podíl nezaměstnaných s vysokoškolským vzděláním.

Disponibilní údaje uvedených ukazatelů se vztahovaly jednak ke konci 2. čtvrtletí 2008 a dále ke konci 4. čtvrtletí roku 2008. Zpracovávaná data byla pořízena z databáze Ministerstva práce a sociálních věcí ČR [3].

Pro naplnění výše zmíněného cíle příspěvku byla – vzhledem k vícerozměrnému charakteru analyzovaných dat – zvolena metoda analýzy hlavních komponent, která dovoluje redukovat dimenzi souboru prvotních proměnných a nahradit je menším počtem podstatných proměnných (hlavních komponent), konstruovaných ve formě nekorelovaných lineárních kombinací normovaných originálních proměnných [1], [2]. Potřebné koeficienty těchto lineárních kombinací se určují pomocí vlastních vektorů korelační matice původních proměnných. Příslušné výpočty byly realizovány užitím procedury PRINCOMP, implementované ve statistickém programovém systému SAS [2].

¹³ Poznatky uváděné v příspěvku vplynuly z řešení IVZ MSM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“.

Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“.

Výsledky

Korelační matice analyzovaných proměnných P1 – P6 měla v obou případech (tzn. pro data vztahující se ke konci 2. čtvrtletí 2008 i data ke konci 4. čtvrtletí roku 2008) pouze jedno vlastní číslo větší než jedna. V souladu s postupem uplatňovaným v metodě hlavních komponent - viz [2], byla v další analýze ponechána pouze jedna hlavní komponenta PC1, která vysvětlovala 76,3 % celkového rozptylu disponibilních dat (2. čtvrtletí 2008) respektive 78,4 % celkového rozptylu (4. čtvrtletí 2008). Komponenta PC1 představovala lineární kombinaci normovaných proměnných P1 – P6 (tzn. transformovaných tak, aby měly nulovou střední hodnotu a jednotkový rozptyl) a měla následující analytickou podobu:

2. čtvrtletí roku 2008:

$$PC1 = -0,434 \cdot P1 - 0,300 \cdot P2 + 0,403 \cdot P3 + 0,433 \cdot P4 + 0,442 \cdot P5 + 0,421 \cdot P6(1)$$

4. čtvrtletí roku 2008:

$$PC1 = -0,416 \cdot P1 - 0,335 \cdot P2 + 0,404 \cdot P3 + 0,425 \cdot P4 + 0,442 \cdot P5 + 0,419 \cdot P6.(2)$$

Vztah mezi původními proměnnými a hlavními komponentami lze posoudit pomocí tzv. komponentních zátěží, které představují korelace hlavních komponent s jednotlivými proměnnými. Z výsledků dané studie vyplynulo, že hlavní komponenta PC1 byla pro data týkající se 2. i 4. čtvrtletí 2008 dominována především proměnnými P5, P4, P1 a P6 (jejichž zátěže se v absolutní hodnotě pohybovaly v rozmezí 0,91 – 0,96), v menší míře pak proměnnými P3 a P2.

Vzhledem k tomu, že hlavní komponenta PC1 vysvětlovala vysoký podíl variability prvotních dat (76,3 % respektive 78,4 %), je možné využít jejích hodnot, vypočtených pomocí vztahů (1) a (2) ke klasifikaci jednotlivých krajů ČR. Pořadí krajů, uspořádaných podle zjištěných hodnot PC1 je shrnuto v tabulce 1.

Tabulka 1- Pořadí krajů ČR podle PC1

Kraj	PC1 (2. čtvrtletí)	Pořadí	PC1 (4. čtvrtletí)	Pořadí
Praha	5,053	14	5,549	14
Středočeský	0,264	9	0,138	9
Jihočeský	1,055	10	0,460	10
Plzeňský	0,154	8	0,127	8
Karlovarský	-3,391	1	-3,386	1
Ústecký	-3,338	2	-3,170	2
Liberecký	-1,288	4	-1,211	3
Královéhradecký	0,076	7	-0,362	6
Pardubický	-0,870	5	-0,784	5
Vysočina	1,534	13	1,303	12
Jihomoravský	1,226	11	1,203	11
Olomoucký	-0,539	6	-0,299	7
Zlínský	1,367	12	1,447	13
Moravskoslezský	-1,303	3	-1,016	4

Zdroj: vlastní výpočty

Rozbor prezentovaných výsledků naznačuje, že kraje České republiky lze z hlediska uvažovaných ukazatelů struktury nezaměstnaných podle vzdělání orientačně rozdělit do čtyř shluků. První shluk tvoří izolovaný region Hlavního města Prahy, který představuje statisticky

odlehlý objekt ve smyslu tzv. pětičíselného souhrnu, užívaného v průzkumové analýze dat. Region Praha se od ostatních krajů ČR významně odlišuje zejména vysokým podílem vysokoškoláků a osob s úplným středním odborným vzděláním mezi evidovanými nezaměstnanými a nízkým podílem uchazečů o zaměstnání se základním vzděláním. Druhý shluk zahrnuje kraj Karlovarský a kraj Ústecký, jež jsou charakterizovány výrazně nejnižšími hodnotami komponenty PC1. Pro tyto kraje jsou typické vysoké podíly evidovaných uchazečů o zaměstnání pouze se základním vzděláním a naopak nejnižší – ve srovnání s ostatními regiony ČR – podíly evidovaných nezaměstnaných se středoškolským (ÚSV, ÚSO) respektive vysokoškolským vzděláním. Zbývající kraje ČR lze rozdělit do dvou dílčích shluků, definovaných kladným respektive záporným znaménkem příslušných hodnot PC1. Pro detailní popis struktury nezaměstnaných podle vzdělání v těchto regionálních seskupeních je pak možné využít vztahů (1) a (2).

Průzkumová analýza dosažených výsledků dané studie dále naznačila, že ve druhé polovině roku 2008 se struktura nezaměstnaných podle vzdělání poněkud změnila. Prakticky ve všech regionech ČR se mírně snížily podíly evidovaných nezaměstnaných, kteří měli základní vzdělání, ÚSV, ÚSO nebo vysokoškolské vzdělání a naopak došlo k mírnému nárůstu podílu evidovaných uchazečů o zaměstnání se střední školou bez maturity a vyučených s maturitou.

Závěr

Výsledky studie ukázaly, že metody vícerozměrné statistické analýzy mohou být účelně využity pro syntetický popis vztahů mezi ukazateli regionálních trhů práce a pro identifikaci podstatných ukazatelů. Analyzovaný soubor ukazatelů struktury nezaměstnaných podle vzdělání bylo možné zredukovat na jednu hlavní komponentu, která vysvětlila 76,3 % respektive 78,4 % celkové variability disponibilních dat. Klíčové postavení ve vysvětlení zmíněné variability měly indikátory P5, P4, P1 a P6.

Literatura

- [1] MELOUN, M., MILITKÝ, J.: *Kompendium statistického zpracování dat*. Praha, Academia, 2002, 764 s., ISBN 80-200-1008-4
- [2] TABACHNIK, B. G., FIDELL, L. S.: *Using Multivariate Statistics*. Boston, Pearson Education, Inc., 2007, 980 s., ISBN 0-205-45968-2
- [3] <http://portal.mpsv.cz>

Title: Analysis of the regional unemployment structure

Název: Analýza struktury regionální nezaměstnanosti

Author/s: Bohumil Kába

Abstract: The paper deals with exploration of some indicators of the regional unemployment structure. Principal component analysis was used to determine the key indicators and to identify the clusters of CR regions with similar characteristics of the unemployment structure. The composition of clusters was described and briefly characterized.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá průzkumovou analýzou některých ukazatelů struktury regionální nezaměstnanosti. Pro stanovení rozhodujících ukazatelů a vymezení shluků krajů České republiky s obdobnými charakteristikami struktury nezaměstnanosti byla využita analýza hlavních komponent. Složení shluků bylo popsáno a stručně charakterizováno.

Key words: region, labour market, unemployment, indicator, principal component analysis

Klíčová slova: region, trh práce, nezaměstnanost, ukazatel, analýza hlavních komponent

Contact

Doc. RNDr. Bohumil Kába, CSc.

Česká zemědělská univerzita

PEF, katedra statistiky

Kamýcká 129, 165 21 Praha

kaba@pef.czu.cz, 224 382 236

VYBRANÉ FINANČNÍ ASPEKTY ŘÍZENÍ ZNAČKY

Kristýna Karešová

Úvod

Oceňování značky je v poslední době poměrně často zmiňovaným tématem. Zejména v zahraniční odborné literatuře se setkáváme s množstvím přístupů ke stanovení hodnoty značky. Jedním z problémů je oceňování značky jako součásti nehmotných aktiv, což je do značné míry limitováno právními předpisy vztahujícími se k problematice oceňování majetku. V oblasti brand managementu se stávají stále důležitější metody měření hodnoty značky, ale také metody měření tzv. brand equity, tedy ekvity značky, jako součásti podnikových aktiv. Zavedená a úspěšná značka je jedním z nejlepších strategických mechanismů k zajištění trvalého zdroje zisku podniku.

Cíl a metodika

Cílem předloženého příspěvku je stručně charakterizovat značku jako součást nehmotného majetku podniku a způsoby jejího oceňování. Dílčím cílem je popsat základní metriky používané ke stanovení brand equity. Při vypracování tohoto textu byly použity základní vědecké metody. Předně byl použit sběr dat a provedena rešerše dostupné, převážně zahraniční, literatury. Dále byly použity metody analýzy a syntézy, indukce a dedukce.

Výsledky

Metody oceňování značky jako nehmotného majetku

V České republice se v souladu s §2, odst. zákona č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku a o změně některých zákonů, majetek a služba se oceňují obvyklou cenou, pokud tento zákon nestanoví jiný způsob oceňování. Obvyklou cenou se pro účely tohoto zákona rozumí cena, která by byla dosažena při prodeji stejného, popřípadě obdobného majetku nebo při poskytování stejné nebo obdobné služby v obvyklém obchodním styku v tuzemsku ke dni ocenění. Přitom se zvažují všechny okolnosti, které mají na cenu vliv, avšak do její výše se nepromítají vlivy mimořádných okolností trhu, osobních poměrů prodávajícího nebo kupujícího ani vliv zvláštní obliby. Mimořádnými okolnostmi trhu se rozumějí například stav tísně prodávajícího nebo kupujícího, důsledky přírodních či jiných kalamit. Osobními poměry se rozumějí zejména vztahy majetkové, rodinné nebo jiné osobní vztahy mezi prodávajícím a kupujícím. Zvláštní oblibou se rozumí zvláštní hodnota přikládaná majetku nebo službě vyplývající z osobního vztahu k nim [5].

Jiným způsobem oceňování stanoveným tímto zákonem nebo na jeho základě je podle § 2, odst. 3 [5]:

- a) nákladový způsob, který vychází z nákladů, které by bylo nutno vynaložit na pořízení předmětu ocenění v místě ocenění a podle jeho stavu ke dni ocenění,
- b) výnosový způsob, který vychází z výnosu z předmětu ocenění skutečně dosahovaného nebo z výnosu, který lze z předmětu ocenění za daných podmínek obvykle získat, a z kapitalizace tohoto výnosu (úrokové míry),

- c) porovnávací způsob, který vychází z porovnání předmětu ocenění se stejným nebo obdobným předmětem a cenou sjednanou při jeho prodeji; je jím též ocenění věci odvozením z ceny jiné funkčně související věci,
- d) oceňování podle jmenovité hodnoty, které vychází z částky, na kterou předmět ocenění zní nebo která je jinak zřejmá,
- e) oceňování podle účetní hodnoty, které vychází ze způsobů oceňování stanovených na základě předpisů o účetnictví,
- f) oceňování podle kurzové hodnoty, které vychází z ceny předmětu ocenění zaznamenané ve stanoveném období na trhu,
- g) oceňování sjednanou cenou, kterou je cena předmětu ocenění sjednaná při jeho prodeji, popřípadě cena odvozená ze sjednaných cen.

Mezi metody tržního oceňování patří podle literatury [2] nákladová metoda, metoda porovnávací a metoda výnosová.

Nákladová metoda se používá zřídka, je založena na vyjádření nákladů potřebných na obnovu oceňovaného majetku. V tomto případě majetek není ceněn více, než by stála náhrada všech jeho součástí. Teoreticky je vhodná pro relativně mladé ochranné známky, které si dosud nevybudovaly zvláštní postavení na trhu. Veškeré náklady vynaložené na vytvoření značky, průmyslově právní ochranu a případnou reklamu ochranné známky jsou známé. Pracuje se s historicky vzniklými skutečnými náklady a předpokládanými náklady k získání ochranné známky. Metoda nepopisuje budoucnost daného nehmotného majetku, oceňovaného práva, není zohledněno velké riziko odlišného budoucího vývoje [2].

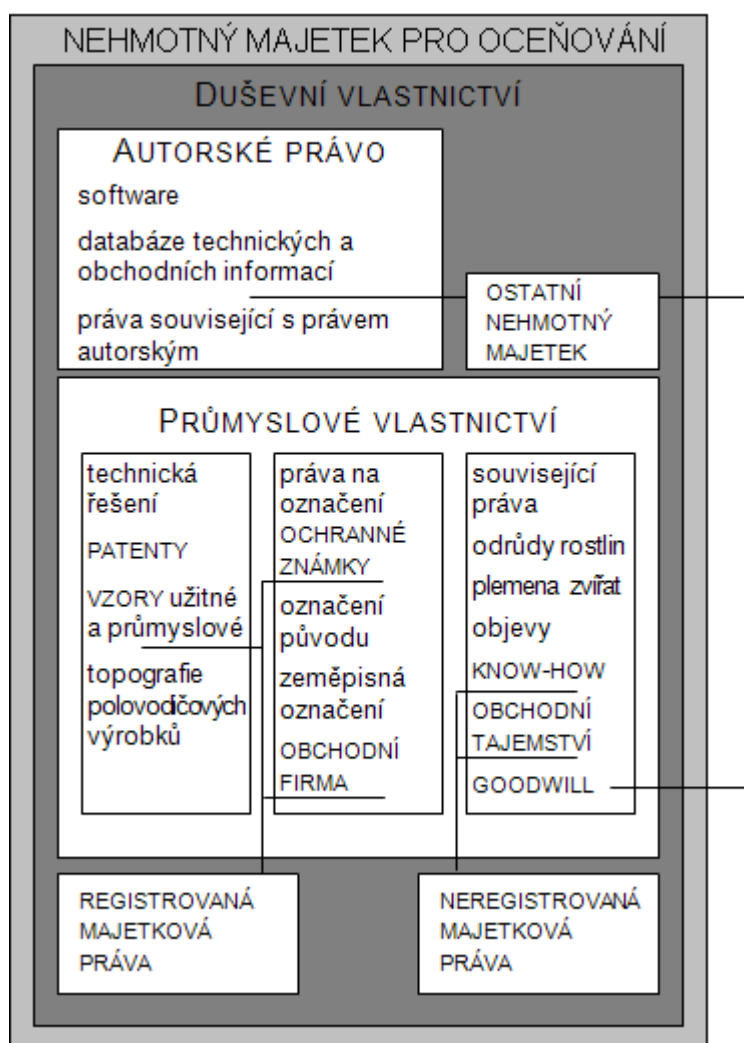
Metoda porovnávací je založena na srovnání oceňovaného subjektu s podobným nehmotným majetkem, nebo akciemi, které byly prodány na veřejném trhu. Porovnávaný majetek (značka) musí pocházet ze stejného odvětví nebo z takového, které vykazuje stejný ekonomický vývoj. Metoda předpokládá existenci transparentních trhů [2].

Výnosové metody (nebo metoda stanovení ekonomického užítu Haigh, 2002 s. 18, je používaná ve světě nejčastěji) uvažují vždy o budoucím vývoji, který je spojen s rizikem, že vývoj bude zohledňovat představy, úvahy a předpoklady, z nichž se při oceňování vycházelo. Míru rizika lze vyjádřit stanovením koeficientu či míry kapitalizace nebo provedením ocenění ve více variantách, např. optimistická a pesimistická varianta. Výnosová metoda oceňuje nehmotný majetek současnou hodnotou očekávaných výnosů a to na základě: kapitalizace zisku, kdy k převodu zisku na současnou hodnotu se využívá kapitalizační míra a ekonomická životnost a diskontovaný peněžní tok (pro každé období se odhadují peněžní příjmy, které se přepočtou na současnou hodnotu diskontní mírou).

Výnosové metody obvykle využívají další možnosti oceňovacích postupů:

- ocenění ochranné známky jako cenové prémie, neboli přírůstek přínosu, resp. míry zisku,
- ocenění nehmotného majetku pomocí předpokládané ztráty výnosu,
- ocenění na základě reziduálních metod za použití výnosnosti celkových aktiv,
- ocenění na základě licenční analogie, úspory licenčních poplatků,
- ocenění pomocí bodového hodnocení. Pro bodové hodnocení lze využít např. analýzu BVA™ (Brand Value Added), a Analýzu β BrandBeta™,
- ocenění vyjádření pomocí poměru ceny akcie k zisku na akcii P/E,
- současná alokace příjmů na majetkové složky a na finanční zdroje [2].

Obrázek 1 - Schéma nehmotného majetku pro oceňování



Zdroj: HESKOVÁ, M. *Brand management - Značka jako nehmotné aktivum firmy*, 2008, s. 27.

Výše uvedený obrázek zachycuje schéma nehmotného majetku pro oceňování. Majetková práva, která jsou obsahem průmyslových práv a práv na označení nebo vyplývající z jejich užití, a výrobně technické a obchodní poznatky (know-how), majetková práva, která jsou obsahem práv souvisejících s právem autorským, s výjimkou práv výkonných umělců, a majetková práva pořizovatele databáze, se podle § 17, odst. 1 zákona, oceňují výnosovým způsobem, a to jako součet diskontovaných budoucích ročních čistých výnosů vyplývajících z užívání těchto práv ode dne ocenění. Způsob diskontování stanoví vyhláška [5].

Majetková práva autorská a majetková práva výkonných umělců jakožto práva nepřevoditelná se podle § 17, odst. 5, neoceňují [5].

Výběr vhodné metody stanovení brand equity

Zatímco touha marketérů demonstrovat, že alokují investice do marketingu tak efektivně, jak je to jen možné, je obdivuhodná, prokazují sami sobě špatnou službu s jejich současnou utkvělou představou o ROI (Return On Investments = návratnost investic). Pomocí interpretace „marketingové odpovědnosti“ výhradně v terminologii metrik krátkodobé návratnosti, marketéři posilují vliv marketingu jako zcela taktického vědního oboru [3].

Největší otázkou však zůstává, zdali jsou značky opravdu aktivum, které umožní v podnikání generování vyšších výnosů v průběhu času.

Prvním bodem, který musejí marketéři uznat, je skutečnost, že k vymezení jako „aktivum“ ve smyslu termínu z oblasti financí a ekonomiky, značka potřebuje být měřena ve smyslu její schopnosti generování budoucího cash flow [3].

Druhý bod je mnohem důležitější: hodnota může být tvořena pouze díky změnám v chování zákazníků. Změny v postojích zákazníků jsou příznivé, ale v nich a z nich se nevytváří cash flow. To znamená, že množství tradičních metrik protěžovaných marketéry – povědomí, obeznámenost a kvalita – nyní již k měření brand equity nejsou vhodné. Stále vykonávají spoustu dobré práce při měření rozsahu chování značky na trhu a možnosti, že značka bude mít úspěch v daném zákaznickém rozhodování. Jsou však činěny nedostatečné kroky k vysvětlení konečného nákupního rozhodování, a z tohoto důvodu neposkytují věrohodný podklad k měření schopnosti značky generovat cash flow [3].

Důvodem tohoto stavu je skutečnost, že Total Quality Management (TQM) vyhání opravdu špatné výrobky a služby ven z trhu. Ty, které na trhu zůstanou, jsou všechny přijatelné kvality, což znamená, že zákazník nyní čelí úžasnému souboru vhodných možností. Jako odpověď na tuto skutečnost se základ pro konečné nákupní rozhodování rozšířil z jednoduchého „Co uděláš ty pro mě?“, na „Co uděláš ty pro mě – a znamenáš pro mě?“

Takže třetím bodem je fakt, že brand equity musí být měřena způsobem, který zachycuje zdroje a rozsah této subjektivní argumentace, že značka poskytuje základní funkčnost výrobků a služeb. Jen taková definice brand equity identifikuje rozsah užitečnosti pro zákazníka, jakou značka vytvoří [3].

Níže jsou uvedeny dva přístupy, jak může být tato hodnota měřena:

- první přístup měří hodnotu ve smyslu „výsledků“, jako je rozsah, do jakého jsou zákazníci připraveni vsadit jejich osobní nebo profesionální reputaci za značku tím, že ji doporučí dalším nebo cenové přírůžka, kterou jsou ochotni zaplatit,
- druhý přístup měří hodnotu ve smyslu míry a podstaty užitečnosti, kterou značka zákazníkovi přináší [3].

Základní metriky spojené s brandingem

Branding je velmi efektivním katalyzátorem pro lepší řízení a branding napomáhá managementu podniků řídit společné vize. Hlavním cílem podnikového vedení je budování a udržení hodnoty pro vlastníky (shareholder value) a zajistit konkurenceschopné výnosy vlastníkům (shareholderům). Z tohoto důvodu se musejí řídit metrikami, a udržovat v rovnováze krátko a dlouhodobé perspektivy a výkonnost. Brand equity je kombinované měření síly značky a sestává se ze znalostí, preferencí a finančních hledisek. Každé z měření v rámci těchto třech metrik je rozhodující a podnikové vedení musí zajistit vysoký výsledek portfolia značky ve všech třech oblastech s cílem optimalizace jeho finančního výsledku [1].

Mezi metriky spojené s brandingem patří [1]:

- znalostní metriky, které měří povědomí o značce a asociace prostřednictvím mnoha stupňů průzkumů, a vybavení si značky. Taktéž, funkční a emocionální asociace značky jsou důležitými vodítky brand equity. Značky mohou skórovat vysoko v obou – povědomostních i asociacních – attributech.
- preferenční metriky, které měří konkurenční postavení značky na trhu a způsoby jejich porovnání s konkurenčními značkami. Zákazníci projdou různými úrovněmi od preferencí značky zařazování od bezvýznamného povědomí k silné loajalitě a opakujícím se výnosům od zákaznické základny. Silná značka využívá brand equity k budování zákaznické loajality.

- finanční metriky, které měří peněžní hodnotu značky prostřednictvím různých ukazatelů tržního podílu, cenové příirážky, schopnosti generování příjmu značkou, transakční hodnoty, dobu ekonomické životnosti značky a míru, při které značky udržují růst. Tato měření umožňují podniku odhadnout skutečnou finanční hodnotu brand equity v návaznosti na marketingové metriky. Jedná se například o:
 - cenová příirážka: finanční výhoda silné značky je její schopnost určovat cenovou příirážku na trhu. Měření rozdílných cenových vrcholů mezi značkou a konkurenční značkou představuje stupeň tvorby hodnoty a příirážka zvyšuje celkové brand equity.
 - transakční hodnota: průměrná transakční hodnota na zákazníka rozdělená do segmentů, produktových segmentů a geografických trhů. Vývoj této metriky ukazuje, jak dobře značka získává své zákazníky ve formě cross-selling („křížový prodej = aktivity, jejichž účelem je navýšit celkovou objednávku zákazníka doručením souvisejícího zboží“) a/nebo up-selling („navyšovací prodej = snaha prodat dražší řešení zákaznickova problému, např. vyšší model výrobku či pokročilejší verzi služby“) ve vztahu k jiným produktům či značkám.
 - dlouhodobá hodnota: průměrná dlouhodobá hodnota zákazníků rozdělená do segmentů, produktových segmentů a geografických trhů. Trend zachycuje, zda značka těží většinu hodnoty od zákazníků v průběhu jejich životního cyklu se značkou.
 - tempo růstu: úroveň síly značky a její hodnota na trhu, zároveň se stupněm zákaznické loajality a spojením potenciálních zákazníků, determinuje růstový potenciál značky.

Komplexní hodnocení brand equity zahrnuje měření na úrovni všech třech výše zmíněných metrik vedoucí k ujištění, že značka a její síla jsou hodnoceny souhrnně. Na základě detailních analýz brand equity může být zcela jasné, že brand equity není jen o horních hranicích růstu, ale také o hranici spodní [1].

Tři přístupy k oceňování značky

V průběhu let přišel profesor Don Schultz z Northwesternské univerzity [4] k závěru, že se v odborných publikacích objevují primárně tři základní přístupy k měření, sledování a oceňování značek v průběhu času. Každý přístup má charakteristické cíle a manažerské informační cíle. Výzvou je determinovat, který z nich použít a pro jaký účel.

Přístup 1: Zákaznický orientované metriky [4]

První přístup se skládá z kvantitativního a kvalitativního přístupu měření vedoucího k pochopení zákaznického či uživatelského povědomí o značce, porozumění a vztahu ke značce. Nejběžnější přístup je měření běžného vnímání značky, znalosti a porozumění značce, nežli sledování změn v průběhu času. Tyto změny pak souvisejí s marketingovými komunikačními programům vedoucími k podpoře značky.

Hodnotící přístupy využívající prameny z marketingové filosofie, že postoje, přání a důvěra řídí zákaznickovo chování ve vztahu ke značce. A tak, jestliže zákazníci nebo potenciální zákazníci udržují určité, marketéry vytvořené „správné“ postoje a důvěru ke značce, budou se nejpravděpodobněji chovat ke značce „správným způsobem“. Obdobně, jestliže zákaznickovy postoje, přání a důvěra ve značku nejsou pozitivní, budou pravděpodobně nakupovat či využívat konkurenční značku.

A tak, základní otázkou je, zda marketingové oddělení úspěšně vytváří, posiluje nebo mění návyky, přání a důvěru svých zákazníků a potenciálních zákazníků či nikoli.

Obrázek 2 - Schematické znázornění zákaznický orientovaných metrik.



Zdroj: SCHULTZ, D. E., SCHULTZ, H. F. *Three Approaches to Brand Valuation* [online]. 2009.

Přístup 2: Přírůstek prodeje značky [4]

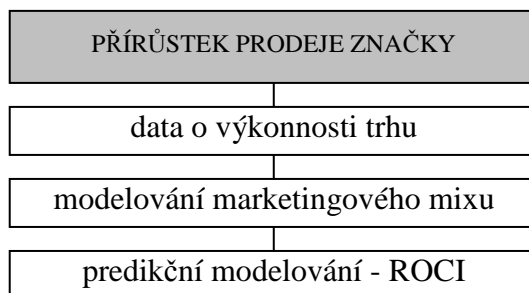
Druhý přístup obsahuje měření krátkodobých přírůstků finanční hodnoty, obvykle zvyšování objemu prodeje, přírůzkovou cenu nebo další výstupy, které mohou být přisuzovány působení značky. Měřitelný dopad je obvykle vztažen k tomu, jak dané aktivity ovlivňují poptávku po značce. Samozřejmě, tento přístup je silně zaměřen na ekonomické a finanční aspekty managementu značky a měření značky, jako opositum k subjektivně orientovaným zákaznický založeným přístupům.

Tento přístup využívá dvou základních metodologií, obě jsou zaměřeny na finanční dopady investování do značky:

- *modelování marketingového mixu* je používáno k vymezení historické návratnosti investice (ROI) značky. Tato měření napomáhá podniku vymežit rozsah, do něhož různé činnosti (reklama, podpora prodeje, speciální akce atd.) ovlivnily objem prodeje, tržeb a zisku v průběhu času,
- *predikční modelování* předvídají potenciální výnosy z budoucích činností k podpoře značky (ROCI = return-on-customer-investment). Tento nástroj předpovídá pravděpodobný vliv činností na podporu značky v blízkém období, obvykle v běžném zdaňovacím období. Predikční modely závisí především na předpovědi toho, co určití zákazníci nebo skupiny zákazníků mohou v budoucnosti udělat.

Základní rozdíl mezi stanovením ROI značky (modelování marketingového mixu) a predikování budoucích výnosů (predikční modelování) je v tomto: v historické analýze, není porozumění zákazníkům, kteří vytvářejí výnosy, rozhodující problém – je to souhrn marketingových činností, které jsou významné. Naproti tomu při predikčním modelování, prvořadý zájem je častěji o to, kteří zákazníci jsou nejcennější (vytvářející největší hodnotu) nebo nejpravděpodobněji reagující, což může být použito k předpovědi budoucích výnosů.

Obrázek 3 - Schematické znázornění přírůstku prodeje značky.



Zdroj: SCHULTZ, D. E., SCHULTZ, H. F. *Three Approaches to Brand Valuation* [online]. 2009.

Přístup 3: Hodnota značky podniku [4]

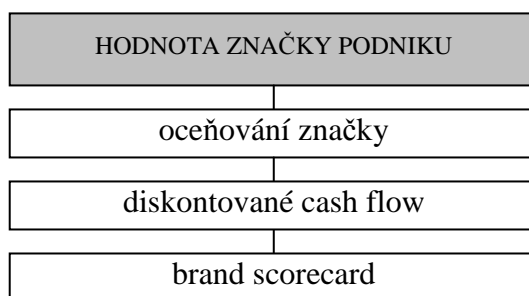
Třetí přístup měří finanční hodnotu značky podniku v dlouhodobém období. Tento přístup zpravidla nakládá se značkou jako s podnikovým aktivem, které může být zdrojem tvorby investic a dosahování výnosů. Obvykle tato měření poskytují ohodnocení nebo ocenění značky jako aktiva pro účel fúzí a akvizic, zdanění a udělování licencí. Oceňování značky je často řízeno na žádost top managementu k podpoře rozhodování o strategickém využití podnikových zdrojů.

Cílem tohoto přístupu je porozumění značce jako oddělitelnému podnikovému aktivu - to znamená, porozumění ekonomické hodnotě značky pro vlastníky. Tato úvaha není definovaným statistickým postupem, jako je modelování marketingového mixu nebo predikční modelování. Spíše je to proces založený na kombinování tvrdých finančních dat, marketingového výzkumu, srovnávacích testů a všeobecně uznávaných účetních principů k dosažení odhadované hodnoty značky v souladu s určitou množinou předpokladů.

Jsou zde v zásadě tři úrovně oceňování:

- oceňování ochranné známky: zaměřeno na určení hodnoty jedinečné ochranné známky, jména, loga nebo dalších identifikačních prvků. Toto je nejzákladnější definice značky a nejužší pohled na oceňování.
- oceňování značky: toto oceňování rozšiřuje činnost na zahrnutí širšího rozpětí práv duševního vlastnictví a identifikování prvků značky jako jsou průmyslové vzory, doménová jména, obchodní úprava, balení, autorská práva, a druhořadé prvky jako jsou barvy, chutě, zvuky, reklamní materiály, a další.
- hodnota značky podniku: toto oceňování se vztahuje k podnikové značce nebo značce organizační jednotky podniku a obsahuje nejen ochranné známky, jména, loga, a další, ale také kulturu, lidi a programy, které se spojují při vytvoření zkušeností se značkou pro zákazníky. Tato úroveň oceňování je charakteristická tím, že více odráží úplnost značky, nežli analýza zaměřená pouze na vnější identifikační prvky [4].

Obrázek 4 - Schematické znázornění hodnoty značky podniku.



Zdroj: SCHULTZ, D. E., SCHULTZ, H. F. Three Approaches to Brand Valuation [online]. 2009.

Závěr

Znalost finanční hodnoty značky umožňuje managementu srovnávat ji s jinými hmotnými a nehmotnými aktivy a zvažovat, jak nejlépe aplikovat omezené zdroje ke tvorbě přidané hodnoty. Značka je jedno z nejhodnotnějších aktiv, které podnik vlastní, je tedy zcela, aby měl management jasnou představu o finanční hodnotě značky.

Brand equity je rozvíjející se koncept. Tak jako se branding vyvíjí jako vědní obor, objeví se mnoho dalších aspektů dodají vstupní veličiny do konceptu brand equity. Ale měření a řízení - to je klíčový a integrující element úspěšné podnikové strategie.

Literatura

- [1] DAYE, D. E., VAN AUKEN, B. *The Metrics of Branding [online]*. 2009 [cit. 2009-16-09]. Dostupné z: <<http://www.brandingstrategyinsider.com/2009/06/the-metrics-of-branding.html>>.
 - [2] HESKOVÁ, M. *Brand management - Značka jako nehmotné aktivum firmy*. Mladá Boleslav: Škoda Auto Vysoká škola, 2008. 37 s. ISBN 978-80-87042-18-2.
 - [3] KNOWLES, J., OLINS, W. *In Search of a Reliable Measure of Brand Equity [online]*. 2009 [cit. 2009-16-09]. Dostupné z: <<http://www.zibs.com/knowles.shtml>>.
 - [4] SCHULTZ, D. E., SCHULTZ, H. F. *Three Approaches to Brand Valuation [online]*. 2009 [cit. 2009-17-09]. Dostupné z: <<http://www.emorymi.com/schultz.shtml>>.
 - [5] Zákon č. 151/1997 Sb., o oceňování majetku. *Portál veřejné správy České republiky [online]*. 2009 [cit. 2009-25-09]. Dostupné z: <http://portal.gov.cz/wps/portal/_s.155/703.cmd/ad/.c/311/.ce/10823/.p/8413/_s.155/703?PC_8413_l=151/1997&PC_8413_ps=10>.
-

Title: The chosen financial aspects of brand management

Název: Vybrané finanční aspekty řízení značky

Author/s: Kristýna Karešová

Abstract: The often discussed problem is nowadays the brand valuation. Especially in foreign specialized literature we can meet many approaches to determine brand value. The aim of this contribution is to briefly define the brand as a part of the company's intangible assets and describe the means of its valuation. The partial aim is to explain the basic metrics used to brand equity valuation.

Abstrakt: Oceňování značky je v poslední době poměrně často zmiňovaným problémem. Zejména v zahraniční odborné literatuře se setkáváme s množstvím přístupů ke stanovení hodnoty značky. Cílem příspěvku je stručně charakterizovat značku jako součást nehmotného majetku podniku a způsoby jejího oceňování. Dílčím cílem je popsat základní metriky používané ke stanovení brand equity.

Key words: brand management, brand equity, brand valuation, metrics of branding

Klíčová slova: řízení značky, ekvita značky, oceňování značky, metriky hodnocení značky

Contact

Ing. Kristýna Karešová
Provozně ekonomická fakulta, MZLU v Brně
Ústav podnikové ekonomiky
Zemědělská 1, 613 00 Brno
karesova@node.mendelu.cz, +420604574433

OCHRANA SPOTŘEBITELE PŘED NEDOVOLENÝMI TYPY REKLAMY

Hana Kelblová

Úvod

Reklama ovlivňuje rozhodování spotřebitele v pozitivním i negativním slova smyslu. Navenek proklamovaným cílem reklamy je informovat spotřebitele, upozornit na výrobky a služby určitého podnikatele, vytvořit jeho výrobku příznivou image na trhu a zvýšit tak konkurenceschopnost. Na druhé straně však je trpká zkušenost většiny spotřebitelů, kteří často nevědí kam před reklamou utéct, jak se vyhnout jejím manipulativnímu působení, klamavosti, obtěžování a zasahování do soukromí.

Cíl a metodika

Cílem předkládaného příspěvku je provést shrnutí právní úpravy některých typů reklamy v České republice, provést srovnání jednotlivých úprav v normách soukromého i veřejného práva, vše pod aspektem práva na ochranu spotřebitele. Příspěvek je zaměřen pouze na některé typy reklam, které jsou, podle názoru autorky, v poslední době nejčastěji diskutované či problematické. Metodou bude analýza a komparace právních předpisů.

Výsledky

Reklama působící pozitivním, společensky přijatelným způsobem, naplňuje znění § 1 zákona č. 40/1995 Sb., o regulaci reklamy, (dále jen ZRR), kde je reklama definována jako oznámení, předvedení či jiná prezentace šířené zejména komunikačními médii, mající za cíl podporu podnikatelské činnosti, zejména podporu spotřeby nebo prodeje zboží, výstavby, pronájmu nebo prodeje nemovitostí, prodeje nebo využití práv nebo závazků, podporu poskytování služeb, propagaci ochranné známky.

Další definici obsahuje zákon č. 231/2001 Sb., o provozování rozhlasového a televizního vysílání (dále jen ZRTV), podle něhož je reklamou jakékoliv veřejné oznámení, vysílané za úplatu nebo jinou protihodnotu nebo vysílané za účelem vlastní propagace provozovatele vysílání, určené k podpoře prodeje, nákupu nebo pronájmu výrobků nebo služeb, včetně nemovitého majetku, práv a závazků. Tato definice byla přejata ze Směrnice Rady č. 89/55/ECC, ve znění Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 97/36/EC.

Při srovnání obou právních úprav je zřejmé, že vymezení reklamy podle ZRTV se vztahuje i na reklamu na nepodnikatelské aktivity, samozřejmě šířené pouze rozhlasovým nebo televizním vysíláním.

Reklama v negativním slova smyslu – manipuluje, klame, ovlivňuje nekalými nebo přímo nelegálními prostředky. Ochrana spotřebitele proti těmto praktikám je obsažena ve veřejnoprávních i soukromoprávních normách. Zásadní normou veřejného práva je zde ZRR, který výslovně zakazuje následující typy reklam:

- a) **Reklama na zboží**, služby nebo jiné výkony či hodnoty, jejichž prodej, poskytování nebo šíření je v rozporu s právními předpisy, (byl by to například prodej halucinogenních látek).
- b) Reklama založená na **podprahovém vnímání**. Takovou reklamou se pro účely tohoto zákona rozumí reklama, která by měla vliv na podvědomí fyzické osoby, aniž by ji tato

osoba vědomě vnímala. Šíření podprahové reklamy je prakticky možné pouze při televizním a rozhlasovém vysílání, filmu a audiovizí.

- c) Reklama **klamavá**, její zákaz je upraven kromě ZRR také v zákoně č. 634/1992 Sb., o ochraně spotřebitele. Další právní úprava klamavé reklamy je v Obchodním zákoníku (dále jen ObchZ) v rámci právní úpravy nekalé soutěže. Klamavou reklamou je šíření údajů o vlastním nebo cizím podniku, jeho výrobcích či výkonech, které je způsobilé vyvolat klamnou představu a zjednat tím vlastnímu nebo cizímu podniku v hospodářské soutěži prospěch na úkor jiných soutěžitelů či spotřebitelů.

Za šíření údajů se považuje sdělení mluveným nebo psaným slovem, tiskem, vyobrazením, fotografií, rozhlasem, televizí či jiným sdělovacím prostředkem.

Klamavým je i údaj sám o sobě pravdivý, jestliže vzhledem k okolnostem a souvislostem, za nichž byl učiněn, může uvést v omyl. Není rozhodující, zda šířené informace jsou pravdivé nebo nepravdivé. I nepravdivé informace jsou v rámci reklamní nadsázky dovoleny – například superlativní reklama. Důležitá je způsobilost vyvolat u části veřejnosti klamnou představu, oklamat průměrně pozorného člověka, přičemž je rozhodující celkový dojem.

- d) Reklama **skrytá**, takovou reklamou se rozumí reklama, u níž je obtížné rozlišit, že se jedná o reklamu, zejména proto, že není jako reklama označena.

Podstatně podrobněji definuje skrytou reklamu ZRTV, který skrytou reklamou rozumí slovní nebo obrazovou prezentaci zboží, služeb, obchodní firmy, ochranné známky nebo činnosti výrobce zboží nebo poskytovatele služeb, uvedenou provozovatelem vysílání v pořadu, který nemá charakter reklamy a teleshoppingu, pokud tato prezentace záměrně sleduje reklamní cíl a může veřejnost uvést v omyl o povaze této prezentace; taková prezentace je považována za záměrnou zejména tehdy, dojde-li k ní za úplatu nebo jinou protihodnotu.

Skrytá reklama je pro spotřebitele zvláště nebezpečná tím, že není transparentní, že skrývá svůj účel, či zaměření a je schopná cíleně působit na chování člověka, protože ten by mohl prezentování zboží, činnosti atd. chápat nikoli jako nadsázku, typickou pro reklamu, ale mylně ji hodnotit jako solidní fakta.¹⁴

- e) Šíření **nevyžádané** reklamy, pokud vede k vydajům adresáta nebo pokud adresáta obtěžuje. Na šíření reklamy elektronickými prostředky a jeho omezení se vztahuje zákon č. 480/2004 Sb., o některých službách informační společnosti (spamová reklama). Za reklamu, která obtěžuje, se považuje reklama směřující ke konkrétnímu adresátovi za podmínky, že adresát dal předem jasně a srozumitelně najevo, že si nepřeje, aby vůči němu byla nevyžádaná reklama šířena. Šíření nevyžádané reklamy zasahuje do práva na soukromí a zpravidla k tomuto dochází při spamové reklamě, doručováním reklamních nabídek do poštovní schránky nebo nabízením výrobků a služeb telefonními hovory na soukromá telefonní čísla.

Srovnávací reklama je již podle platné právní úpravy přípustná za podmínek stanovených v ObchZ a ZRR.

Srovnávací reklamou je jakákoliv reklama, která výslovně nebo i nepřímou identifikuje jiného soutěžitele anebo zboží nebo služby nabízené jiným soutěžitelem.

Srovnávací reklama je přípustná, jen pokud

- a) není klamavá,
- b) srovnává jen zboží nebo služby uspokojující stejné potřeby nebo určené ke stejnému účelu,

¹⁴ Císařová, Z., Křest'ánová, V. Zákon o regulaci reklamy. Poznámkové vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2002, str. 2

- c) objektivně srovnává jen takové znaky daného zboží nebo služeb, které jsou pro ně podstatné, relevantní, ověřitelné a reprezentativní, zpravidla musí být srovnání ve více znacích, mezi něž může patřit i cena; jen výjimečně lze připustit srovnání v jediném znaku, splňuje-li takové srovnání v plné míře všechny uvedené podmínky,
- d) nevede k vyvolání nebezpečí záměny na trhu mezi tím, jehož výrobky nebo služby reklama podporuje, a soutěžitelem nebo mezi jejich podniky, zbožím nebo službami, ochrannými známkami, firmami nebo jinými zvláštními označeními, která se pro jednoho nebo pro druhého z nich stala příznačnými,
- e) nezlehčuje podnik, zboží nebo služby soutěžitele ani jeho ochranné známky, firmu či jiní zvláštní označení, která se stala pro něj příznačnými, ani jeho činnost, poměry či jiné okolnosti, jež se jej týkají,
- f) vztahuje se u výrobků, pro které má soutěžitel oprávnění užívat chráněné označení původu, vždy jenom na výrobky se stejným označením původu,
- g) nevede k nepoctivému těžení z dobré pověsti spjaté s ochrannou známkou soutěžitele, jeho firmou či jinými zvláštními označeními, která se pro něj stala příznačnými, anebo z dobré pověsti spjaté s označením původu konkurenčního zboží, a
- h) nenabízí zboží nebo služby jako napodobení nebo reprodukci zboží nebo služeb označovaných ochrannou známkou nebo obchodním jménem nebo firmou.

Na doplnění problematiky je nutné zmínit i normy **soft-law** v oblasti reklamy, konkrétně **Kodex reklamy vydaný Radou pro reklamu**, který se reklamou podprahovou a skrytou zabývá také, ale v podstatě stručněji než výše uvedené zákonné normy. Kapitola II. Oddíl 2. zdůrazňuje kromě zákazu skryté nebo podprahové reklamy také zákaz zneužití důvěry spotřebitele či využití nedostatku jeho zkušeností, znalostí, či jeho důvěřivosti. Dále pak v oddíle 3. zakazuje reklamu klamavou a klamavé označování zboží a služeb v reklamě, v podstatě kopíruje zákonnou úpravu obsaženou v ObchZ.

Samostatným tématem je problematika **reklamy odkazující na zvláštní nabídku**. Podle ZRR musí taková reklama jasně a jednoznačně uvést datum, ke kterému tato nabídka končí, nebo musí uvést, že bude ukončena v závislosti na vyčerpání zásob nabízeného zboží nebo služeb. Jestliže zvláštní nabídka nezačala ještě působit, musí soutěžitel také uvést datum, jímž začíná období, v němž se uplatní zvláštní cena nebo jiné zvláštní podmínky.

Zakazuje se reklama uvádějící zvláštní nabídku zboží v případech, kdy prodávajícímu, jako zpracovateli nebo zadavateli reklamy, je známo nebo může předpokládat, že není nebo nebude schopen zajistit nabízené zboží v množství, které odpovídá očekávané poptávce, a to s ohledem na rozsah nebo způsob šíření reklamy, povahu zboží nebo nabízenou cenu, anebo pokud v reklamě neuvede, jaké množství zboží bude v rámci zvláštní nabídky v jednotlivých provozovnách nabízeno k prodeji.

V reklamě uvádějící zvláštní nabídku musí být jednoznačně uvedeno datum, ke kterému nabídka končí. Jestliže zvláštní nabídka v den uveřejnění reklamy ještě nezačala platit, musí být v reklamě také uvedeno datum začátku období, během něhož zvláštní cena nebo jiné podmínky budou platit.

K této nové právní úpravě, provedené novelou ZRR č. 25/2006 Sb., byl zákonodárce donucen přistoupit na základě mediálně široce rozebírané rozhořčené kritiky ze strany zákazníků vůči reklamní akci obchodního řetězce. Ten nalákal do obchodů zákazníky pod příslibem významné slevy inzerovaného spotřebního zboží, které se však v provozovnách nacházelo pouze v počtech několika málo kusů a ty byly ihned vyprodány.

Jak je výše uvedeno, zákonný text ukládá prodávajícímu jako zadavateli reklamy, nelehký úkol, předvídat poptávku zákazníků po zboží u kterého byla například snížena cena.

Publikovaná zkušenost zaměstnance orgánu veřejné správy¹⁵ dokládá, že ani pro orgán dozorové a sankční pravomoci, jako je Živnostenský odbor Magistrátu hlavního města Prahy, není snadné stanovit v jak velkém počtu kusů má inzerovaná nabídka převyšovat potenciální poptávku po inzerovaném zboží ve slevě. Je zřejmé, že bude nutno dostatečnost nabídky posuzovat zcela individuálně, případ od případu i s ohledem na další okolnosti celé reklamní akce. Další podněty k aplikaci tohoto ustanovení lze také v budoucnosti očekávat ze strany soudů, které zatím vzhledem k novosti této právní úpravy nemohly k celé věci zaujmout své stanovisko.

Smyslem aplikace tohoto nového ustanovení ZORR by tedy měla být především obrana proti reklamním nabídkám, které mají za cíl nalákat zákazníky do obchodu pod vidinou slevy konkrétního typu výrobku, přičemž ve skutečnosti prodávající tento výrobek má v téměř nicotném počtu kusů v prodeji.

Zneužívání nositelů veřejné autority je další oblastí, kde potenciálně může dojít ke klamavému působení reklamy na spotřebitele. Využívání jakýchkoliv fyzických osob v reklamě je možné pouze za předpokladu, že s tím tyto osoby souhlasí. Realizují tak své osobnostní právo na projevy osobní povahy jako je např. právo na podobiznu, zvukový nebo zvukově obrazový záznam týkající se fyzické osoby apod. V návaznosti na to, snad s výjimkou charitativních akcí, je s takovým účinkováním v reklamě spojena odměna.

Využívání osob, které požívají ve společnosti pověsti jako lidé obdivovaní a respektovaní, tedy využití nositelů veřejné autority v reklamě, je obecně považováno za nepřípustné a postižitelné jako nekalá soutěž.¹⁶ Je přitom irelevantní zda taková fyzická osoba, nositel společenské autority, dala k použití svých projevů osobní povahy souhlas a dostala za to odměnu, vždy je v rozporu s dobrými mravy hospodářské soutěže, to že soutěžitel získal neodůvodněno soutěžní výhodu tím, že využil nositele veřejné autority k reklamě.

K tomu je ještě nutno dodat, že použití osobních projevů jakékoliv fyzické osoby podléhá jednak souhlasu takové osoby, ale navíc je nutno z hlediska dodržení dobrých mravů hospodářské soutěže, zaplatit osobě v reklamě účinkující odměnu, jinak by totiž osoba, která reklamu pořizuje, ušetřila prostředky, které by jinak na odměnu účinkujících musela vynaložit a tak by získala bezdůvodný prospěch vůči jiným soutěžitelům.¹⁷

Mezi nositele veřejné autority bývají řazeni představitelé státní moci, významní vědci, vysokoškolští profesori, církevní a vojenští hodnostáři a další osoby se zřetelem k tradicím a hodnotám přijímaným v jednotlivých zemích.

Stejně se k tomuto staví i samoregulace v oblasti reklamy:¹⁸ „Reklama nesmí ke svému působení využívat nositele veřejné autority (například politiky, představitele odborných medicínských a jiných společností), i když by oni sami se svým úplatným či bezúplatným působením v reklamě souhlasili.“

S jiným pohledem na tuto problematiku se lze setkat např. u Michala Radvana,¹⁹ který názor, že vystupování nositelů veřejné autority je nekalá soutěž, považuje za překonaný. Dokládá to rozhodnutím Arbitrážní komise Rady pro reklamu, která zamítla stížnost soukromé osoby proti televizní reklamě, využívající nežijící politické osoby (V.I.Lenina), jako nedůstojné a popuzující. Zároveň však uvádí, že vystupování aktivních politických osobností naráží na ustanovení zákona č. 238/1992 Sb., o některých opatřeních souvisejících s ochranou veřejného zájmu a o neslučitelnosti některých funkcí (zákon o střetu zájmů), který

¹⁵ Mraček, M. Zvláštní nabídka dle zákona o regulaci reklamy. Průmyslové vlastnictví, 2006, č. 11-12, s. 179

¹⁶ Hajn, P. Reklama a nositelé veřejné autority I. Právo a podnikání, 2000, č. 5, str. 2-14

¹⁷ Hajn, P. Reklama a ochrana osobnosti. Právní rozhledy, 1994, č. 8, s. 266

¹⁸ Kodex reklamy vydaný Radou pro reklamu, článek 6.2

¹⁹ Radvan, M. Změny ve vnímání nositelů veřejné autority v reklamě? Právo a podnikání, 2003, č. 12, s. 56

zakazuje „veřejným funkcionářům využívat svého postavení, pravomoci nebo informací získaných při výkonu své funkce k získání neoprávněných výhod pro sebe nebo jinou osobu, zejména za tím účelem nesmí umožnit uvedení svého jména nebo vyobrazení k reklamním účelům za úplatu nebo za jiný majetkový prospěch.“

Nutno doplnit, že tento zákon byl zrušen a s účinností od 1. 1. 2007 nahrazen zákonem č.159/2006 Sb., o střetu zájmů. Zde je problematika účasti veřejných funkcionářů v reklamě řešena takto „Veřejný funkcionář nesmí ohrozit veřejný zájem tím, že ...dá za úplatu nebo jinou výhodu ke komerčním reklamním účelům svolení k uvedení svého jména, popřípadě jmen a příjmení nebo svolení ke svému vyobrazení ve spojení s vykonávanou funkcí.“ Veřejní funkcionáři jsou pro účely zákona o střetu zájmů v zákoně definováni a jsou to například poslanci, senátoři, soudci, členové vlády a dalších ústředních orgánů státní správy, členové zastupitelstev krajů i obcí, příslušníci policie a celní správy, státní zástupci a další.

Je zřejmé, že došlo ke změně právní úpravy v novém zákoně o střetu zájmů. Zatímco předchozí právní úprava výslovně zakazovala funkcionářům účinkovat v reklamě za úplatu či majetkový prospěch, z čehož se dalo vyvodit, že je to možné zdarma, nová právní úprava zákaz provedla v některých ohledech širším způsobem, ale zároveň poskytla funkcionářům jiné možnosti. Funkcionář za účinkování v reklamě nesmí přijmout úplatu ani jinou výhodu, ale zároveň je zákaz omezen pouze na komerční reklamní účely a současně, je-li funkcionář prezentován pouze ve spojení s jím vykonávanou funkcí. Podle mého názoru tedy funkcionář může i úplatně účinkovat v reklamě např. k charitativním účelům, tedy nikoliv za účelem komerční reklamy, pokud je uváděn například ve svém soukromém životě, tedy nikoliv ve spojení se svojí vykonávanou funkcí.

Závěr

S některými zakázanými typy reklam se dnešní spotřebitel prakticky neseťká – je tomu tak například v případě reklamy na zboží, jehož prodej, poskytování nebo šíření je v rozporu s právními předpisy. Naopak jsou typy reklam, kdy i přes poměrně přísný zákonný zákaz či významné omezení šíření takové reklamy, se s takovou reklamou běžně setkáváme na každém kroku. Mám na mysli zejména reklamu nevyžádanou, zvláště spamovou a telefonickou, ale i (méně často) reklamu skrytou a klamavou. Po provedené novele zákona o reklamě z roku 2006 se zdá, že i nekalé lákání spotřebitelů na časově omezenou zvláštní nabídku zboží se dostalo do snesitelných mezí, či alespoň byly regulovány nejkřiklavější případy zneužití těchto nabídek. Nejvíce se, dle mého názoru, v poslední době rozmohlo zneužívání nositelů veřejné autority v reklamě a to zejména osob činných v politice a to i přes absolutní zákaz užití veřejného funkcionáře pro komerční reklamní účely. Navíc se tak v drtivé většině případů děje bez souhlasu a vědomí těchto osob, takže jsou porušována i jejich osobnostní práva občanská (§11 a následující Občanského zákoníku).

Literatura

- [1] CÍSAŘOVÁ, Z., KŘEŠŤANOVÁ, V. Zákon o regulaci reklamy. Poznámkové vydání. Praha: Linde Praha, a.s., 2002.
- [2] HAJN, P. Reklama a nositelé veřejné autority I. Právo a podnikání, 2000, č. 5.
- [3] HAJN, P. Reklama a ochrana osobnosti. Právní rozhledy, 1994, č. 8.
- [4] Kodex reklamy vydaný Radou pro reklamu [online]. Rok [cit. 2009-09-06]. Dostupné z: < www.rpr.cz >.

- [5] MRAČEK, M. Zvláštní nabídka dle zákona o regulaci reklamy. Průmyslové vlastnictví, 2006, č. 11-12.
- [6] RADVAN, M. *Změny ve vnímání nositelů veřejné autority v reklamě?* Právo a podnikání, 2003, č. 12.
-

Title: The protection of consumer against misleading advertising

Název: Ochrana spotřebitele před klamavou reklamou

Author/s: Hana Kelblová

Abstract: The article deals with legal regulation of some types of illegal advertising in the Czech legal order. The article submits summary of illegal types of advertising for instance unsolicited advertising (e.g. spam), hidden advertising and misleading advertising. In more detail the article deals with unfair temptation of consumers to special offer of goods in limited time and misappropriation of public authorities in advertising. The article nibbles at compare of legal regulation in The Czech private and public law.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá právní úpravou některých nedovolených typů reklamy v českém právním řádu. Uvádí přehled zakázaných typů reklamy, jako je například reklama nevyžádaná, skrytá a klamavá. Podrobněji se zabývá nekalým lákáním spotřebitelů na časově omezenou zvláštní nabídku zboží a zneužíváním nositelů veřejné autority v reklamě. Příspěvek se pokouší se o srovnání jednotlivých úprav v normách soukromého i veřejného práva.

Key words: illegal types of advertising, consumer, legal regulation

Klíčová slova: nedovolené typy reklamy, spotřebitel, právní úprava

Contact

JUDr. Hana Kelblová, Ph.D.

Provozněekonomická fakulta Mendelovy zemědělské a lesnické univerzity v Brně

Ústav práva a humanitních věd

Zemědělská 1, 613 00 Brno

kelblova@mendelu.cz, 545132203

VLIV STRUKTURY VÝROBY NA RIZIKO ZEMĚDĚLSKÝCH PODNIKŮ

Daniel Kopta, Martin Maršík

Úvod

V rámci řešení výzkumného záměru MSM 6007665806 a ve spolupráci s Agrární komorou je na Katedře účetnictví a financí dlouhodobě prováděno hodnocení ekonomických výsledků zemědělských podniků. Z výsledků je patrné, že k objasnění řady ekonomických dějů nepostačují pouze výsledky standardních účetních výkazů, ale je třeba využít i data z kalkulací.

Cíl a metodika

Cílem šetření byl zjistit, nakolik struktura výroby ovlivňuje rentabilitu a rizikovost zemědělských podniků.

Výběrový soubor a způsob stanovení struktury výroby

Výběrový vzorek byl sestavený ze zemědělských podniků vedoucích podvojně účetnictví v letech 1996 až 2006. Databázi, kterou má ekonomická fakulta JU k dispozici, prošlo za tuto dobu 890 podniků. Vybráno bylo 58 podniků, které se statistického šetření účastnily alespoň po dobu pěti po sobě následujících let a poskytly (vedle údajů z finančních výkazů) i dostatek dat týkajících se kalkulací a rentability výroby jednotlivých komodit. Na základě objemu realizované produkce a průměrné realizační ceny (bez dotací) byla stanovena celková hodnota realizované produkce pro každou z komodit podniku. Součet takto získaných hodnot pak udával objem celkových provozních výnosů podniku ze zemědělské výroby. Podíl objemu dané komodity na celkových výnosech pak udával strukturu výroby. Vzhledem k rozsahu výrobní struktury byl sledován vliv pouze následujících komodit: mléko, hovězí maso, vepřové maso, brojeři, pšenice, ozimý ječmen, žito, oves, kukuřice na zrnno, řepka, cukrovka a brambory.

Způsob stanovení rentability podniku

K vyhodnocení byly použity data z účetních výkazů. Za kritérium úspěšnosti byl brán kumulovaný hospodářský výsledek (součet zisků) za pět let sledování. Vzhledem k rozdílné velikosti podniků byl hospodářský výsledek vztažen k objemu aktiv v počátečním roce. Výsledná hodnota pak udávala množství zisku, které se podařilo vyprodukovat za pět let z původní koruny aktiv. Relativně dlouhé období pěti let bylo vybráno z důvodů vysoké variability hospodářského výsledku zemědělských podniků. Vysoká variabilita hospodářského výsledku vedla i k tomu, že závislost mezi strukturou výroby (podílem jednotlivých plodin na celkových tržbách) a celkovou rentabilitou byla počítána pomocí Spearmanova koeficientu, tedy nikoli pouze klasickým korelačním koeficientem¹. Strukturu databáze udává tabulka 1.

Příspěvek je součástí řešení výzkumného záměru MSM 6007665806

Tabulka 1 - Struktura databáze sledovaných podniků podle dosažené pětileté rentability.

Kumulovaná rentabilita za 5 let	Počet podniků (absolutně)	Počet podniků (relativně)
Podniky s rentabilitou nad 25%	4	6,90%
Podniky s rentabilitou od 10,01 do 25%	18	31,03%
Podniky s rentabilitou od 0,00 do 10%	22	37,93%
Podniky s rentabilitou od -10% do -0,01%	9	15,52%
Podniky s rentabilitou od -25% až -10,01%	3	5,17%
Podniky s rentabilitou pod -25%	2	3,45%
Celkem	58	100,00%

Zdroj dat: Vlastní šetření

Způsob vymezení a identifikace problémových podniků

Již předcházející šetření^{2,3)} prokázalo, že zemědělské podniky jsou ohroženy jednak dlouhodobě zápornou rentabilitou. Tato záporná rentabilita vede k zániku podniku z důvodu nemožnosti prosté reprodukce a obnovy dlouhodobého majetku. Dalším problémem podniků jsou prudké a náhlé výkyvy v provozním hospodářském výsledku při vysoké zadluženosti (to vede ke ztrátě platební schopnosti). Vymezení problémových podniků z těchto možných ohrožení vycházelo. Za problémové byly pokládány subjekty, které byly po celou dobu sledování ztrátové (respektive u kterých byl součet hospodářských výsledků za 5let šetření záporný) a také subjekty, které byly sice v pětiletém souhrnu rentabilní, ale alespoň jeden rok vykázaly záporné cash flow (EBIT + odpisy + tvorba rezerv a opravných položek + změna ČPK). Těmto podnikům hrozila likvidace z důvodu ztráty solventnosti a akutní platební neschopnosti. Zkušenosti z předcházejícího šetření prokázaly, že podniky s kombinovaným ohrožením (dlouhodobě záporná rentabilita a záporné cash flow) odpovídají první kategorii, tj. jejich ztráta nestačí pokrýt ani odpisy.

Vlastní analýza závislosti rentabilita a rizika na výrobní struktuře

Závislost mezi výrobní strukturou a případným ohrožením podniku byla analyzována porovnáním skupiny bezproblémových podniků se skupinou podniků ohrožených.

Výsledky a diskuse

Z tabulky 2 je patrné, že podniky ohrožené dlouhodobě zápornou rentabilitou jsou zaměřeny více na živočišnou výrobu. Podíl výnosů za tyto komodity na celkovém objemu tržeb je oproti průměrnému podniku vyšší o 14 procentních bodů v případě mléka a o 12 % bodů v případě hovězího masa. Odpovídajícím způsobem se měnil i podíl a struktura rostlinné výroby. Průkazný je zejména pokles významu pšenice a úplné vymizení kukuřice a cukrovky. Naopak došlo k mírnému nárůstu podílu ozimého ječmene. Z uvedené struktury výnosů je patrné, že tyto podniky se budou nacházet zejména v podhorských a horských oblastech.

Tabulka 2 - Struktura výroby bezproblémových, ohrožených podniků (data za nejdůležitější komodity)

Kategorie podniků	Bezproblémové podniky		Podniky ohrožené výkyvy cash flow	
	Počet podniků			
Komodita	Podíl komodity na celkových výnosech	Podíl komodity na celkových výnosech	Podíl komodity na celkových výnosech	Podíl komodity na celkových výnosech
Mléko	22,25%	36,40%	12,30%	
Skot	6,10%	20,80%	5,10%	
Prasata	8,17%	0,00%	2,02%	
Brojleři	1,00%	0,00%	0,00%	
Pšenice	17,93%	6,40%	26,70%	
Žito	1,20%	1,90%	0,70%	
Ječmen	12,20%	13,00%	7,30%	
Oves	1,33%	2,50%	0,20%	
Kukuřice	6,07%	0,00%	11,10%	
Řepka	9,93%	3,20%	17,80%	
Cukrovka	3,13%	0,00%	9,20%	
Brambory	5,93%	11,60%	0,10%	

Zdroj dat: Vlastní šetření

Výrobní struktura podniků ohrožených výkyvy cash flow odpovídá produkčním oblastem. Nejvýznamnějším rozdílem je zejména vyšší objem výnosů za ozimou pšenici, kukuřici na zrno a řepku. Vyššího podílu na celkových výnosech dosahují tyto podniky také u cukrovky. Naproti tomu chybí výroba brambor a nižší je podíl výnosů z živočišné výroby.

Tabulka 3 - Korelace mezi podílem plodiny ve výrobním mixu a dosaženou rentabilitou

Komodita	Korelační koeficient mezi podílem plodiny a rentabilitou podniku	Koeficient determinace mezi podílem plodiny a rentabilitou podniku	Hodnota Spearmanova korelačního koeficientu	Prokázaná statistická závislost
Mléko	-0,1204	0,0143	-0,2250	ANO
Skot	0,0393	0,0015	0,0120	NE
Prasata	0,0011	0,0000	0,0130	NE
Brojleři	0,0033	0,0000	0,0210	NE
Pšenice	0,1252	0,0157	0,1630	NE
Žito	0,0261	0,0007	0,0350	NE
Ječmen	0,0366	0,0013	0,0440	NE
Oves	0,0041	0,0000	0,0120	NE
Kukuřice	0,0821	0,0067	0,0990	NE
Řepka	-0,0601	0,0036	0,0780	NE
Cukrovka	0,0452	0,0021	0,1540	NE
Brambory	0,0242	0,0006	0,0320	NE

Zdroj dat: Vlastní šetření

V tabulce 3 jsou uvedeny hodnoty korelačního a Spearmanova koeficientu vyjadřující závislost mezi podílem dané komodity, a celkovou dlouhodobou rentabilitou podniku. U obou typů koeficientů vycházejí velmi nízké hodnoty. Výjimkou je výroba mléka, u které vyšší specializace na tuto komoditu prokazatelně snižuje dosahovanou rentabilitu. Těsně pod

hranicí statistické průkaznosti jsou ještě korelace u ozimé pšenice a cukrovky. U těchto plodin lze předpokládat, že s jejich vyšším zastoupením celková rentabilita roste.

Vyšší podíl plodiny na celkových výnosech nemusí ještě znamenat, že je celková rentabilita podniku ovlivněna právě touto komoditou. Výnosností výroby jednotlivých produktů se zabývá tabulka číslo 4. V ní jsou porovnány výsledky pětiletých průměrů rentability tržeb u bezproblémových a ohrožených podniků. U podniků ohrožených výkyvy cash flow je navíc uvedena i rentabilita výroby komodit v roce, v němž k ohrožení došlo.

Tabulka 4 - Rentabilita tržeb analyzovaných komodit

Kategorie podniků	Bezproblémové podniky	Podniky ohrožené nízkou rentabilitou	Podniky ohrožené výkyvy cash flow	
Počet podniků	34	14	10	
Komodita	Hodnota rentability tržeb (průměr za 5 let)	Hodnota rentability tržeb (průměr za 5 let)	Hodnota rentability tržeb (průměr za 5 let)	Hodnota rentability tržeb v roce záporného cash flow)
Mléko	-7,27%	-9,30%	-6,33%	-6,52%
Skot	2,23%	3,70%	-3,45%	-4,71%
Prasata	11,30%	x.	7,20%	6,87%
Brojeři	5,60%	x.	x.	x.
Pšenice	12,08%	4,23%	20,88%	-28,40%
Žito	14,75%	7,91%	8,69%	7,54%
Ječmen	9,20%	8,90%	13,64%	-10,72%
Oves	12,30%	7,62%	x.	x.
Kukuřice	22,60%	x.	29,80%	-12,33%
Řepka	11,54%	-3,43%	18,45%	-36,96%
Cukrovka	14,66%	x.	22,08%	15,50%
Brambory	12,97%	11,37%	x.	x.

Zdroj dat: Vlastní šetření

Zajímavým výsledkem z tabulky 4 je fakt, že výnosnost jednotlivých komodit u podniků ohrožených nízkou rentabilitou odpovídá zhruba výsledkům subjektů z bezproblémové skupiny. Významně pod odvětvovým průměrem je pouze rentabilita výroby pšenice (i ta je však dlouhodobě kladná) a řepky. Obě tyto komodity však zajišťují pouze malou část podnikových výnosů a tak je jejich vliv na celkovou rentabilitu nízký. Kumulovaná ztráta za pět let šetření dosáhla u řepky pouze 503 tis. Kč (viz tabulka 5). Hlavní příčinou ztráty těchto podniků je zaměření na nerentabilní výrobu mléka. Vzhledem k tomu, že tyto podniky hospodaří převážně ve vyšších nadmořských výškách je případná změna struktury výroby a vyšší zaměření na rostlinnou produkci nereálná. Určitým řešením by mohlo být rozšíření výroby hovězího masa, kde rentabilita této komodity je nad odvětvovým průměrem.

U podniků ohrožených výkyvy cash flow byla rentabilita výroby jednotlivých komodit často nad dlouhodobým průměrem odvětví (to odpovídalo datům z finančních výkazů, podle kterých je kumulovaná pětiletá rentabilita těchto podniků nadprůměrná). Problémem však je vysoká variabilita dominantních komodit: ozimé pšenice, řepky, částečně i ječmene. Výkyvy hektarových výnosů i realizačních cen srazily rentabilitu tržeb těchto komodit v některých letech až na -36% u řepky a -28% u pšenice. To představovalo ztráty ve výši -9,8 a -8,5 mil Kč jen za tyto komodity. Celková ztráta pak dosáhla takřka 20,5 mil Kč. Takto významný výkyv příjmů vedl k zápornému provoznímu cash flow ohrožujícímu existenci podniku. Situaci zhoršuje vyšší zadlužení této kategorie podniků. Řešením pro tyto subjekty je ve snižování zadluženosti. Nižší zadluženost tak eliminuje dopad provozního rizika. Teoreticky

možné je i rozšíření struktury živočišné výroby (byť za cenu poklesu celkové rentability), která zajišťuje pravidelný peněžní příjem v době krize.

Tabulka 5 - Struktura průměrného ročního zisku zemědělských podniků dle kategorií (v tis. Kč)

Kategorie podniků	Bezproblémové podniky	Podniky ohrožené nízkou rentabilitou	Podniky ohrožené výkyvy cash flow	
			Zisk v průměrném roce	Zisk v krizovém roce
Mléko	-1 721	-3 101	-1 011	-1 041
Skot	145	705	-228	-312
Prasata	982	x	189	180
Brojleři	60	x	x	x
Pšenice	2 305	248	7 237	-9 843
Žito	188	138	79	69
Ječmen	1 194	1 060	1 293	-1 016
Oves	174	174	x	x
Kukuřice	1 459	x	4 294	-1 777
Řepka	1 220	-101	4 263	-8 540
Cukrovka	489	0	2 637	1 851
Brambory	819	1 208	x	x

Zdroj dat: Vlastní šetření

Závěr

V předloženém článku jsou prezentovány výsledky analýzy vlivu výrobní struktury na rentabilitu a riziko zemědělských podniků. Nejprve jsou definovány možné druhy ohrožení zemědělských podniků. Z šetření vyplývá, že jsou zemědělské podniky ohrožovány jednak trvale zápornou rentabilitou (neumožňující ani základní obnovu majetku), a jednak prudkými výkyvy cash flow (při jinak dlouhodobě kladné rentabilitě), vedoucími k dočasné ztrátě solventnosti. Z porovnáním takto definovaných kategorií je patrné, že podniky ohrožené nedostatečnou rentabilitou jsou úzce zaměřeny na živočišnou výrobu, zejména na výrobu mléka. Z šetření nevyplývají významnější rozdíly v rentabilitě výroby této komodity (výroba mléka je ztrátová u všech kategorií podniků). Rostlinná výroba je soustředěna na pěstování brambor a ozimého ječmene. Rentabilita tržeb těchto rostlinných komodit je kladná, byť se pohybuje pod odvětvovým průměrem. Výsledná ztráta je způsobena zejména výraznějším zaměřením na výrobu ztrátového mléka (nižší rentabilita rostlinné výroby situaci jen zesiluje).

Podniky ohrožené výkyvy cash flow jsou zaměřeny na rostlinnou výrobu. Hlavní objem tržeb zajišťuje výroba pšenice (28% z celkových tržeb), řepky (17% z celkových tržeb) a částečně i cukrové řepy a kukuřice. Dlouhodobá rentabilita těchto podniků je dokonce nad odvětvovým průměrem. Podniky jsou však ohroženy výkyvy v rentabilitě dominantních komodit. Rentabilita tržeb v krizových letech poklesla až na -28% u pšenice, a na -36% u řepky. To představovalo ztráty ve výši -9,8 a -8,5 mil Kč jen za tyto komodity. Celková ztráta pak dosáhla takřka 20,5 mil Kč. Takto významný výkyv příjmů vedl k zápornému provoznímu cash flow ohrožujícímu existenci podniku.

Literatura

- [1] HEBÁK,P.; HUSTOPECKÝ,J. *Vícerozměrné statistické metody*, SNTL, Praha, 1987, ISBN 99-00-02139
- [2] KOPTA, D. Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises, *Agricultural Economics (Zemědělská ekonomika)*, 55, 2009(3):111 -125, ISSN 0139-570X, ČAZV Praha
- [3] STŘELEČEK F., LOSOSOVÁ J., ZDENĚK R., (2007): Economic results of agricultural enterprises in 2005, *Agricultural Economics (Zemědělská ekonomika)*, 53, 2007(5): 201 - 216, ISSN 0139-570X, ČAZV Praha.

Title: The affect of structure of production on risk of agricultural firm

Název: Vliv struktury výroby na riziko zemědělských podniků

Author/s: Daniel Kopta, Martin Maršík

Abstract: In above mentioned article are presented results of analisys of affect of structure of production on profitability and risk of agricultural firms. As possible threats for firms have been choosen following indicators: persistently low profitability and unexpected fluctuations in operating cash flow. Firms with risk of permanent loss are characterized by focus on livestock production, especially on milk production. Crop production is focused on production of winter barely and potatos. Profitability of sales of milk and crop products corresponds with the sectoral averages. Lower than sectoral averages is only in wheat and rape. Resulting loss is given especially by strukture of production (focus on the production of loss-making milk). Business, threated by fluctuations of cash flow, are focused especially on crop production. Main volume of sales provides is given by production of wheat and rape. Long-term profitability of these firms is above the sectoral average, but dominant crops are characterized by steep declines in sales year.

Abstrakt: V předloženém článku jsou prezentovány výsledky analýzy vlivu výrobní struktury na rentabilitu a riziko zemědělských podniků. Jako možné druhy ohrožení podniků byly určeny trvale nízká rentabilita a náhlé výkyvy provozního cash flow. Podniky ohrožené trvalou ztrátou jsou charakterizovány zaměřením na živočišnou výrobu, zejména na výrobu mléka. Rostlinná výroba se soustřeďuje na pěstování brambor a ozimého ječmene. Rentabilita tržeb za mléko odpovídá odvětvovým průměrům, také rentabilita tržeb komodit rostlinné výroby odpovídá průměru (nižší je pouze u pšenice a řepky). Výsledná ztráta je dána zejména strukturou výroby (zaměřením na výrobu ztrátového mléka). Podniky ohrožené výkyvy cash flow se soustřeďují zejména na rostlinnou výrobu. Hlavní objem tržeb zajišťuje výroba pšenice a řepky. Dlouhodobá rentabilita těchto podniků je nad odvětvovým průměrem, dominantně pěstované plodiny jsou však typické prudkými meziročními propady tržeb. V krizových letech dosahovala ztráta z provozní činnosti až -20,5 mil Kč, vedla k zápornému provoznímu cash flow ohrožujícímu existenci podniku.

Key words: Agricultural firms, financial health, financial analysis, risk, profitability, structure of production

Klíčová slova: zemědělský podnik, finanční zdraví, finanční analýza, riziko, rentabilita, struktura výroby

Contact

Ing. Daniel Kopta, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KUF
Studentská 13, 37005 České Budějovice
kopta@ef.jcu.cz

TACITNÍ ZNALOSTI V REGIONECH JAKO INOVATIVNÍ PODNĚT NA CESTĚ Z KRIZE[#]

Růžena Krninská

Úvod

Globalizovaný svět se svými prudkými proměnami a diskontinuitou v současnosti kulminuje celosvětovou krizí. V ekonomicky vyspělých státech doznívá společenská fáze spojená s paradigmatem pozitivisticko-vědeckým a se společností industriální (průmyslovou), která vrcholila v euroamerickém prostoru ve 20. století mimo jiné ve spojení s neoliberalismem. Tyto přístupy spoluvytvářejí odcizenou globální kulturou, svým způsobem odtrženou od většiny etických hodnot a mohou být klasifikovány jako jedny z mnoha příčin dnešního stadia celosvětové krize. Zesilují názory, že uvedené problémy mohou být lépe řešeny společností znalostní. Znalostní ekonomika pracující s termíny znalostní kapitál apod., je stavěna na lidském kapitálu s jeho schopnostmi a vědomostmi. Prvkem rozhodujícím o konkurenceschopnosti firem se v minulosti rozhodovala výhoda v oblasti kapitálové, technologické, surovinové, technické apod. V současnosti se státy tohoto prostoru nacházejí v jakési přechodové (krizové) fázi, která však vede k přerůstání ve společnost postindustriální (informační, postmoderní) nebo také ve společnost znalostní, kde znalosti jsou rozhodujícím prvkem konkurenceschopnosti. Přírodní zdroje, finanční kapitál, technologie budou stále více kriticky závislé na znalostním kapitálu firem, deklaruje Truneček (2004). Globalizující se společnost s sebou přináší toky kapitálu, informací, surovin, výrobků i technologií, k nimž mají firmy přiměřeně rovnocenné přístupy a tak se jejich využití stává kriticky závislé na znalostním kapitálu firem jako rozhodujícím prvku konkurenceschopnosti. O znalostní společnosti se také hovoří jako o vzdělanostní společnosti se znalostní ekonomikou. Firmy pak přerůstají v učící se organizace, či znalostní firmy, které dbají o rozvoj lidského kapitálu a tím i o rozvoj intelektuálního kapitálu firem. Úroveň vzdělanostní (znalostní) nekončí znalostmi profesními a osobnostními, ale měla by pokračovat znalostmi kulturně regionálními, které mohou mít silnou vazbu na hospodářskou prosperitu firem v regionu.

Cíl a metodika

Článek má za cíl zdůraznění významu kulturně sociálních aspektů v regionech, které jsou ve spojitosti s tacitními znalostmi mohou být znakem určité stability a jež se jeví jako významné při přenosu do podnikatelského prostředí i pro vyšší konkurenceschopnost firem. K tomu bylo využito výzkumu zaměřeného na socioekonomické a kulturologické faktory ve dvou obcích Jihočeského kraje, první menší (do 500 obyvatel) se nachází ve vzdálenosti 20 km od krajského města, druhá větší obec (do 1 500 obyvatel) je vzdálena vzdušnou čarou 30 km od hranic s Německem. Výzkum proběhl za pomoci dotazníkové metody.

[#] Článek byl zpracován v rámci výzkumného projektu *Socioekonomický vývoj českého venkova a zemědělství* registrovaného u MPSV pod evidenčním číslem 1J016/04-DP2.

Výsledky a diskuze

Výzkum provedený ve dvou odlišně situovaných obcích - větší v příhraničí s Německem a menší v blízkosti krajského města – svým způsobem potvrdil význam materiálně-technických faktorů a služeb, které jsou důležité pro stabilizaci a rozvoj venkovských oblastí. Jsou to příležitosti k zaměstnání, dopravní obslužnost, zajištění technické a občanské infrastruktury.

Prvním faktorem je dostatečná a diverzifikovaná nabídka pracovních příležitostí (viz tab. 1). Větší obec měla velmi málo nezaměstnaných, existence průmyslové výroby v místě poskytovala pracovní místa. Menší obec má poměrně málo lidí zaměstnaných místně, je nutno z ní za pracovními příležitostmi dojíždět do krajského města.

S tím souvisí další prvek stability - dopravní obslužnost. Malá obec má slabé spojení s okolím (existuje především vazba na krajské město), ale malé množství autobusových linek, které by spojovaly s významnějšími blízkými městy. Nemá železnici. Kdežto dopravní obslužnost v příhraniční větší obci je dostačující (i proto, že se nachází na trase Praha – hraniční přechod) a s uspokojivou úrovní i díky vlakovému spojení (viz tab. 1).

Zajištění technické infrastruktury, tento základní rozvojový problém se opět týká pouze malé obce, které citelně chybí kanalizace s napojením na čističku odpadních vod, chodníky atd. Větší obec má v tomto směru dostačující zajištění technické infrastruktury, má vše, co malé obci chybí (viz tab. 1).

Občanská vybavenost souvisí také se školstvím, které se jeví jako významný stabilizující faktor pro všechny obyvatele vesnice a nejen pro mladé rodiny. Základní škola plní do určité míry také roli kulturního a společenského centra v obci. Její zrušení považují mnozí obyvatelé sídla za znak úpadku. Škola malé obce má jen nižší stupeň s malotřídkou a potýká se s nedostatkem žáků, jelikož většina rodičů (zvláště se nově přistěhovavších) vozí své děti do krajského města. Obec zvažuje finanční náročnost s udržováním školní budovy a přiklání se k možnosti úplného zrušení školy. Základní škola velké příhraniční obce funguje dle našich zjištění bez problémů a obyvatelé jsou s ní spokojeni (viz tab. 1).

Lékařská péče je dalším prvkem občanské vybavenosti a jedním ze základních faktorů udržujících obyvatele ve vesnici. Větší obec, zajišťuje prostor pro stálou ordinaci praktického lékaře. Kdežto menší obec se musí spokojit s detašovaným pracovištěm praktického lékaře, ordinujícím pouze v některé dny (viz tab. 1).

Tabulka 1 – Shrnutí faktorů socioekonomické charakteristiky vybraných obcí

Faktory socioekonomické charakteristiky vybraných obcí	Hodnocení síly faktoru ¹⁾	
	Menší obec	Větší obec
Nabídka pracovních příležitostí v obci	nedostačující	dostačující
Dopravní obslužnost	slabá	dostačující
Technická infrastruktura	nedostačující	dostačující
Občanská vybavenost - školství	slabá	dostačující
Občanská vybavenost – lékařská péče	nedostačující	dostačující
Spokojenost s mezilidskými vztahy	silná	slabá
Spjatost s tradicemi	silná	slabá
Spjatost s přírodním prostředím	silná	dostačující

Vlastní zdroj

Přesto, že menší obec trpí všemi nedostatky stabilizačních materiálně-technických prvků, obyvatelé jsou v ní mnohem spokojenější s mezilidskými vztahy, je tam vyšší spjatost s tradicemi a přírodním prostředím.

Není to jen tím, že obec je menší, protože je to obec příměstská a z nedalekého krajského města si zde nově přistěhovavší postavili nová obydlí (ale tato skupina je do určité míry trochu vyčleněna). Za významný stabilizační prvek a spokojenost obyvatel s místem svého bydliště v obci zde považují obyvatelé účast na starých kulturních obřadech, které se zde pořádají prokazatelně už několik tisíciletí a pak přírodní prostředí. Lze vyvodit, že vysoce pravděpodobně pro spokojenost obyvatel a vazbu na místo (v souladu se stabilitou regionu) jsou významné, ne-li v tomto případě rozhodující prvky nehmotné, protože nedostatečnost faktorů materiálně technických není rozhodující.

Podpora společenského a kulturního života v obou v obcích vede k posílení kontaktů mezi členy místní komunity, k vytvoření pocitu sounáležitosti obyvatel se sídlem v obci, s krajinou a regionem, má velký stabilizující účinek především na mladou generaci. Mladí v menší obci převážně zůstávají, kdežto z větší obce mladí lidé více odcházejí, i když zde mají možnost zaměstnání s většinou dostačujících hmotně materiálních faktorů.

Existující významný rozdíl mezi námi zkoumanými obcemi, který se projevuje v míře spokojenosti s mezilidskými vztahy ve společenství obce, lze přičítat právě živému a silnému dodržování starých zvyklostí sdružujících společenství a komunitu obce.

Ve velké obci je nejoblíbenější tradicí je „pout“ . Je to sice venkovský prvek, ale dnes má už pouze rysy městského způsobu života, je to jakýsi „trh“ spojený se zábavou pro děti (kolotoče a houpačky) a dospělé. Také v ostatních kulturních akcích se silně projevují nové prvky městského života, individualisticky oddělujících a nevytvářejících společenství ani kontakt s přírodou. Takže ve větší obci, kde se pořádají kulturní akce a zábavy více městského charakteru, jsou spokojeni s mezilidskými vztahy podstatně méně, i když k jejich celkové spokojenosti významně přispívají všechny materiálně technické prvky stability.

Obyvatelé malé obce se silnými tradicemi a zvyky, kteří se hromadně účastní tohoto tradičního venkovského společenského života, jsou se mezilidskými vztahy v obci výrazně spokojenější. V malé vesnici silné tisícileté tradice působí na lidi dnes stejně jako na generace minulé. Zásadní jsou společné kulturní prožitky při tradičních zvyklostech, založených na starých tradičních rituálech, sahajících do daleké minulosti, spojujících jejich společenství s přírodními cykly a vytvářející jakéhosi „Genia loci“ tohoto místa. Jsou to jakési kořeny, které zabraňují místu opustit, souvisí s jakýmsi vnitřním uspokojením a pocitem sounáležitosti se společenstvím obce i s okolní přírodou. Nejoblíbenější zvyklostí je Masopust a pak stavění máje a pálení ohňů v noci z posledního dubna na 1. května. Takto jsou zvyklosti řazeny obyvateli malé obce dle největší oblíbenosti. Obě tyto tradice se vymkly pokřešťanštění, a jsou spjaty skutečně s velmi starými „pohanskými rituály“ spojenými s keltskodruidskou kulturou, sahající před počátek našeho letopočtu.

V současnosti bude stále významnější rychlost přechodu od společnosti průmyslové, v níž se nacházely prvky konkurenceschopnosti především ve sféře materiálně-technické (suroviny, technika, technologie, apod.) ke společnosti znalostí, kde konkurenceschopnost firem je posunuta do roviny znalostí a vědomostí lidského kapitálu. Spolu s tímto posunem vzrůstá význam nehmotných (sociálně-kulturních) faktorů i pro stabilizaci regionu (venkovského prostoru). Proto bychom měli více pracovat nejen s oblastí sociálního kapitálu, ale i s oblastí *kulturního kapitálu*, který je významným prvkem sociálně-ekonomické soudržnosti v jakékoli společnosti. V sociologii se nejčastěji používá definice kulturního kapitálu - Bourdieu (1998), ve které se za jeho klíčovou funkci označuje kulturní a sociální inkluze/exkluze napomáhající vytváření kolektivní identity prostřednictvím kulturní distance k jiným skupinám.

Chceme-li pracovat se stabilitou venkovského regionu, je vhodné uvažovat o projevech identity s regionem a jeho společenstvím a nesmíme zapomínat na kulturní kapitál, který mimo jiné vyvěrá z místní kulturní tradice a jejích vlivů na naši současnost.

Kulturní tradice, či kulturní paměť určitého prostoru (v kulturologii), Genius loci místa (ve filosofii), či tacitní znalosti v managementu, jsou obdobné výrazy spjaté se specifičností vědních oborů, kterým by ve společnosti znalostní měl být přikládán stále větší význam.

Kulturní tradice regionu jsou navíc něčím, s čím je možné se identifikovat za předpokladu uvědomění si toho, co je kulturním kapitálem ukrytým v regionální kultuře. Významným prvkem sociálně-ekonomické soudržnosti je nově pojetí *kulturního kapitálu*. Chceme-li podporovat stabilitu v regionech, je dobré zkoumat kulturní kapitál, který mimo jiné vyvěrá z místních kulturních tradic a jejich vlivů na naši současnost. Kultura je nahromaděná zkušenost daného sociálního celku a vystupuje jako řídicí složka jakéhokoli sociálního systému. Lze o ní hovořit jako o jakési „kulturní paměti“, určitých vytvořených informačních polích, která opakovaním obdobných dějů zesilovala a vytvořila jakýsi „genius loci“ daného prostoru. Uvažovat o kultuře jako o *kulturní paměti* tedy znamená počítat s otevřenou, živou a „vměšující se“ minulostí, která se tak stává významným činitelem utvářejícím přítomnost. Určitý region má svou určitou kulturní paměť, která je základem regionální kultury.

Chceme-li hovořit o dlouhodobé stabilitě firem v regionu, je nezbytností si uvědomit žádoucí propojenost regionální kultury s kulturou podnikovou, což souvisí i s vazbou na tacitní znalosti, které se pak mohou stát inovativními prvky pro firmy na cestě z krize.

Odborníci pojednávají o „tacitní znalosti“ jako o tiché, neartikulované, neformulované, nekodifikované. Z hlediska psychologického ji lze spojovat se společenským nevědomím, jak ho determinuje Jung (1994). Pojem je presentován Jiráskem (2007): „Lokální tacitní znalost patří k tomu, čemu se říká „genius loci“. Lidé ji nosí v hlavě, je začleněna do procesů, zabudována do strojů a nástrojů, jakoby lpí na všem. Také ji lze přiblížit jinými slovy – jakési informační pole spojené s lokálním prostorem, jakási kulturní paměť tohoto prostoru.“

Tacitní znalost se stala se předmětem studia v řadě prací, neboť v ní mnozí právem spatřovali nepominutelný příspěvek k obohacení práce, výroby, obchodu. Stala se další znalostí významnou ve znalostní společnosti, která umožňuje získání konkurenceschopnosti i v rámci globálního světa.

Tacitní znalost se uvedeným způsobem lokalizovala jako „příslušná“ k určitému prostoru - regionu. Nejznámější příklad podle Portera in Jirásek (2007) je Křemíkové údolí (Silicon Valley) v Kalifornii se 4000 podniky vysoké technologie. Německo také mělo specifické průmyslové lokality jako Poruří, kde se dařilo těžkému průmyslu, Schweifurt proslulý výrobou valivých ložisek, nebo baltské přístavy se stavbou lodí. Dlouhá řada velkých měst jako Stuttgart, Mnichov, Magdeburg, Lipsko, Hannover, Saská Kamenice měla vyspělou průmyslovou výrobu. Goettingen a Heidelberg zase představují známé „území“ vzdělanosti.

V českém kulturním prostoru jsme o tom měli a máme podle Jiráska (2007) také povědomí. České sklářství bylo koncentrováno v pohraniční oblasti, Karlovarsko se spojovalo s keramikou a porcelánem, Vamberecko se vyznačovalo krajkářstvím, Liberecko textilem, v Plzni se rozrůstalo těžké mechanické a elektrotechnické strojírenství. V okolí Brna se vytvořil vědeckotechnický rajon strojírenství, Zlín a okolí svědčily rozmachu podnikatelství hned v několika oborech atd. V tisíciletých kulturních tradicích a zvycích zůstává něco, co nás ovlivňuje, ať chceme, či nechceme. Kulturní prvky těchto tradic existují jako forma kulturní paměti v kolektivním nevědomí, kdybychom s tímto začali pracovat vědomě, staly by se využitelnými, zvláště v budoucnosti, v souvislosti s pevnou vazbou na své vlastní kořeny, vedoucí k stabilitě venkovských regionů, ale i tvorbou dlouhodobé strategie podnikové a firemní kultury, zakotvené takto v historických kořenech.

Perspektivy globálního společenství jsou spjaty s novou „ekonomikou znalostí“, která je založena na znalostech a rozvoji lidského kapitálu. K práci s lidským kapitálem a rozvojem jeho lidského potenciálu odpovídá i rovina znalostí a vědomostí příslušící k jejich regionu, tj. i rovina **regionální a podnikové kultury**. Tento mezoprostor zkoumání, jehož základem je lidský kapitál s *jeho myšlením a jednáním* je propojen na podnikové a regionální (popř. národní) úrovni s určením specifík (a to především kulturních, vyjádřených i *tacitními znalostmi*) spjatých s příslušným prostorem. Dojde-li takto k propojení myšlení a jednání jedinců identifikujících se s podnikovou kulturou a to na úrovni vědomé i nevědomé, je žádoucí a došlo také k propojení s kulturou regionální, tím nastává určité zvýšení stabilizace a trvání, či existence podniku v dlouhodobé perspektivě. Jakoby zde byla zesílena podpora existence nejen ve vědomé úrovni společenství, ale také na jeho nevědomé úrovni.

Tacitní znalosti jednoznačně souvisí s určitými socio-kulturními aspekty regionu, s jeho kulturní pamětí vytvářenou opakovaně se tvořícími informačními poli – jakési společné lokální nevědomí, do něhož mají přístup lidé s rozvinutým poznáním spojeným s tvůrčími schopnostmi a intuicí.

Součinnost komunity (týmu) ovlivňuje významně práci s tacitními znalostmi (Mládková, 2007). Součinnost týmu je významná pro úspěch podniku a souvisí se stavem podnikové kultury. Každá firma, podnik je chápán jako součást celku určitého druhu kulturního systému. Každý podnik rozvíjí své vlastní, originální a nezaměnitelné představy, hodnotové systémy a vzory jednání, které se projevují ve shodném nebo podobném jednání jednotlivců uvnitř podniku i vůči jeho vnějšímu okolí. Podnikovou kulturu tedy lze chápat jako určitý systém hodnot a norem, rituálů a mýtů, které jsou sdíleny všemi členy organizace a vytváří určité typické jednání, uvažování a vystupování členů firmy. Podniková kultura je určitý systém základních a rozhodujících představ, hodnot, symbolů a norem a vzorců jednání, které firma vytvořila a rozvinula, prostřednictvím nichž řeší veškeré otázky uvnitř firmy i vně. Jejich formy působí a existují jak v rovině vědomé, tak na úrovni nevědomí jak jedinců, tak celé society.

Práce s lidským kapitálem předpokládá rozvíjení lidského potenciálu s cílem dynamizující role týmů a komunity v rozvoji podniku. Jen neustále se rozvíjející lidský kapitál je schopen obstát v diskontinuitních proměnách globální civilizace, pracovat s informacemi a jejich výběrem nejen na úrovni logicko-analytické s excipitními znalostmi, ale i na úrovni emoční inteligence a intuitivního myšlení spojeného s tvůrčími schopnostmi jedince a tacitními znalostmi.

Závěr

Regionální kultura je dána typicky svou specifičností, která vyrůstala z přírodních podmínek regionu a kulturní pamětí (určitá informační pole), či „Geniem loci“, o němž se mluví v moderním managementu jako o takzvaných „tacitních znalostech“. Vazba societ v regionu na kulturní paměť a tradice regionu zvyšují jeho stabilitu. Stejně tak propojenost regionální kultury na kulturu podnikovou může zvyšovat stabilitu firem a jejich dlouhodobé trvání, zvláště při kontaktu s tacitními znalostmi, které se tak mohou stát inovativními prvky ve firmách na jejich cestě ze současné krize.

Literatura

- [1] Bourdieu, Pierre. *Teorie jednání*. Praha: Karolinum 1998, 179 s. ISBN 80-7184-518-3
- [2] Jirásek, Ant. Jaroslav. *Klasy ve znalostní ekonomice*. MODERNÍ ŘÍZENÍ, měsíčník vydavatelství Economia 2007, roč. XLII. č. 6, s.15-17. ISSN 0026-8720

- [3] Jung, Gustav Carl. *Duše moderního člověka*. Brno: Atlantis, 1994, 378 s. ISBN 80-7108-087-X
- [4] Krninská, R. *Řízení lidských zdrojů v dimenzi třetího tisíciletí*. (Vědecká monografie.) Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita, 2002, 200 s. ISBN 80-8069-105-3
- [5] Mládková, Ludmila. *Komunity ovlivňují práci s tacitními znalostmi*. HRM (HUMAN RESOURCES MANAGEMENT), odborný časopis pro řízení lidských zdrojů, Praha. vydavatelství Economia 2007, roč.III., květen-červen 2007, č.3, s.23-25 ISSN 1801-4690
- [6] Truneček, J. *Znalostní podnik ve znalostní společnosti*. 2. vyd. Praha: Professional Publishing, 2004. 312 s. ISBN 80-86419-67-3.
-

Title: Tacit region knowledge as an incentive on the way out of crisis

Název: Tacitní znalosti v regionech jako inovativní podnět na cestě z krize

Author/s: Růžena Krninská

Abstract: The article, on a concrete example, highlights the meaning of culturological aspects in regions for their stabilization. For their development and the crisis solution, it is necessary to support the education in economics. This is connected to the culturally social level. Through tacit knowledge, the culturally social aspects utilizability transfers to the entrepreneurial environment. There it shows the relation between company and regional culture.

Abstrakt: Článek vyzdvihuje význam kulturologických aspektů v regionech pro jejich stabilizaci na vybraném příkladu. Pro jejich rozvoj i cestu z krize je potřebné nastoupit cestu znalostní ekonomiky v regionech, která souvisí s jejich úrovní kulturně-sociální. Prostřednictvím tacitních znalostí se využitelnost kulturně-sociální aspektů přenáší do podnikatelského prostředí, kde vykazuje významnou souvislost mezi podnikovou a regionální kulturou.

Key words: culturally social aspects, tacit knowledge, innovation, company and regional culture

Klíčová slova: kulturně sociální aspekty, tacitní znalosti, inovace, regionální a podniková kultura

Contact

doc. Ing. Růžena Krninská, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
krninska@ef.jcu.cz

EVALUATION OF EFFECTS OF AGRICULTURAL SUBSIDY ON PUBLIC WEALTH[#]

Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Michaela Antoušková

Introduction

Czech as well as European agriculture is significantly depended on subsidies. In economic literature, a subsidy is generally defined as a payment from government to a producer or a consumer of any commodity (see e.g. Samuelson, Nordhaus, 1991). Also definitions of subsidy created by economic organizations are connected with public expenditures. For example, Food and Agriculture Organization of the United Nations (2002) defines a subsidy as a direct or indirect payment by a government to private firms, households, or other governmental units in order to promote a public objective. Organization for Economic Co-operation and Development (2009) defines an agricultural subsidy as a sum of „transfers provided to farmers or the agricultural sector as a whole, which result from government policies that raise farmers' revenues or reduce their costs”.

The definition of subsidy as a public expenditure, which is connected with redistribution of incomes and wealth, evoked a rise of tools for evaluation the effects on efficiency and equity. This paper provides the summary of methodological approaches to evaluation mentioned effects in the partial equilibrium model. Methods present in the article can be used also for evaluation of subsidy as a tool of regional policy.

Goals and methodology

The main goal of this paper is to create the summary of methodological approaches used for evaluation of effects of agricultural subsidy on efficiency and equity in the partial equilibrium model. To reach the mentioned goal the method of document analysis of discussion papers was used. The results of this paper will be used as theoretical base for next analytical work in an institutional research intention.

Results

In economic literature, the analyzing of a subsidy as its instrument has a long tradition. One of the first approaches to evaluate the efficiency of agricultural subsidies was introduced by Wallace (1962), who analyzed an agricultural price subsidy by using economic welfare measures to find the social costs of agricultural programs. The most common method of the welfare calculation is an economic surplus measure. This method is based on partial equilibrium analysis and Pareto efficiency, which can be defined as a situation when none chance can arise the wealth of one subject without decrease of wealth of someone else. Mathematically this situation happened when the utility of the consumption of the last unit equals to the cost for the production of last unit.

The economic surplus consists of two parts:

[#] Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems“ and also from IGA 11110/1312/3106.

- a) a consumer surplus, which is defined as the difference between aggregate willingness to pay and actual aggregate payments of some quantity of goods;
- b) a producer surplus, which is defined as the difference between minimum aggregate payment that producers can accept and actual aggregate receipts. (Hirshleifer et al, 2005)

The social costs are modelated as the loss in both measures caused by a policy instrument (in economic term as the deadweight loss). Wallace (1962) simulated the deadweight loss as a result of deviations in prices and quantities from those determined by the Marshallian cross and quantified it using the price elasticities of demand and supply and the percentage change between optimal and real price.

This concept is especially used to compare different instruments and find the best one (e.g. De Gorter and Meilke (1989), Brännlund, Kriströn (1994)).

The economic surplus is also used for efficient redistribution evaluation (e.g. Alston, Hurd (1990), Bullock, Salhofer (1995)). This problem is usually visualized by a surplus transformation curve, which illustrates the trade off between consumer and producer surpluses after using a policy instrument and is analogous to the utility possibilities frontier. (Gardner, 1983)

Mathematically, Gardner (1983) solved this problem using the deadweight loss as the difference between a change in producer surplus and a change in consumer surplus and marginal deadweight loss, which is defined as ratio between mentioned changes:

$$D = \Delta PS - \Delta CS, \quad (1)$$

where D.....deadweight loss;
 ΔPSchange in producer surplus;
 ΔCSchange in consumer surplus.

$$MD = \frac{\Delta PS}{\Delta CS}, \quad (2)$$

where MD....marginal deadweight loss.

Introduced approach is applicable for such government instruments, which transfer welfare from consumer to producer (especially quotas). For such instrument, is valid that higher absolute value of this ratio means more efficient redistribution. But for a subsidy, it is important to involve costs to taxpayers. Gardner (1983) introduced this concept on target price and deficiency payments. These instruments increase producer and also consumer surplus, but they add costs to taxpayers. Gardner (1983) assumed that taxpayers are the same group as consumers. Then the welfare of consumer is equal to consumer surplus less taxpayers costs. Salhofer (1995) enlarged this idea by net budgetary costs, which represents the budget's gains and losses to taxpayers. All welfare changes are then defined as:

$$\Delta W = \Delta PS + \Delta CS + \Delta BD, \quad (3)$$

where ΔWtotal welfare changes;
 ΔBD ...net budgetary cost.

Salhofer (1995) also defined a new measure of efficient redistribution - the average transfer efficiency:

$$ATE = \frac{\Delta PS}{\Delta CS + \Delta BD} \times 100, \quad (4)$$

where ATE...average transfer efficiency, which take a value between -100% and 0%, when consumer/taxpayers suffer loss and producers gain. An ATE of -100% means full efficient redistribution, because there is no deadweight loss. One unit, payed by consumers/taxpayers, increases producer surplus exactly by one unit. On the other hand, an ATE of 0% represents totally unefficient redistribution, which changes the payment of consumer/taxpayers only to deadweight loss.

The empirical quantification of economic surplus is usually done by a partial equilibrium model. This trade model describes a subsection of the total economy using the supply and demand curves. In economy literature, there exist different types of supply and demand function estimation. Salhofer (1995) simply defined demand and supply functions as:

$$Q_d = \alpha + \beta P, \quad (5)$$

where Q_ddemand quantity;
 Pprice;
 αintercept of demand function;
 βslope of demand function.

$$Q_s = \gamma + \delta P, \quad (6)$$

where Q_ssupply quantity;
 γintercept of supply function;
 δslope of supply function.

The changes in producer and consumer surplus after policy intervention (a production quota, a corensponsibility levy and deficiency payments in Salhofer case) were calculated with integrals.

Bullock and Salhofer (1998) adapted the model of Gisser, who derived the supply function from the traditional Cobb-Douglas production function and derived a supply function from CES²⁰-production function. In their model, the land is considered fixed and the input price of variable factor is assumed to be constant. These assumptions allow to derive a conditional demand function for variable input. Because the land is supposed to be own by producers, total variable costs of production equal to the cost of variable factor. The supply function is gained as the first derivation of the cost function with respect to the amount of production. The demand function in their model is described as the constant elasticity demand function. The producer surplus is than equivalent to the producer quasi-rents which can be quantified as revenues less costs. The change in consumer surplus is computed as:

$$\Delta CS = (P_e - P_d) \frac{(Q_e + Q)}{2}, \quad (7)$$

where P_enonintervention price;
 P_ddemand price;
 Q_e ...nonintervention quantity;
 Qdemand quantity.

This formula is valid for close economy.

Brännlund and Kriström (1994) introduced the derivation of a supply curve of agriculture product from a profit function of producer and demand curve of agriculture product from profit function of processor. The consumer market was not taken into account in their analysis. The deadweight loss was calculated with integrals.

²⁰ Constant elasticity production function

A similar approach was used by De Gorter, Nielson and Rausser (1992), who derived a supply function from a profit function of producer and a demand function from a utility function of consumer, which represented the dependence between consumer's utility and the quantity of the commodity consumed. On the other hand, they did not calculate the deadweight loss, but they tried to define effects of subsidy on a market clearing quantity and a market clearing price, because they emphasized that the main role of government is to correct market failures. These authors also suggested how to choose the political optimal level of subsidy. Their idea came from a government preference function, which represents the politically weighted welfare of consumers and producers, and the assumption that subsidy increases producer welfare and decrease welfare of consumer. The optimal subsidy is such that the weighted marginal cost of subsidy to consumers is just equivalent to the weighted marginal benefit of subsidy to producers.

Discussion and conclusion

The evaluation of subsidy efficiency with economic surplus and partial equilibrium model is used by a huge number of economist, because of quite easier estimation of supply and demand curves in one market and lower data requirement. On the other hand, there exist criticism of mentioned incomplete approach. Economists usually argue against partial equilibrium models that distortions in one market affect welfare in other markets. De Janvry and Sadoulet (1987) compared results on economic surplus modulated by a partial equilibrium model with results from a computable general equilibrium model. They identified the same general results, especially in short-run.

Thurman and Wohlgenant (1989) argued back that the complete deadweight loss, net of adjustments in other market, is less than the deadweight loss quantified with partial equilibrium model. On the other hand, Bullock (1993) proved that effects of government instruments on welfare can be analyzed fully by a partial equilibrium model only in a close economy. In spite of mentioned fact, partial equilibrium models are still widely used, for example EU Commission's models for agricultural policy stimulation – WATSIM, SPEL/EU, AGLINK – is based on partial equilibrium models.

The analysis of agricultural policy, which take into account the complex effects of government instruments on the agricultural and non-agricultural sectors, is based on a general equilibrium model. These models allow to analyze effects of subsidies, e.g. effects on wage, exchange rate, unemployment. For example, De Janvry and Sadoulet (1987) used a computable general equilibrium model to analyze effects of food subsidy and other instruments on consumer price, real incomes of households and Gross National Products. These methods are applicable on evaluation of regional policy too. The most problem of using mentioned CGE models is a heaviness of data and mathematical ripening of complexity of economic reality.

In regional point of view, the method of input-output analysis is used. It is especially focused on effects of subsidies on changes in the regional production.

The another approach which can be used for evaluation of a subsidy is an econometric modelation, which can be especially used for measuring the impact of a subsidy on agricultural production and profit function. Mentioned methods of evaluation effects of subsidy can be also completed by mathematical programming models, which are especially used for analysing the impact of policy on agricultural supply.

Literature

- [1] BRÄNNLUND, R., KRISTRÖM, B. *Welfare Measurement in Single and Multi-market Models: Theory and Application*. Institutionen för nationalekonomi. [Online] 1994. [Citation: 15. june 2009.] <http://www.econ.umu.se/~rb/papers/ajaelong.pdf>.
- [2] BULLOCK, D.S., SALHOFER, K. *Measuring the social costs of suboptimal combinations of policy instruments: A general framework and an example*. *Agricultural Economics*. 1998, 18, p. 249-259.
- [3] BULLOCK, D.S. *Welfare Implications of Equilibrium Supply and Demand Curves in an Open Economy*. American Agricultural Economics Association, 1993, *American Journal of Agricultural Economy*, Nu. 75, p. 52-57.
- [4] BULLOCK, D.S., SALHOFER, K. *Is goverment efficient? An illustration from U.S. agricultural policy*. Diskussionspapier Nr. 41-W-95. Wien : Universität für Bodenkultur Wien, 1995.
- [5] DE JANVRY, A., SADOULET E. *Agricultural Price Policy in General Equilibrium Models: Results and Comparisons*. American Agricultural Economics Association, 1987, *American Journal of Agricultural Economy*, Nu. 69, p. 231-246.
- [6] DE GORTER, H., NIELSON, D.J., RAUSSER, G.D. *Productive and Predatory Public Policies: Research Expenditures and Producer Subsidies in Agriculture*. American Agricultural Economics Association, 1992, *American Journal of Agriculture Economics*, Nu. 74, p. 27-37.
- [7] DE GORTEN, H., MEILKE, K.D. *Efficiency of alternative policies for the EC's Common Agricultural Policy*. 1989, *American Journal of Agricultural Economics*, Nu. 71, p. 592-603.
- [8] FAO. *Report of the Expert Consultation on Identifying, Assessing and Reporting on Subsidies in the Fishing Industry - Rome, 3-6 December 2002*. [Online] [Citation: 15. june 2009.] <http://www.fao.org/docrep/005/y44446e/y44446e0k.htm>. ISBN 92-5-104890-8.
- [9] GARDNER, B. *Efficient Redistribution through Commodity Markets*. American Agriculture Economics Association, 1983, *American Journal of Agricultural Economics* , Nu. 65, p.225-234.
- [10] HIRSHLEIFER, J., GLAZER, A., HIRSLEIFER, D. *Price Theory and Applications - Decisions, markets, and information*. New York : Cambridge University Press, 2005. p. 203-204. ISBN 978-0-521-81864-3.
- [11] OECD. *Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean?* [Online] [Citation: 15. june 2009.] <http://www.oecd.org/dataoecd/63/8/32035391.pdf>.
- [12] SALHOFER, K. *Efficient Support Policy for a highly-subsidising, and small country - The case of the Austrian bread grains market*. [Online] [Citation: 17. june 2009.] <http://www.boku.ac.at/diebodenkultur/volltexte/band-46/heft-1/salhofer.pdf>.
- [13] SALVATICI, L. ET AL. *Recent Developments in Modelling the CAP: Hype or Hope?* Bonn (Germany) : Wissenschaftsverlag Vauk Kiel KG, 2000. Agricultural sector modelling and policy information systems. Proceedings of the 65th European Seminar of the European Association of Agricultural Economists (EAAE).
- [14] SAMUELSON, P.A., NORDHAUS, W.D. *Ekonomie*. Praha : Nakladatelství Svoboda, 1991. ISBN 80-205-0192-4.
- [15] THURMAN, W. N., WOHLGENANT, M. K. *Consistent Estimation of General Equilibrium Welfare Effects*. American Agricultural Economics Association, 1989, *American Journal of Agricultural Economics*, Nu. 71, p. 1041-1045.
- [16] WALLACE, T.D. *Measures of social costs of agricultural programs*. 1962, *Journal of Farm Economics*, Nu. 44, p. 580-594.

Title: Evaluation of effects of agricultural subsidy on public wealth

Název: Hodnocení dopadů zemědělských dotací na společenský blahobyť

Author/s: Zdeňka Kroupová, Gabriela Červená, Michaela Antoušková

Abstract: The agriculture of most countries depends significantly on agriculture policy. As the most of economic policies, the agriculture policy is connected with public resources distribution. Because this distribution effects efficiency and equity in the society, it is important to evaluate mentioned policy and its tools. This evaluation has a long tradition in economic literature. More than 50 years economists try to evaluate the efficiency of public expenditure to agriculture and the effects of redistribution of incomes and wealth. This paper provides the summary of methodological approaches to evaluation mentioned effects in the partial equilibrium model. Pieces of knowledge introduced in this paper resulted from solution of an institutional research intention MSM 6046070906 „Economics of resources of Czech agriculture and their efficient use in frame of multifunctional agri-food systems" and also from IGA 11110/1312/3106.

Abstrakt: Zemědělství většiny zemí je značně závislé na uplatňované zemědělské politice. Zemědělská politika je, stejně jako většina hospodářských politik, spojena s distribucí veřejných zdrojů. Protože tato distribuce ovlivňuje efektivnost i rovnost ve společnosti, vyžaduje podrobné hodnocení veškerých dopadů. V ekonomické literatuře má uvedené hodnocení dlouhou tradici. Více než 50 let se ekonomové snaží hodnotit efektivnost veřejných výdajů do zemědělství a jejich vliv na redistribuci příjmů a bohatství. Předložený článek poskytuje souhrn metodických přístupů k hodnocení zmíněných dopadů z hlediska modelu dílčí rovnováhy. Poznatky uváděné v příspěvku vyplynuly z řešení VZ MSM 6046070906 "Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů" a IGA 11110/1312/3106.

Key words: subsidy, wealth, economic surplus, efficiency, equity, agriculture

Klíčová slova: dotace, blahobyť, ekonomický přebytek, efektivnost, rovnost, zemědělství

Contact

Ing. Zdeňka Kroupová, Ing. Gabriela Červená, Ing. Michaela Antoušková
Česká zemědělská univerzita
Katedra ekonomiky, Provozně ekonomická fakulta
Kamýčká 129, 16521 Praha 6
kroupovaz@pef.czu.cz

ROZDÍLNOST ODVĚTVOVÉ STRUKTURY REGIONŮ (NUTS3) ČESKÉ REPUBLIKY

Václav Krutina, Ivana Faltová Leitmanová

Úvod

Zkoumání regionálních zvláštností, resp. specifík je chápáno v nejrůznějších souvislostech. S tím je úzce spjato používání širokého spektra metod a přístupů, charakterizujících a často také hodnotících, případně rozdílů. Jeden z možných přístupů je poté založen na využití indexu disimilarity. Použití uvedeného přístupu, významně ovlivněno dostupností dat, umožňuje přinejmenším tvůrcům hospodářské politiky získat informace pro rozhodování. Jejich nedostatek vede k tržním nedokonalostem a neumožňuje efektivně a účinně ovlivňovat hospodářské dění a následně ani úspěšně realizovat společensko-ekonomické cíle.

Příspěvek je zaměřen na sledování rozdílů v odvětvové tvorbě hrubé přidané hodnoty a zaměstnanosti v podmínkách regionů (NUTS3) v České republice.

Cíl a metodika

Východiskem bylo studium prací, zabývajících se jak teoretickými aspekty zkoumání regionální odlišnosti, tak jejich praktických aplikací, která posléze vyústilo ve využití indexu disimilarity při zkoumání příspěvku vybraných (více či méně) agregovaných odvětví ekonomických činností k tvorbě výstupu a také k zaměstnanosti v jednotlivých krajích České republiky.

V národohospodářském kontextu nelze abstrahovat od významných regionálních odlišností, jakožto potenciálního zdroje růstových i rozvojových problémů a nerovnováh.

Podle výboru pro strukturální a kohezní politiku Evropského parlamentu (Regional, 2007) koresponduje rozvojový potenciál jednotlivých regionů s celkovým ekonomickým potenciálem země. Integrační fáze ekonomického rozvoje je poté charakterizovaná difusí pozitivních efektů z rozvinutějších regionů.

Pravděpodobně stávající datová základna má za následek, že většina studií regionálních odlišností členských zemí EU je vztažena k regionům na úrovni NUTS2. Analýza regionálních disparit ve 196 regionech EU (Ezcurra, 2008)) ukázala, že regionální konvergence je realitou a že její vysvětlení lze hledat v kapitálové vybavenosti pracovních sil nebo výrobní specializací, což se následně kladně projevuje v technické efektivnosti. Na vyhodnocení socioekonomické analýzy nových členských zemích EU byla založena typologie těchto zemí, přičemž pro měření regionálních odlišností byly využity průměr a standardní odchylka (Viturka, 2009).

S využitím indexu disimilarity byla sledována odvětvová a regionální odlišnost v kontextu mezd a produktivity práce v Rumunsku v letech 2000 a 2005 (Goschin, 2007), disimilarita a podobnost byla sledována také na vzorku více než 400 průmyslových firem např. v kontextu prostorového inovačního chování (Frenkel, 2001). Každopádně je nejen v poslední době věnována pozornost roli služeb v regionálním rozvoji (Marshall, 1992). Doloreux, Amara a Landry (2008) na základě analýzy inovačního chování více jak 1100 firem ze „sektoru“ znalostně intenzivních služeb pro podniky dospěli k závěru, že zatímco uvnitř tohoto „sektoru“ jsou mezi jeho jednotlivými segmenty patrné odlišné vlastnosti a inovační chování, tak mezi jednotlivými regiony jsou vlastnosti a chování těchto segmentů velmi podobné. Zkoumání sociálně-ekonomických rozdílů lokalit, tvořících „velké geografické jednotky“,

pomocí multivariantní analýzy, prezentované jako vztah jádro – periferie a umožňující charakterizovat prostorové rozdělení sociálně-ekonomické úrovně obyvatelstva (Lipshitz, 1998) bylo poté vnímáno jako východisko úvah, zda pro regionální rozvoj je vhodnější diferencovaná nebo unifikovaná regionální politika. Výjimkou proto není ani přístup založený na urbanizaci jakožto podmínce pro regionální rozvoj na nižší než národní úrovni.

Přesto je potřeba zohlednit, že prováděné analýzy a interpretace jejich výsledků jsou často založeny na předpokladu homogenity regionů vzhledem k jejich sociálně-ekonomické struktuře, proti čemuž vystupují Beenstock a Felsenstein (2008), kteří hovoří o podmíněné regionální konvergenci v závislosti na sociálně-ekonomické struktuře zaměstnanců v různých regionech.

V návaznosti na studium teoretických zdrojů byla provedena analýza regionální rozdílnosti. Pro zkoumání regionální rozdílnosti bylo použito indexu odvozeného z indexu průmyslové rozdílnosti (Barrios, Strobl, 2005), a to podle vztahu:

$$K_{i,t} = \frac{1}{0,5N_i(N_i - 1)} \sum_{k,k \neq j}^{N_i} K_{j,k,t} \quad ;$$

kde: N_i - počet regionů lokalizovaných v zemi i

a

$$K_{j,k,t} = 0,5 \sum_s |x_{s,j,t} - x_{s,k,t}| \quad ;$$

kde: $x_{s,j,t}$ - podíl odvětví s na celkové hodnotě zkoumané charakteristiky regionu j v daném roce t .

Kromě výše uvedeného indexu rozdílnosti ($K_{i,t}$) pro jednotlivá odvětví byla vyjádřena i relativní rozdílnost jako poměr indexu rozdílnosti příslušného odvětví k podílu tohoto odvětví na ekonomice ČR, a to v procentech.

V rámci České republiky v letech 1995, 2000 a 2006 byla zkoumána regionální rozdílnost (NUTS-3) odvětvové zaměstnanosti a odvětvového podílu na tvorbě hrubé přidané hodnoty, a to při členění ekonomiky na odvětví (podle klasifikace ekonomických činností NACE): zemědělství (A-B), průmyslová výroba a energetika (C-E), stavebnictví (F), tržní služby (G-I), finanční služby (J-K) a netržní služby (L-P).

Z analýzy regionální rozdílnosti byl vyloučen kraj Praha, neboť se jedná o specifický kraj tvořený jen hlavním městem ČR, který se výrazně odlišuje od ostatních krajů republiky odvětvovou strukturou (viz. dále). Podkladem pro analýzu byla data EUROSTATU (2009), která na regionální úrovni (NUTS-3) z ekonomických kritérií odvětvově členěných (dle NACE) poskytují právě jen data o zaměstnanosti a hrubé přidané hodnotě.

Výsledky

Počet zaměstnaných v ČR se za sledované období 12 let (1995 – 2006) snížil z 5 148,3 tis. na 5 072,1 tis. osob, tj. o 1,5 %. Výrazně se však změnil podíl jednotlivých odvětví na celkové zaměstnanosti ČR – téměř na polovinu se snížil v zemědělství (z 6,4 na 3,6 %), k poklesu došlo i v průmyslu, energetice a stavebnictví (ze 40,5 na 38,2 %), naopak výrazný nárůst zaznamenaly služby (z 53,1 na 58,2 %), především finanční služby (z 9,2 na 12,3 %). Výrazné rozdíly vykazuje hlavní město Praha, kde v roce 2006 bylo 17,2 % zaměstnaných ČR s mizivým zastoupením v zemědělství, zhruba polovičním zastoupením v průmyslu, energetice a stavebnictví, avšak 80,7 % podílem ve službách.

Přehled o regionální rozdílnosti odvětvové zaměstnanosti v rámci ČR (bez hlavního města Prahy) v členění podle krajů (NUTS-3) a jejich změnách poskytují údaje Tabulky 1. Nejvyšší regionální rozdílnost vykazuje zemědělství (s mírným poklesem), podstatně nižší průmysl a služby, patrně je zde určité zvyšování, hlavně v průmyslu. Podstatně větší rozdíly jsou však

v jednotlivých oblastech průmyslu a u jednotlivých druhů služeb, též jejich vývoj již není tak jednoznačný.

Tabulka 1 - Regionální rozdílnost odvětvové zaměstnanosti v ČR (bez Prahy) podle krajů (NUTS 3)

Odvětví (NACE)	ČR (bez Prahy) – podíl odvětví	Index rozdílnosti ($K_{i,t}$)	Relativní rozdílnost (%)
Zaměstnanost – 1995			
Zemědělství (A-B)	0,074	0,037	49,9
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,434	0,033	7,7
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,339	0,037	10,8
- stavebnictví (F)	0,095	0,010	10,5
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,492	0,043	8,7
- tržní služby (G-I)	0,234	0,027	11,6
- finanční služby (J-K)	0,072	0,019	26,5
- netržní služby (L-P)	0,185	0,016	8,8
Zaměstnanost – 2000			
Zemědělství (A-B)	0,056	0,028	49,6
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,427	0,041	9,5
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,342	0,040	11,6
- stavebnictví (F)	0,085	0,013	15,0
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,517	0,047	9,1
- tržní služby (G-I)	0,239	0,026	10,8
- finanční služby (J-K)	0,080	0,019	24,2
- netržní služby (L-P)	0,198	0,020	10,1
Zaměstnanost – 2006			
Zemědělství (A-B)	0,043	0,021	48,3
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,422	0,044	10,5
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,337	0,048	14,1
- stavebnictví (F)	0,085	0,009	11,0
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,535	0,050	9,4
- tržní služby (G-I)	0,237	0,028	12,0
- finanční služby (J-K)	0,093	0,020	22,0
- netržní služby (L-P)	0,205	0,021	10,4

Zdroj: data EUROSTATU (2009) a vlastní propočty

Pozitivní byl vývoj hrubé přidané hodnoty v ČR, a to především v druhé polovině sledovaného období. V porovnání s rokem 1995 došlo v roce 2000 k navýšení o 45,8 %, v roce 2006 již o 167,7 %. Z hlediska podílu jednotlivých odvětví na tvorbě hrubé přidané hodnoty se podíl zemědělství snížil na polovinu (z 5,0 na 2,6 %), podíl celé průmyslové oblasti se v podstatě nezměnil, naopak zvýšilo se zastoupení služeb (z 56,7 na 59,2 %). I zde se projevuje, a to ještě ve větší míře, specifické postavení kraje Hlavní město Praha. Zatím co podíl Prahy na celkové zaměstnanosti v roce 2006 činil 17,2 %, podíl na tvorbě hrubé přidané hodnoty ČR byl podstatně vyšší a činil 24,2 % s převažujícím zastoupením služeb (81,4 %).

Tabulka 2 - Regionální rozdílnost odvětvové hrubé přidané hodnoty v ČR (bez Prahy) podle krajů (NUTS 3)

Odvětví (NACE)	ČR (bez Prahy) – podíl odvětví	Index rozdílnosti ($K_{i,t}$)	Relativní rozdílnost (%)
Hrubá přidaná hodnota – 1995			
Zemědělství (A-B)	0,062	0,031	50,3
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,421	0,049	11,7
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,354	0,052	14,6
- stavebnictví (F)	0,067	0,011	16,1
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,517	0,045	8,7
- tržní služby (G-I)	0,226	0,032	14,1
- finanční služby (J-K)	0,141	0,041	28,8
- netržní služby (L-P)	0,150	0,023	15,2
Hrubá přidaná hodnota – 2000			
Zemědělství (A-B)	0,050	0,028	55,7
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,437	0,039	9,0
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,370	0,038	10,2
- stavebnictví (F)	0,066	0,009	14,2
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,514	0,038	7,4
- tržní služby (G-I)	0,230	0,022	9,5
- finanční služby (J-K)	0,125	0,028	22,1
- netržní služby (L-P)	0,159	0,028	17,9
Hrubá přidaná hodnota – 2006			
Zemědělství (A-B)	0,033	0,019	56,1
Průmyslová výroba, energetika a stavebnictví (C-F)	0,445	0,057	12,8
- průmyslová výroba a energetika (C-E)	0,380	0,060	15,7
- stavebnictví (F)	0,065	0,008	12,9
Tržní, finanční a netržní služby (G-P)	0,522	0,056	10,8
- tržní služby (G-I)	0,228	0,026	11,4
- finanční služby (J-K)	0,123	0,024	19,2
- netržní služby (L-P)	0,171	0,031	18,2

Zdroj: data EUROSTATU (2009) a vlastní propočty

Z přehledu regionální rozdílnosti odvětvové hrubé přidané hodnoty v ČR bez hlavního města Prahy (Tabulka 2) lze činit obdobné závěry jako u odvětvové zaměstnanosti s tím, že rozdílnost je zde vyšší a po určitých dílčích pozitivních změnách v roce 2000 dochází ke konci období opět k jejímu prohloubení. Jednoznačně pozitivní vývoj ve snižování krajových rozdílů v podílu na tvorbě hrubé přidané hodnoty vykazují jen stavebnictví a finanční služby.

Závěr

Uvedená analýza a její výsledky dokládají, že ani regiony na úrovni NUTS3 v České republice nejsou homogenními, pokud jde o odvětvovou strukturu tvorby hrubé přidané hodnoty a zaměstnanosti. Lze tedy předpokládat, že znalost sociálně-ekonomických rozdílů v jednotlivých regionech je východiskem pro uplatňování adekvátních nástrojů a opatření regionální hospodářské politiky, umožňující reálnou konvergenci regionů.

Literatura

- [1] BARRIOS, S., STROBL, E. The dynamics of regional inequalities. *FEDEA Working Papers* 2006-01, 35 pp.
- [2] BEENSTOCK, M. FELSENSTEIN, D. Regional Heterogeneity, Conditional Convergence and Regional Inequality. *Regional Studies*, Vol. 42.4, pp. 475-488
- [3] DOLOREUX, D., AMARA, N., LANDRY, R.. Mapping Regional and Sectoral Characteristics of Knowledge-Intensive Business Services: Evidence from the Province of Quebec (Canada). *Growth and Change*. Vol. 39, No. 3, pp. 464-496
- [4] EZCURRA, R., IRÁIZOZ, B., RAPÚN, M..Regional Efficiency in the European Union. *European Planning Studies* Vol. 16, No. 8, pp. 1121-1143
- [5] FRENKEL, A., SHEFER, D., KOSCHATZKY, K., WALTER, G. H. Firm characteristics, location and regional innovation: A comparison between Israeli and German industrial firms. *Regional Studies*. Vol. 35, Iss. 5, pp. 415-429
- [6] GOSCHIN, Z. Spatial and sectoral analysis of produktivity-wage dissimilarities in Romania. *Romanian Journal of Regional Science*. Vol. 1, No. 1, pp. 33-44
- [7] LIPSHITZ, G., RAVEH, A.. Socio-economic Differences among Localities: A New Method of Multivariate Analysis. *Regional Studies*, Vol. 32.8, pp. 747-757
- [8] MARSHALL, J. N., WOOD, P. A. The role of services in urban and regional development: recent debates and new directions. *Environment and planning*. Vol. 24(9), pp. 1255-1270
- [9] *Regional Disparities and Cohesion: What Strategies for the Future [online]*. 2007 [cit. 2009-09-30]. Dostupné z: < www.europarl.europa.eu >.
- [10] *Regional statistics [online]*. 2009 [cit. 2009-10-03]. Dostupné z: < epp.eurostat.ec.europa.eu>.
- [11] VITURKA, M., TONEV, P., KLÍMOVÁ, V., ŽÍTEK, V. Regional Analysis of New EU Member States in the Context of Cofesion Policy. *Národohospodářský obzor*. Ročník IX., číslo 2/2009, pp. 71-90

Title: Branches structure dissimilarity of Czech Republic regions (NUTS3)

Název: Rozdílnost odvětvové struktury regionů (NUTS3) České republiky

Author/s: Václav Krutina, Ivana Faltová Leitmanová

Abstract: The research of regional disparities is comprehend in all sorts of connectedness. With this is closely adherent the using broad spectrum of methods and approaches, which characterize and evaluate these disparities. One of possible approach is based on usage dissimilarity index, that is used at observation of disparities in branch production of gross added values and employment rate in conditions of regions (NUTS3) in Czech republic.

Abstrakt: Zkoumání regionálních odlišností je chápáno v nejrůznějších souvislostech. S tím je úzce spjato používání širokého spektra metod a přístupů, které charakterizují a hodnotí tyto rozdíly. Jeden z možných přístupů je založen na využití indexu dissimilarity, který je použit při sledování rozdílností v odvětvové tvorbě hrubé přidané hodnoty a zaměstnanosti v podmínkách regionů (NUTS3) v České republice.

Key words: region, branch, dissimilarity, gross value addend, employment

Klíčová slova: Region, odvětví, odlišnost, hrubá přidaná hodnota, zaměstnanost

Contact

Ing. Václav Krutina, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KEN
Studentská 13, 37005 České Budějovice
krutina@ef.jcu.cz, 387772474

METHODS FOR SOLVING THE TIME LIMITED VEHICLE ROUTING PROBLEM

Petr Kučera

Introduction

The traveling salesman problem (TSP) is a task defined as follows: we are given n cities (places, points) and a distance (cost for transportation) for each pair of them and we are to find a cyclic route (Hamiltonian cycle) of minimum possible length passing exactly once through each of these cities. This task belongs to the NP-hard problems, for which there is no efficient algorithm finding their theoretical optimum. So the only way how to obtain efficiently or in a reasonably short time some solution is to use some of heuristics (approximation methods), which give only “good” or “close to optimal” solution, not exactly optimum.

In practice we often meet more complicated situations when it is not sufficient to use only one circular tour. These tasks are called vehicle routing problems (VRP). Generally, there are two main reasons why such a situation happens: either the capacity of one vehicle is not sufficient for the distribution of all the required material or all the transportation is to be done in a given time limit which cannot be managed using only one vehicle. Thus we have to design more than one tour using more than one vehicle. The latter occurs in the case of the time limited vehicle routing problem (TLVRP) which is concerned in this contribution.

The TLVRP is precisely defined as follows: One central city and other n (ordinary) cities are given and for each pair of cities a cost is given, representing time necessary for going through the straight route between them. The cost matrix is supposed to be symmetric. The goal is to find a set of paths so that each of them has one of its endpoints in the central city, its length does not exceed a given time limit and each city except for the central one lies on exactly one of the paths.

This problem has many practical instances, e.g. transportation newspapers from the printers’ to shops, grocery products (dumplings etc.) from the manufactory to restaurants, daily reports from affiliated branches to the headquarters etc. Each vehicle is required to visit all the cities on its route until a given time, but we do not mind how it gets from the end back to the start of its route to realize it next time. Thus the routes are paths instead of cycles as usual in the VRPs.

Material and methods

The aim of this contribution is to consider, which heuristics for the TSP are suitable to be modified for the TLVRP and which are not. Each method is described here first in the original version for the TSP and then follow either its modification for the TLVRP or reasons why it is not suitable for the TLVRP. In the end some results of tests of these methods for the TLVRP on several instances taken from (9) are added.

Results

There exist a lot of heuristics for the TSP and so their list cannot be complete. The nearest neighbour method, the tree approach, the savings method and the Habr frequencies

approach represent the methods, which can be modified for the TLVRP, while the patching method, the loss method and the exchange methods are not suitable for this purpose.

Nearest neighbour method (NNM)

This method is perhaps the simplest possible method for solving the TSP. Its name describes appositely what it is based on. The computation starts in an arbitrarily chosen city. Then the closest city is joined to it. In other steps the city closest to the last added one from the cities being not yet on the route is always joined. In the end the straight route from the last city to the starting one is added to complete the cyclic route. It is recommended to try to start in turn in all cities and choose the shortest obtained route.

For the TLVRP the starting city is the central one. The procedure of the NNM is performed until the time limit is exceeded. In this way the route for the first vehicle is finished. Then other routes are constructed one by one on the remaining cities by the same manner.

Tree approach (TA)

Solving the TSP, first the minimum spanning tree on all the cities is constructed. Then it is transformed to the Eulerian graph. There are several methods how to do it, the best one which reaches the best results is the Christofides algorithm adding the minimum perfect matching on the odd degree vertices of the tree. In this graph the Eulerian cycle is found and transformed into the Hamiltonian cycle (cyclic route) preserving only the first occurrences of all the vertices and deleting all others.

The TA for the TLVRP creates routes one by one in the following manner. It starts constructing the minimum spanning tree from the remotest city from the central one using the Prim (Jarník) algorithm ((11), (6)). After adding each city the procedure similar to the Christofides algorithm is applied to change the tree into the path. This is repeated until the time limit enables it.

Savings method (SM)

This method was designed by Clarke and Wright (2), even for the VRP, too. At first, one city is chosen, let us denote it 0. Then for each pair of the other cities the savings between the route via city 0 and the straight route are computed. These pairs (straight routes) are ordered according to its savings and then they are consequently processed and added into the solution (resulting circular route) in the case that they can form the circular route with already created part of the solution. In the end the city 0 is added.

For the TLVRP the central city is taken as the city 0. Two different versions are proposed here and tested below.

The first one, sequential version (SSM) is taken from (10) and proceeds sequentially constructing single routes one by one like the previous methods for the VLRRP. Each route is started by the pair of cities (an edge) with the best saving among those being not yet on any route and then the adjacent edges are added according to its savings until it is not possible due to given time limit.

The second parallel version (PSM) can construct parallel more than one route in one time choosing edges according to its savings and only checks if, adding an edge, no route exceeding the time limit is obtained, and in such a case this edge is not added to the solution.

Again, of course, in the end of both the versions the city 0 is added to all the routes.

Habr frequencies approach (HFA)

The disadvantage of savings is that they compare a given edge (straight route between two cities) with only one route via only one city chosen for all the computation. Habr (author

e.g. (4) and (5)) introduced so called frequencies, which compare the edge with all the others, even non-adjacent edges. He applied them in approximation methods for different transportation problems and designed even several methods how to use them for solving the TSP. The exact formula, from which the sense of the frequencies is obvious, is rather complicated and thus it is not presented here (cf. (9)), but it can be simplified for computation purposes.

Habr frequencies consider all edges with the same importance. But in the case of TLVRP the edges from/to the central city are more important (more frequently and often used) than the others. Thus it is suitable to modify the frequencies formulas to consider the central city with bigger importance than others. Using the frequencies improved in this way the rest of the computation is similar to the parallel version of the savings method, i.e. the pairs of cities are ordered according to the frequencies and processed in this order to obtain the solution in the same way like in the parallel version of the savings method.

Patching method

Karp (7) proposed a method based on connecting (patching) cycles in the solution of the assignment problem with the same cost matrix, which the solved instance of the TSP has. First the assignment problem is solved using the Hungarian method. Then two longest cycles are taken and connected into one cycle so that the increment of the objective function is as minimal as possible. In this way the number of cycles contained in the solution decreases by one. Repeating this procedure a solution consisting of only one cycle (i.e. a feasible solution of the TSP) is obtained in the end.

In the case of the task with symmetric cost matrix the optimum assignment consists of cycles of length (number of cities) two except for one cycle of length three in the case of odd number of cities. Applying it for any VRP the routes for single vehicles would contain even number of other cities except the central one (except for one route in the case of odd number of the non-central cities). This is a significant restriction of the set of available solutions and so this method is not suitable for modifying for the TLVRP.

Loss method

This approach is usable for different distribution tasks. It was modified for the TSP by Webb (13) and Van der Cruyssen and Rijckaert (12). For all lines (rows and columns) in the cost matrix the differences between two lowest (best) costs are computed. In the line with the biggest difference the lowest cost is used (the corresponding edge is added to the solution). All such costs the corresponding edges of which cannot form with already created part a feasible solution (circular route) are omitted for the rest of the computation and the differences are recomputed. The procedure is repeated until the circular route is obtained.

Modifying this method for the TLVRP it is difficult to find all the costs (edges), which cannot be added to the created solution in respect of the time limit. Thus this method is not suitable for the TLVRP.

Test results

For testing, the randomly generated cases described in (8) were taken (omitting the capacities). Let us remind that the central city was located in the middle of the attended region where there were 12 other cities.

Ten cases of the TLVRP were solved using MS-Excel by all five methods for the TLVRP described above. The results are summarized in the percentage form, where 100 p.c. is the best result, in the table 1.

Table 1 - Test cases results

	NNM	TA	PSM	SSM	HFA
Case 1	112,9%	109,9%	100,0%	106,2%	100,0%
Case 2	122,4%	108,5%	100,0%	117,9%	100,0%
Case 3	105,5%	105,6%	102,3%	102,3%	100,0%
Case 4	100,0%	107,2%	114,7%	114,7%	102,7%
Case 5	100,0%	128,0%	106,1%	116,4%	100,2%
Case 6	100,0%	112,4%	109,8%	106,9%	100,0%
Case 7	107,3%	112,1%	100,0%	100,0%	100,0%
Case 8	107,2%	104,5%	100,0%	108,8%	100,0%
Case 9	104,0%	130,3%	103,7%	112,3%	100,0%
Case 10	107,1%	107,1%	102,5%	118,2%	100,0%
Average	106,6%	112,6%	103,9%	110,4%	100,3%

Conclusion

Among the methods considered here the nearest neighbour method, the tree approach, the savings method and the Habr frequencies approach are suitable for modification and application for the TLVRP, while the patching method and the loss method are not suitable.

The best results were obtained by the Habr frequencies approach. However, the disadvantage of this method is a relatively complicated computation of the frequencies. Slightly worse but still very good results were given by the parallel savings method where the computation of savings is simpler. Moreover, these two methods often gave the same results. Surprisingly good were the results by the nearest neighbour method with respect to its simplicity. The sequential savings method and the tree approach achieved overall the worst results among all the methods, but they found different solutions from the other methods and thus a user can while trying more methods obtain more solutions and choose the best solution among them. Therefore, all these methods are useful.

Of course, for the solid analysis of their results the methods are to be tested on different types of test instances.

References

- [1] CHRISTOFIDES, N.: Worst-case Analysis of a New Heuristics for the Traveling Salesman Problem, *Technical Report CS-93-13*, Carnegie Mellon University, 1976
- [2] CLARKE, G., WRIGHT, J.W. Scheduling of Vehicles from a Central Depot to a Number of Delivery Points, *Oper. Res.*, 1964. no.12, pp.568-581.
- [3] GUTIN, G., PUNNEN, A.P. *The Traveling Salesman Problem and Its Variations*. Springer, 2006. pp.830, ISBN 978-0387444598.
- [4] HABR, J.: *Jednoduché optimalizační metody pro ekonomickou praxi*, Praha: SNTL, 1964
- [5] HABR, J.: *Prognostické modelování v hospodářské praxi*, Praha: SNTL, 1976
- [6] JARNÍK, V.: O jistém problému minimálním, *Práce moravské přírodovědecké společnosti*, 1930. no.4, pp.57-63
- [7] KARP, R.M.: A Patching Algorithm for the Non-symmetric Traveling Salesman Problem, *SIAM J. Comput.*, 1979. no.8, pp.561-573.

- [8] KUČERA, P.: DÖMEOVÁ, L. Solution of the Multiple-tours Traveling Salesman Problem with Vehicle Capacity Preference, *Mathematical Methods in Economics*, Prague: CUA, 2003. pp.171-176.
- [9] KUČERA, P.: DÖMEOVÁ, L. Comparing Various Heuristics for Special Types of the Vehicle Routing Problem, In: *Mathematical Methods in Economics*, Ostrava: VŠB-VO, 2007.
- [10] PELIKÁN, J., KOŘENÁŘ, V.: Časově omezený rozvozní problém, *Firma a konkurenční prostředí*, Brno: MZLU, 2007. pp.114-118
- [11] PRIM, R.C.: Shortest Connection Networks and Some Generalizations, *Bell Syst. Tech. J.*, 1957. no.36, pp.1389-1401
- [12] VAN DER CRUYSSSEN, P., RIJCKAERT, M.: Heuristic for the Asymmetric Traveling Salesman Problem, *J. Op. Res. Soc.*, 1978. no.30, pp.697-701
- [13] WEBB, J.: An effective heuristic algorithm for the traveling salesman problem, *Oper. Res.*, 1971. no.21, pp.498-516

Title: Methods for Solving the Time Limited Vehicle Routing Problem

Název: Metody pro řešení časově omezeného rozvozního problému

Author/s: Petr Kučera

Abstract: The traveling salesman problem (TSP) is the task to find the shortest possible cyclic route going through the given cities (places, points). In practice it is not possible to carry out the transportation using one cyclic route (e.g. because of capacity or time reasons) and so it is necessary to create more than one such route. Such problems are called vehicle routing problems (VRP). The TSP and all different versions of the VRP belong to the NP-hard problems. It means that there exist no methods, which would be able to compute its theoretical optimum efficiently. Thus there exist a lot of heuristics (approximation methods), which give only approximate solutions but considered to be economic optima. This contribution is focused on so called time limited vehicle routing problem (TLVRP) which is the simplest and the most common version of the VRP with a route restriction caused by time. Selected methods for the TSP are reviewed according to the possibility and suitability of their modification for the TLVRP and some test results of several methods created in such a way are added.

Abstrakt: Okružní dopravní problém (ODP) je úloha projet zadaná místa co nejkratší okružní trasou. V praxi však často nelze přepravu vykonat jedním vozidlem (např. z kapacitních nebo časových důvodů) a je třeba sestrojít více než jednu okružní trasu. Takové úlohy nazýváme trasovací problémy (TP). ODP a všechny verze TP patří mezi NP-těžké problémy. To znamená, že neexistuje žádná metoda, která by pro takovou úlohu efektivně našla přesné teoretické optimum. Proto existuje mnoho různých aproximačních metod poskytujících pouze přibližná řešení, která lze ale považovat za ekonomická optima. Tento příspěvek je zaměřen na tzv. časově omezený rozvozní problém (ČORP), který je nejjednodušší a nejběžnější verzí TP, kde je omezení tras dáno časovými důvody. Jsou zde posouzeny některé metody pro řešení ODP z hlediska možnosti a vhodnosti modifikace pro ČORP a doplněny výsledky testování několika takto vytvořených metod.

Key words: vehicle routing problem, heuristics (approximation methods)

Klíčová slova: trasovací problém, aproximační metody

Contact

RNDr. Petr Kučera, Ph.D.

CŽU Praha

PEF KSI

Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchbátka

kucera@pef.czu.cz, 224382351

ANALÝZA CASH FLOW V SOUVISLOSTI S DYNAMIKOU AGRÁRNÍHO PROSTŘEDÍ

Zdeněk Kučera

Úvod

Dostatek peněžních prostředků pro odpovídající zajištění intenzity výroby je zejména v podmínkách relativně dlouhého obratu zemědělské výroby velmi významným aspektem. Okamžitá úroveň peněžních prostředků je tak ovlivněna řadou nejrozličnějších faktorů dynamického ekonomického prostředí. Mění se cenová hladina, změna způsobu a objemu vyplacení dotačních prostředků, výše naturálních výnosů a řada dalších faktorů výrazně ovlivňuje potřebu a zásobu peněžních prostředků. Jedním z hlavních projevů současné ekonomické krize v zemědělství je právě aktuální nedostatek finančních prostředků. Jednou z cest jak řešit problémy se zajištěním odpovídajícího množství peněžních prostředků v danou dobu je precizní plánování cash flow v jednotlivých obdobích roku. Dynamické podmínky agrární politiky však mohou nejen narušit možnou adaptaci zemědělských podniků, ale zejména možnost se pomocí plánu na danou skutečnost připravit. Tato práce má za úkol provést rozbor jednotlivých vlivů, které působí na aktuální úroveň peněžních prostředků v modelovém zemědělském podniku v jednotlivých letech sledování.

Cíl a metodika

Cílem této práce je posoudit na příkladě modelového podniku hospodařícího v částečně oblastí zařazené do znevýhodněných oblastí a z větší částí v produkční oblasti posoudit vlivy působící na vývoj peněžních toků jednotlivých činností výkonů a částí podniku v jednotlivých letech. Významné je posoudit vliv strukturální změn v podniku a současně působení změn vývoje agrární politiky na hotovostní toky podniku. Výsledky vycházejí z více než osmiletého detailního sledování jednotlivých parametrů. Rovněž jeho strukturální změny jsou zčásti výsledkem procesu optimalizace. Zpracovaná studie je tak součástí konkrétního praktického řešení.

Změny v toku hotovosti jsou posuzovány na základě posouzení následujících indikátorů:

Měsíční podnikové saldo – rozdíl mezi podnikovými příjmy a výdaji, bez zahrnutí investic, splátek úvěrů, vratek daní, čerpání úvěrů a dezinvestic.

Investiční činnost – suma investic podniku v jednotlivých měsících

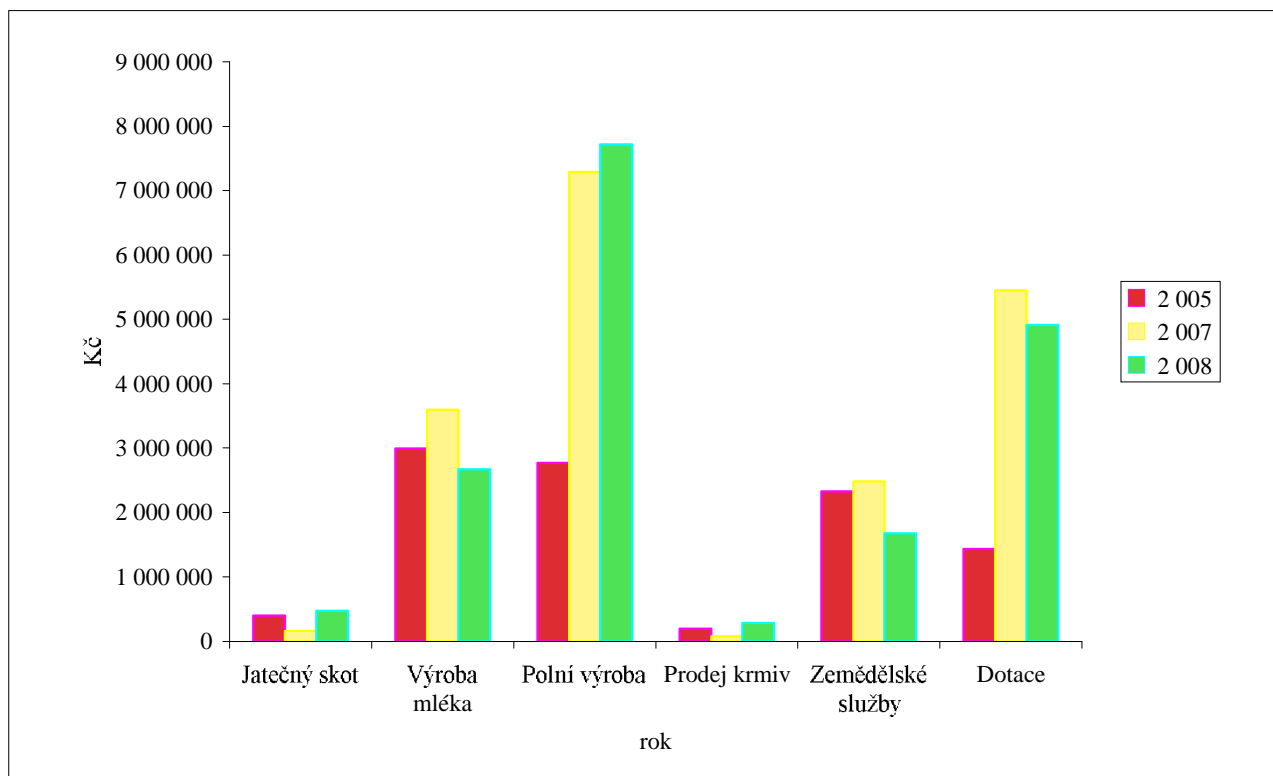
Analýza je provedena na základě srovnání vývoje hotovosti v letech 2002, 2005, 2007 a 2008. Data byla extrahována z peněžního deníku řešeného podniku v jednotlivých letech. Jednotlivé výdaje a příjmy byly seřazeny podle nákladových druhů a časového hlediska v jednotlivých měsících. Při interpretaci jednotlivých změn byly využity znalosti vnitřních změn vývoje podniku a vnějších faktorů ekonomického prostředí.

Je nutné zdůraznit, že při sledování likvidity nebyl brán ohled na počáteční hodnotu prostředků v podniku, cílem práce bylo porovnat pouze změny hotovosti v jednotlivých měsících.

Charakteristika podniku

Jedná se o zemědělský podnik se smíšeným výrobním zaměřením na polní produkci a výrobu mléka. Podnik má velmi diverzifikovanou produkci, produkuje mléko, obiloviny, olejninu, vepřové maso a hovězí maso. V průběhu sledování podnik opustil výrobu vepřového masa. Podnik hospodaří jen velmi malou částí ve znevýhodněné oblasti označené jako O^A. Jedná se o typický rodinný podnik soukromě hospodařícího rolníka. Podnik obhospodařuje 753 ha, z nichž 23% tvoří trvalé travní porosty.

Obrázek 1 – Vývoj výrobní struktury řešeného podniku s ohledem na výši tržeb jednotlivých odvětví



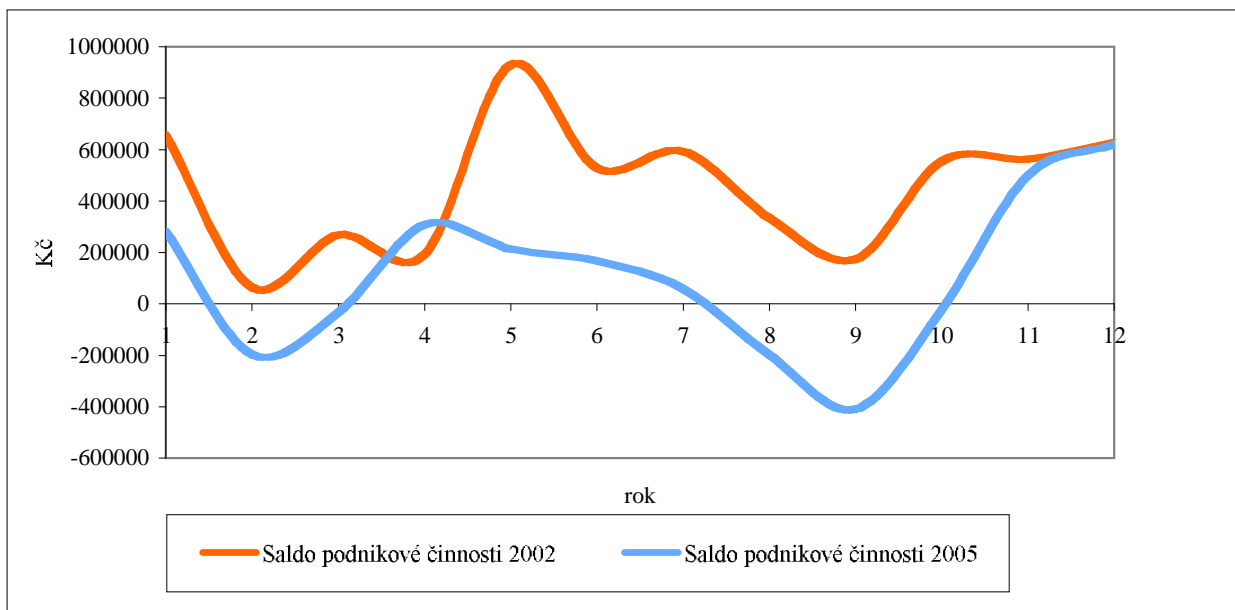
Ve sledovaném období podnik výrazně investoval do rekonstrukce stájí, modernizace strojového parku a adaptací podniku na plnění podmínek Cross compliance. Podnik se současně v posledním sledovaném roce diversifikoval směrem likvidace biodegradabilních odpadů. Zpracování odpadní biomasy se tak stává dalším významným směrem činnosti podniku.

Výsledky

Jednotlivé časově uspořádané údaje z účetních výkazů podniku byly uspořádány podle nákladových druhů. Hlavním výstupem pak byl rozdíl mezi příjmy a výdaji řešeného podniku v jednotlivých měsících. S ohledem na srovnatelnost vývoje rozdílu mezi výdaji a příjmy v jednotlivých letech zde nejsou uvažovány investice a dezinvestice podniku. Tato úroveň tak reprezentuje okamžitou potřebu či nadbytek peněžních prostředků. Z obrázku 2 je zřejmé, že v průběhu sledovaných období činnosti podniku je možné identifikovat určité systémové změny, které se určitým pozitivním či negativním způsobem projeví ve stabilitě či

rozkolísanosti potřeby a zajištění peněžních prostředků v průběhu roku. Nejvýznamnějším aspektem byl zřejmě vstup České republiky do Evropské unie.

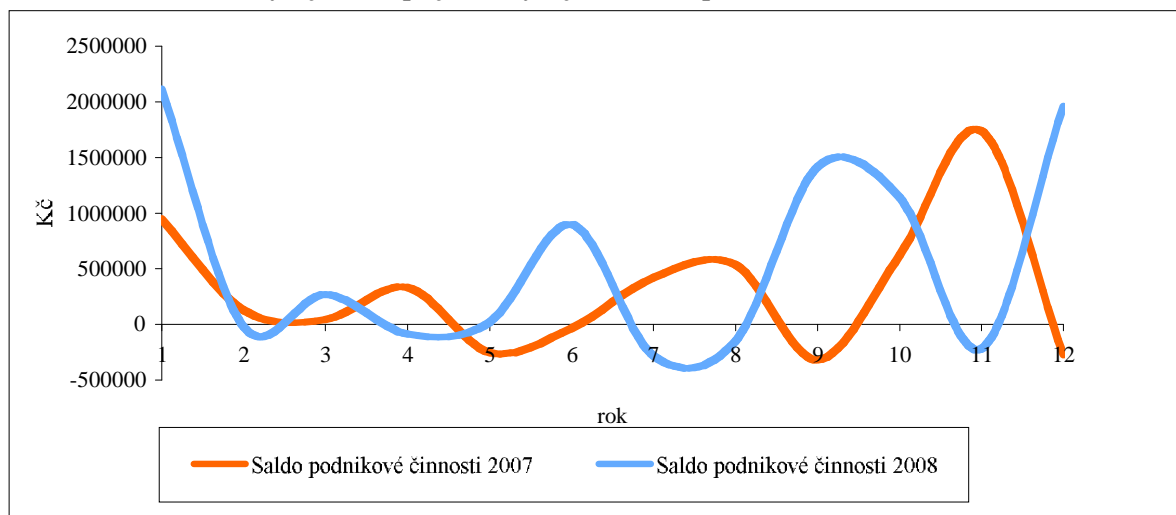
Obrázek 2 – Srovnání vývoje salda příjmů a výdajů řešeného podniku v letech 2002 a 2005



Zdroj: účetní podklady podniku

Ve výše uvedeném grafu můžeme vidět rozdílný vývoj podniku po vstupu do Evropské unie. Křivka roku 2005 má téměř stejný průběh jako v roce 2002. Dochází zde k změně způsobu vyplácení dotačních prostředků. Zatímco v roce 2002 byly dotační prostředky poskytovány rozloženy v průběhu celého roku, v roce 2005 byly tyto prostředky na částečně vyšší úrovni poskytnuty pouze v měsíci prosinci. Posun směrem k nižší úrovni peněžních prostředků byl způsoben snížením výroby mléka a vysokými náklady na stavební práce.

Obrázek 3 – Srovnání vývoje salda příjmů a výdajů řešeného podniku v letech 2007 a 2008



Zdroj: účetní podklady podniku

V dalších letech dochází k postupné specializaci podniku a stále vyššímu zaměření na rostlinnou výrobu. Dochází k prodlužování obratu hlavních výkonů a snižování úrovně pravidelných plateb. V následujícím grafu je tak zřejmá vysoká rozkolísanost peněžních prostředků v následujících dvou letech. Jsou zde patrné vysoké nároky na finanční prostředky v určitých měsících s ohledem na agrotechnická opatření jednotlivých tržních plodin. Posun jednotlivých křivek je způsoben pouze posunem splatnosti hlavních nákladových položek. Rozkolísanost cash flow je v běžném provozu podniku vyrovnána zejména prostředky z krátkodobých cizích zdrojů. Jedná se o určitý manažerský problém, který je však plně kompenzován vyšší rentabilitou odvětví, na které se podnik v současné době zaměřil.

Závěr

Z uvedených výsledků je zřejmé, že tok hotovosti je v jednotlivých sledovaných letech výrazně ovlivněn zejména strukturálními změnami podniku. Tyto změny jsou způsobeny zejména vyšší specializací podniku a postupné orientací zejména na odvětví s delším produkčním cyklem.

Současně je zde zřejmé, že změna podmínek agrární politiky vedla podnik k částečnému snížení intenzity. Rovněž absence zálohových plateb nárokových dotací prohloubila problémy cash flow podniku. Omezení podniku plynoucí z přírodních podmínek, ekonomického prostředí a agrární politiky vedou podnik vyšší adaptabilitě a orientaci na produkty vhodné do těchto oblastí. Vyřešení vnitřních provozních problémů a stabilizace zisku dovoluje podniku částečnou diverzifikaci výroby do dalších oblastí jako je v tomto případě hospodaření s odpady. Všechny tyto změny s sebou však přináší nutnost dalších investic, které kolísání cash flow podniku dále prohlubují. Zjištěné informace budou sloužit zejména pro investiční a úvěrové plánování řešeného podniku.

Literatura

- [1] Program rozvoje venkova (návrh), Internetové stránky MZe ČR, 2007
- [2] KAVKA, M. a kol. *Normativy pro zemědělskou a potravinářskou výrobu*, ÚZPI Praha, 2004
- [3] KOLEKTIV: Modelové propočty dopadů jednotlivých opatření SZP na ekonomické výsledky podniků hospodařících v rozdílných podmínkách, Bulletin VÚZE, I/2004
- [4] KOLEKTIV Poznanky z hodnocení efektivnosti hlavních podnikatelských forem v zemědělství nových spolkových zemí Německa, Bulletin VÚZE, I/2003
- [5] FIGHT, A. CASH FLOW FORECASTING, ELSEVIER BUTTERWORTH, LONDON 2006
- [6] RYNEŠ, P. CASH FLOW V ÚČETNÍ UZÁVĚRCE, ANAG, PRAHA 2006

Title: Cash flow analysis with respect to agriculture environment dynamics

Název: Analýza cash flow v souvislosti s dynamikou agrárního prostředí

Author/s: Zdeněk Kučera

Abstract: The main aim of this article is to analyse on a case study farm several aspects influencing the monthly cash flow development. The farm cash flow was analysed in years 2002, 2005, 2007 and 2008. The monthly trend of cash flow is changing with internal and external impacts. Main impact is the process of specialisation in the farm structure and orientation on crops production. Relatively stable trend of cash flow in the year 2002 passes on to frequent oscillation of cash flow in years 2007 and 2008. Incomes and expenses are concentrated to several part of the year and there is growing demand on management skills to sustain optimal production intensity.

Abstrakt: The main aim of this article is to analyse on a case study farm several aspects influencing the monthly cash flow development. The farm cash flow was analysed in years 2002, 2005, 2007 and 2008. The monthly trend of cash flow is changing with internal and external impacts. Main impact is the process of specialisation in the farm structure and orientation on crops production. Relatively stable trend of cash flow in the year 2002 passes on to frequent oscillation of cash flow in years 2007 and 2008. Incomes and expenses are concentrated to several part of the year and there is growing demand on management skills to sustain optimal production intensity.

Key words: Cash flow, Agriculture economics. Agriculture policy

Klíčová slova: Cash flow, zemědělská ekonomika, agrární politika

Contact

Ing. Zdeněk Kučera, Ph.D
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, katedra ekonomiky
Studentská 13, 37005 České Budějovice
kucera@ef.jcu.cz

GROWTH & LABOR FORCE EDUCATIONAL STRUCTURE: PANEL DATA SET FOR SELECTED EU COUNTRIES

Rudolf Kubík

Introduction

Human capital and education are considered as important determinants of long run growth. There have been several empirical studies which conclude significant positive impact of education on growth (Barro – Lee, 2000). At the same time there are authors concluding there is no such demonstrable relation (Soderbom, 2001). This paper aims to test the relationship between economic growth and labor force educational structure. It tries to answer the question whether changes in labor force educational structure influence GDP and if so how and in which direction. Does higher percentage share labor force with tertiary education raise the GDP?

Intuitively we believe there might be positive impact of labor force with tertiary education on growth or in other words one might assume the more workers with tertiary education the higher GDP per capita. The relationship is being tested on panel data set of 21 European countries within 1996-2006 empirical model based on random effects panel data regression is introduced.

Methodology & data characteristics

Data were acquired from International labor organization database ILO (KILM 5th edition, available at www.ilo.org). The panel data set covers 21 European countries within 1996-2006.²¹ The panel can be divided basically on two parts: developed west European countries (Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Ireland, Italy, Spain, Sweden, United Kingdom) and post-soviet east countries (Bulgaria, Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia, Slovenia).

Growth is measured as total GDP per capita *GDPpc* (in USD constant prices 1990). Labor force is defined as population economically active aged over 15. The level of education is measured by ISCED 76 and ISCED 97 methodology which consider basically three levels of education: primary education (primary), secondary education (secondary), tertiary education (tertiary). The regression model concerns following variables:

- *l_GDPpc* log GDP per capita as a dependent variable
- *l_GDPpc_1* Lagged values of dependent variable, in order to take the autoregressive component of the time series into account (doing so improves Durbin Watson coefficient)
- *l_PRIMpc* log of percentage of labor force with primary level of education
- *l_SECpc* log of percentage of labor force with secondary level of education
- *l_TERTpc* log of percentage of labor force with tertiary level of education

When testing panel data set one usually decides between fixed and random effects. If the panel data set can be considered as a random selection of units, which is our case, random effects can be applied. The Breusch Pagan and Hausman test statistic are usually applied to

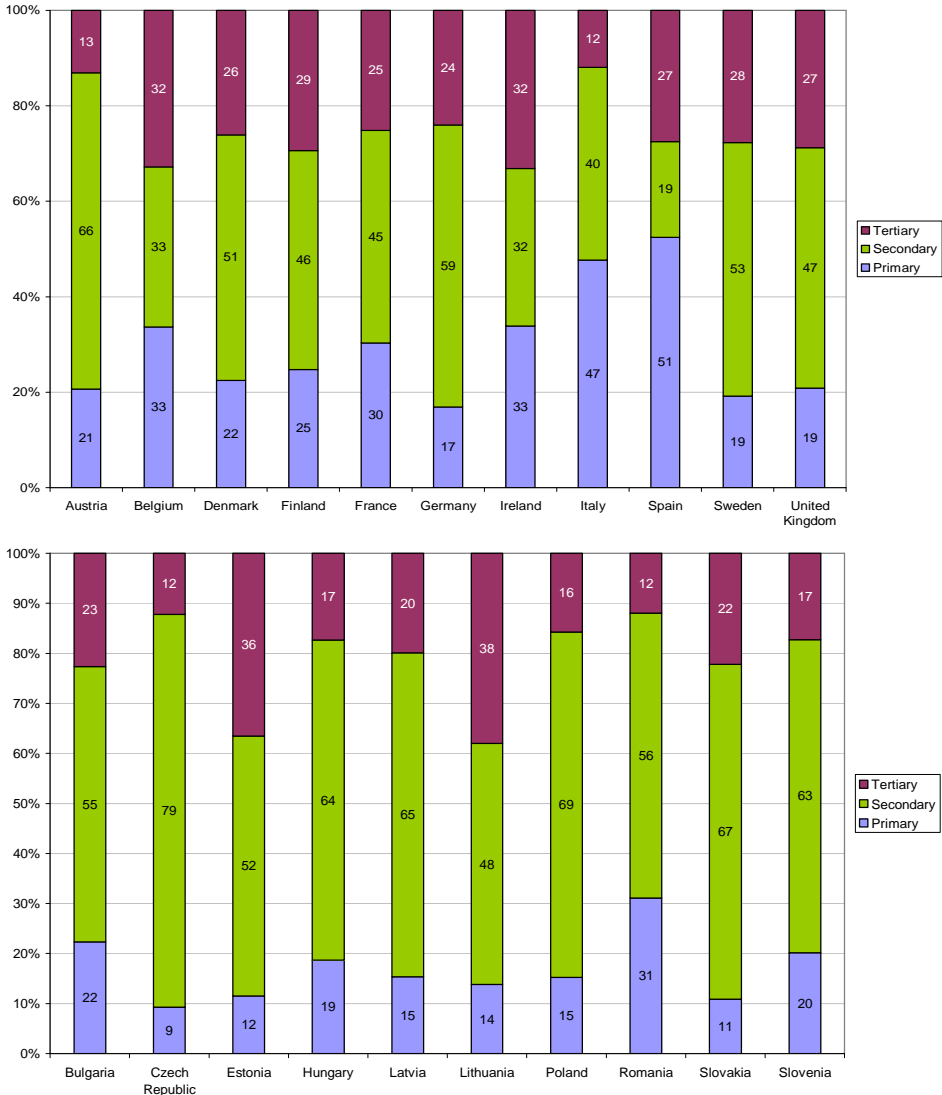
²¹ This creates panel data set 21 x 11 with some values missing, altogether it enables 175 observations.

decide for a suitable method. These statistics indicate to apply a model with random effects in this case.

Empirical results

First, interesting result comes from labor force educational structure comparison of eastern and western countries (Figure 1). Eastern countries data declare that in average there is 20/60/20 (primary/secondary/tertiary; in %) educational structure distribution. For e.g. Czech Republic has in average 10/80/10. Whilst western countries declare different labor force educational structure: 30/45/25. In average labor force of western countries dispose of more tertiary educated persons but at the same time there are more persons with only primary education as well. Eastern countries in average dispose of more persons with secondary education. This finding evokes hypotheses that tertiary educated workforce increase economic growth; this hypotheses has not been proved by this paper.

Figure 1 - Average of distribution of labor force educational structure within 1996-2006 (in %)



Source: ILO, own calculations

Second, the main results of regression analyses are summarized in Table 1. These results indicate only weak relationship between educational structure and GDP per capita. Slight

negative relation has been found between percentage of labor force with only primary education and GDP per capita. This means that increase in percentage share of labor force with primary education invokes decrease in GDP per capita.

The results can be summarized in following log-log model:

$$\log GDPpc = 0,25 - 0,018 \log PRIMpc - 0,001 \log SECpc + 0,005 \log TERTpc + 0,98 \log GDPpc(-1)$$

If the percentage increase of labor force with primary education is increased by 1% it invokes decrease in GDP per capita by 0,018%.

For better interpretation use the following example:

In the Czech Republic there was 7,2% of labor force with primary education and GDP per capita 23610 USD in 2006. If the percentage share of labor force with primary education was increased in about 1% i.e. it would grow on 7,27% ($7,2 * 1,01$) it would result in GDP per capita decrease on 23185 USD.

Table 1 – Estimates of GDP per capita models

(21 cross section units, time-series length 11, 175 observations), Dependent variable: l_GDPpc

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. error</i>	<i>p-value</i>	
<i>Const</i>	0,257468	0,126283	0,04302	**
<i>l_PRIMpc</i>	-0,0186795	0,00987493	0,06024	*
<i>l_SECpc</i>	-0,00186257	0,0173331	0,91455	
<i>l_TERTpc</i>	0,0057554	0,00872275	0,51027	
<i>l_GDPpc_1</i>	0,982172	0,00529733	<0,00001	***

Note: *** indicates significance at 1% level, * indicates significance at 10% level

Breusch-Pagan test = 2,59814 (p-value = 0,106989)

Hausman test = 6,26047 (p-value = 0,180522)

Source: own calculations

Relatively long time-series enables running tests with lagged values of independent variables as well. However, including lagged values of independent variables haven't explored any further relations. Omitting the lagged value of dependent variable brought statistically significant estimates also by secondary and tertiary educational level (in the same direction as presented in Table 1) but in this case Durbin Watson coefficient is around 0,5 (strong positive autocorrelation) and results are not relevant.

Conclusions

The aim of this paper was to examine the relation between growth and labor force educational structure. This relation has been tested on panel of 21 European countries within years 1996-2006. However, presented empirical model does not confirm significant binding between educational structure and growth. The results indicate only weak negative impact of increasing percentage share of labor force with primary education on growth. This can be interpreted as follows: increase of percentage share of labor force with primary education invokes decrease of GDP per capita, respectively 1% increase in percentage share of workforce with primary education decrease the GDP per capita in about 0,018%.

In the end we can respond the two answers from the introduction. First, regression results indicate there is a weak relation between workforce structure and economic growth. Second,

the transcendental assumption that higher percentage share of tertiary educated workers positively support the total output growth has not been proved on presented panel data.

We can sum up that the presented results brought us one suggestion to EU representatives: *Try to decrease the percentage share of people with only primary education. However, presented results do not support governmental decisions to significantly increase the percentage share of labor force with tertiary education.* This conclusion might be further tested on wider and longer panel data sets.

It is worth to note that performed regressions might be extended in subsequent research papers. The model should consider also other variables as physical capital stock, unemployment rates and other variables which will be used as instrumental variables in order to get clear unbiased estimators.

References

- [1] AGHION, P. - HOWITT, P. *Endogenous growth theory*. Boston: MIT, 1998
- [2] BARRO, R. - SALA-I-MARTIN, X.: *Economic Growth*, second edition, Boston: MIT, 2004
- [3] BARRO, R – LEE, J.W. *International data on educational attainment: Updates and implications*. Center for international development at Harvard University, Working paper 42, 2000
- [4] ECB. *Growth in euro area labor quality*. Working paper no. 575/2006
- [5] JORGENSEN, D. GRILICHES, Z. *The Explanation of Productivity Change*, *Review of Economic Studies* 34, pp. 249-280, 1968
- [6] LODDE S. *Education and growth: Some disaggregate evidence from the Italian regions*. University of Cagliari, 1999
- [7] LODDE, S. *Human capital and growth in the European regions. Does allocation matter?* University of Cagliari, 1997
- [8] LOENING, J. L. (The World Bank): *Effects of primary, secondary and tertiary education on economic growth – Evidence from Guatemala*. Working paper no. 3610/1996
- [9] SODERBOM, M. *Trade and human capital as determinants of growth*. University of Oxford, Working paper 10/2001

Title: Growth & educational structure of labor force: panel data set for selected EU countries

Název: Růst a vzdělanostní struktura pracovní síly: panel dat vybraných zemí EU

Author/s: Rudolf Kubík

Abstract: This paper aims to test the relationship between economic growth and labor force educational structure. It tries to answer basically two questions: "Does educational structure of labor force influence economic growth?" "Can higher percentage share of tertiary educated workforce contribute to GDP growth?" Results of multiple regression analyses on panel data set covering 21 European countries within 1996-2006 are presented.

Abstrakt: Příspěvek testuje vztah mezi ekonomickým růstem a vzdělanostní strukturou pracovní síly. Pokouší se nalézt odpověď zejména na dvě otázky: „Ovlivňuje vzdělanostní struktura pracovní síly ekonomický růst?“ „Může přispívat vyšší zastoupení vysokoškoláků na pracovní síle k růstu HDP?“ Jsou prezentovány výsledky regresní analýzy panelových dat za 21 evropských zemí v letech 1996-2006.

Key words: education, labor force in EU, human capital, growth, panel data

Klíčová slova: vzdělání, pracovní síla v EU, lidský kapitál, růst, panelová data

Contact

Ing. Rudolf Kubík

VŠE v Praze

Samohelova 2052, 149 00 Praha 4

rudolf.kubik@vse.cz

PRAKTICKÉ VÝSLEDKY PRODUKTOVÉ STRATEGIE

Václav Kupec, Michael Kupec

Úvod

Zprávy o krachu mnoha společností nebo útlumu určité výroby jsou dnes již každodenní realitou. Ta se navíc začíná dotýkat téměř každého z nás, přičemž samozřejmě dorazila také do Jihočeského regionu. Při současné celosvětové ekonomické krizi je proto zapotřebí využívat každé vhodné příležitosti k podpoře upadajícího obchodu či oživení stagnujícího byznysu. Jedním z možných řešení takového boje je využívání nových produktových strategií pro staré výrobky. Tuto eventualitu si vybral také jeden z největších strojírenských podniků v Česku, ZVVZ, a.s. v Milevsku. Aplikace inovujících produktových strategií je pro společnost příležitostí, jak dle zjištěných výsledků vylepšovat postavení produktů na trhu, respektive zvyšovat jejich konkurenceschopnost a zároveň je posouvat na stupnici přitažlivosti obchodu k vyšším hodnotám.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je představit návrh nové produktové strategie pro ZVVZ a.s. Ke splnění předloženého zadání byl záměrně vybrán produkt z vlastních výrobků tradiční vzduchotechnické společnosti. Jedná se o rotační podavač PRB 250, jehož současné postavení na trhu není zcela ideální, ale počáteční investice nejen do jeho vývoje si vyžádali restrukturalizační přístupy.

Je samozřejmě nutné, v souladu s tvrzením Miloslava Synka, použít metody „*plánování výrobního programu*“ [5], především vyhodnocením obchodních údajů let minulých k predikci budoucího vývoje. Zároveň je zapotřebí identifikovat současné postavení zvoleného produktu na trhu. To lze stanovit za pomoci konkurenční síly a přitažlivosti trhu, což je determinováno metodami dotazování a regresní analýzy.

„*Produktová strategie také vyžaduje taková rozhodnutí, která vycházejí z pochopení potřeb a přání zákazníků, ze strategie konkurentů, z cílů firmy, ale i z názorů veřejnosti. Jedním z důležitých rozhodnutí v oblasti produktové strategie je to, zda firma bude volit strategii vlastního vývoje a technické přípravy produktu*“ [2] nebo zvolí odlišný postup.

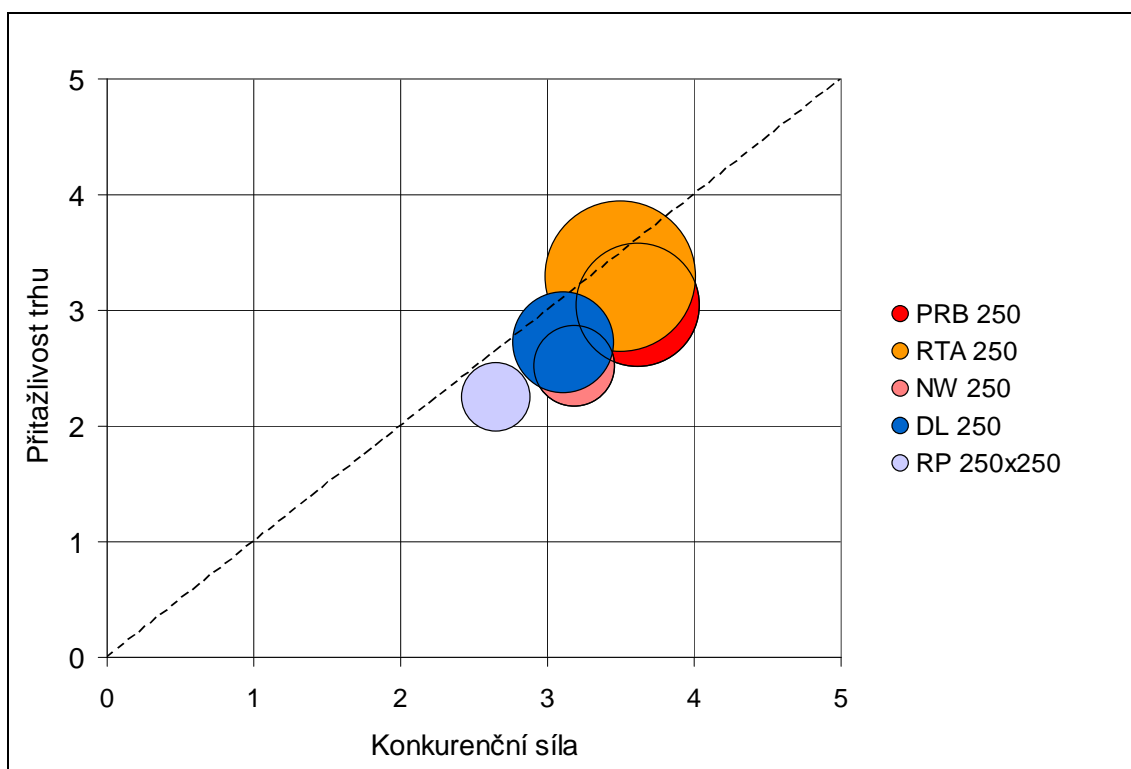
Následně, za přispění obecných názorů, je zapotřebí stanovit silné a slabé stránky společnosti i produktu (SWOT analýza). Přičemž podle teorie Johna Westwooda: „*Přednosti a slabiny se vztahují i k podniku, zatímco příležitosti a hrozby jsou obvykle brány jako externí faktory, nad nimiž podnik nemá kontrolu*“ [6]. Všechny tyto analýzy povedou k vypracování kompletního postupu potřebného pro stanovení nové produktové strategie.

Veškerá podkladová data, která byla potřebná pro jednotlivé grafy, tabulky a konečné výstupy, byla získána z veřejně dostupných pramenů. Ve své analytické části vychází předkládaná stať z odborné práce M. Kupce „*Produktová strategie společnosti ZVVZ a.s.*“, která byla zpracovávána v roce 2009 v Ústavu řízení a ekonomiky podniku Fakulty strojní ČVUT v Praze.

Výsledky

Při stanovení produktové strategie je třeba vycházet z nashromážděných informací, podle Antonína Slaného, „informací pro hospodářskou politiku“ [4]. V tomto případě to jsou tyto údaje: Identifikace požadavků konzistentních zákazníků, stanovení konkurenční síly, přitažlivosti trhu, matice „General Electric“ (viz. obrázek 1) [3] v pojetí Hany Machkové

Obrázek 1 - Matice GE rotačních podavačů konkurence



Zdroj: Vlastní výpočty

a výběrová textová část SWOT analýzy.

Tabulka 1 - Analýza silných a slabých stránek rotačního podavače PRB 250

Silné stránky	Slabé stránky
Vysoká životnost	Vysoká cena
Vysoký výkon elektromotoru	Špatná zpětná vazba na zákazníka
Vysoké otáčky	Špatná propagace
Dobrý nabízený servis	Neefektivní využívání zdrojů a materiálů
Možnost komplexního řešení a individuálních úprav	Lze zvýšit produktivitu a efektivitu výroby
Kvalita výrobku	Neefektivní distribuce
Dobrá image výrobku	

Zdroj: Shromážděná data

Současná produktová strategie ZVVZ a.s., kterou aplikuje na podavač PRB 250 je evidentně diferenciační. Tato cesta není ve své podstatě špatná, není ovšem využit všech její potenciál a navíc vznikají vedlejší problémy spjaté s touto taktikou. Inovační návrh tedy spočívá v plném využití všech možností stávající strategie. Jejím částečným propojením se

strategií nákladové priority a pokusu o aplikaci strategie „ohniska soustředění“. Ovšem s větší významností na diferenciací strategii. Vzhledem k současnému nastavení situace se tento postup jeví jako nejvýhodnější. Aby se ale tento záměr podařil, je třeba postupovat dle následujících doporučení, které jistě nejsou zcela vyčerpávající. Lze se však domnívat, že se jedná o základní pilíře zlepšení tržního postavení rotačního podavače PRB 250.

Snížení ceny

Pro snížení ceny podavače PRB 250 je omezený manévrovací prostor, neboť v rámci zachování diferenciací je třeba udržet stávající technické parametry. Tedy velký výkon elektromotoru a dlouhou životnost podavače, které se dosahuje konstrukcí podavače z odlitku. Jsou však i jiné příležitosti. Jako první lze provést, jak navrhuje Jana Boučková, „*průzkum trhu*“ [1] s dodavateli materiálů potřebných k sestavení podavače. Pokud by se našel spolehlivý prodejce schopný dodat surovinu stejné kvality za nižší cenu, je vhodné využít jeho dodávek, čímž by se snížily variabilní náklady podavače. To samé platí o komponentech, které se do podavače montují (v tomto případě se jedná zejména o elektromotor). Další cestou je pokus o exkluzivní smlouvu s dodavatelem výměnou za procentuální slevu z pořizovací ceny materiálu a komponent. Ostatní možnosti musí hledat projektoví manažeři v samotné výrobě a montáži rotačních podavačů. Kupříkladu jistit, zda by se stroje nedaly využívat efektivněji, případně celý výrobní postup zjednodušit, zkrátit a snažit se minimalizovat odpad. Je jasné, že snížení ceny nebude markantní, nicméně by se rozhodně jednalo o přiblížení konkurenci. Možnost zhoršení některého z parametrů důležitých pro zákazníka, které by vedlo ke snížení celkové ceny PRB 250, není v tomto případě vhodné.

Zvýšení atraktivnosti produktu pro zákazníka

V této oblasti se nabízí široké pole působnosti a kreativity. Přidanou hodnotu již rozhodně ZVVZ a.s. nabízí, hlavně v podobě vyšší životnosti a kvalitního servisu. Lze však jít i dalšími cestami. Díky zvýšené odolnosti a životnosti konstrukce se může přistoupit k odlišení se od konkurence tím, že svému výrobku nabídne větší záruku. Základní záruční lhůta je stanovena obchodním zákoníkem na 24 měsíců. Tuto dobu však nabízí i ostatní prodejci. Rotační podavač PRB 250 je proto možno beze ztrát nabízet se zárukou 36 měsíců, neboť jeho životnost je stanovena na výrazně vyšší hranici. Po dohodě se zákazníkem a jeho určitým příplatku je možné dobu záruky prodloužit o další dva roky. Následující možností je zlepšení distribuce. Tedy nabídka, v rámci České republiky, dovozu za minimální taxu, v případě většího odběru zcela zdarma. Samozřejmostí musí být slevy pro větší odběratele, např. při odběru nad 5 kusů. Je také vhodné liberalizovat platební politiku, tedy snížit výši splátek, prodloužit jejich dobu apod. Ač by to přímo neohrozilo podnik, je tento postup vždy určitým nebezpečím, proto není na místě ho úplně doporučovat. Oproti tomu je možné poskytovat věrnostní slevy pro stálé odběratele. Stejně tak lze zavést spolupráci s pracovišti některé z vysokých škol, neboť tato skutečnost působí dojmem spolehlivosti a serióznosti.

Zlepšení marketingu

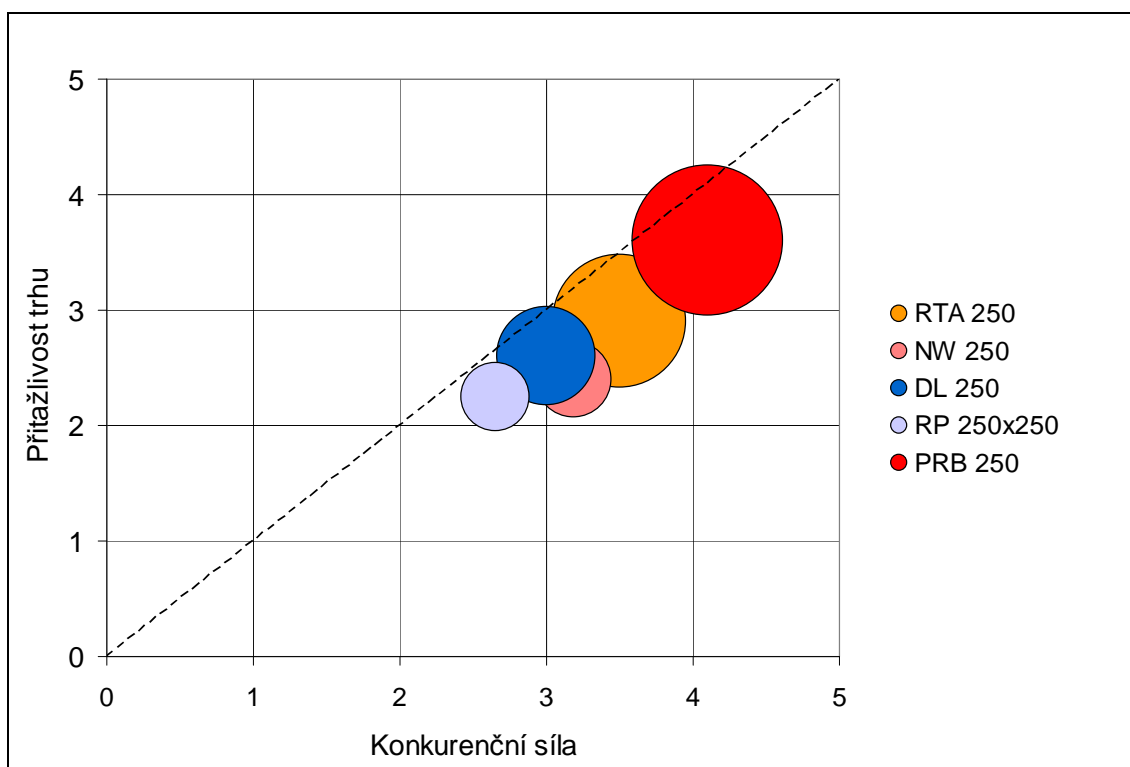
Jasně nedostatky jsou vidět v oblasti marketingu. Marketingové oddělení firmy ZVVZ a.s. zaměstnává pouze dva pracovníky, což je na firmu takové velikosti málo. Toto oddělení navíc zastává pouze funkci spíše propagačního charakteru. Jako první krok je tedy vhodné zaměstnat nové, kvalifikované a progresivní pracovníky do této oblasti a zvýšit tak produktivitu marketingového oddělení. Je jasné, že cílová skupina potencionálních zákazníků pro rotační podavač je velice specifická, proto je nutné soustředit marketing přímo na ní.

Reklama do odborných publikací a časopisů s touto tematikou musí být samozřejmostí, přičemž tyto materiály musí být zpracovány důvěryhodně s přirozenou erudicí, zároveň však uživatelsky příjemně a líbivě. To samé platí pro informační stánky na odborných výstavách. V dnešní době hraje velice významný faktor v reklamě také internet. Bohužel tuto oblast společnost zcela zanedbává. Potenciální zákazník musí mít produkt jasně na očích. Proto je zásadní nutností zavést reklamu na technicky orientujících se serverech. Prezentace internetových stránek společnosti ZVVZ a.s. je sice co do grafické úpravy zpracována vhodně, orientace i styl však značně pokulhává. Nutností je tedy zpřehlednit a zjednodušit celou webovou prezentaci vzduchotechnické firmy.

Vývoj a inovace

Na tuto oblast se sice Jihočeši soustředí, i zde je však co vylepšovat. Především by bylo vhodné začít již dříve zmiňovanou spoluprací s některou z vysokých škol. Dále je důležité soustředit se i na školy střední, ze kterých se rekrutují potenciální budoucí zaměstnanci společnosti. V tomto případě z nejbližšího okolí, tedy zejména ze Střední průmyslové školy strojnické a stavební v Táboře. Podavač je potřeba stále vyvíjet, inovovat, vylepšovat dle přání zákazníků, ale i na základě technologičnosti konstrukce, aby si PRB 250 udržoval pokud možno náskok před konkurencí. V žádném případě se nesmí stát, že by podavač zaostal ve vývoji a stal se zastaralým výrobkem!

Obrázek 2 - Matice GE rotačních podavačů po zavedení nové produktové strategie



Zdroj: Vlastní výpočty

Úpravy vnitřního chodu podniku

Jelikož je ZVVZ společností o čtyřech divizích, nelze se pozastavovat na tím, že vnitřní struktura nefunguje neefektivněji. Základem je zastaralý informační systém (IS). Při velikosti firmy je to zásadní problém, neboť špatný IS zabraňuje kvalitní komunikaci mezi pracovišti. Motivace pracovníků je prováděna ve společnosti sice dobře, chybí však určitý dozor nad vykonáváním práce. Proto není celková výroba společnosti tak pružná. V podniku je sice zaveden motivační program, chybí však případná sankční složka. Celkové zlepšení těchto faktorů by se pozitivně projevilo na výsledku hospodaření firmy, tedy i u rotačních podavačů. Jejich výrobní náklady by se totiž snížily a celkový zisk z nich by narostl.

Proniknutí na nové trhy a zpětné vazby

Závěrem je též vhodné doporučit nacházení nových trhů a jejich oslovování. V této oblasti se jedná o možnosti obchodně-geografické. Je možné tedy nabízet zmiňovaný produkt ve státech, kde nyní probíhá rozvoj průmyslových oblastí, ať již je to východním směrem nebo do oblastí nových či přistupujících států EU (např. Bulharsko). Tento krok však vyžaduje značné marketingové i logistické úsilí a zasluhoval by si podrobnější rozbor. Navazujícím bodem, který ZVVZ a.s. opomíjí, je zpětná vazba na zákazníka. S ním je důležité být neustále v kontaktu a vyhodnocovat jeho zkušenosti. U klienta se navíc vytvoří pozitivní dojem zájmu a rád bude od společnosti odebírat i další výrobky.

Závěr

Cílem příspěvku bylo navrhnout optimální produktovou strategii pro společnost ZVVZ a.s. na konkrétním výrobku rotačního podavače PRB 250. Postupným určením konkurenční síly, přitažlivosti trhu PRB 250 a jeho konkurence, pomocí dotazování, regresní analýzy a jiných metod, bylo možno stanovit pomocí matice General Electric postavení na trhu. Posléze metodou SWOT analýzy došlo k určení těch faktorů, které byly zohledněny ve výsledné produktové strategii.

Dá se předpokládat, že po implementaci nové produktové strategie, by se postavení podavače PRB 250 na trhu zlepšilo. To je však úvaha v rámci teoretické roviny, neboť chování trhu, ani zákazníka není možné zcela přesně dopředu předvídat. Z analýz však vyplynulo, že mezery a nedostatky v produktové strategii podavače zcela jistě jsou, a je možno je eliminovat. Pokud by se zaváděla nová produktová strategie do praxe, bylo by nezbytně nutné chování trhu neustále monitorovat a hodnotit, výsledky zpracovávat a pružně na ně reagovat. Nejenže by se tak dalo zabránit či snížit nebezpečí případných škod, ale navíc tím manažeři získávají cenné zkušenosti, kterých si obzvláště v dnešní době cení nejvíce.

Závěrem je možné konstatovat, že pro výrobky a produkty firem mají produktové strategie své hluboké opodstatnění, podložené nejen zkušenostmi společností z praxe, ale též stávající mírou aplikace. Zejména pak s přihlédnutím k současnému stavu zvyšující se globalizace obchodu i probíhající ekonomické krizi a následné dostupnosti produktů a služeb pro spotřebitele z různých částí světa. Správně stanovená a využitá produktová strategie totiž vede k podpoře vlastního obchodu a prodeji.

Literatura

- [1] BOUČKOVÁ, J. a kol., *Marketing*. Praha: C. H. Beck, 2003. 432 s. ISBN 80-7179-577-1.
- [2] JAKUBÍKOVÁ, D., *Strategický marketing*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2008. 272 s. ISBN 978-80-247-2690-8.
- [3] MACHKOVÁ, H., *Mezinárodní marketing*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2009. 200 s. ISBN 978-80-247-2986-2.
- [4] SLANÝ, A. a kol., *Makroekonomická analýza a hospodářská politika*. Praha: C. H. Beck, 2003. 375 s. ISBN 80-7179-738-3.
- [5] SYNEK, M. a kol., *Manažerská ekonomika*. Praha: Grada Publishing, a.s., 2007. 464 s. ISBN 978-80-247-1992-4.
- [6] WESTWOOD, J., *Jak sestavit marketingový plán*. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 1999. 117 s. ISBN 80-7169-542-4.

Title: Practical results of product strategy

Název: Praktické výsledky produktové strategie

Author/s: Václav Kupec, Michael Kupec

Abstract: The paper introduces some of the results and conclusions of article which is engaged to innovation effects of products strategies. According to running economic downturn, the affected companies search for possibilities of business revival not only for their sale opportunities. One of the alternatives how to achieve that is utilizing the product strategies. These methods are deeply well-founded for products of companies which are proved by practical experience (ZVVZ, a.s.) and by measure of current application as well. The paper concludes by introducing practical results which prove not only propriety of utilization of the methods but possibility of high-quality support of the trade itself.

Abstrakt: Příspěvek představuje některé výsledky a závěry práce zabývající se inovačními vlivy produktových strategií. Vzhledem k právě probíhající ekonomické krizi hledají zasažené firmy možnosti obchodního oživení nejen svých odbytových příležitostí. Jednou z eventualit jak tohoto zadání dosáhnout je využívání právě produktových strategií. Lze totiž konstatovat, že pro výrobky a produkty firem mají tyto metody své hluboké opodstatnění, podložené nejen zkušenostmi společností z praxe (ZVVZ, a.s.), ale též stávající mírou aplikace. V závěru článku jsou též představeny praktické rezultáty, které poukazují jak na vhodnost použití daných postupů, tak na možnost kvalitní podpory vlastního obchodu.

Key words: business, economic crisis, GE, management, marketing, product strategy, SWOT

Klíčová slova: ekonomická krize, GE, marketing, obchod, produktová strategie, řízení, SWOT

Contact

Mgr. Ing. Václav Kupec
FMK UCM v Trnavě
Nám. J. Herdu 2, 917 01 Trnava
Slovensko
vkupec@seznam.cz

Bc. Michael Kupec
FS ČVUT v Praze
Zikova 4, 166 36 Praha
m.kupec@seznam.cz

BIOLOGICKÉ A EKONOMICKÉ PROBLÉMY ROSTLINNÉ PRODUKCE PRO VÝROBU BIOPLYNU

Jan Leština

Úvod

Regionální rozvoj je úzce spjat s ekonomikou podnikání. Ekonomika nemůže být vnímána odděleně od přírody. Dostupnost a způsoby využívání výrobních faktorů jednotlivých přírodních stanovišť se v průběhu doby mění. Podle toho se mění i charakter krajiny včetně společenstev rostlin a ostatních organizmů.

Rostlinná produkce zemědělsky využívaných společenstev rostlin je získávána v různých půdněklimatických podmínkách. Její množství a kvalita jsou dány výběrem pěstovaných rostlin, způsobem pěstování, technologiemi sklizně i posklizňovými úpravami. Je závislá na ekonomice pěstování, kde náklady na pěstování musí být pokryty tržbami za realizovanou biomasu na trhu. Technologie, které následně zpracovávají biomasu na výrobu bioplynu stanovují požadavek na její množství, kvalitu a dostupnost v průběhu doby. Způsoby dosahování produkce biomasy mají přímý dopad na půdní prostředí a spolupůsobí na utváření obrazu krajiny.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je upozornit na biologické a ekonomické aspekty rostlinné produkce určené k výrobě bioplynu. V analytické části byly použity výrobní a ekonomické údaje zemědělských podniků a normativní hodnoty podle KAVKY (2006 a 2008). V syntetické části jsou naznačeny hlavní problémové aspekty při výrobě biomasy a jejím poskytnutím k výrobě bioplynu, které mohou mít jak negativní, tak pozitivní dopad na rozvoj prostředí regionů.

Výsledky

Biomasa je organického původu. Produkce biomasy rostlin se vyznačuje specifickou zvláštností tím, že její tvorba je založena na biologickém principu, na neměnných biologických zákonitostech. Vznikla působením živých organizmů. Je tvořena v systému, do kterého zasahuje člověk svou prací, know how, technikou a energií. Aby zde člověk vhodně a pro sebe výhodně zasáhl a získal hospodářský profit, k tomu potřebuje vstupy do výrobního a pěstitelského procesu.

Výsledným efektem pěstitelského procesu je naturální objem biomasy - hmoty sklizených rostlin o určité kvalitě, které budou vyhovovat procesům při výrobě bioplynu. V hodnotovém vyjádření to znamená, že v průběhu doby budou vznikat finanční náklady na získání tohoto objemu biomasy a pak jejím prodejem tržby. Cílem je, aby byly tržbami (finančními výnosy) vždy pokryty náklady, jinak zcela ztrácí smysl pěstování plodin k energetickému využití.

Proto producent biomasy pěstovaných rostlin se v první řadě snaží maximálně využít produkční potenciál pěstovaných rostlin. Jeho úvahy nutně vyústí v kompromis mezi naturálními aspekty výroby, biologickými zákonitostmi pěstovaných druhů rostlin včetně jejich nároků na prostředí, střídáním plodin hnojením apod. Zda vůbec tyto úvahy vyústí v realizaci výroby a bude záviset na ekonomice výroby.

Produkce rostlinné biomasy je úzce spojena s cenovými relacemi jak na vstupech do pěstování, tak i na výstupech - cenách zemědělských výrobců. Tyto cenové relace jsou sice odvozeny od nabídkově poptávkových vztahů, ovšem vyjednávací síla zemědělských výrobců

je velmi nízká. Vzniká tím do budoucna riziko, že případná investiční vybavenost pro pěstování rostlin na výrobu bioplynu nemusí přispívat ke kladnému výsledku hospodaření.

Dalším významným rizikem je snaha některých výrobců bioplynu majetkově oddělit výrobu bioplynu od pěstování rostlin, tj. od prvovýroby. Za takové situace by zemědělci nebyli ekonomicky závislí na účinnosti a ani výsledku hospodaření bioplynového provozu. A opačně by bioplynové provozy nezajímala ekonomika pěstování. Otázkou je, co bude výhodnější a pro koho. Zřejmě to bude ten, kdo lépe uplatní svoji vyjednávací sílu ohledně cen vstupů a cen prodávané produkce biomasy. Ale zemědělství podnikatelé prakticky tuto sílu nemají.

Z hlediska jednotlivých stanovišť pěstování neexistují jevy bez příčiny a nahodilé. Ve svém souhrnu má každý takový systém cílové chování. Mezi produkcí biomasy, nadmořskou výškou a stanovištními podmínkami a ekonomikou tak vznikají úzké vazby, jejichž výsledkem je přírodní výnos s určitou jeho kvalitou.

Druh a výše vstupů do takového systému – půda rostlina, má dopad buď okamžitý, odezvou je a nárůst biomasy rostlin, a nebo formující půdní úrodnost a projeví se na rostlinách až později. Proto při hospodaření na půdě je nutné věnovat péči postupům, které respektují potřebu dosažení výnosu na straně jedné a na straně druhé soubor opatření, kterými udržujeme nebo posilujeme půdní úrodnost.

Konvenční zemědělství, ve kterém je propojena rostlinná výroba s výrobou živočišnou, má nezastupitelné místo hospodaření se statkovými hnojivy s účelově doplňovanými rostlinnými živinami ve formě minerálních hnojiv. Cílem je navození optimálního výživného stavu půdy pro dané pěstované rostliny. Ovšem tento cílový stav živinného prostředí půdy nekoresponduje s ekonomikou. Prudký růst cen minerálních hnojiv a jejich aplikace do půdy vede k růstu nákladů, které v současné době nemusí být uhrazeny tržbami z prodeje rostlinné produkce, případně prodejem energie z bioplynu.

V systému půda rostlina jde vždy o soustavu technologických opatření, kterými jsou docilovány požadované hospodářské výsledky. Z hlediska vlastního pěstování se ovšem nelze spoléhat jen na docilování okamžitého hospodářského efektu, ale soustavu opatření směřovat na všestrannou péči o půdu, kde jde nejen o kontinuitu v dosahování dané úrovně výnosů, ale také možnost přizpůsobovat strukturu výroby měnícím se podmínkám tržního prostředí. Jde přitom o výběr technologií, volbu druhů a výší vstupů do výroby, kterými lze k flexibilitě přizpůsobování podnikatelských zaměření zemědělských podniků.

Negativním dopadem na půdní prostředí a zvýšená kontaminace podzemních a povrchových vod má nárůst ploch kukuřice pěstované pro účely právě bioplynových stanic. Nebezpečí kontaminace vod sloučeninami dusíku se zvyšuje s růstem svažitosti a je vysoké na lehkých půdách.

Správná zemědělská praxe v konkrétních půdněklimatických podmínkách znamená vzít na zřetel řadu aspektů, které nebudou vždy vyhovovat požadavku na skladbu a kvalitu rostlinné produkce, to znamená vzít v úvahu:

- volbu struktury pěstovaných rostlin na orné půdě;
- strukturu živočišné výroby;
- úroveň hnojení minerálními a statkovými hnojivy;
- úroveň využívání pesticidů;
- dosavadní a nově pořizované mechanizační vybavení pro výrobu.

Všechny tyto aspekty jsou podmíněny disponibilitou finančních prostředků na pořízení vstupů při pěstování rostlin, chovu zvířat a dalšího nezbytného technologického zařízení a skladů řádné a účelné nakládání s biomasou.

Jádrem celého řešení výrobního zaměření výroby biomasy je její ekonomika. Farmáři jako podnikateli a dodavateli produkce do tržního prostředí je zcela jedno, v jaké formě tuto biomasu prodá, zda ji předá odběrateli v surovém nezpracovaném stavu, a nebo ji na trhu uplatní ve formě zpracovaného produktu do krmiva, potraviny a nebo na energetické či průmyslové využití. Měřítkem bude konkurenceschopný odbyt takové produkce, kdy náklady na její výrobu budou pokryty tržbami z její realizace na trhu. Kupující je sice základem pro výnosnost těchto aktivit, ale samo o sobě to nestačí. Závažnou otázkou takové výnosnosti je, zda producenti – zemědělci dokáží hodnotu pro kupující plně uchovat, nebo zda konkurenční tlaky tržního prostředí dokáží trhem nastavené ocenění produkce změnit a producenty tak postavit do nekonkurenceschopnosti.

V případě pro energetického využití biomasy rostlin na výrobu bioplynu se jeví jako zásadní kontinuální propojení výroby biomasy s jejím následným zužitkováním na výrobu bioplynu. Nejlépe, aby pěstování rostlin včetně bioplynové stanice bylo provozováno jedním vlastníkem.

Náklady na pěstování travní hmoty na loukách ukazuje tabulka 1. Výše nákladů na jednotku produkce biomasy se bude závislá na stanovištních podmínkách, zejména půdní úrodnosti. Louky jsou v zemědělských podnicích převážně na půdách s nižší úrodností. Uvedená výše nákladů je vztahena k úrodnosti půdy nižší, střední a vyšší. Vysokou nákladovost produkce biomasy uvádí také KAVKA (2006 a 2008) v práci Normativy pro zemědělskou a potravinářskou výrobu. Nutno také vzít v úvahu, že nadále stoupají ceny vstupů do výroby a tím i náklady na dosahovanou produkci.

Tabulka 1 - Náklady na siláž z travní hmoty trvalých travních porostů při sušíně 30 %, prognóza rok 2010

Ukazatel	Výnos (t.ha-1)		
	16	22	28
	Náklady (Kč.ha-1)		
Podíl vápnění	1 100	1 100	1 100
Válení, smykování	200	200	200
Hnojení minerální N jaro	2 500	3 200	3 700
Hnojení minerální P + K	3 000	3 600	3 900
1. seč	600	600	600
Skližeň zavadlé zel. hmoty skl. řezačkou	1 200	1 200	1 200
Odvoz zavadlé píče	900	900	900
Uložení do senážního žlabu	600	650	700
Hnojení minerální N	650	1 500	1 600
2. seč	400	400	400
Skližeň zavadlé zel. hmoty skl. řezačkou	1200	1200	1200
Odvoz zavadlé píče	950	1000	1050
Uložení do senážního žlabu	600	650	700
Hnojení minerální N	0	0	1 200
3. seč	500	500	500
Skližeň zavadlé zel. hmoty skl. řezačkou	1000	1000	1000
Odvoz zavadlé píče	850	850	850
Uložení do senážního žlabu	700	750	850
Celkové náklady	16 950	19 300	21 650

Zdroj: vlastní šetření

Pro pěstování kukuřice na výrobu bioplynu nejsou v zemědělských podnicích překážky, které by neumožňovaly navýšení ploch pro pěstování kukuřice. Omezení přichází v úvahu na

svažitých půdách. K uskladnění silážované hmoty lze s úspěchem využívat existující silážní žlaby, nebo siláž skladovat přímo na zemědělské půdě při dodržení ochranných opatření k zabránění úniku silážních šťáv do vnějšího prostředí.

V tabulce 2 je uvedena nákladovost pěstování kukuřice. Výpočet nákladů neobsahuje náklady na hnojení statkovými a organickými hnojivy. Jsou zde uvedeny náklady na pěstování s využitím minerálních hnojiv. Pokud část rostlinných živin bude dodána ve statkových hnojivech (hnůj, kejda), pak se toto pozitivně odrazí v bilanci přívodu organické hmoty do půdy včetně posílení výživného stavu rostlin. Ovšem náklady na hnojení těmito hnojivy stoupnou o 10 – 25 % z důvodu transportu těchto hmot dopravní technikou a rozmetáním.

Tabulka 2 - Náklady na kukuřici na siláž při výnosu 40 t.ha-1 při sušině 30 %- prognóza rok 2010

Ukazatel	Náklady (Kč.ha-1)
Podíl vápnění	1 00
Podmítka	900
Orba	2 000
Hnojení minerální N	5 300
Hnojení minerální P + K	5 200
Osivo	3 500
Příprava půdy k setí + setí	1 800
Herbicidey + aplikace	1 700
Sklizeň sklízecí řezačkou	700
Odvoz sklizené hmoty	700
Uložení do silážního žlabu	1 200
Celkové náklady	23 000

Zdroj: vlastní šetření

Závěr

Hospodaření na půdě je vždy podřízeno stanovištním podmínkám, dosavadnímu způsobu jejího využívání pěstovanými rostlinami. Tento stav je dále ovlivňován management a tržním prostředím. Proto v souvislosti s produkcí biomasy luk a plodin na orné půdě půjde o dodržování pravidel správného postupu pěstování, a to za předpokladu, že realizací biomasy na trhu budou pokryty náklady na její produkci.

Biomasa určená pro energetické využití – její ocenění v tržním prostředí budou předmětem dohody a toto bude úzce souviset s nabídkově poptávkovými vztahy mezi producenty a zpracovateli. Vhodné a doporučující se jeví, aby producenti a zpracovatelé biomasy pro energetické využití byli v těchto aktivitách úzce vlastnicky propojeni.

Produkce biomasy na výrobu bioplynu a způsoby jejího dosahování, včetně jejího dalšího zhodnocení, úzce korespondují nejen se změnou samotné struktury výroby, ale dotýkají se přímo rozvoje regionů.

Soustava legislativních opatření vymezuje prostor pro tuto podnikatelskou činnost, má regulační charakter a tak přispívá k dobrému zemědělskému a environmentálnímu stavu krajiny.

Literatura

- [1] KAVKA, M. a kol.: *Normativy pro zemědělskou a potravinářskou výrobu*. Praha, ÚZPI a MZe ČR 2006. 400 s. ISBN 80-7271-163-6
- [2] KAVKA, M. a kol.: *Normativy zemědělských výrobních technologií*. Praha, ÚZPI a MZe ČR 2006. 376 s. ISBN 80-7271-164-4
- [3] KAVKA, M. a kol.: *Výběr z normativů pro zemědělskou výrobu ČR pro rok 2008/2009*. Praha, ÚZPI a MZe ČR 2008. 301 s. ISBN 978-80-7271-198-7

Title: Biological and plant problems of biogas production

Název: Biologické a rostlinné problémy pro výrobu bioplynu.

Author/s: Jan Leština

Abstract: This paper deals with biological and economical aspects of getting biomass of plant. The main topic is project of available technology for plant production and cover agricultural cultivation costs with takings leads to enterprise prosperity.

Abstrakt: Práce se zabývá biologickými a ekonomickými aspekty získávání biomasy rostlin. Cílem článku je návrh dostupných technologií pro rostlinnou produkci a nákladů, které zajistí zemědělským podnikům prosperitu.

Key words: Biomass, biogas, costs, sale of biomass.

Klíčová slova: biomasa, bioplyn, náklady, prodej biomasy.

Contact

Ing. Jan Leština, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
lestina@ef.jcu.cz

REGIÓNY KRAJÍN STREDNEJ A VÝCHODNEJ EURÓPY Z POHLADU VYBRANÝCH UKAZOVATEĽOV CESTOVNÉHO RUCHU

Erika Liptáková, Zuzana Hajduová

Úvod

Definícia cestovného ruchu hovorí, že je to: „...súbor aktivít, zariadení a služieb, ktoré slúžia na prevoz, ubytovanie, stravovanie, zábavu, rekreáciu, spoznávanie historických a kultúrnych pamiatok, atrakcií, nákupy a ďalšie služby pre potreby turistu mimo jeho domova.“ (Tourism and Leisure Committee, 1997). Úspech rozvoja cestovného ruchu v akejkoľvek krajine závisí na jej schopnosti dostatočne vytvárať, rozvíjať, riadiť a predávať zariadenia a aktivity spojené s cestovným ruchom. Podľa Fridgena [1] úspech akéhokoľvek podnikania v cestovnom ruchu závisí od jeho plánovania, výskumu a vývoja v zmysle tvorby a skvalitňovania jeho produktov a predaja týchto produktov.

Turizmus má dopad na ekonomiku regiónu, na jeho životné prostredie, na domácich obyvateľov navštevovaných regiónov a, v neposlednom rade, na návštevníkov samotných. Vzhľadom k tomuto širokému spektru zainteresovaných je tu potreba komplexného prístupu k rozvoju cestovného ruchu, k jeho manažmentu a k jeho monitorovaniu. Takýto prístup podporuje Svetová organizácia turizmu (UNWTO) s cieľom vypracovať a implementovať vnútroštátne a lokálne politiky cestovného ruchu. Pri tomto je nevyhnutné sa opierať o dostatočné množstvo adekvátnych údajov, ktoré vytvárajú hodnoverné štatistiky, pretože len takto je možné vykonávať rôzne typy analýz cestovného ruchu. Dokument *International Recommendations for Tourism Statistics 2008* [7] sa zameriava na aktivity, ktoré vykonávajú turisti, a ich hodnotenie z pohľadu peňažných aj nepeňažných indikátorov. Cieľom dokumentu je poskytnúť spoločný referenčný rámec pre krajiny pri zostavovaní štatistík cestovného ruchu. O tento dokument sa opierajú aj správy Eurostatu o regionálnom cestovnom ruchu (regióny na úrovni NUTS2, NUTS3).

Vstup väčšiny európskych krajín bývalého socialistického bloku do Európskej únie, a niektorých už aj do Shengenského priestoru, má pozitívny vplyv na rozvoj turizmu v týchto zemiach. Nájdú sa v nich oblasti, v ktorých prudko stúpol počet turistov, ale aj také, v ktorých je návštevníkov pomenej. Vychádzajúc zo správy Eurostatu *Tourism at regional level* [8] chceme v tomto príspevku porovnať regióny krajín zoskupenia V4, pobaltských štátov (Litvy, Lotyšska a Estónska), Rumunska a Bulharska na základe vybraných ukazovateľov cestovného ruchu.

Cieľ a metodika

Dáta sú získané z databáz Európskej štatistickej agentúry - Eurostat. V príspevku sa budeme orientovať na viacrozmernú klasifikáciu regiónov podľa troch ukazovateľov štatistík cestovného ruchu súčasne, ktorými sú:

- počet prenocovaní všetkých návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu,
- počet prenocovaní zahraničných návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu,
- počet lôžok v ubytovacích zariadeniach hotelového typu.

Cieľom práce je skonštruovať model zhlukovej analýzy, pomocou ktorého budeme sledovať zoskupenie regiónov do zhlukov (skupín) na základe podobných úrovní jednotlivých ukazovateľov.

Ako metodologický nástroj viacrozmernej klasifikácie použijeme zhukovú analýzu, a to aglomeratívny hierarchický postup – Wardovu metódu [2]. Vzdialenosť medzi objektami je meraná Euklidovskou metrikou, čiže vzdialenosť medzi objektmi X_i a X_j vypočítame podľa vzorca:

$$d(X_i, X_j) = \sqrt{\sum_{s=1}^k (x_{is} - x_{js})^2}$$

kde x_{is} – hodnota s -tej premennej pre i -ty objekt
 x_{js} – hodnota stej premennej pre j -ty objekt.

Táto metóda pri spájaní zhukov vychádza z požiadavky, aby k spojeniu dvoch zhukov do jedného zvýšilo vnútrozhukový súčet štvorcov odchýlok od priemeru zhuku čo najmenej. Je teda založená na princípe minimalizácie heterogenity zhukov. Výraz vzdialenosti využívanej pri Wardovej metóde možno zapísať v tvare:

$$D(C_h, C_r) = \frac{n_h n_r}{n_h + n_r} (\bar{X}_h, \bar{X}_r)$$

kde: $D(C_h, C_r)$ - vzdialenosť medzi cenroidmi zhukov h a r ,

n_h, n_r - početnosti zhukov h a r ,

\bar{X}_h, \bar{X}_r - priemerné hodnoty analyzovanej premennej v zhukoch h a r .

O optimálnom počte zhukov rozhodneme podľa hodnoty koeficientu determinácie (RSQ) a semiparciálneho koeficientu determinácie (SPRSQ) [3]:

- *Koeficient determinácie* sa určí podielom medziskupinovej sumy štvorcov odchýlok k celkovej sume štvorcov odchýlok jednotlivých hodnôt od priemeru. Nadobúda hodnoty z intervalu $<0;1>$. Čím je jeho hodnota bližšia k $+1$ tým sú rozdiely medzi vytvorenými skupinami väčšie a opačne. Tento koeficient je ukazovateľom heterogenity medzi zhukmi a žiaduce sú jeho hodnoty blízke $+1$.
- *Semiparciálny koeficient determinácie* vyjadruje homogenitu spojených zhukov. Nadobúda hodnoty z intervalu $<0;1>$. Vzhľadom k tomu, že k spojeniu by malo dôjsť medzi zhukmi podobnými, je žiaduce, aby jeho hodnoty boli minimálne, teda blízke nule.

Pomocou tejto analýzy regióny zatriedime do skupín, ktoré následne budeme charakterizovať - určíme, čo majú regióny takto rozdelené spoločné.

Všetky výpočty sú realizované v programe SAS (Statistical Analytical System) v module Enterprise Guide.

Štatistiky cestovného ruchu

Štatistiky cestovného ruchu obsahujú viacero ukazovateľov, ktoré popisujú sociálno-ekonomické javy týkajúce sa tejto oblasti ekonomiky štátu. Vyššie spomínané tri ukazovatele, na základe ktorých chceme charakterizovať regióny vybraných krajín, nadväzujú na odporúčania Svetovej organizácie pre cestovný ruch - Smernicu rady č. 95/57/ES z 23. novembra 1995 o zbere štatistických informácií v oblasti cestovného ruchu (Council Directive 95/57/EC).

Nomenclature of Statistical Territorial Units – NUTS

Regionálne štatistiky sú základným kameňom európskeho štatistického systému. Začiatkom 70-tych rokov Európska štatistická agentúra Eurostat zostavila systém na delenie územia Európskej únie za účelom regionálnych štatistík s názvom „Nomenclature of Statistical Territorial Units“ (NUTS). Táto klasifikácia regiónov sa implementovala do života a aktualizovala počas tridsiatich rokov. Až smernica Európskej komisie z roku 2003 „...o ustanovení spoločnej klasifikácie územných jednotiek za účelom štatistík“ (*Regulation (EC) No. 1059/2003 of the European Parliament and of the Council of 26 May 2003 on the establishment of the common classification of territorial units for statistics*) dala NUTS legálne postavenie. Jedným z dôležitých cieľov tejto smernice je riadiť nevyhnutné procesy zmien v administratívnych štruktúrach členských štátov najschodnejšou cestou a minimalizovať dopad týchto zmien na použiteľnosť a porovnateľnosť regionálnych štatistík. Prvý doplnok k tejto smernici bol vydaný po rozšírení európskej únie o 10 nových štátov v roku 2004 (*Regulation (EC) No.1888/2005 of the European Parliament and of the Council of 26 October 2005 on the establishment of the common classification of territorial units for statistics by reason of the accession of the Czech Republic, Estonia, Cyprus, Latvia, Lithuania, Hungary, Malta, Poland, Slovenia and Slovakia to the European Union*) a ďalší nasledoval po prijatí Bulharska a Rumunska za nových členov EÚ v roku 2008 (*Regulation (EC) No.176/2008 of the European Parliament and of the Council of 20 February 2008 amending Regulation (EC) No 1059/2003 by reason of the accession of Bulgaria and Romania of the European Union*) [5].

Systém delenia podľa NUTS má 3 úrovne: NUTS1, NUTS2 a NUTS3. Veľkosti regiónov musia spĺňať podmienky minimálneho a maximálneho počtu obyvateľov [4]. Novo prijímané štáty musia brať ohľad na pravidlá, prispôbiť sa požiadavkám EÚ a vytvoriť štatistické regionálne jednotky príslušnej veľkosti. V niektorých krajinách sa tieto regióny v procese územnosprávnej reorganizácie stávajú základnými jednotkami nového administratívneho členenia, väčšina však musí svoje prirodzené regionálne správne jednotky štatisticky spojiť, aby dosiahli požadovanú veľkosť. Slovenská republika si zvolila variant, ktorý čiastočne rešpektoval prirodzené väzby a geografické rozdelenie územia.

Z pohľadu Slovenska prvú najvyššiu úroveň NUTS1 predstavuje Slovenská republika, druhú úroveň NUTS2 tvoria Bratislavský kraj, Západné, Stredné a Východné Slovensko. V Česku najvyššiu úroveň NUTS1 predstavuje Česká republika, druhú úroveň NUTS2 tvorí 8 regiónov: Praha, Střední Čechy, Jihozápad, Severozápad, Severovýchod, Jihovýchod, Střední Morava a Moravskoslezsko.

Podľa NUTS2 sú krajiny Európskej únie (EU-27) rozdelené na 268 regiónov. Krajiny zoskupenia V4, tri pobaltské štáty (Litva, Lotyšsko, Estónsko), Bulharsko a Rumunsko sa podľa tohto systému delia na 52 regiónov. Počet regiónov v jednotlivých štátoch zobrazuje nasledujúca tabuľka:

Tabuľka 1 - Počet regiónov krajín V4, pobaltských štátov, Rumunska a Bulharska (na úrovni NUTS2)

štát	počet regiónov	štát	počet regiónov
Slovensko	4	Litva	1
Česká republika	8	Lotyšsko	1
Poľsko	16	Estónsko	1
Maďarsko	7	Rumunsko	8
		Bulharsko	6
<i>Spolu: 52 regiónov</i>			

Zdroj: Smernice Európskej komisie č. 1888/2005 a č. 176/2008

Zhluková analýza regiónov

Regióny na úrovni NUTS2 sa veľmi líšia počtom obyvateľov aj svojou rozlohou. Preto sa v správach Eurostatu pri porovnávaní jednotlivých regiónov vyskytujú ukazovatele cestovného ruchu prepočítané na 1000 obyvateľov. My sme sa rozhodli prepočítať hodnoty predmetných ukazovateľov na jednotku rozlohy (km²) a porovnať regióny z tohto, trošku iného, pohľadu.

Z toho dôvodu budeme používať nasledujúce označenia premenných:

- NST/A (z angl. *nights spent total/area*) - počet prenocovaní všetkých návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu/rozloha regiónu,
- NSNR/A (z angl. *nights spent by non-residents/area*) - počet prenocovaní zahraničných návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu/rozloha regiónu,
- BPH/A (z angl. *bed places in hotels/area*) - počet lôžok v ubytovacích zariadeniach hotelového typu/rozloha regiónu.

Ako metodologický nástroj viacrozmernej klasifikácie použijeme Wardovu zhlukovaciu metódu. Do analýzy sme nezahrnuli región Praha, lebo tento sa veľmi výrazne líši od ostatných (graf na obrázku 2 by bol z toho dôvodu veľmi nečitateľný). Praha tvorí samostatný jeden zhluk.

O počte zhlukov vytvorených zo zvyšných 51 regiónov rozhodneme na základe koeficientov RSQ a SPRSQ. Na obrázku 1 je znázornená časť tabuľky znázorňujúcej spájanie jednotlivých zhlukov. Prvý výrazný skok v hodnote SPRSQ (v obrázku zvýraznený) nám môže napomôcť pri rozhodovaní sa o optimálnom počte zhlukov. Keďže za týmto skokom zostávajú ešte 4 zhluky, výsledkom tejto metódy je zoskupenie 51 regiónov do 4 regionálnych zhlukov. Každý zhluk je charakterizovaný priemernými hodnotami NST/A, NSNR/A, BPH/A z roku 2008 a počtom regiónov, ktoré do tohto zhluku patria. Tieto charakteristiky sú znázornené v tabuľke č. 2.

Obrázok 1 - História spájania zhlukov s hodnotami koeficientov SPRSQ a RSQ.

Cluster History					
NCL	Clusters Joined		FREQ	SPRSQ	RSQ
50	Podlaskie (PL)	Nord-Est (RO)	2	0.0000	1.00
49	Sud-Muntenia (RO)	Vest (RO)	2	0.0000	1.00
48	Lódzkie (PL)	Warmínsko-Mazurskie (PL)	2	0.0000	1.00
⋈	⋈	⋈	⋈		
7	CL14	CL10	5	0.0134	.948
6	Bucuresti-Ilfov (RO)	Bratislavský kraj (SK)	2	0.0176	.930
5	Közép-Magyarország (HU)	CL6	3	0.0405	.890
4	CL7	Nyugat-Dunántúl (HU)	6	0.0607	.829
3	CL9	CL8	42	0.0781	.751
2	CL4	CL5	9	0.1479	.603
1	CL3	CL2	51	0.6029	.000

Zdroj: Eurostat, vlastné výpočty

Prvý zhluk tvorí len jeden región - Praha, ktorý sa výrazne líši od ostatných vo všetkých ukazovateľoch. V roku 2008 bol počet prenocovaní všetkých návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu na km² v tomto regióne 23090, pričom až 21381 (takmer 93%) bolo zahraničných návštevníkov. Tento región má aj najväčší počet lôžok na km², až 136,6. Počet prenocovaní návštevníkov sa v rokoch 2003 - 2008 zvyšoval ročne priemerne o 9%.

Do **druhého zhluku** patria 3 regióny s hlavnými mestami Maďarska, Slovenska a Rumunska. Tento zhluk je charakterizovaný druhým najvyšším priemerným počtom prenocovaní všetkých návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu, pričom takmer 2/3 z nich bolo zahraničných návštevníkov. Priemerný ročný nárast počtu prenocovaní návštevníkov v rokoch 2003-2008 bol 8%.

Do **tretieho zhluku** patria 2 východné regióny Bulharska, 2 severné regióny Českej republiky, 1 južný región Poľska (hraničiaci so Slovenskom) a 1 západný podunajský región Maďarska. V porovnaní s 2. zhlukom je počet prenocovaní na úrovni jednej tretiny, pričom približne 2/3 z toho boli zahraniční návštevníci. Priemerný ročný nárast počtu prenocovaní návštevníkov v rokoch 2003-2008 bol z daných zhlukov najmenší, a to 4%.

Štvrtý zhluk tvorí 12 regiónov, kde patria 4 regióny Českej republiky a prakticky celé Slovensko (s výnimkou hlavného mesta). V roku 2008 bol počet prenocovaní všetkých návštevníkov v ubytovacích zariadeniach hotelového typu na km² 164, pričom len necelých 30% bolo zahraničných návštevníkov.

Do **piateho zhluku** patrí zvyšných 30 regiónov. Tento zhluk je charakteristický najnižšími hodnotami NST/A, NSNR/A a BPH/A, ale priemerný ročný nárast počtu prenocovaní návštevníkov v rokoch 2003-2008 bol 9%.

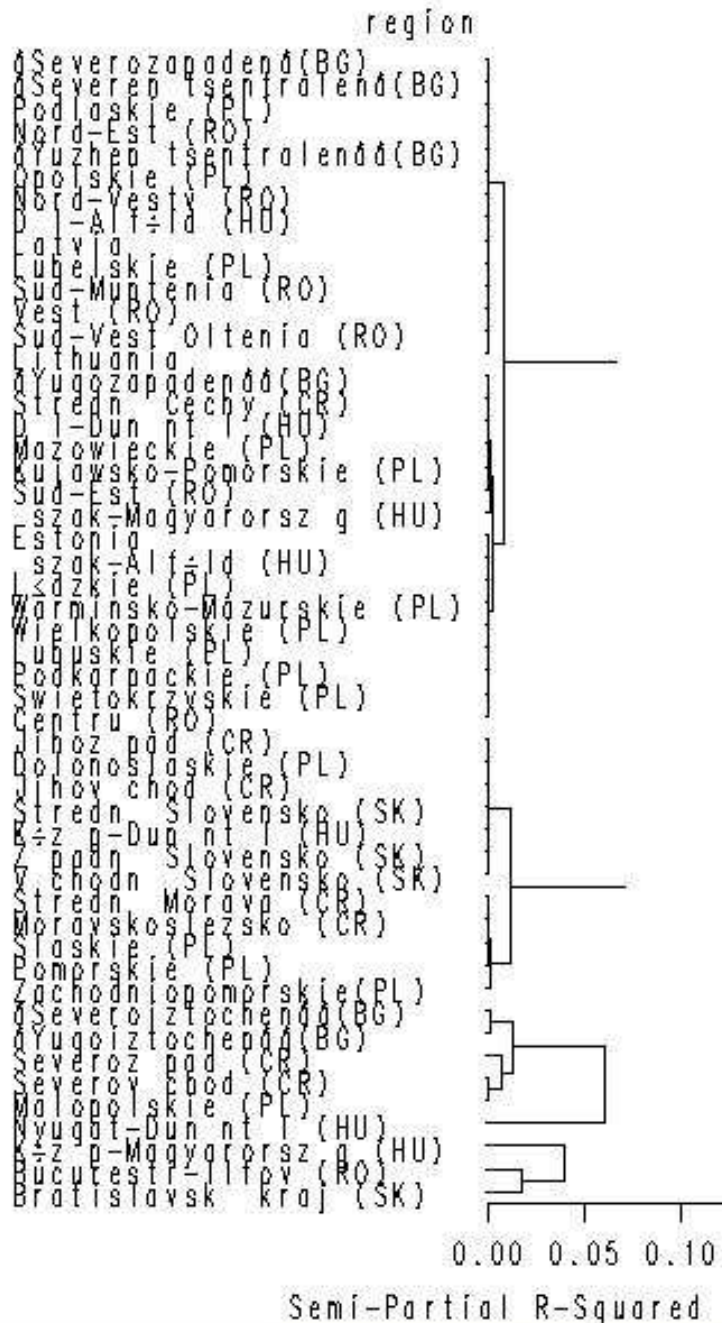
Tabuľka 2 - Základné charakteristiky zhlukov

zhluk	počet regiónov	regióny	priemer NST/A	priemer NSNR/A	priemer BPH/A	koeficient rastu NST/A (2003-2008)
1. zhluk	1	Praha (ČR)	23090	21381	136,6	1,09
2. zhluk	3	Közép-Magyarország (HU) Bucuresti – Ilfov (RO) Bratislavský kraj (SK)	1017	617	7,1	1,08
3. zhluk	6	Severoiztochen (BG) Yugoiztochen (BG) Severozápad (ČR) Severovýchod (ČR) Nyugat-Dunántúl (HU) Malopolskie (PL)	331	214	3,7	1,04
4. zhluk	12	Jihozápad (ČR) Jihovýchod (ČR) Strední Morava (ČR) Moravskoslezsko (ČR) Közép-Dunántúl (HU) Slaskie (PL) Zachodniopomorskie (PL) Dolnoslaskie (PL) Pomorskie (PL) Západné Slovensko (SK) Stredné Slovensko (SK) Východné Slovensko (SK)	164	49	1,5	1,05
5. zhluk	30	ostatné regióny	65	18	0,7	1,09

Zdroj: vlastné výpočty

O optimálnom počte zhukov môžeme rozhodnúť aj z grafického znázornenia pomocou dendrogramu – stromového grafu, ktorý na jednej osi zobrazuje regióny a na osi druhej hladiny spájania objektov do zhukov (pomocou semiparciálneho koeficientu determinácie - SPRSQ). Tento graf je zobrazený na obrázku 2.

Obrázok 2 - Dendrogram Wardovej metódy zhlukovania.



Zdroj: vlastné výpočty

Záver

Pomocou zhlukovej analýzy sme ukázali značnú odlišnosť regiónov krajín strednej a východnej Európy vo vybratých ukazovateľoch cestovného ruchu. Turisti najčastejšie navštevujú región Praha, ktorý v tomto výrazne prevyšuje ostatné regióny. Naopak, viac ako polovica skúmaných regiónov je zoskupená v piatom zhluku, ktorý je charakterizovaný najslabšou návštevnosťou domácich aj zahraničných návštevníkov.

Regiónom zoskupených v jednotlivých zhlukoch, keďže sú na tom približne rovnako v pohľadu vybraných ukazovateľov turizmu, odporúčame podeliť sa o svoje know-how pri rozvoji turizmu, spojiť sa pri:

- plánovaní podobnej politiky rozvoja cestovného ruchu,
 - propagácii svojich regiónov,
 - skvalitňovaní a predaji produktov v cestovnom ruchu,
- aby návštevníci, či už domáci alebo zahraniční, mali viac dôvodov zostať vo vybranej destinácii dlhšie, stráviť tam viac času, čím priamo podpora ekonomiku daného regiónu.

Myslíme si, že každý región má mnoho prírodných či iných pozoruhodností, má čo ukázať svojim potenciálnym návštevníkom, len o tom musí dať vedieť, musí sa vedieť spropagovať. Stačí sa ísť pozrieť, ako to robia v regiónoch krajín západnej a južnej Európy a niečo sa od nich naučiť.

Literatura

- [1] FRIDGEN, J.D. *Dimensions of Tourism*. AH&MA Education Institute, East Lansing, MI. 1991
- [2] MEGYESIOVÁ, S. *Riešenie problému medzinárodného porovnania stavu ekonomík krajín EÚ*. Dizertačná práca. 2004
- [3] PARR RUD, O. *Data Mining*. Computer Press, Praha 2001, ISBN 80-7226-577-6
- [4] STRIČÍK, M. a kol.: *Prírodné zdroje a udržateľný rozvoj*. Ekonóm, 2008, ISBN 978-80-225-2646-3 Smernica Európskeho parlamentu o rozdelení krajín Európy na regióny. Dostupné na internete: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:309:0001:0008:EN:PDF>>
- [5] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> - Eurostat
- [6] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/tourism/documents/IRTS_2008_UNEDITED_0.PDF - International Recommendations for Tourism Statistics 2008
- [7] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Tourism_at_regional_level

Title: The regions of Central and Eastern Europe in terms of selected tourism indicators

Název: Regióny krajín strednej a východnej Európy z pohľadu vybraných ukazovateľov cestovného ruchu

Author/s: Erika Liptáková, Zuzana Hajduová

Abstract: Using the methodological tool of a multidimensional classification (Ward's minimum variance cluster analysis) regions of Central and Eastern Europe are grouped into clusters according to selected indicators of tourism. There are shown the differences between clusters.

Abstrakt: Pomocou metodologického nástroja viacrozmernej klasifikácie (Wardovej zhlukovacej metódy) sú zoskupené regióny krajín strednej a východnej Európy do zhlukov podľa vybraných ukazovateľov cestovného ruchu, pričom sú ukázané rozdiely medzi jednotlivými zhlukmi.

Key words: statistical indicators of tourism, regions of Central and Eastern Europe, NUTS2, cluster analysis

Klíčová slova: štatistické ukazovatele cestovného ruchu, regióny krajín strednej a východnej Európy, NUTS2, zhluková analýza

Contact

RNDr. Erika Liptáková

RNDr. Zuzana Hajduová, PhD.

Katedra hospodárskej informatiky a matematiky

Podnikovohospodárska fakulta Ekonomickej univerzity v Bratislave

Tajovského 13, 041 30 Košice

Slovensko

e-mail: erika.liptakova@euke.sk

zuzana.hajduova@tuke.sk

ROZVOJ A MOŽNOSTI IT SYSTÉMŮ FLEET MANAGEMENTU

Vít Mejda

Úvod

U dopravních firem byla vždy nutnost podrobně sledovat výkony vozového parku a hlídat provozní náklady. Tento obor činnosti spadá do takzvaného fleet managementu. Fleet management zahrnuje mnoho činností: pořízení vozidel, zabezpečení provozu vozidel (údržby, pojištění, pneuhospodářství,...) obnovu vozidel a informačně-technologické systémy pro podporu dispečerského řízení a kontrolu vozového parku. S rozvojem informačních technologií vznikly nové možnosti kontroly a efektivního řízení vozového parku. Základní nástroje dnešní formy fleet managementu jsou satelitní sledovací systémy a na ně navazující softwarová řešení.

Pro velké dopravní společnosti s flotilou větší sta nákladních vozidel jsou tyto systémy nutností. V příspěvku bude popsán rozvoj těchto technologií v několika minulých letech, současný stav pak příkladem z konkrétní dopravní firmy.

Zpracované téma je velmi aktuální, a proto ještě nemohlo být v odborné literatuře rozsáhleji popsáno. Velmi obecnou zmínku lze najít v zahraniční publikaci *The handbook of logistics and distribution management*.(1) V České současné odborné literatuře jsou zmiňovány jen IT systémy pro skladové hospodářství. (2, 3)

Články o vývoji IT systémů pro logistiku jsou pravidelně zveřejňovány v oborových periodikách. Nejedná se ale o případové studie nebo objektivní srovnání dostupných a vyvíjených systémů, ale vždy spíše o prezentaci vlastních produktů. Tyto články vycházejí pravidelně v oborových periodikách – *Dopravní noviny*,(4) *IT systémy*,(5) *Systémy Logistiky*,(6) *Reliant Logistic News*. (7)

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je definovat rozvoj a možné nové směry vývoje IT systémů na českém dopravním trhu. Při zpracování příspěvku byly využity konkrétní údaje z dopravní společnosti.

Data pro výzkumnou část byla pořízena ve společnosti ČSAD JIHOTRANS a.s. (dále jen ČSAD JIHOTRANS). Společnost ČSAD JIHOTRANS je dopravní firma s dlouholetou tradicí, systémem a zkušenostmi v oblasti silniční dopravy, logistických služeb a opravárenství, která se traduje od roku 1949. V novodobé historii prošla smysluplným a cíleným vývojem od delimitace z bývalého krajského podniku ČSAD v roce 1991, přes privatizaci v roce 1996, až po následné zefektivnění všech činností a celkovou konsolidaci firmy. Společnost ČSAD JIHOTRANS spadá pod podnikatelské uskupení JIHOTRANS Group, které kapacitou a rozsahem poskytovaných služeb, se řadí mezi největší dopravce v Jihočeském kraji. Uskupení disponuje téměř 360 nákladními vozidly, 370 návěsy a přívěsy, kolonou 250 vozidel smluvních dopravců, 200 autobusy a zaměstnává 1050 pracovníků. Divize nákladní dopravy má přes 300 nákladních vozidel, z toho je pro mezinárodní dopravu vymezeno 120 nákladních vozidel se specializací především na relace ČR - Itálie, Německo, Anglie, Španělsko a další státy EU.

První systém používaný v ČSAD JIHOTRANS byl EutelTracs, od společnosti D&COMM, s navazujícím softwarovým řešením pro dispečink InfoTracs, pracující pod MS Windows. Jednalo se o systém, který zajišťoval obousměrné spojení vozidlo - dispečer prostřednictvím satelitní komunikace. Satelitní systém EutelTracs byl uvedený do provozu již v roce 1985 v USA a následně i v Evropě.

Od poloviny roku 2009 se implementuje systém Echotrack - produkt společnosti AURIS CZ. Základem systému je sběr dat o provozu vozidla prostřednictvím mobilní jednotky, kde data jsou jednotkou zasílána ke zpracování dispečerským software a ostatním modulům informačního systému. Mobilní jednotka Echotrack je osazena na vozidlo a prostřednictvím sítě GSM, technologie GPRS je spojena s informačními systémy společnosti. Umožňuje sběr dat z řídicí jednotky vozidla prostřednictvím systémové sběrnice a sběr dat z čidel osazených na vozidle a přepravním prostoru (teploměry v návěsové skříni, čidla dveří, točny návěsu a ostatních přídatných zařízení). Navigace řidiče během jízdy a její plánování je podporováno jednotkou GPS. V kabině řidiče je umístěn terminál Echotrack (displej s klávesnicí), prostřednictvím kterého probíhá oboustranná komunikace a řidiči jsou sdělována data o průběhu jízdy, stavu nákladu a dispečerské propozice k podmínkám realizované přepravy. Mimo tento základní informační kanál zpracovává informační systém společnosti získaná data v ostatních modulech a výstupem jsou pravidelné sestavy o provozu vozidla a práci osádky.

Výsledky

Trh informačních systémů pro logistiku v České republice je přesycen – od mobilních operátorů ke „garážovým“ firmám, od mezinárodních k čistě lokálním společnostem. Většinou jde o menší firmy s omezenými možnostmi technické podpory, menší paletou funkcionality a nepříliš pokrokovými palubními jednotkami. (4) Mezi významné poskytovatele komplexních systémů pro řízení vozového parku v ČR patří například společnosti YMS, D&COMM, AURIS CZ, NAVISYS.

IT systémy pro podporu dispečerského řízení a kontrolu vozového parku se vyvíjí velice rychle. O definici jednotlivých generací IT systémů se pokusila společnost YMS Group. Následující znázornění označuje název etapy a klíčové schopnosti systémů. (5)

1. Tracking – off-line lokalizace, historie poloh vozidla
2. Monitoring – on-line lokalizace, sledování času řízení, napojení na vnitřní systémy vozu, sledování stylu jízdy
3. Fleet management – obousměrná komunikace, sledování objednávek, sledování techniky, mobilní jednotka řidiče, napojení čidel ke kontrole návěsů
4. Fleet controlling – dodržování AETR, úplná správa objednávek a zakázek, manažerské reporty, dispečerská plachta, optimalizace tras, dynamická správa vozidel

Definice jednotlivých generací vývoje IT systémů jsou zajímavě zpracované, ale pojmenování jednotlivých generací není logické. V podstatě se však jedná jen o popis vývoje systému firmy YMS.

Pro srovnání vývoje IT systémů pro podporu dispečerského řízení a kontrolu vozového parku byl popsán vývoj zmíněných technologií ve významné dopravní společnosti ČSAD Jihotrans v divizi nákladní dopravy. ČSAD Jihotrans jako významná společnost s velkou flotilou vozidel musí kvůli tvrdému konkurenčnímu prostředí neustále mít nejnovější

technologie. V následující tabulce jsou zmapovány vždy tři nejdůležitější požadavky na funkce programu v jednotlivých letech i s prognózou na následující období.

Tabulka 1 – Vývoj IT systémů fleet managementu ve společnosti ČSAD Jihotrans

2007	2008	2009	2010 a dále
Bezchybný provoz	Propojení s podnikovým informačním systémem	Snížení pořizovacích a provozních nákladů	Propojení s navigací
Požadavky na školení zaměstnanců a správné využívání funkcí	Manažerský reporting	Propojení s významnými zákazníky – sledování zakázek přes webové rozhraní	Dispečerské znázornění se satelitními podklady
Funkční napojení na vnitřní systémy vozu	Kontrola pracovní doby řidiče, načítání dat z rozhraní digitálního tachografu	Využití systému pro sledování vozidel při expresních přepravách kusových zásilek	Přídavná zařízení

Zdroj: vlastní

Z tabulky je patrné, že požadavky na vývoj systémů v posledních letech rychle rostou. V roce 2007 byl největší problém s funkčností. Základním požadavkem byl systém, který by pracoval precizně. Dodavatelská firma toho po mnoha aktualizacích skutečně dosáhla. Následovaly požadavky na integraci systémů a ulehčení práce dispečerů v podobě automatické kontroly práce řidičů. I tyto požadavky byly v předpokládaných termínech splněny. Současný rok, je pro všechny subjekty podnikající v dopravě rokem recese. S postupující s ekonomickou krizí klesá počet přepravovaných nákladů. Firmy musejí intenzivněji řešit provozní náklady. Z tohoto důvodu je implementován nový systém, který nabízí pravděpodobně lepší možnosti za podstatně nižší náklady a to jak investiční tak provozní. Pro následující období dvou až tří let jsou stanoveny poskytovateli nové požadavky na rozvoj nových funkcí. V dalším následujícím období se tempo rozvoje systému pravděpodobně velmi zpomalí.

Diskuse

Oproti hodnocení vývoje jednotlivých generací systémů fleet managementu (5) a vývoje ve přední dopravní společnosti ČSAD Jihotrans, kde vývoj je svázán s možnostmi konkrétního poskytovatele, sestavil autor příspěvku vlastní zhodnocení obecného vývoje IT systémů fleet managementu rozděleného do jednotlivých generací:

1. generace: sledování polohy, obousměrná komunikace
2. generace: funkční napojení na vnitřní systémy vozu, reporting, přesné určení polohy vozidla v řádu decimetrů, sledování a upozornění na pravidelné servisní prohlídky
3. generace: plná integrace s podnikovými systémy, dispečerská plachta, napojení pro zákazníky přes webové rozhraní, trasování, výpočet nákladů
4. generace: nahrazení mapových podkladů satelitními, přídavná zařízení, napojení a přímé řízení přes navigační zařízení v kabině vozu, inteligentní systémy
5. generace: satelitní snímky v reálném čase, napojení na databáze nákladů, načítání aktuálních dopravních situací

V současné době jsou systémy předních firem v nákladní dopravě na českém trhu na rozmezí třetí a čtvrté generace. Přičemž první etapa v České republice začala přibližně před sedmi lety. Přelom mezi druhou a třetí etapou byl přibližně před třemi lety. Z těchto údajů je patrná rychlost rozvoje těchto zařízení. Otázkou zůstává, kdy se technologie rozvinou do etapy páté generace a jestli zůstane nějaký prostor pro inovace.

Závěr

Nejdůležitější činností v rámci Fleet managementu je sledování vozového parku v reálném čase, přenos informací, reakce na aktuální situace, vyhodnocování. S tím je spojen i postupný přechod od hlasové k textové komunikaci, neboť veškerá data a údaje mohou být zpracovány a archivovány automaticky. Kromě toho lze výrazně zvýšit kvalitu služeb zákazníkům, poskytovat jim okamžité informace o průběhu zakázky a s předstihem řešit vznik možných problémů.

Zmiňované technologie nemají smysl pro dopravní společnosti s řádově několika nákladními vozidly, ale pro společnosti s vozovým parkem s desítkami až stovkami vozů. Tato oblast vyžaduje vysoké investice, ale při správném využívání umožní ještě větší úspory.

Vysoké tempo rozšiřování možností poskytovaných technologií v České republice začal zhruba před sedmi lety. Autor příspěvku odhaduje, že do tří let mohou být v praxi běžně využívané všechny uvedené funkce systémů. Pak bude následovat delší období bez výraznějších inovací.

Literatura

- [1] RUSHTON, A., CROUCHER, P., BAKER, P. *The Handbook of logistics and distribution management*, London: Kogan Page, 2007, 612 s. ISBN: 978-0-7494-4669-7
- [2] SIXTA, J., MAČÁT, V. *LOGISTIKA, teorie a praxe*. Brno: CP Books, 2005. 269 s. ISBN 80-251-0573-3,
- [3] PERNICA, P., *Logistika pro 21. století*. Praha: Radix, 2005. ISBN: 80-86031-59-4
- [4] JAROŠ, T. Řidič a informatika jsou klíčem k úsporám. *Dopravní noviny*, 2009. roč. 9 č. 31, s. 7.
- [5] JAROŠ, T. Fleet controllingu nahrává realita na silnicích. *IT SYSTEMS*, 2009. roč. 10 č. 4, s. 12-14
- [6] WEBEROVÁ, A., Fleet management ve jménu on-line. *SYSTÉMY LOGISTIKY*, 2009. roč. 9, č. 8, s. 14-15.
- [7] BRUKOVÁ, M., Fleet management – the driving of cost reduction. *Reliant Logistic News*, 2008. roč. 5, č. 10, s. 20-21

Title: Development and potentialities of fleet managements it systems

Název: Rozvoj a možnosti IT systémů fleet managementu

Author/s: Vít Mejda

Abstract: This paper is focused on fleet management in transportation company. Fleet management applications offer compact systems based on information acquired from operation. For bigger companies that operate higher number of trucks are lately when are intensively reduction costs these application needful.

Abstrakt: Příspěvek je zaměřen na fleet management u dopravních společností. Programy fleet managementu nabízejí ucelené systémy postavené na informacích získávaných při provozu. Pro větší společnosti provozující více nákladních vozidel jsou tyto systémy v současné době, kdy se intenzivně omezují náklady nepostradatelné.

Key words: information system, freight transport, fleet management, development

Klíčová slova: informační systém, nákladní doprava, fleet management, vývoj

Contact

Ing. Vít Mejda

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta, řízení

Studentská 13, 37005 České Budějovice

v.mejda@post.cz

JE ŠROTOVNÉ EFEKTIVNÍM NÁSTROJEM PRO ŘEŠENÍ HOSPODÁŘSKÉ KRIZE?

Růžena Míková

Úvod

Ta hrstka ekonomů, která kdysi hlásala, že předimenzovaná orientace českého průmyslu na odvětví automotive může v budoucnu působit jako časovaná bomba, jistě nyní se zadostiučiněním pokyvuje hlavou. Finanční krize se skutečně nejvíce odrazila v automobilovém průmyslu. Lidé, znervóznění nejistými ekonomickými prognózami, se začali obávat budoucnosti a odložili nákup nadstandardních předmětů, kterým nový automobil bezesporu je. Automobilky zprvu horentně ujšťovaly veřejnost, že jich se krize nedotýká. Po týdnu přiznaly, že propustí agenturní pracovníky a omezí přesčasy. Po měsíci se jim začala podlamovat kolena a padly první výpovědi. Po nich následovaly další. Nepřežily podniky se slabou úrovní vrcholového managementu, byť se jejich ředitelé holedbali, že za nic nemohou a sváděli vše na nepříznivou situaci na trhu, aniž by přiznali, že neměli v podniku nastavené plány pro uplatnění krizového managementu.

Pod tlakem firem žádajících rychlá řešení se vlády některých zemí uchýlily k zavedení protikrizového opatření v podobě finanční prémie při likvidaci starého a koupi nového automobilu, tzv. šrotovného. V rámci balíčku protikrizových opatření zavádí šrotovné i Česká republika. Ve středu 9. 9. 2009 bylo prezidentské veto přehlasováno 101 hlasy Poslanecké sněmovny a Zákon o podpoře hospodářského růstu a sociální stability, který mimochodem zavádí i šrotovné, dostal zelenou.

Výše šrotovného v ČR bude činit 30 000 Kč, dosáhne na něj vlastník nejméně 10 let starého vozidla, které má na sebe přihlášené min. 2 roky, přičemž starý automobil musí nechat sešrotovat a odhlásit z registru. Šrotovné se bude týkat pouze nových vozů s cenou do půl milionu korun a s emisemi CO₂ nižšími než 160 gramů na 1 kilometr. Připomeňme, že prémie za sešrotování starého vozidla není nijak závratná, neboť v současné době dohadováním a smlouváním s prodejcem dosáhnete snížení ceny o desítky tisíc, bezplatné poskytnutí klimatizace či jiné výbavy zdarma. Ceník automobilek je pouze orientační a záleží na každém prodejci, kam až se slevami půjde, aby pro něj zisk byl dostačující.

Cíl a metodika

Ve své práci se zaměřím na dvě hlavní hlediska podporující zavedení výše zmiňované státní subvence:

- hledisko environmentální
- hledisko ekonomické

K dosažení racionálních výsledků pro posouzení environmentálního dopadu byl pro výzkum zvolen typický zástupce automobilů, který optimálně vyhovuje schváleným směrnici pro poskytnutí šrotovací subvence (tozn. emise CO₂ < 160 gramů na 1 kilometr, cena vozidla < 500.000,- Kč). Jako indikátory metodologie výzkumu budou použity pregnantní ukazatele: spotřeba l/100 km, CO₂ v g/km a normy, přičemž budu vycházet z technických hodnot konkrétního výrobce zvoleného automobilu.

Pro posouzení ekonomických přínosů budou jako indikátory použity finanční ukazatele (výdaje na šrotovací subvence, příjmy – z DPH, za odhlášení starých vozidel, za registraci nových vozidel). Cílem práce bude objektivně objasnit význam šrotovného a posouzení jeho přínosu z krátkodobého i dlouhodobého hlediska.

Výsledky

V současné době platí šrotovné ve 13 zemích světa (tabulka 1). Ve čtyřech zemích již skončilo, a to na Slovensku, v Rakousku, Německu a USA. V Rakousku se příspěvek na šrotovné vyčerpal po třech měsících a požádalo o něj přes 30 tisíc Rakušanů (prémie činila 1.500 eur). Americká vláda nabízela za koupi nového a likvidaci starého automobilu příspěvek 4.500 dolarů a německý příspěvek na šrotovném činil 2.500 eur.

Tabulka 1 – Přehled zemí, kde v současné době šrotovné platí

Země	Platnost	Částka	Podmínky
Británie	od května 2009 do března 2010	2000 liber (zhruba 2400 eur)	sešrotovat vůz min. 10 let starý
Egypt	od 2009	650 eur	jen pro vozy taxi min. 20 let staré
Francie *	od ledna do prosince 2009 (zvažuje o prodloužení, ale s nižší částkou)	1000 eur	sešrotovat vůz min. 10 let starý
Kypr		675-1700 eur	sešrotovat vůz min. 15 let starý
Itálie **	od února do prosince 2009	1500 eur	sešrotovat vůz starší 9 let
Japonsko	od června 2009	od 1800 eur	sešrotovat vůz min. 13 let starý
Kanada	od ledna 2009 do března 2011	2230 eur	sešrotovat vůz vyrobený před 1995
Lucembursko	od ledna 2009 do října 2010	1500/1750 eur (dle emisí nového auta)	sešrotovat vůz starší 10 let
Nizozemsko ***		od 750-1750 eur	sešrotovat vůz min. 9, 13 a 19 let starý
Portugalsko	od ledna do prosince 2009	1000/1250 eur (podle stáří sešrotovaného vozu min. 10/15 let)	sešrotovat vůz starší 10 let
Rumunsko	od ledna do prosince 2009	900 eur	sešrotovat vůz starší 10 let
Srbsko		1000 eur	sešrotovat vůz min. 9 let starý
Španělsko	od prosince 2008 do října 2010	1800 eur	sešrotovat vůz starší 10 let
<p>Poznámka: * - již v roce 2008 Francie zavedla program šrotovného na ekologicky šetrná auta ** - V Itálii platilo šrotovné 700 eur (plus sleva na dani) již od ledna 2007 do konce 2008. *** - další bonusy poskytují některá města</p>			

Zdroj: ČTK; <http://www.scrapping-premium.com> [1]

Jedním z hlavních faktorů pro zavedení šrotovného je bezesporu snížení ekologické zátěže výfukových zplodin starších automobilů. Nejprve se tedy zaměřím na tolik zdůrazňované **environmentální hledisko:**

Jako typického zástupce nového vozu jsem zvolila VW Golf VI 2.0 TDI DPF s průměrnou spotřebou 4,5 l/100 km motorové nafty, vyhovující normě EURO 5 a s emisemi CO₂ 119 g/km (tabulka 2).

Tabulka 2 – Hodnoty vybraného zástupce VW Golf VI 2.0 TDI DPF

Vybraný zástupce nového automobilu	Průměrná spotřeba	Norma	Emise CO ₂ v g/km
VW GOLF VI 2.0 TDI DPF	4,5 l/100 km	EURO 5	119

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů z Environmental Commendation Golf VI - Background Report [4]

K výrobě uvedeného automobilu se spotřebuje (včetně výroby použitých materiálů) 73 GJ energie a emise dosáhnou 4,6 tun CO₂ a 8 kg NO_x (tabulka 3). **Zmíněných 73 GJ odpovídá energii obsažené v 1.890 litrech motorové nafty (38,6 MJ/l).**

Tabulka 3 – Environmentální zátěž při výrobě vybraného zástupce VW Golf VI 2.0 TDI DPF

Spotřeba energie a vyprodukované emise při výrobě 1 ks (včetně výroby všech potřebných ND)	Energie na výrobu 1 ks automobilu	Emise CO ₂	Emise NO _x
VW GOLF VI 2.0 TDI DPF	73 GJ	4,6 tun	8 kg

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů z Life Cycle Inventory for the Golf A4 [2]

Z výše uvedených výsledků vyplývá, že výměna stávajícího automobilu za nový se vyplatí za kumulativního splnění následujících faktorů:

- stávající automobil má průměrnou spotřebu minimálně 7 l nafty či 9,2 l benzínu na 100 km
- ujetá vzdálenost za rok činí alespoň 15.000 km
- stávající automobil musí být vyměněn za nový alespoň o 5 let dříve (resp. ujetá vzdálenost bude menší o 75.000 km)

Pokud by řidič ujel ročně "pouhých" 10.000 km, musela by spotřeba u jeho starého automobilu dosahovat 8,3 l nafty či 10,9 l benzínu na 100 km. Přitom méně než 15.000 km ročně ujede 78% českých řidičů, dvě třetiny ujedou méně než 10.000 km a polovina dokonce méně než 5.000 km ročně [3].

V případě, že majitel 11 let starého vozidla stejné třídy (*VW Golf IV 1,9 TDI, spotřeba 4,95 l/100 km*) využije šrotovné a auto odstaví, energeticky se mu to vyplatí až od 84.000 najetých kilometrů ročně.

Hodnoty emisí CO₂ budou nižší teprve až od 110.000 ročně ujetých kilometrů. Využití subvence v podobě šrotovného tudíž dává smysl pouze z hlediska emisí oxidů dusíku, které

by se vyrovnaly při 8.200 najetých kilometrech ročně (to vše opět pouze za předpokladu, že majitelé díky šrotovnému starý vůz odepsali o pět let dříve).

Pro úplnost je nutné zmínit, že v úvahu nebyly brány náklady spojené s likvidací starého vozidla, které jsou taktéž nemalou ekologickou zátěží.

Pojďme se nyní zaměřit na ekonomické hledisko:

Pro posouzení ekonomického přínosu šrotovného jsem si zvolila zemi, kde byly již prostředky vyčleněné na šrotovné vyčerpány, a která nám je zároveň po hospodářské stránce nejbližší. Jedná se o Slovensko.

Slovensko má již za sebou dvě vlny šrotovného: od března 2009 bylo díky příspěvku 1500 eur sešrotováno na Slovensku 22.000 automobilů a zhruba stejný počet aut starších deseti let se zlikvidoval během druhé vlny začátkem dubna, kdy se prostředky (1000 eur na auto) vyčerpaly za devět dní. Nejvíce se prodávaly automobily zn. Škoda a Renault. Z 37 258 dosud prodaných vozidel na Slovensku (k 31. 8. 2009) bylo 5 869 ks značky Škoda. O 329 méně se prodalo vozů značky Renault, na třetím místě skončily vozy Kia a v těsném závěsu Peugeot. V průměru utratili Slováci za auto koupené v rámci šrotovného 9 358 eur, tedy 238 636 Kč. Stát na každou koupi přispěl dotací v průměru 32 618 Kč.

Celkově bylo z registru odhlášeno 44 200 vozidel, z toho 79 % bylo starších 15-ti let. Rozděleny byly dotace ve výši 47,7 mil. eur. Na DPH za automobily zakoupené v rámci šrotovného se získalo 63,3 mil. eur a na dalších poplatcích zahrnujících poplatky za odhlášení starého a registraci nového vozidla se vybralo 2,5 mil. eur. Slovensku přineslo šrotovné do státní kasy 18,15 miliónů eur (tabulka 4).

Tabulka 4 – Výsledek šrotovného na Slovensku

Slovensko		
Výdaje v mil. €	Příjmy v mil. €	ZISK
47,7	63,3	
	2,5	
		18,1

Zdroj: vlastní zpracování dle údajů ze Sdružení automobilového průmyslu

Diskuse

Z výše uvedených výsledků je patrné, že šrotovné je z ekonomického hlediska přínosem. Pokud bychom ovšem nebrali v potaz tzv. **trade off efekt**, kdy šrotovné na sebe bere status diskriminačního opatření. Kupující, kteří využijí třicetitisícového státního příspěvku a uskuteční nákup nového automobilu o pár let dříve, než původně plánovali, zákonitě odloží nákup ostatních movitých či nemovitých předmětů. V této fázi šrotovné vytvoří **kontraproduktivní efekt**, kdy na jedné straně pomůže automobilovému průmyslu (byť krátkodobě) a na straně druhé uškodí ostatním odvětvím.

Mladoboleslavská Škoda díky šrotovacím premiím mohla v průběhu prvního pololetí letošního roku přijmout 2200 agenturních zaměstnanců. Jejich počet tak dosáhl tří tisíc. To je

sice stále o tisíc méně než zaměstnávala firma v polovině roku 2008, ale zároveň je to výrazný nárůst proti prosinci 2008, kdy jich zaměstnávala jen 800. Je tedy zřejmé, že se nám podaří načas udržet zaměstnanost, ale o to komplikovanější může být naše budoucnost.

Stejně tak jako na Slovensku i u nás šrotovné částečně přispěje k dalšímu zadlužování středních vrstev obyvatelstva, kteří spolu se šrotovací premií využijí i služby leasingových a jiných úvěrových společností.

Závěr

Namísto toho, abychom nezasahovali do tržního řízení ekonomiky, snažíme se za každou cenu udržet umělé tempo, což může vést k nepříznivému dopadu na hospodářský růst naší země. Lidé, kteří využijí příspěvek na nákup nového automobilu, byť o novém automobilu uvažovali až napřesrok či za dva až tři roky, si jej pořídí již dnes, staré nechají sešrotovat a automobilkám stoupnou zákaznické objednávky. Je nasnadě položit si otázku: Kdo si koupí auto za dva roky, když ti, co o jeho koupi teprve uvažovali, si jej pořídili již nyní? A obměňovat vozový park v krátkých časových úsecích není ani v západních zemích standardem, byť koupě nového automobilu v jedné rodině je frekventovanější než u nás. Je tedy zřejmé, že za 2 roky vznikne na trhu v oblasti poptávky mezera, která se bude zvětšovat přímo úměrně s chybějícím kupním potenciálem.

Nutno přiznat, že šrotovné má **kladný dopad** na obměnu staršího vozového parku, na bezpečnost na silnicích, na lepší životní prostředí. Na druhou stranu náklady na výrobu jednoho nového auta (energie, kovy, plasty aj.) a náklady na zlikvidování jednoho starého auta jsou daleko vyšší ekologickou zátěží.

Se současnou ekonomickou recesí se automobilové firmy musejí především vyrovnat samy, a to snižováním nákladů, zvyšováním efektivity, zkvalitňováním a rozšiřováním svých nabídek, větším důrazem na přidanou hodnotu nebo investicemi do výzkumu a vývoje úsporných technologií, které jsou nezbytné pro jejich konkurenceschopnost. Optimálním stavem pro českou ekonomiku je stabilní fungování široké škály malých podniků než preference krátkodobých zájmů několika velkých automotive společností se silným lobbistickým zaměřením.

Literatura

- [1] ČTK; <http://www.scraping-premium.com>
- [2] SCHWEIMER W. Georg, LEVIN Marcel: *Life Cycle Inventory for the Golf A4 [online]*. 2005 [cit. 2009-06-15]. Dostupné z: < www.volkswagen.com >.
- [3] SKLÁDÁNÁ Pavlína, TECL Jan: *Jízdní výkony a účel používání automobilu [online]*. 2005 [cit. 2005-06-00]. Dostupné z: < www.czrso.cz >.
- [4] VOLKSWAGEN AG: *Environmental Commendation Golf VI - Background Report [online]*. 2008 [cit. 2008-09-00]. Dostupné z: < www.volkswagen.com >.

Title: Is the tax break on new car purchases an effective tool of economic crisis?

Název: Je šrotovné efektivním nástrojem pro řešení hospodářské krize?

Author/s: Růžena Míková

Abstract: Many states have been offering both cash and privilege incentives for consumers who purchase ecologically friendly vehicles. Car-scrapping subsidies increased the demand for cars in other countries and lowered the effects of the financial crisis by limiting layoffs and cuts in production. But is really the tax break on new car purchases an effective tool of economic crisis?

Abstrakt: Již několik států nabídlo zvýhodněné hotovostní pobídky pro spotřebitele, kteří si zakoupí ekologicky šetrná vozidla. V těchto zemích zvýšilo šrotovné poptávku po automobilech a snížilo dopady finanční krize tím, že omezilo propouštění a omezení výroby. Ale je šrotovné opravdu efektivním nástrojem pro řešení hospodářské krize?

Key words: incentive, consumer, car-scrapping subsidies, demand, financial and economic crisis

Klíčová slova: pobídka, spotřebitel, šrotovné, poptávka, finanční a ekonomická krize

Contact

Ing. Růžena Míková
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
arbitrazni.asociace@gmail.com

UTILIZATION POSSIBILITIES OF THE AGENT-BASED APPROACH FOR DESTINATION PROCESSES SIMULATION[#]

Martin Musil, Martin Luštický, Jan Voráček

Introduction

The importance of tourism in regional development constantly grows; however, benefits arising from tourism are largely non-quantifiable. If any standalone unit wants to reach of long-term growth, it is necessary to be professionally managed. The tourism destination also should become such unit, aspiring to win recognitions on the tourism market. The destination management is the mostly defined as the most mature management system.

Many organizations try to realize activities of destination management and marketing. However, it is possible when they have necessary data, or better, knowledge, available only; with the help of them the organizations can make proper decisions and adapt their offer. Relatively new branch of science that we can utilize in the destination management is the modeling with suitable computer software. In this paper we would like to outline the possibilities of utilizations of some approaches and software for modeling and simulation of processes in destination and show that also in such multi-branch, as the tourism is, it is possible to use computer models for efficiency decision making.

Material and methods

During the model construction is to be look on how the model will be conceived: either optimization (prescriptive) or simulation (descriptive). Regarding to our research on modeling of optimal tourist destination the next words give heed to the basic characteristics of optimization models only.

The purpose of the optimization models is to find the best way for achieving in advance defined goal. These models consist usually of three basic parts: [4]

- objective function – describe the defined goal (required value),
- decision variables – particular solution possibilities,
- bounds – restrict the choice of reasonable decision-making variables.

Prescriptive models lurk in themselves many restrictions. Probably the bigger one constitutes the specification problem of the optimal objective (target) function (because of hardly quantifiable soft variables). Next restrictions results from the problem of linearity solving (owing to complexity of the solving problem with many variables and their correlates), the absence of the feedback, and the overall static of the models. [4]

Despite of these limitations should be the optimize models useful. We can use them in all situations, where it is possible to unambiguously defined possibilities of choice, optimal target position and where the system is relatively static without large number of feedbacks. Such models are of use in the branch of transportation, computer design, product management and so on. Unfortunately, socio-economic or ecologic systems that mostly insist on decision-making on the basis of models do not fulfill these conditions generally.

[#] The paper is processed as one part of research work Optimal destination modeling, which is registered by Internal Fund Agency of VŠE under the registration number IG 40/08.

Regarding to our research on simulation modeling of optimal tourist destination we will target on simulation models, whose relevant optimality we ensure in the second step, thus by virtue of pieces of knowledge acquired during the simulation. Next, we limit ourselves on two simulation model categories only.

System Dynamics Models (SDM)

For behavior knowledge of complex social systems with a range of feedbacks and troubleshooting causalities our common capabilities and mental models do not suffice. Therefore it is necessary by some means improve our competences, for example by using computer models. These models represent certain objectifying of mental models with a view of deduction of their consequences. [5] Next advantage of computer models is the possibility of inventive formulation of group opinion during the model creation, as well as the safe and visual interactive experimentation in the virtual world.

On of the computer model types are so-called **System Dynamic Models**. They enable to add important characteristics, needful for behavior cognition of complex systems, as well as for reaching a dynamic equilibrium for long-term operation within varying conditions. *“Main importance of the system dynamic models consists in a linkage on existing mental models, adding a lot of logical consequences and in improvement of our ability to learn.”* [5] These models express an aggregate behavior of interesting variables in accordance with time alternation. Everybody can imagine a practical meaning of formulation such as the visitor transit, weather (or climate) change, quality enhance of tourist facilities, just like a troubles associated with their exact representation by the mathematical form.

The helpfulness of these models therefore lies in their capability to simplify the reality and transfer it to the understandable form mainly. Obviously identify the specific problem is necessary for creation a model, as well as to choose the makings only.

Agent-base approach (AB)

Agent-based modeling and simulation is a new approach to modeling systems comprised of autonomous, interacting agents. Its main roots are in modeling human social behavior and individual decision-making. In **agent-based modeling** (ABM), a system is modeled as a collection of autonomous decision-making entities called agents. Each agent individually assesses its situation and makes decisions on the basis of a set of rules. Agents may execute various behaviors appropriate for the system they represent; for example, producing, consuming, or selling. Repetitive competitive interactions between agents are a feature of agent-based modeling, which relies on the power of computers to explore dynamics out of the reach of pure mathematical methods. [1]

In applications of AB modeling to social processes, agents represent people or groups of people, and agent relationships represent processes of social interaction. The fundamental feature of an agent is the capability of the component to make independent decisions. This requires agents to be active rather than purely passive.

At the simplest level, an agent-based model consists of a system of agents and the relationships between them. Even a simple agent-based model can exhibit complex behavior patterns and provide valuable information about the dynamics of the real-world system that it emulates. In addition, agents may be capable of evolving, allowing unanticipated behaviors to emerge. Sophisticated ABM sometimes incorporates neural networks, evolutionary algorithms, or other learning techniques to allow realistic learning and adaptation. [1]

The popularity of AB approach results from cumulative system complexity and a range of advantages of this modeling type. These are the ability to comprehend correlate interactions among agents, capability to describe the system naturally (closest to the reality), and a model flexibility. [1]

It is beneficial to think in terms of agents when: [3]

- there is a natural representation as agents,
- there are decisions and behaviors that can be defined discretely (with boundaries),
- it is important that agents have a dynamic relationships with other agents, and agent relationships form and dissolve.

Results

The goal of our pilot research is to show that it is realistic to model and simulate processes in a tourist destination. We are still at the beginning. We allude to the various partial problems. However, we would like to show and verify a certain method. As software we have chosen “AnyLogic” program. There are more of them, though.

At present we can find more possibilities of computer modeling and simulation. The demands in domain of tourism are specific for the necessity of combine various sciences and for the plenty of soft qualitative and poorly measurable data. However, by using contemporary knowledge we are able to model such complex system, as the tourist destination is.

These kind of modeling we can designate as „bottom-up“. It means that instead of beforehand planned system (model) it can come to emergence of an unplanned global behavior, which could appear as object-oriented. Like this we can describe a visitor behavior. A visitor makes a decision of visiting the destination, of staying there, of travelling inside and outside the destination. One of the big advantages of this approach is the fact that we can monitor the system progression. In this case the monitoring of destination processes in time, on basis of embedded and appropriately influenced variables. The aim of this modeling could be the simulation of visitor movements, including change monitoring, e.g. by endeavor to the tourism regulation. All this could contribute to more efficiency of tourist management in intention of sustainable development and could become a suitable help tool for decision-making, especially by searching and testing of marginal points, e.g. in the burden of the territory by the tourist trade.

For taking advantage of this approach the really good knowledge of local problems and conditions is required. Without this we are not able to construct agents. This approach exacts the two groups of experts in our opinion: the first is a group of experts on the local tourism, conditions and related broad issues; the second is an expert or a group of experts in agent-based computer modeling. The first group give the second one their knowledge (not data, but knowledge, it is important; we have to work with knowledge), the second group will program them by using the proper computer software. The output could be a relatively simple application without specific hard- and software requirements; in case of AnyLogic software it is a Java application.

Conclusion

Multiagent models and simulations are sometimes designate as the new way of a science research. They can represent all three basic logical science methods: deduction, induction and abduction. Each of these methods represents slightly different way and assumes a little different type of results. Therefore it is necessary to specify the method used [2]. In our research we have chosen the induction method.

During the construction of the future model we start from the two groups of agents. Subsequently we add next restrictive and diffusive variables according to the testing the model and its steps. We results from a real situation, where agents have a memory, can learn and reacts among them.

Single stages in the multiagent model process we can demarcate in the following way:

- definition of the solving problem
- selection of the implementation environment
- agent identification
- agent characterization (selection of attributes and behavior rules)
- model implementation
- model experimentation (stability testing)
- model verification
- results analysis. [2]

We try to run on similarly. Already the precise problem formulation is not so easy, especially when we are beginners in this approach. Therefore we are confident that the transfer of actual knowledge and experiences with this approach is very important. At the time of paper writing we are at the “agent characterization” phase. We try to start from a basic situation of one group of agents with certain variable attributes. These attributes we assign to the some criterions (chosen as important for visiting and traveling inside the destination). The result should be such as a value function (vectors of variables), which we pass on programming experts. Then the next experimentation, debugging and stability testing will follow.

The main result of our research should be an illustration of agent-based modeling can be usable in the tourism branch, and, particularly, in the destination processes simulation.

References

- [1] Bonabeau, E. Agent-based modeling: Methods and techniques for simulating human systems. In *Proceeding of the National Academy of Science of the United States of America*. Vol. 99, No. 3, pp 7280 – 7287. Dostupné z <<http://www.pnas.org/content/99/suppl.3/7280.full>>.
- [2] Burian, J. *Multiagentní modely sociálních organizací* [online]. [Cit. 2009-06-23]. Dostupné z <http://eldar.cz/honza/articles/burian_agents.doc>
- [3] Macal, CH. M., North, M. J. *Tutorial on agent-based modelling and simulation*. Center for Complex Adaptive Agent Systems Simulation. Argonne National Laboratory. USA. 2005. Dostupné z <<http://www.informs-sim.org/wsc05papers/002.pdf>>.
- [4] Serman, J. D. *Skeptikův průvodce počítačovým modelováním*. Cambridge: MIT Sloan School of Management, 1988, 25 s. Dostupné z <http://www.simulace.cz/media/art/Skeptikuv_pruvodce.pdf>.
- [5] Vojtko, V. Použití systémově dynamických modelů. In *Acta Oeconomica Pragensia* 8/2003. ISSN 0572-3043

Title: Utilization possibilities of the agent-based approach for destination processes simulation

Název: Možnosti využití agentového přístupu k modelování destinačních procesů

Author/s: Martin Musil, Martin Luštický, Jan Voráček

Abstract: Computer simulation is a convenient tool for efficient mimicking the behavior of complex and uncertain dynamic problems with a large portion of subjectivity. Destination management is a typical representative of tasks, convenient for such techniques. To be efficient and understandable for managers, the language of formal representation must be intuitive, straightforward and user friendly. Graphical syntax is the must. Our paper outlines the current state-of-the-art in user-friendly simulation techniques and demonstrates their suitability for qualitative support of tourist trade related decisions.

Abstrakt: Computer simulation is a convenient tool for efficient mimicking the behavior of complex and uncertain dynamic problems with a large portion of subjectivity. Destination management is a typical representative of tasks, convenient for such techniques. To be efficient and understandable for managers, the language of formal representation must be intuitive, straightforward and user friendly. Graphical syntax is the must. Our paper outlines the current state-of-the-art in user-friendly simulation techniques and demonstrates their suitability for qualitative support of tourist trade related decisions.

Key words: bottom-up modelling, simulation, Agen-Based, AnyLogic, destination management

Klíčová slova: bottom-up modelling, simulation, Agen-Based, AnyLogic, destination management

Contact

Ing. Martin Musil
Fakulta managementu VŠE Praha v Jindřichově Hradci
Katedra managementu veřejného sektoru
Jarošovská 1117/II, 37701 Jindřichův Hradec
musil@fm.vse.cz, 384417245

VLIV HOSPODÁŘSKÉ KRIZE NA CHOD PODNIKŮ A ZAŘÍZENÍ CESTOVNÍHO RUCHU V KRAJI VYSOČINA

Alice Neckářová

Úvod

V současné době se ekonomika nachází v důsledku celosvětové finanční krize v recesi. Během recese dochází k omezení cestování, snižuje se obsazenost některých hotelů, s problémy se setkávají i některé podnikatelské subjekty v destinacích (Jakubíková, 2009: 124). Zájem o turistické cesty od loňského září vlivem recese klesá, za celý letošní rok se podle odhadů počet zahraničních turistů dokonce poprvé od roku 2003 sníží, a to o čtyři až šest procent. Lépe na tom nebudou ani tržby z cestovního ruchu, které pro některé rozvíjející se země představují hlavní část jejich devizových příjmů. Právě Evropa patří mezi turistické oblasti nejvíce postižené krizí. Již loni zde počet návštěvníků stagnoval a v letošním roce klesá. Příčinou je hlavně recese v Británii, Německu a USA, tedy v zemích, jejichž obyvatelé často vyrážejí na dovolenou [7]. Ekonomická situace ať už ve zdrojové nebo cílové destinaci má jistě významný vliv na cestovní ruch, cestovní ruch má i zpětně vliv na ekonomické prostředí. Cestovní ruch vyvolává různé národohospodářské efekty a naopak národohospodářský vývoj determinuje vývoj cestovního ruchu (Freyer, 2009:7). Dle Světové organizace cestovního ruchu by cestovní ruch jako jedno z nejhrouževnatějších odvětví mohl pomoci eliminovat negativní dopady krize na národní ekonomiky. Hospodářská krize může být vnímána nejen jako hrozba, ale i jako příležitost. Dle Horákové (2003:15) je především potřeba velmi pozorně sledovat nejen současné potřeby zákazníků, ale i jejich změny a vývoj, zkoumat tržní příležitosti, identifikovat ty vhodné a atraktivní a udělat vše dříve a lépe než tržní rival.

Cíl a metodika

Cílem výzkumu byla především analýza konkrétních dopadů krize na chod jednotlivých podniků a zařízení cestovního ruchu v kraji Vysočina, zkoumány byly i dopady krize na stravovací zařízení v závislosti na typu jejich klientely. Prvním krokem bylo shromáždění a studium dostupných informací z odborných publikací a internetových stránek o dané problematice. Primární informace byly získány formou dotazníkového šetření a řízených rozhovorů. Dotazníkové šetření bylo provedeno na vzorku 150 respondentů, řízené rozhovory byly následně provedeny pouze ve 30 stravovacích zařízeních. Dotazníkové šetření i řízené rozhovory byly realizovány v průběhu měsíce září roku 2009 ve vtypovaných podnicích a zařízeních cestovního ruchu na Vysočině. Důraz byl kladen na výběr podniků lokalizovaných v různých místech regionu Vysočina, nejen v krajském městě. Tyto podniky sice tvoří v oblasti jako turistické destinaci její vybavenost, neboli turistickou infrastrukturu a suprastrukturu, logicky jsou však velmi často využívány především místními obyvateli. Výsledky výzkumu byly shrnuty do tří grafů.

Výsledky

Tuzemský i zahraniční cestovní ruch zaznamenává dle údajů vyplývajících ze statistik počtu hostů v hromadných ubytovacích zařízeních mírný pokles, pokles tržeb vykazují i cestovní kanceláře a agentury, restaurace a průvodci cestovního ruchu [8]. Region Vysočina

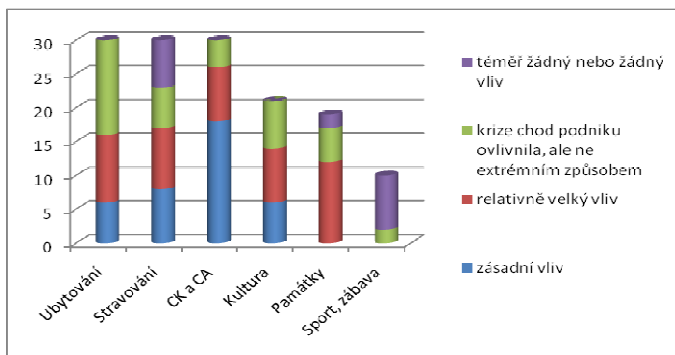
se dostal dle statistiky počtu zahraničních hostů v hromadných ubytovacích zařízeních v prvním pololetí roku 2009 až na poslední místo mezi všemi kraji v České republice, s podílem pouhé 0,6% z celkového počtu zahraničních hostů [9]. V minulých letech se kraj Vysočina držel dlouhodobě v počtu zahraničních hostů v hromadných ubytovacích zařízeních na předposledním místě před krajem Pardubickým, případně i před krajem Ústeckým [10]. Z toho lze usuzovat, že dopady hospodářské krize na odvětví cestovního ruchu jsou v této oblasti zřejmě zásadní a propad návštěvnosti je zde větší než v okolních turistických regionech.

Cestovní ruch je pojmem, který zahrnuje celou škálu služeb, elasticita poptávky je po různých službách různá. Prvním bodem zkoumání byl vliv krize na chod jednotlivých podniků v oblasti cestovního ruchu podle oblasti jejich činnosti. Z obrázku 1 je patrné, že nejvíce krizi pocítili provozovatelé cestovních kanceláří a agentur a provozovatelé ubytovacích, stravovacích a kulturních zařízení. Asi nejrozporuplnější oblastí výzkumu byla stravovací zařízení – jednotliví provozovatelé vykazovali různé odpovědi, pravděpodobně i díky relativně velké konkurenci v odvětví a odlišné typické klientele jednotlivých podniků.

Krize se v některých podnicích projevila více, v některých méně. Především se projevila snížením počtu návštěvníků a poklesem tržeb, klienti také údajně relativně často změnili strukturu své spotřeby. Pokles návštěvnosti zaznamenala především ubytovací zařízení, průzkum byl proveden ve všech kategoriích a třídách ubytovacích zařízení, která se na Vysočině vyskytují. Důraz byl kladen na výběr rozmanitých ubytovacích zařízení ať už ve smyslu rozsahu a kvality poskytovaných služeb nebo ve smyslu jejich lokalizace. Ubytovací zařízení také zaznamenaly relativně velké poklesy tržeb – obvykle uváděli pokles tržeb mezi třiceti až čtyřiceti procenty. Naopak provozovatelé sportovních zařízení nezaznamenali výrazný pokles návštěvnosti a provozovatelé kulturně historických pamětihodností uváděli, že je pokles návštěvníků nezaznamenali, nebo jich naopak přichází více. Dle dotazníkového šetření v cestovních kancelářích a agenturách jsou služby cestovních kanceláří a agentur stále méně využívány, což je na jednu stranu logickým důsledkem snížení kupní síly obyvatel. Na druhou stranu lze tento pokles přisuzovat i tomu, že roste počet osob s přístupem k internetu a jazykovou vybaveností, proto je možné, že si někteří raději zajišťují dovolenou sami. Místní cestovní kanceláře také shodně uváděly, že jejich zákazníci dávají nyní přednost levnějším dovoleným, kratším pobytům a také stále častěji čekají na tzv. Last Momenty.

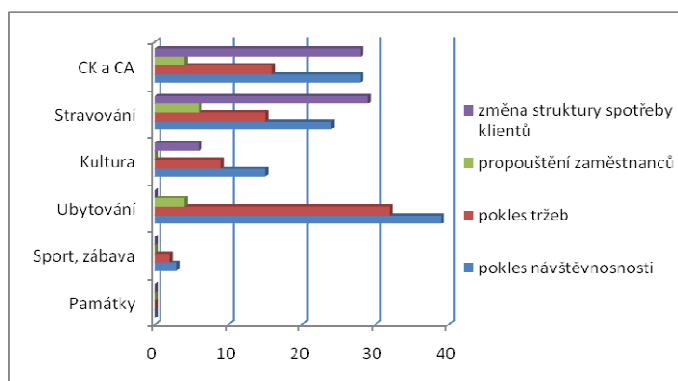
Co se týče dopadů krize na propouštění zaměstnanců, velké množství podniků uvedlo, že zaměstnance propustili z důvodu nespokojenosti s nimi a jejich místa už nahradili noví pracovníci. Propouštění z důvodů nadbytečnosti kvůli poklesu návštěvnosti se týkalo pouze cestovních kanceláří a agentur a ubytovacích a stravovacích zařízení, nešlo ale v žádném případě o masivní propouštění. Někteří zaměstnavatelé si naopak stěžovali na dlouhodobý nedostatek vhodných a schopných uchazečů.

Obrázek 1 – Vliv krize na podniky cestovního ruchu na Vysočině podle oblastí jejich činnosti



Zdroj: Vlastní průzkum

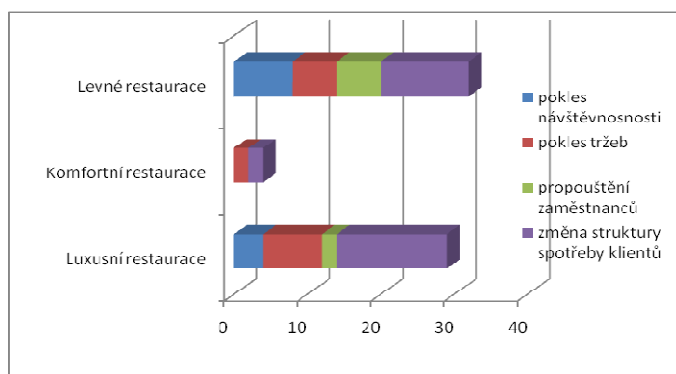
Obrázek 2 – Vliv krize na chod podniků



Zdroj: Vlastní průzkum

Výsledky získané ve stravovacích zařízeních byly analyzovány podrobněji, jelikož byly vysledovány relativně velké rozdíly mezi zařízeními v závislosti na typické klientele jednotlivých podniků. Pro většinu gastronomických podniků je typická určitá klientela. Neexistuje obecná dohoda o tom, jak určovat společenské třídy. Z velké míry si výzkumníci nejsou jisti základními rozměry struktury společenských tříd. Používá se velké množství postupů, které by měly poskytnout uspokojivý přibližný odhad společenské třídy [4]. Podniky byly pro účely výzkumu intuitivně rozčleněny do tří kategorií. Vzhledem k tomu, že v České republice neexistuje jednotná a závazná klasifikace stravovacích zařízení [6], bylo rozčlenění provedeno intuitivně, využity byly názvy tříd používané v oficiální klasifikaci hotelů (komfortní, luxusní). První zkoumanou kategorií jsou „luxusní restaurace“, jejichž klientelu tvoří převážně příslušníci vyšší střední třídy, občasnými návštěvníky jsou i příslušníci střední třídy. Další kategorií jsou „komfortní restaurace“, které často disponují velmi příjemným prostředím a jejich cenové relace jsou přijatelné pro širší okruh obyvatel. Tyto restaurace navštěvují především příslušníci střední třídy, relativně častými zákazníky jsou i rodiny s dětmi, v poledne obvykle tyto podniky nabízejí výhodná menu. Poslední zkoumanou kategorií jsou „levné restaurace“, které občas navštěvuje i mládež nebo senioři, některé z těchto restaurací také zajišťují obědy. Z obrázku je patrné, že největší pokles návštěvnosti zaznamenaly levné restaurace, největší pokles tržeb potom luxusní restaurace. Naopak „komfortní restaurace“ přežívají poměrně stabilně a nevykazují žádné velké ztráty, i když jsou v oblasti zastoupeny relativně nejpočetněji.

Obrázek 3 – Vliv krize na chod gastronomických zařízení



Zdroj: Vlastní průzkum

Velký pokles tržeb v luxusních a velmi drahých podnicích je z velké míry právě důsledkem hospodářská krize a poklesu automobilového průmyslu. Častými klienty těchto podniků byli právě vrcholoví manažeři největšího zaměstnavatele na Vysočině, společnosti BOSCH DIESEL s.r.o.. Vzhledem k současné situaci v této společnosti se už mnoho manažerů, kteří se na Vysočinu přestěhovali z Německa, vrátilo do své původní vlasti. Ti, kteří zůstali na Jihlavsku, už tyto podniky příliš nenavštěvují a rozhodně neutrácejí závratné sumy, jako tomu bylo v minulosti. Společnost BOSCH DIESEL s.r.o. také propustila obrovské množství zaměstnanců a neustále v propouštění pokračuje. Tomu lze přičíst i relativně velký pokles návštěvnosti „levných restaurací“. Mnoho osob na Vysočině je nyní nezaměstnaných nebo se toho, že se ocitnou bez práce, obává a z toho důvodu šetří.

Gastronomická zařízení letos také očekávají výrazně menší počet podnikových akcí na konci kalendářního roku, než tomu bylo v minulých letech. V minulosti byly tyto akce obvykle objednávány nejpozději během měsíce září, v letošním roce většina podniků z úsporných důvodů žádné akce nechystá a pokud ano, je rozpočet těchto akcí výrazně nižší než v minulých letech.

V rámci řízených rozhovorů byla také konzultována opatření, která gastronomická zařízení plánují nebo již realizují v rámci zvýšení návštěvnosti a udržení přízně svých klientů. Především „luxusní restaurace“ pomalu mění svůj přístup a zavádějí různé akce dostupné i pro méně solventní klienty. „Komfortní restaurace“ se především snaží udržet si svůj standart, inovují své interiéry a vytváří pro své klienty příjemnější prostředí nebo obměňují svou nabídku, eventuelně čas od času organizují různé výhodné nebo atraktivní akce.

Důležitým faktorem, který ovlivňuje poptávku v cestovním ruchu bez ohledu na aktuální období hospodářského cyklu, je jistě i lidský faktor. Překvapivě i vzhledem k rostoucí nezaměstnanosti v kraji Vysočina není v oblasti cestovního ruchu dostatek kvalifikovaných a schopných pracovních sil. Podniky proto využívají brigádníky, často se jedná o studenty. Možným řešením nedostatku kvalifikovaných pracovníků by byla rekvalifikace.

Závěr

Z výsledků výzkumu je patrné, že i kraj Vysočina se potýká se současnou ekonomickou krizí a jejími negativními dopady na jeho hospodaření. Většina destinací podniká opatření, která by pomohla eliminovat dopady hospodářské krize na odvětví cestovního ruchu. Můžeme se setkat i s názory, že krize se může právě pro podniky a zařízení cestovního ruchu stát příležitostí. Cestovní ruch jako jedno z nejhouževnatějších odvětví by mohl pomoci eliminovat negativní dopady krize na některé národní ekonomiky [11].

V regionu Vysočina se některé podniky a zařízení přestaly primárně soustředit na nejbohatší klientelu, která se momentálně v oblasti už nevyskytuje nebo šetří. Tyto podniky se nyní snaží oslovit i klienty, jejichž zájem v minulosti neměli „zapotřebí“. Tržby podniků a zařízení klesají přímo úměrně s rostoucí nezaměstnaností. Některé podniky ale vykazují i růst návštěvnosti díky tomu, že zákazníci mění strukturu své spotřeby.

Celý svět očekává, jak se bude dále vyvíjet hospodářství. Proroků je mnoho. Zajímavým se zdá být výrok: „Až odezní krize, půjdeme na oběd stejně tak, jako před ní. Jestliže jsme však dosud chodili na oběd jako na oslavu, začneme na něj chodit, abychom se najedli“[5].

Literatura

- [1] FREYER, W., *Tourismus marketing*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag München, 2009. 804 s. ISBN 978-3-486-58926-9.
- [2] JAKUBÍKOVÁ, D., *Marketing v cestovním ruchu*. Praha: Grada Publishing, 2009. 288 s. ISBN 978-80-247-3247-3.
- [3] HORÁKOVÁ, H. *Strategický marketing*. Praha: Grada Publishing, 2001. 150 s. ISBN 80-7169-996-9.
- [4] SCHIFFMAN, L., KANUK, L.,L. *Nákupní Chování*. Brno: Computer press, 2004. 633 s. ISBN 80-251-0094-4.
- [5] JOSIFKO, J., *Výroční publikace asociace českých cestovních kanceláří a agentur [online]*. Rok [cit. 2009-9-29]. Dostupné z: <www.accka.cz>.
- [6] *Asociace hotelů a restaurací české republiky [online]*. Rok [cit. 2009-10-1]. Dostupné z: <www.ahrcr.cz>.
- [7] *Asociace cestovních kanceláří České republiky [online]*. Rok [cit. 2009-10-2]. Dostupné z: <www.ackcr.cz>.
- [8] *Česká centrála cestovního ruchu [online]*. Rok [cit. 2009-9-29]. Dostupné z: <www.czechtourism.cz>.
- [9] *Český statistický úřad [online]*. Rok [cit. 2009-10-2]. Dostupné z: <www.czso.cz>.
- [10] *Ministerstvo pro místní rozvoj [online]*. Rok [cit. 2009-10-2]. Dostupné z: <www.mmr.cz>.
- [11] *World tourism organization [online]*. Rok [cit. 2009-9-9]. Dostupné z: <www.unwto.org>.

Title: Financial crisis and its influence on the tourism companies in Vysočina Region

Název: Vliv hospodářské krize na chod podniků a zařízení cestovního ruchu v kraji Vysočina.

Author/s: Alice Neckářová

Abstract: This contribution includes information about the influence of actual financial crisis on the companies, which are providing services in the field of tourism in Vysočina region. The influence of crisis on gastronomic establishments is more analyzed, with emphasis on typical clientele of this establishments.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá zhodnocením vlivu současné hospodářské krize na chod různých podniků a zařízení cestovního ruchu v kraji Vysočina. Podrobněji je rozebrán vliv hospodářské krize na chod stravovacích zařízení v závislosti na typu jejich klientely.

Key words: accommodation establishments, gastronomic establishments, clientele, Vysočina Region

Klíčová slova: ubytovací zařízení, gastronomická zařízení, klient, region Vysočina

Contact

Ing. Alice Neckářová
Vysoká škola polytechnická Jihlava
Katedra cestovního ruchu
Tolstého 16, 586 01 Jihlava
Aliceneckarova@centrum.cz, 606 688 451

MANAŽMENT PODNIKOV CESTOVNÉHO RUCHU NA MEDZINÁRODNOM TRHU V OBDOBÍ GLOBÁLNEJ KRÍZY

Ľudmila Novacká

Úvod

Cestovný ruch je na medzinárodnom trhu považovaný za priemysel, ktorý má interdisciplinárny charakter. Na tvorbe ponuky cestovného ruchu spolupracujú v určitej miere subjekty súkromného aj verejného sektoru. Podniky, ktoré poskytujú služby cestovného ruchu musia byť permanentne pripravené na krízové situácie. Krízový manažment je samozrejmosťou súčasťou ich podnikania. Krehkosť produktu cestovného ruchu je nebezpečná a vyplýva z geografického, ekonomického, produktového i organizačného rizika. Lokálne krízy, ktoré vznikajú v dôsledku výrazných výkyvov alebo kolapsov lokálneho charakteru (živelné pohromy, choroby, teroristické útoky a pod.) majú krátkodobý charakter. Na základe doterajšieho vývoja a skúseností možno konštatovať, že s výraznou podporou verejného sektora je možné lokálne krízy prekonať v priebehu jedného až troch rokov. Globálne krízy nie sú bežné v pravidelných cykloch. Ich pôsobenie je však výrazné a zasahuje do každodenného života. Cestovný ruch, uspokojuje v prevažnej miere vyššie potreby, ktoré sa v dôsledku globálnej krízy na medzinárodnom trhu dostávajú do centra pozornosti až v druhom alebo treťom slede.

Globálna hospodárska kríza a cestovný ruch

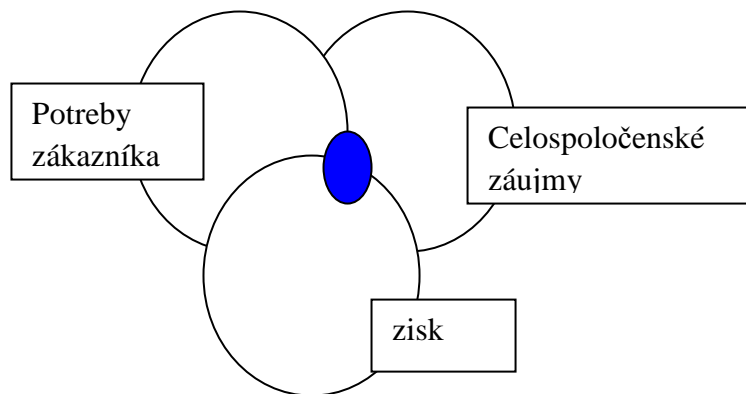
Súčasný globálny ekonomický vývoj determinuje celé makroprostredie. Krízový vývoj sme dlhodobo zaznamenávali na energetickom trhu , hlavné príčiny boli definované [2: 7] a všetky odberateľské odvetvia určitým spôsobom reagovali na tento vývoj už aj preventívne. Rozkolísanie hypotekárneho trhu, bolo signálom pre krízu v bankovom sektore s následným dominovým efektom.

Na medzinárodnom trhu cestovného ruchu možno konštatovať, že doterajší model, ktorý spočíval v snahe o rovnocenné a vyvážené prvky podnikania sa transformuje. V minulosti, v období relatívnej ekonomickej stability sme mohli hovoriť o snahe podnikov cestovného ruchu

- a) tvoriť primeraný zisk
- b) uspokojiť potreby zákazníka
- c) produkovať v súlade s celospoločenskými záujmami,

pričom všetky uvedené prvky boli vo vzájomnom prepojení. Rozsah tohto prepojenia bol determinovaný nielen ekonomickými podmienkami. V tomto období bol rozsah vzájomného prepojenia ovplyvnený etikou (uspokojenie potrieb) a schopnosťou vnímať nevyhnutnosť a potrebu naplniť aj celospoločenské záujmy (napr. environmentálne cítenie). Schematicky možno znázorniť uvedené javy nasledovne:

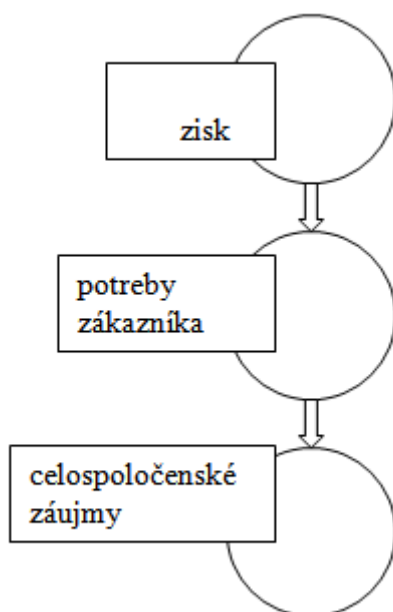
Obdobie relatívnej stability:



V súčasnosti, v období globálnej krízy však treba otvorene povedať, že rovnocennosť týchto prvkov ustupuje a do popredia sa dostáva predovšetkým ekonomický aspekt, ktorý predstavuje úhrada nákladov a tvorba zisku. Uspokojenie potrieb zákazníka začína mať reštriktívny charakter. Benefity pre zákazníka, ktoré boli v minulosti samozrejmosťou sú eliminované, alebo sa stávajú extra službou za úhradu. Celospoločenské záujmy, ktoré predstavuje hlavne udržateľný rozvoj z aspektu ekonomického, sociálneho a environmentálneho sa dostáva na úroveň podriadenosti spomínaných prvkov. Rozsah podriadenosti je odvodený od:

- a) ekonomickej efektívnosti a ekonomickej návratnosti
- b) rozsahu konkurenčnej výhody

Obdobie globálnej krízy:



Na základe prebiehajúceho vývoja možno konštatovať, že :

- a) Dopyt si začal vyžadovať produkt, ktorý naplní funkciu služby v podmienkach nižšej ceny , resp. nižších výdavkov
- b) Dopyt znížil záujem o určité produkty v cestovnom ruchu
- c) Ponuka uskutočnila reštrukturalizáciu služieb
- d) Ponuka znížila ceny
- e) Vybrané podniky cestovného ruchu sa dostali do krachu, ktorý mal „nádych“ špekulatívneho krachu

a), c) Dopyt si začal vyžadovať produkt služieb, ktorý naplnil funkciu služby v podmienkach nižšej ceny , resp. nižších výdavkov . Ponuka uskutočnila reštrukturalizáciu služieb a zdokonalila vlastnosti služieb, ktoré boli samozrejme hlavne v produktoch vyššej cenovej hladiny .

Podniky cestovného ruchu si uvedomili, že postupný vývoj medzinárodného trhu v podmienkach konkurenčnej schopnosti sa v dôsledku krízy ešte rýchlejšie a intenzívnejšie transformoval na sa trh dopytu.

Schopnosť podnikov prispôbiť sa tejto situácii a nestratiť zákazníka je v súčasnosti najdôležitejšia úloha. Krivky nezamestnanosti v jednotlivých krajinách a regiónoch výrazne upozorňujú na fakt, že dopyt je oslabený a potenciálny dopyt sa výrazne znížil. [1:166] Štatistika nevyjadruje psychologické aspekty. Tieto však zohrávajú mimoriadnu úlohu. Počas uplynulej letnej sezóny určité segmenty klientely uprednostňovali kratšie pobyty v presne stanovenom čase z dôvodu pocitu neistoty o stabilitu ich zamestnania. Reálny dopyt, ktorý existuje mení svoje požiadavky. Uspokojenie potrieb je mimoriadne významné, avšak v podmienkach nižšej ceny, alebo štandardnej ceny s rozšíreným rozsahom poskytnutých služieb v cene.

Príkladom sú spoločnosti s predmetom podnikania prenájmu aut na medzinárodnom trhu reagovali na tieto požiadavky ponukou menších malo-litrážnych aut so všetkým komfortom (klimatizácia, navigačný systém a pod), na ktorý boli zákazníci zvyknutí v autách vyššej kubatúry. Na druhej strane treba poznamenať, že nielen č* hotely, ale aj 5* hotely, ktoré poskytovali AI balíčky začali rozširovať služby, ktoré bolo možné „predať“. Príkladom je rozšírenie možnosti stravovacích služieb a la card za úhradu, zavedenie tzv. rezervačného poplatku za možnosť stravovať sa v národnej reštaurácii, alebo rozšírenie sortimentu nápojov za „extra poplatok“.

Reštaurácie, ktoré doteraz nepotrebovali intenzívne podporovať predaj, v súčasnosti využívajú možnosti balíčkového ponuky tzv. menu za jednotnú cenu a lákajú zákazníkov aj na jedlá, ktoré si vyžadujú zvýšený rozsah živej práce, ale na druhej strane môžu byť predmetom zvýšeného záujmu potenciálneho zákazníka.

b), d) Dopyt znížil záujem o určité produkty v cestovnom ruchu. Dopyt sa začal chovať racionálnejšie, seriózne zvažuje svoje výdavky. Ponuka znížila ceny.

- Korporátna klientela:

receptívne krajiny v kongresovom cestovnom ruchu zaznamenali pokles účastníkov z dôvodu zníženia výdavkov, respektíve znižovania nákladov firiem na tieto podujatia. Vybrané hotely, ktoré majú záujem udržať si korporátnu klientelu znížili vo väčšine významných miest (Praha, Viedeň, Paríž atď.) ceny hotelového ubytovania cca o 30 %. Táto hladina bola podmienená prepočtami, ktoré predpokladali 30 % pokles obsadenosti hotelov .

Publikované údaje [3] však nemožno paušalizovať v plnom rozsahu. Vybrané hotely s bezkonkurenčným - jedinečným produktom (napr. dizajn hotely) sú vyhľadávané a majú v podmienkach ústretivejšej cenovej politiky naďalej vysokú obsadenosť.

Znižovanie ceny je však možné len v prípade, že podnik cestovného ruchu si permanentne vytváral dostatočne silné ekonomické základy. Pokiaľ v minulosti v dobe konkunktúry

- ✓ staval na nízkej cene a nekvalitnej službe,
- ✓ nevytvoril si dostatočné zdroje na reinvestície,
- ✓ nedbal o vytvorenie loyálnej klientely či zákazníckej vernosti,
- ✓ nevenoval pozornosť rozvoju svojich pracovníkov,

výsledok je, že v súčasnosti nemá ekonomické a organizačné zázemie pre zníženie ceny [4:62].

Na základe analýzy výdajov vybraných medzinárodných spoločností možno konštatovať, že incentíva sa úplne nezastavila, podniky majú záujem zvyšovať odbornosť svojich zamestnancov a presadzujú teambuildingové aktivity. Cieľom organizácie teambuildingových podujatí v medzinárodných spoločnostiach je, aby ich pracovníci získali schopnosť pracovať v podmienkach zvýšeného stresu a ekonomickej náročnosti makroprostredia. Významné aktivity medzinárodných nadnárodných spoločností sa prejavujú i v snahe organizovať pre svojich obchodných partnerov podujatia, ktoré prehľbia vernosť odberateľov voči danej dodávateľskej medzinárodnej spoločnosti a zvýšia informovanosť o dodávaných tovaroch a službách.

- Dovolenskú klientelu:

hierarchia potrieb stredného prúdu klientely upriamuje pozornosť na produkty cestovného ruchu, ktoré uspokojia základné potreby, čo predstavuje ochranu zdravia, regeneráciu fyzických a duševných síl. Liečebné pobyty, wellness pobyty a pobyty pri mori, či na zdravom vzduchu v horách zostávajú v centre záujmu i v „ťažších“ obdobiach. Skúsenosti z letnej sezóny ukázali, že ekonomická situácia ovplyvňovala rozhodovanie zákazníka výrazne. Tzv. vonkajšia spotreba v reštauračných zariadeniach, v nočných baroch, sa znížila a dokonca aj príjmy vybraných aquaparkov vykazujú degres v rozsahu 10 %. Predpoklad, že rozhodovanie reálneho dopytu sa bude pohybovať v priestore – zájazd kontra individuálne zorganizovaná dovolenka s možnosťou:

- ✓ maximálnej úspory výdavkov
- ✓ hľadania možností ubytovania u rodiny, známych, prípadne výmeny bytov

sa čiastočne potvrdila.

Organizované zájazdy boli už v minulosti poznačené skutočnosťou, že dovolenkári aj v predchádzajúcich obdobiach hľadali možnosti nákupu dovolení na poslednú chvíľu. Last minute zájazdy sa stali fenoménom, ktorý vyhovoval záujemcom o dovolenku bez konkrétnej požiadavky na konkrétnu lokalitu, alebo konkrétne ubytovacie zariadenie. Rozhodujúca bola predovšetkým cena. Napriek skutočnosti, že hovoríme o dopyte, treba povedať, že dopyt sa dostal do tejto úrovne myslenia vďaka cestovným kanceláriám, ktoré sa v predchádzajúcich rokoch predbiehali v procese znižovania cien a last minute sa stal úplne bežným marketinovým nástrojom cenovej politiky. Last minutes zaujali tak významné miesto na trhu dopytu dovolenkovej klientely, automaticky vznikli i špecializované servery, ktoré ponúkajú práve tento produkt prostredníctvom internetu. Tento jav sme mohli sledovať na medzinárodnom trhu už viac ako päť rokov späť. Pôvodný zámer, ktorý bol v dávnej minulosti základom politiky last minute, t.j. ponúknuť niekoľko neobsadených miest v lietadle, alebo niekoľko stornovaných miest v hoteli sa v praxi cestovných kancelárií vytráca a racionálne správajúca sa klientela to okamžite využíva. V konečnom dôsledku to

znamená zvýšený tlak klientely na cestovné kancelárie a minimalizácia efektívnosti obchodnej činnosti cestovných kancelárií.

Developeri a podniky, ktoré sa špecializujú na timesharing už v minulosti hľadali rôzne formy pridanej hodnoty, ktorá by presvedčila zákazníka o výhodách tohto produktu. Možnosť zmeny miesta pobytu prostredníctvom ponuky viacerých destinácií a technológie rezervačných systémov aktivizovala predaj tohto produktu cestovného ruchu v ostatných rokoch. V súčasnosti však dopyt po timesharingu stagnuje, ponuka sa orientuje na znižovanie cien, ktoré sa výrazne prejavilo už v priebehu konca roka 2008 v poklese od tridsať do päťdesiat percent z pôvodnej ceny.

e) Vybrané podniky cestovného ruchu sa dostali do krachu, ktorý mal „nádych“ špekulatívneho krachu

Na trhu Českej republiky sa prejavilo niekoľko krachov cestovných kancelárií, pričom jedna z nich ešte v posledné dni predávala zájazdy, ktoré nebola schopná finančne pokryť a organizačne zabezpečiť. Na Slovenskom a medzinárodnom trhu letecká spoločnosť predávala letenky v posledné dni a hodiny svojej existencie, napriek skutočnosti, že fungovala v režime dočasného povolenia na leteckú prepravu, v podmienkach blokácie viacerých lietadiel a v podmienkach neuhradených pohľadávok viacerým medzinárodným letiskám.

Záver

Cestovný ruch nie je odtrhnutý od vývoja spoločnosti a globálna kríza sa intenzívne prejavuje i v predaji charakteristických i špecifických služieb cestovného ruchu. Podniky cestovného ruchu v maximálnej miere podriaďujú všetky aktivity základnému ekonomickému ukazovateľu – zisku. Dopyt znížil záujem o určité produkty v cestovnom ruchu a začal vyžadovať produkt, ktorý naplní funkciu služby v podmienkach nižšej ceny, resp. nižších výdavkov. Ponuka uskutočnila reštrukturalizáciu služieb. Viaceré podniky cestovného ruchu znížili ceny s rizikom, do akej miery si v predchádzajúcom období konjunktúry vytvárali dostatočne silné ekonomické základy a ekonomické a organizačné zázemie pre zníženie ceny.

Citovaná literatúra

- [1] Rublíková, E. Adaptívne modely vývoja ukazovateľov nezamestnanosti / In: *Ekonomická transformácia, jej sociálne a ekologické dôsledky III. Medzinárodná vedecká konferencia. Bratislava, 12.-13.november 1998* s.164-169.. - Bratislava : FHI EU vo vyd. ELITA 1998, 264 s. ISBN 80-85323-75-3
- [2] Baláž P., Zábojník S. Energetická bezpečnosť – nový imperatív globalizácie svetového hospodárstva, in: *Studia commercialia Bratislavensia*, číslo 2/2008, ročník 1, ISSN 1337-7493, str. 7
- [3] Novacká L. *Krízový manažment podnikov cestovného ruchu na medzinárodnom trhu* (power-point)
- [4] Krize vystaví každému účet za jeho podnikání v předešlých letech, In: *COT*,5/2009, ISSN 1212-4281, str. 62

Title: Management of tourist enterprises on international market in crisis period

Název: Manažment podnikov cestovného ruchu na medzinárodnom trhu v období globálnej krízy

Author/s: Ľudmila Novacká

Abstract: The tourist product is fragile and it is danger by geographical, economical, product and organization risk. Tourism is not separate, it is integral of development. The global crisis is transparent from the point of sale . The demand did reduce and requires product in function of lower price. The offer organised restructure of service assortment. Opening of speculative bankruptcy.

Abstrakt: Krehkosť produktu cestovného ruchu sa prejavuje v nebezpečí, ktoré vyplýva z geografického, ekonomického, produktového i organizačného rizika. Cestovný ruch nie je odtrhnutý od vývoja spoločnosti a globálna kríza sa intenzívne prejavuje i v predaji služieb cestovného ruchu. Dopyt znížil záujem o určité produkty v cestovnom ruchu a začal vyžadovať produkt, ktorý naplnil funkciu služby v podmienkach nižšej ceny , resp. nižších výdavkov . Ponuka uskutočnila reštrukturalizáciu služieb. Prejavy špekulatívnych krachov.

Key words: crises, needs, tourist product, demand, offer, prices

Klíčová slova: Kríza, potreby, produkt cestovného ruchu, dopyt, ponuka, ceny

Contact

Prof. JUDr. Ľudmila Novacká, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, obchod a cr
Studentská 13, 37005 České Budějovice
novacka@dec.euba.sk

DAŇOVÉ ASPEKTY FINANČNÍHO LEASINGU²²

Milena Otavová

Úvod

Leasing nemá v České republice příliš dlouhou tradici, neboť jeho největší nárůst u nás nastal až po roce 1989 s přechodem ekonomiky na tržní hospodářství a s rostoucí potřebou kapitálu podniků se rozšířila potřeba různých forem financování podniků. Patří mezi běžně využívané finanční produkty tržních ekonomik. Jedná se o výhodný finanční nástroj a to především díky své dostupnosti, pružnosti, ale také díky výhodným doprovodným službám. Představuje specifickou formu pronájmu, na jehož konci se pronajímaná věc může nebo nemusí stát součástí majetku klienta. Leasing tak umožňuje užívat potřebnou věc ve vlastnictví jiného subjektu (leasingové společnosti) na nezbytně nutnou dobu. Zpravidla k tomu nabízí i některé doprovodné služby (např. pojištění). V praxi jsou na trhu finančních produktů nejrozšířenější dva druhy leasingových vztahů - finanční leasing a operativní leasing.

Tento příspěvek se bude věnovat pouze finančnímu leasingu, jelikož se jedná o nejčastěji využívanou formou leasingového vztahu. Jeho základní vlastností je ujednání o pronájmu předmětu leasingu nájemci, který je oprávněn anebo povinen předmět leasingu po splnění všech podmínek definovaných v leasingové smlouvě převzít do svého majetku. Místo pojmu „finanční leasing“ bývá používáno také „finanční pronájem s následnou koupí najaté věci“ (zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů) anebo je chápán pouze jako převod práva užívat najaté zboží, přičemž se může jednat na základě sjednaných smluvních podmínek a na základě uplatnění DPH o leasing s povinným odkupem předmětu smlouvy nebo o leasing bez povinnosti či oprávnění nabýt předmět smlouvy. (v zákoně č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty),.

Cíl

Cílem příspěvku je uvést legislativní změny týkající se finančního leasingu, ke kterým došlo v průběhu let 2007 až 2009. Daňové dopady finančního leasingu budou zhodnoceny především z pohledu zákona o daních z příjmů a zákona o dani z přidané hodnoty. Okrajově bude nastíněn dopad legislativních změn týkajících se leasingu v posledních třech letech na oblast leasingového trhu.

Materiál a metody

Příspěvek reaguje na rozsáhlé změny v oblasti daňových zákonů, zejména zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů a zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty.

²² Příspěvek byl zpracován jako součást výzkumného záměru MSM6215648904 Česká ekonomika v procesech integrace a globalizace a vývoj agrárního sektoru a sektoru služeb v nových podmínkách evropského integrovaného trhu, podprojektu 02-05 Analýza vývoje české daňové a účetní soustavy, hodnocení jejích dopadů na chování podnikatelských subjektů a mezinárodní komparace těchto soustav s vybranými členskými zeměmi EU řešeného na ústavu účetnictví a daní PEF MZLU v Brně.

Hlavním cílem příspěvku je poukázat na legislativní změny týkající se finančního leasingu v posledních třech letech. K dosažení stanoveného cíle bylo použito zejména metod analýzy právních předpisů upravujících sledovanou problematiku. Pro vyvození závěrů byla použita metoda syntézy.

Výsledky a diskuse

Leasing je populární formou pořizování majetku nejen díky jednoduchosti jeho vyřízení, ale také proto, že hrazené nájemné je za podmínek stanovených ZDP (Zákon o dani z příjmů) daňově uznatelným nákladem (výdajem). Počínaje rokem 2008 však v této oblasti došlo k řadě změn, které daňovou výhodnost leasingu snižují (týká se to zejména leasingu finančního). Tyto změny vyplývají z rozsáhlé novely ZDP provedené zákonem č. 261/2007 Sb., účinné od 1. 1. 2008. Další změny vstoupily v platnost 1. 1. 2009, a to v souvislosti s novelou ZDP provedenou zákonem č. 2/2009 Sb. Navíc ZDP stanovuje řadu podmínek, které musí být splněny, aby bylo možné zaplacené nájemné uznat jako daňový náklad nájemce. Při neznalosti těchto pravidel se může stát, že se výhoda daňové uznatelnosti nájemného mění do podoby daňové neuznatelnosti, což může mít velice nepříjemný dopad, především v podobě různých sankcí.[2]

Daň z příjmů a finanční leasing

Za výhodu finančního leasingu lze považovat to, že leasingové splátky jsou za podmínek stanovených ZDP daňově uznatelným nákladem (výdajem). ZDP ovšem stanoví celou řadu podmínek, za kterých je možné nájemné uznat za daňový náklad (výdaj) nájemce. V roce 2007 bylo nájemné u finančního pronájmu s následnou koupí najatého hmotného majetku, který lze podle tohoto zákona odepisovat, uznáno jako výdaj (náklad) za podmínky, že doba nájmu pronajímané věci byla delší než 20 % stanovené doby odpisování uvedené v § 30 ZDP, nejméně však 3 roky. U nemovitostí musela doba nájmu trvat nejméně 8 let. Další podmínkou, aby byl nájem daňově uznatelný, je po ukončení doby nájmu následné bezprostřední převedení vlastnických práv k předmětu nájmu mezi vlastníkem (pronajímatelem) a nájemcem. Nesmí tedy vzniknout časová prodleva mezi koncem nájmu a odkupem. Cena pronajatého majetku nesmí být vyšší než by byla zůstatková cena při uplatnění rovnoměrných daňových odpisů.

Od 1. 1. 2008 se výrazně změnila podmínky daňové uznatelnosti leasingových splátek, v důsledku novely ZDP provedené zákonem č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů. Tato novela obecně snižuje daňovou výhodnost leasingu. Jedná se zejména o negativní dopady do daňové uznatelnosti nájemného u finančního pronájmu s následnou koupí najatého hmotného majetku. V § 24 odst. 4 písm. a) ZDP došlo ke změně v podmínkách pro daňovou uznatelnost nájemného tak, že doba pronájmu hmotného movitého majetku trvá nejméně minimální dobu odpisování uvedenou v § 30 odst. 1 ZDP. U nemovitostí musí doba nájmu trvat nejméně 30 let. Dále není možné podle § 25 odst. 1 písm. zm) ZDP v některých případech uznat za daňový výdaj (náklad) 1% z úhrnu nájemného. Ve vztahu k pronajímateli je negativní změnou zrušení § 30 odst. 4 ZDP, který umožňoval výhodný způsob leasingového odpisování pronajímaného hmotného movitého majetku formou finančního pronájmu s následnou koupí najatého hmotného majetku. Zrušené leasingového odpisování umožňovalo rychleji převést vstupní cenu majetku do daňových nákladů.

Pozitivní změnou této novely v oblasti leasingu je zrušením poslední věty v § 24 odst. 4, čímž byl odstraněn limit 1 500 000 Kč pro daňovou uznatelnost nájemného při pronájmu osobních automobilů kategorie M1 formou finančního pronájmu. Dále byl ze znění zákona vypuštěn §27 odst. 2, čímž došlo ke zrušení limitu 1 500 000 Kč pro daňové odpisování technického

zhodnocení a jiného majetku provedeného nájemcem při pronájmu osobního automobilu kategorie M1 formou finančního pronájmu.

Od 1. 1. 2009 byl z úvodního ustanovení § 24 odst. 4 odebrán odkaz o snížení daňové uznatelnosti nájemného o částku uvedenou v § 25 odst. 1 písm. zm), navíc bylo změněno i samotné ustanovení § 25 odst. 1 písm. zm). K této změně se neváže žádné speciální přechodné ustanovení, tzn., že od zdaňovacího období započatého v roce 2009 již poplatníci nemusí snižovat daňovou uznatelnost nájemného o částku uvedenou v § 25 odst. 1 písm. zm) – tedy o 1 % nájemného, což je pro poplatníky s velkým objemem hrazeného nájemného pozitivní zpráva. [2] S účinností od 1. 1. 2009 bylo do ustanovení § 24 odst. 4 doplněno, že je-li sjednaná doba nájmu kratší, než je stanoveno s ohledem na dobu odpisování hmotného majetku dle § 30 (u nemovitostí 30 let), uznává se nájemné při splnění ostatních podmínek, jako výdaj (náklad) u nájemce, jen pokud je kupní cena stanovena podle § 24 odst. 5 písm. a). To znamená, že kupní cena nesmí být nižší, než cena zůstatková vypočtená pomocí rovnoměrných odpisů.

Daň z přidané hodnoty a finanční leasing

Otázky ohledně daně z přidané hodnoty upravuje s účinností od data vstupu České republiky do Evropské unie zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. V roce 2005 došlo k rozsáhlé novelizaci tohoto zákona, konkrétně zákony č. 635/2004 Sb. a č. 669/2004 Sb. K dalším novelám poté docházelo průběžně v letech 2005 až 2007. Od 1. 1. 2008 vešla v platnost zákonem č. 261/2007 Sb., o stabilizaci veřejných rozpočtů, novela. Na základě této novely došlo ke zvýšení snížené sazby DPH z 5% na 9%, což se dotýká zvýšení nákladů na pořízování zejména zdravotnických prostředků financovaných jakoukoliv formou, včetně leasingu. Podle přechodných ustanovení ZDPH platí, že u smluv o finančním leasingu, které byly uzavřeny před nabytím účinnosti tohoto zákona a předmět leasingu byl předán do tohoto data nájemci, se postupuje podle původní normy, kterou byl zákon č. 588/1992 Sb., o DPH. Jelikož došlo k 1. 1. 2008 k výrazné novelizaci ZDPH, postupuje se podle přechodných ustanovení zákona č. 261/2007 Sb., kde se v čl. IX bod 1 stanoví, že pro uplatňování DPH za zdaňovací období před účinností novely se postupuje podle zákona č. 235/2004 Sb.

Významné změny i pro oblast leasingu přinesla další novela zákona účinná od 1.1. 2009. Leasing byl z hlediska ZDPH považován až do konce roku 2008 vždy za tzv. dílčí plnění ve smyslu § 21 odst. 9: Dílčím plněním se rozumí zdanitelné plnění, které se podle smlouvy uskutečňuje ve sjednaném rozsahu a ve sjednaných lhůtách a nejedná se přitom o celkové plnění, na které je uzavřena smlouva. Dílčí plnění se považuje za uskutečněné dnem vydaným ve smlouvě [1]. Dle právní úpravy platné do 31. 12. 2008 tedy byly jednotlivé leasingové splátky zatíženy DPH a každá splátka tvořila základ daně.

Zároveň se touto novelou změnila obecná definice finančního leasingu. Podle novely může být finanční pronájem považován jak za dodání zboží, tak za poskytnutí služby. Případy, kdy se plnění spočívající ve finančním pronájmu bude považovat za dodání zboží a kdy za poskytnutí služby, vyplývají ze změn provedených v § 13 a § 14. Záleží na koncepci každé jednotlivé smlouvy. Pokud je ve smlouvě jednoznačně zakotvena povinnost odkupu zboží nájemcem, jedná se o dodání zboží. V ostatních případech se jedná o poskytnutí služby. Zejména v případech, kdy má nájemce pouze oprávnění k odkupu najatého zboží. Pokud je sjednán fixní odkup předmětu financování po ukončení leasingu, musí být DPH z celé hodnoty nájemného odvedeno k datu předání leasované věci (stejně jako u splátkového prodeje). Pokud je ale sjednána opce na odkup předmětu financování po ukončení smlouvy, dochází k postupnému odvodu DPH ze splátek (stejně jako v roce 2008).

Změny pro oblast finančního leasingu na základě zákona č. 87/2009 Sb. a zákona č. 216/2009 Sb.

Od 1.4.2009 nabyl platnosti zákon č. 87/2009 Sb., kterým se mění zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů, a některé další zákony. Tato novela se částečně promítla i do zákona o daních z příjmu. Nově, dle této novely, doba nájmu hmotného movitého majetku zařazeného podle přílohy č. 1 k ZDP v odpisové skupině 1 trvá nejméně 36 měsíců, v odpisové skupině 2 nejméně 54 měsíců a v odpisové skupině 3 nejméně 114 měsíců. U nemovitostí musí doba nájmu trvat nejméně 30 let. Díky této novele tedy dochází ke snížení minimální doby trvání smlouvy u finančního leasingu o šest měsíců.

Novela zároveň umožňuje plátcům DPH uplatnit nárok na odpočet daně u osobního automobilu při jeho nákupu v tuzemsku, pořízení z jiného členského státu nebo dovozu ze třetí země, pokud je místo plnění v tuzemsku a datum uskutečnění zdanitelného plnění je nejdříve dnem 1. 4. 2009. Vzhledem k tomu, že dle statistických údajů tvoří osobní automobily s ohledem na zaměření leasingu movitých předmětů v ČR až 25 % je tato změna pro finanční leasing velmi významná. Leasingové financování osobních automobilů se tím stává pro podnikatele levnější o 19% (DPH z ceny vozu). Možnost odpočtu DPH u všech typů osobních automobilů má v případě financování nákupu leasingem pozitivní souvislosti, které ovlivňují celkovou výši měsíční splátky. Plátcí DPH, tak ušetří nejen díky odpočtu DPH z pořizovací ceny vozu, ale i snížením splátky pojistného, které se nově vypočte z pořizovací ceny bez DPH. Je však důležité připomenout, že uvedené změny se týkají až automobilů, které jsou klientům předávány po 1. dubnu 2009.

Poslední změnou týkající se finančního leasingu, kterou bych chtěla v příspěvku zmínit, je změna, ke které došlo na základě přijetí zákona č. 216/2009 Sb., kterým se mění zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů, a některé další zákony s účinností od 20. 7. 2009. Tato změna souvisí se způsobem odpisování hmotného majetku. Novela ZDP přináší další možnost odpisování tohoto majetku. Jedná se o nově vložený § 30a ZDP, který definuje pojem mimořádné odpisy a způsob jejich zahrnování do základu daně z příjmů. Mimořádné odpisy může uplatnit pouze první vlastník a to u hmotného majetku, který je zařazen do 1. nebo 2. odpisové skupiny a zároveň se jedná o majetek pořízený v období od 1. 1. 2009 – 30. 6. 2010. Hmotný majetek zařazený v 1. odpisové skupině podle přílohy č. 1 ZDP může poplatník, který je jeho prvním vlastníkem, odepsat rovnoměrně bez přerušení do 100 % vstupní ceny za 12 měsíců. Hmotný majetek zařazený v 2. odpisové skupině podle přílohy č. 1 ZDP může poplatník, který je jeho prvním vlastníkem, odepsat bez přerušení do 100 % vstupní ceny za 24 měsíců. Tato novela se dotýká i finančního leasingu, neboť kromě zavedení mimořádného odpisování, byla také novelizována ustanovení ZDP týkající se daňové uznatelnosti u leasingového nájemného (§24 odst. 15 ZDP). Odlišnost od minulého ustanovení lze spatřovat právě v minimální délce trvání doby nájmu, která u smluv uzavřených do dne účinnosti této novely zákona je vázána na dobu odpisování dle § 30 odst. 1 ZDP, zatímco u smluv uzavřených po účinnosti novely je doba stanovena u majetku v 1. odpisové skupině na 12 měsíců a u majetku zařazeného v 2. odpisové skupině činí minimální doba 24 měsíců (§ 30a ZDP). Zbývající dvě podmínky - tedy bezprostřední převod vlastnického práva z pronajímatele na nájemce po skončení nájmu a u fyzických osob zařazení majetku po skončení nájmu do obchodního majetku - jsou v obou ustanoveních totožné. Zvýhodněný režim lze tedy využít v případě majetku najatého na základě smluv uzavřených v období od 20. 7. 2009 do 30. 6. 2010. Využití zvýhodněné formy finančního leasingu je právem a nikoli povinností poplatníka. Zvýhodněná forma je tedy pouze alternativou finančního leasingu.

Cílem této novely je zkrácení doby odpisování nového hmotného majetku pořízeného od 1. 1. 2009 do 30. 6. 2010, zařazeného do první nebo druhé odpisové skupiny. Vláda se tímto snaží motivovat daňové poplatníky ke koupi nového hmotného majetku a tím zvýšit odbytu u výrobců, respektive zachovat výrobu a vyšší zaměstnanosti u výrobců.

Vliv legislativních změn pro leasingový trh

Změny daňových pravidel se v roce 2008 u podnikatelských subjektů projevily v odklonu od finančního leasingu a přechodu k jiným formám pořízování hmotného movitého majetku, jako je pronajímání formou operativního leasingu nebo poskytnutí majetku formou úvěru. Podle České leasingové a finanční asociace se jednalo o významný pokles. Největší pokles byl ale zaznamenán převážně v prvním čtvrtletí roku 2009. Tento pokles byl zapříčiněn převážně očekávanou změnou v zákoně o DPH, která se týkala odpočtu DPH u pořízení osobního automobilu formou finančního leasingu u podnikatelů a také novelou zákona o dani z příjmu, která zkracuje minimální dobu trvání leasingu u majetku zařazeného v první a druhé odpisové skupině. V druhém čtvrtletí 2009 byl zaznamenán rostoucí podíl finančního leasingu u osobních automobilů, což souvisí s možností odpočtu DPH. Vývoj, který se pro oblast finančního leasingu předpokládá pro druhé pololetí 2009 má rostoucí tendenci vzhledem k tomu, že velkou skupinu majetku pořízovaného formou finančního leasingu tvoří právě majetek zařazení do druhé odpisové skupiny.

Vývoj leasingu v roce 2007, 2008 a 2009 dle zpráv ČLFA (Česká leasingová a finanční asociace) o stavu a vývoji nebankovního leasingového trhu

V roce 2007 v oblasti leasingu movitých věcí bylo patrné výrazné zvýšení objemu - poprvé od r. 2001 byl dosažen dvouciferný růst trhu (zvýšení o 14,94 %). V r. 2007 nepokračoval růst podílu operativního leasingu na celkovém leasingu movitých věcí z předchozích let. Pokud se zaměříme na vývoj leasingu nemovitostí, tak pro rok 2007 platí pouze mírný růst oproti poklesu, který byl v této oblasti zaznamenán v roce 2006.

V roce 2008 byl po rekordním růstu zaznamenán v oblasti leasingu movitých věcí oproti roku 2007, kdy kulminoval dlouholetý růst leasingového trhu v podmínkách ekonomické konjunktury čtvrtinový pokles. V tomto roce je viditelný nárůst podílu operativního leasingu na celkovém leasingu movitých věcí. Jedná se o 19,7 % (v r. 2007 12,5 %, v r. 2006 14 %, v r. 2005 12 %, v r. 2004 8 %). Pro oblast leasingu nemovitostí byl v tomto roce taktéž zaznamenán pokles, jednalo se však pouze o pokles mírný tj. 2,9 %.

Vývoj leasingu movitých věcí v 1. čtvrtletí 2009 zaznamenal výrazný meziroční propad (proti 1. čtvrtletí 2008 to představuje meziroční snížení až o 51,5%). Projevily se zde důsledky propadu ekonomiky a snížení odpovídajících investičních aktivit. V leasingu osobních a užitkových vozů se negativně projevilo i odkládání nových leasingů na účinnost novely zákona o dani z přidané hodnoty umožňující odpočty DPH při pořízení osobního vozu a novely zákona o daních z příjmů umožňující zkrácení doby odpisů osobních vozů na 24 měsíců a odpovídající zkrácení doby jejich leasingu. Operativní leasing dosáhl v této oblasti nárůst až na 28 % z objemu celkového leasingu movitých věcí (v roce 2008 činil 19,7 %). Pro 2. čtvrtletí 2009 ještě nebyly výsledky zveřejněny. [3]

Závěr

Cílem příspěvku bylo shrnutí daňových aspektů finančního leasingu v letech 2007 – 2009. Jak bylo výše uvedeno hlavní negativní změnou pro tuto oblast bylo prodloužení minimální doby leasingu od počátku roku 2008. V této době mělo také negativní dopad na finanční leasing ustanovení týkající se neuznání za daňový výdaj 1% z úhrnu nájemného (splátek), pokud jejich hodnota překročí 100 milionů korun ročně (od 1. 1. 2009 zrušeno). Další negativní změnou, která je platná od začátku roku 2009, je nutnost přiznávat daň z přidané hodnoty z celé leasingové ceny ihned na počátku finančního leasingu, pokud má nájemce podle uzavřené smlouvy povinnost odkoupit majetek po jejím ukončení. Za pozitivní změny pro podnikatele je nutno považovat možnost uplatnit nárok na odpočet DPH při pořízení

osobních automobilů (včetně finančního leasingu) platnou od 1. 4. 2009 a dále možnost zkrátit minimální dobu trvání leasingu u majetku zařazeného v první odpisové skupině na 12 měsíců a ve druhé odpisové skupině na 24 měsíců v případě uzavření leasingové smlouvy po 20. 7. 2009.

Je viditelné, že oblast finančního leasingu podléhá častým změnám legislativy. Tyto změny mohou pro podnikatele znamenat mnoho problémů, protože se jedná o změny složité a časté. Změny je třeba správně aplikovat, jelikož v některých právních situacích je potřeba užít právní úpravy obsažené v předchozích zněních zákonů. Proto se často stává, že špatně identifikují správnou právní úpravu a mohou se dostat do problémů, z nichž jim mohou vznikat různé sankce.

Literatura

- [1] MARKOVÁ, Hana. *Daňové zákony 2009 : Úplná znění platná k 1. 1. 2009*. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2009. 215 s. ISBN 978-80-247-2803-2.
- [2] VALOUCH, Petr. *Leasing v praxi : praktický průvodce*. 4. aktualiz. vyd. Praha : GRADA Publishing, a.s., 2009. 128 s. ISBN 978-80-247-2923-7.
- [3] *Česká leasingová a finanční asociace* [online]. 2009 [cit. 2009-04-08]. Dostupný z WWW: <www.clfa.cz>.

Title: Tax implications of FINANCIAL leasing

Název: Daňové aspekty finančního leasingu

Author/s: Milena Otavová

Abstract: Financial leasing is the most favourite form of leasing relation. However a lot of changes have set in this area in 2008, which remit its tax advantage. This tax advantage was returned temporarily during this year (2009) through sweeping reforms in the tax area, such as Income tax act no. 586/1992 and VAT no. 235/2004. The aim of this article is determination all changes in tax legislation to be related to financial leasing during three last years. And of course outline effect of these changes on the leasing market.

Abstrakt: Finanční leasing je nejčastěji využívanou formou leasingového vztahu. V roce 2008 však v této oblasti došlo k řadě změn, které snižují jeho daňovou výhodnost. Tato výhoda byla finančnímu leasingu v průběhu roku 2009 dočasně navrácena. Jedná se o poměrně rozsáhlé změny v oblasti daňových zákonů, zejména zákona č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů a zákona č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty. Smyslem příspěvku je definovat veškeré legislativní změny týkající se leasingu v posledních třech letech a nastítnit vliv legislativních změn pro leasingový trh.

Key words: Leasing, financial leasing, taxes, income tax, value added tax

Klíčová slova: Leasing, finanční leasing, daně, daň z příjmu, daň z přidané hodnoty

Contact

Ing. Milena Otavová, Ph.D.
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně
PEF, Ústav účetnictví a daní
Zemědělská 1/1665, 613 00 Brno
otavova@node.mendelu.cz, 545 132 304

DIVERZIFIKACE ZEMĚDĚLSKÝCH AKTIVIT A SOCIOEKONOMICKÁ URŽITELNOST HOSPODAŘENÍ²³

Petra Pártlová, Jan Váchal, Jarmila Straková, Jana Moravcová, Monika Koupilová

Úvod

Koncepce agrární politiky ČR na období po vstupu do EU vychází z evropského rámce zemědělství a rozpracovává ho do specifických podmínek naší republiky. Jde o podstatné posílení environmentálních, sociálních a ekonomických principů udržitelného českého zemědělství, při zohlednění jeho specifických podmínek. Koncepce zemědělství zejména v méně produkčních oblastech vytváří předpoklady, aby se zemědělství stalo integrální součástí a páteří rozvoje venkovských oblastí a zlepšování kvality života venkovské populace, včetně podmínek pro diverzifikaci činností zemědělských podniků podle místních podmínek (ŠPIČKA, PICKOVÁ, 2007, SVOBODOVÁ, 2009).

Cíl a metodika

Cílem řešení je prokázat na dvou modelových podnikatelských subjektech s diferenciací výměry do 20 ha a od 150 do 300 ha dopady provedené diverzifikace na jejich ekonomickou stabilitu. Při řešení byly použity ekonomické výpočty, metoda komparace základních ekonomických ukazatelů včetně peněžních toků u testovaných subjektů se stanovením relevantních závěrů.

Výsledky

1. Podnikatelský subjekt – průměr do 20 ha

Zemědělská farma rodinného typu se nachází v okrese Prachatice. Společnost působí na českém trhu jako zemědělský podnik se zaměřením na oblast živočišné výroby.

Hlavní podnikatelské aktivity

- zemědělská prvovýroba – chov krav bez tržní produkce mléka

Diverzifikace činnosti podniku – cíl diverzifikace

Záměrem je rozšířit stávající živočišnou výrobu zavedením specializace na plemenařenu, a tím docílit významného posílení příjmů při současném mírném nárůstu stávající úrovně nákladů. Dalším záměrem farmy je diverzifikovat aktivity zemědělského podniku do nezemědělského sektoru za účelem snížení závislosti na příjmech ze zemědělské výroby, a tím i snížení celkového podnikatelského rizika vytvořením multifunkční rodinné farmy. Cílem je rekonstrukce stávajícího objektu farmy za účelem vybudování ubytovací kapacity a následného pronájmu takto vytvořených prostorů k turistickým účelům (pěší turistika, cykloturistika, běžecké lyžování apod.).

Vyhodnocení finančního dopadu diverzifikace

Cílem diversifikace bylo jednak posílení čistých příjmů ze zemědělské činnosti a dále snížení závislosti farmy na příjmech ze zemědělské činnosti a zvýšení schopnosti vyrovnat se ekonomicky případnému snížení těchto příjmů či vzniku mimořádných výdajů.

²³ Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu QI 91C200.

Zavedení plemenařiny představuje pro podnik navýšení stávajícího zisku o částku 175 000,- Kč. Tato částka je dostačující k zajištění dostatečné odměny pro člena domácnosti plně se věnujícímu této aktivitě a dále umožňuje i postupné tvoření finanční rezervy pro krytí případných negativních událostí (viz tabulka 1).

Záměr diverzifikovat činnosti farmy i do nezemědělské oblasti formou vybudování penzionu se jeví vzhledem k výše uvedeným finančním ukazatelům jako projekt schopný naplnit vytyčený cíl (v případě získání finančních zdrojů z PRV). K navrácení vložených vlastních prostředků dojde ve 12. roce projektu (viz. tabulka 2).

V dalších letech by mohl podnik požádat o další finanční prostředky z programu PRV, a to na:

- výstavbu zařízení služeb pěší turistiky, vodáctví a lyžování (vyjma vleků a lanovek),
- budování a značení pěších tras, vinařských stezek, odpočinkových míst, hippostezek,
- výstavbu sportovních zařízení, aj.

Tabulka 1 – Přehled příjmů a výdajů zemědělského podniku po zavedení plemenařiny

Text	Mj	Platba / Mj	Celkem
Příjmy z realizace vlastní produkce:			
Jateční skot – krávy	2	15 000	30 000
Jalovice na chov (výsledek plemenařiny)	5	30 000	150 000
Jateční skot – býci	7	20 000	140 000
Býci - prodej na chov (výsledek plemenařiny)	3	50 000	150 000
Vlastní produkce celkem			470 000
Příjmy z dotačních titulů:			
top up půda	20	1 341	26 828
top up KBTPM	60	2 940	176 382
HRDP - ekologické zemědělství travní porosty	20	1 100	22 000
SAPS	20	3 073	61 454
LFA	20	4 212	84 231
Dotační tituly celkem			370 895
Příjmy celkem			840 895
Výdaje na realizaci vlastní produkce:			
Energie, voda, PHM, ost. materiál			250 000
Výroba senáže			90 000
Ošetřování pastvin a luk			40 000
Péče o základní stádo			55 000
Obnova stáda			80 000
Ostatní režijní náklady			30 000
Odpisy			60 000
Náklady na vlastní produkci celkem			605 000
Zisk			235 895

Zdroj: Vlastní výpočty

2. Podnikatelský subjekt – průměr od 150 do 300 ha

Podnik se nachází v okrese Prachatice. Společnost působí na českém trhu jako zemědělský podnik se zaměřením na oblast živočišné výroby. Další oblast jejich podnikatelských aktivit jsou ubytovací služby a agroturistika a pořádání kulturně společenských akcí.

Hlavní podnikatelské aktivity

- zemědělská prvovýroba – chov krav bez tržní produkce mléka

Diverzifikace činnosti podniku – cíl diverzifikace

Záměrem je diverzifikovat aktivity zemědělského podniku do nezemědělského sektoru za účelem snížení závislosti na příjmech ze zemědělské výroby, a tím i snížení celkového podnikatelského rizika vytvořením multifunkční rodinné farmy.

Podnik rozšiřuje své aktivity do oblasti chovu koní s cílem agro- a hypoturistiky, výcviku koní a jezdců, pořádání společenských akcí, pořádání kurzů a školení, poskytování ubytovacích služeb.

Vyhodnocení finančního dopadu diverzifikace

Cílem diverzifikace bylo snížení závislosti farmy na příjmech ze zemědělské činnosti a zvýšení schopnosti vyrovnat se ekonomicky případnému snížení těchto příjmů či vzniku mimořádných výdajů.

Jak je patrné z výše uvedených přehledů, zamýšlená investice přinese další dodatečné příjmy do hospodaření farmy (cca 260 000,- Kč ročně, viz tabulka 2), a sníží tak závislost farmy na dotačních titulech.

Tabulka 2 – Přehled finančních toků ze zamýšlené investice (v tis. Kč)

Rok	Příjmy	Výdaje	Splátka úvěru	C-F za rok	C-F kumulované
1	2 349	3440	47	-1 138	-1 138
2	2 878	274	2 396	208	-930
3	540	279	0	260	-670
4	550	285	0	265	-405
5	561	291	0	271	-134
6	573	297	0	276	142
7	584	303	0	282	424
8	596	309	0	287	711
9	608	315	0	293	1 004
10	620	321	0	299	1 302
11	632	327	0	305	1 607
12	645	334	0	311	1 918
13	658	341	0	317	2 235
14	671	347	0	323	2 559
15	684	354	0	330	2 888
16	698	522	0	176	3 065
17	712	369	0	343	3 408
18	726	376	0	350	3 758
19	741	384	0	357	4 115
20	756	391	0	364	4 479

Zdroj: Vlastní výpočty

Pro určení příjmů a výdajů v příštích letech bylo uvažováno s 2%ní mírou inflace jak na straně příjmů, tak i výdajů. Dále je v roce 2016 uvažováno s jednorázovým výdajem 160 000,- Kč na nákup nových koní.

Tabulka 3 – Výpočet NPV a IRR (v tis. Kč)

Rok	Příjmy	Výdaje	Rozdíl	Diskontované příjmy DS 3%	Diskontované příjmy DS=IRR=8,3%
1	0	0	0	0	0
2	1 330	274	1 056	1 025	975
3	540	279	260	245	222
4	550	285	265	243	209
5	561	291	271	240	197
6	573	297	276	238	185
7	584	303	282	236	174
8	596	309	287	233	164
9	608	315	293	231	155
10	620	321	299	229	146
11	632	327	305	227	137
12	645	334	311	225	129
13	658	341	317	222	122
14	671	347	323	220	114
15	684	354	330	218	108
16	698	522	176	113	53
17	712	369	343	214	96
18	726	376	350	212	90
19	741	384	357	210	85
20	756	391	364	208	80
Suma				4 990	3 440
Investice				-3 440	-3 440
NPV				1 550	0

Zdroj: Vlastní výpočty

Při zvolené diskontní sazbě 3 % je projekt výnosný – čistá současná hodnota investice je 1 550 000,- Kč při úvaze celkového investičního výdaje 3 440 000,- Kč – tzn. projekt je ziskový i bez přijetí dodatečných zdrojů z PRV. Vnitřní výnosové procento projektu je 8,3 %.

Závěr

Jednou z možností, jak zlepšit ekonomickou a sociální úroveň českého zemědělství, může být vedle úzké specializace farem i diverzifikace zemědělské činnosti, která však může vést k další intenzifikaci a následně k nadprodukcí nebo nežádoucím dopadům na přírodu a krajinu. Toto obecné konstatování a jeho závažnost je v našich podmínkách umocněno především pro oblasti LFA, které předurčují český zemědělský sektor k většímu rozvoji produkce tzv. veřejného zboží, a to jak v rámci tuzemského tržního prostoru, tak i v EU. Je zřejmé, že produkční funkce zemědělství, zejména v marginálních oblastech, bude podrobena stále intenzivnějším ekonomickým tlakům (konkurenceschopnost na trhu komodit), v dlouhodobějším časovém horizontu půjde o postupné posilování mimoprodukčních funkcí nabývajících v marginálních oblastech charakter sekundárně produkčních funkcí (ochrana vod, genofondu a diverzity krajiny, krajinného rázu a architektury krajiny apod.). Výrazně posílena bude i sociálně společenská a kulturní funkce zemědělství. Na současné diverzifikaci v ČR se nejvíce podílí zpracování zemědělských produktů, zpracování dřeva a agroturistika. Samotná oblast agroturistiky zaznamenala v posledních letech největší rozvoj zvláště

u rodinných farem. Proces diverzifikace zemědělských aktivit ve venkovském prostoru je umocněn především možností čerpání finančních prostředků z evropských fondů. Jedná se zejména o Program rozvoje venkova, ale i o regionální operační programy, jejichž některé priority jsou zaměřeny na posílení cestovního ruchu na venkově.

Literatura

- [1] SVOBODOVÁ, H. *Faktory rozvoje venkova v podmínkách České republiky*. Rigorózní práce. Brno : Masarykova univerzita, 2009. 93 s.
- [2] ŠPIČKA, J., PICKOVÁ, A. Stav, vývoj a možnosti diverzifikace podnikatelských aktivit v zemědělství ČR a EU 27. IN ŠTOLBOVÁ, M. *Méně příznivé oblasti pro zemědělství a venkov*. Sborník příspěvků z mezinárodní konference, Jihlava. 1. vyd. Praha : VÚZE, 2007.
- [3] *Národní strategický plán rozvoje venkova České republiky na období 2007–2013*. [online] Praha: MZe ČR. 32 s. [cit. 2009-07-09]. Dostupné z: < www.mze.cz/attachments/NSP_SFC.pdf>.
- [4] *Program rozvoje venkova České republiky na období 2007–2013*. [online] Praha: MZe ČR, 2008. 325 s. [cit. 2009-09-19]. Dostupné z: < www.mze.cz/UserFiles/File/EAFRD/PRV%20zmny%20listopad2008.pdf>.

Title: Agricultural activities diversification and management social-economic sustainability

Název: Diverzifikace zemědělských aktivit a socioekonomická udržitelnost hospodaření

Author/s: Petra Pártlová, Jan Váchal, Jarmila Straková, Jana Moravcová, Monika Koupilová

Abstract: The article is aimed at the problem of financial dotation from European Union funds in the field of agricultural activities diversification development assistance, mainly in localities with lowered production potential. The objective of such financial benefits is both productive function first of all of extensive character and rural landscape development with emphasis on environmental functions. The term diversification means most frequently non-agricultural activities as non-agricultural services or agricultural tourism. Multifunctional and diversified agricultural entrepreneurial subjects can be great chance for agricultural activities sustainment in these localities along with complying with landscape protection requirements and with rural landscape development.

Abstrakt: Článek je zaměřen na problematiku čerpání finančních prostředků z evropských fondů EU v oblasti podpory rozvoje diverzifikace zemědělských činností především v oblastech se sníženým produkčním potenciálem. Cílem takto specifikovaných finančních podpor je jak produkční funkce převážně extenzivního charakteru, tak i oblast rozvoje venkovského prostoru s akcentem na funkce environmentální. Pod diverzifikací se nejčastěji rozumí nezemědělské aktivity jako např. přidružená výroba, nezemědělské služby a agroturistika. Multifunkční a diverzifikované zemědělské podnikatelské subjekty mohou znamenat velkou příležitost pro udržení zemědělských aktivit v těchto oblastech za současného respektování požadavků na ochranu a tvorbu krajiny a rozvoje venkovského prostoru.

Key words: Agricultural activities diversification and management social-economic sustainability

Klíčová slova: diverzifikace, socioekonomická udržitelnost, finanční podpory

Contact

Ing. Petra Pártlová, Ph.D.

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta, Katedra strukturální politiky EU a rozvoje venkova

Studentská 13, 37005 České Budějovice

Vachalova.P@seznam.cz

MARKETINGOVÁ KOMUNIKACE URČITÉHO REGIONU²⁴

Iveta Pavezová, Jan Šalamoun

Úvod

Dnešní globalizovaný svět je přesycen informacemi – ať už se jedná o informace s cílem vytváření mínění, postojů, očekávání a chování spotřebitelů v souladu se specifickými cíli firmy (Hesková, Štarchoň, 2009, str. 51-52), tak informace soukromé spojené s přirozenou sociální lidskou potřebou komunikovat. Zároveň však ubývá čas, který běžný spotřebitel chce věnovat nákupům a výběru určitých produktů. Proto je důležitou součástí každého subjektu – ať se jedná o výrobce, obchodníka, poskytovatele služeb, tvůrce myšlenky, apod. – marketingová komunikace, která pomůže spotřebiteli přiřadit jednotlivým produktům selektivní hodnoty, a ty mu pomáhají při kupním procesu.

Cílem marketingové komunikace je tedy dosáhnout poznání zákaznických potřeb a přeměnit je v produkt. Marketing se zákazníka ptá na spokojenost s produktem, podle jeho názorů koriguje parametry produktu a podává o tom informaci zákazníkovi. (Toman, 2003). Marketingovou komunikaci představuje souhrnný komunikační program firmy, který tvoří jednotlivé složky nebo jejich kombinace. Stejně jako u jiných částí marketingu, tvoří marketingovou komunikaci jednotlivé nástroje v podobě komunikačního mixu (Hesková, Štarchoň, 2009, s. 59). Tento mix se však v závislosti na možnostech daného subjektu liší. Specifikem je také přiřazení tohoto subjektu k určitému regionu – poté se stává součástí hodnot souvisejících s tímto územím a jeho komunikační mix je tím silně ovlivněn.

Cíl a metodika

Cílem práce je analyzovat možnosti marketingové komunikace regionálních podnikatelů v oblasti obchodu a služeb.

Analýza je prováděna v lokalitě regionu Šumava (definovaného níže). Nejprve byl proveden výzkum velikosti podniků v rámci tohoto regionu, dále byly zanalyzovány jejich možnosti a popsány nástroje, jaké jsou v současné době využívány.

K výzkumu velikosti podniků bylo využito sekundárních zdrojů, konkrétně dat ze Statistického úřadu České republiky. Tabulky byly vypracovány z dat Jihočeského a Plzeňského kraje. Z tabulek ekonomických subjektů rozdělených do okresů byly vybrány okresy příslušné do regionu Šumava. Kvůli nepodrobnému dělení velikosti ekonomických subjektů byly vypočítány poměry mezi jednotlivými počty zaměstnanců v ekonomických subjektech. Podle těchto poměrů byly odhadnuty počty zaměstnanců v rámci činnosti OKEČ „obchod (vč. oprav), ubytování a stravování“ za předpokladu, že počet zaměstnanců v ekonomickém subjektu je ve vztahu k daným činnostem neměnný, tzn., že daná činnost nemá vliv na počet zaměstnanců v ekonomickém subjektu a u všech činností je struktura stejná.

K analýze možností byly využity znalosti marketingových nástrojů a jejich omezení a dále byly aplikovány na firmy podnikající na území vybrané lokality. Z této analýzy vycházel popis možností, které se pro dané podniky hodí a které by měly být využívány méně. Při hodnocení se objevila specifika spojená s regionální marketingovou komunikací, jako

²⁴ Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Analýza marketingové komunikace regionální značky v oblastech s méně koncentrovanými sídly vedeného jako Interní grant Ekonomické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích pod evidenčním číslem IG 07/09.

např. existence Regionální rozvojové agentury spravující regionální značku Šumava – originální produkt. Poté byli osloveni vlastníci takto certifikovaného zboží a služeb. Rozhovor poskytl celkem 9 takto oslovených firem. Zpracovaná data z rozhovorů v kombinaci s daty z Regionální rozvojové agentury a internetovými prezentacemi poskytují informace o způsobu marketingové komunikace firem užívajících zmiňovanou značku. Výzkum byl prováděn částečně jako součást interního grantu 07/09 – „Analýza marketingové komunikace regionální značky v oblastech s méně koncentrovanými sídly“

Výsledky

Zákon č. 248/2000 Sb. o podpoře regionálního rozvoje definuje region jako: „územní celek vymezený pomocí administrativních hranic krajů, okresů, správních obvodů obcí s pověřeným obecním úřadem, správních obvodů obcí s rozšířenou působností obcí nebo sdružení obcí“. Region Šumava je rozložen v rámci 4 okresů, jmenovitě Českokrumlovsko (včetně Kaplicka), Prachaticka, Klatovsko a Domažlicko (Regionální informační servis, Regionální rozvojová agentura Šumava, informační server ŠumavaNet.cz, lokalizace Euroregionu Šumava). Těmito administrativními hranicemi jsme se řídili i v rámci výzkumu. Region Šumava je započítáván mezi oblasti LFA (Less Favoured Areas), které jsou určitým způsobem „hendikepovány“ proti ostatním oblastem.

Dle dat Českého statistického úřadu se v regionu Šumava se nachází 58 953 ekonomických subjektů, z nichž 29 678 jsou tzv. aktivní subjekty, definované jako statistické jednotky typu podnik, které jsou evidovány podle údajů ze statistických zjišťování, daňových přiznání a plateb sociálního pojištění. Jejich podíl na registrovaných se pohybuje kolem 50 %. Z tohoto počtu 8 576, tj. 33,3 %, tvoří subjekty s převládající činností OKEČ „obchod (vč. oprav), ubytování a stravování“. Nejvíce je takových subjektů na Klatovsku (2 866, tj. 33,4 %), nejméně na Prachaticku (1 735, tj. 20,2 %).

Velikostní rozdělení ekonomických subjektů

Dle Tabulky 1 byly vypočítány velikosti jednotlivých statistických jednotek typu podnik s převládající činností OKEČ „obchod (vč. oprav), ubytování a stravování“ pro jednotlivé okresy, následně pro celý region Šumava (viz Tabulka 2).

V celém regionu Šumava je 8576 statistických jednotek typu podnik, 2256 subjektů nevedlo počet zaměstnanců. Můžeme se jen dohadovat, že jsou to malí živnostníci či podnikatelé, jejichž činnost je jen vedlejší. Následující data jsou uváděna v poměru k počtu subjektů, u nichž můžeme velikost určovat (6320, tj. 73,7 % z celkového počtu).

Tabulka 1 – Poměr velikostních kategorií (dle počtu zaměstnanců) v jednotlivých okresech – zaokrouhleno na celá čísla

Počet zaměstnanců	Neuvedeno	Bez zaměstnanců	1 – 9	10 – 49	50 – 249	250 – 499	500 – 999	1000 a více
Domažlicko	28	50	16	4	1	0	0	0
Klatovsko	26	54	15	3	1	0	0	0
Českokrumlovsko	25	55	15	3	1	0	0	0
Prachaticko	25	55	16	4	1	0	0	0

Tabulka 2 – Velikostní rozdělení statistických jednotek typu podnik s převažující činností OKEČ „obchod (vč. oprav), ubytování a stravování“

Počet zaměstnanců	Počet SJ typu podnik	Neuvedeno	Bez zaměstnanců	1 – 9	10 – 49	50 – 249	250 – 499	500 – 999	1000 a více
Domažlicko	1923	546	966	314	70	23	2	1	0
Klatovsko	2866	757	1551	434	96	25	2	1	0
Českokrumlovsko	2052	522	1125	317	71	14	3	1	0
Prachaticko	1735	431	947	278	65	13	1	0	0
Region Šumava	8576	2256	4589	1343	302	75	8	3	0

Zdroj: vlastní zpracování dle dat CZSO

Nejvíce jsou v rámci regionu Šumava zastoupeny drobné (4589 + 1343) a malé (302) podniky v celkovém počtu 6234, tj. 98,6 %. 75 subjektů je řazeno mezi střední podniky (1,2 %). Zbývajících 11 subjektů jsou velké podniky (0,2 %).

Vzhledem k tomuto faktu je nutno pohlížet na nástroje marketingové komunikace z jiného pohledu. Malé a střední podniky mají jiné možnosti, co se týče financí, výrobních možností apod.

Specifika marketingové komunikace malých a středních podniků

Malé a střední podniky řeší marketingovou komunikaci spíše intuitivně, než že by si najímaly marketingové agentury. Stejně tak využívají spíše levnější komunikační nástroje.

Nevýhody MSP:

- Nedostatek finančních prostředků, které by podnikatel mohl vynaložit na komunikační kampaň
 - oVolba méně nákladných komunikačních nástrojů – nezkušenost často způsobuje volbu běžných, ale méně efektivních nástrojů
 - oNa komunikaci využívány finanční prostředky typu „co zbyde“ – převážně vyžívána zůstatková metoda rozpočtu marketingové kampaně
 - oNevyužívání zkušeností marketingových agentur – využívány nástroje méně efektivně
 - oNevykládání prostředků na výzkumy – statistiky a výzkumy řešeny operativně, spíše intuitivně
- Neexistence marketingových oddělení – často otázku marketingové komunikace řeší podnikatel sám
- Nízká ekonomická síla – obtížný přístup ke kapitálu
- Neschopnost plně monitorovat trh, využívat dostupné informace a znalosti – kvůli nedostatku času podnikatel nemůže sledovat trendy a tendence, placené informace jsou pro MSP většinou nedosažitelné
- Omezené výrobní možnosti – při velkém zájmu o své výrobky či služby mají MSP potíže s výrobními a kapacitními možnostmi. Pokud získají velkou zakázku, často na ní soustředí veškeré své výrobní faktory – ostatní výroba je tím omezena.

Výhody MSP:

- Flexibilní reakce na požadavky spotřebitele kvůli nižším investicím do komunikační kampaně

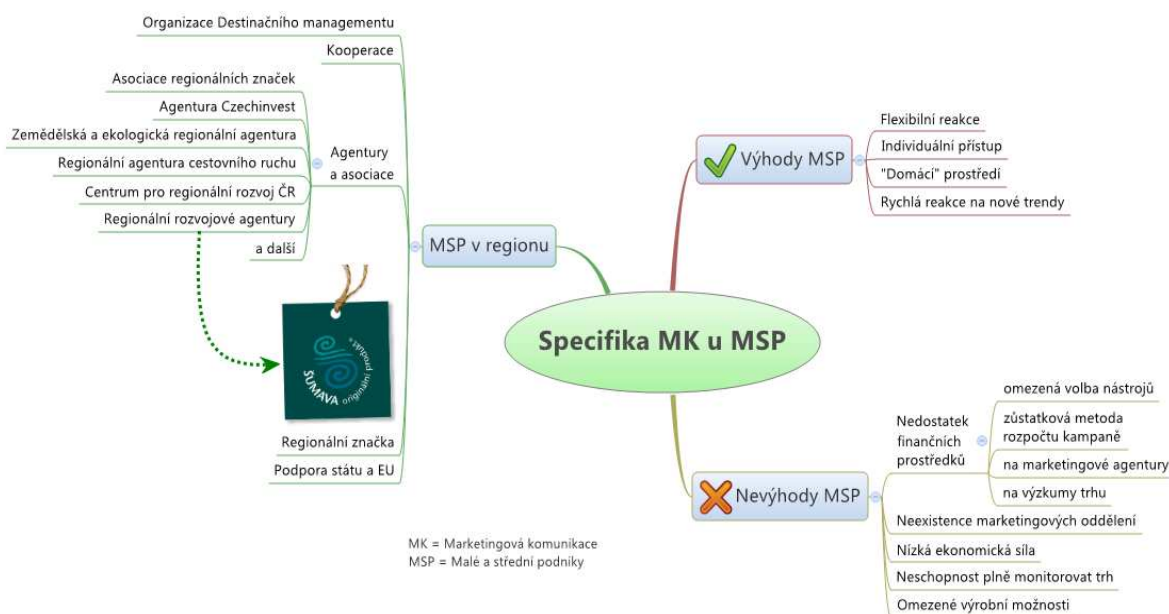
- Individuální přístup k zákazníkovi
- „Domácí“ prostředí – důležitost lidského přístupu
- Rychlá reakce na nové trendy – zjišťovány intuitivně, poté je ale reakce na ně rychlá, zvláště kvůli malému počtu zaměstnanců, kterých se změna týká

Specifika marketingové komunikace v rámci regionu

V rámci regionu mají malé a střední podniky další možnosti:

- Kooperace jednotlivých podniků – snížení fixních nákladů,
- Regionální rozvojové agentury a asociace – např. Regionální rozvojová agentura Šumava, Agentura Czechinvest – státní příspěvková organizace, Asociace regionálních značek apod.
- Destinační management a marketing
- Podpora státu a EU
- Regionální značka – zastupuje určité hodnoty a pomáhá spotřebiteli při rozhodování o koupi – snižuje náklady na marketingovou komunikaci jednotlivých podniků díky jednotné kampani, kterou zajišťuje zaštiťující organizace

Obrázek 1 – Specifika marketingové komunikace u malých a středních podniků v rámci určitého regionu



Případová studie – Šumava – originální produkt®

Regionální značka Šumava – originální produkt® je udělována výrobkům a službám, které mají specifický vztah k danému regionu. Certifikaci provádí Regionální rozvojová agentura Šumava, o.p.s.

Značka Šumava – originální produkt® je udělována od roku 2006 řemeslným výrobkům, zemědělským a přírodním produktům a od roku 2008 se začaly značit i služby. Projekt je spolufinancován i z Evropského fondu pro regionální rozvoj a Státním rozpočtem ČR v rámci projektu – Turistický destinační management Bavorský les – Šumava. Dříve byl projekt spolufinancován ze zdrojů EU v rámci Programu Iniciativy Společenství Interreg IIIA Česká republika - Svobodný stát Bavorsko a také v rámci projektu Tourism for Nature, financovaného ze zdrojů GEF.

Certifikační kritéria

Výrobce i výrobek musí splňovat určitá kritéria:

- výrobce musí být živnostník, firma, organizace, která má provozovnu na Šumavě (regionu definovaného výše) nebo zemědělec hospodařící na tomto území, dále musí být kvalifikován pro příslušnou výrobu, splňovat podmínku bezdlužnosti, zaručovat standardní kvalitu výroby a tato výroba nepoškozuje přírodu (při ověřování se může vyjádřit Správa NP a CHKO Šumava).
- výrobek musí být spotřební zboží nebo zemědělské a přírodní produkt vyrobený na Šumavě, musí být u něj zaručena standardní kvalita, výrobek ani jeho obal nesmí poškozovat životní prostředí, musí být jedinečně spojený s regionem (speciálním bodováním hodnocena tradičnost výrobku, využití místních surovin, ruční/řemeslná výroba, motiv Šumavy, výjimečná kvalita)

7

Marketingová komunikace značky Šumava – originální produkt®

V současné době je značkou certifikováno 58 produktů a 9 ubytovacích zařízení. 30 produktů, což je 60 %, jsou nabízeny přímo v provozovnách výrobců. V rámci regionu se však nachází dalších 14 oficiálních prodejních míst, které nabízejí produkty označené regionální značkou Šumava – originální produkt®. 10 těchto provozoven se nachází na Klatovsku (71,4 %), 2 provozovny jsou na Prachaticku (14,3 %), jedna provozovna je na území Českokrumlovska a jedna se nachází mimo region Šumava – v Praze na Vinohradech. V těchto provozovnách je nabízeno 3 – 22 označených produktů, průměrně je to 8 výrobků na jednu provozovnu (na Českokrumlovsku je nabídka pouze tří označených výrobků).

Z těchto faktů je zřejmé, že co se týče prezentace výrobců, využívají spíše své provozovny. Dle 9 řízených rozhovorů probíhajících v rámci Interního grantu č. 07/09 Ekonomické fakulty Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích, výrobci oceňují přínos značky velmi kladně. Paní Mathausová, výrobce ručně šitých zvířátek a panenek certifikovaných značkou Šumava – originální produkt® uvedla, že díky této značce se zvýšil zájem o její výrobky, může se bezplatně účastnit různých akcí (např. jarmarků apod.) a prodávat své panenky prostřednictvím informačních center a dalších provozoven, což by si bez značky nemohla dovolit.

Závěr

Cílem práce bylo analyzovat možnosti marketingové komunikace regionálních podnikatelů. Vzhledem k tomu, že ve vybraném regionu podnikají převážně MSP, je nutné zohlednit určitá specifika. Malé a střední podniky mají oproti velkým výhody, co se týče reakce na trh a jednání se zákazníkem. Základní nevýhodou je pak nedostatek finančních prostředků, neexistence marketingových oddělení a omezenost výrobních kapacit. Z tohoto plyne, že malé a střední podniky nejsou schopny financovat některé finančně náročné komunikační nástroje, zároveň jim nedostatečné kapacity znemožňují vyhovět případnému velkému nárůstu poptávky. Podrobné rozdělení je znázorněno myšlenkovou mapou (viz Obrázek 1).

V rámci pomoci znevýhodněným oblastem je nabízena těmto podnikům kooperace se státními i nestátními organizacemi a agenturami. Jednou z nich je i Regionální rozvojová agentura Šumava o. p. s., která v rámci svých komunikačních kampaní podnikatele prezentuje a umožňuje prodej jejich výrobků skrze regionální informační centra, regionální eventy, promo akce, veletrhy apod. Spolupracujícím subjektům uděluje certifikaci na regionální

výrobky a prezentuje je pod značkou Šumava – originální produkt®. S některými z těchto podnikatelů byl navázán kontakt a veden řízený rozhovor. Z výsledků je zřejmý kladný postoj jak vůči aktivitám agentury, tak ke změnám, které nastaly po certifikování jejich výrobků či služeb. Bohužel se nepodařilo získat informace o přímých změnách tržeb či obratu, jelikož v době výzkumu probíhala celosvětová ekonomická krize a ovlivnila i malé a střední podniky ve vybraném regionu.

Literatura

- [1] HESKOVÁ, M., ŠTARCHOŇ, P. *Marketingová komunikace a moderní trendy v marketingu*. Praha: Oeconomica, 2009. 180 s. ISBN 978-80-245-1520-5
- [2] Toman, M. *Marketingové noviny [online]*. 2003 [cit. 2009-09-29]. Dostupné z [www: < http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE_ID=1436 >](http://www.marketingovenoviny.cz/index.php3?Action=View&ARTICLE_ID=1436)

Title: Marketing communication of a certain region

Název: Marketingová komunikace určitého regionu

Author/s: Iveta Pavezová, Jan Šalamoun

Abstract: The paper analyzes marketing communications in the region Šumava. This region is represented mainly by small and medium businesses, which specifics are described in this work. These companies can use communication tools that are specific to the regional marketing communication. The paper describes a case study of regional brand Šumava - the original product.

Abstrakt: Práce analyzuje marketingovou komunikaci v rámci regionu Šumava. Vzhledem k tomu, že se v tomto regionu vyskytují převážně malé a střední podniky, byly v práci popsány specifika tohoto podnikání. Zároveň mohou tyto podniky využít komunikační nástroje, které jsou specifické pro regionální marketingovou komunikaci. V práci je uvedena případová studie regionální značky Šumava – originální produkt.

Key words: Šumava Region, small and medium business, specifics of marketing communication, marketing communication in the region, regional brand Šumava - the original product

Klíčová slova: Region Šumava, malé a střední podniky, specifika marketingové komunikace, marketingová komunikace v regionu, regionální značka Šumava – originální produkt.

Contact

Ing. Iveta Pavezová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KOD
Studentská 13, 37005 České Budějovice
pavezi00@ef.jcu.cz

PROVÁDĚNÍ STAVEBNÍHO DÍLA V DOBĚ HOSPODÁŘSKÉ KRIZE

Jiří Písečka

Úvod

Zvolené téma reflektuje otázky, které byly v podnikatelské praxi v oblasti stavebnictví vyvolány současnou hospodářskou recesí: Za jakých podmínek umožňuje stávající právní úprava tzv. podnikatelské smlouvy o dílo ukončit smluvní vztah v případě nastalých ekonomických potíží jedné ze smluvních stran? Jak se změní práva a povinnosti v případě prohlášení úpadku smluvní strany? A v neposlední řadě - jakým způsobem lze minimalizovat potenciální negativní důsledky z výše uvedených situací vzešlé?

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je popsat zákonné možnosti stran smlouvy o zhotovení stavebního díla odstoupit od smlouvy z důvodu kritické ekonomické situace druhé smluvní strany a jejího ohrožení úpadkem – tedy v situaci, kdy pro jednu či obě strany pokračování ve smluvním vztahu ztrácí z tohoto důvodu hospodářský smysl a naopak představuje při dalším vynaložení materiálních a lidských zdrojů ohrožení další existence zúčastněných stran jako podnikatelských subjektů.

Sekundární data byla získána studiem právních předpisů, relevantní judikatury a komentářové literatury. Primární data pak byla získána průběžně v rámci právní praxe autora při poskytování právní pomoci při sepisu smluv o dílo a při řešení sporů ze smluvních vztahů ve stavebnictví. Získaná primární a sekundární data jsou v příspěvku zpracována metodou dedukce a indukce.

Výsledky

I. Smlouva o zhotovení stavebního díla v době krize

V rámci tohoto příspěvku se zaměřím na smlouvy o zhotovení stavebního díla realizované dle obchodního zákoníku (dále také pouze „OBCHZ“), tj. na obchodní závazkové vztahy, kterými jsou v souladu s ust. § 261 odst.1 OBCHZ závazkové vztahy uzavírané mezi podnikateli, jestliže je při jejich vzniku je vzhledem ke všem okolnostem zřejmé, že se týkají jejich podnikatelské činnosti a dále rovněž závazkové vztahy dle § 261 odst.2 OBCHZ, je-li smlouva o dílo uzavírána mezi podnikatelem a státem nebo samosprávnou územní jednotkou, jestliže se týká zabezpečování veřejných potřeb.²⁵ Smlouva o dílo je v obchodním zákoníku upravena v § 531 až 565.²⁶

S ohledem na současnou hospodářskou krizi spojenou typicky s průvodními jevy platební neschopnosti, ukončením či omezením provozů a insolvencí podnikatelských subjektů, je při provádění stavebního díla pozornost autora směřována na možnou neschopnost jedné

²⁵ Dle § 262 OBCHZ si strany mohou dohodnout, že se jejich závazkový vztah, který nespadá pod vztahy uvedené v § 261 řídí OBCHZ. Pokud má být taková dohoda platná, musí mít písemnou formu a nesmí směřovat ke zhoršení postavení smluvní strany, která není podnikatelem.

²⁶ Smlouvy o dílo, které nespádají pod případy uvedené § 261 odst. 1 a 2 a dle § 262 OBCHZ je třeba podřadit režimu občanského zákoníku, který upravuje daný smluvní typ v § 631 až 656.

smluvní strany splnit svůj hlavní závazek ze smlouvy o zhotovení stavby. Pro druhou smluvní stranu je tak nastolena zásadní otázka, zda ve smluvním provádění díla nadále pokračovat a požadovat plnění závazku po protistraně s rizikem, že protistrana svůj závazek ze smlouvy nesplní a že je možné reálně očekávat prohlášení jejího úpadku a jeho následné řešení způsobem dle zák. č. 182/2006 Sb. o úpadku a způsobech jeho řešení, ve znění pozd. předpisů (dále pouze „insolvenční zákon“ či „IZ“). Druhou variantu představuje odstoupení od smlouvy v době, kdy ještě lze práva ze smlouvy vzniklá efektivně uplatnit a vymoci.

Klíčové jsou tedy otázky, za jakých podmínek a podle kterých konkrétních ustanovení hmotného práva lze od smlouvy o dílo odstoupit, jaké právní důsledky takové odstoupení bude pro účastníky smlouvy mít a jaké budou důsledky prohlášení konkurzu na zhotovitele či objednatele před okamžikem úplného splnění smluvních závazků.

II. Problémy při provádění stavebního díla

Pokud se objeví varovné signály, z nichž bude možno dovozovat krizovou finanční situaci objednatele (zejména neuhrazené splatné zálohy na cenu díla, nařízení exekuce na majetek objednatele či nekomunikace objednatele se zhotovitelem, atd.), bude zhotovitel postaven před dilema, zda se vzdát očekávaného a sjednaného zisku či jeho podstatné části, pokud by za dané situace od smlouvy odstoupil. Současně bude při svém rozhodování zhotovitel nucen zohlednit variantu, že cena díla nebude objednatelem zaplacená a že tak bude dílo provádět v konečném výsledku v lepším případě zadarmo, v horším případě s výraznou ztrátou, přičemž nebude moci až do okamžiku zhotovení díla využít své kapacity k provádění jiných ziskových zakázek.

Obdobné problémy na straně zhotovitele se budou projevovat zejména nedodržením harmonogramu prací při provádění díla, resp. prováděním díla vadně - v kvalitě neodpovídající smlouvě či závazným technickým normám, pokud zhotovitel např. provádí dílo nedostatečně odborně kvalifikovanými pracovníky za účelem snížení svých mzdových nákladů. Objednatel v těchto případech bude odstoupením od smlouvy předcházet ekonomickým důsledkům případného pozdního či vadného dodání stavebního díla, které mohou být spojeny rovněž se sankcemi vyplývajícími z navazujících obchodně právních vztahů (např. z uzavřených nájemních smluv k nebytovým prostorům nacházejícím se v realizované stavbě).

III. Odstoupení od stavební smlouvy o dílo dle obchodního zákoníku

Odstoupení od smlouvy upravuje obchodní zákoník obecně v § 344 až 351. Způsob majetkového vypořádání smluvních stran při odstoupení od smlouvy o dílo je pak upraven pro jednotlivé případy v § 543, 544 a 548 OBCHZ.

Odstoupení od smlouvy je podle § 344 OBCHZ možné pouze v případech, které stanoví zákon nebo smlouva. Z násl. § 345 OBCHZ vyplývá, že důvodem pro odstoupení od smlouvy je obecně prodlení dlužníka nebo věřitele se splněním smluvního závazku. Pokud bude prodlení představovat podstatné porušení smluvní povinnosti, je druhá strana oprávněna od smlouvy odstoupit za podmínky, že toto oznámí straně porušující svou smluvní povinnost bez zbytečného odkladu. Pokud tak neučiní, smluvní vztah nezaniká, přičemž odstoupení od smlouvy je nadále možné za podmínek, které OBCHZ stanoví pro nepodstatné porušení smlouvy. Pokud prodlení dlužníka či věřitele představuje pouze nepodstatné porušení smlouvy, může druhá strana odstoupit od smlouvy pouze v případě, že strana, která je v prodlení, svou povinnost nesplnila ani v dodatečně přiměřené lhůtě, která jí k tomu byla poskytnuta (§ 346 odst.1 OBCHZ).²⁷

²⁷ Dle § 346 odst.2 má totéž oprávnění smluvní strana tehdy, pokud protistrana prohlásí, že nesplní svůj závazek, jehož porušení je nepodstatným porušením smlouvy.

Dle jakého kritéria budeme posuzovat, zda neposkytnutí zálohy či potřebné součinnosti ze strany objednatele či naopak porušení povinnosti provádět dílo v souladu se smlouvou, je či není podstatným porušením smlouvy? Dle § 345 odst.2 OBCHZ se porušení smlouvy považuje za podstatné, pokud strana porušující svou povinnost věděla v době uzavření smlouvy, nebo bylo v té době rozumné předvídat (s přihlédnutím k účelu smlouvy, který vyplynul z jejího obsahu nebo z okolností, za nichž byla smlouva uzavřena), že druhá strana nebude mít zájem na plnění povinností při takovém porušení smlouvy. V pochybnostech se má za to, že porušení není podstatné.

Na rozdíl od občanského zákoníku (dále také pouze „OZ“) však obchodní zákoník stanoví rovněž možnost odstoupit od smlouvy ohledně budoucí povinnosti, pokud je nepochybné, že tato povinnost nebude v budoucnu protistranou splněna. Dle ust. § 348 odst.1 tak může smluvní strana od smlouvy odstoupit, pokud z chování povinné strany nebo z jiných okolností nepochybně vyplývá ještě před stanovenou dobou pro splnění smluvní povinnosti, že tato povinnost bude porušena podstatným způsobem (což může být způsobeno také krizovou finanční pozicí objednatele či zhotovitele, včetně hrozícího úpadku) a povinná strana neposkytne po vyzvání oprávněné strany bez zbytečného odkladu dostatečnou jistotu. Toto budoucí porušení povinností podstatným způsobem musí být zcela průkazné, přičemž důkazní břemeno ponese v případě sporu strana, která od smlouvy odstoupila. Od smlouvy lze ohledně budoucí povinnosti odstoupit dle § 348 odst.2 OBCHZ také tehdy, pokud povinná strana prohlásí, že svou povinnost nesplní [3].

IV. Následky odstoupení od obchodní smlouvy o dílo

Dle § 351 OBCHZ práva a povinnosti ze smlouvy vzniklé odstoupením od smlouvy zanikají.²⁸ Mezi stranami smlouvy okamžikem účinnosti odstoupení vznikají nároky z bezdůvodného obohacení dle § 451 a násl. OZ, které bude třeba v souladu s ust. § 457 OZ vydat způsobem stanoveným v § 458 OZ, pokud pro daný případ nestanoví jiné důsledky v § 543, 544 či 548 OBCHZ. Dle obecné úpravy obsažené v § 457 OZ je každý z účastníků neplatné či zrušené smlouvy povinen vrátit vše, co podle ní dostal. Dle § 458 odst.1 OZ musí být vydáno vše, co bylo bezdůvodným obohacením nabyto. Není-li takový postup dobře možný, zejména proto, že obohacení záleželo ve výkonech (typicky provádění díla), musí být poskytnuta peněžitá náhrada. Rozhodujícím kritériem pro vypořádání majetkových vztahů mezi smluvními kontrahenty smlouvy o dílo bude, zda je vlastníkem stavebního díla v okamžiku odstoupení od smlouvy zhotovitel či objednatel. Tuto otázku řeší dispozitivně § 542 odst.1 OBCHZ, dle kterého je vlastníkem díla objednatel, jestliže zhotovitel zhotovuje věc u objednatele, na jeho pozemku nebo na pozemku, který objednatel opatřil (pokud smlouva nestanoví něco jiného). V ostatních případech je vlastníkem díla zhotovitel. Z uvedeného vyplývá, že pokud se jedná o díla stavební, bude jejich vlastníkem od počátku jejich provádění typicky objednatel.

Investice do cizí nemovitosti

Je-li vlastníkem stavebního díla objednatel, bude důsledkem odstoupení od smlouvy vypořádání investice zhotovitele do „cizí“ nemovitosti objednatele. Investicí do cizí nemovitosti se v minulosti vícekrát zaobíral v rámci své rozhodovací činnosti Nejvyšší soud ČR, z jehož ustálené judikatury vyplývá právní názor, že pohledávkou zhotovitele z bezdůvodného obohacení při investici do cizí nemovitosti není hodnota vynaložených

²⁸ Na rozdíl od OZ se však tato práva a povinnosti neruší od samého počátku, nýbrž k okamžiku doručení odstupujícího projevu druhé smluvní straně. Odstoupením zanikají všechna práva a povinnosti, která smluvním stranám z uzavření smlouvy vznikla, s výjimkou práva na náhradu škody, dohody o volbě práva a o řešení sporů mezi smluvními stranami. V platnosti zůstávají rovněž ta smluvní ustanovení, která mají trvat nadále podle projevené vůle smluvních stran nebo vzhledem ke své povaze.

prostředků, nýbrž zhodnocení věci, které se obohacenému dostalo, tj. rozdíl mezi hodnotou jeho věci (tržní cenou) před investicemi a poté.²⁹ Obohacený (objednatel) je totiž povinen vydat jen ten majetkový prospěch, jehož se mu obohacením dostalo, a nikoliv nahradit majetkovou ztrátu tomu, na jehož úkor bylo obohacení získáno. Nejvyšší soud vysvětlil³⁰, že majetkovým vyjádřením bezdůvodného obohacení není částka, která odpovídá částce vynaložené na zhotovení díla, ale peněžitá náhrada odpovídající skutečnému majetkovému prospěchu zákazníka – objednatele díla [4].

Stavební dílo ve vlastnictví objednatele

Jak již bylo uvedeno, v případě, že je vlastníkem stavebního díla v okamžiku odstoupení od smlouvy objednatel, bude třeba vypořádat investici do cizí nemovitosti. Toto obecné pravidlo pak bude modifikováno (resp. doplněno) zvláštními ustanoveními obchodního zákoníku obsaženými zejména v § 544. Dle odstavce 1 tohoto ustanovení platí, že má-li ke zhotovované věci vlastnické právo objednatel a věc nelze vzhledem k její povaze vrátit nebo předat zhotoviteli, je objednatel povinen uhradit zhotoviteli to, o co se objednatel zhotovováním věci obohatil, jestliže závazek zanikl z důvodu, za který objednatel neodpovídá. Pokud ovšem závazek zanikl v takovýchto případech z důvodů, za něž odpovídá objednatel, může zhotovitel dle odst.2 cit. ust. požadovat úhradu ceny věcí, které účelně opatřil a jež se zpracováním staly součástí zhotovované věci, pokud cena těchto věcí není zahrnuta v nároku zhotovitele podle § 548 odst. 2 (viz níže).

Stavební dílo ve vlastnictví zhotovitele

Je-li vlastníkem stavebního díla zhotovitel, bude důsledkem odstoupení od smlouvy na základě § 451 a násl. OZ zejména vypořádání hodnoty věcí dodaných objednatelem a zpracovaných do díla dle speciální úpravy § 543 OBCHZ. Zanikl-li závazek provést dílo z důvodu, za který neodpovídá objednatel, je objednatel oprávněn dle § 543 odst.1 OBCHZ požadovat zaplacení ceny věcí zhotovitelem od něho převzatých, které zhotovitel zpracoval při provedení díla nebo které nelze vrátit. Nárok objednatele na náhradu škody tím není dotčen. Dle odst.2 cit. ust. platí, že pokud závazek provést dílo zanikl z důvodu, za který odpovídá objednatel, je objednatel oprávněn požadovat úhradu toho, o co se zhotovitel obohatil.

Důsledky odstoupení zhotovitele od smlouvy z důvodů, za které odpovídá objednatel

Zvláštní úpravu důsledků odstoupení zhotovitele od smlouvy o dílo obsahuje § 548 odst.2 OBCHZ pro případy, kdy tak zhotovitel učinil pro prodlení objednatele, a pokud nespočívá překážka prodlení objednatele v okolnosti vylučující odpovědnost dle § 374 OBCHZ. Pokud tedy bylo důvodem odstoupení zhotovitele od smlouvy porušení povinnosti objednatele, za které tento odpovídá, má zhotovitel právo na zaplacení celé ceny díla, od které se však odečte v plném rozsahu to, co zhotovitel neprovedením díla ušetřil.

V. Prohlášení konkurzu v průběhu provádění díla

Rozhodnutí insolvenčního soudu o úpadku bude pro smluvního partnera úpadce představovat zpravidla závažnou újmu. Smluvní kontrahent úpadce může očekávat po cca 3 letech vyplacení cca 5 % svých nezajištěných nároků [2]. Výhodnější postavení a vyšší efektivitu úhrady nároků mohou věřitelé zpravidla očekávat v případě, že insolvenční soud

²⁹ srov. též zpráva o zhodnocení stavu rozhodování soudů ČR ve věcech neoprávněného majetkového prospěchu občanskoprávním kolegiem Nejvyššího soudu ČR ze dne 28. března 1975, sp. zn. Cpj 34/74, publikovaná pod číslem 26/1975 Sbírky soudních rozhodnutí a stanovisek

³⁰ viz stanovisko ze dne 20. října 1988, sp. zn. Cpj 39/88, publikované ve Sbírce soudních rozhodnutí a stanovisek pod číslem 12/1989

rozhodně o povolení reorganizace (touto variantou se však s ohledem na omezený rozsah příspěvku nebudu více zabývat). Nejvýhodnější postavení bude mít³¹ shodně s předchozí právní úpravou věřitel zajištěný, jehož pohledávka bude v rámci konkurzu přednostně uspokojována z předmětu zajištění.

Obecné důsledky prohlášení konkurzu v průběhu provádění díla

Jaký rozsah a jakou podobu bude mít pro smluvního partnera újma spojená s prohlášením konkurzu na druhou smluvní stranu? V první řadě je třeba uvést, že nebyla-li smlouva v době prohlášení konkurzu ještě zcela splněna ani dlužníkem ani věřitelem, mohou obě strany žádat splnění od druhého účastníka nebo mohou od smlouvy odstoupit (§ 253 odst. 1 IZ). Dále platí fikce, (až na výjimky uvedené v ust. § 253 odst. 2, IZ, tj. pokud se insolvenční správce do 15 dnů od prohlášení konkurzu vyjádří tak, že smlouvu splní místo dlužníka), že insolvenční správce od smlouvy odstupuje. Smluvní strany se pak mezi sebou vypořádají podle zásad o odstoupení od smlouvy (tj. dle ustanovení OZ o bezdůvodném obohacení ze zrušené smlouvy). Pokud do 15 dnů od prohlášení konkurzu insolvenční správce výslovně neprohlásí, že smlouvu splní (a od smlouvy neodstoupí ani protistrana), budou vůči sobě zhotovitel s objednatelem disponovat vzájemnými pohledávkami na vydání bezdůvodného obohacení. Pohledávky úpadce se přitom stávají okamžikem prohlášení konkurzu splatnými (§ 250 IZ) a jsou součástí majetkové podstaty úpadce a insolvenční správce je povinen tyto pohledávky vymáhat. Oproti tomu strana, která není v úpadku, může bezdůvodné obohacení úpadce vymáhat pouze na základě přihlášky (zpravidla) nezajištěného věřitele do konkurzu (tedy s nadějí na poměrné uspokojení v časovém odstupu několika let). Pouze v omezeném rozsahu může být škoda způsobená odstoupením insolvenčního správce od smlouvy kompenzována přihlášením a následným poměrným uspokojením pohledávky druhého účastníka smlouvy z titulu náhrady škody způsobené odstoupením insolvenčního správce od smlouvy dle § 253 odst.4 IZ.

Zálohy na cenu díla a konkurz zhotovitele

Pokud byly objednatelem hrazeny v souladu se smlouvou zálohy a na zhotovitele byl prohlášen konkurz, bude situace komplikovanější, pokud nedošlo před prohlášením konkurzu k započtení nároku objednatele na vrácení záloh na již splatný nárok zhotovitele na zaplacení ceny díla. K započtení pohledávky totiž dochází dle § 581 OZ v okamžiku, kdy se setkají vzájemné pohledávky stejného druhu. Tímto okamžikem je teprve okamžik splatnosti ceny díla (dle § 548 odst.1 OBCHZ dispozitivně provedením a předáním díla objednateli). Dle § 140 odst. 2 IZ však je započtení vzájemných pohledávek dlužníka a věřitele po rozhodnutí o úpadku přípustné pouze, jestliže zákonné podmínky tohoto započtení byly splněny před prohlášením konkurzu. Pro objednatele, který cenu díla z převážné většiny již zaplatil formou záloh, bude klíčové, zda splatnost ceny díla nastane v souladu s § 140 odst. 2 IZ ještě před okamžikem účinnosti rozhodnutí o prohlášení konkurzu. Pokud tomu tak nebude a nárok na zaplacení ceny díla se nestane do uvedeného okamžiku splatným, nepřipadá již v rámci řešení úpadku započtení v úvahu. Důsledkem bude v typickém případě (je-li objednatel vlastníkem stavebního díla) při úpadku zhotovitele povinnost objednatele vydat do majetkové podstaty hodnotu stavebního díla (investici do své nemovitosti), o které se obohatil. Svůj nárok na vrácení záloh však bude muset objednatel uplatnit přihláškou nezajištěné pohledávky v konkurzu s výše popsanými důsledky. Mimo hodnoty nedokončeného stavebního díla tak objednatel znovu „zaplatí“ téměř celé již jednou placené zálohy.

³¹ podle zák. č. 328/1991 Sb., o konkurzu a vyrovnání

Pozastávky z ceny díla a konkurz zhotovitele

Problematika započtení komplikuje postavení objednatele také tehdy, pokud bylo dílo předáno, byla sjednána a uplatněna pozastávka ze zaplacené ceny díla, a následně byl na zhotovitele prohlášen konkurz. Platí obdobně uvedené výše v předchozím oddíle; pozastávka se prohlášením konkurzu stává splatnou částí ceny díla a jako součást majetkové podstaty je jí povinen insolvenční správce okamžitě a v plné výši vymáhat. Objednateli pak nezbývá, než nárok z odpovědnosti za již zjištěnou vadu přihlásit jako věřitel v konkurzu. Pro případ možnosti vad objevených se později po prohlášení konkurzu je třeba objednateli doporučit přihlásit nároky z odpovědnosti za vady díla jako podmíněnou pohledávku dle § 173 odst. 3 IZ [2].

Závěr

Obecná úprava odstoupení od smlouvy v obchodním zákoníku umožňuje odstoupení od smlouvy při prodlení druhé smluvní strany se splněním smluvní povinnosti za podmínek stanovených zákonem zvlášť pro podstatné a pro nepodstatné porušení smlouvy. Zásadní význam má rovněž možnost odstoupit od smlouvy ohledně budoucí povinnosti, lze-li považovat za nepochybné, že tato povinnost bude porušena podstatným způsobem. Odstoupení od smlouvy je nicméně pouze první úspěšný krok k vymožení nároků z odstoupení od smlouvy vzniklých. Obsah a rozsah majetkových nároků smluvních stran po odstoupení od smlouvy a úspěšnost jejich vymožení je ovšem do značné míry dána již v okamžiku podpisu smlouvy.

S ohledem na obecně panující nejistotu ekonomického vývoje v ČR se již nelze spokojit s dříve obecně uznávanými doporučeními k předcházení důsledků úpadku smluvního kontrahenta - totiž uzavírat smluvní vztahy pouze s takovými subjekty, u nichž se není třeba prohlášení úpadku obávat. V období hospodářské recese je ovšem zároveň nezbytné věnovat při uzavírání smlouvy zvýšenou pozornost tomu, jakým způsobem se změní nároky smluvních stran v případě, že na jednu z nich bude v průběhu realizace smluvního vztahu prohlášen konkurz, a smluvní text této možnosti přizpůsobit.

Vzhledem k výše uvedenému a s přihlédnutím ke komplikovanosti popsané právní úpravy, včetně relevantní judikatury, je třeba důsledně prosazovat, aby smlouvy na zhotovení stavebního díla byly uzavírány s využitím odborné právní pomoci, neboť pochybení či nedůslednost ve fázi sjednávání obsahu smluvního vztahu může mít jak pro zhotovitele tak objednatele negativní důsledky, kterým nebude již zpravidla možno v budoucnu zabránit.

Co tedy lze smluvním stranám v obecné rovině doporučit?

1. sjednat plnění po dílčích částech stavby a odpovídající splatnost části ceny po ukončení dílčí části díla
2. sjednat průběžné zálohy na zaplacení ceny díla
3. sjednat smluvní pokuty a úroky z prodlení za porušení smluvních povinností
4. sjednat vzájemné plnění - předání předmětu díla a vypořádání ceny díla
5. sjednat bankovní záruku, event. ručení třetí osobou
6. sjednat zástavní právo, zajišťovací postoupení pohledávky či zajišťovací převod práva³²

Zajišťovací prostředky posledně uvedené doporučuji jako velmi vhodné, neboť poskytují věřitelům v případě insolvenčního řízení postavení tzv. zajištěných věřitelů,³³ jejichž pohledávky se uspokojují již v průběhu insolvenčního řízení z majetkové hodnoty, kterou jsou zajištěny.

³² např. zajišťovací převod práva k ochranné známce, k vynálezu či k průmyslovému vzoru

³³ dle § 2 písm. g) insolvenčního zákona

De lege ferenda se lze inspirovat např. německou právní úpravou obsaženou v § 648 občanského zákoníku (BGB), která zakládá oprávnění zhotovitele požadovat na zajištění pohledávky na zaplacení ceny díla přiznání zajišťovací hypotéky na stavebním pozemku objednatele. U díla, které není ještě dokončeno (a není-li tedy cena díla dosud splatná), může pak zhotovitel požadovat přiznání zajišťovací hypotéky pro část odměny ve výši odpovídající vynaložené práci.

Literatura

- [1] Aleš, M. *Německé právo pro obchodní praxi*, Praha: Linde, 1995, ISBN 80-86547-65-6, s.483
- [2] Pražák, Z. *Smlouva o dílo dle obchodního zákoníku - (praktická příručka)*. 2. vyd., Praha: Linde Praha, 2007, 224 s.
- [3] Štenglová, I., Plíva, S., Tomsa, M. a kol.. *Obchodní zákoník, komentář*. 12. vyd., Praha: C. H. Beck, 2009, ISBN 978-80-7400-055-3, s.1375
- [4] Švestka, J., Spáčil, J., Škárová, M., Hulmák, M. a kol. *Občanský zákoník: komentář, 1 sv. (Velké komentáře)*. 1. vyd., Praha: C.H. Beck, 2008, ISBN 978-80-7400-004-1

Title: Executing of a built structure in the time of the economic crisis

Název: Provádění stavebního díla v době hospodářské krize

Author/s: Jiří Písečka

Abstract: This article is focused on the executing of a built structure in the time of economic crisis. Script-writer's target is to describe possibilities of contractors in locatio operis of withdrawing from contract in case one of the contractors is finding in financial crisis. There are mentioned some of consequences of bankruptcy order during executing of built structure. Author suggest recommendations for contractors to prevent from financial problems during realization of locatio operis in the area of construction building.

Abstrakt: Cílem příspěvku je popsat s ohledem na probíhající hospodářskou krizi zákonné možnosti zhotovitele a objednatele stavebního díla (v rámci smlouvy o dílo ve výstavbě) odstoupit od smlouvy z důvodu kritické ekonomické situace druhé smluvní strany. Autor se dále zabývá některými důsledky prohlášení konkurzu na smluvní stranu před okamžikem splnění závazků ze smlouvy o stavební dílo. V závěru autor navrhuje některá doporučení smluvním stranám za účelem minimalizace následků potenciálních ekonomických problémů některé ze smluvních stran.

Key words: locatio operis, avoidance of contract, unjust enrichment, bankruptcy

Klíčová slova: smlouva o dílo, stavba odstoupení od smlouvy, bezdůvodné obohacení, konkurz

Contact

Mgr. Jiří Písečka
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, katedra práva
Studentská 13, 37005 České Budějovice
piseckaj@gmail.com, 723 379 726

MOŽNOSTI VYUŽITÍ SLUŽEB VĚDECKOTECHNICKÝCH PARKŮ PRO INOVATIVNÍ PODNIKY

Lukáš Procházka, Jitka Srpová

Úvod

Vědeckotechnické parky (VTP) jsou instituce, které jsou vnímány jako důležitá součást inovační infrastruktury daného státu. Jejich přínos spočívá zejména v tom, že usnadňují podnikání novým, inovativním firmám, zejména z kategorie malých a středních podniků. Dle definice Mezinárodní asociace vědeckotechnických parků (IASP) toho dosahují tak, že „stimulují a řídí tok znalostí a technologií mezi univerzitami, vědecko-výzkumnými institucemi, podniky a trhy, usnadňují vznik a rozvoj spin-off firem a poskytují služby s vysokou přidanou hodnotou společně s prostory a technickým vybavením na špičkové úrovni” [1]. V České republice (tehdy ještě Československu) fungují VTP od roku 1991, kdy na našem území vznikly první 2 parky, od té doby jejich počet stále roste - v roce 2008 jich bylo již 42 [2]. Impulzem k jejich dalšímu rozvoji v budoucnosti bude i podpora ze strany Evropské unie prostřednictvím strukturálních fondů, například Operačního programu Podnikání a inovace. Program Prosperita, který spadá pod výše uvedený operační program, je právě zaměřen na podporu vědeckotechnických parků.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je analyzovat služby nabízené vědeckotechnickými parky a porovnat je s potřebami inovativních firem, zejména malých a středních. V první řadě bude třeba identifikovat důležité faktory, které brání podnikům v inovačních aktivitách. Tyto údaje budou poté konfrontovány se současnou situací, která je v České republice v oblasti vědeckotechnických parků aktuální. Po srovnání těchto údajů budou identifikovány případné výhody, které by malým a středním podnikům přineslo, pokud by byly umístěny ve vědeckotechnickém parku. Tyto přínosy budou vysvětleny, stejně tak jako případné nevýhody spojené s umístěním podniku ve vědeckotechnickém parku.

Zdroje dat o firmách

Údaje o inovačních aktivitách firem poskytují data Českého statistického úřadu, která byla získána v rámci šetření o inovacích [3], které probíhá ve většině členských států Evropské unie. Toto šetření probíhá každé dva roky s tříletým referenčním obdobím. To znamená, že zatím nejnovější dostupná data z roku 2008 pokrývají aktivity pro období 2004-2006. Sběr dat probíhal pomocí dotazníků formou výběrového šetření, dostupná jsou data od 6716 firem z vybraných oblastí výroby a služeb s alespoň 10 zaměstnanci. Tento vzorek by měl být dostatečně reprezentativní, neboť inovačních firem je v ČR poměrně málo. Z údajů (viz tabulka 1) vyplývá, že pouze 23,4 % malých podniků lze považovat za inovační a pouze 17,6 % z nich se soustavně věnuje výzkumu a vývoji (VaV). U středních podniků je situace o něco lepší, 42,6 % z nich je inovační a 28,6 % z nich se věnuje výzkumu a vývoji soustavně. V porovnání s velkými podniky však zaostávají, 63,4 % velkých podniků je inovačních a 50,2 % z nich se soustavně věnuje výzkumu a vývoji. Vzhledem k tomu, že malé a střední podniky tvoří přes 99 % [4] všech podniků v ČR, může právě toto mít vliv na inovační výkonnost českých firem. Ta ve srovnání s okolními státy není vysoká. Podle údajů Europe

Innovation Scoreboard je Česká republika zařazována do skupiny tzv. mírných inovátorů, kam patří země, jejichž inovační výkonnost je pod průměrem Evropské unie [5].

Tabulka 1 - Podíl inovačních a neinovačních podniků podle velikosti podniku; 2004-2006

Velikost podniku	Z toho inovační podniky (v %)	Z toho neinovační podniky (v %)	Inovační podniky, které se soustavně věnují výzkumu a vývoji (v %)
Malé podniky	23,4	76,6	17,6
Střední podniky	42,6	57,4	28,6
Velké podniky	63,4	36,6	50,2

Zdroj: [6], [7]

Zdroje dat o vědeckotechnických parcích

Zdroje dat o vědeckotechnických parcích, která byla podrobena výzkumu v tomto příspěvku, pochází od Společnosti vědeckotechnických parků. Ta tuto oblast mapuje již od roku 1990 a pod pojem vědecko-technický park zařazuje tyto 3 typy institucí [2]:

- **Vědecké parky.** Jedná se o instituce představující komplex vědeckovýzkumných, projekčních, konstrukčních, výrobních a jiných organizací, které se podílejí na výzkumu, vývoji a inovačním podnikání a jsou umístěné v blízkosti vysokých škol či pracovišť Akademie věd ČR.
- **Technologické parky.** Často se vyskytují pod různými názvy jako například technologická centra, techno-parky apod. Jejich hlavní činností je podpora transferu technologií a rozvoje high-tech firem.
- **Podnikatelská a inovační centra.** Tyto subjekty mají za cíl podporu začínajících inovačních firem, pomoc s přístupem na mezinárodní trhy, podporu spolupráce v rámci mezinárodních vědeckovýzkumných projektů, pomoc s propagací apod.

V České republice zajišťují vědeckotechnické parky inovačním firmám zejména služby v následujících oblastech:

- **Technická pomoc.** Do této oblasti spadá hlavně zvýhodněný pronájem kancelářských prostor, pronájem IT vybavení, poskytnutí společných služeb pro firmy umístěné v parku (společná recepce, společné konferenční prostory), zvýhodněný pronájem laboratorního vybavení apod.
- **Poradenství.** Jedná se o pomoc se sestavením podnikatelského plánu, účetní, marketingové či právní konzultace. V posledních letech hraje také důležitou roli dotační poradenství, pomoc s transferem technologií
- **Vzdělávací aktivity.** Sem lze zařadit organizaci různých seminářů, konferencí či rekvalifikačních kurzů.
- **Vyhledávání partnerů.** Nejedná se pouze o vyhledávání odběratelů či dodavatelů, ale i o vyhledávání partnerů pro výzkumné aktivity v rámci evropských rámcových programů či dalších programů na podporu výzkumu a vývoje.

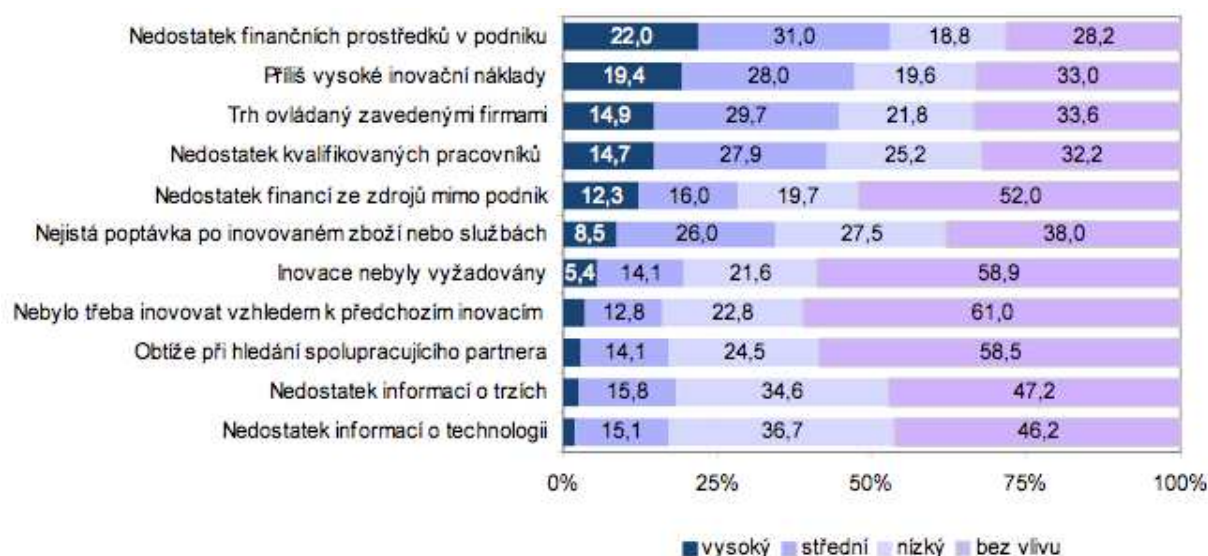
Není pravidlem, že každý park musí poskytovat úplně všechny služby. Ty, které prošly tzv. akreditací, by jich však měly nabízet co nejvíce. Akreditaci zajišťuje Společnost vědecko-technických parků. V roce 2008 bylo z celkového počtu 42 parků akreditováno 25.

Podmínkou akreditace je, že park zároveň funguje jako inkubátor malých a středních podniků, zprostředkovává transfer technologií, podílí se na výchově k inovačnímu podnikání, poskytuje kvalitní technické a poradenské služby a je součástí inovační infrastruktury České republiky.

Výsledky

V rámci šetření ČSÚ byly identifikovány faktory, které působí jako překážky inovačních aktivit firem. V tomto průzkumu respondenti přiřazovali, jak velký význam má daný faktor pro jejich inovační aktivity. Zkoumány byly tyto faktory: Nedostatek finančních prostředků v podniku, příliš vysoké inovační náklady, trh ovládaný zavedenými firmami, nedostatek kvalifikovaných pracovníků, nedostatek financí ze zdrojů mimo podnik, nejistá poptávka po inovovaném zboží nebo službách, inovace nebyly vyžadovány, nebylo třeba inovovat vzhledem k předchozím inovacím, obtíže při hledání spolupracujícího partnera, nedostatek informací o trzích, nedostatek informací o technologii (viz graf 1). U většiny z těchto faktorů mohou být určitým způsobem zvýhodněny firmy z vědeckotechnických parků, jak je popsáno níže.

Graf 1 - Faktory omezující inovační aktivitu



Zdroj: [8]

Nedostatek finančních prostředků v podniku, příliš vysoké inovační náklady

Největší překážkou, která omezuje inovační aktivitu firem, představuje nedostatek finančních prostředků v podniku. Pro 22 % podniků se jedná o faktor, který má velký vliv, pro 31 % podniků má střední vliv. Podobný význam mají příliš vysoké inovační náklady, které pro 19,4 % firem mají velký vliv a pro 28 % firem střední vliv. Tento problém by pomohlo řešit umístění firmy ve vědeckotechnickém parku. Parky většinou poskytují pronájem za výhodnějších podmínek, zejména pro firmy, které jsou umístěny v inkubátoru. Například, parky, které získaly dotaci v rámci Operačního programu Průmysl a podnikání, měly nárok na dotaci až 50 % na zvýhodněný pronájem plochy v prvním roce pro firmy, ve druhém 40 %, ve třetím 30 % [9]. Jak tuto výhodu parky převedou na nájemníky je individuální, nicméně zde existuje pro firmy dostatečný prostor pro úsporu nákladů. Obdobná situace je s poradenskými službami, které jsou v rámci parků často také dotované. Nutno uvést, že tato podpora probíhá v tzv. režimu de minimis, což může způsobit určitá omezení. Pro příjemce (firmy ve VTP)

platí, že za poslední 3 roky své činnosti nesmí být firmě v tomto režimu poskytnuta podpora vyšší než 200 000 EUR [10]. Pokud inovační aktivita vyžaduje např. laboratorní vybavení, může i na jeho využití v rámci vědeckotechnického parku firma ušetřit a snížit tak své náklady na zavedení inovace. Příkladem může být, pokud je do činnosti vědeckotechnického parku zapojena univerzita, která umožňuje firmám za zvýhodněných podmínek využití univerzitního vybavení například formou nájmu v časech, kdy na něm neprobíhá výuka nebo univerzitní výzkum.

Trh ovládaný zavedenými firmami, nedostatek kvalifikovaných pracovníků

Problém obsazení trhu firmy ve vědeckotechnickém parku bohužel neřeší, neboť se jedná o vlastnost trhu a ne faktor, který by mohla firma sama přímo ovlivnit. Nedostatek kvalifikovaných pracovníků však může vědeckotechnický park nepřímo eliminovat. Na získání kvalifikovaných pracovníků může firma využít dotovaných personálních služeb, tyto služby také spadají do režimu de minimis (viz výše). Další výhodou představuje to, že vědeckotechnické parky jsou často zřizovány přímo u vysokých škol nebo v jejich okolí. Firmám je tak umožněn lepší přístup na akademickou půdu, kde by měli působit kvalifikovaní odborníci, ze kterých se mohou stát zaměstnanci firmy, alespoň na částečný úvazek, formou dohody o vykonání práce apod. Firma těchto kontaktů může využít tím, že některé své úkoly může zadat studentům v rámci seminárních prací apod. Z některých studentů se pak mohou v budoucnu stát zaměstnanci, kteří mají tu výhodu, že již od prvního dne jsou "zpracovaní", neboť znají prostředí firmy.

Nedostatek financí ze zdrojů mimo podnik, nejistá poptávka po inovovaném zboží nebo službách

Nedostatek financí z externích zdrojů je dle 52 % podnikatelů faktorem, který nemá na inovační aktivitu vliv. Pro zbývajících 48 % vliv má, ovšem pouze pro 12,3 % je tento vliv vysoký. Ve vědeckotechnickém parku existují možnosti, jak získat další finanční prostředky za zvýhodněných podmínek, ačkoliv jsou často velmi omezené. Některé parky mají svůj vlastní fond, ze kterého poskytují finanční prostředky v něm umístěným firmám. Příkladem mohou tzv. mikropůjčky, které poskytuje Jihomoravské inovační centrum (JIC) firmám inkubovaným v Technologickém inkubátoru VUT. Jedná se o střednědobý úvěr ve výši 250 000 Kč až 750 000 Kč se splatností 3 roky s možností odkladu splátek až o 12 měsíců a možností předčasného splacení bez vedlejších poplatků [11]. Faktor nejistá poptávka po inovovaném zboží nebo službách není možné přímo ovlivnit tím, že firma bude umístěna nebo bude spolupracovat s vědeckotechnickým parkem. Je však možné, opět zprostředkovaně, toto riziko omezit, např. využitím dotací na marketingové služby, průzkum trhu apod.

Inovace nebyly vyžadovány, nebylo třeba inovovat vzhledem k předchozím inovacím

U těchto dvou faktorů se nejedná o překážku, kterou by bylo potřeba řešit. V prvním případě firma neinovuje proto, že to po ní nevyžadují zákazníci. V druhém případě proto, že již v minulosti provedla inovace, které jsou i v současné době dostačující. Pro nadpoloviční většinu firem (58,9 % resp. 61 %) tyto faktory ani nemají vliv.

Obtíže při hledání spolupracujícího partnera, nedostatek informací o trzích, nedostatek informací o technologii

U prvních dvou z výše zmíněných faktorů nejsou žádným přímým způsobem zvýhodněny firmy z vědeckotechnického parku. Určitým nepřímým zvýhodněním mohou být opět kontakty na akademické půdě v případě, že je park umístěn v blízkosti univerzity. V takovém případě může firma snáze nalézt partnera pro výzkumné a vývojové projekty.

Závěr

Provedená analýza poukázala na určité možnosti, které nabízí vědeckotechnické parky firmám, které se věnují inovačním aktivitám. V oblastech, které firmy považují za hlavní překážky svých inovačních aktivit, se nabízí řešení v podobě umístění firmy ve vědeckotechnickém parku či určité formy spolupráce s parkem. Služby nabízené parky by mohly pomoci firmám usnadnit jejich činnost a zároveň by mohly přispět ke zvýšení inovační výkonnosti České republiky, která je poměrně malá. Je zřejmé, že faktory, které byly zkoumány, nejsou jediné, které ovlivňují inovační aktivity. Přesto však mají svůj význam, o němž svědčí i to, že pomocí nich je měřena inovační aktivita v rámci celoevropských statistik. Dá se říci, že vědeckotechnické parky umožňují vliv některých faktorů eliminovat, ačkoliv je nejsou schopny plně odstranit. Lepší možnosti také nabízejí akreditované vědeckotechnické parky, které zaručují širší portfolio služeb.

Literatura

- [1] CZECHINVEST. *Slovníček pojmů [online]*. [cit. 2009-09-11]. Dostupné z: <<http://www.czechinvest.org/slovnicek-pojmu?dic=D>>
- [2] ČSÚ. *Inovační aktivity podniků v České republice v letech 2004-2006 [online]*. [cit. 2009-09-12]. Dostupné z: <[www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A003443F1/\\$File/960508a1.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A003443F1/$File/960508a1.pdf)>
- [3] ČSÚ. *Vnitropodnikový výzkum a vývoj inovačních podniků v letech 2004-2006 [online]*. [cit. 2009-09-12]. Dostupné z: <[www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A0038BB43/\\$File/96050812.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A0038BB43/$File/96050812.pdf)>
- [4] ČSÚ. *Faktory omezující inovační aktivitu [online]*. [cit. 2009-09-12]. Dostupné z: <[www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A003443FC/\\$File/960508a6.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/t/7A003443FC/$File/960508a6.pdf)>
- [5] ČSÚ. *Statistika inovací. 2009 [online]*. [cit. 2009-09-11]. Dostupné z: <www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statistika_inovaci>
- [6] IASP. *About Science and Technology Parks - Definitions [online]*. 2002 [cit. 2009-09-11]. Dostupné z: <www.iasp.ws/publico/index.jsp?enl=2>.
- [7] JIHOMORAVSKÉ INOVAČNÍ CENTRUM. *Mikropůjčka [online]*. [cit. 2009-09-12]. Dostupné z: <www.jic.cz/finance/mikropujcka.html>
- [8] PRO INNO EUROPE. *European Innovation Scoreboard 2008 - Comparative Analysis of Innovation Performance [online]*. 2009 [cit. 2009-09-11]. Dostupné z: <www.proinno-europe.eu/EIS2008/website/docs/EIS_2008_Final_report.pdf>
- [9] *Program Prosperita [online]*. [cit. 2009-09-12]. Dostupné z: <www.svtp.cz/download.php?soubor=21>
- [10] ŠVEJDA P. a kol. *Vědeckotechnické parky v České Republice*. Praha: Společnost vědeckotechnických parků ČR, 2008. 120 s. ISBN 80-903846-1-3.
- [11] VEBER, J., SRPOVÁ J. a kol. *Podnikání malé a střední firmy*. Praha: Grada Publishing, 2005. 304 s. ISBN 80-247-1069-2.

Title: Possibilities of Science and Technology Parks Services for Innovative Enterprises

Název: Možnosti využití služeb vědeckotechnických parků pro inovativní podniky

Author/s: Lukáš Procházka, Jitka Srpová

Abstract: Science and technology parks are institutions that have been lately growing very dynamically in the Czech Republic. Their function should be to support innovative entrepreneurship, mostly by creating an environment that would facilitate development and implementation of innovations. This article focuses on real opportunities that Science and technology parks (STP) provide to innovative enterprises in the Czech Republic. All the main obstacles of introduction of an innovation are analyzed in the article. The article also tries to identify all the possibilities that STPs have to eliminate such obstacles.

Abstrakt: Vědeckotechnické parky jsou instituce, které se v poslední době v České republice rozvíjí velmi dynamicky. Měly by sloužit k podpoře rozvoje inovativního podnikání, zejména tím, že by měly firmám vytvářet podmínky k tvorbě inovací. Tento článek se zabývá možnostmi, které parky v České republice nabízí. Analyzuje hlavní překážky zavádění inovací v českých firmách a snaží se identifikovat možnosti vědeckotechnických parků, které by tyto překážky eliminovaly.

Key words: science and technology park, innovation, innovative enterprise

Klíčová slova: vědeckotechnický park, inovace, inovační firma

Contact

doc. Ing. Jitka Srpová, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze
katedra managementu
nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
srpova@vse.cz

DOPADY EKONOMICKÉ KRIZE NA KRÁTKODOBÉ ŘÍZENÍ LIKVIDITY

Sylvie Riederová

Úvod

Většina společností považuje řízení likvidity a cash-flow za jednu ze svých klíčových funkčních strategií. Nástroje jako plánování Cash-flow, jeho vyhodnocování a finanční controlling mezi našimi společnostmi již zdomácněly a jsou rutinně používány.

Rychlý nástup ekonomické krize a nedostatek či nedostupnost volných zdrojů na mezibankovním trhu však způsobily, že mnohé nástroje a metody musely být upraveny pro použití, které se blíží krizovému řízení.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je podívat se, jaký dopad měl nástup ekonomické krize do krátkodobého řízení likvidity především v podnicích elektrotechnického průmyslu, jako třetí nejvýznamnější složce ve zpracovatelském průmyslu. Pro lepší pochopení celého procesu se krátce zaměříme na vývoj poskytnutých úvěrů, jako doklad omezení volných zdrojů.

V rámci metodiky je pro tento specifický případ vhodnější odhlédnout od standardního náhledu na strategii řízení likvidity zaměřeného především na Cash Flow (Sedláček, 2003) a použít pohled který využívá i ČNB pro hodnocení bankovního sektoru. Z tohoto pohledu strategie řízení likvidity vychází z toho, že řízení rizika likvidity je každodenní proces, přičemž stanoví zejména:

- 1) metody pro měření a sledování rizika likvidity, včetně zásad pro sestavení základního a alternativních scénářů;
 - 2) metody a postupy pro omezení rizika likvidity, včetně:
 - a) požadavků na strukturu aktiv a pasiv,
 - b) soustavy limitů, které banka/firma bude používat,
 - c) zásad pro užívání vhodných finančních nástrojů k řízení rizika likvidity,
 - d) požadavku na likvidnost a obchodovatelnost aktiv;
 - 3) zásady pro řízení likvidity v jednotlivých hlavních měnách (tj. měnách pro banku/firmu významných z hlediska objemu);
 - 4) zásady pro zajištění dostatečné stabilizace a diverzifikace finančních zdrojů;
 - 5) zásady postupů v případě přechodných i dlouhodobých problémů s likviditou;
 - 6) zásady pro sestavení a úpravy pohotovostního plánu;
 - 7) základní požadavky na řídicí strukturu z hlediska řízení likvidity, včetně stanovení pravomocí, odpovědností a toků informací.
- (ČNB, 2004)

Z výše uvedeného se s ohledem na rozsah příspěvku zaměřím na body 1, 2a, 5.

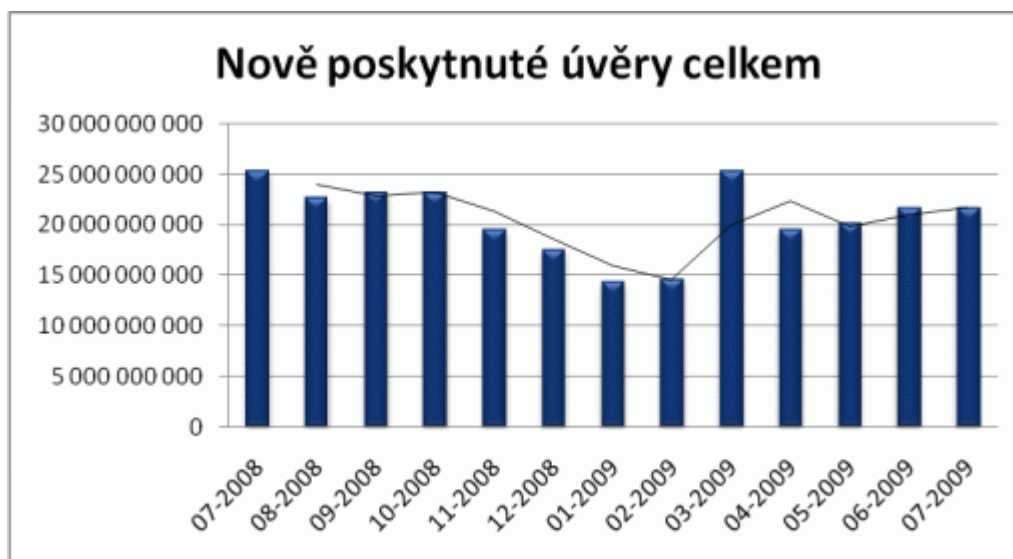
Další výsledky (pokud nejsou výslovně uvedeny použité prameny) jsou získány analýzou výběrového šetření u společností působících v elektrotechnickém průmyslu a majících své sídlo na Moravě. Závěry jsou pak formulovány na základě analýzy, pomocí logické dedukce a případných systémových analogií.

Výsledky

Omezení zdrojů

Pro demonstraci vývoje na trhu úvěrů použijeme úvěrový barometr. Úvěrový barometr sledující vývoj úvěrového trhu je jedinečným analytickým nástrojem, který je založen na měsíčním sledování vývoje úvěrových obchodů, které jsou evidovány v Bankovním (BRKI) a Nebankovním (NRKI) úvěrovém registru.

Obrázek 1 – Počet nově poskytnutých úvěrů v členění po jednotlivých měsících v období 7/2008 – 7/2009



Zdroj: (<http://www.creditbureau.cz/cs/Barometer.aspx>)

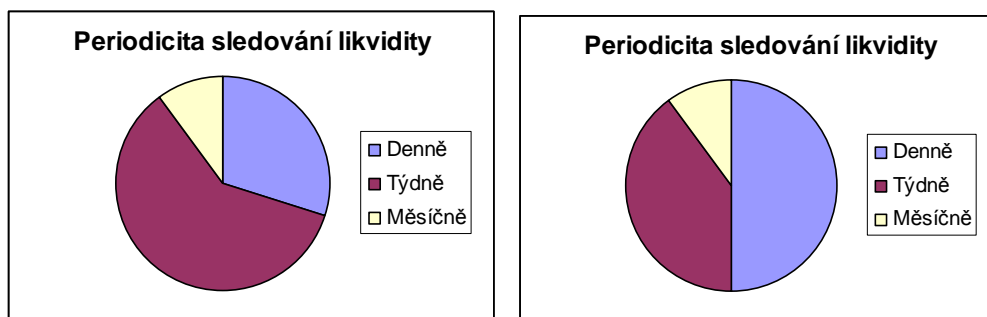
Z výše uvedeného grafu je patrné, že počínaje říjnem 2008 došlo k masivnímu poklesu v poskytování nových úvěrů, což bylo přímým impulsem pro úpravu procesu řízení likvidity. Nejhlubší pokles úvěrů v loňském posledním čtvrtletí zaznamenaly spoje, v průměru o 18,9 % (v prosinci o -27 %), pronájem strojů a přístrojů (-6,7 %), stavebnictví (-5,8 %) a pojišťovnictví (-5,8 %). Z odvětví zpracovatelského průmyslu vykázalo za poslední tři měsíce 2008 pokles úvěrů osm odvětví, především chemická výroba s měsíčním snížením objemu úvěrů o 5,8 %, textilní průmysl (-3 %) a také elektrotechnika (-2,2 %) (<http://www.creditbureau.cz/>)

Metody pro měření a sledování rizika likvidity, tvorba scénářů

Provedený průzkum potvrdil, že sledování a vyhodnocování likvidity je minimálně v elektrotechnickém průmyslu běžnou praxí. Jak dokládá níže uvedený graf, většina společností jde nyní cestou denního vyhodnocování likvidity, přičemž před vypuknutím krize šlo o cyklus týdenní, většinou skloubený s dnem plateb.

Tvorba scénářů byla do vypuknutí krize koncentrována na finanční plán, obsahující i plán Cash-flow. Nyní se přidává jeden alternativní scénář, s časovým horizontem nepřekračujícím jeden měsíc.

Obrázek 2 – Periodicita sledování likvidity před a po vypuknutí krize v %



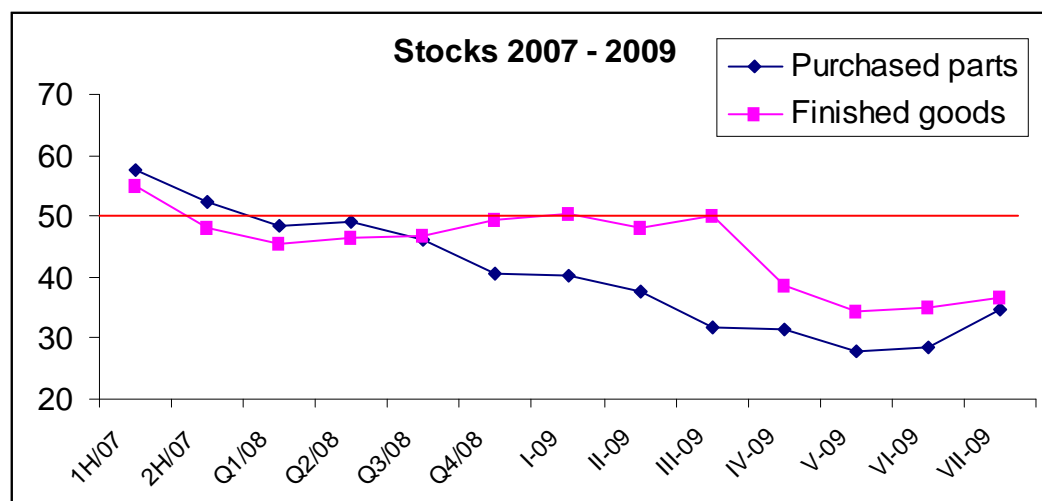
Zdroj: (vlastní výpočty)

Struktura aktiv a pasiv ve sledovaných společnostech

Struktura aktiv a pasiv patří mezi nejsnadněji ovlivnitelné části nástrojů pro řízení likvidity, a proto je zanalyzujeme důkladněji:

- Zásoby

Obrázek 3 – Vývoj zásob nakupovaného materiálu a finálních výrobků



Zdroj: (Markit a vlastní výpočty)

Index s hodnotou 50 oproti předchozímu období označuje nezměněný stav. Hodnoty nad 50 označují růst a pod 50 kontrakci.

Snížení stavu zásob nakupovaných součástí začalo probíhat ve třetím čtvrtletí 2008 a svého maxima dosáhlo v květnu 2009. Stav zásob výrobků nedokázal bohužel tento úspěšný trend následovat.

- Investice ve sledovaných společnostech, jako významná složka aktiv

Přístup jednotlivých organizací k investicím je individuální, přičemž jednotlivým prvkem je opět obtížná dostupnost zdrojů. Projekty ve vysokém stadiu rozpracovanosti se dokončují s možností alternativního financování s možností rozložení cash-flow (různé formy finančního i operativního leasingu).

Investice do racionalizačních projektů jsou konfrontovány se změněnými podmínkami na finančních trzích a nutně přepočítávány dle přísnějších kritérií.

- Pohledávky a závazky

Vzhledem k odlišné kvalifikaci pohledávek po splatnosti, není snadné najít mezi zkoumanými společnostmi jednotící prvek, kromě postupného prodlužování splatnosti. Absolutní výše pohledávek sic klesá v souladu se snižujícím se obratem a potažmo výkonností jednotlivých společností, ale matematicky nelze tento vztah označit za lineární.

Postoj k závazkům je často ovlivněn klasifikací dodavatelů. Před začátkem krize byly v kategorii A (KERKHOFF, 2008) především dodavatelé kritických součástí. Nyní donutila zvýšená kontrola likvidity společnosti přesunout do této kategorie i společnosti zajišťující vitální dodávky – vodu, elektřinu a plyn.

Celkově lze vysledovat, že kumulovaný důsledek změny pohledávek a závazků je v celkové bilanci Cash flow sice negativní, ale marginální. Lze vyzorovat snahu řešit změnu splatnosti vlastních pohledávek přesunutím na dodavatele.

Zásady postupů v případě dlouhodobých i přechodných problémů s likviditou u sledovaných společností

Zásady a postupy pro tyto případy nejsou zpracovány. Jednotlivá opatření jsou podle typu organizace operativně navrhována a schvalována na příslušných stupních řízení. Lepší situace je u společností se zahraniční majetkovou účastí, které mají obdobné „Best-practice“ již často zpracovány. I v tomto případě jde ale často o materiály neaktuální, které nejsou schopny účinně podpořit a urychlit rozhodovací procesy.

Závěr

Krátkodobé řízení likvidity díky nástupu ekonomické krize získalo na významu. Použití pohledu ČNB je vhodné, především pak v situaci kdy je osobou hodnotící připravenost společnosti některý z bankovních analytiků.

Provedený výzkum signalizuje, že společnosti si jsou vědomy důležitosti monitoringu likvidity i nutnosti včasných rozhodnutí, vedoucích ke stabilizaci a následně zlepšení současného stavu. Je zřejmé, že schopnost reakce je v některých oblastech omezena (redukce zásob výrobků při dramaticky sníženém odbytu), nebo podléhá místním zvyklostem (tržní zvyklosti např. v Itálii). Jak ukazuje i přístup k investicím, společnosti sice omezují své aktivity, ale správně hledají alternativní zdroje financování pro ty životaschopné.

Lze tedy uzavřít známým konstatováním, že na konci je hotovost to jediné, co se opravdu počítá.

Literatura

- [1] KERKHOFF G., Milliarden-Grab Einkauf, WILEY-VCH Verlag, 2008, ISBN 978-3-527-50336-0
- [2] SEDLÁČEK J., Cash Flow, Computer Press, 2003, ISBN: 80-7226-875-9
- [3] ČNB, Vývoj měnových nástrojů a pravidel obezřetnosti bank, [cit. 2009-09-25]
Dostupné z:
http://www.cnb.cz/m2export/sites/www.cnb.cz/cs/statistika/dalsi_statistiky
- [4] Úvěrový barometr – červenec 2009 [cit. 2009-09-25]. Dostupné z:
<http://www.creditbureau.cz/cs/Barometer.aspx>

Title: Economical crises impact on short-term liquidity management

Název: Dopady ekonomické krize na krátkodobé řízení likvidity

Author/s: Sylvie Riederová

Abstract: Quick start of the economical crises impacts significantly the companies' life. The shortening on the interbank market, together with the credit draw-down for the business purposes was important not only for the expanding companies. This article is focused on the crises impact on the liquidity management by the electro technical companies.

Abstrakt: Rychlý nástup ekonomické krize zasáhl významně do života podniků. Omezení mezibankovního trhu současně se snížením dostupnosti zdrojů po podnikatelskou sféru bylo významné nejen pro rozvíjející se společnosti. Článek je zaměřen na dopad krize do řízení likvidity u firem v elektrotechnickém průmyslu.

Key words: Economical crises impact on short-term liquidity management

Klíčová slova: Likvidita, cash flow, ekonomická krize, poskytnuté úvěry

Contact

Ing. Sylvie Riederová
MZLU v Brně
ústav podnikové ekonomiky
Zemědělská 1, 613 00 Brno
xriedero@node.mendelu.cz

PROBLEMATICKÉ OBLASTI PROCESŮ V MSP[#]

Ladislav Rolínek

Úvod

V letech 2006-2008 připravil a ověřil výzkumný tým složený z pracovníků VŠE v Praze Fakulty managementu a Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích Ekonomické fakulty novou metodiku manažerského auditu. Podrobná metodika je uvedena v publikacích STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. (2008a); ROLÍNEK, L. (2007a, 2007b), STEJSKALOVÁ, I. (2008) a rovněž zaregistrována jako průmyslové vzory STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. (2008b; 2008c). Její podstatou je zjišťování informací o situaci v MSP s využitím řízených rozhovorů s jejich zástupci a následné nalézání možností zkvalitnění řízení s využitím technik koučování. Ověřování metodiky proběhlo v 29 malých a středních firmách, které měly sídlo převážně v Jihočeském kraji. Jejich velikost byla nejčastěji v intervalu 11-50 zaměstnanců (přibližně 50 %).

V rámci řízených rozhovorů byly kromě jiného zjišťovány informace o úrovni výzkumným týmem zvolených procesů, kterými byly:

- produkce;
- marketing/prodej;
- ekonomika/finanční řízení
- personální řízení.

Úroveň jednotlivých procesů byla určována managementem podniků přiřazením procent (0–100 %) na základě komparace s nejlepším konkurentem nebo znalostí (úrovni, kterou by měl proces dosahovat). V rámci dalších částí řízeného rozhovoru byl představitel MSP vyzván tazatelem, aby zvolil oblast v návaznosti na předchozí hodnocení procesů, která je dle jeho nebo jejího názoru prioritní z hlediska její změny. Řízené rozhovory byly ve většině případů zaznamenávány na diktafon a pořizovány protokoly. Z takto získaných záznamů byly řešiteli projektu zpracovány případové studie.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je uvést konkretizaci problematických oblastí navržených procesů (produkce, marketing-prodej, ekonomika-finanční řízení a personální řízení), které brání rozvoji zkoumaných MSP. Data byla získána v letech 2006-2008 při ověřování metodiky manažerského auditu (STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. (2008a); ROLÍNEK, L. (2007a, 2007b), STEJSKALOVÁ, I. (2008)). V příspěvku zkoumaný výběrový vzorek tvoří 22 MSP. Na základě záznamů o řízených rozhovorech byly u této skupiny podniků sepsány případové studie (metodika jejich tvorby je uvedena v publikaci ŠTRACH (2007)), které sloužily jako podklad pro zjištění problematických oblastí hodnocených procesů. Případové studie jsou uvedeny v publikaci STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. a kol. (2008a).

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu 2E06044 Národního programu výzkumu II MŠMT „Manažerský audit jako nástroj podpory trvale udržitelného rozvoje malého a středního podnikání „

Výsledky

Nejčastěji řešeným procesem, tak jak jej uváděli a upřednostňovali představitelé malých a středních podniků, bylo personální řízení (tabulka 1). V rámci přestavování tohoto procesu byly nejčastěji jako problematické oblasti uváděny manažery podniků nedostatečná motivace pracovníků, nezpracovaný systém jejich hodnocení a špatná komunikace se zaměstnanci. U druhého nejčastěji uváděného procesu, kterým byl z hlediska priorit managementu MSP marketing-obchod, byly označovány zejména následná péče o stávající zákazníky, propagace. Zbylé dva procesy nebyly ve výběrovém vzorku z hlediska problematických oblastí uváděny příliš často.

Tabulka 6 - Příklady problematických oblastí u procesů vybraných manažery MSP

Proces	Příklady problematických oblastí
Personální řízení	nedostatečná motivace zaměstnanců, není zavedeno normování a systém hodnocení; zaměstnávání nekvalifikovaných zaměstnanců a následná problematická motivace (vysoká fluktuace); nedostatek uchazečů o práci v oblasti strojírenství, nejsou stanoveny pracovní náplně obchodníků; nedostatečně vyřešená oblast motivace, komunikace se zaměstnanci, hodnocení výkonu zaměstnanců; komunikace s pracovníky, není zaveden systém hodnocení a odměňování pracovníků; nedostatečná motivace, systematický výběr a koučování lidí a nutný rozvoj firemní kultury; vysoká fluktuace, loajalita pracovníků, jejich spolehlivost a docházka na pracoviště; zlepšení zadávání práce a stanovení pravidel, která tuto činnost ujasní; motivace zaměstnanců, nutno zavést úkolovou mzdu u skladníků a zvýšit tak jejich produktivitu.
Marketing – obchod	není zpracována marketingová strategie; nedostatečná komunikace se zákazníky, propagace; problém s vytvářením strategických aliancí; neplnění obchodního plánu společnosti, nedostatečná analýza a přizpůsobování se potřebám trhu; nedostatečně aktivní přístup při nabízení dalších služeb stávajícím zákazníkům (je nutné personální posílení); nutno zavést následnou péči o klienty.
Produkce	nedostatečně zvládnuté zavádění nového systému SAP, snížení produkce, nutnost realizovat školení pro zaměstnance; nutno zlepšit oblast výběru dodavatelů a dopravu.
Ekonomika – finanční řízení	nutnost vyřešit zadluženost firmy způsobenou druhotnou platební neschopností a nevhodnou volbou společníků.

Zdroj: vlastní zjištění

Závěr

Přestože MSP představují klíčový faktor rozvoje regionu, jsou v mnoha ohledech poměrně snadno zranitelné. Pro odstranění tohoto ohrožení, které úzce souvisí se zkvalitněním řízení MSP, byla v letech 2006-2008 vypracována v rámci výzkumného projektu 2E06044 Národního programu výzkumu II MŠMT metodika manažerského auditu. Její podstatou bylo využití řízených rozhovorů s prvky koučování a to tak, aby byly v MSP nalézány kritické oblasti a následně i možnosti jejich zlepšování. V úvodních částech rozhovoru byli představitelé firem požádáni o určení úrovně základních procesů (produkce, marketing-prodej, ekonomika-finanční řízení a personální řízení) a v návaznosti na to i o následné označení konkrétních prioritních oblastí. Z rozhovorů provedených ve 22 MSP vyplynulo, že nejvýznamnějšími kritickými oblastmi byly nedostatečná motivace pracovníků, nezpracovaný systém jejich hodnocení a špatná komunikace se zaměstnanci.

Literatura

- [1] ROLÍNEK, L. Hodnocení úrovně procesů ve vybraných MSP. In Firma a konkurenční prostředí 2007. Sekce Management v novém prostředí, Brno, 13.-14. března 2007 Brno: Mendelova zemědělská a lesnická univerzita, 2007a. s. 100-103 ISBN 978-80-86633-85-5.
- [2] ROLÍNEK, L. Manažerský audit a rozvoj MSP. Acta Oeconomica Pragensia 3/2007b, s. 71-75. ISSN 0572-3043
- [3] ROLÍNEK L., STEJSKALOVÁ, I. Managerial audit and its application in management of small and medium enterprises. In: International Conference on Economic and Management Perspectives, October 17-19, 2008, North Cyprus, p. 59, JEL NR M000
- [4] STEJSKALOVÁ, I. Charakteristika projektu Manažerský audit jako nástroj podpory trvale udržitelného rozvoje malého a středního podnikání. Acta Oeconomica Pragensia 3/2007, s. 52-55, ISSN 0572-3043
- [5] STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. Manažerský audit v malých a středních podnicích, Aspi, Praha 2008a, s.158. ISBN 978-80-7357-406-2
- [6] ŠTRACH, P. Tvorba výukových a výzkumných případových studií. Acta Oeconomica Pragensia 3/2007, s. 22-36. ISSN 0572-3043
- [7] VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE: FAKULTA MANAGEMENTU V JINDŘICHOVĚ HRADCI, JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH: EKONOMICKÁ FAKULTA. Manažerský audit – Protokol koučovacího rozhovoru (Průmyslový vzor). STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. ČR: Úřad průmyslového vlastnictví, Zařazení: 19-08, č. 34311. 2008b-08-11.
- [8] VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE: FAKULTA MANAGEMENTU V JINDŘICHOVĚ HRADCI, JIHOČESKÁ UNIVERZITA V ČESKÝCH BUDĚJOVICÍCH: EKONOMICKÁ FAKULTA. Manažerský audit – Protokol řízeného rozhovoru (průmyslový vzor). STEJSKALOVÁ, I., ROLÍNEK, L. ČR: Úřad průmyslového vlastnictví, Zařazení: 19-08, č. 34310. 2008c-08-11.

Title: Problematic areas of processes in SME

Název: Problematické oblasti procesů v MSP

Author/s: Ladislav Rolínek

Abstract: The article deals with presentation of critical areas of evaluated processes in SME. The results were obtained on the basis of reviews in 22 SME. These reviews were realized during verification of a new managerial audit methodology in years 2006-08. The most frequent critical areas were insufficient motivation of workers, absent system of their evaluation and poor communication with workers.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá prezentací kritických oblastí hodnocených procesů v MSP. Výsledky byly získány na základě řízených rozhovorů v 22 MSP. Tyto rozhovory byly realizovány v letech 2006-08 při ověřování nově vzniklé metodiky manažerského auditu. Nejčastějšími kritickými oblastmi byly nedostatečná motivace pracovníků, nezpracovaný systém jejich hodnocení a špatná komunikace se zaměstnanci.

Key words: SME, managerial audit, processes, management

Klíčová slova: MSP, manažerský audit, procesy, řízení podniků

Contact

doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
rolinek@ef.jcu.cz

EFEKTIVNÍ VEDENÍ PORAD[#]

Petr Řehoř

Úvod

Po roce 1989 jsme se posunuli od kolektivů k týmům (aniž by se změnilo cokoli jiného než pojmenování), stejně tak i porada svedla vítěznou bitvu se schůzí a doslova ji smetla z našeho přítomného světa do hlubin přežití minulosti. Ale i tak má mnoho lidí stále problém rozpoznat, co to vlastně porada je a co si mají pod tím pojmem představit.

Lidé si na poradách stále ještě spíše scházejí, aby něco s nelibostí vyslechli, nebo dokonce radostně odkývali, než aby se o něčem z dobrého důvodu skutečně poradili. Není tedy příliš divu, že lidé poměrně běžně chodí na porady otrávení, přežívají je jako nutné zlo a odcházejí z nich roztrpčení. Tam, kde se to stává, bychom měli pátrat po příčinách. Možná se porada svolává k vyřešení něčeho, co se na ní nepatří, možná se jí účastní příliš mnoho lidí nebo na ní nejsou pozváni ti praví, ale může to být i v tom, že manažer neumí poradu řídit, správně komunikovat s účastníky porady a dobře hospodařit s časem, energií a pocity účastníků.

Důležitost porad neustále v dnešní době vzrůstá – s tím, jak se naše společnost demokratizuje, roste nutnost scházet se a společně jednat. I když jsou porady často vnímány jen jako ztráta času, ve skutečnosti jsou pro organizaci nezbytné. Ať už pro navázání přímé komunikace, vytvoření osobních kontaktů, budování „týmového ducha“, či vyjasnění nedorozumění a zmatků.

Pravidelné porady mohou být příležitostí systematicky odstraňovat překážky v práci. Efektivní porada uspoří peníze i čas. Poradu můžeme považovat za jeden ze základních nástrojů řízení. Proto by techniku efektivní přípravy a vedení porady měl ovládat každý manažer. Musí si tedy uvědomit, co všechno porada může přinést, jakým chybám se vyvarovat a jak by se taková porada měla připravit a vést (Šuleř, 2003).

Cíl a metodika

Cílem článku je seznámit čtenáře s procesem efektivního vedení porad a s pojmem porada. Také bude popsán průběh porad ve vybrané organizaci a navržen dotazník ke zjištění efektivnosti porad. Z metodického hlediska byly použity sekundární údaje (z odborné literatury týkající se daného tématu) i primární data (získaná z rozhovorů s představiteli nejmenované organizace).

Výsledky

Definice a druhy porad

Termín „porada“ nepochází ze slova „poradit“, ale z výrazu „poradit se“. Porozumění tomuto na první pohled velmi jemnému významovému rozdílu je klíčem k efektivitě porad i spokojenosti jejich účastníků. Jako porada je dnes v našich firmách označováno skutečně leccos. Pod tímto názvem můžeme najít setkání, na němž jsou nemilosrdně a bez diskusí přidělovány úkoly, seance, na které nelze pohlížet jinak než jako na speciálně vytvářené

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Rozvoj výzkumu a vývoje na Ekonomické fakultě JU spolufinancovaného z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu ČR pod evidenčním číslem CZ.1.07/2.3.00/09.0205

příležitosti pro oslavu šéfova majestátu, ale i neformální večírky s alkoholem (Plamínek, 2007).

Tabulka 1 dává přehled témat porad. Je z ní patrné, že ději vyjádřenému výrazem „poradit se“ odpovídají svým účelem řešitelské a rozhodovací porady a, jde-li o skutečnou diskusi, pak s jistou výhradou i porady informativní.

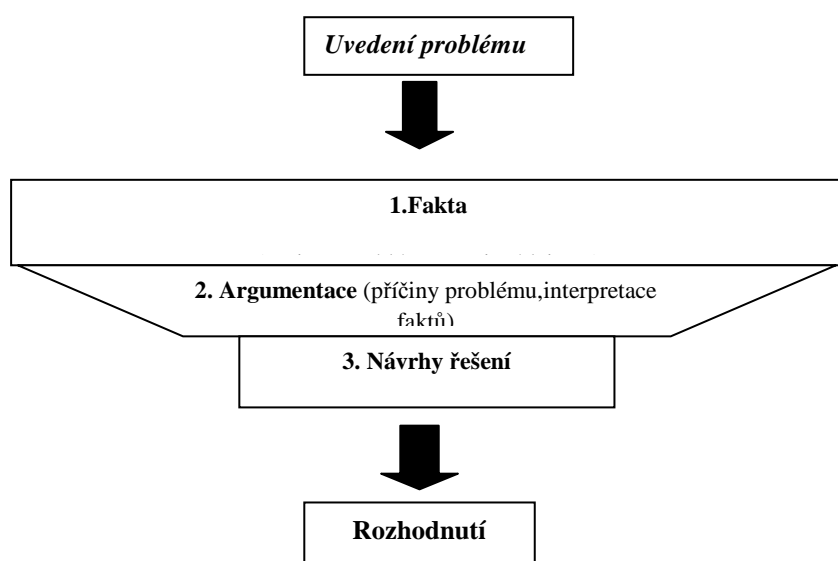
Tabulka 1 – Vymezení porad

Účel setkání skupiny lidí	Vhodnost tématu pro poradu	Shrnutí vhodnosti	Odpovídající typ porady	Jiné metodické řešení
rozdělení úkolů	vhodné jen výjimečně	NE	-	vedení lidí, prezentace
hodnocení a motivace lidí	nevhodné	NE	-	vedení lidí, motivace, hodnocení
podpora mezilidských vztahů	nevhodné	NE	-	vedení skupin, teambuilding
předání informací	nevhodné	NE	-	prezentace
sdílení informací	podle potřeby diskutovat	ANO	informativní porada	pošta, e-mail, konference
řešení problému	podle povahy problému	ANO	řešitelská porada	delegace
řešení sporu	nevhodné	NE	-	vyjednávání, mediace
rozhodování	podle povahy okolností	ANO	rozhodovací porada	direktivní rozhodování, delegace, konzultace

Zdroj: Plamínek (2007)

Efektivní porada by měla vypadat dle následujícího obrázku 1.

Obrázek 1- Schéma efektivně vedené porady



Zdroj: Šuleř, 2003

Příprava porady

Při promyšlení každé činnosti, poradu nevyjímaje, bychom si v první řadě měli uvědomit, proč tuto činnost chceme uskutečnit, čeho jí chceme dosáhnout, jak poznáme, že byla úspěšná. Teprve když máme jasno o našich cílech, můžeme začít plánovat způsob jejich dosažení. Plán by měl dávat odpovědi na otázky:

- CO? (body jednání, podklady atd.),
- PROČ? (výsledek, rozhodnutí apod.),
- JAK? (způsob projednání, pořadí atd.),
- KDO? (účastníci, předsedající apod.),
- KDY? (datum konání, denní doba atd.),
- KOLIK? (čas, náklady, vybavení atd.) (Bělohlávek).

Porady v praxi

Následuje popis dvou porad, které se konají v jedné výrobní organizaci. Jde o společnost, která se zabývá projekcí a realizací vytápění, plynovodů, vodovodů, kanalizací, tepelných zařízení, výstavbou a rekonstrukcí ústřední vytápění, kotelen, výměňkových stanic aj. Porady se zde rozlišují na: výrobní a mimořádné (v rámci Integrovaného systému managementu - dále IMS)

a) Výrobní porady

Výrobní porady se konají pravidelně každý pátek od 7:30 a účastní se jich výrobní ředitel (dále VŘ), který porady vede; 4 stavbyvedoucí; vedoucí zásobování a asistentka výrobního ředitele, která průběh porady zapisuje.

Na začátku porady se nejprve kontroluje splnění úkolů z minulé porady. Úkoly bývají většinou řádně plněny, v případě nesplnění, řešitel vysvětlí příčinu a úkol se přesune do další porady. Nejdlejší část porady bývá věnovaná momentálně realizovaným stavebním akcím, které mají jednotlivý stavbyvedoucí na starosti. U každé akce se projednávají tyto náležitosti:

- jsou plněny termíny uvedené ve smlouvě o dílo včas
- v jaké rozdělané fázi se akce nachází
- kteří zaměstnanci a jak na akci pracují
- vyskytly se nějaké problémy, nejasnosti, případně připomínky investora
- jaký materiál, pomůcky je potřeba objednat
- další dotazy účastníků porady

Ke konci bývá diskuze účastníků, kde mohou řešit své další dotazy, případné problémy. Každý může vyjádřit svůj názor nebo nesouhlas, nikdo není utlačován. Po skončení porady je sepsán zápis z porady, který poté musí odsouhlasit výrobní ředitel a je ukládán na firemní síť, kde je ostatním k dispozici. Stavbyvedoucí o průběhu porady informují své podřízené.

b) Mimořádné porady

Společnost je certifikována dle integrovaného systému řízení podle norem ČSN EN ISO 9001, ČSN EN ISO 14001, OHSAS 18001. V praxi to znamená, že každý zaměstnanec firmy je osobně odpovědný za svůj pracovní výsledek a je povinen svou činností aktivně přispívat ke stálému zlepšování v oblastech prosperity firmy, zabezpečování jakosti výroby a produktů – služeb, EMS (životní prostředí), BOZP, ale ve všech činnostech, které vedou k dobrému jménu firmy u zákazníků a ve svém okolí. Vrcholové vedení (výrobní a obchodní ředitel) musí zajistit, aby byly vytvořeny vhodné procesy komunikace v rámci organizace a aby se komunikace uskutečňovala s ohledem na efektivnost systému managementu.

Mimořádné porady nemají stanovený pevný termín, probíhají podle potřeb IMS - zpravidla začátkem roku při přezkoumání systému managementu a účastní se jich výrobní ředitel, který poradu vede; obchodní ředitel; asistentka ředitele (představitel pro IMS), která připravuje

podklady pro přezkoumání; vedoucí oddělení (stavbyvedoucí, vedoucí účtárny, projekce, zásobování, prodejny, rozpočtář).

Ze začátku porady VŘ zhodnotí plnění stanovených cílů z předchozího roku, zda byly splněny, kdo a jak je plnil, v případě nesplnění, proč se tak stalo. Dále se zhodnotí plán výroby - zda byly řádně dokončeny všechny zakázky, plán personální - zda byl potřebný počet zaměstnanců a plán finanční podpory systému - zda byl dostatek finančních prostředků na udržování a vývoj IMS.

V další části porady jsou účastníci seznámeni a proškoleni z cílů a plánů na další nový rok + vyzvání k diskuzi, zda se jim cíle zdají objektivní a smyslné, zda k nim nemají nějaké připomínky, zda je nechtějí upřesnit či upravit nebo zda pro své oddělení nemají jiné cíle a plány.

Další mimořádná porada bývá cca za 14 dní, kdy se projednává zpráva o IMS za předchozí rok. Zprávu připravuje představitel vedení pro IMS a obsahuje vstupy pro přezkoumání:

- stavu a změn systému,
- práci na systému,
- výsledky auditů,
- hodnocení reklamací na dodavatele,
- hodnocení reklamací od zákazníků,
- vyhodnocení spokojenosti zákazníka,
- vyhodnocení plnění plánu školení,
- doporučení ke zlepšování,
- hodnocení plnění cílů a plánů.

Po předložení a přečtení zprávy o IMS následuje výstup z přezkoumání, při kterém se zhodnotí, zda je IMS dobře rozvíjen a udržován, zda je potřebné se více zaměřit na zlepšování efektivity IMS, na spokojenost zákazníků, na plnění opatření a úkolů, zda je nutné stanovit další cíle a plány.

Další mimořádné porady se konají například při změnách v dokumentech IMS a také při výskytu mimořádných problémů k řešení. Problémy, které se týkají jednotlivých oddělení, jsou řešeny hned při vzniku.

Vyhodnocení porady

Aby se mohla zhodnotit efektivnost vedení porad v organizacích, byl připraven autorem pro účastníky těchto porad dotazník (Tabulka 2).

Tabulka 2 - Dotazník pro zhodnocení efektivnosti porad

Otázky	Hodnocení porad		Co byste na poradách změnili?
	Ano	Ne	
Účastním se porad			
Jsou pro Vás porady přínosem?			
Můžete projevit svůj názor?			
Je Váš názor brán v potaz?			
Pomáhají Vám porady odstranit Váš problém (překážku) v práci?			
Vyhovuje Vám vedení porad?			

Zdroj: autor

Dle Bischofa (2003) by měl předsedající poradou pravidelně podrobovat kritice. Měl by si zejména klást následující otázky:

- Byl dodržen program porady? Pokud ne, proč?
- Dosáhl jsem toho, proč jsem poradou svolal? Pokud se mi to nepodařilo, tak z jakého důvodu?
- Byl dodržen časový limit? Případně v čem byla příčina jeho překročení?
- Přišli účastníci na poradou připraveni? Kdo a proč nebyl připraven?
- Dal jsem všem účastníkům stejnou příležitost říci svůj názor na projednávanou otázku?
- Bylo dosaženo konsensu?
- Dal jsem účastníkům příležitost vyjádřit se k efektivnosti porady?
- Co udělám, abych se těmto nedostatkům příště vyhnul? (Bischof)

Závěr

Každá poradka je jiná a téměř nikdy nemůžeme dopředu správně odhadnout, jak se bude vyvíjet a zda půjde přesně podle našeho plánu. Manažer by proto měl umět improvizovat. Ať už se účastníme porady jako ten, kdo ji vede, nebo jako „pouhý“ účastník, můžeme vždy udělat něco pro její hladší a efektivnější průběh. Možná nám to přijde takřka nemožné, ale je to tak. Porady mohou být příjemné a efektivní. Záleží vždy na nás. Je jasné, že pokud se doted' nedodržovaly určité zásady, bude velmi obtížné jejich zavedení a prosazení.

Včasná a správně vedená poradka je součástí kvalitního managementu. Je to možnost všech zainteresovaných pracovníků podílet se na řešení daného problému. Umožňuje vedoucímu pracovníkovi poznávat myšlení jednotlivých podřízených, jejich schopnosti řešit dané problémy, jejich přístup k pracovní problematice, a tím i přístup k samotnému podniku. Neméně důležitá je zároveň i četnost porad, která by neměla byrokraticky zatěžovat jednotlivé pracovníky, ale měla by v nastaveném časovém úseku předcházet vzniku či prohlubování problémů v daném podniku. Obecně vzato je správně vedená poradka opravdu důležitým nástrojem řízení jakéhokoli kolektivu. A co je rovněž důležité - na poradku se dokonale připravit a poradku vyhodnotit (pišme zápisy a kontrolujme je).

Literatura

- [1] BĚLOHLÁVEK, F., KOŠŤAN, P., ŠULEŘ, O. *Management*. Olomouc: Rubico, 2001, 642 s. ISBN 80-85839-45-8.
- [2] BISCHOF, A., BISCHOF, K. *Porady – Průvodce pro organizátory, vedoucí a účastníky porad*. Praha: Grada, 2003, 112 s. ISBN 80-247-0407-2.
- [3] PLAMÍNEK, J. *Vedení porad Jak dosáhnout maximálního výsledku s minimem lidí, času a energie*. Praha: Grada Publishing, 2007, 112 s. ISBN 978-80-247-2073-9.
- [4] ŠULEŘ, O. *Manažerské techniky II*. Olomouc: Rubico, 2003, 212s. ISBN 80-85839-87-3.

Title: Effective leading of meeting

Název: Efektivní vedení porad

Author/s: Petr Řehoř

Abstract: Meeting is for her participants the contribution but also wasting of their time. Everything depends on total organization and readiness of all important elements of meeting. Starting with manager and finishing by others participants. Paper gives the instruction in the form of questionnaire how we can discover in concrete organization the effectiveness of meeting.

Abstrakt: Porada může být pro její účastníky přínosem, ale opravdu i ztraceným časem, který se pak jen těžko dohání. Vše záleží jen na celkové organizaci a připravenosti všech důležitých prvků porady. Manažerem počínaje a ostatními účastníky konče. Příspěvek dává návod ve formě dotazníku, jak zjistit v konkrétní organizaci efektivnost porad.

Key words: meeting, manager, setout, evaluation the meeting, communication

Klíčová slova: porada, manažer, příprava, hodnocení porad, komunikace

Contact

Ing. Petr Řehoř, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
rehor@ef.jcu.cz

VLIV INVESTIČNÍ AKTIVITY V ZEMĚDĚLSTVÍ NA STRUKTURU DLOUHODOBÉHO MAJETKU[#]

Helena Řezbová, Eva Rosochatecká, Dana Žídková

Úvod

Příspěvek navazuje na hodnocení problematiky investiční aktivity v zemědělství ČR provedené autory v letech 2007 a 2008 v rámci výzkumného úkolu. Z analýzy tvorby hrubého fixního kapitálu, spotřeby fixního kapitálu a míry investičního zatížení vyplývá, že od roku 2004 zemědělství nastoupilo pozitivní trend v oblasti investiční aktivity, ale při rostoucí fondové náročnosti vytvořené produkce. Na základě dostupných údajů je posuzováno, jak se tato aktivita projevuje ve struktuře dlouhodobého majetku a zda přispěla ke zvýšení konkurenceschopnosti zemědělských podniků.

Cíl a metodika

Cílem je analyzovat vývoj objemu a struktury investic do zemědělství v letech 2000-2008 na základě údajů Souhrnného zemědělského účtu, porovnat tvorbu (pořízení) investic se spotřebou (opotřebením) investičních prostředků a analyzovat dopady investičních aktivit v zemědělském sektoru na strukturu a vývoj vybraných složek aktiv a pasiv u družstev, obchodních společností a fyzických osob na základě databáze FADN.

Pro analýzu byly využity jednak údaje Souhrnného zemědělského účtu za období 2000 – 2008 uváděné v absolutních hodnotách v běžných cenách a následně přepočtené na jeden hektar zemědělské půdy, a dále údaje z databáze FADN – za družstva, obchodní společnosti a fyzické osoby za období 2000 - 2007. Je provedena analýza časových řad a pro hodnocení struktury je využita procentní analýza vybraných složek aktiv a pasiv.

Výsledky šetření z databáze SZU

Níže uvedená tabulka charakterizuje, že v období let 2000-2003 nedocházelo v zemědělství ani k prosté reprodukci majetku ve výši odpisů (ve výši spotřeby FK), teprve v roce 2004 je stav vyrovnaný, v letech 2005-2008 je **roční saldo** kladné. Pokud však budeme hodnotit období 2000-2008 jako celek, a to na základě kumulativního salda tvorby a spotřeby fixního kapitálu, docházíme k závěru, že v roce 2008 ještě stále v zemědělství chybí cca 1 mld. Kč k zajištění dofinancování prosté reprodukce. Pro další analýzu ve vztahu k databázi FADN byl nutný přepočet hodnot tabulky 1 na jeden hektar zemědělské půdy, jak je uvedeno v tabulce 2.

Tabulka 1 - Vývoj tvorby a spotřeby hrubého fixního kapitálu v zemědělství, v mil. Kč, b.c., 2000-2008

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
tvorba HFK	8 692	10 441	10 438	9 846	11 807	14 172	14 714	15 685	15 559
spotřeba FK	11 829	11 231	11 448	10 804	11 813	12 992	13 501	14 181	14 533
saldo roční	-3 137	-790	-1 010	-959	-6	1 180	1 213	1 504	1 026
saldo kumul.	x	-3 928	-4 938	-5 896	-5 902	-4 722	-3 509	-2 005	-979

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu MŠMT „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“ pod evidenčním číslem 6046070906

Tabulka 2 - Vývoj tvorby a spotřeby hrubého fixního kapitálu v zemědělství, v Kč/ha z.p., b. c.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
tvorba HFK	2 031	2 441	2 443	2 306	2 769	3 327	3 459	3 692	3 666
spotřeba FK	2 764	2 626	2 679	2 531	2 770	3 050	3 174	3 337	3 424
saldo roční	-733	-185	-236	-225	-1	277	285	354	242
saldo kumul.	x	-918	-1 156	-1 381	-1 384	-1 109	-825	-472	-231

Zdroj : Databáze FADN za roky 2000-2007, tabulky D1, D2 a tabulky A6-A9, souhrnné výsledky šetření

Tvorba hrubého fixního kapitálu v přepočtu na jeden hektar zemědělské půdy zaznamenala výrazný nárůst, a to z hodnoty 2 031 Kč v roce 2000 na hodnotu 3 666 Kč v roce 2008, což je nárůst hodnoty investování o 80,5 % původního stavu.

Tabulka 3 - Vývoj struktury investic v zemědělství v Kč/ha zemědělské půdy, SZU, běžné ceny, 2000-2008

THFK/ha	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
zvířata	477,9	573,0	583,9	623,9	617,8	995,6	962,9	928,3	838,1
stroje a zařízení	796,0	954,3	1 168,5	799,5	1 621,1	1 599,1	1 466,5	1 734,4	1 786,4
stavby	733,3	879,2	655,4	847,9	474,4	673,5	958,9	957,6	967,1

Zdroj : Databáze FADN za roky 2000-2007, tabulky D1, D2 a tabulky A6-A9, souhrnné výsledky šetření

Dílčí složky tohoto kapitálu měly odlišný vývoj. Z hlediska absolutních hodnot v Kč/ha jsou nejvyšší investice u strojů a zařízení: v roce 2000 byla tato položka cca 800 Kč a v roce 2008 se tato položka zvýšila na cca 1 800 Kč, což je zvýšení o 124 %. Další výrazná změna byla u tvorby investic u položky zvířata (z 478 Kč v roce 2000 na 838 Kč v roce 2008, což je nárůst o 75 %). K nejmenší změně výše investic na hektar z.p. došlo u budov.

Rozhodující složkou věcné struktury THFK jsou pro celé období výdaje na nezemědělské výrobky, tzn. na dodávky z jiných odvětví NH. Rychleji se zvyšuje se hodnota výdajů na stroje a zařízení a pomalejší trend nárůstu vykazuje hodnota výdajů na budovy a stavby. V THFK zemědělských výrobců převažuje zastoupení výdajů na zvířata a jejich hodnota se v časové řadě zvyšuje. Souvisí to hlavně s přechodem na jiné zaměření v chovu skotu (snižování podílu českého strakatého plemene ve stádě, rozšiřování chovu masných plemen, specializace podniků na mléčný skot a naproti tomu chov krav bez tržní produkce mléka), ale částečně také prasat a drůbeže.

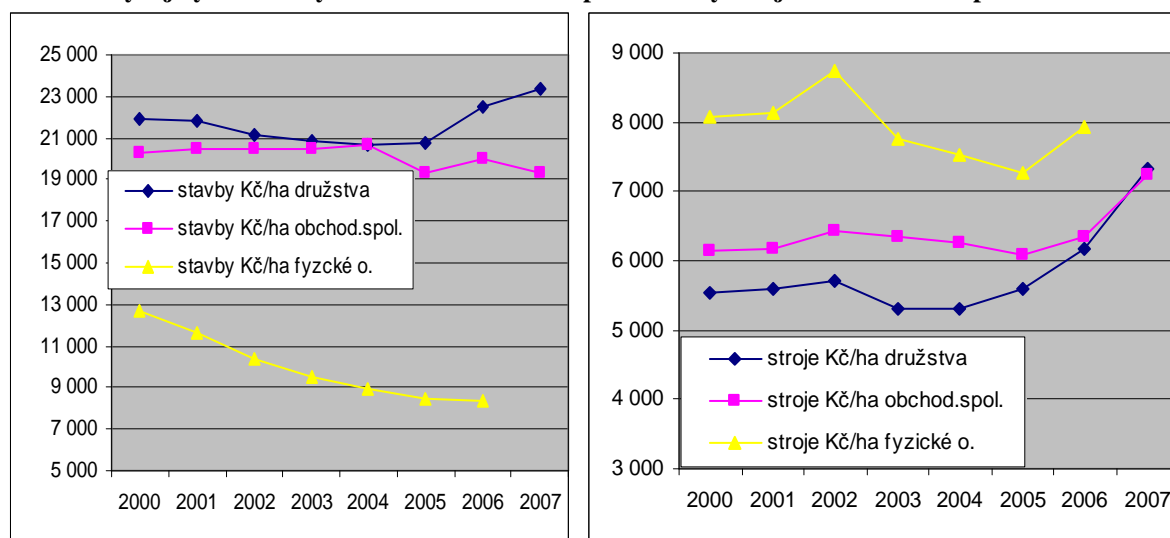
Ve srovnání s výchozím rokem 2000 se v zemědělství s nejmenší intenzitou nárůstu investovalo do pořízení nemovitostí. Vzhledem k vysokému podílu hodnoty budov a staveb na fixních aktivech, lze usuzovat, že se využívá pro výrobu vysoké procento budov a staveb s vysokým stupněm opotřebení nebo již odepsaných. Stinnou stránkou tohoto jevu jsou zvýšené výdaje na údržbu a opravy hrazené z provozních prostředků a snižující tvorbu provozního hospodářského výsledku. Další nevýhodou je, že z odepsaného majetku se netvoří účetní odpisy, tudíž nevzniká zdroj financování. Zmíněné dva ekonomické problémy se samozřejmě projevují také v případech, že podniky používají odepsané stroje a zařízení.

Výsledky šetření z databáze FADN

Při posuzování dopadu investic na vybrané položky aktiv u družstev, obchodních společností a fyzických osob se nejvýraznější trend projevuje u hodnoty stroje (v Kč/ha z.p.) u družstev, kde podle bazického indexu oproti výchozímu roku došlo k navýšení těchto aktiv o 32,1 %, u obchodních společností se jednalo o hodnotu 17,9 %. Nepříznivý vývoj dosahují u této

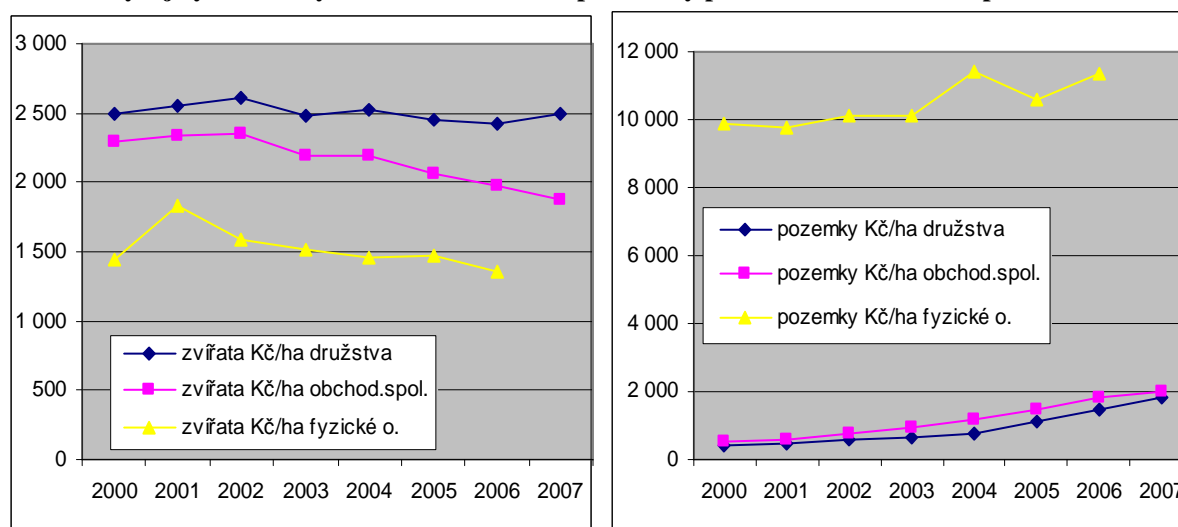
položky fyzické osoby, kde dochází k poklesu hodnoty strojů a není zajištěna prostá reprodukce. U podnikatelů fyzických osob se také nepříznivě vyvíjí položka stavby, kde v roce 2007 oproti roku 2000 došlo k poklesu téměř o 34 %. U této položky se vliv investic příznivěji projevil u družstev, kde negativní vývoj do roku 2005 se zastavil a v letech 2006 a 2007 došlo k navýšení hodnoty, v posledním sledovaném roce na hodnotu 106,3 %. V podstatě stagnující stav u obchodních společností u staveb do roku 2004 se změnil v pokles hodnoty této sledované položky.

Graf 1 - Vývoj výše hodnoty staveb v Kč na 1 ha z.p. a hodnoty strojů v Kč na 1 ha z.p.



Negativní vývoj hodnoty u všech tří sledovaných podnikatelských subjektů vykazuje položka aktiv zvířata. Pokles hodnoty stavu zvířat v Kč/hektar z.p. je nejvýraznější u obchodních společností, téměř o 20 %. Pozitivní nejvýraznější změny jsou u položky pozemky, kde došlo k výraznému procentickému nárůstu (družstva 460 %, obchodní společnosti 386 %, fyzické osoby 14,7 %). Tento nárůst je ovlivněn velmi nízkou výchozí základnou. Družstva i obchodní společnosti hospodaří v převážné míře na pronajaté půdě a mají eminentní zájem o získání pozemků do vlastnictví. Vývoj sledovaných položek aktiv v časové řadě je uveden v následujících grafech.

Graf 2 - Vývoj výše hodnoty zvířat v Kč na 1 ha z.p. hodnoty pozemků v Kč na 1 ha z.p.



I když dochází k postupnému snižování počtu družstev a jejich podílu na obhospodařované půdě (588 družstev v roce 2008 obhospodařovalo 23,3 % zemědělské půdy), z hlediska struktury hmotného majetku a jeho vývoje se jeví jako stabilnější podnikatelská forma oproti sledovaným podnikatelským subjektům.

Tabulka 4 - Struktura aktiv v Kč na 1 ha z. p. u vybraných podnikatelských subjektů, v letech 2000 a 2007

	družstva			obchodní společnosti			fyzické osoby		
	2000	2007	07/00	2000	2007	07/00	2000	2006	06/00
aktiva celkem	55 917	66 763	1,19	53 155	60 093	1,13	43 782	40 738	0,93
stálá aktiva	34 349	38 433	1,12	32 271	33 987	1,05	32 183	29 940	0,93
DHM	31 479	36 470	1,16	30 212	33 903	1,12	32 182	29 939	0,93
pozemky	393	1 810	4,61	525	2 029	3,86	9 879	11 335	1,15
stavby	21 958	23 344	1,06	20 301	19 354	0,95	12 725	8 380	0,66
stroje	5 540	7 319	1,32	6 143	7 240	1,18	8 086	7 936	0,98
trvalé por.	196	310	1,58	298	374	1,26	43	919	21,37
zvířata	2 495	2 490	1,00	2 287	1 869	0,82	1 436	1 360	0,95
podíl DHM	56,3%	54,6%		56,8%	56,4%		73,5%	73,5%	
podíl pozemků	0,7%	2,7%		1,0%	3,4%		22,6%	27,8%	
podíl staveb	39,3%	35,0%		38,2%	32,2%		29,1%	20,6%	
podíl strojů	9,9%	11,0%		11,6%	12,0%		18,5%	19,5%	
podíl TP	0,4%	0,5%		0,6%	0,6%		0,1%	2,3%	
podíl zvířat	4,5%	3,7%		4,3%	3,1%		3,3%	3,3%	

U podniků fyzických osob za sledovanou dobu můžeme odvodit spíše negativní vývoj. V podstatě u hmotného dlouhodobého majetku došlo k jeho poklesu. Tyto podniky i z pohledu struktury pasiv nemají dostatek zdrojů na restrukturalizaci a potřebný rozvoj. Ze zvýšeného podílu trvalých porostů lze usuzovat, že tyto podniky usměrňují svoje výrobní zaměření do aktivit, které nevyžadují nároky na investice a dosahované dotace zabezpečují určitý výsledek hospodaření. V současné době fyzické osoby obhospodařují 29,9 % zemědělské půdy, jejich podíl se postupně zvyšoval. U této formy podnikatelských subjektů nelze předpokládat výraznější růst výroby a ani zájem o růst produktivity práce. Uvedená struktura pasiv v tabulce č. 5 dokladuje složitost reprodukce dlouhodobého hmotného majetku.

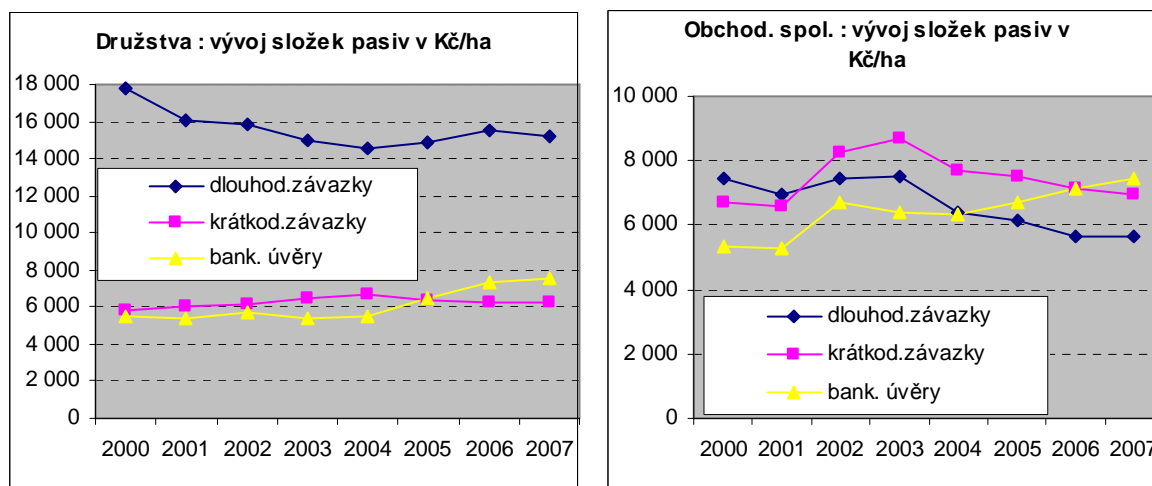
Tabulka 5 - Struktura pasiv v Kč/ha z.p. u vybraných subjektů v letech 2000 a 2007(2006)

	družstva			obchodní společnosti			fyzické osoby		
	2000	2007	07/00	2000	2007	07/00	2000	2006	06/00
pasiva celkem	55 917	66 763	1,19	53 155	60 093	1,13	43 782	40 738	0,93
vlastní kap.	26 066	36 562	1,40	32 249	38 560	1,20	35 348	35 348	1,00
cizí zdroje	29 611	29 917	1,01	20 425	21 338	1,04	8 434	6 746	0,80
rezervy	435	810	1,86	910	1 323	1,45	95	71	0,75
dlouhod.závazky	17 775	15 243	0,86	7 465	5 631	0,75	2 231	1 694	0,76
krátkod.závazky	5 860	6 293	1,07	6 697	6 941	1,04	1 012	596	0,59
bankovní úvěry	5 541	7 572	1,37	5 353	7 443	1,39	5 108	4 377	0,86
podíl cizích zdr.	53,0%	44,8%		38,4%	35,5%		19,3%	16,6%	
podíl dl.závazků	31,8%	22,8%		14,0%	9,4%		5,1%	4,2%	
podíl kr.závazků	10,5%	9,4%		12,6%	11,6%		2,3%	1,5%	
podíl bank. úvěrů	9,9%	11,3%		10,1%	12,4%		11,7%	10,7%	

U podniků fyzických osob došlo k celkovému snížení zdrojů. U družstev a obchodních společností je negativní vývoj u položky bankovní úvěry. Došlo ke značnému nárůstu bankovních úvěrů na hektar zemědělské půdy jak u družstev, tak i u obchodních společností. I když došlo k nárůstu vlastního kapitálu, především u družstev (o 40 %), nedostatek peněžních zdrojů se projevuje ve zvýšení krátkodobých závazků na jeden hektar.

Pokles podílu cizích zdrojů na celkových pasivech u všech sledovaných forem by bylo možno hodnotit pozitivně za předpokladu, že ve struktuře vlastního kapitálu má vysoký podíl výsledek hospodaření běžného roku a minulých období. Což nelze potvrdit. Podíl bankovních úvěrů na cizích zdrojích se zvýšil, podstatná je výše dosahovaných bankovních úvěrů na hektar zemědělské půdy, zde dochází k nárůstu až o 39 % u obchodních společností. Dá se předpokládat, že nedojde k dalšímu výraznému růstu úvěrů, zvláště za současné situace, kdy banky opět zpřísnily podmínky pro poskytování úvěrů.

Graf 4 - Vývoj výše hodnoty složek pasiv v Kč z.p. u družstev a obchodních společností



Závěr

Pozitivně se projevila dopad dotační politiky jak v předvstupním období (SAPARD), tak Operační programy po vstupu ČR do EU. Dotační tituly zaměřené na investice do zemědělských podniků ovlivnily strojové vybavení a modernizaci technologií pro chovy v živočišné výrobě, přesto nelze hovořit o výrazných změnách v restrukturalizaci podniků, která výrazně ovlivní konkurenceschopnost zemědělství. Hodnocení podle dostupných údajů je do roku 2007, tento rok lze považovat vzhledem k dosaženým cenám zemědělských komodit především v rostlinné výrobě za velmi příznivý. Další vývoj naznačuje propad realizačních cen téměř u všech komodit, což se projeví v dalších možnostech restrukturalizace a modernizace v zemědělských podnicích. Nelze očekávat výraznější změny ve struktuře a kvalitě dlouhodobého hmotného majetku.

Z rozboru použitých podkladových údajů vyplývá, že v zemědělství není zabezpečena prostá reprodukce majetku, i když z hlediska vývoje struktury dlouhodobého hmotného majetku dochází k mírnému nárůstu u jednotlivých položek. Ve sledovaném období lze pozitivně hodnotit zvyšování objemu investic, ovšem dosahované tempo i objem jsou nedostatečné z hlediska potřebné restrukturalizace výroby a pro zvýšení konkurenceschopnosti českých zemědělských podniků v rámci EU.

Literatura

- [1] ROŠOCHATECKÁ E., TOMŠÍK K., ŽÍDKOVÁ D. Selected problems of capital endowment of Czech agriculture, *Agricultural economics*, rok 2008, č. 54, ISSN 0139-570 X
- [2] ŽÍDKOVÁ D., in Svatoš a kol.: *Ekonomika agrárního sektoru*, ČZU PEF Praha, 2008
- [3] Zpráva o stavu zemědělství ČR za rok 2000 až 2008, *Mze ČR*
- [4] Český statistický úřad, *Strukturální výsledky za zemědělství v roce 2003, dále 2005 a 2007, Souhrnný zemědělský účet 1998-2008*, sekce zemědělství, 2009 [cit. 2009-10-7]. Dostupné z: < www.czso.cz >
- [5] *Databáze FADN, Zemědělská účetní datová síť, Výběrové šetření hospodářských výsledků 2000-2007*, 2009 [cit. 2009-10-6]. Dostupné z: < www.fadn.cz >

Title: Impact of investments in agriculture on the structure of long-term assets

Název: Vliv investiční aktivity v zemědělství na strukturu dlouhodobého majetku

Author/s: Helena Řezbová, Eva Rosochatecká, Dana Žídková

Abstract: In the paper, the impact of the investment activities in the Czech agriculture on the structure and the value of long-term assets in the time series of 2000-2007 concerning business enterprises- cooperatives, corporations and natural persons is analyzed. Furthermore, these entities are subject to the assessment of the size of their liabilities items and their change. Knowledge presented in this paper is the result of grant solution MSMT 6046070906 "Economics of Czech agriculture resources and their efficient usage within the framework of multifunctional agri-food systems".

Abstrakt: V příspěvku je analyzován vliv investiční aktivity v zemědělství ČR na strukturu a výši hodnoty dlouhodobého hmotného majetku v časové řadě od roku 2000 – 2007 za podnikatelské subjekty – družstva, obchodní společnosti a fyzické osoby. Dále je u těchto subjektů hodnocena velikost položek pasiv a jejich změny. Poznatky prezentované v článku jsou výsledkem řešení výzkumného záměru MŠM 6046070906 „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů“.

Key words: long-term assets, investment, agriculture, assets, debt, obligation

Klíčová slova: dlouhodobý hmotný majetek, investice, zemědělství, aktiva, pasiva

Contact

doc. Ing. Eva Rosochatecká, CSc.

ČZU PEF

ekonomiky

Kamýcká 129, 16521 Praha

rosoch@pef.czu.cz, 224382284

INFORMAČNÍ SYSTÉMY PRO OBDOBÍ FINANČNÍ KRIZE

Václav Sabáček

Úvod

Světová finanční krize se i v ČR od roku 2008 skloňuje ve všech pádech. Jak se ale dotýká ICT sektoru? Nebo ještě konkrétněji investic do informačních technologií? Většinou je přístup společností k rozvoji IT obdobný jako u ostatních investic. Ať již z důvodu skutečného nedostatku finančních zdrojů nebo z důvodu opatrnosti jsou i tyto investice odkládány a je přísně zkoumána jejich nezbytnost a priorita. Je pravda, že například obnova celopodnikového informačního systému může nějaký čas počkat. Je také pravda, že v období krize a útlumu není vhodné společnost „rozptylovat“ redefinováním procesů a náročnou implementací systémů. Platí to však obecně pro veškeré informační systémy ve společnosti? Jsem přesvědčen, že ne! V první řadě to neplatí o manažerských informačních systémech (MIS) nebo jak se v současné době spíše nazývají BI (Business Intelligence).

Výsledky

Není pravda, že by společnosti neměly dostatek dat a informací o ekonomice, logistice či výrobě ve svém podnikání. Podniky ve vyspělých zemích a společnostech se zpravidla nacházejí v situaci, kdy ERP (Enterprise Resources Planning) systémy jsou již implementovány poměrně dávno a tedy pracují stabilně a produkují velká množství dat.

K dispozici je také mnoho informací z okolního ekonomického prostředí. Dalo by se tedy spíše říci, že společnosti mají ze svých interních systémů i z externích zdrojů obrovské množství strukturovaných i nestrukturovaných dat a řeší problém, jak tato data zpracovat a zužitkovat. Je však možné zpracovávat a vyhodnocovat všechna existující data? Jak nalézt správné vazby mezi správnými údaji a parametry? Jak správně předpovědět další vývoj?

Jedním ne příliš drahým a náročným řešením je použití systému Business Intelligence.

Business Intelligence (BI)

Jaké výhody a vlastnosti má řešení zpracování dat v systému BI? Systém je zpravidla schopen pracovat nad různými technologiemi datových zdrojů (různé druhy databází, MS Excel, další zdroje přes ODBC). Umožňuje tedy jednotný a konzistentní pohled na různá data a celou společnost.

Systém BI je možné použít v kterékoliv oblasti řízení či procesu. V oblasti logistiky je možné optimalizovat zásoby, v marketingu segmentovat trh či vyhodnocovat kampaně v závislosti na jakémkoliv parametru, v prodeji identifikovat příležitosti či sledovat úspěšnost prodejců, v oblasti kvality zajistit stoprocentní sledování výrobních operací a výrobků atd. Pochopitelně nejobvyklejší využití je ve sledování výkonnosti a profitability procesů, produktů, služeb....

Významnou vlastností systémů BI je přehledná a názorná prezentace a vizualizace výsledků. Již na první pohled jsou patrné vzájemné souvislosti, trendy, příležitosti, hrozby ... S takovým systémem potom mohou pracovat nejen informatici, manažeři, ale i nezasvěcení odborníci například politici (zhodnocení situace hrozící povodně či jiné kalamity, čerpání rozpočtů, vývoj volebních preferencí). Žádná „překvapení“ nepřicházejí bez varování. A to se týká i ekonomiky a podnikání.

Obrázek 1 – názorná ukázka grafů v systému BI pro oblast nákupu.



Závěr

Závěrem lze tedy říci, že díky dynamickému rozvoji informačních technologií (hardware i software) je možné rychle zpracovávat ohromné množství dat z heterogenních zdrojů a tak je využívat k rychlému a správnému rozhodování. Takovým řešením jsou systémy Business Intelligence - BI.

Title: Information systems for the era of Global Financial Crisis

Název: Informační systémy pro období světové finanční krize

Author/s: Václav Sabáček

Abstract: In the current situation of the Global Financial Crisis companies postpone any investment decisions generally, including investments in Information Systems. Such behavior is reasonable in most cases, however, in certain areas it limits the opportunity to make the right and quick decision. One such system supporting the right decision-making is Business Intelligence, which (upon efficient implementation) is capable to handle all existing information and data, place them in context, display trends and advise of risks or opportunities. Such outputs are crucial exactly at this current moment of unstable and changing environment.

Abstrakt: V současném období globální finanční krize vedení společností odkládají investice obecně, tedy i investice do informačních systémů. Takové chování je v řadě případů opodstatněné, v některých případech však omezuje efektivní možnost rychle a správně rozhodovat. Jedním takovým systémem podporujícím správné rozhodování je BI (Business Intelligence), který je schopen při správném využití rychle, srozumitelně a přehledně zpracovat existující data, nalézt souvislosti, zobrazit trendy, upozornit na rizika i příležitosti. Taková zobrazení jsou nezbytná právě v období nestabilním a rychle se měnícím.

Key words: Management Information Systems, Business Intelligence, BI, ERP (Enterprise Resources Planning), Prediction, Visualization, Decision making

Klíčová slova: Manažerské informační systémy, Podnikové informační systémy (ERP), Business Intelligence, BI, Predikce, vizualizace, rozhodování

Contact

Ing. Václav Sabáček, MBA
IT Systems, a.s.

CSR - VÝZVA PRO FIRMY V ČR I V DOBĚ KRIZE

Lenka Sedláčková, Vilém Kunz

Úvod

Stále častěji se v posledních letech začínaly hledat odpovědi na otázky, jaká je role podnikatelského sektoru v dnešní znalostní společnosti, stejně jako neustále rostl tlak jednotlivců, skupin i celé veřejnosti na společensky odpovědné chování podniků a dodržování etických standardů. Přestože teorie společenské odpovědnosti firmy se v různých podobách vyskytuje již od padesátých let minulého století, nebyl dosud tento pojem zcela jednoznačně definován. Je to způsobeno zejména tím, že společenská odpovědnost firem je založena na dobrovolnosti, nemá striktně vymezené hranice a tím dává prostor jak k široké diskusi, tak i k velmi širokému chápání a interpretaci tohoto komplexního konceptu jednotlivými zájmovými skupinami. V důsledku tohoto chápání existuje celá řada definic a přístupů k vymezení společenské odpovědnosti firem, které jsou velmi často dosti vágní, čímž dávají značný prostor k poměrně širokému uplatnění.

I přes tyto výrazné rozdíly se většina z nich shoduje v tom, že nazírají na firmu jako na nedílnou součást společnosti a zdůrazňují, že firma nefunguje zcela izolovaně od okolního světa. Tato skutečnost jim přináší nejen veškerá nejruznější základní práva, ale také povinnosti vůči širší společnosti, včetně závazku přispívat k růstu kvality života, které z tohoto pojetí plynou a jdou velmi často i nad rámec platné legislativy.

Mezi další elementární principy, které jsou v rámci konceptu CSR zdůrazňovány, lze uvést především:

- princip dobrovolnosti,
- aktivní spolupráci a otevřený dialog se všemi zainteresovanými skupinami,
- angažovanost firem,
- systematicčnost a dlouhodobý časový horizont,
- důvěryhodnost,
- fungování firmy s ohledem na tzv. „triple-bottom-line business“.

Společenská odpovědnost firem (Corporate Social Responsibility – CSR) je podporována nejen ze strany podnikatelského sektoru obecně, ale i ze strany některých vlád i celé řady nadnárodních a mezinárodních organizací (např. OSN, OECD, EU). Zvláště v souvislosti se vstupem České republiky do Evropské unie, která považuje za žádoucí a stěžejní tento koncept nejen prosazovat, ale i nadále rozvíjet, nabývají otázky spojené s rychlou a širokou implementací myšlenek CSR v českém podnikatelském prostředí na důležitosti. Z důvodu zjistit, jak reagují zástupci podnikatelského sektoru v České republice na výzvy v oblasti CSR, jsme provedli vlastní empirický výzkum, do kterého se zapojilo více než 250 firem.

Cíl a metodika

Výzkum se snažil postihnout problematiku CSR v širších souvislostech, usiloval tedy nejen o zjištění toho, na kolik a jak se hlavní principy tohoto konceptu projevují v každodenní podnikové praxi v České republice, ale např. i to, jak vnímají podnikatelské subjekty v České republice CSR a svoji roli ve společnosti.

Mezi hlavní cíle tohoto výzkumu patřilo zjistit:

- Jaké povědomí a znalosti mají firmy v České republice o CSR.
- Jaké aktivity, přístupy či chování považují firmy v České republice za projev společenské odpovědnosti.
- Jak firmy informují o CSR aktivitách.
- Co považují firmy v České republice za hlavní přínosy, které získávají díky svému společensky odpovědnému chování.
- Z jakých důvodů se některé firmy v České republice stále neangažují v oblasti CSR v takové míře, jako je to běžné v řadě vyspělých tržních ekonomik.
- Jaké jsou názory podnikatelských subjektů na rozšiřování myšlenek CSR v České republice.
- Co vnímají podniky jako největší problémy v současném podnikatelském prostředí v České republice.

Výzkum se zaměřil na všechny velikostní skupiny podniků v České republice, a to i z důvodů zkoumání diferenciací v jejich přístupech. Největší skupina respondentů se rekrutovala z prostředí drobných podniků do 10 zaměstnanců (33,9 %), velké podniky s více než 250 zaměstnanci byly zastoupeny 29 %, malé podniky byly zastoupeny 21,8 % a střední podniky 15,3 %. Z důvodu získání úplnějšího obrazu zkoumaných jevů byl v rámci výzkumu využit jak kvantitativní, tak i kvalitativní přístup.

Výsledky

Většina oslovených firem se s pojmem společenská odpovědnost firem již někdy setkala. Zejména zástupci malých podniků si však myslí, že jejich znalosti z této oblasti jsou nedostatečné. Ostatně i z většiny jejich odpovědí bylo zřejmé spíše intuitivní chápání CSR. Představitelé podnikatelského sektoru v ČR se domnívají, že CSR by se neměla týkat pouze velkých firem, ale měla by stát výsadou celého podnikatelského sektoru.

Téměř všichni oslovení vnímají své firmy jako společensky odpovědné. Toto své tvrzení, ale interpretovali často poměrně odlišně. Přesto lze mezi nimi zaznamenat značnou shodu v tom, že mezi zásadními projevy společenské odpovědnosti spatřují:

- chovat se eticky a být transparentní (např. vytváření etických kodexů),
- být dobrým zaměstnavatelem náležitě pečujícím o své zaměstnance,
- být dobrým sousedem (podporujícím rozvoj místního regionu a místní komunity).

Představitelé podnikové sféry nejčastěji zdůrazňovali, že společensky odpovědný přístup firmy vychází zejména z osobního přesvědčení zástupců managementu dané firmy či jejich vlastníků o nutnosti angažovat se ve prospěch společnosti. Tato angažovanost jim, kromě jiného, přináší také často i určitý pocit vnitřního uspokojení.

Z výzkumu vyplynulo, že důležitým motivem k implementaci CSR je pro většinu oslovených firem i snaha o získání lepší reputace a náklonnosti nejen u svých zákazníků, ale i široké veřejnosti. Podle některých oslovených začíná mít skutečnost, že se firma chová společensky odpovědně, v poslední době i podstatnější vliv na rozhodování zákazníků. Tato situace je podle nich způsobena zejména tím, že v dnešním velmi silném hyperkonkurenčním prostředí dochází k vyrovnání kvality i cenové nabídky výrobků a služeb poskytovaných jednotlivými konkurenčními firmami. Zákazníci proto vyhledávají i další faktory k diferenciaci firem a jimi nabízených výrobků či služeb. Jedním z nich může být i obraz

společensky odpovědné firmy. Tyto názory zazněly zejména od firem, které kromě českého trhu působí i na trzích zahraničních.

Jako další přínosy, které firma společenským chováním získává, byly uváděny:

- konkurenční výhody a lepší postavení na trhu,
- vyšší loajalita zákazníků,
- možnost předcházet či se vyrovnat se ztrátou důvěry,
- dlouhodobé přežití firmy,
- vidina výhodné investice.

Zejména zástupci malých podniků uvedli, že mezi jedny z největších překážek, které jim brání ve vyšším uplatňování CSR, patří obavy z dalšího zvyšování jejich nákladů, což by mohlo negativně ovlivnit jejich ekonomickou výkonnost a konkurenceschopnost. Dále opakovaně zaznívalo i to, že k tomu, aby se zapojili do aktivit, nemají dostatek času ani kapacit, neboť musí bojovat o každodenní přežití a věnovat se proto zejména „svému vlastnímu byznysu“.

Většina oslovených představitelů vybraných firem se také domnívá, že společensky odpovědným firmám se v České republice zatím nedostává adekvátního uznání, ať už ze strany spotřebitelů, široké veřejnosti, ale i od státních orgánů, místní samosprávy či médií. Podle nich by mělo být hledáno co nejvíce cest k ocenění, a to za jejich ochotu angažovat se ve prospěch společnosti.

V odpovědích firem se objevoval také názor, že nezodpovědné chování podnikatelských subjektů je v České republice předem často očekáváno. Svůj vliv podle nich na to má i skutečnost, že v podnikatelském prostředí v České republice se dlouhodobě vyskytuje řada problémů jako:

- nepoctivost,
- korupce,
- špatná platební morálka,
- tunelování,
- nedodržování dohod, smluv,
- a mnoho dalších.

V závislosti na těchto problémech veřejnost pohlíží na firmy spíše kriticky. Zejména od firem exportujících své výrobky na zahraniční trhy (nejčastěji v rámci EU) zaznělo, že k tomu, aby mohly na tyto trhy vůbec vstoupit, musely splnit množství sociálních a environmentálních standardů. Tyto standardy byly v řadě případů mnohem přísnější než u nás. Jsou proto přesvědčeni o tom, že CSR se v dnešním světě stává významným faktorem firemní konkurenceschopnosti, nutící firmy, které se chtějí prosadit na vyspělých zahraničních trzích, trvale zvyšovat standard jejich CSR chování.

Podle většiny dotázaných je jedním ze základních předpokladů toho, aby došlo také v České republice k posílení zatím nedostatečného tlaku veřejného mínění v této oblasti, nutnost přinášet široké veřejnosti více informací o společensky odpovědném chování firem. Firmy v ČR by v oblasti CSR uvítaly celkově větší angažovanost vlády, která by se mohla projevit zejména v příznivějším legislativním a daňovém prostředí pro společensky odpovědné firmy.

Závěr

Ve vyspělých tržních ekonomikách je společensky odpovědné chování považováno za naprosto standardní a očekávané, a naopak podniky, které se takto nechovají či si vůbec neuvědomují, že by se tak měly chovat, nemohou v žádném případě kalkulovat s tím, že si toho jejich stakeholderi nevšimnou a že jim budou nakloněni. I když v současné době, kdy čelíme ekonomické krizi, je životaschopnost konceptu CSR znovu ověřována, není pochyb o tom, že společenská odpovědnost se v příštích letech stane u českých podniků standardní součástí řídicích procesů, stejně jako to, že podniky budou muset být „dnes a denně“ připraveny prokázat společensky odpovědné chování všem svým stakeholderům.

Literatura

- [1] KUNZ, V., SRPOVÁ, J. CSR a její uplatňování při řízení firem v nové ekonomice. Sborník z mezinárodní vědecké konference „Nová teorie ekonomiky a managementu organizací“. Oeconomica: Praha, 2008, str. 100, ISBN 978 – 80-245-1403-1.
- [2] REICH, R. *Supercapitalism: The Transformation of Business, Democracy, and Everyday Life*, New York : Alfred A. Knopf, 2007. ISBN 0- 307- 26561-7.
- [3] TRNKOVÁ, J. *Společenská odpovědnost firem – kompletní průvodce tématem & závěry z průzkumu ČR*. Praha: Business Leaders Forum, 2004.

Title: CSR - Challenge for the Firms in the Czech Republic even in Crisis

Název: CSR - výzva pro firmy v ČR i v době krize

Author/s: Lenka Sedláčková, Vilém Kunz

Abstract: In recent years we have lived in a world of rising interest in the issues of social responsibility, that is supported not only by the multinational and international organizations, the European Union and the governments but also by the firms themselves. At present, when we are facing the economic crisis, a widely spread support of CSR is being tested again. The empiric research conducted among the representatives of the business sector in the Czech Republic showed that many firms have already brought to effect a lot of activities in the area of CSR but they often do not have enough experience and knowledge with interconnection.

Abstrakt: V posledních letech žijeme ve světě rostoucího zájmu o problematiku společenské odpovědnosti, která je podporována nejen ze strany nadnárodních a mezinárodních organizací, Evropské unie, některých vlád, ale i firem samotných. V současné době, kdy čelíme ekonomické krizi, je široce rozšířená podpora CSR znovu ověřována. Empirický výzkum, který jsme uskutečnili mezi zástupci podnikatelského sektoru v České republice, ukázal, že řada firem již v současnosti realizuje celou řadu aktivit v oblasti CSR, ale často nemají dostatek znalostí či zkušeností se vzájemným účelným propojením.

Key words: Corporate Social Responsibility, Stakeholders, Areas of Social Responsibility, CSR strategy

Klíčová slova: Společenská odpovědnost firem, stakeholdeři, oblasti CSR, CSR strategie

Contact

Ing. Lenka Sedláčková

VŠE Praha

Fakulta podnikohospodářská, katedra managementu

Churchilla 4, 13067 Praha

lenka.sedlackov@seznam.cz, 224098450

Ing. Vilém Kunz, Ph.D.

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

Katedra marketingové komunikace.

INOVAČNÍ KONCEPT KREATIVNÍCH DESTRUKCÍ V KONKURENČNÍM PROSTŘEDÍ

Pavel Skopal, Jitka Srpová

Úvod

Současné konkurenční prostředí podniků se vyznačuje vysokou mírou dynamiky změn založenou především na moderních manažerských přístupech a metodikách. Jednou z efektivních cest je i management inovací, a to jak v klasickém, tak i moderním pojetí. Tento příspěvek vysvětluje některé mechanismy řízení změny v podnicích a institucích, kde jedním z klíčových faktorů dosažení stanovených cílů je míra a úroveň produktivity práce.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je přispět k lepšímu pochopení metodiky řízení inovačních procesů na základě klasického přístupu J. A. Schumpetera směrem k moderním formám managementu inovací, kam patří zajímavé modely vycházející z díla prof. Clayтона Christensena, z teorie tzv. disruptivních (rozvratných) inovací [2], [3].

Metodicky vychází příspěvek z výzkumu realizovaného v rámci zpracování disertační práce, jejíž výsledky budou zapracovány do nově připravovaného předmětu na katedře managementu Vysoké školy ekonomické v Praze.

Výsledky

Základní mechanismy a východiska

Schumpeter napsal, že je nemožné zcela vysvětlit mechanismy působení tržních sil. Uvědomoval si, že pouhé spekulace investorů nejsou dostatečným stimulem k potřebné změně a tvorbě nových hodnot. Podle jeho názoru byly tímto činitelem inovace, které chápal jako nástroje k narušení rovnováhy, jako cestu ke kvalitativně vyšší úrovni.

Schumpeter se nemýlil. Ani dnes, v době počítačů a obrovské sumy znalostí nelze uspokojivě vysvětlit veškeré působení tržních sil. Důkazem toho je jistě současná finanční krize, která ukázala, že ač finanční produkty byly umístěny na super sofistikovaném trhu, došlo k jejich zhroucení a následnému bankrotu řady společností s více než stoletou historií. Tyto podniky a instituce měly dostatečný analytický aparát, ale ani tak veškeré mechanismy tržních sil nedokázaly správně odhadnout a regulovat. Domníváme se, že inovace jsou sice činitelem, který narušuje rovnováhu, ale zdaleka nejsou jediným, izolovaným prvkem, který dokáže způsobit tak rozsáhlou změnu.

Inovace Schumpeter interpretuje jako proces, kdy investor musí vynaložit určitou část zisku k tomu, aby došlo ke zvýšení produktivity práce na úroveň nutnou k udržení se na trhu a v oboru činnosti. Pokud dojde k vyčerpání potenciálu inovačního cyklu, dochází ke snižování výnosů a ekonomika se dostává do fáze deprese.

Dnes dokážeme úspěšně posoudit a matematicky určit, jak velká část to má být. Co však dokážeme jen obtížně, je skutečnost, že produktivita práce je ovlivněna řadou faktorů, které jsou mimo kontrolu inovátora. Musíme ve značné míře pracovat s různými úrovněmi rizika. Také jsme jen těžko schopni určit správnou míru inovátorství s podporou státu (míru podpory a regulace). To má za následek nevyužití všech možností, které inovace skýtají, tedy

analogicky produktivita práce neroste požadovaným tempem. Inovační cykly se tak mohou uzavírat dříve, než je zcela využit jejich potenciál, a jak již Schumpeter popsal, může docházet k depresi.

Pro srovnání lze uvést trh s obnovitelnými zdroji v Německu a v České republice. Ač jsou obě země členy Evropské unie a geografické a klimatické podmínky jsou relativně stejné, je mezi oběma zeměmi propastný rozdíl. Propracovaný německý systém podpory má mnohem vyšší míru inovací než ten český. Investor, v tomto případě německý stát, se nebojí vynaložit více prostředků, neboli obětovat současný zisk za cenu zisků budoucích. Je tak zcela naplněna Schumpeterova teze o „obětování části výnosů“ jako nástroje podpory ekonomického růstu země.

V současných podmínkách mají inovační cykly nejrůznější délku, intenzitu a dynamiku rozvoje. Inovace jsou chápány jako proces, který se uskutečňuje různými metodami. Schumpeterovy kreativní destrukce jsou jedním z nástrojů v té nejklašičtější podobě.

Proto, aby inovační cyklus byl co nejefektivnější, je ekonomický rozvoj podporován dostatečnou kvalitou vzdělávání, praktickými zkušenostmi, novými technologiemi a pružnou organizační strukturou. Toto tvoří základ dynamického modelu, kde se Schumpeter domníval, že to povede k samodestrukci kapitalismu. Historicky již on sám argumentuje, že kapitalisté nejsou potřebnými nositeli inovací. Tato historická část jeho díla je bezesporu již překonaná, neboť nositelů inovací je celá řada, v moderním pojetí hovoříme spíše o „stakeholders“, skupině participující na výsledku a mající za inovace odpovědnost.

Schumpeter potlačuje roli spotřebitele, i když ji zcela nepopírá. Spotřebitele chápe jako nástroj k dosažení ekonomického rozvoje, který se opírá především o výrobu. V tomto kontextu hovoří o nadměrné akumulaci výrobních prostředků, které při vysoké koncentraci způsobují nadměrné zásoby. I přes tento negativní vliv musí v ekonomice vznikat nové výrobky bez ohledu na skutečnost, zda zásoby i nadále rostou. Výrobní prostředky však mohou být odčerpány či přiděleny do jiného segmentu.

I současné rozvinuté ekonomiky se dle našeho názoru takto chovají, ba v některých oblastech i mnohem sofistikovaněji. Značně vzrostla role spotřebitele jako generátora nových zisků a tahouna ekonomiky. Také ekonomický rozvoj se mnohem více opírá o segment služeb, než za doby Schumpetera, kdy to byla téměř výhradně výroba. I dnes dochází k nadměrné akumulaci výrobních prostředků, vznikají nadměrné zásoby, ale jejich „skladování“ trvá podstatně kratší dobu. Existují totiž mechanismy jak tyto zásoby (služeb, výrobků, peněz aj.) efektivně přerozdělit v poměrně krátkém období, a to i mimo příbuzný segment. Nové výrobky dnes vznikají bez ohledu na stav zásob a hojně využívají lokálních přebytků, především v oblasti financí a lidských zdrojů.

Kreativní destrukce

Schumpeterův pohled na kapitalismus byl z hlediska inovací takový, že k tomu, aby byl podpořen dlouhodobý ekonomický růst, musí být zničeny hodnoty stávajících podniků. Hovoří o bouři kreativních destrukcí, které jsou přijímány jako fakt, jako reálná skutečnost.

V moderním pojetí můžeme hovořit o turbulentně se rozvíjejících odvětvích, které jsou permanentně atakovány inovačními vlnami a cykly. Vyžadují neustálé investice do výzkumu a vývoje nových produktů, které ale zajišťují jen relativně malou změnu podílu na trhu. Patří sem typicky software, farmaceutický či automobilový průmysl. Tyto obory vyžadují enormní investice, které ač přes velký objem, zaručují jen relativně malou marginální změnu.

Tím může docházet k vytváření nehomogenního prostředí, kde některé segmenty jsou postižovány destrukcí více než jiné a naopak některé obory musí na udržení svých pozic vynakládat více než jiní. Vzniká silné konkurenční prostředí, je dosahováno kritických hodnot v některých oblastech a dochází ke sdílení negativních výsledů dílčích destrukcí. Společnosti, které byly destrukcemi relativně málo postiženy, tak mohou získat naopak významné hodnoty

při tvorbě nových kreativních řešení. Na trhu je náhle více vítězů, kteří sdílejí nové hodnoty s minimálními náklady.

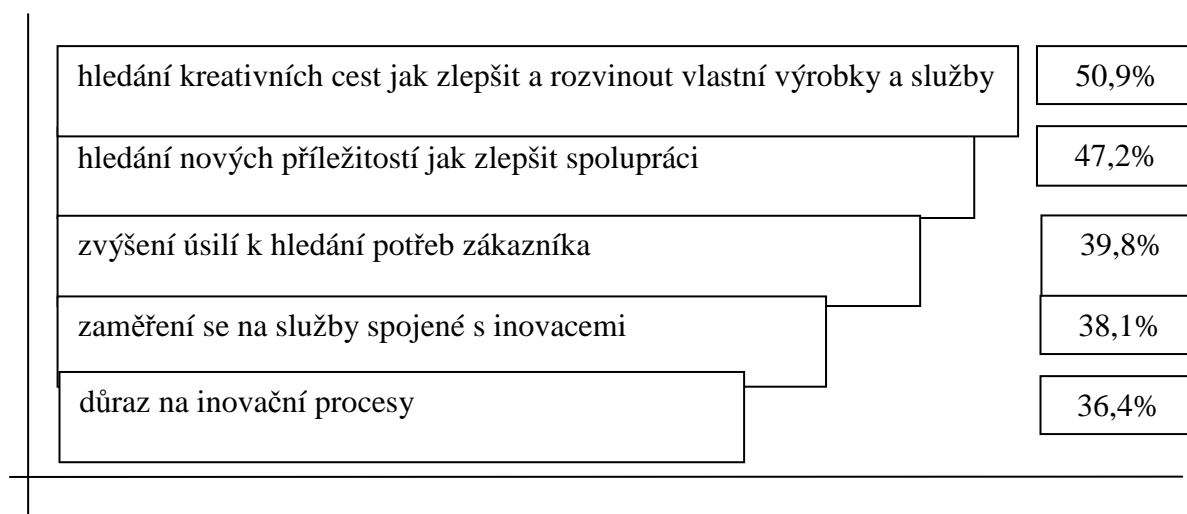
Kreativní destrukce zahrnují množství oblastí, kam můžeme v nazírání současného managementu zařadit tyto oblasti:

- 1.nové výrobky,
- 2.nové zdroje surovin či pracovních sil,
- 3.nové metody řízení zásob,
- 4.nové metody distribuce výrobků a služeb,
- 5.pokročilé formy komunikace,
- 6.progresivní formy řízení,
- 7.flexibilní formy hierarchických uspořádání společností,
- 8.použití technologií a agresivních forem marketingu a reklamy,
- 9.pokročilé finanční nástroje pro podniky,
- 10.změna právního systému, daňových aspektů apod.

V létě letošního roku byl v této oblasti prováděn výzkum americkou internetovou společností zaměřenou na inovace v kontextu na současnou ekonomickou krizi. Klíčová zjištění ukazuje graf 1.

Graf 1 - Inovační klima

Jaká strategie ve Vaší společnosti je klíčová v období ekonomické krize?



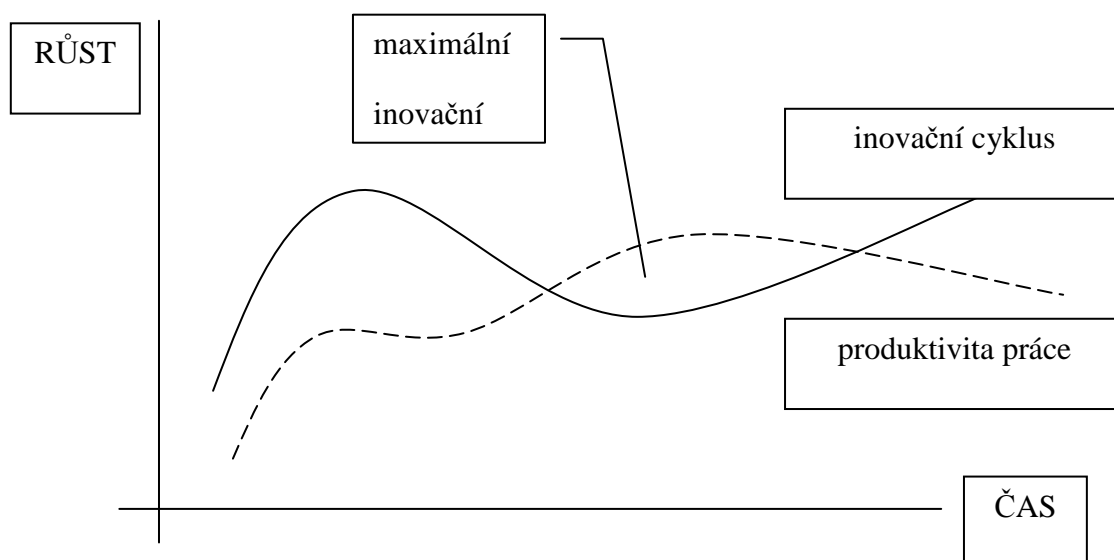
Zdroj: InnovationTools 2009, červenec 2009, osobní participace na výzkumu

Model kreativní destrukce v konkurenčním prostředí

Standardní model ceny v konkurenčním prostředí je součástí mikroekonomické teorie. V teorii inovací jsou však kalkulovány a měřeny benefity zákazníka i poskytovatele inovace, a to nejen prostřednictvím procesů kreativních destrukcí. K zjištění hodnot není možné použít standardní a tradiční index cen, neboť ten je izolovaným výsledkem ocenění výrobku a služeb. K dostatečnému ohodnocení inovace je proto potřeba použít vedle kvantitativních kritérií také kritéria kvalitativní.

Jestliže podle Schumpetera je kreativní destrukce esenciálním faktem kapitalismu, potom rychlost změny bude měřítkem technologického pokroku. Schumpeterovský proces kreativních destrukcí uvozuje, že technologický pokrok je hlavním zdrojem ekonomického růstu a kvality života lidí.

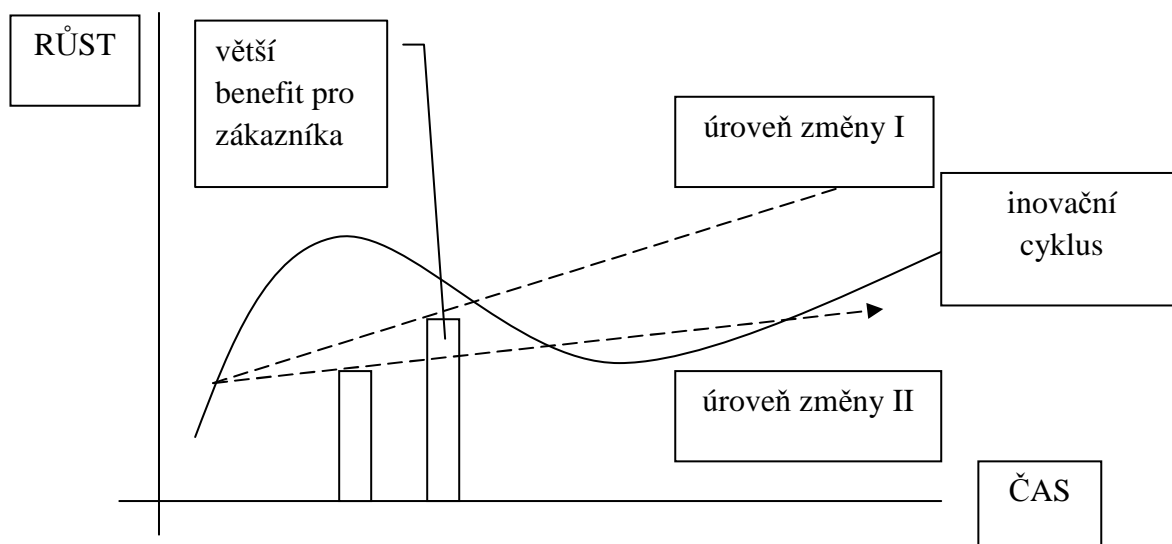
Obrázek 1 – Inovace a míra produktivity práce



Zdroj: vlastní obrázek

Může ale Schumpeterova teorie vysvětlit i proces a poskytnout ex post racionální vysvětlení skutečnosti, že v současných rozvinutých ekonomikách se nedostává zdrojů, benefity zákazníka jsou limitovány a společnost nedokáže udržet potřebnou dynamiku kreativních destrukcí při přiměřené míře výdajů na inovace? Domníváme se, že ano, neboť inovace mají své cykly, které mohou více či méně korespondovat s mírou produktivity práce. Pokud křivka produktivity práce roste v období poklesu inovačního cyklu, vytváří se prostor pro maximální inovační potenciál. V období růstu inovačního cyklu je možné přijímat vyšší míru změn, které se projeví tím, že zákazník získává vyšší hodnotu či nové benefity, což podporuje organický růst podniku.

Obrázek 2 - Inovace jako benefit pro zákazníka



Zdroj: vlastní obrázek

Závěr

J. A. Schumpeter rozpoznal, že motorem inovací jsou kreativní destrukce, vztah mezi inovací a výběrem. Inovace nových vstupů potom generuje tlak na výběrová kritéria u existujících firem. Na to navazuje teorie současného harvardského profesora Clayтона Christensena, která hovoří o cyklech destrukcí (destruction) a konstrukcí (construction). Věří, že ne destrukce, ale konstruktivní přístup je příležitostí k růstu, tvorbě hodnoty prostřednictvím schumpeterovského přístupu k podnikatelství.

Tímto manažerským modelem však povětšinou vzniká dilema inovátora. Podniky chtějí zlepšovat své produkty a služby a nabízet je svým zákazníkům. Chtějí dělat vše správně, často to skutečně dělají a vytváří tak příležitosti pro nové společnosti k tomu, aby s nimi sdíleli jejich trh. Etablované společnosti spolu svádějí historicky boj o trh a zákazníka, což je vyčerpává a oslabuje. Úspěch může být prchavý a obtížně predikovatelný. Jejich aktivity jsou naopak příležitostmi pro nové společnosti, čímž vzniká systemický problém - mám inovovat a vytvářet tak příležitost i pro nové podniky?

Organizace však mohou použít relativně rychlé a levné inovace pro svůj růst. Etablované společnosti mají profit ze stávajících zákazníků především prostřednictvím udržujících inovací. Tyto společnosti ale také mohou ztratit své zákazníky, pokud použijí příliš silné disruptivní (rozvratné) inovace. Vzniká tak zákaznicko paradigma – zákazníci vnímají, že rozvrat přichází, ale nedělají nic, což může mít za následek snížení míry diversifikace odběratelské struktury podniku. Proces rozvratné inovace se tak stává fundamentálním mechanismem pro životní cyklus výrobku nebo služby s těmito projevy:

1. Trh je atakován novými hodnotami (výrobky, služby, procesy).
2. Je to patrné zvláště u etablovaných produktů v nosných segmentech trhu.
3. Produkty jsou inovovány rychleji.
4. Produkty získávají novou hodnotu, jsou dosažitelnější a levnější.
5. Podniky inovují rychleji, než jsou zákazníci schopni vnímat inovaci jako změnu.
6. Inovace předbíhá životní cyklus výrobku i spotřebitele.

Pokud jsou zákazníci schopni a ochotni se přizpůsobit dynamice a tempu disruptivní inovace, jsou ochotni platit prémii z nové hodnoty – z inovace výrobku. Společnosti vyrábějící takové produkty jsou připraveny na poptávku těchto zákazníků.

Pokud ale tempo růstu neakceptují, prémii odmítají s tím, že nejsou ochotni za ni zaplatit. Tito zákazníci nevnímají hodnotu disruptivní inovace, neboť nepotřebují novou hodnotu – funkcionalitu. Vzniká asymetrie motivace, neboť etablované společnosti častěji odmítají dynamické trhy a raději poskytují svým zákazníkům bonus ve formě vyšší marže. Naopak disruptivní inovátoři učí stejné zákazníky, ti získávají zkušenosti a podílejí se tak na vývoji trhu.

Literatura

- [1] ANTHONY, S. A., JOHNSON, M. W., SINFIELD, J. V., ALTMAN, E. J. *The Innovator's Guide to Growth*, Harvard Business Press, 2008.
- [2] CHRISTENSEN, C. M. *Disruptive Innovation [online]*. [cit. 2009-09-25]. Dostupné z: <http://www.claytonchristensen.com/disruptive_innovation.html>.
- [3] CHRISTENSEN, C. M., HORN, M. B., JOHNSON, C. W. *Disrupting Class: How Disruptive Innovation Will Change the Way the World Learns*, McGraw Hil, 2008. ISBN 978-0-07-159206-2.

- [4] DELONG, J. B. *Creative destruction's Reconstruction. Joseph Schumpeter Revised The Chronicle Review*. [online]. 2007-12-03 [cit. 2009-09-25]. Dostupné z: <<http://economistsview.typepad.com/economistsview/2007/12/creative-destru.html> >.
- [5] DIAMOND, A. M. Jr. *Schumpeter's Central Message*. Presentation at Milan Conference of International Schumpeter Society, June 9 – 12, 2004.
- [6] DIAMOND, A. M. Jr. *Schumpeter's Creative Destruction. A Review of the Evidence*, University of Nebraska at Omaha, Journal of Private Enterprise, Volume XXII, No.1, Fall 2006.
- [7] FREY, C. *Innovation Climat Survey* [online]. 2009 [cit. 2009-09-25]. Dostupné z: <http://www.innovationtools.com/Reports/MS94N6/Innovation_Climate_Survey_Results_3-09.pdf >.
- [8] McKNIGHT, L. W, VAALER, P. M, KATZ, R. L. *Creative destruction*, Massachusetts Institute of Technology, 2001. ISBN 0-262-93389-X.
- [9] PHAN, P. *Technological entrepreneurship*, Information Age Publishing, 2002. ISBN 1-930608-80-2.
- [10] SCHUMPETER. J. A., SCHUMPETER, E. B., PERLMAN, M. *History of Economic Analysis, with a new introduction by Mark Perlman*. London: Routledge, 1994.
- [11] SCHUMPETER, J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy with introduction by Tom Bottomore*, London: Routledge, 1994 (Publisher 1976).
- [12] SCHUMPETER, J. A. *History of Economic Analysis*. New York: Oxford University Press, 1968.
- [13] SCHUMPETER, J. A.: *Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1934.
- [14] SCHUMPETER, J. A.: *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper and Brother, New York, 1942.
- [15] SCHUMPETER, J. A. *Teoria hospodárskeho vývoja*. Bratislava: Pravda, 1987.
- [16] SPENCER, A. S., KIRCHHOFF, B. A. *Entrepreneurship: Re-Mapping the winds of creative destruction*. New Jersey Institute of Teology. [online]. [cit. 2009-09-25]. Dostupné z: <<http://www.sbaer.uca.edu/research/icsb/2005/181.pdf> >.

Title: Creative destruction innovation koncept in competitive enviroment

Název: Inovační koncept kreativních destrukcí v konkurenčním prostředí

Author/s: Pavel Skopal, Jitka Srpová

Abstract: Schumpeter's theory of „creative destruction" argues, that innovation and growth are leading components for economies. In *Capitalism, Socialism and Democracy*, Schumpeter shows specifics of the concept of creative destruction arguing, that capitalism being revolutionized from within by new enterprise, new commodities, methods of production and commercial opportunities into the industrial structure. New modern methods, like disruptive innovation, are progressive ways for industries and generic sectors. Come up many of destructive tendencies engendered by the Schumpeterian process. Creative destruction provides new perspectives for thinking about changes through a range of industrial world – wide. The concept of creative destruction also implies new opportunities for open managers and policymakers in the global economy.

Abstrakt: J.A.Schumpeter ve své teorii kreativních destrukcí argumentuje, že inovace a růst jsou esenciálními kameny pro každou ekonomiku. Ve svém díle *Kapitalismus, Socialismus a Demokracie* Schumpeter specifikuje svůj koncept kreativních destrukcí, argumentuje, že rozvoj kapitalismu stojí na nových společnostech, komoditách, metodách, obchodních příležitostech v průmyslovém sektoru. Nové moderní přístupy, jako je model rozvratné (disruptivní) inovace jsou progresivními metodami pro průmyslový, ale i všeobecný trh. Ten je charakteristický destruktivními tendencemi uvozenými ze šumpeterovských procesů. Kreativní destrukce poskytuje nové perspektivy pro přijímání změn napříč všemi sektory. Z konceptu kreativní destrukce vyplývají nové příležitosti pro otevřené manažery, politiky a ekonomy.

Key words: innovation, creative destruction, disruptive innovation

Klíčová slova: inovace, kreativní destrukce, rozvratné inovace

JEL Classification: A11, A12, E12, E13.

Contact

doc. Ing. Jitka Srpová, CSc.
Vysoká škola ekonomická v Praze
katedra managementu
nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3
srpova@vse.cz, 733 161 254

COMPETITIVE POSITION OF COMMUNES BASED ON PARTICIPATION OF BUDGET INCOMES IN THE TAX PROCEEDS.

Andrzej Sobczyk

Introduction

Finance as a main aspect in strategic process of commune management. Every taken decision whether current functioning or development has a financial measurement. Quality management together with financial possibilities of the commune as a base to earmark an overall wider objective of function and development³⁴. Self-governing finances provide for needs of the local and regional community. Significant importance for the unit board is, diminish squander of public financial envelope allocated to task implementation. Fulfilment of the developing objectives depends on the budget which is based either on the community financial resources or local firms. That's why sustainable monitoring of characteristic economic size of a local development has a potential and strengthening competitive position of the commune. The article shows meaning and mode of utilisation of information about the tax income size from individual person deliver on the commune's area for the note needed for their competitive position.

Literary overview

Competitive position of a Region in monitoring system

Changes in the local economy, require creating of a functioning system in the constant way together with an appropriate frequency to particular dynamic process registering substantial parameters. In all phases of the strategic plan and implementation, elements of the monitoring system are substantial and have specific and distinct tasks. In order to understand a variation in environment, monitoring system aim at collecting and analysing indispensable information. The economic information serves as an inspection in socio-economic situation of the commune. In the time frame information comparison shows trend's development of the local community and the local firms based on facts and working as a note possibilities of the future development. It is as well a description of the status, helping in a future strategic documents realization, following progress of the program implementation.

The socio-economic situation include particulars of :

- Demographic situation, sources and income size of the commune inhabitants

Rating of the job market :

- Competitiveness of the commune economy
- Competitiveness of the specific business line

Use of the right-formal and technological possibilities supposed to rich the initial sources storage key for development of towns and region's public information resources, investigate potential and aspiration of the person entering a job market and the entrepreneurs, information from different sources in order to create synthetic analysis and prognosis. As a example use of the tax office data's collection. This helps in monitoring on the level of the commune, powiat, sub-region and region's substantial economic indicators, not registered on that level in

³⁴ Cz. Rudzka-Lorentz, J. Sierak w: Zarządzanie gospodarką i finansami gminy

the Main Statistic Office, incomes of the habitants from different sources, quantity jobs, and for companies – sales, incomes, taxes, employment, investments, export, wages, economic sectors and all size companies. This will create a basis for more effective monitoring system of the socio-economic situation in the local and regional dimension, helps as well integrating initial development management and implementation of the developing programme. Smooth monitoring system creates capital knowledge about commune town or region. Selection of indicators supposed to show relationship between incomes level, personal and company assets and potential development of self-government and change in the nature of a central towns and suburban area in creating metropolitan areas. Indicators supposed to be based on basic socio-economic situations for the time line identification of the key changes socio-economic parameters³⁵.

Material and methods

Fundamental problem for stability and financial liquidity is a form of complexity and external procedures supplying budget of the commune. Share in takings from the income tax establish substantial equivalent instrument of self-governing budget³⁶. The analysis aimed at introducing potential developing of a commune based on receipts from the income tax. Increase of the commune budget share incomes, is based on amount wages. Takings in share of tax on income from legal person depends on localization of the registered office and if seat of a firm is placed beyond the limit of administrative area of a commune, share of the commune is counted proportionally to an employment number in the sector of the business in relation to entire index of the employment in a company. Collected data from the tax office in Szczecin have been concerning quantity of the tax payers and a size of the impose tax and the Statistic Office's data regarding demography, allow achieve economic appraisal of the local business and habitants from the town's budget point of view.

Table 1 - Quantity of the tax payer with and without business activities in Szczecin 2000-2006 (Quantity)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tax payers without business activities	237	236	236	237	242	245	246
Tax payers with business activities	973	226	023	044	678	387	554
Tax payers with business activities	21 567	22 096	22 155	21 954	22 121	22 133	22 652

Source : Study based on the Tax Office in Szczecin

³⁵ Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin. Instrumenty monitorowania sytuacji społeczno ekonomicznej i realizacji strategii (materiały nie publikowane). Szczecin, 2008r

³⁶ E. Ruśkowski *Finanse publiczne i prawo finansowe.*, Warszawa, Kik 2000r.

Table 2 - Size of the joint tax of the tax payers with and without business activities in Szczecin 2000-2006 (PLN)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Tax payers without business activities	337 969 081	331 533 383	333 938 308	324 744 284	363 546 729	379 698 318	463 010 996
Tax payers with business activities	99 130 890	101 118 600	100 466 191	98 104 177	125 320 349	147 953 819	2001 620 548

Source : Study based on the Tax Office in Szczecin

From the table 1 the quantity of the tax payers with and without business activities we see that in an analysing period in Szczecin the quantity of persons using declaration PIT-37 increased 8581, but the quantity persons with business activities stays on the same level, 1085 persons growth in 2006 in relation to 2000. Substantial increased in size of paid tax on income. Table 2 persons without business activities 37% increase , persons with business activities 204% increase. As we can see taxes growth influence the incomes of the town's budget, what strengthen the competitive position

Results

Current situation require monitoring system implementation programme and fit to dynamic changing environment and expectation of the entrepreneur and workers. Monitoring system of the socio-economic situation supposed to indicate actual competitive status of the local economic and the to job market, as well potential developing of habitants of every commune and powiat. Information concerning habitants quantity reaching incomes and paid taxes size is substantial from point of view expectation of the budget incomes by way of share in tax on income .Quantity of the local firms and information about place of business activity conduct is as well substantial from point of view of the commune budget incomes and by way of share in tax on income, and paid taxes on real estate.

Conclusions:

- Increase of the local business incomes, rearrange direct on increase of the commune budget incomes share by way of the tax on income.
- From point view of the budget incomes, substantial is localization of economic operator statement, based on tax on income from legal person. If business seat is within the administrative area of the commune, budget share in incomes by way of tax on income from legal persons equals full rate what is 6,71%. But if business seat is beyond area of the commune, budget incomes is proportional to size of the employment in firm.
- Data concerning the quantity of the tax payers together with income size and income on tax paid in advance in compilation with income's source information and demographic data gives basis for expectation of the commune budget incomes by way of share in tax on income.
- Increase of paid wages affects income on tax paid in advance, what equals rise of the budget income share by way of income on tax from legal persons.

References

- [1] Bury P., Polityka finansowa samorządu jako narzędzie konkurencji jednostek terytorialnych. [w:] Konkurencyjność miast i regionów Polski południowo-zachodniej, Prace naukowe. Akademia Ekonomiczna, Wrocław, 1999, s. 228.
- [2] Adamowicz M, Konkurencyjność jednostek terytorialnych w skali lokalnej, Roczniki naukowe SERiA, tom X, zeszyt 2, 2008r.
- [3] Rudzka-Lorentz Cz., Sierak J. [w:] Zarządzanie gospodarką i finansami gminy, SGGW Warszawa s. 183.
- [4] Sochacka-Krysiak H., Pr. Zb., Zarządzanie gospodarką i finansami gminy., Warszawa, SGGW 2006r.
- [5] Ruśkowski E., Pr. Zb. Finanse publiczne i prawo finansowe., Warszawa, Kik 2000r.
- [6] Stowarzyszenie Rozwoju Gospodarczego Gmin. Instrumenty monitorowania sytuacji społeczno ekonomicznej i realizacji strategii (materiały nie publikowane). Szczecin, 2008r

Title: Competitive position of communes based on participation of budget incomes in the tax proceeds

Název: Competitive position of communes based on participation of budget incomes in the tax proceeds.

Author/s: Andrzej Sobczyk

Abstract: The article is theoretical-practical. The issue of creating the competitive position by a commune has been presented as well as the differentiation of the returns into the communal budget from the participation in the income taxes, subject to the enterprise tax form and the location of the activity.

Abstrakt: The article is theoretical-practical. The issue of creating the competitive position by a commune has been presented as well as the differentiation of the returns into the communal budget from the participation in the income taxes, subject to the enterprise tax form and the location of the activity.

Key words: local development, taxes, competitiveness

Klíčová slova: local development, taxes, competitiveness

Contact

Andrzej Sobczyk
Zachodniopomorski Uniwersytet Technologiczny
Wydział Ekonomiczny / Zakład Analizy Systemowej
71-270 Szczecin, Country Polska
andrzej.sobczyk@zut.edu.pl , 091 449 68 93

KÚPEĽNÝ CESTOVNÝ RUCH

Jaroslava Spanring

Úvod

Kúpeľný cestovný ruch má v Európe dlhú tradíciu. Jeho význam sa v súčasnosti zvyšuje. Dôvodom je stále rastúci tlak na výkony v práci aj v súkromí. Tento životný štýl si vyžaduje aj rýchle a intenzívne zrekreovanie. Môžeme preto predpokladať, že kúpeľný cestovný ruch a príbuzné druhy cestovného ruchu sa budú v budúcnosti ďalej rozvíjať.

Cieľ a metodika príspevku

Cieľom je poukázať na možnosti presadenia sa kúpeľného cestovného ruchu na trhu. Prezentujem kúpeľný cestovný ruch ako prosperujúce odvetvia, ale zároveň poukazujem na potrebu zmien v odvetví a nevyhnutnosť spolupráce. Pri spracovaní témy som využila dostupnú literatúru ako aj skúsenosti z praxe, dôležitou metódou pri hodnotení tak rôzneho produktu ako kúpeľné cieľové miesta ponúkajú, je zovšeobecňovanie a pri vyjadrovaní jednoznačných súvislostí medzi príčinou a dôsledkom – kauzalita. Práca je jeden z výstupov vedeckej úlohy 42/08 Aktivizácia domáceho cestovného ruchu v Slovenskej republike.

Kúpeľný cestovný ruch a možné zlepšenia v budúcnosti

Kúpeľný cestovný ruch je definovaný na strane ponuky. Jeho predpokladom je kúpeľníctvo. Modernou kúpeľnou liečbou v európskom poňatí je liečba založená na využití miestnych prírodných liečivých zdrojov, ktoré sú využívané cieľavedome a pod lekárske dozorom spolu so zmenou klímy a prostredia.

Rozdiel medzi kúpeľníctvom a kúpeľným cestovným ruchom by som definovala takto: Kúpeľníctvo je neinvazívna forma liečenia a znamená pre pacienta zlepšenie zdravotného stavu a zároveň aj oddych. Kúpeľníctvo nie je voľnočasová aktivita, ale forma liečby. Cestovný ruch je voľnočasová aktivita. Kúpeľný cestovný ruch je ozdravovací proces vo voľnom čase - zaoberá sa zdravotnou funkciou kúpeľov vo voľnom čase. Pričom je tento pojem na jednej strane ohraničený kúpeľnou liečbou (= kúpeľníctvom) a na druhej strane wellness.

Za posledných niekoľko rokov sa rozvinuli **wellness-služby**. Pojem wellness nie je presne definovaný. Skladá sa z dvoch slov – well-being a fitness. Slovo wellness má predstavovať kombináciu dobrého pocitu a zdravia. Často sú wellness-produkty doplnením iných druhov cestovného ruchu a vo veľkej miere ich poskytujú aj kúpeľné zariadenia. Wellness-služby sa od kúpeľných odlišujú v bodoch, ktoré uvádza tabuľka 1.

Trend rozvoja wellness služieb má svoje opodstatnenie, ale v poslednom čase sa rozsah týchto služieb rozšíril tak, že sa stávajú finančnou záťažou pre svojich majiteľov. Služby wellness, ktoré boli pri svojom vzniku konkurenčnou výhodou zariadenia, dnes ponúka také veľké množstvo zariadení, že túto funkciu strácajú. Je potrebné hľadať nové formy upútania klienta a hľadať iné možnosti presadenia sa na trhu.

Tabulka 1 - Rozdiely medzi kúpeľným cestovným ruchom a wellness

Rozdiely medzi kúpeľným cestovným ruchom a wellness		
Parameter	kúpeľný CR	wellness CR
dĺžka pobytu	odporúča sa 3 týždne	3 - 4 dni
cieľ	zlepšenie zdravotného stavu	regenerácia
nutnosť	pri niektorých ochoreniach	nie
prírodné liečebné zdroje	nutnosť, predpoklad	nie sú potrebné
starostlivosť	zdravotnícky personál	bez zdravotníckeho personálu
výber procedúr	časový plán a druh určí lekár	rozhodnutie a plánovanie klientom
úloha lekára	dôležitý	nedôležitý
procedúry	môžu vyžadovať lekársky dozor a odborný personál	bez odborného personálu

Zdroj: vlastný výskum

Kúpeľný cestovný ruch v porovnaní s wellness má neodmysliteľný náskok hlavne vďaka prírodným liečebným zdrojom. Kúpeľné podniky sa v súčasnosti preorientujú z pacientov vyslaných poisťovňami na samoplatcov. To znamená z kúpeľnej liečby na kúpeľný cestovný ruch. Tento trend predpokladá aj čiastočný odklon od liečebnej funkcie kúpeľov. V konečnom dôsledku je zdravie najdôležitejší predpoklad pre šťastný život človeka. Človek, ktorý potrebuje zlepšiť svoj zdravotný stav tak urobí, aj keď by mal za tieto služby platiť. Zmení sa však časť a dĺžka liečby resp. využívania kúpeľných zariadení. Práve wellness-trend je modernou formou prevencie chorôb. Kúpeľný cestovný ruch bude aj naďalej riešením na zdravotné problémy, k zamysleniu je však finančná dostupnosť pre skupiny z nízkymi príjmami.

Ani tie najlepšie prírodné podmienky však nezaistia rozvoj kúpeľného cestovného ruchu. Rozhodujúce je presadiť sa na trhu a vytvoriť si dobré meno. Na dosiahnutie ekonomických cieľov kúpeľných miest navrhujeme niekoľko možností:

Aby sa kúpeľný región presadil na trhu musí vystupovať ako celok a ponúkať služby pre konkrétny trhový segment. Na vybraný segment musí podnik alebo celé kúpeľné miesto (podľa stupňa kooperácie v regióne) prispôbiť všetky marketingové aktivity.

V budúcom období vzhľadom aj na súčasnú krízu v cestovnom ruchu odporúčam budovanie relaxačných a wellness služieb koncentrovať územne alebo výberovo v niektorých väčších zariadeniach s možnosťou poskytovania daných služieb pre väčší okruh klientov z viacerých spádových ubytovacích zariadení.

Kúpeľné miesto sa musí jednoznačne profilovať, prezentovať sa ako zdravotné centrum aj ako oáza oddychu. K tomu patrí zodpovedajúca infraštruktúra, celkový vzhľad miesta a okolia, architektúra, bezpodmienečne je potrebné udržiavať čistotu a prezentovať sa ako ekologicky zodpovedné miesto.

Odporúčam aj vytvoriť spoločný „katalóg“ kúpeľnej a wellness ponuky v mieste, kde by sa účastníci cestovného ruchu dočítali všetky možnosti využitia voľného času na zlepšenie svojho telesného a duševného stavu. Podniky pred takýmto katalógom majú strach, lebo sa prezentujú spolu s konkurentmi, ale ak by to bolo robené skôr informatívne a napr. bez cien, bola by to možnosť ako propagovať všetky služby v kúpeľnom cieľovom mieste.

Ešte stále vidím aj nedostatky v propagácii, kúpeľné miesta sa nezúčastňujú v dostatočnej miere na prezentáciách, veľtrhoch, workshopoch, kongresoch, ...

Na Slovensku sa pomaly začína presadzovať tvorba klastrov. Takáto organizácia kúpeľného miesta by priniesla celému kúpeľnému miestu veľké ekonomické prínosy. Zvlášť pri vystupovaní navonok ako jednotný celok je klaster výborná možnosť. Celkovo som zaznamela nedostatok spolupráce medzi jednotlivými zariadeniami. Spoluprácu by bolo dobré rozšíriť aj o niektoré iné odvetvia napr. zdravotníctvo a školstvo.

Zamerať sa na konkrétnu oblasť v rámci kúpeľného cestovného ruchu alebo wellness a poskytovať v tejto oblasti lepšiu ponuku ako konkurencia, pričom napriek tomu si musí podnik udržať dobrý pomer medzi cenou a poskytovanými službami.

Prispôbiť doplnkové služby svojmu cieľovému segmentu. Kým chorí klienti kladú dôraz na okolie, zdravé stravovanie, dostatočné množstvo procedúr v dobrej kvalite, zdraví klienti vyžadujú zkrášľovacie procedúry, gastronomické zážitky, šport a fitness.

Kúpeľné miesta by mali mať spoločnú značku, ktorá prezentuje ich funkciu, alebo prezentuje pocit šťastia, zdravie, krásu. Značka má byť jednoduchá a ľahko zapamätateľná.

Samozrejmosťou je aj neusátly rozvoj kúpeľného miesta, prispôsobovanie sa dopytu, aby nás konkurenti nepredbehli. Prispôsobovanie sa novým trendom na trhu, ekologické riešenia v doprave (znižovanie hluku a prachu), udržiavanie prírodného prostredia, sledovať nové technológie a využívať ich.

Záver

Kúpeľné a wellness pobyty sú odpoveďou na potreby trhu. Na základe dnešného životného štýlu môžeme predpokladať, že kúpeľný cestovný ruch a wellness budú existovať a profitovať aj v budúcnosti, musia sa však rozvíjať a nie stagnovať na momentálnom bode vývoja.

Konkurencia na trhu stúpa a extrémne rýchly nárast (hlavne wellness) ponuky prináša zo sebou problém rentrability. Nie je možné aby boli toľké zariadenia kapacitne vyťažené. Vzhľadom na doterajší živelný vývoj v tejto oblasti nemožno očakávať primeraný hospodársky efekt a pre budúcnosť je efektivita týchto zariadení nejasná. Z tohto dôvodu treba vyhodnocovať ekonomické výsledky a zamerať budúci rozvoj na zefektívnenie a využitie kapacity wellness a kúpeľných zariadení.

V práci navrhujem niekoľko možností ako zlepšiť postavenie kúpeľného miesta, ale chcem ešte raz zdôrazniť, že bez kooperácie v rámci strediska to nepôjde. Práve tu sa však stretávam s odmietavými postojmi a neochotou zúčastnených podnikov.

Pričom práve spolupráca v regióne kúpeľného cestovného ruchu prináša multiplikačné efekty, tak že kúpeľné miesto ako celok prosperuje a vie si zabezpečiť pracovné príležitosti pre svojich obyvateľov.

Literatúra

- [1] BARTH, Reno – WERNER, Christian: Der Wellness Faktor. Modernes Qualitätsmanagement im Gesundheitstourismus. Mit dem Qualitäts Gütezeichen von Best Health Austria und Einführung in die Bewertungskriterien. Viedeň: RELAX Guide & Magazin Verlag Christian Werner, 2005. ISBN: 3-902115-12-2. 226 s.
- [2] BERG, Waldemar: Gesundheitstourismus und Wellnesstourismus. München: Oldenbourg Verlag, 2008. ISBN: 978-486-58424-0. 393 s.
- [3] ELIAŠOVÁ, Darina a kol.: Kúpeľníctvo. Bratislava: EKONÓM, 2003. 150 s.
- [4] GÚČIK, Marián a kol.: Cestovný ruch – Hoteliérstvo – Pohostinstvo. Výkladový slovník – 1000 hesiel – tri cudzie jazyky. Mladé Letá, Bratislava 2006., s. 216. ISBN: 8010003603.

- [5] ILLING, Kai-Torsten: Gesundheitstourismus und Spa-Management. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH, 2009. ISBN 978-3-486-58659-6. 1 – 47 s.
- [6] JAKUBÍKOVÁ, Dagmar: Marketing v cestovním ruchu. 1. vydanie. Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-3247-3 s. 284.
- [7] KNOP, K. A KOL.: Lázeňství – ekonomika a management. Praha: Grada Publishing, spol. s r.o., 1999, s. 37
- [8] KOLEKTÍV: Cestovný ruch. Trendy a perspektívy. Iura Edition, Bratislava 2008. ISBN: 978-80-8078-215-3. s. 280
- [9] KYRER, Alfred – POPULORUM, Michael Alexander: Trends und Beschäftigungsfelder im Gesundheits- und Wellness-Tourismus. Viedeň: LIT Verlag, 2008. ISBN: 978-3-7000-0844-6 alebo Berlin: LIT Verlag, 2008. ISBN: 978-8258-1368-0. 513 s.
- [10] MESTSKÝ ÚRAD VYSOKÉ TATRY: Územný plán mesta Vysoké Tatry, URBI Projektová kancelária, urbanizmus a územné plánovanie, Aurex s.r.o., sprievodná správa 2008, 195 s.
- [11] NÁRODNÉ CENTRUM ZDRAVOTNÍCKYCH INFORMÁCIÍ: Zdravotnícka ročenka Slovenskej republiky 2007, Národné centrum zdravotníckych informácií, Bratislava 2008, ISBN 978-80-89292-13-4
- [12] SMITH, Melanie – PUCZKO, László: Health and Wellness Tourism. Burlington: Elsevier Ltd., 2009. ISBN: 978-0-7506-8343-2. 1 – 105 s.
- [13] ZINS, Andreas H.: Kur – Gesundheit – Tourismus. Projektion ins 3. Jahrtausend. Band 13 der OeGAF-Schriftenreihe. Wien: OeGAF, 2000. ISBN: 3-901922-38-5. 189 s.

Title: Health tourism

Název: Kúpeľný cestovný ruch

Author/s: Jaroslava Spanring

Abstract: Ing. Jaroslava Spanring, article is an output of the assignment 42/08 Activation of the domestic tourism in Slovak Republic. University of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce. Health tourism is defined on the supply side. Eligibility for existation of health tourism is a spa industry. Spa industry is using the natural healing sources for medicine. Product of health tourism is complex medical care, accomodation, catering and other supplementary services. Health tourism is an intersection of tourism and spa. Spa is a form of medication. Tourism is an activity in free time. Health tourism is therefore a healing process in free time, it uses the healing function of spa and recreation and relax. Wellness-products are similar to health tourism products. Health tourism and wellness are booming at the present. It is a consequence of our quick life-style. Nevertheless, today there is a risk of saturation of the market. Health tourism is an advancing industry, but on development it is critical to consider all supply in the spa resort, to cooperate with other facilities in the destination and to offer as a health tourism destination a unique package of services.

Abstrakt: Ing. Jaroslava Spanring, článok je výstup z úlohy 42/08 Aktivizácia domáceho cestovného ruchu v Slovenskej republike. Ekonomická Univerzita v Bratislave, Obchodná Fakulta. Kúpeľný cestovný ruch je definovaný na strane ponuky. Jeho predpokladom je kúpeľníctvo. Kúpeľníctvo je využitie prírodných liečebných zdrojov na liečebné účely. Sem zaraďujeme komplexnú liečebnú starostlivosť, ubytovanie, stravovanie a doplnkové služby. Kúpeľný cestovný ruch je prienik medzi cestovným ruchom a kúpeľníctvom. Kúpeľníctvo nie je forma liečby. Cestovný ruch je forma voľnočasovej aktivity. Kúpeľný cestovný ruch je preto ozdravovací proces vo voľnom čase. Za posledných niekoľko rokov sa rozvinuli takzvané wellness-služby. Jedná sa o ponuky príbuzné kúpeľnému cestovnému ruchu. Práve kúpeľný cestovný ruch a wellness prežívajú momentálne obdobie konjunktúry. Vyplýva to z dnešného rýchleho životného štýlu. Napriek tomu už dnes existuje riziko presýtenia trhu. Kúpeľný cestovný ruch odvetvie budúcnosti, pri rozvoji je však nevyhnutné zohľadniť ostatnú ponuku v kúpeľnom mieste, spolupracovať s ostatnými zariadeniami v stredisku a ponúkať ako kúpeľné miesto unikátny balík služieb.

Key words: tourism, health tourism, spa, wellness

Klíčová slova: cestovný ruch, kúpeľný cestovný ruch, kúpele, wellness

Contact

Ing. Jaroslava Spanring
Ekonomická Univerzita v Bratislave
j.spanring@gmx.at

REGIONÁLNÍ ZNAČKY NA ÚZEMÍ JIHOČESKÉHO KRAJE A OCHRANA SPOTŘEBITELE – IG 8/09 ³⁷

Srbová, Alena

Úvod

Tato práce navazuje na Interní grant č. 8/09 na téma „Regionální značky na území Jihočeského kraje a ochrana spotřebitele“ a je také jedním z výstupů výzkumného záměru Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity pod evidenčním číslem MSM 6007667806/5/2 v části Marketingové nástroje podpory regionálních trhů. Hlavním cílem práce je analýza stávajících regionálních značek Jihočeského kraje a navržení možného postupu řešení případů nedodržení podmínek certifikovaných služeb, kvality výrobků spotřebiteli.

V rámci tohoto příspěvku jsem se konkrétně zaměřila na analýzu dotazníků, které se vztahují ke znalosti a povědomí spotřebitelů o regionálních značkách udílených v Jižních Čechách. Nedílnou součástí dotazníků bylo také zjistit, jak byli spotřebitelé spokojeni či nespokojeni s vyřízením reklamace produktů nebo služeb, které získaly jednu z regionálních značek - „Chutná hezky. Jihočesky“, „Z našeho regionu“ a „ŠUMAVA – originální produkt[®]“.

Dle Asociace regionálních značek je regionální značka charakterizována následovně: „Regionální značka garantuje původ výrobku v daném regionu, kvalitu výrobku, šetrnost k životnímu prostředí a jedinečnost ve vztahu k regionu (tradice, místní suroviny, ruční nebo duševní práce, motiv a specifická kvalita). Je určena zpravidla pro řemeslné nebo umělecké výrobky, potraviny nebo zemědělské a přírodní produkty [1].

Jihočeská regionální značka „Chutná hezky. Jihočesky“ je udělována Regionální agrární komorou v Českých Budějovicích. Vyhodnocení a prezentace výrobků probíhá veřejně, letos to bylo 06. 06. na akci Slavnosti piva na českobudějovickém Výstavišti. Značku „Chutná hezky jihočesky“ mohou získat potravinářské výrobky a zemědělské produkty a to v kategoriích: masné výrobky, mlékárenské výrobky, pekárenské a cukrářské výrobky a ostatní (ovoce, zelenina, zeleninové a ovocné nápoje, alkoholické nápoje, med, ryby) [2].

Jednota, spotřební družstvo České Budějovice se koncem roku 2008 a začátkem roku 2009 zaměřila na podporu regionálních produktů. Tímto projektem chce s. d. podporovat produkty od místních dodavatelů pod názvem „Z našeho regionu“. Tím, že daný výrobek bude oceněn touto značkou, tak bude pro spotřebitele zajištěna ochrana v podobě namátkových smyslových kontrol. Dále certifikační orgán chce nabízet jen nejčerstvější a biologicky hodnotné potraviny známého původu od regionálních výrobců.

Výrobky a produkty pocházející z oblasti turistického regionu Šumava se mohou ucházet o značku Šumava – originální produkt[®]. Žádost mohou podávat živnostníci, firmy, organizace s provozovnou na Šumavě a zemědělci, kteří hospodaří na území turistického regionu Šumava a to Regionální rozvojové agentuře Šumava. Regionální značka se uděluje těmto typům výrobků a produktů: potraviny a zemědělské produkty, řemeslné výrobky a umělecká díla a přírodní produkty [3].

³⁷ Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Zemědělské fakulty Jihočeské univerzity pod evidenčním číslem MSM 6007667806/5/2 v části Marketingové nástroje podpory regionálních trhů.

Cíl a metodika

Výzkum v rámci tohoto příspěvku probíhal metodou kvantitativního výzkumu a to konkrétně dotazováním tvář v tvář. Hypotézy byly stanoveny následující:

- Více jak polovina respondentů zná regionální značky v rámci Jihočeského kraje
a
- S vyřizováním reklamací spojených s výrobky nebo službami regionálních značek udílených v Jižních Čechách byli respondenti spokojeni.

Samotný dotazník se skládal z úvodního sdělení a 15 otázek. Z toho byly 4 identifikační. Otázky byly především uzavřené a v jednom případě se jednalo o otázku polouzavřenou.

Následně byl sestaven časový harmonogram sběru dat, kdy ve dnech 30. 04. 2009 (čtvrtek), 11. 05. 2009 (pondělí) a 15. 05. 2009 (pátek) bylo vyplněno 445 dotazníků. Dotazování byli oslovováni především v Českých Budějovicích ve větších nákupních centrech (např. Terno, OBI, Interspar) a dále také např. v Písku, v Klatovech, v Trhových Svinech atd.

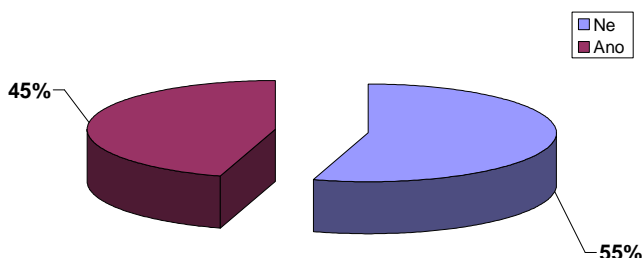
Výsledky

Hypotéza č. 1: Více jak polovina respondentů zná regionální značky v rámci Jihočeského kraje.

V souvislosti s hypotézou č. 1 byly v dotazníku uvedeny následující otázky:

- otázka č. 1: „Znáte některé regionální značky vztahující se k regionům České republiky?“
- otázka č. 3: „Která loga regionálních značek Jihočeského kraje znáte (dle předloženého seznamu)?“

Graf 1 - Znáte některé regionální značky vztahující se k regionům České republiky? (otázka č. 1)

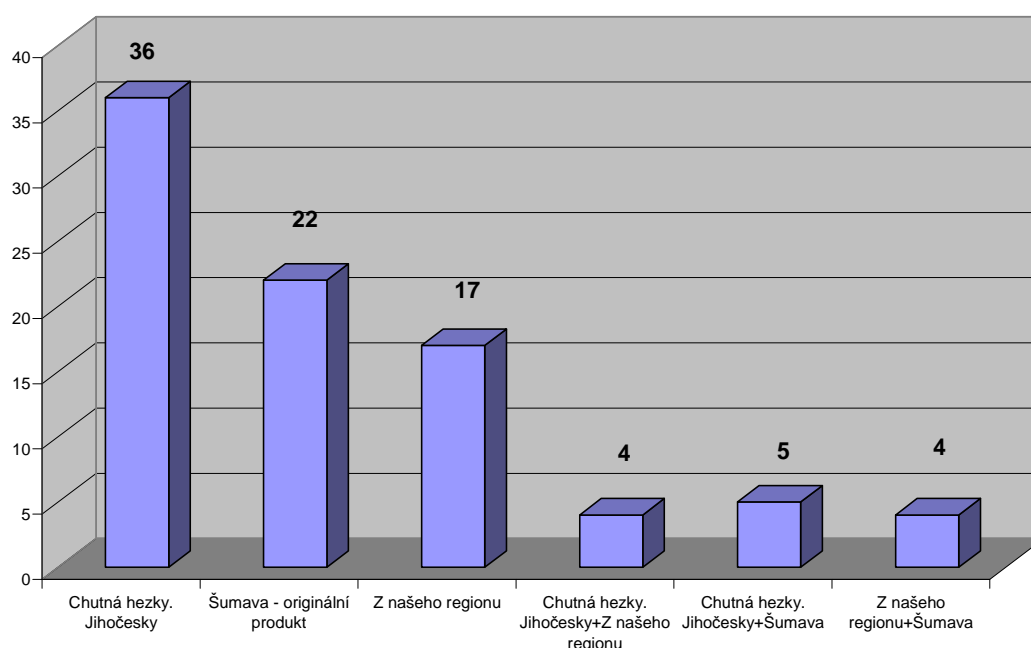


Zdroj: Vlastní zpracování

Na otázku č. 1 z celkového počtu 445 respondentů odpovědělo 201 respondentů, že zná některé regionální značky, což je necelá polovina respondentů. Po vyjmenování konkrétních značek dotazovanými jsem zjistila, že respondenti zaměňují pojem regionální značka a regionální produkt. Byly např. uvedeny „Hořické trubičky“, Pražská šunka, Pardubický perník, Budvar, Radegast, Platan, Madeta atd. Pouze 36 respondentů uvedlo regionální značku „Chutná hezky. Jihočesky“, 22 dotazovaných uvedlo Šumava – originální produkt[®] a jen v 17 případech bylo uvedeno „Z našeho regionu“. Dokonce byli i tací, kteří znali více jak jednu regionální značku. Těch bylo pouze pět.

Poté byl respondentům předložen seznam regionálních značek, které jsou udělovány v Jihočeském kraji certifikačními orgány. Zde byly výsledky o poznání lepší (viz graf 2)

Graf 2 - Znalost regionálních značek udílených na území Jihočeského kraje (otázka č. 1)

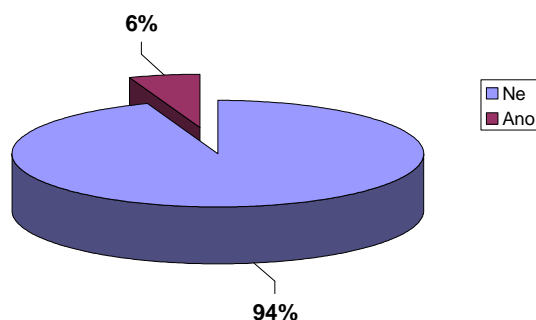


Zdroj: Vlastní zpracování

Hypotéza č. 2: S vyřizováním reklamací spojených s výrobky nebo službami regionálních značek byli respondenti spokojeni.

V souvislosti s touto hypotézou byly v dotazníku použity otázky 8 až 10. Na otázku č. 8: „Řešil/a jste reklamaci takto označených výrobků?“ odpovědělo z celkového počtu 445 respondentů kladně pouze 25 dotazovaných.

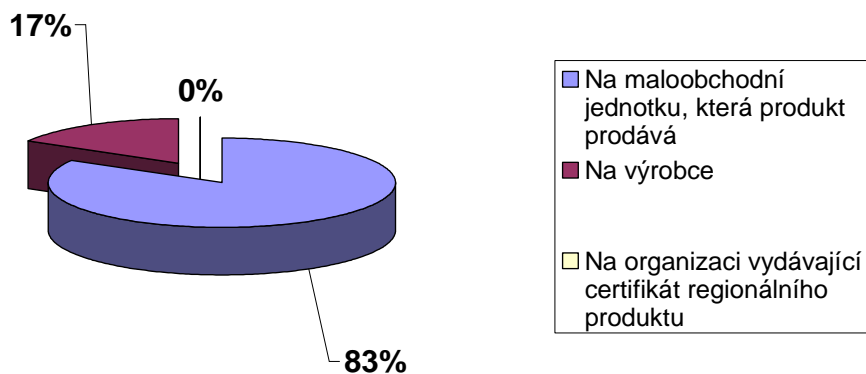
Graf 3 - Řešil/a jste reklamaci takto označených výrobků? (otázka č. 8)



Zdroj: Vlastní zpracování

Otázka č. 9 se zabírala problematikou toho, na koho se dotýčný respondent obrátil se svou reklamací. Žádný respondent svou reklamaci nevyřizoval prostřednictvím certifikačního orgánu. Z celkového počtu 25 respondentů se 20 z nich obrátilo přímo na maloobchodní jednotku, která prodává výrobek označený regionální značkou, 4 dotazovaní se obrátili na výrobce a 1 respondent neodpověděl.

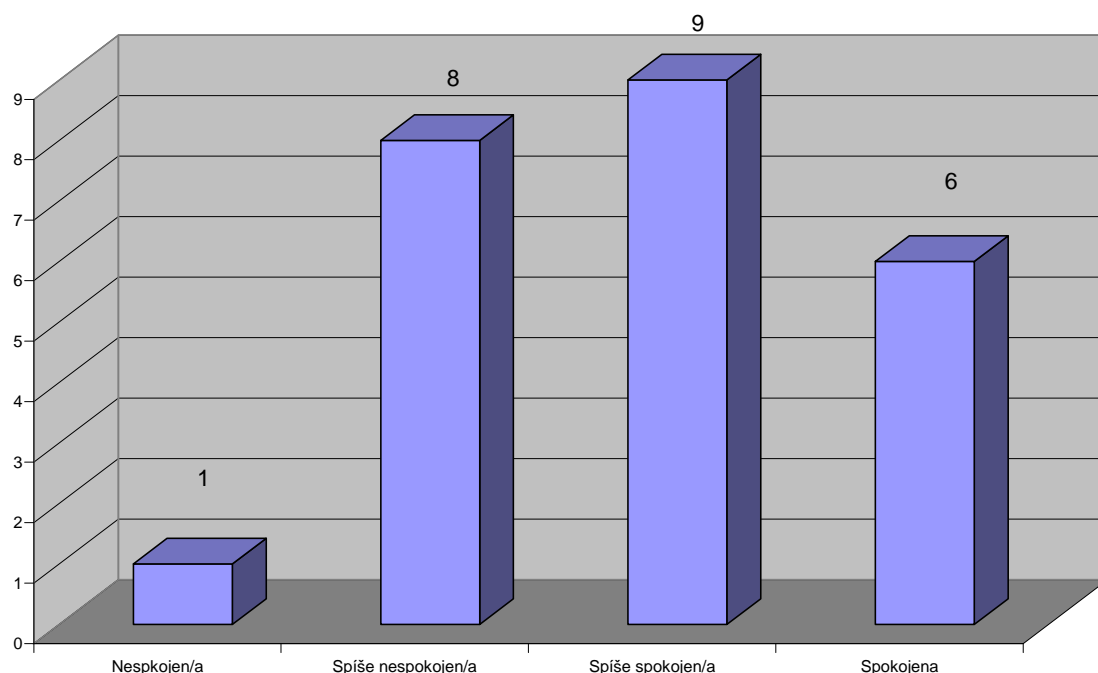
Graf 4 - Kam jste se obrátil/a se svou reklamací? (otázka č. 9)



Zdroj: Vlastní zpracování

Spokojenosti či nespokojenosti respondentů s vyřízením jejich reklamace byla spojena s otázkou č. 10. Většina respondentů byla spíše spokojena.

Graf 5 - Byl/a jste spokojen/a s reklamačním řízením a jeho výsledkem? (otázka č. 10)



Zdroj: Vlastní zpracování

Závěr

Z provedeného výzkumu je patrné, že dotazovaní neznají rozdíl mezi pojmem regionální značka a regionální produkt. Je to dáno tím, že je pravděpodobně nedostatečně rozvinutá marketingová komunikace regionálních značek na území celého Jihočeského kraje. Dále z marketingového výzkumu vyplynulo, že dotazovaní znají pouze ty regionální značky, které se objevují v maloobchodních jednotkách, kde pravidelně nakupují.

Naštěstí většina respondentů nemusela v souvislosti s výrobky nebo službami označenými regionálními značkami řešit reklamace. Ti, kteří reklamovali výrobky nebo služby takto označené, byli většinou spíše spokojeni.

Literatura

- [1] Asociace regionálních značek: Značení místních výrobků, produktů a služeb [online]. [cit. dne 21. 09. 2009]. Dostupné z WWW: http://www.arz.cz/o_znacenihm
- [2] Chutná hezky. Jihočesky: Pravidla soutěže Chutná hezky. Jihočesky (dále jen „CHJ“) pro rok 2009. [online]. [cit. dne 21. 09. 2009]. Dostupné z WWW: <http://www.chutnahezkyjihocesky.cz/metodika.html>
- [3] Domácí výrobky: Zásady pro udělování a užívání značky Šumava – originální produkt® [online]. [cit. dne 21. 09. 2009]. Dostupné z WWW: http://domaci-vyroby.cz/downloads/sumava_zasady.pdf

Title: Regional brands in the South Bohemia and the consumer protection

Název: Regionální značky na území Jihočeského kraje a ochrana spotřebitele

Author/s: Alena Srbová

Abstract: The paper focuses on the regional brands analysis in the South Bohemia. There are three regional brands: „South bohemian tasted“, „From our region“, „Bohemian Forest – original product®. Products and services available for the certification are brought in by this paper. As well as the analysis of the knowledge in the regional brand programmes and the analysis of the consumers problems with the products and services, which are certificated.

Abstrakt: Článek se zabývá analýzou regionálních značek, které jsou udělovány na území Jihočeského kraje. Jedná se o tři regionální značky a to: „Chutná hezky jihočesky“, „Z našeho regionu“ a „ŠUMAVA – originální produkt®“. V příspěvku je uvedeno, které výrobky, produkty a případně i služby mohou být oceněny, dále analýza dotazníků, které se zaměřily na povědomí a znalost regionálních značkových programů a na případné problémy, které zaznamenali spotřebitelé ve vztahu k těmto regionálním značkám.

Key words: knowledge of the regional brands in the South Bohemia, question-form, respondent

Klíčová slova: znalost regionálních značek Jihočeského kraje, dotazník, respondent

Contact

Ing. Bc. Alena Srbová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra obchodu a cestovního ruchu
Studentská 13, 37005 České Budějovice
asrbova@ef.jcu.cz, 387772709

PROJEKCE ROZVOJE REGIONŮ SE ZVÝŠENOU PŘÍRODOVĚDECKOU HODNOTOU S VYUŽITÍM METODY POBESKYDÍ³⁸

Jarmila Straková, Jan Váchal, Petra Pártlová, Jana Moravcová, Monika Koupilová

Úvod

Na příkladu povodí vodní nádrže Orlík bude prezentován možný postup projekce rozvoje regionů se zvýšenou přírodovědeckou hodnotou. Uvedená oblast zaujímá plochu 12106 km² a řadí se mezi jedno z největších povodí tohoto řádu v ČR náležející do Jihočeského a Středočeského kraje. Jedná se o specifickou oblast s nižší intenzitou hospodářského a s výskytem velmi cenných krajinných struktur a prvků. Dlouhodobá strategie této oblasti předpokládá postupné zajištění jejího všestranného rozvoje respektující produkční a environmentální potenciál. Základní premisou řešení by mělo být nastolení vyváženého stavu všech rozhodujících složek území a uchovat pro budoucnost specifické rysy této oblasti jako konglomerátu zájmů socioekonomických, vodohospodářských, elektroenergetických, přírodních a rekreačních (JEŽEK, 2006, VOCHOZKA, 2008).

Cíl a metodika

Základní cíl vychází z hypotézy možného nastolení vyváženého stavu všech rozhodujících složek území (výrobní, ekonomické, přírodovědecké a sociální oblasti). V převážné míře se v ČR používá při zpracování těchto materiálů asociativní metoda kombinující komunitní přístupy práce místních expertů s širokou veřejností. Navrhované výstupy z řešení musí být konzultovány na pracovních setkáních s veřejností s využitím internetových prezentací s připomínkováním. Priority jsou pak vydefinovány pracovními skupinami složenými ze zástupců odborníků i veřejnosti. Je potřebné respektovat institucionální strukturu regionální politiky České republiky a EU včetně zájmové oblasti. Součástí této struktury nejsou jenom orgány, které mají tuto problematiku ve své kompetenci, ale také soustava strategických dokumentů, dotačních titulů a dalších nástrojů, jejichž prostřednictvím mohou být problematiky rozvoje řešeného území naplňovány (VÁCHAL a KOL., 2005).

Výsledky

Je navržen následující postup zpracování:

- Definice výchozích podmínek pro dané území - strategie rozvoje zájmového území musí zohledňovat a současně řešit potřeby všech aktérů rozvoje venkovského prostoru v dané oblasti, musí iniciovat další potenciální aktivity na principech strategického plánování a na základě konsensu všech zúčastněných stanovit, resp. převzít a posoudit globální cíle a priority rozvoje, zejména objektivně posoudit opatření vedoucí k jejich dosažení z pohledu současné hospodářsko-ekonomické situace.
- Celkový záměr řešení - jedná se o stanovení globálních cílů a strategií rozvoje území. Uplatňují se zde jak zájmy svazků obcí, tak i zájmy jednotlivých obcí, resp. MAS. Projekt v systémovém pojetí musí mít charakter integrovaného projektu celého území, základním

³⁸ Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu QH 92298.

dokumentem je analýza výchozího stavu a souhrn navrhovaných řešení v minulosti nebo v této době realizovaných.

- Priority řešení – měly by respektovat jejich regionální, státní a evropskou dimenzi ve své vzájemné integritě. Cíleně by měly být směřovány na změnu způsobu myšlení, způsobu života a práce obyvatel zájmové oblasti s cílem ekonomické a sociální udržitelnosti.
- Profil území - provedena by měla být následující charakteristika:
 - lokalizace území z hlediska územně-správního členění České republiky,
 - vymezení území z hlediska svazku obcí, resp. MAS a mikroregionů,
 - identifikační údaje o území (plocha obcí, počet obcí, počet obyvatel, hustota osídlení).
- V rámci této části se realizuje i zpracování metody SWOT za dané území s možnou dílčí diferenciací. Jednotlivé body metody jsou stanoveny zpravidla na základě zpracovaného profilu území a připomínkovány zástupci veřejnosti na veřejných přístupných pracovních setkáních. Pořadí bodů je stanoveno percepční metodou, tzn., že odráží hodnotový žebříček osob, které na řešeném území žijí nebo pracují.
- Krajina - analýze by měla být podrobena geologická stavba, klimatické poměry, vodní poměry a životní prostředí a jeho ochrana.
- Společnost - v rámci této kapitoly je řešena historie, obyvatelstvo, hospodářství, trh práce a zaměstnanost a infrastruktura.
- Územní rozvoj – doporučuje se využít všechny zpracované územní plány rozvoje, koncepční materiály na obecní i krajské úrovni i materiály koncepčního charakteru Politiky územního rozvoje ČR a v rámci EU.

Závěr

V předloženém příspěvku je naznačen komplexní a systémový přístup při řešení strategického rozvoje příslušného zájmového území, regionu. Na dílčích výsledcích jsou demonstrovány předpokládané výstupy z řešení. Autoři si nekladli za cíl vyčerpávajícím způsobem definovat ucelenou metodu pro projekci rozvoje regionů ze zvýšenou přírodovědeckou hodnotou, ale upozornit na nezbytnost dodržet systémový a komplexní přístup při řešení takto zaměřených problematik, kdy popření této zásady může v relativně krátkém období navodit obdobný stav, který chceme řešit v současném období.

Literatura

- [1] JEŽEK, J. Výzkumná zpráva o řešení problematiky regionálního managementu a regionálních disparit. Plzeň: ZCU, katedra ekonomiky, 2006.
- [2] VÁCHAL, J., a kol. Production Potential of Land as a Factor of Water Protection in the Landscape. Frankfurt, Germany, 2005, topic 1-1-9 s.
- [3] VOCHOZKA, M. *Veřejné statky a jejich poskytování v ČR*. Karviná: Slezská univerzita v Opavě, 2008. MVK doktorandů a mladých vědeckých pracovníků.
- [4] Strategie rozvoje Pobeskydí, Integrovaná strategie území, 2007. Třanovice služby, o.p.s.

Příloha 1 – Logický rámec řešení rámcově vymezený pro povodí Orlické nádrže (výsek)

Globální cíl	Objektivně měřitelné indikátory	Zdroje k ověření	
- Zachovat v povodí Orlické nádrže atraktivní a zdravé prostředí pro život, práci, odpočinek a trávení volného času místních obyvatel i návštěvníků v souladu se specifikou venkovského prostoru a požadavků tohoto tisíciletí.	- Míra spokojenosti obyvatel a zástupců soukromého podnikatelského, veřejného a neziskového sektoru - Charakteristiky demografického a sociálního chování obyvatelstva, místní společnosti a kultury - atd.	- Statistiky orgánů veřejné správy - Statistiky ČSÚ - Ostatní veřejné dostupné statistiky - Informace obcí a jejich svazků - atd.	
Účel /Cíl	Objektivně měřitelné indikátory	Zdroje k ověření	Předpoklady/rizika vnější
- Harmonický rozvoj lidských zdrojů, místní společnosti a kultury - Trvale udržitelný hospodářský rozvoj regionu - atd.	- Prostředky vynaložené na realizaci aktivit, které naplňují cíle strategie - Počet realizovaných projektů	- Informace obcí a jejich svazků - Informace realizátorů jednotlivých aktivit	- Průměrná stabilita sociálního a ekonomického prostředí - Kvalita a trvalá udržitelnost výsledků jednotlivých aktivit projektů - atd.
Výstupy/Výsledky	Objektivně měřitelné indikátory	Zdroje k ověření	Předpoklady/rizika vnější
- Nová pracovní místa - Nové nebo inovované podnikatelské provozy - Nová nebo inovovaná struktura (technická, dopravní, sociální) - atd.	- Počet nově vytvořených pracovních míst - Počet nových nebo inovovaných podnikatelských subjektů - Počet, kvalita a dostupnost nových nebo inovovaných prvků infrastruktury - atd.	- Informace obcí a jejich svazků - Informace realizátorů jednotlivých aktivit (projektů)	- Zodpovědné hospodaření a výsledky jednotlivých aktivit - Dostatečná a udržitelná poptávka po produktech a službách, které jsou s těmito aktivitami spojeny - atd.
Aktivity	Prostředky/Vstupy		
	- Inovace - Lidské zdroje - Materiální a finanční zdroje - Organizační a institucionální zázemí		- Kvalitně realizované aktivity (projekty)
			Předběžné podmínky
			- Obecná ochota podílet se na rozvoji území, respektovat řád, strategie a přispět k naplnění cílů - Organizační a finanční připravenost realizovat dílčí rozvojové aktivní projekty - Stabilita sociálního a ekonomického prostředí

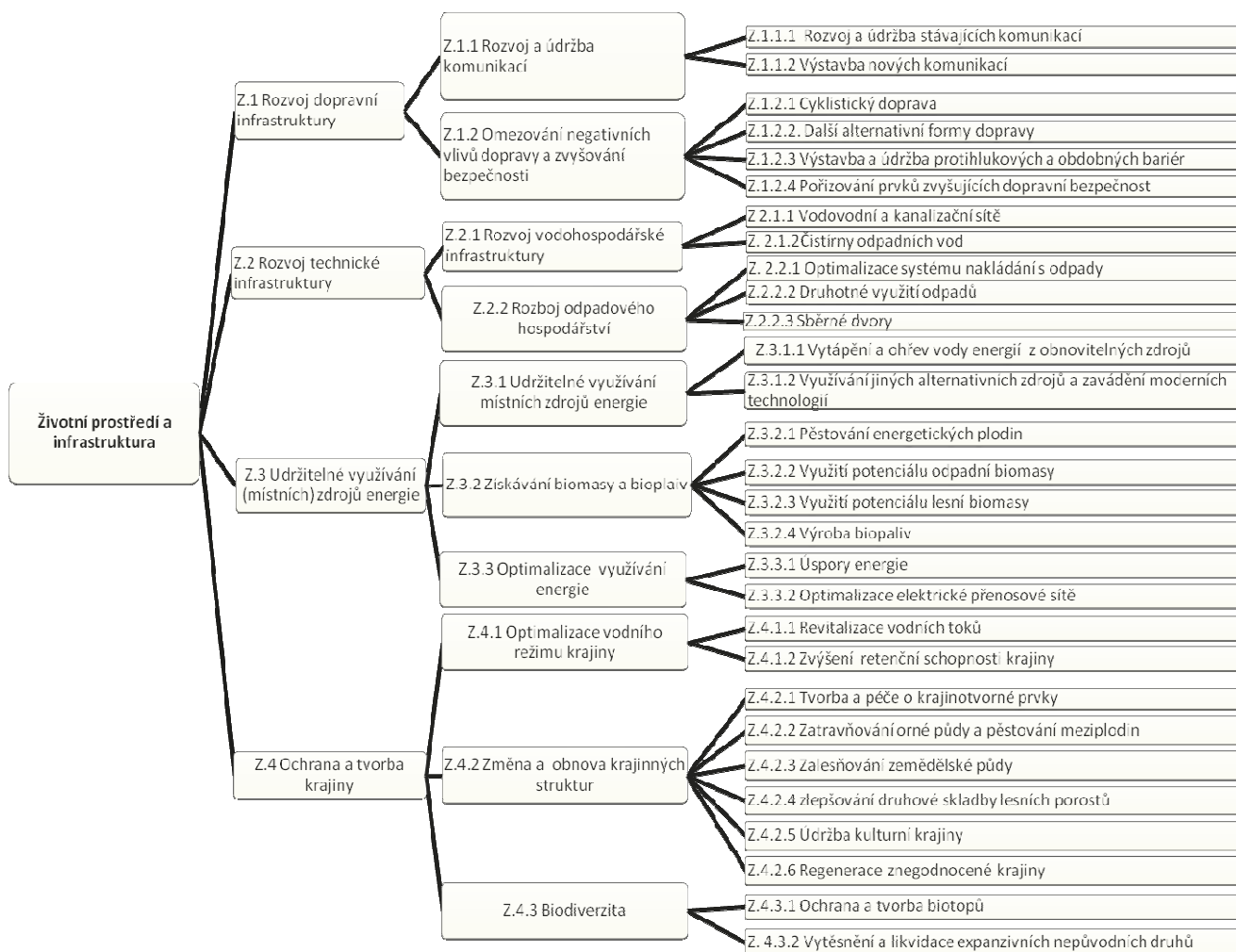
Zdroj: Strategie rozvoje Pobeskydí, Integrovaná strategie území, 2007.

Příloha 2 – Prioritní zaměření problémového okruhu Životní prostředí a infrastruktury

Položka	Název položky
Z.1	Rozvoj dopravní infrastruktury
Z.1.1	Rozvoj a údržba komunikací
Z.1.1.1	Rozvoj a údržba stávajících komunikací
Z.1.1.2	Výstavba nových komunikací
Z.1.2	Omezování negativních vlivů dopravy a zvyšování bezpečnosti
Z.1.2.1	Cyklistická doprava
Z.1.2.2	Alternativní formy dopravy
Z.1.2.3	Výstavba a údržba protihlukových a obdobných bariér
Z.1.2.4	Požizování prvků zvyšujících dopravní bezpečnost
Z.2	Rozvoj technické infrastruktury
Z.2.1	Rozvoj vodohospodářské infrastruktury
Z.2.1.1	Vodovodní a kanalizační sítě
Z.2.1.2	Čistírny odpadních vod
Z.2.2	Rozvoj odpadového hospodářství
Z.2.2.1	Optimalizace systému nakládání s odpady
Z.2.2.2	Druhotné využití odpadů
Z.2.2.3	Sběrné dvory
Z.3	Udržitelné využívání (místních) zdrojů energie
Z.3.1	Udržitelné využívání zdrojů pro výrobu energie
Z.3.1.1	Vytápění a ohřev energií z obnovitelných zdrojů
Z.3.1.2	Výroba elektřiny energií z obnovitelných zdrojů
Z.3.1.3	Využívání jiných alternativních zdrojů energie a zavádění moderních technologií
Z.3.2	Získávání a zpracování biomasy a biopaliv
Z.3.2.1	Pěstování energetických plodin
Z.3.2.2	Využití potenciálu odpadní biomasy
Z.3.2.3	Využití potenciálu lesní biomasy
Z.3.2.4	Výroba biopaliv
Z.3.3	Optimalizace využívání energie
Z.3.3.1	Úspory energie
Z.3.3.2	Optimalizace elektrické přenosové sítě
Z.4	Ochrana a tvorba krajiny
Z.4.1	Optimalizace vodního režimu krajiny
Z.4.1.1	Revitalizace vodních toků
Z.4.1.2	Zvýšení retenční schopnosti krajiny
Z.4.2	Změna a obnova krajinných struktur
Z.4.2.1	Tvorba a péče o krajinnotvorné prvky
Z.4.2.2	Zatravnění orné půdy a pěstování meziplodin
Z.4.2.3	Zalesňování zemědělské půdy
Z.4.2.4	Zlepšování druhové skladby lesních porostů
Z.4.2.5	Údržba kulturní krajiny
Z.4.2.6	Regenerace znehodnocené krajiny
Z.4.3	Biodiversita
Z.4.3.1	Ochrana a tvorba biotopů
Z.4.3.2	Vytěsnění a likvidace expanzivních nepůvodních druhů

Zdroj: Strategie rozvoje Pobeskydí, Integrovaná strategie území, 2007.

Příloha 3 – Algoritmus řešení – Oblast životní prostředí a infrastruktura



Zdroj: Strategie rozvoje Pobeskydí, Integrovaná strategie území, 2007.

Title: Methodology of region development projection in localities with increased naturalistic significance

Název: Metodika projekce rozvoje regionů se zvýšenou přírodovědeckou hodnotou

Author/s: Jarmila Straková, Jan Váchal, Petra Pártlová, Jana Moravcová, Monika Koupilová

Abstract: The disconsolate state of Orlick water reservoir catchment is warning sign for all authorities, institutions and also for all citizens living and working in this scientific valuable environment with high developing potential, however with high stadium of production potential degradation. The main problems negatively limiting area exploitation will be defined, they will be also integrated from their content and time dimension point of view and the main solutions of the complex analysis will be suggested with defining of the basic premises of economical practicableness.

Abstrakt: Neutěšený stav povodí vodní nádrže Orlick je varovným signálem pro všechny orgány, instituce i samotné obyvatele žijící a působící v tomto přírodovědecky cenném prostředí s vysokým rozvojovým potenciálem, avšak ve vysokém stádiu degradace produkčního potenciálu území. Definovány budou hlavní problematiky negativně limitující exploataci území, integrovány budou z hlediska jejich obsahu i časové dimenze a naznačeny hlavní východiska komplexního řešení s vymezením základních předpokladů ekonomické proveditelnosti.

Key words: strategic development, area exploitation, economical practicableness

Klíčová slova: strategický rozvoj, exploatace území, produkční a environmentální potenciál, ekonomická proveditelnost

Contact

Ing. Jarmila Straková
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra strukturální politiky EU a rozvoje venkova
Studentská 13, 37005 České Budějovice
strakova@vstecb.cz

SHIFT-SHARE ANALÝZA PRODUKTIVITY PRÁCE[#]

František Střeleček, Radek Zdeněk, Jana Lososová

Úvod

Vedle konkurenceschopnosti podniků a jednotlivých odvětví národního hospodářství své významné místo zaujímá konkurenceschopnost jednotlivých regionů, která souvisí především s možností nabídnout občanům takové životní a pracovní podmínky a zabezpečení příjmů obyvatelstva v jednotlivých regionech a tím i s přirozenou reprodukcí a migrací mezi jednotlivými regiony. Regionální pohled na produktivitu práce nemůže hodnotit produktivitu práce a faktory ji ovlivňující absolutně z hlediska jednotlivých odvětví. Tato agregační úroveň neumožňuje srovnatelnost. Hlavní posláním analýzy je hodnotit dynamiku produktivity práce v čase a faktory ji ovlivňující.

Rozhodování na regionální úrovni týkající se ekonomického rozvoje je vícerozměrný proces, který zahrnuje stránku politickou, ekonomickou i sociální. Jednou z široce rozšířených technik pro analýzu regionálního rozvoje je shift-share analýza. Její využití spočívá především v oblasti prognózování, strategického plánování i v politických hodnoceních jednotlivých regionů. Jednou z významných aplikací shift-share analýzy je zkoumání vztahu mezi zaměstnaností a produktivitou práce. Posouzení tohoto vztahu je možné jak ze statického, tak i z dynamického hlediska.

Cíl a metodika

Shift-share analýza byla poprvé užita v práci Dunn (1960) a byla určena zejména pro analýzu dynamiky zaměstnanosti. Rozkladnou veličinou může být zaměstnanost (Bielik, Rajčániová 2008; Riguelle, Thomas, Verhetsel 2007; Blien, Wolf 2002; Dinc, Haynes 1999), přidaná hodnota (Esteban 2000), produktivita práce (Maudos, Pastor, Serrano 2008) i jiná veličina. Analýza vybrané veličiny touto metodou je vždy zaměřena na jeden z následujících aspektů:

- na posouzení dynamiky a strukturálních změn vybrané veličiny z hlediska jednotlivých odvětví;
- na statické hodnocení strukturálních změn z hlediska jednotlivých odvětví a regionů.

Maudos, Pastor, Serrano (2008) vyjadřují změny v produktivitě práce pomocí statického odvětvového efektu, který spočívá v realokaci zdrojů do více produktivních sektorů. Dynamický odvětvový efekt spočívá v analýze tempa růstu odvětví s vyšší produktivitou. Rozdíl v produktivitě práce dvou období se pak vysvětluje vnitřním odvětvovým efektem (intra sectoral effect), statickým odvětvovým efektem (static sectoral effect) a dynamickým odvětvovým efektem (dynamic sectoral effect). Poslední dva tvoří tzv. efekt strukturálních změn (structural change effect). Uvedená metoda silně připomíná rozklad změn produktivity práce se zbytkem. Analýza je uplatněna na 47 odvětvích EU 15 a USA. Esteban (2000) prezentuje statickou shift-share analýzu, pomocí níž hodnotí multisektorovou strukturu produktivity práce s regionálními rozdíly. Uvedenou metodu použil na analýzu produktivity práce států EU. Knudsen (2000) rozšiřuje poznání shift-share analýzy o proporcionální komponentu a zároveň se zabývá vztahy mezi tradiční shift-share analýzou a uplatněním

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného úkolu MSM 6007665806.

analýzy rozptylu u této metody. Ezcurra, Pascual, Rapún (2007) popisují regionální rozdíly v produktivitě ve státech EU pomocí Ginino indexu a dalších indexů vytvořených Theilem. Hodnotí podíly strukturální, regionální a alokační složky produktivity.

Za hlavní cíle shift-share analýzy produktivity práce lze považovat:

1. Jak odvětvové zaměření regionu přispívá k růstu produktivity práce.
2. Sleduje daný region národohospodářský trend produktivity práce; která odvětví jsou předností regionu, která jej brzdí.

Pro hodnocení vztahu mezi zaměstnaností a produktivitou práce lze vyjít údajů Českého statistického úřadu o hrubé přidané hodnotě a zaměstnanosti v odvětvích národního hospodářství podle krajů a odvětví za roky 2002 a 2006 při aplikaci těchto základních ukazatelů (Esteban 2000):

p_i^j = podíl zaměstnanosti v odvětví j v regionu i ; $\sum_j p_i^j = 1$

p^j = podíl zaměstnanosti v odvětví j na národní úrovni; $\sum_j p^j = 1$

x_i^j = produktivita práce na pracovníka v odvětví j a v regionu i

x^j = produktivita práce na pracovníka v odvětví j na národní úrovni

x_i = produktivita práce na pracovníka v regionu i ; $x_i = \sum_j p_i^j x_i^j$

x = produktivita práce na pracovníka v národním hospodářství;

$x = \sum_i \sum_j p_i^j x_i^j = \sum_i p_i x_i = \sum_j p^j x^j$

Mezi produktivitu práce v regionu i (x_i) a produktivitu práce celého národního hospodářství (x) lze vložit tyto tři komponenty:

1. komponenta odvětvového mixu $\mu_i = \sum_j (p_i^j - p^j) x^j$
2. komponenta rozdílné produktivity $\pi_i = \sum_j p_i^j (x_i^j - x^j)$
3. alokační komponenta $\alpha_i = \sum_j (p_i^j - p^j) (x_i^j - x^j)$

Tyto komponenty jsou ve vztahu

$$x_i - x = \mu_i + \pi_i + \alpha_i$$

Podobně lze rozložit i variabilitu

$$\sigma^2(x_i - x) = \sigma^2(\mu_i) + \sigma^2(\pi_i) + \sigma^2(\alpha_i) + 2 \text{cov}(\mu_i, \pi_i) + 2 \text{cov}(\mu_i, \alpha_i) + 2 \text{cov}(\pi_i, \alpha_i)$$

K posouzení významnosti variability jednotlivých komponent lze porovnat následující vztahy

$$\frac{\sigma^2(\mu_i)}{\sigma^2(x_i - x)}, \frac{\sigma^2(\pi_i)}{\sigma^2(x_i - x)}, \frac{\sigma^2(\alpha_i)}{\sigma^2(x_i - x)}, \frac{2 \sum \text{cov}}{\sigma^2(x_i - x)}$$

Posouzení závislosti rozdílu produktivity práce regionu a produktivity práce národního hospodářství na jednotlivých komponentách lze provést pomocí rovnic:

$$x_i - x = a_\mu + b_\mu \mu_i + \varepsilon_\mu$$

$$x_i - x = a_\pi + b_\pi \pi_i + \varepsilon_\pi$$

$$x_i - x = a_\alpha + b_\alpha \alpha_i + \varepsilon_\alpha$$

Výsledky

Analýzu produktivity práce lze provést posouzením rozdílů produktivity jednotlivých krajů a produktivity národního hospodářství ($x_i - x$) a složek, které ji ovlivňují. Průměrná produktivita v národním hospodářství byla v roce 2002 470,1 tis. Kč a v roce 2006 602,8 tis. Kč (graf 1). Tuto produktivitu významně ovlivňuje produktivita práce v hlavním městě Praha jak svojí úrovní, tak i počtem zaměstnaných pracovníků. To je také jedna z příčin, proč ostatní kraje mají podprůměrnou produktivitu. O více než 15 % nižší produktivitu mají v roce 2006 ve srovnání s produktivitou v národním hospodářství tyto kraje: Karlovarský, Pardubický, Vysočina, Olomoucký a Zlínský. Na druhé straně Hl. město Praha má o 86 % vyšší produktivitu než je průměr ČR.

Stupeň závislosti rozdílů regionální a národohospodářské produktivity práce na zvolené komponentě vyjadřuje korelační koeficient (tabulka 1). Velmi vysoký stupeň statistické závislosti vykazuje komponenta rozdílné produktivity ($r = 0,99$ v obou sledovaných letech), rovněž komponenta odvětvového mixu dosahuje vysoké závislosti ($r = 0,89$).

Tabulka 1 - Závislost rozdílů produktivity práce krajů a ČR na jednotlivých komponentách

Komponenta	Regresní koeficient		Regresní konstanta		Korelační koeficient	
	2002	2006	2002	2006	2002	2006
- odvětvového mixu	5,965 ^{***}	5,744 ^{***}	3,00	1,51	0,891 ^{***}	0,887 ^{***}
- rozdílné produktivity	1,183 ^{***}	1,226 ^{***}	1,86	7,05	0,998 ^{***}	0,997 ^{***}
- alokační	9,408 [*]	12,237 ^{***}	-53,12	-111,54 ^{***}	0,493	0,805 ^{***}

* p-level 0,05; ** p-level 0,01; *** p-level 0,001

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

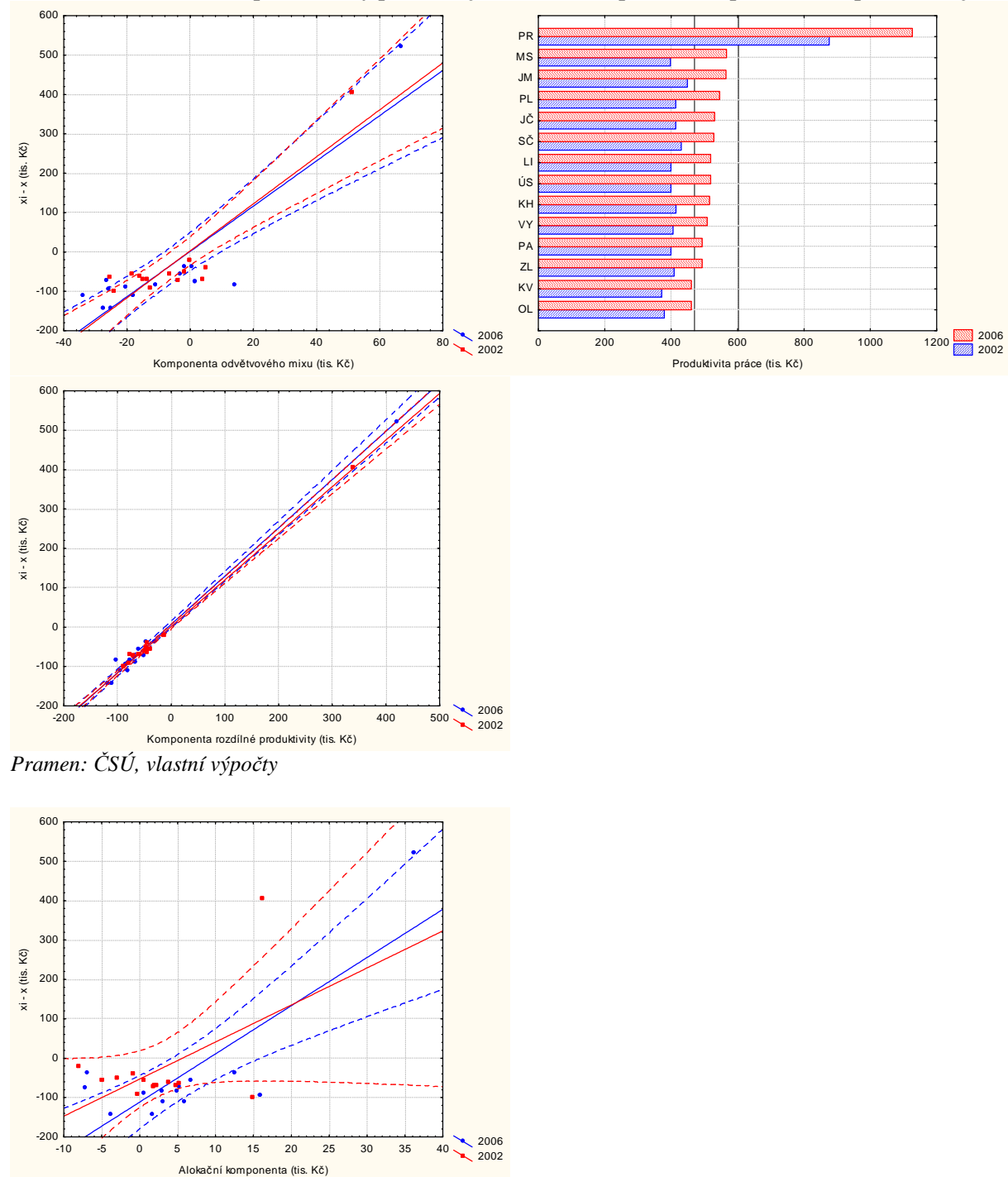
Účinnost využívání odvětvového mixu je zřejmá ze závislosti mezi hodnotou odvětvového mixu a celkovým rozdílem v produktivitě krajů. Vysoká hodnota regresního koeficientu znamená, že zvýšení odvětvového mixu o jednotku zvyšuje celkové rozdíly v produktivitě o 5,7. Na vyšší výkonnost regionu a vyšší produktivitu práce působí především zda je v regionu zvyšována zaměstnanost u těch odvětví, u kterých je produktivita práce jednotlivých odvětvích nejvyšší. Například odvětvová komponenta u hlavního města Prahy umožňuje přírůstek produktivity práce o 66,7 tis. Kč. Na tomto přírůstku produktivity práce se v kladném smyslu podílejí především odvětví nemovitosti a pronájem (+110,2 tis. Kč), finanční zprostředkování (+25,6 tis. Kč) a obchod (+20,5 tis. Kč). Zhoršujícími odvětví jsou zejména zpracovatelský průmysl (-104,8 tis. Kč) a zemědělství (-13,5 tis. Kč)

Nejúspěšnějším krajem z hlediska komponenty rozdílné produktivity s výjimkou hlavního města Prahy je Jihomoravský kraj. Vlivem rozdílné produktivity v kraji a v ČR u jednotlivých odvětví dochází ke snížení produktivity v kraji o 31,6 tis. Kč. Na komponentu působí kladně odvětví těžba nerostných surovin (+14,4 tis. Kč), ostatní pozitivní hodnoty přispívají zanedbatelně. Zpracovatelský průmysl snižuje produktivitu práce o 19,5 tis. Kč, výroba a rozvod elektřiny o 9,9 tis. Kč a finanční zprostředkování o 9,6 tis. Kč, vliv ostatních odvětví je nevýznamný. Nejnižší komponentu rozdílné produktivity má Olomoucký kraj (-119 tis. Kč). Průměrnou produktivitu v tomto kraji přesahují pouze odvětví zdravotní a sociální péče (příspěvek 4,8 tis. Kč) a nemovitosti a pronájem (+0,4 tis. Kč). Vliv ostatních odvětví z hlediska komponenty rozdílné produktivity je záporný.

Alokační komponenty ve většině krajů nabývají nízkých hodnot, pouze v Praze (36,2 tis. Kč) a v krajích Vysočina (15,9 tis. Kč) a Moravskoslezský (12,6 tis. Kč) jsou tyto její hodnoty vyšší. Z tohoto důvodu se kraje dostávají z hlediska produktivity práce do konkurenční

nevýhody. V krajích nejsou realizována taková odvětví s vyšší produktivitou práce, která by při vysoké zaměstnanosti v těchto odvětvích vytvářela regionální výhodu.

Graf 1 - Závislost rozdílů produktivity práce krajů a ČR na komponentách; produktivita práce v krajích



Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

Tabulka 2 - Dekompozice celkového rozptylu rozdílů produktivity práce krajů a ČR

Komponenta	Rozptyl, kovariance	
	2002	2006
$\text{var}(x_i - x)$	14 988	25 638
$\text{var}(\mu_i)$	335	612
$\text{var}(\pi_i)$	10 653	16 941
$\text{var}(\alpha_i)$	41	111
$2 \text{cov}(\mu_i, \pi_i)$	3 267	5 482
$2 \text{cov}(\mu_i, \alpha_i)$	56	321
$2 \text{cov}(\pi_i, \alpha_i)$	636	2 172

Pramen: ČSÚ, vlastní výpočty

Významnost vlivu jednotlivých komponent na odchylky regionů od průměrné produktivity práce v národním hospodářství lze vyjádřit rozkladem variability. Z hlediska variability je rozhodující komponenta rozdílné produktivity (tabulka 2). Variabilita rozdílu mezi produktivitou práce v ČR a v jednotlivých regionech je v roce 2002 z 71 % (resp. z 66 % v roce 2006) vysvětlována variabilitou komponenty rozdílné produktivity. Významný je rovněž společný vliv komponenty odvětvového mixu a rozdílné produktivity (21 %).

Vliv variability odvětvového mixu na celkové variabilitě ($x_i - x$) je málo významný a představuje 2,2 % v roce 2002 a 2,4 % v roce 2006. Vliv variability alokační komponenty na celkové variabilitě ($x_i - x$) je 0,3 % v roce 2002 a 0,4 % v roce 2006, což znamená, že se příliš neprojevují specifika jednotlivých krajů.

Závěr

V posledních letech je otázkám teritoriální nerovnováhy v Evropské unii věnována řada studií z mnoha různých hledisek. V tomto kontextu se studie soustředily na produktivitu práce jako na klíčový faktor. Je vhodné zabývat se podobnými analýzami i v České republice, neboť konkurenceschopnost jednotlivých regionů přispívá ke stabilizaci obyvatelstva v těchto regionech. Jednotlivé kraje v ČR se vyznačují řadou zvláštností, kterým by bylo třeba při řízení jednotlivých krajů věnovat zvláštní pozornost. Předně existuje vysoce významný rozdíl v produktivitě práce Hlavního města Prahy a ostatních krajů. Ten je dán významným rozdílem v produktivitě hlavních odvětví, který je akcelerován vysokým podílem některých odvětví, které jsou významné především pro hlavní město, jako veřejná správa, obrana a sociální zabezpečení, nemovitosti, pronájem a finanční zprostředkování. U všech krajů lze za významná odvětví (tj. odvětví, ve kterých je zaměstnána více jak polovina pracujících) označit zpracovatelský průmysl, stavebnictví a obchod. V práci je prokázán především významný vliv komponenty odvětvového mixu a komponenty rozdílné produktivity. Je na škodu věci, že jednotlivé kraje nejsou schopny tyto dvě komponenty využít ke zvýšení produktivity práce v kraji. Alokační komponenta je v řadě rozhodujících odvětví záporná. Tyto kraje nedovedou využít regionální zvláštnosti jak z hlediska výběru odvětví, tak z hlediska úrovně produktivity. Jednotlivé komponenty pak snižují úroveň produktivity práce v krajích ve srovnání s celým národním hospodářstvím.

Literatura

- [1] BIELIK P., RAJČÁNIOVÁ M. Shift-share analysis of employment growth – the case of the V4 countries. *Agricultural Economics – Czech*, 2008, vol. 54 (8), pp. 347–351.
- [2] BLIEN U., WOLF K. Regional development of employment in eastern Germany: an analysis with an econometric analogue to shift-share techniques. *Papers in Regional Science*, 2002, vol. 81, pp. 391–414.
- [3] DINC M., HAYNES K. E. Sources of regional inefficiency. An integrated shift-share, data envelopment analysis and input-output approach. *The Annals of Regional Science*, 1999, vol. 33, pp. 469-489.
- [4] DUNN, E.S. A statistical and analytical technique for regional analysis. *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, 1960, vol. 6, pp. 97–112.
- [5] ESTEBAN J. Regional convergence in Europe and the industry mix: a shift-share analysis. *Regional Science and Urban Economics*, 2000, vol. 30, pp. 353-364.
- [6] EZCURRA R., PASCUAL P., RAPÚN M. Spatial inequality in productivity in the European union: sectoral and regional factors. *International Regional Science Review*, 2007, vol. 30, No. 4, pp. 384-407.
- [7] KNUDSEN D. C. Shift-share analysis: further examination of models for the description of economic change. *Socio-Economic Planning Sciences*, 2000, vol. 34, pp. 177-198.
- [8] MAUDOS J., PASTOR J. M., SERRANO L. Explaining the US-EU productivity growth gap: Structural change vs. intra-sectoral effect. *Economic letters*, 2008, vol. 100, pp. 311-313.
- [9] RIGUELLE F., THOMAS I., VERHETSEL A. Measuring urban polycentrism: a European case study and its implications. *Journal of Economic Geography*, 2007, vol. 7, pp. 193–215.

Title: Shift-share analysis of labour productivity

Název: Shift-share analýza produktivity práce

Author/s: František Střeleček, Radek Zdeněk, Jana Lososová

Abstract: Labour productivity in sectors of national economy and in regions is influenced by a number of factors. The aim of the paper is to assess how the development of regional and sector labour productivity contributes to the growth of labour productivity in national economy. The significant influence of industry mix component and productivity differential component has been proven by static shift-share analysis.

Abstrakt: Produktivitu práce v jednotlivých odvětvích národního hospodářství a v jednotlivých regionech ovlivňuje řada faktorů. Cílem příspěvku je posoudit, jak produktivita práce v jednotlivých regionech a v jednotlivých odvětvích přispívá k růstu produktivity práce v celém národním hospodářství. Pomocí statické shift-share analýzy je prokázán významný vliv komponenty odvětvového mixu a komponenty rozdílné produktivity.

Key words: Shift-share analysis, labour productivity, employment

Klíčová slova: Shift-share analýza, produktivita práce, zaměstnanost

Contact

prof. Ing. František Střeleček, CSc., dr.h.c.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KUF
Studentská 13, 37005 České Budějovice
zdenek@ef.jcu.cz

ANALÝZA REGIONÁLNÍ A ODVĚTVOVÉ DISPARITY MEZD V ČR[#]

Libuše Svatošová, Ivana Boháčková

Úvod

Často diskutovaný problém představuje hodnocení příjmové disparity obyvatelstva. Hlavní část příjmů většiny produktivní populace představují mzdy. Jejich výše je pravidelně sledována a zveřejňována Českým statistickým úřadem. Zveřejnění pak obvykle vyvolá diskuse jak o výši, tak o diferencovanosti mezd a to jak z hlediska odvětvového, tak i regionálního. Z hlediska výše průměrných mezd je obvykle diskutována vhodnost použití aritmetického průměru. Velikost průměru je ovlivněna extrémními hodnotami, takže se stává, že poměrně malé skupiny populace s vysokými platy ovlivní výši průměrné mzdy, takže průměr nepodává relevantní informaci o středu rozdělení. V tomto případě je daleko vhodnější užití mediánu mezd, což ČSÚ rovněž uvádí, ale do povědomí obyvatelstva se tato informace dostává jen omezeně.

Regionální diferencovanost mezd se obvykle vysvětluje různou odvětvovou skladbou. Je však otázka, zda jde o výrazné působení tohoto faktoru, či zda se na regionální disparitě neprojeví i faktory jiné.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je provedení statistické analýzy stavu a vývoje průměrných hrubých mezd v regionech ČR, posouzení jejich disparity a určení, do jaké míry se na zjištěných rozdílnostech podílí odvětvová skladba v regionu.

V příspěvku je hodnocena výše průměrných hrubých mezd v jednotlivých regionech a odvětvích za roky 2002-2008. Zdrojem dat byl Český statistický úřad.

Analýza se soustřeďuje na porovnání výše, variability a změn ve výši průměrných mezd za použití charakteristik popisné statistiky. Pro komparaci byl využit průměr, variační koeficient, absolutní diference a průměrný koeficient růstu. Pro posouzení, jaký vliv na výši průměrné mzdy v regionech má odvětvová skladba, byla použita korelační analýza. Byl zkonstruován vícenásobný regresní model a na základě výše a významnosti korelačních koeficientů pak bylo provedeno vyhodnocení.

Porovnáváno bylo všech čtrnáct krajů. V tabulkách jsou uváděny pod zkratkami: Praha, Středočeský (STČ), Jihočeský (JČ), Plzeňský (PLZ), Karlovarský (KV), Ústecký (UST), Liberecký (LIB), Královéhradecký (HK), Pardubický (PAR), Vysočina (VYS), Jihomoravský (JM), Olomoucký (OL), Zlínský (ZL), Moravskoslezský (MS).

Odvětví byla převzata z metodiky ČSÚ, do sledování nebyla zařazena odvětví Rybolov a chov ryb, Činnosti domácností, Exteritoriální organizace a instituce. Pro přehlednost v grafech jsou jednotlivá odvětví rovněž uváděna ve zkratkách: Zemědělství, myslivost a lesnictví (ZEM), Těžba nerostných surovin (TNS), Zpracovatelský průmysl (ZPRUM), Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody (ENERG), Stavebnictví (STAV), Obchod: opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost (OBCH),

[#] Článek je zpracován v rámci řešení výzkumného záměru MŠMT-MSM 6046070906, etapy 6.2.1 „Modelování a prognózování vývoje rozhodujících ukazatelů ekonomického a sociálního rozvoje v ČR a v kontextu s EU“.

Ubytování a stravování (UBSTR), Doprava, skladování a spoje (DOPR), Finanční zprostředkování (FIN), Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu: podnikatelské činnosti (NEM), Veřejná správa a obrana, povinné sociální zabezpečení (VS), Vzdělávání (VZD), Zdravotní a sociální péče, veterinární činnosti (ZDR), Ostatní veřejné, sociální a osobní služby (OST).

Výsledky

Průměrné hrubé mzdy se ve sledovaném období zvyšovaly a to jak odvětvově, tak regionálně. V krajích se po celé období projevíly diference, výrazně vyšší mzdy jsou v Praze, jako druhý kraj s vyššími mzdami je po celé období kraj Středočeský. Ke krajům s trvale nižšími mzdami se řadí kraje Jihočeský, Karlovarský a Zlínský. Průměrný koeficient růstu v charakterizující relativní změny, činí s ohledem na protiinflační politiku státu ve všech krajích kolem 6% . Absolutně se však průměrné hrubé mzdy v některých krajích výrazně liší. Velikost průměrných mezd v roce 2002 a 2008, průměrný koeficient růstu a absolutní rozdíl ve výši mezd mezi roky 2008 a 2002 uvádí tabulka 1.

Tabulka 1 - Výše průměrné hrubé měsíční mzdy v krajích ČR v letech 2002 a 2008

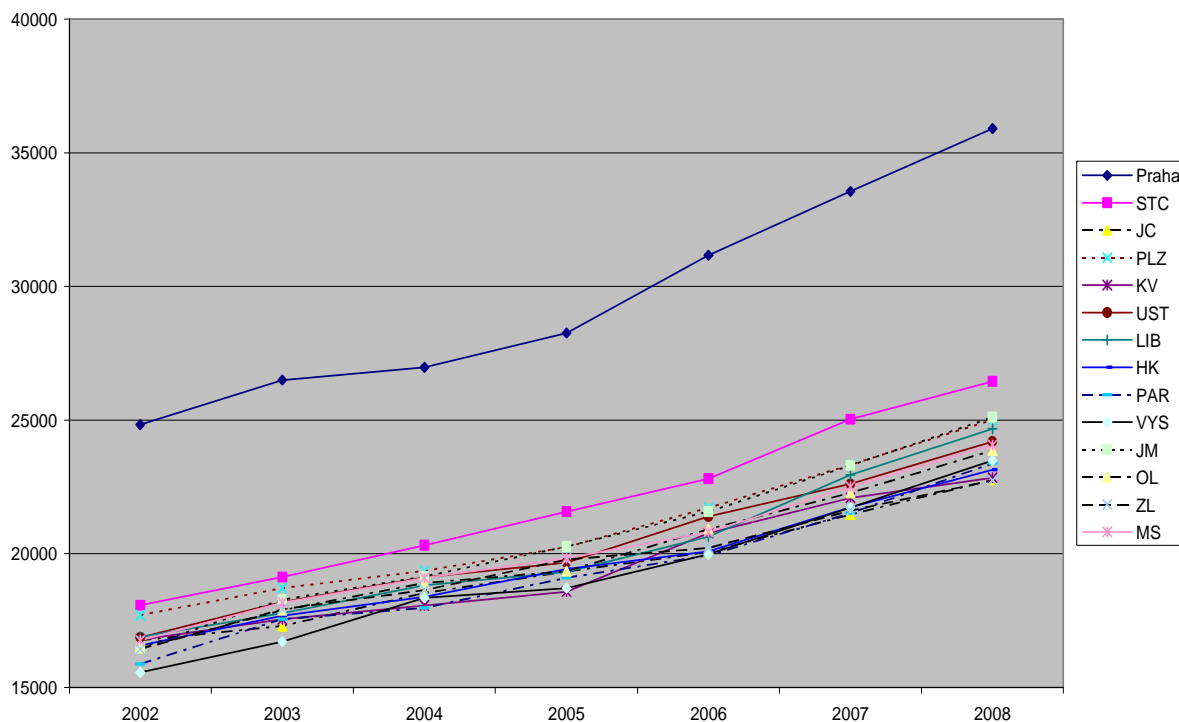
Region	Průměrná hrubá mzda Kč		Průměrný koef. růstu	Absolutní rozdíl Kč mzda 2008-2002
	2002	2008		
Praha	24833	35905	1,063	11072
Středočeský kraj	18075	26445	1,065	8370
Jihočeský kraj	16764	22767	1,052	6003
Plzeňský kraj	17707	25015	1,059	7308
Karlovarský kraj	16791	22848	1,052	6057
Ústecký kraj	16874	24198	1,062	7324
Liberecký kraj	16895	24671	1,065	7776
Královéhradecký kraj	16575	23148	1,057	6573
Pardubický kraj	15885	23381	1,066	7496
Vysočina	15571	23493	1,071	7922
Jihomoravský kraj	16486	25108	1,073	8622
Olomoucký kraj	16470	23866	1,064	7396
Zlínský kraj	16431	22744	1,056	6313
Moravskoslezský kraj	16772	24075	1,062	7303

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Nejnižší hodnotu průměrného koeficientu růstu mezd mají kraje Jihočeský a Karlovarský (5,2%). Absolutně se však hodnota přírůstku velmi liší. Jak je patrné z tabulky 1, v Praze za sledované období došlo k nárůstu průměrné hrubé měsíční mzdy o 11072 Kč, ve Středočeském kraji o 8370 Kč, v kraji Jihočeském byl oproti Praze nárůst poloviční pouze o 6003 Kč, v Karlovarském kraji pak o 6056 Kč. Rozdíly mezi průměrnými mzdami v jednotlivých krajích se v letech zvyšují, mzdová disparita se tedy prohlubuje. Vývoj průměrných mezd dokumentuje graf 1.

Graf 1 – Vývoj průměrné hrubé mzdy v krajích ČR v letech 2002-2008

Vývoj průměrné hrubé mzdy v krajích ČR v letech 2002-2008



Zdroj: ČSÚ

Rozdíly ve výši průměrných hrubých mezd mezi jednotlivými kraji se rovněž ve většině případů prohlubují. tabulky 2 a 3 dokumentují difference mezi velikostí průměrných hrubých mezd v jednotlivých krajích v letech 2002 a 2008. Velké difference jsou vždy mezi Prahou a ostatními kraji, u ostatních jsou rozdíly velmi diferencované. Porovnáme-li stav v roce 2002 se stavem roku 2009, je však patrné, že tyto difference se v letech prohlubují.

Výše průměrné hrubé mzdy se rovněž liší v jednotlivých odvětvích. I zde je ve sledovaném období let 2002-2008 zaznamenán ve všech odvětvích nárůst. Stejně jako v případě krajů, při posouzení relativní změny pomocí průměrného koeficientem růstu, lze říci, že každoročně dochází v průměru k nárůstu kolem 6,5%. Nejvyšší hodnota průměrného koeficientu růstu je v odvětvích Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody – zde činí každoroční nárůst v průměru 7,5%, dále v odvětví Obchod: opravy motorových vozidel a výrobků pro osobní potřebu a převážně pro domácnost – 7,3% a v odvětví Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu – 7,2%. Naopak velmi nízký nárůst je v průměru v odvětví Ubytování a stravování – 2,6% a dále v odvětví Finanční zprostředkování – 5,1%, Doprava, skladování a spoje – 5,8% a v odvětví Zdravotní a sociální péče, veterinární činnosti – 5,9%.

Tabulka 2 - Diference mezi průměrnými hrubými mzdami v jednotlivých krajích v roce 2002

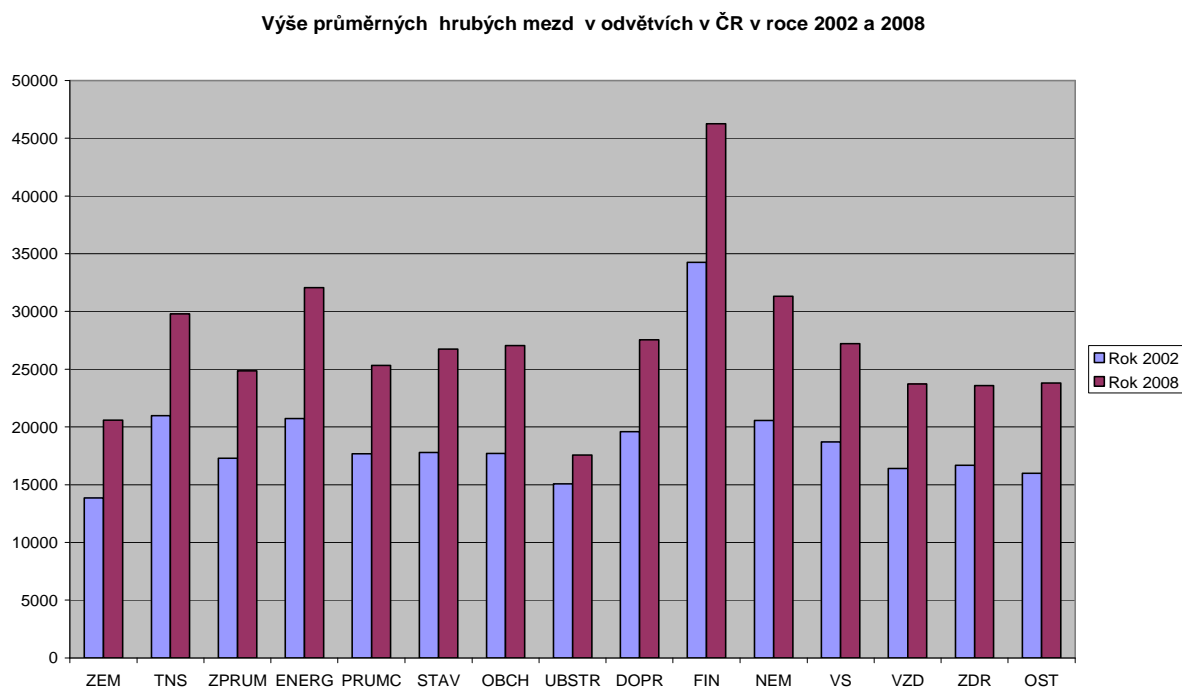
Kč	Praha	STC	JC	PLZ	KV	UST	LIB	HK	PAR	VYS	JM	OL	ZL	MS
Praha	0	6758	8070	7127	8042	7960	7938	8259	8949	9262	8348	8364	8402	8062
STC		0	1312	369	1284	1202	1180	1501	2191	2504	1590	1606	1644	1304
JC			0	-942	-27	-109	-131	190	880	1193	279	295	333	-7
PLZ				0	916	834	812	1133	1823	2136	1222	1238	1276	936
KV					0	-82	-104	217	907	1220	306	322	360	20
UST						0	-21	300	990	1303	389	405	443	103
LIB							0	321	1011	1324	410	426	464	124
HK								0	691	1004	90	106	144	-196
PAR									0	314	-600	-584	-546	-886
VYS										0	-914	-898	-860	-1200
JM											0	17	55	-285
OL												0	39	-301
ZL													0	-340
MS														0

Tabulka 3 - Diference mezi průměrnými hrubými mzdami v jednotlivých krajích v roce 2008

Kč	Praha	STC	JC	PLZ	KV	UST	LIB	HK	PAR	VYS	JM	OL	ZL	MS
Praha	0	9460	13138	10890	13057	11708	12757	12758	12524	12412	10797	12040	13161	11830
STC		0	3678	1430	3597	2248	3297	3298	3064	2952	1337	2580	3701	2370
JC			0	-2248	-81	-1430	-381	-380	-614	-726	-2341	-1098	23	-1308
PLZ				0	2167	818	1867	1868	1634	1522	-93	1150	2271	940
KV					0	-1349	-300	-299	-533	-645	-2260	-1017	104	-1227
UST						0	1050	1051	817	705	-910	333	1454	123
LIB							1523	1524	1290	1178	-437	806	1927	596
HK								0	0	-345	-1960	-717	404	-927
PAR									0	-111	-1726	-483	638	-693
VYS										0	-1615	-372	749	-582
JM											0	1244	2365	1034
OL												0	1122	-209
ZL													0	-1331
MS														0

Absolutně dochází k největšímu nárůstu průměrné hrubé mzdy v odvětví Finanční zprostředkování, kde se od roku 2002 zvýšila mzda o 12010 Kč, dále v odvětví Výroba a rozvod elektřiny, plynu a vody, kde bylo zvýšení o 11346 Kč a v odvětví Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu – 10760 Kč. Proti tomu nejmenší nárůst v tomto období byl v odvětví Ubytování a stravování. Zde se za celé období mzdy zvýšily o 2492 Kč. Rozdílnost mezd v odvětvích je dokumentována v grafu 2.

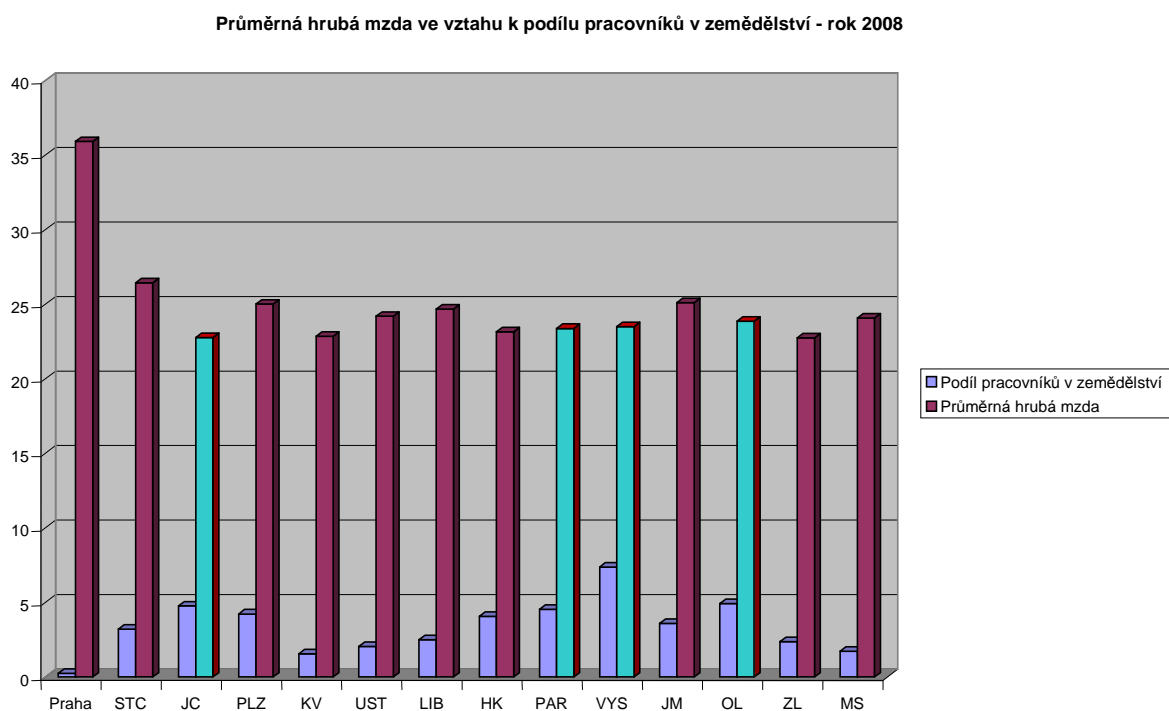
Graf 2 – Výše průměrných hrubých mezd



Zdroj: ČSÚ

Vztah mezi výší průměrné hrubé mzdy v krajích a v odvětvích byl analyzován pomocí vícenásobné korelační úlohy. Model byl vytvořen pro rok 2008. Byla zkoumána závislost průměrných hrubých mezd v krajích na podílu počtu zaměstnaných v jednotlivých odvětvích. Vzhledem k velmi malému počtu zastoupení v krajích byly z modelu vyřazeny podíly zaměstnaných v odvětvích Rybolov a chov ryb, Činnosti domácností, Exteritoriální organizace a instituce. Z hodnot koeficientů korelace a jejich významnosti je patrné, že největší vliv na výši mezd v krajích má zastoupení v odvětvích (v pořadí dle hodnot koeficientu korelace) Finanční zprostředkování, Činnosti v oblasti nemovitostí a pronájmu, Zpracovatelský průmysl, Doprava, skladování a spoje, Zemědělství, myslivost a lesnictví a Ubytování a stravování. Jedná se zde o odvětví s výrazněji vyššími (FIN, NEM) či mírně nadprůměrnými (ZPRUM, DOPR) a výrazně nízkými mzdami (ZEM, UBSTR). Z grafu č. 3, kde je provedeno srovnání výše průměrných hrubých mezd v krajích a podílu pracovníků v zemědělství, je patrný vztah mezi uvedenými faktory. Průměrné hrubé mzdy v krajích s větším podílem pracovníků v zemědělství, tj. Jihočeském, Pardubickém, Vysočině a Olomouckém, jsou vyznačeny odlišným odstínem. Z grafu je patrné, že právě tyto kraje patří z hlediska výše hrubé mzdy ke krajům podprůměrným.

Graf 3 – Průměrná hrubá mzda



Zdroj: ČSÚ

Závěr

Celkově lze konstatovat, že průměrné hrubé mzdy se ve sledovaném období zvyšují a to jak v krajích tak v odvětvích. Relativní zvýšení (tj. o procenta oproti roku 2002) lze hodnotit jako poměrně rovnoměrné. Tento rovnoměrný nárůst je však vztažen k různým výchozím hodnotám mezd, takže absolutně se o rovnoměrnosti hovořit nedá. Největší absolutní zvýšení je u mezd vysoce nadprůměrných, u krajů či odvětví s nejnižšími (tedy podprůměrnými) mzdami dochází k nárůstu daleko menšímu. Je tedy zřejmé, že mzdová disparita se u většiny krajů i odvětví prohlubuje.

Příspěvek byl zpracován v rámci řešení výzkumného záměru MŠMT-MSM 6046070906, etapy 6.2.1 „Modelování a prognózování vývoje rozhodujících ukazatelů ekonomického a sociálního rozvoje v ČR a v kontextu s EU“.

Literatura

- [1] Boháčková I., Hrabánková M.: Income disparity of Czech agriculture – selected aspects,
- [2] Agric. Econ. – Czech, 54 (2008): 209-216, ISSN 0139-570X
- [3] ČSÚ : Struktura mezd zaměstnanců v letech 2002 -2008, ČSÚ
- [4] Hrabánková, M., Boháčková, I., Svatošová, L., Řehoř, P. : Rozvoj lidských zdrojů ve venkovském prostoru České republiky, Praha 2007. ISBN 80-86284-66-2

Title: Analysis of regional and sectoral disparity of wages

Název: Analýza regionální a odvětvové disparity mezd

Author/s: Libuše Svatošová, Ivana Boháčková

Abstract: Wages represent a main income in most productive CR population. So, their height creates a substantial part of base for evaluation of level of living of the population. There are justified and unjustified differences among wage levels. This disparity shows itself both in a branch and in a region which usually reflects the branch structure of a given region. The paper deals with an analysis of these disparities, especially from the regional point of view. The paper was worked out in frame of a solution of the research intention of MŠMT - MSM 6046070906, the phase 6.2.1 „Modeling and prognostication of development of decisive indicators of economic and social development in CR and in the context with the EU“.

Abstrakt: Mzdy představují u většiny produktivní populace ČR hlavní příjem. Jejich výše tedy tvoří podstatnou část základny pro posouzení životní úrovně obyvatelstva. Mezi úrovní mezd existují oprávněné i neoprávněné diference. Tato disparita se projevuje jak odvětvově, tak regionálně, což většinou odráží odvětvovou skladbu daného regionu. Příspěvek se zabývá analýzou těchto disparit a to zejména z regionálního pohledu. Příspěvek byl zpracován v rámci řešení výzkumného záměru MŠMT-MSM 6046070906, etapy 6.2.1 „Modelování a prognózování vývoje rozhodujících ukazatelů ekonomického a sociálního rozvoje v ČR a v kontextu s EU“.

Key words: wage disparity, average gross wage, branch, region, statistical analysis

Klíčová slova: mzdová disparita, průměrná mzda, odvětví, region, statistická analýza

Contact

Prof. Ing. Libuše Svatošová, CSc.

PEF ČZU v Praze

K. statistiky

Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol

svatosova@pef.czu.cz, 224382252

Doc. Ing. Ivana Boháčková, CSc.

katedra ekonomiky PEF ČZU v Praze

Kamýcká 129,16521

bohackiv@pef.czu.cz

VÝVOJ HLAVNÍCH TYPŮ DOTACÍ AGRÁRNÍHO SEKTORU NA ÚROVNI REGIONU NUTS 1 - ČESKÁ REPUBLIKA

Jaroslav Svoboda

Úvod

Cílem regionální a strukturální politiky Evropské unie je přispět ke zmírňování výrazných regionálních nerovností dosud přetrvávajících mezi státy EU. Nerovnosti totiž negativně ovlivňují výkonnost celé ekonomiky společenství a i jeho politickou soudržnost.

Fungování regionální (strukturální) politiky EU je postaveno na obecně známých základních principech, které se odrážejí v programové a právní úpravě celého procesu poskytování pomoci. Pro realizaci této politiky jsou k dispozici tzv. strukturální fondy, které pomáhají k dosažení ekonomické a sociální soudržnosti (koheze) Evropské unie.

Oblast zemědělství je upravena Společnou zemědělskou politikou (CAP – Common Agriculture Policy). Její principy byly formulovány již v roce 1958 v tzv. Římské smlouvě a tvoří ji:

- zvýšení produktivity práce v zemědělství,
- zajištění životní úrovně zemědělských výrobců zejména zvyšováním individuálních příjmů osob pracujících v zemědělství (tzv. příjmová parita, jejímž cílem je, aby zemědělský výrobce měl srovnatelný příjem s pracovníkem v ostatních sektorech národního hospodářství),
- stabilizace zemědělských trhů,
- zajištění plynulého zásobování,
- zajištění dodávek potravin pro spotřebitele za rozumné ceny a zemědělských surovin pro zpracovatele.

Cílem podpor směřovaných do zemědělství je vytvořit prostřednictvím systému dotací pro zemědělce takové podmínky, které by jim na venkově umožnily kvalitní život srovnatelný s životem lidí ve velkých městech a zabránily by dalšímu vyklidňování venkova. Tím řeší i o otázku zaměstnanosti.

V programovacím období let 2007-2013 působí v oblasti zemědělství a venkova dva fondy EU: Evropský zemědělský garanční fond ((EAGGF – European Agricultural Guidance and Guarantee Fund) a Evropský zemědělský fond pro rozvoj venkova (EAFRD – European Agricultural Fund for Rural Development). Oblast rybníkářství je řešena samostatným fondem - Evropským rybníkářským fondem (EFF – European Fisheries Fund).

Vstupem do Evropské unie si Česká republika otevřela možnost využívat finanční prostředky z těchto fondů EU. Prostředky z EAFRD slouží ke zvýšení konkurenceschopnosti zemědělství, potravinářství, lesnictví a k rozvoji venkovských oblastí. V ČR jsou z něj hrazeny projekty předložené do tzv. Programu rozvoje venkova (dále PRV).

Finanční pomoc týkající se rozvoje venkova podle Nařízení Rady (ES) č. 1257/99 o EAGGF zahrnuje např.: zlepšení struktury zemědělských pozemků a systémů marketingu zemědělských produktů; konverzi a přeorientování potenciálu zemědělské produkce, zavádění nových technologií a zvýšení kvality produktů; podporu nezemědělské produkce; udržitelný rozvoj lesního hospodářství, podpora rozšíření doplňkového nebo alternativního hospodaření či podporu rozvoje ekonomických aktivit, zachování a vytváření pracovních příležitostí s cílem zajistit lepší využití existujícího potenciálu, aj.

V období před vstupem ČR do EU sloužil program SAPARD jako nástroj umožňující přípravu na řádné čerpání fondů EU.

Vazba na vyrovnání regionálních disparit jednotlivých regionů (v příspěvku je tímto regionem jednotka NUTS1 – Česká republika) v oblasti zemědělství pomocí nástrojů regionální a strukturální politiky je pak zřejmá. Strukturální fondy pak tedy poskytují finanční prostředky určené ke snižování ekonomických a sociálních rozdílů mezi členskými státy a jejich regiony.

Na celkové tuzemské tvorbě HDP se v roce 2008 zemědělství podílelo 1,85 %, což je meziročně o 0,06 % více. Podíl potravinářského průmyslu se zvýšil o 0,22 % a na 2,91 %. Celková zemědělská produkce ale podle dat Českého statistického úřadu (ČSÚ) poklesla o 2,5 %. Rostlinná produkce přitom poklesla o 8,1 %, ale živočišná produkce se zvýšila o 4,5 %. Celkový hospodářský výsledek resortu sice zaznamenal výrazný meziroční pokles o 29 %, přesto byl druhý nejlepší od období vstupu ČR do EU. Zisk zemědělství činil 9,7 miliardy korun.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je analýza dotační politiky agrárního sektoru ČR z pohledu jak makroekonomického tak i mikroekonomického. Hlavním zdrojem při této analýze bylo široké spektrum právní legislativy a materiálů MZe ČR (Zelené zprávy, Zemědělství, aj.) a dále pak publikace uvedené v seznamu literatury. Časové období, ve kterém byly sledovány hlavní typy provozních dotací, zahrnuje roky 2001 – 2007. Z hlediska analýzy zemědělských podniků bylo využito vlastní databáze zemědělských podniků (cca 150 ročně). Ke stanovení výsledných hodnot z datové základny byly použity průměrné hodnoty ukazatelů (výsledek hospodaření, výše dotace) stanovené jako prostý průměr a to v letech 2003 – 2007. Příspěvek byl vytvořen v rámci výzkumného úkolu NAZV QG 60042.

Výsledky

V roce 2004 se po vstupu ČR do EU změnil systém přímých plateb a podpor vyplácených do českého zemědělství. Nový systém přímých plateb vychází ze základních podmínek, které vymezil Kodaňský summit EU, a to v oblasti produkčních limitů, minimální výše přímých podpor ze zdrojů EU (u většiny komodit na počáteční úrovni 25 % podpor zemí EU 15). U přímých podpor byla vyjednána možnost jejich navýšení z národních zdrojů do dohodnuté úrovně (u většiny komodit na počáteční úroveň 55 % podpor stávajících zemí EU). Úroveň národních plateb rovněž vychází ze schválené Koncepce agrární politiky ČR pro období po vstupu do EU (2004 - 2013). Národní podpory podléhají schválení Evropskou komisí.

Celkové shrnutí hlavních typů provozních podpor realizovaných v návaznosti na Zákon o zemědělství poskytnutých prostřednictvím MZe ČR - platební agentury SZIF (Státní zemědělský intervenční fond) uvádí tabulka 1.

Do roku 2004 tvořil hlavní zdroj dotací rozpočet ČR vyplacených v rámci tzv. „Zásad“ (dotační tituly). Jedná se o typ dotace, která měla svůj velký význam do vstupu do EU, avšak současné pojetí filozofie SZP v dotační politice je ubíráno spíše jiným směrem. Celkově se jednalo od druhé poloviny 90. let do vstupu do EU asi o 20 až 30 dotačních titulů ročně. Mezi nejvíce podporované komodity patřily zejména: chov skotu, ovcí, koz a koní na trvalých travních porostech (titul 1.L.), dojných krav (titul 1.G) a podpora udržování a zlepšování genetického potenciálu hospodářských zvířat a rostlin (titul 2.). Významné postavení měly i mimořádné dotační tituly, které kompenzovaly ztráty např. v důsledku škod způsobených povodněmi v roce 2002 a 2003 či podpory výrobcům mléka ve vazbě na tzv. produkční kvóty mléka. Od roku 2004 tento typ dotace (označovaný jako tzv. state aid) sice pokračuje, ovšem

již tvoří nejpodstatnější segment podpor zemědělcům, neboť nyní čerpající cca 35 % úrovně před vstupem do EU a v průměru tvoří 7% na celkových dotacích. Programy zde zahrnuté jsou účelovou formou podpor sloužící k restrukturalizaci a zvýšení konkurenceschopnosti českého agrárního sektoru. Jejich zdrojem je výhradně rozpočet ČR a volba konkrétních podpor zpravidla podléhá schválení Poslanecké sněmovně ČR.

Tabulka 1 - Vývoj hlavních typů dotací v ČR (2001-2007)

Typ dotace	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Dotační tituly	2 423	3 347	3 858	1 316	1 361	1 990	1 377
Nařízení vlády	7 095	3 034	2 807				
LFA + mimopr. funkce	2 868	2 858	2 807				
Přímé platby, z toho:			3 803	12 487	12 721	16 133	18 845
- SAPS				6 302	6 367	7 794	10 187
- Národní doplňk. platby			3 803	5 345	2 831	3 324	7 921
- Ostatní přímé platby				840	3 523	5 015	737
HRDP/PRV				4 032	6 071	6 611	6 782
CELKEM	12 385	9 239	13 275	17 835	20 153	24 734	27 004

Zdroj: Mze ČR – Zelená správa, Zemědělství

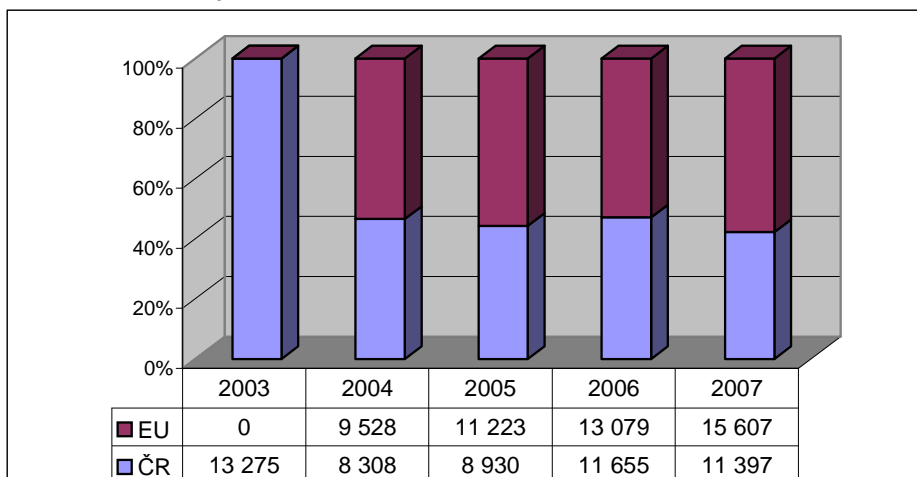
Již standardním vládním nařízením, které každoročně směřuje finanční částky je podpora méně příznivých podmínek (LFA) hospodaření spolu s mimoprodukčními funkcemi. Tyto dotace jsou po vstupu do EU vypláceny i nadále prostřednictvím nového programu – HRDP Horizontálního plánu rozvoje venkova (Horizontal Rural Development Plan, dále HRDP) a od roku 2007 Plánu rozvoje venkova (dále PRV). Tyto programy jsou orientovány především na ekonomickou stabilizaci zemědělství v horších přírodních podmínkách a na uplatňování principů udržitelného rozvoje v zemědělském sektoru prostřednictvím agroenvironmentálních opatření. Zdrojem těchto podpor je kombinace rozpočtu ČR a EU – převažujícím zdrojem jsou pak fondy EU (80 %).

U tohoto typu dotace je možné srovnání s předvstupním období (podpory mimoprodukčních funkcí a LFA), kdy byla uplatňována ve všech obdobích s podílem cca 30 % na celkových dotacích, přičemž po vstupu do EU došlo k výraznému nárůstu v absolutních hodnotách – téměř 2,5 krát. Jejich objem čerpání je nejvyšší u podniků s vyšší nadmořskou výškou. Nárůst dotace byl kromě nových sazeb a programů způsoben i změnou výrobní struktury samotných zemědělců za účelem vyššího čerpání dotace.

Přímé platby zahrnují dvě skupiny: Platby na plochu (SAPS – Single Area Payment Scheme), kde se jedná o tzv. “zjednodušený systém plateb” a to nejen v systému přidělování, kontroly, ale i objemu peněz. Podstatou systému je platba na každý oprávněný (obhospodařovaný) hektar z prostředků EU. U SAPS, která tvoří průměrně cca 35 % podílu na celkových dotacích, se jedná o podporu každoročně navyšovanou na hranici 100-tní úroveň vyplácené v původních zemích EU v roce 2013. Národní doplňkové platby (TOP – UP) představují podporu komodit, které jsou považovány za „ohrožené“ a při absenci jejich dotování by mohlo dojít k poklesu jejich produkce. Doplňkové platby (TOP-UP), se subvencí zejména orné půdy a skotu, tvoří druhé nejvyšší průměrné procento (20 %) z celkové podpory. Ostatní skupina přímých plateb zaujímá podíl cca 10 %.

Vztah zdrojů financování dotační politiky je uveden v grafu 1. Podíl zdrojů financování analyzovaných dotací má mírně rostoucí trend ze strany fondů EU (z výchozí situace 2004 – 53%, a poslední analyzovaný rok 2007 – 58%).

Graf 1 – Podíl zdrojů dotací



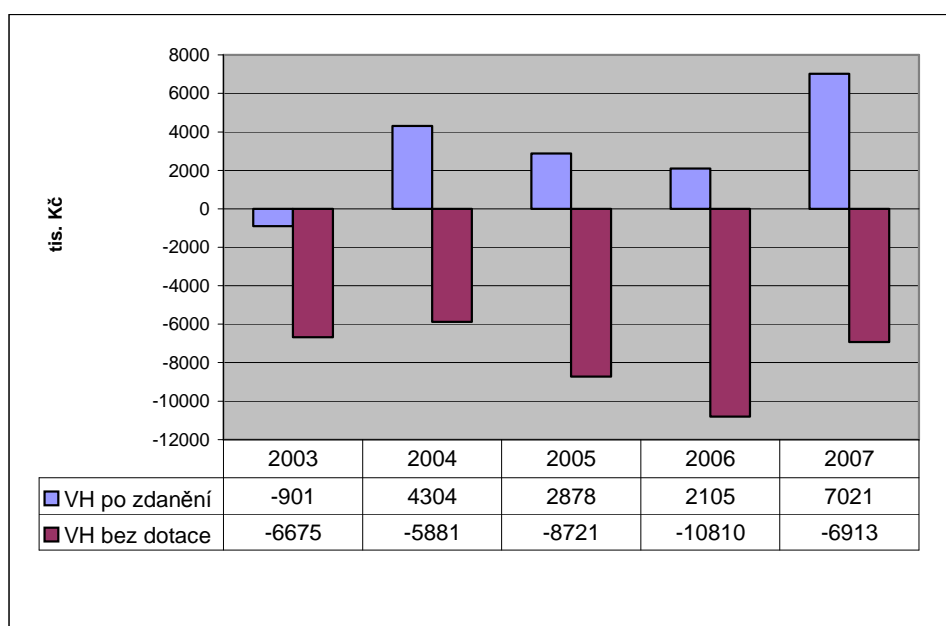
Zdroj: Mze ČR – Zelená zpráva, Zemědělství, vlastní výpočty

Jednoznačně lze tedy konstatovat, že zdrojem více jak z poloviny dotací české agrárního sektoru je EU (viz. graf č. 1). Využití strukturální fondů je dnes již nezbytných zdrojem, bez kterého by čeští zemědělci byli schopni plnit svou úlohu a jejich podpora je významnou problematikou, která je v s posledních měsících cílem kritiky. I přes výrazný podíl dotací ze zdrojů EU, jsou celkové dotace našich zemědělců podstatně nižší než u jejich kolegů ve vyspělých státech EU.

Kromě ekonomické krize trápí v současnosti farmáře propad cen komodit, zejména obilí a mléka. Velké a silné unijní státy, například Německo či Francie v době krize navíc silně "nacionalizují" svou zemědělskou politiku a snaží se maximálně finančně podporovat své zemědělce.

Diskutabilní jsou ovšem pak **ekonomické výsledky** zemědělských podniků, které celkový zisk realizují právě díky těmto dotacím. Po jejich odečtení se hlavní výdělečná činnost podniku (provozní činnost) dostává vždy do ztráty (viz graf 2).

Graf 2 – Vliv dotací na výsledek hospodaření



Zdroj: vlastní výpočty

Největší podíl na tvorbě výsledku hospodaření u výrobních podniků, kterými jsou právě zemědělské podniky, tvoří provozní činnost. Vzhledem k charakteru podnikatelské činnosti zemědělských podniků - jedná se v podstatě o výrobní podniky produkující komodity rostlinné a živočišné výroby - je obchodní marže zastoupena spíše výjimečně. Naopak je tomu u přidané hodnoty, kterou tvoří výnosy z prodeje výrobků a služeb a změna stavu rozpracované výroby po odpočtu nákladů na spotřebu a služby. Mezi významnější provozní nákladové položky - nejen u zemědělských podniků, ale i v obecné rovině - patří odpisy (účetní). Souvisejí s každoročním opotřebením dlouhodobých aktiv (majetku) a odvozují se od jejich vstupních cen a mají rostoucí tendenci. Tento fakt je dán do jisté míry investiční činností v důsledku podpor z Operačního programu Zemědělství na vybavení majetku. Další rostoucí nákladovou položkou jsou mzdové náklady a menší míře pak náklady daňové (kromě daně z příjmů), rezervy, opravné položky, časové rozlišování či prodej majetku. Naopak podstatnou položkou, která již několik let v podstatě generuje kladný výsledek hospodaření, jsou již definované dotace účtované do ostatních provozních výnosů. Absolutní výši dotací a jejich strukturu však bylo možno zjistit z mimoúčetních výkazů.

Dlouhodobé podfinancování tohoto sektoru se odráží i v ztrátě z finanční činnosti, která způsobena vysokými nákladovými položkami – platbami úroků. Tento výsledek je ve všech sledovaných letech u všech typů podniku vždy záporný a jen výjimečně přesáhne 1 mil. Kč.

Mimořádná činnost je podle současné účetní legislativy tvořena z nahodilých a pro účetní jednotku neobvyklých operací – např. operace spojené se škodami v důsledku povodní, či extrémních such a v průměru nepřesahuje 400 tis. Kč.

Jak dokládají tedy údaje grafu 2. od roku 2004 zemědělské podniky dosahují kladného výsledku hospodaření. Nejúspěšnějším rokem sledování je spolu s tímto rokem i rok 2007. Toto bylo dáno zejména dobrými klimatickými podmínkami – dobrou úrodou a také vyššími cenami. Ty jsou v současnosti velice problémovým okruhem českého zemědělství, neboť současné ceny zemědělských komodit se dostávají na hranici před rokem 1989, což sebou bezpochyby ponese výrazné dopady na výsledek hospodaření roku 2009.

Z hlediska dotací lze jednoznačně konstatovat, že dotace jsou podstatným příjmem zemědělských podniků s podílem 15-20% na celkových výnosech. Průměrná výše poskytnuté dotace na podnik v roce 2003 před vstupem do EU se pohybovala kolem 5,5 mil. Kč. Vstup do EU přinesl nové zdroje podpor (strukturální fondy EU) a tím i navýšení dotací, které v průměru vzrostly u podniků více jak dvojnásobně a pohybují se v současnosti kolem 14 mil. Kč (Svoboda, 2008).

Při výpadku tohoto zdroje by zřejmě mnoho farmářů muselo z důvodu ztrátovosti ukončit svou činnost. Tato situace už nastala například u několika farem u zrušení nerentabilní výroby mléka. V případě, že tento výpadek není pak kompenzován rozšířením jiné výroby (např. rostlinné) došlo by k zániku podniků. To by sebou neslo růst nezaměstnanosti, výpadku dalších funkcí zemědělství – údržba krajiny, aj., a v konečném důsledku by toto vedlo k útlumu jednotlivých regionů, nikoliv pak k jejich rozvoji.

Závěr

Vstup do EU znamenal výrazný příliv podpor agrárního sektoru ČR až na hranici cca 27 mld. Kč v roce 2007 v oblasti hlavních typů provozních dotací. Jejich význam stoupl v roce 2004 zejména v důsledku dynamického růstu podpor v rámci SAPS, které se podílí cca 35% na celkových dotacích, a národních doplňkových přímých plateb. V absolutních hodnotách se zvýšily i podpory HRDP/PRV, které v důsledku úprav sazeb dosáhly nárůstu 2,5 násobně. Při analýze podpor dle zdrojů (ČR, EU) – jsou více jak z poloviny zdrojem těchto subvencí fondy EU (v roce 2007 – 58%).

Z mikroekonomického hlediska je přínosné zjištění, kolik z objemu vyplacených dotací v národním měřítku připadne na průměrný zemědělský podnik. Tato průměrná dotace se v současnosti pohybuje na hranici 14 mil. Kč a její výše je do značné míry závislá na podílu výměry zemědělské půdy v LFA. Tím se stát snaží kompenzovat horší podmínky hospodaření. Celkový výsledek hospodaření dosáhl v posledním roce sledování (2007) cca 7 mil. Kč. Bohužel po odpočtu dotace, které je součástí výnosů podniku, však zemědělské podniky realizují ztrátu.

Použitá literatura

- [1] Ministerstvo Zemědělství ČR: *Podpora z EU a národní dotace [online]*.2009 [cit. 2009-08-03]. Dostupné z:
< <http://www.mze.cz/index.aspx?ch=74&typ=1&val=44662&ids=0> >.
- [2] Ministerstvo Zemědělství ČR: *Zelená zpráva za roky 1997 – 2005 [online]*.2009 [cit. 2009-08]. Dostupné z:
< <http://www.mze.cz/Index.aspx?ch=73&typ=2&ids=537&val=537>>.
- [3] Ministerstvo Zemědělství ČR: *Zemědělství za roky 2000 – 2007 [online]*.2009 [cit. 2009-08]. Dostupné z:
< <http://www.mze.cz/Index.aspx?ch=73&typ=2&ids=2520&val=2520><http://www.mze.cz/Index.aspx?ch=73&typ=2&ids=537&val=537>>.
- [4] SVOBODA, J.: Regionální disparity dotační politiky agrárního sektoru, *Auspicia*, Vysoká škola evropských a regionálních studií, České Budějovice, 2008, s. 24 – 26, ISSN 1214 – 4967
- [5] *Zákon č. 252/1997 Sb. o zemědělství*

Title: Development of the most important types of agrarian sector subsidies related to the NUTS 1 level - the Czech Republic

Název: Vývoj hlavních typů dotací agrárního sektoru na úrovni regionu NUTS 1 - Česká republika

Author/s: Jaroslav Svoboda

Abstract: The paper analyses the most important types of subsidies to the Czech agrarian sector in 2003 – 2007. These subsidies are analysed at the national level, including the impact of the structural funds with a special regard to the situation after the Czech Republic entered the European Union since 2004. The sample of farms was chosen to analyse the impact of subsidies on the economy of farms as the above mentioned subsidies are a part of their returns. The paper is a part of the research project NAZV QG 60042.

Abstrakt: Příspěvek se zabývá analýzou hlavních typů dotací českého agrárního sektoru v letech 2001 – 2007. Tyto typy dotací jsou nejprve sledovány v národním měřítku, vč. vlivu využití strukturálních fondů, zejména po vstupu České republiky do Evropské unie od roku 2004. Na vzorku vybraných zemědělských podniků je pak analyzován jejich vliv na ekonomiku těchto podniků, neboť uváděné dotace jsou součástí jejich výnosů. Příspěvek byl vypracován v rámci výzkumného projektu NAZV QG 60042.

Key words: agrarian sector, subsidies, farms, profit/loss

Klíčová slova: agrární sektor, dotace, zemědělské podniky, výsledek hospodaření

Contact

Ing. Jaroslav Svoboda, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, účetnictví a financí
Studentská 13, 37005 České Budějovice
svoboda@ef.jcu.cz, 387772482

PROBLÉMY PŘI VYKAZOVÁNÍ LEASINGŮ U SME[#]

Patrik Svoboda

Úvod

Vykazování leasingů patří k oblastem, u nichž je přístup většiny národních právních úprav naprosto odlišný od přístup uplatňovaného v mezinárodních účetních standardech, včetně standardů pro SME, neboť jsou postaveny na odlišných zásadách. Zejména s ohledem na hlavní skupiny uživatelů účetních výkazů je v národních úpravách kladen důraz na právní přístup k leasingovým smlouvám, zatímco u mezinárodních standardů je využíván princip převodu odměn a užitků z předmětného aktiva. Předmětem kritiky řady uživatelů účetních výkazů však často je, že ekonomicky obdobné transakce jsou zachyceny naprosto odlišným způsobem v návaznosti na to, jak pronájem subjekt vyhodnotí.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je uvést výsledky analýzy v oblasti prostorové srovnatelnosti účetních výkazů sestavených v souladu s vybranými národními právními úpravami účetnictví a mezinárodními standardy účetního výkaznictví, zejména standardy pro SME. Pozornost je věnována především straně nájemce. Příspěvek se věnuje také analýze tendencí a směrů vývoje u tvůrců mezinárodních standardů v oblasti vykazování pronájmů. Vzhledem k tomu, že ekonomicky velmi podobné transakce jsou často odlišně vykazovány v návaznosti na to, jak je nájemce klasifikuje, je dle názoru autora vhodné buď lépe specifikovat klasifikační parametry finančních pronájmů nebo sblížit účtování operativního a finančního pronájmu. IASB a FASB zahájily veřejnou diskuzi nad možnými úpravami standardů pro subjekty s kotovanými cennými papíry na trzích EU v této oblasti, zejména pronájmu operativního. Příspěvek analyzuje výhody a nevýhody některých diskutovaných postupů. Po případné revizi plných standardů by bylo vhodné, aby se tyto změny promítly i do ve standardu pro SME tak, aby byla usnadněna prostupnost mezi těmito skupinami účetních jednotek. Bylo využito zejména metody analýzy a komparace předpisů upravujících uvedenou problematiku, pro vyhodnocení dopadu změn byla provedena transformace leasingové smlouvy zaúčtované dle české právní úpravy na požadavky části IFRS pro SME věnované leasingům.

Výsledky

Dle české národních právních úpravy účetnictví, stejně tak jako řady dalších evropských úprav je leasing rozdělován na leasing operativní a finanční, ale v obou případech je po dobu leasingové smlouvy předmět leasingu zachycen v aktivech pronajímatele, který předmětné aktivum rovněž odpisuje (Vaněk, 2003). Nájemce po tuto dobu věc sleduje pouze v podrozvahové evidenci a do nákladů zahrnuje časově rozlišené nájemné ve vztahu k době pronájmu, jednotlivé splátky jsou účtovány obvykle v okamžiku, kdy probíhají platby. Pouze menšina účetních jednotek volí pro finanční leasing způsob účtování dle splátkového kalendáře, kdy na počátku leasingu zachytí celkový závazek a tuto částku (bez DPH) zahrne

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu Dopady harmonizace finančního výkaznictví pro malé a střední podniky ve vazbě na konstrukci základu daně z příjmu registrovaného u Grantové agentury České republiky pod číslem 402/07/0547

do nákladů příštích období. Jednotlivé úhrady leasingových splátek pak snižují tento závazek a k datu uzávěrky je následně zahrnuta poměrná část leasingu do nákladů. Tento způsob účtování eliminuje hlavní nedostatek předchozího způsobu účtování, tj. nezahrnutí v budoucnu placeného nájemného do krátkodobých či dlouhodobých závazků, na druhé straně však nevyřeší otázku, že předmět finančního pronájmu nevykazuje v aktivech „ekonomický uživatel“, tedy subjekt, který má z aktiva ekonomický prospěch. Navíc tento způsob porušuje některé účetní zásady, např. nadhodnocuje aktiva v oblasti časového rozlišení, neboť do nákladů příštích období je zahrnuta celková cena leasingu, nikoliv pouze částka již zaplacená nebo placená v daném účetním období. Pokud jde o přístup mezinárodních účetních standardů pro SME, standardy rozdělují pronájmy na leasing operativní a finanční. Leasing je klasifikován jako finanční, pokud převádí všechna podstatná rizika a odměny spojené s vlastnictvím aktiva (Mládek, 2008). V opačném případě jde o operativní leasing. Jako příklad rizik je možno uvést nevytíženost kapacity majetku a ztráty s tím spojené, technologickou zastaralost majetku či nejistotu stability příjmů v závislosti na ekonomických podmínkách. Příkladem odměn může být zisk z růstu hodnoty majetku nebo zisk při jeho prodeji či očekávání ziskového provozu v průběhu životnosti majetku.

Pro klasifikaci leasingu je spíše než forma smlouvy podstatný její obsah. Jako příklady situací, které samostatně nebo v kombinaci mohou vést ke klasifikaci leasingu, jako finančního lze uvést:

- po skončení leasingu pronajímatel převede na nájemce vlastnické právo,
- nájemce má možnost zakoupit aktivu za cenu, o které se předpokládá, že bude podstatně nižší než reálná hodnota majetku v okamžiku možnosti uplatnění tohoto práva a v době vzniku leasingu je dostatečně jisté, že tato opce bude využita,
- doba pronájmu zahrnuje podstatnou část ekonomické životnosti aktiva, i když nedojde k převodu vlastnictví,
- na počátku pronájmu se současná hodnota minimálních leasingových plateb přinejmenším rovná reálné hodnotě pronajímaného aktiva,
- pronajímané aktivum má takovou zvláštní povahu, že jej pouze tento nájemce může využívat bez větších úprav.

Standard dále uvádí další doplňková kritéria, která jsou však často předmětem kritiky, pro svou údajnou zbytečnost. Tyto příklady a indikátory však nelze chápat jako směrodatné. Jestliže je z jiných charakteristických rysů jasné, že leasing nepřevádí veškerá podstatná rizika a odměny vyplývající z vlastnictví, půjde vždy o operativní leasing. Může jít o případ, kdy se na konci leasingu převádí vlastnictví aktiva za proměnlivou částku odpovídající výši reálné hodnoty aktiva nebo pokud je stanoveno podmíněné nájemné, v jehož důsledku nejsou na nájemce převedena všechna podstatná rizika a odměny. K okamžiku zahájení leasingu, tedy datu, ke kterému je nájemce oprávněn užívat předmět leasingu, je dle části 20 standardu pro SME leasing prvotně uznán v aktivech a závazcích nájemce. Přitom pro ocenění majetku a závazku se použije nižší z částek:

- reálné hodnoty najatého aktiva, což je částka, za kterou může být aktivum směneno nebo závazek uhrazen mezi znalými, ochotnými stranami v nespřízněné transakci. Tato hodnota na počátku leasingu obvykle odpovídá pořizovací ceně leasingu,
- současné hodnoty minimálních leasingových plateb. Minimální leasingové platby jsou platby během trvání leasingu, který se nájemce zavázal uhradit zvýšené u nájemce o další částky, které se nájemce nebo strana spojená s nájemce zavázali uhradit (v případě pronajímatele se zvyšují o zbytkovou hodnotu, kterou se pronajímateli zavázal uhradit nájemce, strana spojená s nájmem nebo nezávislá třetí strana). Pro diskontování plateb se jako diskontní míra použije implicitní míra leasingu, pokud ji lze určit. Tato úroková míra představuje vnitřní výnosové procento (IRR) pronajímatele. Tato míra odpovídá sazbě, kdy je hrubá investice do leasingu (součet minimálních

leasingových plateb a nezaručené zbytkové hodnoty) rovna součtu reálné hodnoty pronajatého aktiva a počátečních přímých nákladů pronajímatele. V některých případech ji však nelze určit. V tomto případě standard umožňuje použít přírůstkovou (mezní) úrokovou míru nájemce. Tato přírůstková výpůjční úroková sazba je stanovena jako úroková míra, která by buď byla zaplacená nájemcem za podobný leasing anebo by byla vynaložena v případě, kdy by si nájemce vypůjčil prostředky na nákup aktiv na stejně dlouhé období s podobným jištěním – tato je obvykle zjištěna na základě závazné nabídky banky nebo finančního ústavu. Tato sazba bere v úvahu současný stav na úvěrovém trhu i bonitu půjčující si firmy.

Není bez zajímavosti, že v původní verzi Exposure Draftu standardu pro SME bylo navrženo, aby nájemce vykazoval leasing vždy v reálné hodnotě najatého aktiva, což se stalo předmětem značné kritiky, neboť v určitých případech to vede k zbytečným nákladům na straně nájemce, za akceptovatelnější (pokud by tvůrce standardů pro zjednodušení chtěl zavést pouze jedno řešení) byl považován přístup, kdy prvotní uznání by bylo vyžadováno vždy v současné hodnotě minimálních leasingových plateb. Toto potvrdily reakce veřejnosti na Exposure Draft (dále jen ED) standardů pro SME, stejně tak jako testování dobrovolných účetních jednotek, kterého se dobrovolně zúčastnilo 117 subjektů z 20 zemí. Následně došlo k úpravě standardu pro SME tak, že majetek i závazek jsou zachycovány v nižší z uvedených částek. Následně, v okamžiku platby leasingových splátek jsou jednotlivé splátky vždy rozděleny na dvě části, a to na splátku jistiny (snížení závazku z leasingu) a na úrok (finanční náklad účtovaný do výsledovky). Finanční náklady jsou alokovány do jednotlivých období během doby leasingu tak, aby byla zajištěna konstantní úroková sazba u zbývajících zůstatku závazku. Částka úroku je v každém období určena jako násobek efektivní úrokové míry, která je konstantní po celou dobu trvání leasingu, a aktuální výše neuhrazeného zbývajících závazku. Hodnota úroku tedy v průběhu leasingu klesá, naopak roste v každém období částka snižující závazek z pronájmu. Pokud jde o odpisování najatého aktiva u nájemce, předmět bude odpisován dle odpisového plánu, konzistentně s odpisy svých ostatních stálých aktiv při respektování části standardů 17– Pozemky, budovy a zařízení, 18 – Nehmotný majetek jiný než goodwill a 19 – Podnikové kombinace a goodwill. V případě, že nájemce nemá jistotu, že po skončení leasingu bude předmět leasingu převeden na nájemce, předmět leasingu by měl být za dobu pronájmu plně odepsán, v opačném případě bude aktivum odpisováno po dobu celé své životnosti.

Pokud srovnáme vykazování finančního leasingu u pronajímatele dle mezinárodních standardů a dle většiny evropských národních úprav, lze prokázat, že výsledek hospodaření (zisk) pronajímatele v úhrnné hodnotě (bez posuzování faktoru času) bude v úhrnu stejný. Nicméně pokud zohledníme do výsledku hospodaření klesající náklady na financování cizími zdroji v průběhu leasingové smlouvy, při vykazování dle národních úprav, včetně české, je zisk v průběhu pronájmu rostoucí. Tento fakt může vést k paradoxní situaci, kdy např. pronajímatel s pouze ukončovanými pronájmy vykáže vysoký zisk na rozdíl od nového pronajímatele se začínajícími pronájmy. Naopak při vykazování dle mezinárodních standardů je zisk největší na počátku smlouvy a postupně klesá, což koresponduje s klesající hodnotou majetku z leasingu a snižujícím se rizikem pro pronajímatele.

V případě operativního leasingu, tedy každého leasingu, který nesplňuje kritéria pro klasifikaci jako finanční leasing, vykazují aktivum, které je předmětem pronájmu ve svých aktivech podle povahy daného aktiva pronajímatel. Nájemce zahrne leasingové platby do nákladů (s výjimkou nákladů na služby jako je pojištění nebo údržba) v rovnoměrné výši, s výjimkou případů, kdy existuje jiná reprezentativní metoda, která by věrněji zobrazovala průběh užitků nájemce nebo případů, kdy platby se odvíjejí od dosažené míry inflace. Standard uvádí příklad výpočtu takovýchto ročních plateb.

V současné době však stále sílí hlasy, které prosazují, aby nejen finanční leasing, ale i pronájem operativní byly vykazovány v majetku nájemce. Důvodem je soulad s filozofií mezinárodních standardů, tj. aby byl vykázán ve výkazu o finanční pozici veškerý majetek, který společnosti přináší ekonomický užitek, a to bez ohledu na právní vlastnictví. Otázka, zda jej vykáže v majetku nájemce či pronajímatel je velmi podstatná z hlediska informačních potřeb uživatelů účetních výkazů, neboť se může jednat o velmi významné částky. Dle některých odhadů je formou operativního leasingu celosvětově najímán majetek v hodnotě až 1,24 trilionu USD. Pokud by bylo akceptováno, že aktivum bude zachyceno u nájemce, otázkou zůstává, zda právo užívání by u něj mělo být vykázáno jako nehmotné aktivum (právo užívání) nebo by šlo o majetek (dle povahy hmotný nebo nehmotný) či došlo k zachycení nějakým jiným způsobem. Rada pro mezinárodní účetní standardy (IASB) a americká Rada pro standardy finančního účetnictví (FASB) zveřejnily v březnu 2009 společný diskuzní materiál, ve kterém představily své předběžné názory na účtování leasingu, a zahájily tak veřejnou diskuzi na toto téma. V diskuzním materiálu navrhují rady IASB a FASB možné nové modely účtování o leasingu, které vycházejí ze zásady, že všechny leasingové smlouvy vedou ke vzniku závazků z budoucích splátek pronájmu a aktiv (právo používat pronajatý majetek), a že tyto závazky a tato aktiva by měly být zachyceny ve výkazu o finanční situaci účetní jednotky. Pokud jde o vykázání práva používat aktivum po dobu leasingu, jsou diskutovány tři základní způsoby (modely), jak by to mohlo být zachyceno ve výkazu o finanční pozici (rozvaze). Zjednodušeně lze tyto modely popsat následujícím způsobem:

1) Koncept celkových aktiv. Tento koncept zachycuje u nájemce v aktivech hodnotu najímaného aktiva v jeho celkové hodnotě (hmotného nebo nehmotného pronajímaného aktiva), na druhé straně zachycuje závazky z titulu leasingových plateb a také z důvodu navrácení aktiva po skončení pronájmu. Za hlavní nevýhody tohoto přístupu lze považovat:

- subjekt, který si svá aktiva pronajímá je v ekonomicky naprosto odlišné situaci od subjektu, který si aktiva kupuje. Subjekty, které si najímají majetek na krátkou dobu, mají daleko vyšší flexibilitu v možnostech, jak snížit svoji kapitálovou základnu než subjekt, který tato aktiva kupuje. Koncept celkových aktiv by tento fakt nerefletoval. Zastánci tohoto přístupu argumentují tím, že tento přístup by neměl být aplikován na velmi krátkodobé leasingy. Definovat však, na které ze smluv tento přístup aplikovat a na které ne by mohlo být obtížné,
- přístup nadhodnocuje aktiva nájemce. Majetek vykázaný nájemcem (v plné hodnotě fyzického aktiva) obsahuje i část zisků, které z aktiva poplynou až po ukončení leasingu – a toto právo bezesporu nemá nájemce,
- stejně tak přístup nadhodnocuje závazky nájemce, neboť závazek je rozpoznán ve výši nájemcovy povinnosti navrátit fyzické aktivum po skončení leasingu. Jelikož nájemce nemá žádné právo k majetku po skončení leasingu, neplyne subjektu žádný odtok ekonomického prospěchu v okamžiku, kdy pronajaté aktivum je vráceno.

2) Koncept prováděcí smlouvy. Tento přístup nakládá se všemi leasingovými smlouvami stejně. Vychází z faktu, že nájemcovo právo užívat předmět leasingu je podmíněno povinností hradit leasingové platby. Stejně tak nájemcova povinnost platit závazky je závislá na povolení pronajímatele užívat předmět leasingu po dobu leasingové smlouvy. Nájemce dle tohoto přístupu neúčtuje o majetku ani o závazcích po dobu kontraktu, tyto údaje, včetně již zaplacených plateb jsou dostupné pouze v příloze k účetním výkazům. Tento přístup je v současné době používán v mezinárodních standardech pro vykazování operativního leasingu.

K hlavním důvodům proč je tento přístup kritizován je to, že ezobrazuje identifikovatelná aktiva a závazky nájemce, tj. jeho právo využívat předmět pronájmu a jeho povinnost platit nájemné.

3) Koncept práva užívání. Nájemce účtuje v aktivech právo užívat majetek a zároveň účtuje o závazcích z titulu leasingových plateb.

Pokud jde o přístup používaný v současné době v mezinárodních standardech i standardech pro SME, je v podstatě využíván hybridní přístup, který jak již bylo uvedeno, rozlišuje operativní a finanční leasing v závislosti na tom, zda podstatná rizika a odměny z vlastnictví jsou převedeny na nájemce. Důvodem pro odmítnutí tohoto přístupu je to, že ekonomicky velmi podobné transakce jsou vykázány naprosto odlišným způsobem. Navíc rozdělení na finanční a operativní leasing je obtížné principiálně definovat. Dá se říci, že nejvíce zastánců k vykazování operativního pronájmu u velkých společností má přístup práva užívání. Dle něj by měl jak finanční, tak i operativní pronájem být vykázán ve výkazu o finanční pozici nájemce. Dle tohoto přístupu by mělo být v aktivech zachyceno právo nájemce užívat majetek a v pasivech závazek platit splátky nájemného. Otázkou je, jak je ocenit a v jakých částech výkazů se mají objevit.

Pokud jde o prvotní ocenění tohoto **závazku**, jsou nejvíce diskutovány dva hlavní přístupy:

- ocenění v reálné hodnotě. Tento přístup má tu hlavní výhodu, že odráží současné podmínky na trzích a tím přináší uživatelům relevantnější informace než jiné techniky. Navíc tato metoda je prostorově lépe srovnatelná, neboť abstrahuje od faktorů specifických pro daný subjekt. Přístup je také konzistentní s přístupy k oceňování jiných finančních instrumentů.
- ocenění s využitím technik cash-flow. Tato metoda vychází z faktu, že ne vždy je přímo možné určit reálnou hodnotu povinnosti platit závazky. Rady diskutovaly využití dvou možných úrokových měr, a to implicitní úrokové míry leasingu a přírůstkové výpůjční míry.

Právo využívat majetek představuje nefinanční aktivum. Většina těchto nefinančních aktiv je oceněna prvotně v historické pořizovací ceně. Rady diskutovaly ocenění i této položky v historických nákladech. V leasingové smlouvě náklady práva využívat aktivum obvykle odpovídají reálné hodnotě povinnosti platit nájemné. Ve většině situací současná hodnota leasingových plateb diskontovaná za použití nájemcovy přírůstkové výpůjční míry přibližně odpovídá reálné hodnotě závazku platit nájemné. Za hlavní výhody použití nákladové metody je možno považovat, že metoda je konzistentní s oceňováním jiných nefinančních aktiv, je také méně nákladná a snadnější pro aplikování než metoda reálné hodnoty.

Závěr

Je zřejmé, že existují poměrně silné argumenty pro to, aby najatý majetek i formou operativního pronájmu vykazoval v aktivech nájemce, zejména u velkých společností. Je však otázkou, jak toto aktivum a současně závazek platit splátky spolehlivě a bez nadměrného zatížení účetní jednotky ocenit, k čemuž probíhají diskuze mezi odbornou veřejností. V současné době se tato diskuze týká především jednotek s cennými papíry kotovanými na mezinárodních trzích. I mezinárodní standardy pro malé a střední podniky (SME) však vyžadují, na rozdíl od národních právních úprav, vykazování najatého majetku finančním leasingem u nájemce. To je poměrně často terčem kritiky (přístup nadměrně zatěžuje účetní jednotku a nepřináší příliš vysoké užítky pro její uživatele výkazů). Je však zřejmé, že pokud dojde ke změně v oblasti vykazování operativního leasingu v plných standardech, a ve standardu pro SME bude nadále shledáván jako nejvíce přínosný přístup vycházející z převodu odměn a užitek, mělo by následně dojít k úpravě i u standardů pro SME tak, aby byla zaručena kompatibilita mezi uvedenými standardy.

Literatura

- [1] Exposure Draft of a proposed IFRS for Small and Medium-sized Entities: London: IASB. 254 p. ISBN 978-1-905590-16-2.
- [2] MLÁDEK, R. Světové účetnictví – IFRS – US GAAP. 1.vyd. Praha: Linde, 2008. 415 s. ISBN 80-7201-519-2.
- [3] RYSKA, J., VALDER, A. Is valuation of property a real science? Agricultural Economics, Vol 52. No.3, 2006. ISSN 0139- 570X.
- [4] VANĚK, M. Německé právo v české praxi. Linde: Praha, 2003. 86s. ISBN 80-86131-41-6.

Title: Leasing reporting for SME

Název: Problémy při vykazování leasingů u SME

Author/s: Patrik Svoboda

Abstract: Approaches to the leasing recording according to the national accounting legislation in most European countries and according to the International Accounting Standards (including IFRS for SME) differs. There is preferred legal aspect of leasing contracts according to national legislation. International standards prefer aspects of transfer of risks and benefits of leased assets. Leaseholders charge leased assets in their balance sheet in the case of financial leasing, on the other hand lessors charge the asset in the case of operational leasing. Many users of financial statements often criticize that economically similar transactions are accounted in a different way. International Accounting Standard Board and Financial Accounting Standards Board have launched a public discussion, how to record operational leasing contracts in the best way. There are discussed advantages and disadvantages of following models of charging of assets and liabilities in the contribution: right to use, whole asset and executory contract.

Abstrakt: Vykazování leasingů patří k oblastem, u nichž je přístup většiny národních právních úprav naprosto odlišný od přístup uplatňovaného v mezinárodních účetních standardech, včetně standardů pro SME. V národních úpravách kladen důraz na právní přístup k leasingovým smlouvám, zatímco u mezinárodních standardů je využíván princip převodu rizik a odměn z předmětného aktiva. U finančního leasingu je majetek dle IFRS pro SME vykazován na straně nájemce, zatímco v případě pronájmu operativního jej vykazuje pronajímatel. Předmětem kritiky řady uživatelů účetních výkazů však často je, že ekonomicky obdobné transakce jsou zachyceny naprosto odlišným způsobem v návaznosti na to, jak pronájem subjekt vyhodnotí. Rada pro mezinárodní účetní standardy (IASB) a americká Rada pro standardy finančního účetnictví (FASB) zahájily veřejnou diskuzi, zda by nebylo správné, aby i operativní pronájem byl vykazován po dobu pronájmu u nájemce. Pro ocenění majetku a závazků jsou diskutovány zejména tři základní modely, jejichž výhody a nevýhody jsou diskutovány v příspěvku, a to koncept práva užívání, koncept celkových aktiv a koncept prováděcí smlouvy.

Key words: SME, leasing, IFRS, comparison, approaches to the presentation of accounting data

Klíčová slova: SME, leasing, IFRS, srovnání, přístupy k vykazování

Contact

Ing. Patrik Svoboda, Ph.D.
Mendelova zemědělská a lesnická univerzita v Brně
Provozně ekonomická fakulta / Ústav účetnictví
Zemědělská 1, 613 00 Brno
ucpatrik@gmail.com, 545132352

STANDARDIZOVANÁ PRÁCE - IMPLEMENTACE ŠTÍHLÉ VÝROBY NA VÝROBNÍ LINCE

Ondřej Sýkora

Úvod

Současná mezinárodní finanční situace je velmi ovlivněná postupující globalizací a propojením podnikatelských subjektů do řetězců. Trhy jsou silně propojené a světová finanční krize proto zasahuje i do odvětví, která doposud odolávala a vykazovala překvapující růst a značnou stabilitu. Mezi takovými odvětví patří také automobilový průmysl. Poklesy v prodeji se tak projevují velkou měrou i u jednotlivých článků celého výrobního řetězce. Z důvodu udržení a posílení konkurenční schopnosti je stále větší tlak kladen na efektivní využívání vstupních zdrojů výroby a optimalizaci výrobních systémů implementací principů štíhlé výroby a snižováním nákladů na všech úrovních nejen uvnitř podniku, ale i v celém podnikatelském řetězci. Momentální ekonomická situace tak nepřímo zintenzivňuje zavádění principů štíhlé výroby v podnicích.

Chce-li být firma dlouhodobě úspěšná, musí současně splnit řadu rozhodujících hledisek, jako je atraktivní produkt, který splňuje jednak technická, ale i kvalitativní a ekonomická očekávání zákazníka. Na silně konkurenčním automobilovém trhu (se zvyšujícími se nároky zákazníka) již tato hlediska ne zcela postačují.

Firmy jsou silně orientovány na zákazníka, který čím dál více požaduje individuální řešení svých zakázek. A to jak z hlediska technických parametrů, tak především včasnosti a správnosti dodávek, jejich frekvence, specifik balení a jiných. Naznačená situace vede firmy k tomu, že jsou nuceny vyrábět velmi široké spektrum výrobků, které se mohou navzájem jen nepatrně lišit.

VIŠŇANSKÝ uvádí [9], že v současnosti je hlavním problémem neustále rostoucí požadavky na variabilitu výrobků, krátkou průběžnou dobu a neustálé snižování dnes již tak malých objemů zákaznických požadavků.

Dále dodává [9], že malé výrobní dávky způsobují vážné problémy v organizaci výroby vzhledem k udržování:

- vytížení a produktivity výrobních zařízení,
- plnění termínů a požadavků zákazníka,
- zachování kvality produkce,
- udržení výrobních nákladů.

Takový způsob výroby se tedy značně komplikuje a prodražuje. Jsou zapotřebí dodatečné vývojové kapacity k zapracování technických odlišností, výběr dodavatele a nákup specifických dílů, investice do unikátních výrobních zařízení a nástrojů, nestandardní výrobní a pracovní postupy a organizace výroby, nutnost častějšího přeseřžení výrobních zařízení, zajištění individuálního typu balení a organizace logistiky.

Aplikace specifických opatření (například nákup nového výrobního zařízení pouze pro jednoho zákazníka; zvýšení frekvence dodávek v menších objemech a jiné) nejsou z ekonomického hlediska možná. Komplexní řešení, které usnadňuje flexibilně a hospodárně reagovat na rozličné požadavky zákazníka, nabízí zavedení štíhlé výroby.

Lean Institut [6] uvádí, že přechod výrobní linky na štíhlý výrobní systém s sebou přináší následující efekty:

- dramatické redukování plýtvání (časů čekání, hledání, transportní časy a jiné),
- stoupání produktivity,
- změna layoutu (možnost vícestrojové obsluhy),
- vyšší flexibilita ve výrobě,
- redukování skladů a meziskladů,
- redukování dob přechodů pracovníků.

V souvislosti s těmito problémy je uváděn [1] pojem flexibilita, který znamená jednoduché a rychlé přizpůsobení se aktuálním požadavkům zákazníka z hlediska objemu výroby, sortimentu a požadavků na vlastnosti výrobků. To se též vztahuje na stroje, zařízení a organizaci práce. Cílem je přizpůsobit stroje a zařízení tak, aby byla spolehlivá a rychle přestavitelná.

Jaké jsou možnosti zvýšit flexibilitu výrobní linky?

Flexibilitu na výrobní lince je nutné řešit komplexně. Literatura uvádí řadu různých metod a nástrojů (například tokově orientovaný layout, tok jednoho kusu, nivelizace výroby, standardizovaná práce, rychlé přeseřazení a jiné), které spolu úzce souvisejí a navzájem se podmiňují a doplňují.

Jak bylo uvedeno, jednou z možností jak zvýšit flexibilitu výrobních zařízení je zavedení standardizované práce. Nástroj standardizovaná práce znamená vyrábět co nejefektivněji, podle jasných pracovních postupů, a tempem odpovídajícím aktuálním odběrům zákazníka.

Tento pojem představuje [2] přesné procedury pro každého operátora ve výrobním procesu. Používá standardy, tedy přesný popis způsobu provedení daného pracovního úkonu. Standardizovaná práce poskytuje dokumentaci procesu pro každou směnu, čímž snižuje nežádoucí kolísavost výkonu jednotlivých pracovníků, usnadňuje zaškolení nových operátorů, snižuje nehody a stres a je výchozím bodem pro další zlepšování.

Důležitým aspektem flexibility výrobní linky jsou rovnoměrné zákaznické odvolávky. K odstranění výkyvů poptávky zákazníků (jednotlivých vyráběných typů) se používá nástroj Heijunka (jap. výraz pro „rovnoměrný plán“; nebo také nivelizace), který umožňuje sestavení denního výrobního plánu s rovnoměrným vytížením linky a výroby. [1]

Takový výrobní plán zamezuje přenášení nadměrných výkyvů v objednávkách na předcházející procesy a simuluje ideálního zákazníka, který odebírá rovnoměrně a v malých dávkách. Tím je také zajištěn rovnoměrný odběr materiálu od dodavatelů (externích či interních). Tento výrobní program podporuje proces neustálého zlepšování díky zvýšeným požadavkům na snižování velikosti dávků a na celkovou stabilitu procesu.

Tempo odpovídající aktuálním odběrům zákazníka se nazývá "takt" (taktovací čas, takt time). Představuje poměr celkového disponibilního výrobního času ku zákaznické poptávce během stejného časového období. Vyjadřuje tak průměrný čas, který uplyne mezi výstupem jednotlivých hotových výrobků - tímto "taktem" musí výroba produkovat produkty, aby splnila zákaznickou poptávku. [5]

Čas cyklu (cycle time) [2] je standardizovaný čas potřebný pro vykonání operace strojem nebo pracovníkem, tedy čas nutný pro vyrobení jednoho výrobku (převážně při sériové výrobě). Čas nejpomalejší operace tak udává takt celé výrobní linky.

Vyrovnaní časů jednotlivých operací probíhá v rámci tzv. balancování linky (line balancing), které představuje činnost, jejímž cílem je dosáhnout relativně stejných časů cyklu jednotlivých operátorů na lince nebo buňce, resp. minimalizaci plýtvání způsobeného čekáním pracovníků z důvodu nevybalancování. Nástroj je založen na analytickém rozboru

činností pomocí technik měření práce a následném přerozdělování elementů práce mezi jednotlivé pracovníky. [5]

V rámci standardizované práce je dále nutné přizpůsobit rozmístění pracovišť výrobní linky odpovídající tzv. tokově orientovanému layoutu, který umožňuje vyrábět v různém počtu pracovníků, aniž by si navzájem překáželi. Nejčastěji je využíván layout ve tvaru "U" (U-shape, U-form). Literatura [3] uvádí pojem layout buňky (cell layout), který znamená prostorové (dispoziční) uspořádání strojů, zařízení, nástrojů, měřidel a úložných míst ve výrobní nebo montážní buňce dle pravidel štíhlé výroby. Vzdálenost mezi stroji je zpravidla minimální. Umístění první operace (vstup) a poslední operace (výstup) jsou zpravidla orientovány blízko sebe.

JIRÁSEK [4] uvádí, že cílem standardizované práce je vyrábět co nejefektivněji (tzn. s minimálním plýtváním energií pracovníků) a tempem odpovídajícím aktuálním požadavkům zákazníka (tzv. zákaznickému taktu). Standardy jsou vytvářeny přímo ve výrobě ve spolupráci s montážními pracovníky. Je nutná soustavná práce a jejich aktualizace a zlepšování, která vede k efektivnějšímu využití výrobní kapacity. [7] Zavedení standardizované práce umožňuje jednoduché rozpoznání odchylek od ideálního stavu a jejich rychlé odstranění. Standardizovaná práce se nemusí týkat pouze výroby, stejně tak je možné tento nástroj použít v logistice, popřípadě jiných oblastech v závodě.

Zdroj Lean Company [5] v návaznosti na výše uvedené dodává, že se standardizovaná práce zakládá na třech základech: taktovacím čase, přesné sekvenci výrobních operací a standardní rozpracované výrobě. Standardizovaná práce je předmětem neustálého zlepšování a zpravidla používá následující standardní formuláře:

- Process Capacity Sheet (propočet kapacity jednotlivých strojů v jedné výrobní jednotce),
- Standard Work Combination Table (ukazuje kombinaci manuálního pracovního času, pohybu a strojového času ve výrobní sekvenci),
- Standard Work Chart (uvádí pohyb operátorů a místo materiálu vzhledem ke strojům a v rámci procesního rozvržení),
- Work Standards Sheet (soubor technických dokumentů popisujících výrobní operace),
- Job Instruction Sheet (detailní popis pracovních operací pro zaškolení operátorů).

PIXA [8] konstatuje: „Obecně se dá říci, že podnik s masovou produkcí uspokojuje dodávky zákazníkům díky vysokým zásobám předvyrobeným ve skladech, zatímco štíhlý podnik dosahuje téhož krátkou průběžnou dobou a vysokou flexibilitou.

Cíl a metodika

Cílem výzkumu je ověřit přínosy zavedení metod a nástrojů štíhlé výroby na konkrétní výrobní lince. Výzkum je proveden na výrobní lince sacích modulů ve firmě Robert Bosch České Budějovice. Výrobek sací modul je určen pro benzínové motory a plní funkci přívodu vzduchu a benzínu k válcům, tedy regulaci směsi podle aktuálních požadavků na výkon motoru. Na zkoumané lince jsou produkovány sací moduly pro zákazníka Fiat, který odebírá tři hlavní vyráběné typy (PDA; Turbo a MPi). Na zkoumané výrobní lince jsou zaváděny principy štíhlé výroby od roku 2006.

Materiálový tok je tvořen konečnou montáží sacího modulu, do které je integrována předvýroba sacího potrubí a předvýroba stříkaných dílů. Celá výrobní linka (včetně předvýrob) je tvořena 22 pracovními stanicemi, z nichž některé jsou plně automatické. Řada pracovišť je specifických pro jednotlivé vyráběné typy, což komplikuje organizaci práce a proces přeseřazení. Z hlediska layoutu jsou jednotlivá pracoviště uspořádána co nejbliže

k sobě do tvaru písmene „U“. Jak již bylo uvedeno, toto uspořádání umožňuje rychlejší a snazší přechody mezi jednotlivými pracovišti při různém počtu pracovníků na lince, čímž je možné flexibilně reagovat na různé velikosti výrobních dávek objednaných zákazníkem.

Zkoumaná data byla získána z vnitropodnikového informačního systému SAP a systému Zebra. Z hlediska standardizované práce jsou pro porovnání relevantní především časy lidské práce. Z tohoto důvodu byly strojové časy při srovnání opomenuty. K dosažení komplexního obrazu zavádění standardizované práce byly sebrány údaje nejen o původním a současném stavu, ale také jednotlivé roční stavy v rámci sledovaného období let 2005 – 2009. Dalším zdrojem údajů byla účast při konkrétním měření pracovních postupů na výrobní lince a konzultace s firemním normovačem.

Ve zkoumané firmě se při měření standardizovaného pracovního postupu nejčastěji kombinují dvě hlavní metody – MTM a orientační měření pomocí stopek. Metoda MTM pochází z USA a spočívá v rozpadu každé pracovní operace do nejjednodušších pohybů pracovníka (například úchop, položení, chůze a jiné). Těmto pohybům je na základě MTM tabulek přiřazen adekvátní MTM symbol (kód). Tyto kódy jsou pak zaneseny do systému Zebra, který jim přiřadí odpovídající časovou hodnotu (na základě několika tisíců náměrů) v jednotkách TMU (kde 1 TMU = 27,8 s). Suma těchto časů pak vyjadřuje celkovou pracovní náročnost měřeného pracovního postupu.

Přímé měření pomocí stopek se používá pro orientační ohodnocení náročnosti pracovního postupu. Zpravidla je prováděno 10 náměrů v průběhu celého dne (nejlépe i v různých směnách). Dvě extrémní hodnoty (minimální a maximální) se vyškrtnou a ze zbylých hodnot se vypočítá průměr. Tento výsledek je možné porovnat s výstupem ze systému Zebra. Tato metoda je používána především u náběhů nových výrob, které jsou pro závod z pohledu pracovních postupů nové. Při měření se používají i analýzy videonahrávek a denní snímky práce k zjištění skutečné náplně práce, špagetový diagram (mapa, na které je pomocí čáry zachycena přesná trasa pohybu pracovníka nebo materiálu) a další.

Výsledky

Před zavedením štíhlé výroby na zkoumané lince (do konce roku 2005) byla výroba organizována tak, že u každého stanoviště pracoval jeden pracovník, který byl limitován rychlostí obsluhovaného stanoviště („člověk čekal na stroj“). Pro každý vyráběný typ byl zapotřebí jiný počet pracovníků (mezi 7 – 9). To způsobovalo problémy při přechodu na jiný typ, protože pracovníci buď přebývali, nebo chyběli. Přeseřízení na jiný typ však nebylo tak časté (například 2-3 za týden), takže se tyto problémy nevyskytovaly v takové míře jako nyní, kdy se linka mezi jednotlivými typy přenastavuje i 2-3 za směnu.

Cílem zavedení standardizované práce na lince bylo především zlepšení zavedených standardů, a tím i zvýšení produktivity práce a sjednocení počtu pracovníků pro všechny vyráběné typy.

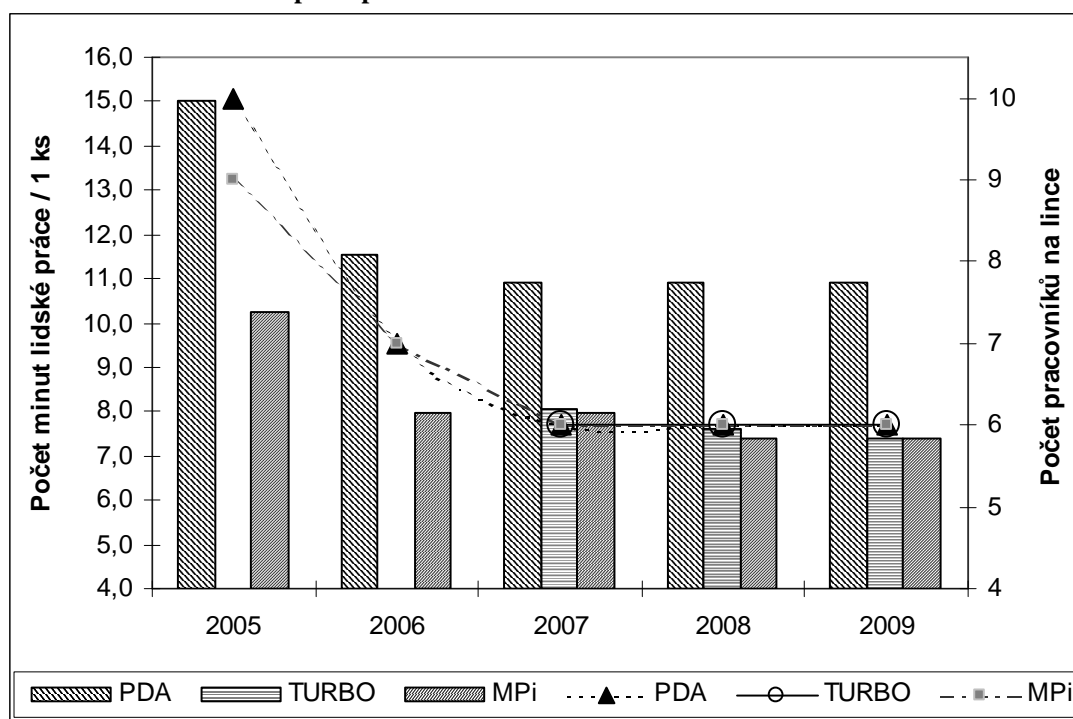
Vývoj výsledků zavádění standardizované práce je uveden v tabulce 1 a grafu 1. V tabulce jsou uvedeny počty minut lidské práce (náročnost montáže) a počet pracovníků obsluhy linky pro jednotlivé vyráběné typy. Vždy se jedná o součet časů předmontáže sacího potrubí a konečné montáže sacího modulu.

Tabulka 1 – Náročnost montáže a počet pracovníků

		DŘÍVE				NYNÍ		
Typ	Počet minut lidské práce / 1 ks					Změna		
	2005	2006	2007	2008	2009			
PDA	15,0	11,6	10,9	10,9	10,9	-4,1		
TURBO			8,0	7,6	7,4	-0,7		
MPi	10,3	8,0	8,0	7,4	7,4	-2,9		
Typ	Počet pracovníků na lince					Změna		
	2005	2006	2007	2008	2009			
PDA	10	7	6	6	6	-4		
TURBO			6	6	6	0		
MPi	9	7	6	6	6	-3		

Zdroj:vlastní

Graf 1 – Náročnost montáže a počet pracovníků



Zdroj:vlastní

Komentář (tabulka 1):

- Pro každého pracovníka obsluhy linky byly stanoveny přesné standardy práce. Na příkladu projektu PDA je patrný pokles celkové doby celkové montáže z 15 na 10,9 minuty za jeden kus, to je o 27,3 %. Tento typ je z hlediska montáže nejobtívnější,
- typ PDA montovalo původně 10, nyní standardních 6 pracovníků,
- projekt TURBO se začal vyrábět až od roku 2007 a pracovní postup byl již cíleně nastaven pro obsluhu 6 pracovníků,
- meziroční pokles časů montáže (například u typu TURBO: 8,0 – 7,6 – 7,4) je důsledkem procesu neustálého zlepšování a tréninku pracovníků,
- bylo dosaženo cíle optimalizace linky na stejný počet 6ti pracovníků pro všechny vyráběné typy. Operátor linky dnes obsluhuje více strojů najednou (někdy je činnost

u jednoho stroje rozdělena mezi dva pracovníky). Tato organizace práce na lince využívá neproduktivních časů a možnosti přechodů obsluhy mezi více stroji.

Tabulka 2 a graf 2 dokumentují vývoj produktivity, která je měřená jak počtem vyrobených kusů za směnu, tak počtem kusů na jednoho pracovníka.

Zvýšení produktivity na jednoho pracovníka bylo dosaženo především zavedením standardů pro vícestrojovou obsluhu a implementací dalších souvisejících nástrojů a metod štlhlé výroby. Podstatným přínosem bylo využití neproduktivní doby čekání pracovníka na dokončení práce stroje. Tyto prostoje byly nahrazeny činností u jiného stanoviště, čímž mohl být snížen i počet pracovníků obsluhy linky.

Tabulka 2 – Vývoj produktivity

 						
Typ	Počet kusů za směnu					Změna
	2005	2006	2007	2008	2009	
PDA	281,1	255,5	231,7	231,7	231,7	-49,4
TURBO			314,7	332,0	342,8	28,1
MPi	369,9	369,9	317,0	342,8	342,8	-27,1
Typ	Počet kusů na pracovníka					Změna
	2005	2006	2007	2008	2009	
PDA	28,1	36,5	38,6	38,6	38,6	10,5
TURBO			52,4	55,3	57,1	4,7
MPi	41,1	52,8	52,8	57,1	57,1	16,0

Zdroj: vlastní

Počet kusů za směnu je vypočítán podle následujícího vzorce 1, kde čas směny (netto) je celková standardní doba směny 450 minut očištěná o neproduktivní časy. Ve zkoumané firmě tyto časy představují především dobu zahájení směny, sociální potřeby pracovníků, úklid pracoviště a jiné, v celkové výši 6,3 % směny.

Vzorec 1 – Výpočet počtu kusů za směnu

$$\text{Počet kusů za směnu} = \frac{\text{čas směny (netto)} * \text{počet pracovníků na lince}}{\text{počet minut práce na 1 kus}}$$

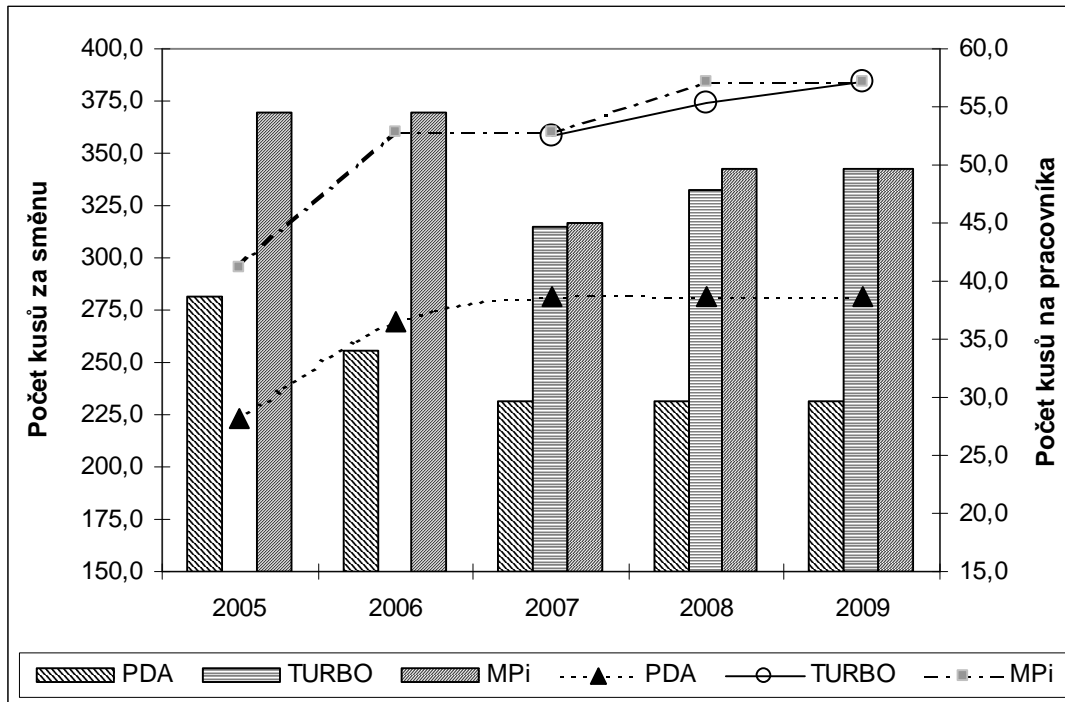
Zdroj: vlastní

Komentář:

- Na příkladu typu MPi je vidět pokles počtu vyrobených kusů za směnu z 369,9 kusů na 342,8 kusů, který je způsoben tím, že pokles počtu pracovníků obsluhy linky je rychlejší než úspory celkových časů montáže, které jsou redukovány pomaleji - tedy podíl času lidské práce na jednoho pracovníka stoupá,
- celková produkce za směnu tedy poklesla v důsledku snížení počtu pracovníků na lince (např. u MPi o 7,3 %), avšak ze stejného důvodu stoupla produktivita na jednoho pracovníka (např. u MPi o 38,9 %),
- změna organizace práce (kdy člověk nečeká na stroj, ale stroj na člověka), byla doprovázena i technickými úpravami na lince – layout byl změněn do tvaru "U" (tzv. chaku-chaku linka),

- dalším technickým opatřením bylo zavedení nástroje hanedashi, kdy je montážní přípravek nebo stroj vybaven automatickým vyhazovačem hotového dílu ze základací části přípravku. Toto řešení tak usnadní obsluhu zakládání nového dílu do přípravku, což má pozitivní vliv na produktivitu výroby, protože „neproduktivní“ úkony vykoná stroj místo člověka.

Graf 2 – Vývoj produktivity



Zdroj:vlastní

Závěr

Výzkum ukázal, že implementace standardizované práce (a dalších souvisejících metod a nástrojů štíhlé výroby) je vhodným prostředkem ke konkurenční výhodě, neboť každá ušetřená minuta znamená nejen vyšší počet vyrobených kusů a úsporu nákladů, ale i větší flexibilitu vůči zákazníkovi. Z konkrétních výsledků vyplývá, že nástroj standardizované práce má pozitivní vliv na produktivitu a snadnější operativní řízení výroby při přechodu na jiný vyráběný typ, neboť došlo ke sjednocení počtu pracovníků obsluhy linky.

Štíhlá výroba se zabývá odstraňováním různých druhů plýtvání. V tomto případě se jedná o plýtvání časů operátora linky, který čekal na dokončení práce stroje, který obsluhoval. Tento neproduktivní čas byl překryt ruční montáží u jiné pracovní stanice. Pracovník již nečeká na stroj, ale stroj na člověka.

Další možností využívání tohoto nástroje lze spatřovat i v nevýrobních oblastech, kde je možné standardizovat pracovní postup a využít překrytých časů. Tedy hledat možnosti souběžného zpracování úkonů a dalších synergických efektů.

Literatura

- [1] BPS office, *Metodická příručka pro spolupracovníky*, RBCB, 2007
- [2] BusinessInfo.cz, *Slovník průmyslového inženýrství [online]*, 2009 [cit. 2009-09-29],
Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cz/clanek/management-msp/slovník-prumysloveho-inzenyrstvi/1001663/52893/>
- [3] Gembapantarei, *The Hard Sell for Cells [online]*, 2009 [cit. 2009-10-04],
Dostupné z: www.gembapantarei.com
- [4] JIRÁSEK, J., *Štíhlá výroba*, Grada Publishing, 1998
- [5] Lean Company, *Slovník pojmů [online]*, 2009 [cit. 2009-10-02],
Dostupné z: <http://www.leancompany.cz/leanslovník.html>
- [6] Lean Institute, *Layout Analyse [online]*, 2009 [cit. 2009-10-02],
Dostupné z: www.lean-manufacturing-design.com
- [7] OHNO, T., *Das Toyota-Produktionssystem*, Campus Verlag, Frankfurt/New York, 1993, ISBN 3-593-34946-9
- [8] PIXA, V., *Co je štíhlý podnik?*, Úspěch, produktivita & inovace v souvislostech, 1/2009, ISSN 1803-5183
- [9] VIŠŇANSKÝ, M., *Produktivita verzus malé výrobné dávky*, Úspěch, produktivita & inovace v souvislostech, 1/2008, ISSN 1803-5183

Title: Standardized Work - Implementation of lean manufacturing at production line

Název: Standardizovaná práce - implementace štíhlé výroby na výrobní lince

Author/s: Ondřej Sýkora

Abstract: The lean production is an important competitive advantage. Standardized work as one of a selection of lean production tools is an integral part of complex solution for business flexibility. The aim of standardized work is to maximize production efficiency and meet customer requirements regarding delivery frequency. The introduction of standardized work assumes creation of exact procedures for every operator in the production process. The results are: decrease of unwanted fluctuation of operator's performance, easy induction of new employees, reduction of accidents and other forms of waste. It is a starting point for further improvement. The article gives an example of its application in the manufacturing plant.

Abstrakt: Štíhlý výrobní systém je významnou konkurenční výhodou. Standardizovaná práce je jedním z řady nástrojů štíhlé výroby a je nedílnou součástí komplexního řešení flexibility podniku. Cílem standardizované práce je vyrábět co nejefektivněji a tempem odpovídajícím aktuálním požadavkům zákazníka. Zavedení standardizované práce představuje vytvoření přesných procedur pro každého operátora ve výrobním procesu. Dochází ke snížení nežádoucí kolísavosti výkonu jednotlivých pracovníků, usnadnění zaškolení nových operátorů, či snížení nehod a dalších druhů plýtvání. Je výchozím bodem pro další zlepšování. V článku je uveden příklad aplikace ve výrobním podniku.

Key words: Standardized Work, Lean Manufacturing, Flexibility, Kaizen

Klíčová slova: Standardizovaná práce, štíhlá výroba, flexibilita, Kaizen

Contact

Ondřej Sýkora

Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích

Ekonomická fakulta, Katedra řízení

Studentská 13, 37005 České Budějovice

ondrej.sykora@cz.bosch.com

TRENDY A INOVÁCIE V CESTOVNOM RUCHU

Jana Šitárová, Milan Hrinda

Úvod

Cestovný ruch (CR) je významným odvetvím národného hospodárstva, ktoré sa dynamicky rozvíja. Každoročne predstavuje najväčší pohyb ľudskej populácie nielen za účelom rekreácie, ale i poznávania. Je pozoruhodnou súčasťou spotreby a spôsobu života obyvateľov, zvlášť ekonomicky vyspelých krajín. Charakteristika cestovného ruchu ako otvoreného systému zdôrazňuje význam vplyvu vonkajšieho prostredia na jeho štruktúru a vývoj. Ekonomické, politické, sociálne, technicko-technologické a ekologické prostredie nemá síce k cestovnému ruchu výlučný vzťah, ale cestovný ruch je týmito faktormi ovplyvňovaný. O cestovnom ruchu je známe, že má výrazne ekonomické prínosy, ak sa rozvíja správnym smerom. Podieľa sa na raste Hrubého domáceho produktu krajiny, pomáha vytvárať pracovné miesta, umožňuje zvýšenie príjmov domácností, má výrazné multiplikačné efekty.

Ľudia cestujú do tých miest, ktoré im majú čo ponúknuť. Hľadajú odpočinok, rozptýlenie, zábavu, kultúrne a športové vyžitie, upevnenie svojho zdravia. Sú informovanejší, skúsenejší, náročnejší a za svoje peniaze očakávajú vyššiu hodnotu. Práca poukazuje na to, že každý podnik cestovného ruchu by mal sledovať trendy v CR a kláď dôraz na inovácie ako na významného nositeľa konkurenčných výhod.

Cieľ a metodika

Cieľom príspevku je na základe analýz, vyplývajúcich zo záverov domácich i zahraničných autorov a z marketingových prieskumov, uskutočnených autormi príspevku, poukázať na význam a podstatu trendov v cestovnom ruchu a zdôrazniť smerovanie podnikov CR k inováciám, ako významným nositeľom konkurenčných výhod. V úvode príspevku je stručný popis cestovného ruchu a jeho vplyv na národné hospodárstvo. Príspevok sa ďalej venuje významným momentom z hľadiska spoločenských zmien, ktoré majú vplyv na CR, rozoberá 12 významných trendov v cestovnom ruchu a ďalej charakterizuje význam a podstatu inovácií v CR, ktoré podrobne rozoberá.

Výsledky

Výsledkom príspevku je poukázať na dôležitosť prieskumu trhu a odhad potenciálnej reakcie zákazníkov na vývoj spoločenských zmien a zdôrazniť, že úspech podnikateľa spočíva v schopnosti uskutočňovať zmeny, vytvárajúce voči konkurencii takú konkurenčnú výhodu, ktorá pri výbere produktu a dodávateľa motivuje zákazníkov k preferencií toho, kto túto konkurenčnú výhodu ponúka.

Trendy v cestovnom ruchu

Cestovný ruch, jeho charakter a rozsah, primárne úzko súvisí so životným štýlom a bohatstvom krajiny cestovateľov. Rastúce bohatstvo viacerých krajín, ktoré donedávna patrili do kategórie rozvojových alebo zaostalých, jednoznačne ilustruje túto väzbu.

Z hľadiska spoločenských zmien v najrozvinutejších krajinách sveta je významných niekoľko momentov:

- Vďaka kvalitnému zdravotnému systému sa priemerná dĺžka života ľudí zvyšuje a zároveň kvalita života zostáva dlhšie na vysokej úrovni. Populácia starne, percento staršej populácie sa zvyšuje. Zvyšujú sa nároky na možnosti trávenia voľného času pre starších obyvateľov. Uplatňuje sa snaha o zdravý životný štýl.
- Vďaka technologickému pokroku majú ľudia viac voľného času, zvyšujú sa nároky na možnosti športu a rekreácie. Nastáva odklon od „chatového“ trávenia víkendov smerom ku krátkodobým možnostiam oddychu priamo v mestách a ich okolí. Zvyšujú sa nároky na pestrosť a kvalitu služieb, intenzívne využívanie voľného času a intenzitu zážitkov.
- Rastúci počet ľudí preferuje služby v zmysle „všetko mať pod jednou strechou“.
- Globalizácia a internacionalizácia zjednocuje do značnej miery kultúrne správanie príslušníkov rôznych národov, aj keď z hľadiska dopytu po rôznych druhoch zážitkov sa stále odlišuje. Táto diferenciacia je predovšetkým dôsledkom odlišnej tradície a stupňa ekonomickej úrovne krajiny.
- Aj keď sa v niektorých krajinách v záujme zvýšenia konkurencieschopnosti predlžuje týždenný pracovný čas (napr. Francúzsko), celkový globálny trend predstavuje kratší pracovný čas. S rozvojom služieb sa rodinám predlžuje voľný čas, ktorý môžu venovať regenerácií, záľubám a cestovaniu.
- Automobilizácia je ďalším znakom globálneho vývoja životného štýlu, ktorý významne ovplyvňuje cestovný ruch. S týmto priamo súvisí rastúci význam infraštruktúry turistických destinácií, nielen príjazdové cesty, ale aj parkoviská, technické služby, siete staníc pohonných hmôt atď.

Svetová organizácia CR spracovala predstavu o budúcej podobe CR, ktorý by mali ovplyvňovať viaceré trendy:

- prehlbujúca sa globalizácia a od nej závislá prosperita cieľových miest,
- využívanie informačných technológií pri ponuke a distribúcií produktov,
- presadenie sa na konkurenčnom trhu len vtedy, ak sa cieľové miesta budú zameriavať na svoj imidž ako predpoklad diverzifikácie a expanzie svojej príťažlivosti.

Auliana Poon vo svojej štúdií uvádza 12 významných trendov cestovného ruchu, ktoré rozdeľuje do troch kategórií:

1. poskytovatelia,
2. zákazníci,
3. destinácie.

Trendy u poskytovateľov služieb

1. Najrýchlejšie rastie oblasť cestovného ruchu, ktorá sa vyznačuje preferenciami lacných pobytov, kratších (najmä víkendových a týždňových) a čo najrýchlejšie dosiahnuteľných. Neznamená to však zníženie kvality a pestrosti s orientáciou na podporu zdravia, wellness a regeneráciu. Tento trend je spojený so **skracovaním času a ceny dopravy na dosiahnutie destinácií** (nízko nákladové aerolínie, pohodlné spojenie diaľnicami).
2. **Preferencia ciest bližšie k domovu.** Tento trend sa prehĺbil v spojení so zvýšením bezpečnostných opatrení pri dlhších, najmä leteckých cestách, ale aj s pocitom zvýšeného rizika v subjektívne menej známych destináciách.
3. **Internet sa stáva mimoriadnym rastovým faktorom pre cestovný ruch.** Zohráva najvýznamnejšiu informačnú úlohu, no zároveň je aj nástrojom na výber destinácie a zabezpečovanie turistických ciest (rezervácie, plánovanie). V súčasnosti platí: ak nie si

na internete, nebudeš predávať. Zároveň zohráva dôležitú úlohu v spokojnosti zákazníkov s možnosťou rýchleho a lacného spojenia prostredníctvom internetu z miesta pobytu.

4. **Cestovný ruch sa čoraz viac polarizuje medzi veľkých a malých poskytovateľov.** Oproti tomu však pôsobí globalizačný trend, ktorý vyžaduje vytváranie sietí ako podmienky pre zvyšovanie konkurencieschopnosti. Popri veľkých hoteloch sa presadzuje ubytovanie v malých hoteloch, penziónoch, alebo v súkromí.
5. **Reprofilácia cestovných kancelárií súvisí predovšetkým s rastúcim využitím informačných technológií.** Dôsledok tohto trendu pociťujú najmä malí touroperátori – cestovné agentúry, pretože veľké cestovné kancelárie investujú veľké sumy do využitia internetového obchodu, bezhotovostného platobného styku a poskytovania nových služieb.

Zákaznícke trendy

1. **Starnutie účastníkov cestovného ruchu.** Súčasne s celkovým demografickým vývojom sa zvyšuje podiel starších účastníkov cestovného ruchu. Predovšetkým výrazne klesá podiel detských účastníkov a rastie podiel účastníkov v produktívnom veku a podiel seniorov nad 60 rokov.
2. **Nezávislé cestovanie.** Rastie počet tých, ktorí si zakúpia iba vybrané časti dovolenkových ponúk a celkovú dovolenku si organizujú nezávisle od agentúr. Nakupujú si napríklad iba pobyt a dopravu si zabezpečujú samostatne. Vysoký podiel na doprave má trvalé používanie osobného auta.
3. **Rastie počet účastníkov z tzv. strednej triedy.** Táto rastúca skupina pochádzajúca z mnohých krajín si na dovolenkových pobytoch „užíva“ a nehľadá na ceny, ktoré by prislúchali jej sociálnemu statusu. Po celom svete sú tým známi najmä Nemci, Angličania a v poslednom čase aj Rusi.
4. **Vyhľadávanie takých aktivít, ktoré sú spojené s „testovaním“ fyzickej alebo duševnej kondície.** Ide o vyhľadávanie dobrodružstiev, adrenalínových zážitkov, ale aj cvičenie jogy, bojové športy a iné aktivity, ktoré sa výrazne odlišujú od štandardného spôsobu života.
5. **Z dlhodobého hľadiska budú zákazníci vyhľadávať za svoje peniaze hodnotu, a nie najmä nízke ceny, ako je to v súčasnosti.**

Destinačné trendy

1. **Od produktov a servisu k zážitkom.** Charakteristickou črtou CR je rastúca nezhoda medzi poskytovanými produktmi a službami a očakávaním jeho účastníkov. Narastá nespokojnosť s poskytovanými službami a produktmi predovšetkým vďaka rastúcim skúsenostiam a náročnosti zákazníkov a možnostiam porovnávania týchto produktov. Produkty, ktoré destinácie ponúkajú, nespočívajú v ich fyzickej podobe (ako hotely, reštaurácie alebo atrakcie), ale v tom, ako pôsobia na plnenie očakávaní v zážitkoch návštevníkov. Neoddeliteľnou súčasťou je preto spôsob pôsobenia produktov na účastníkov, kultúra ich pôsobenia na všetky zmysly človeka.
2. **Rastúci záujem o životné prostredie, hľadanie „neskazenej“ prírody, vyhýbanie sa enviromentálnej deštrukcii.**

Inovácie v cestovnom ruchu

Úspech podnikateľa predurčuje schopnosť uskutočňovať zmeny vytvárajúce voči konkurencii takú konkurenčnú výhodu, ktorá pri výbere produktu a dodávateľa motivuje zákazníkov k preferencii toho, kto túto konkurenčnú výhodu ponúka. Nositeľom konkurenčných výhod sú inovácie, ktorými sú zmeny prinášajúce zvýšenú úžitkovú a pridanú hodnotu. Oproti rozšírenému chápaniu inovácií ako nových produktov alebo nových

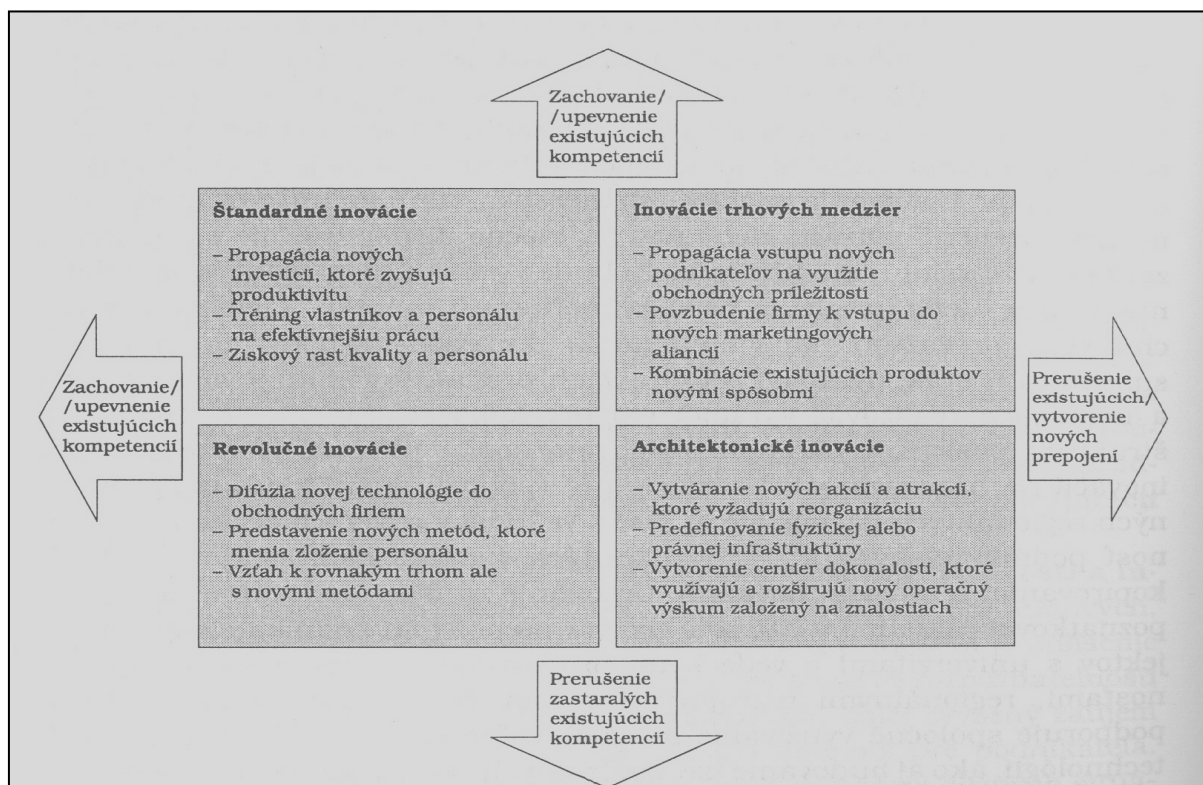
technológií, chápeme ich aj ako zmeny fungovania procesov, pôsobenia na nových trhoch alebo spôsobu komunikácie so zákazníkmi a ostatnými účastníkmi.

Tvorivosť a spolupráca sa považuje za základné zdroje inovácií v cestovnom ruchu. Nositeľom týchto atribútov je človek, ktorý je nositeľom inováčnej myšlienky a zároveň predstavuje iniciátora inováčného podnetu na úrovni kooperujúcich štruktúr.

Autori Albernathy a Clark posudzujú inovácie v CR podľa úrovne znalostí a kompetencií (vertikálna úroveň) a ich zastarávania v čase (horizontálna úroveň). Rozlišujú tieto druhy inovácií:

- *štandardné inovácie* - (propagácia nových investícií), dejú sa v dlhodobom horizonte,
- *inovácie trhových medzier* – (nové marketingové aliancie) vyžadujú zmenu štruktúry, ale nie kompetencií a znalostí,
- *revolučné inovácie* – ponechávajú externé štruktúry nezmenené s radikálnym efektom na zmenu kompetencií (prenikanie novej technológie do obchodných firiem),
- *architektonické inovácie* – menia celkové štruktúry a zavádzajú nové pravidlá (vytváranie nových akcií a atrakcií vyžadujúcich reorganizáciu), ktoré premodelujú celkový prístup k CR.

Obrázok 1 – Členenie inovácií v cestovnom ruchu



Zdroj: BOROVSÝ J., SMOLKOVÁ E., NIŇAJOVÁ I.: *Cestovný ruch- trendy a perspektív*, s.100.

Inovácia je hľadanie a objavovanie, rozvoj a zdokonaľovanie, prispôsobovanie a komercializácia nových procesov, nových produktov, nových organizačných štruktúr a nových prístupov a modelov podnikania. Medzi najdôležitejšie kategórie inovácií v CR patria:

- **Inovácie produktov** – príkladom inovácií produktov v CR sú produkty alebo služby vyvinuté s cieľom ich predaja, pričom inováčny prvok je jasný tak dodávateľom, ako aj zákazníkovi a konkurencií. Príkladom sú podujatia (eventy) s využitím lokálnych tradícií,

trvalo udržateľné ubytovacie zariadenia certifikované ako ekozariadenia, vernostné programy.

- **Inovácie procesov** – predstavujú zmenu existujúcich procesov, ich nahradenie novými alebo vylepšenými technológiami. Bývajú kombinované s produktovými inováciami alebo vedú k produktovým inováciám. Príkladom sú samoobslužné zariadenia (automaty), manažérske informačné systémy.
- **Logistické inovácie** - materiály, transakcie, informácie a zákazníci, to všetko sú príklady tokov, ktoré treba usmerňovať. Súčasné inovácie v tomto smere predstavuje marketing na báze internetu alebo integrovaný informačný systém destinácie.
- **Inštitucionálne inovácie** – súvisia s vytvorenými štruktúrami spolupráce na úrovni regiónu a turistických destinácií. Formulujú usmernenia, pravidlá, smernice. Napríklad zvýhodnenia v oblasti sociálneho CR, štátne finančné mechanizmy podpory subjektov CR alebo fungovanie destinačných spoločností.
- **Manažérske inovácie** – nové pracovné profily, spolupracujúce združenia a systém autorít v kombinácii s inováciami produktov, služieb alebo zavádzaním nových technológií. Súvisia takisto s novými vzdelávacími programami alebo decentralizáciou právomoci v riadení.

Záver

Záverom možno konštatovať, že cestovný ruch, tak ako každé odvetvie, prechádza postupným vývojom. Ako konštatujú citovaní autori a ako ukázal aj prieskum, realizovaný v rámci doktorandského štúdia, v odvetví CR sa inovácie uplatňujú v nových alebo zlepšených produktoch na podnikovej aj regionálnej úrovni, v podnikových procesoch a organizačných modeloch strategických partnerstiev, teda v prostredí, ktoré dotvára atraktivnosť regiónov z pohľadu CR. Procesy sú inovované nielen v marketingových aktivitách, ale aj v doplnkových aktivitách poskytovania produktov (napríklad samoobsluha, uplatňovanie magnetických kariet, regionálne turistické pasy na ich využívanie v doprave alebo pri návšteve turistických atrakcií a pod.) Aby podniky CR získali požadovanú trhovú pozíciu a konkurenčnú výhodu, musia smerovať svoj vývoj k inováciám.

V súčasnom období celosvetovej ekonomickej krízy sa problémy preukázali aj v rozvoji cestovného ruchu. Názory autorov citovaných publikácií treba v príslušnej miere korigovať a realizácia nových inovácií bude v najbližších rokoch pravdepodobne redukovaná.

Literatúra

- [1] POON, A. *A new Tourism Scenario – Key Future Trends. Tourism Intelligence International*. Berlin: Eurobarometer survey, 2003.
- [2] BOROVSÝ J., SMOLKOVÁ E., NIŇAJOVÁ I. *Cestovný ruch- trendy a perspektívy*. Bratislava: Iura Edition, 2008. ISBN 978-80-8078-215-3.
- [3] HESKOVÁ M. a kol. *Cestovní ruch*. Praha: Fortuna, 2006. ISBN 80-7168-948-3.
- [4] JAKUBÍKOVÁ D. *Marketing v cestovním ruchu*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-3247-3.
- [5] ŠITÁROVÁ J. *Marketingový prieskum podnikov CR vo Východoslovenskom kraji*. UCM FMK Trnava. 2009

Title: Trends and inovations in tourism

Název: Trendy a inovacie v cestovnom ruchu

Author/s: Jana Šitárová, Milan Hrinda

Abstract: Tourism is very important socio-economic phenomenon both in terms of individual as well as society. It is a sector which is dynamically developing worldwide and its importance for national economy is still increasing. Character and a range of this sector is primary closely related to the life style and country's wealth of travellers. Contribution reflects the substance and significance of tourism and trends in service providers in tourism, particularly it deals with the meaning of inovations in tourism as the main holders of competitive advantages.

Abstrakt: Cestovný ruch je významný spoločensko-ekonomický fenomén tak z pohľadu jednotlivca, ako aj z pohľadu spoločnosti. Je to odvetvie, ktoré sa v celosvetovom meradle dynamicky rozvíja a jeho význam pre národné hospodárstvo stále narastá. Charakter a rozsah tohto odvetvia primárne úzko súvisí so životným štýlom a bohatstvom krajiny cestovateľov. Príspevok vyjadruje podstatu a význam trendov u poskytovateľov služieb v cestovnom ruchu a poukazuje na význam inovácií, ako hlavných nositeľov konkurenčných výhod.

Key words: Tourism, services, marketing, trends in tourism, inovations in tourism

Klíčová slova: cestovný ruch, služby, marketing, trendy v cestovnom ruchu, inovácie v cestovnom ruchu

Contact

PhDr. Jana Šitárová
Fakulta masmediálnej komunikácie
Univerzita sv. Cyrila a Metóda v Trnave
Nám. J. Herdu 2, 917 01 Trnava
e-mail: balintova.jana@inMail.sk

PhDr. Milan Hrinda
Fakulta masmediálnej komunikácie
Univerzita sv. Cyrila a Metóda v Trnave
Nám. J. Herdu 2, 917 01 Trnava
e-mail: hrinda.milan@evoseas.sk

ŘÍZENÍ SLUŽEB V RÁMCI PODPORY MEZINÁRODNÍCH VZTAHŮ

Dagmar Škodová Parmová

Úvod

Pokrok ve službách na konci dvacátého století byl vyvolán rozvojem techniky, včetně informačních technologií. Aplikace nových technologií a technických poznatků vedly ke změnám týkajících se rozsahu služeb a velikosti produkční jednotky, k rozšíření možností služeb, ke složitosti a nové kombinaci výstupů, zostření konkurenčního boje, k možnosti soutěžit na mezinárodních trzích a k novému rozdělení blahobytu díky zaměstnanosti.

Služby se svou rolí dostaly na úroveň globálních jevů a jejich klíčová funkce ve výrobních procesech pokládá základ pro hodnocení rozvoje služeb jako koindustriálního fenoménu, na rozdíl od dřívějšího označování za postindustriální jev. Globalizace rozvoje služeb způsobuje, že se národní ekonomika stává funkčně propojeným silně integrovaným komplexem. Přibližování produkce výrobků a služeb ovlivňuje a projevuje se v rozšíření masové produkce služeb, ve zvyšování kapitálové intenzity a uplatňování nových technologií, ve zvýšené flexibilitě produkce služeb, ve zkrácení výrobních cyklů, ve sbližování vztahů nabídky a poptávky po službách a ve stoupajícím významu informačních funkcí služeb ve zpracovatelském průmyslu resp. integračních a inovačních procesech.

Význam služeb se zvýšil ve všech produkčních procesech všech sektorů, služby se stávají integrační součástí celé ekonomiky a ovlivňují dynamiku celého ekonomického systému (CRAVINHO, 1987). Tato skutečnost vedla ke zformování nové teoretické školy, která kvalifikuje vývojové procesy jako „globální ekonomiku služeb“, resp. ekonomiku služeb.

K výše zmíněné škole globální ekonomiky služeb patří též teorie síťové ekonomiky. Řešení druhé krize modernity je spatřováno v nahrazení velkých formálních, vysoce centralizovaných a byrokratizovaných organizací pružnými, pohyblivými a měnlivými sítěmi. Takové sítě byly aplikovány nejprve ve firemní oblasti a manažerská filozofie osmdesátých a devadesátých let 20. století je líčí jako hypermoderní uspořádání, kde namísto hierarchie, strnulosti, příkaznictví a plánování nastupuje vertikální propojení, nápaditost, iniciativnost a velká schopnost improvizace. Ve firemní oblasti vznikají sítě z formálních organizací prostě tím, že řídicí centrum velkých firem se zbavuje zbytku hierarchicky členěné pyramidální firemní struktury a podle potřeby se dočasně napojuje na síť drobných subdodavatelů a poskytovatelů služeb. Odpadá tak nutnost vydržovat dohlížecí a řídicí aparát střední úrovně, neboť subdodavatelé výrobků a služeb si vzájemnou konkurencí sami nad sebou vykonávají dohled. Externalizace maximálního počtu funkcí na autonomní subdodavatele umožňuje nahradit hierarchickou kontrolu kontrolou tržního typu.

Diskurs osvobození tyto organizační proměny jednoznačně vítá a spatřuje v nich návrat ke svobodnému kontraktu, uzavíranému vždy případ od případu mezi dvěma formálně zcela rovnými stranami. V zrcadle tohoto diskursu jsou sítě nehierarchickým, zcela rovnostářským uspořádáním, v jehož rámci má každý z účastníků naprosto stejné právo navazovat kontakty s kýmkoliv druhým a udržovat je po tak dlouhou dobu, po kterou je pro něj daný kontrakt výhodný. Síť tak údajně vedou k demokratizaci hospodářského života, neboť všem svým účastníkům dávají naprosto stejná práva a zcela stejné možnosti.

Diskurs disciplinace naopak upozorňuje na to, že „zeštíhlení“ firem, dosahované tímto způsobem, vůbec neznamená, že centra firem se stávají méně mocnými, než byla dříve, a že v jednáních se svými subdodavateli a poskytovateli služeb vystupují jako rovný s rovným. Velké firmy se nerozpouštějí v moři kontraktů, uzavíraných mezi sobě rovnými v prostředí čistého trhu. Naopak, i po zrušení dřívější organizační hierarchie existuje výrazná mocenská

asymetrie mezi centry velkých firem a subdodavatelskou periferií. Tato asymetrie dokonce neustále narůstá, neboť slabší účastníci sítí jsou nuceni navzájem si v tvrdé konkurenci srážet své náklady i nároky, zatímco dominantní účastníci mohou své výjimečné postavení upevňovat nejrůznějšími dohodami o spolupráci, rozdělováním trhů či přímo fúzemi.

Z oblasti ekonomiky se síťové uspořádání šíří i do jiných sfér společenské reprodukce, a to včetně oblasti sociální, kde tento proces úzce souvisí s krizí zaměstnanecké společnosti, s krizí sociálního státu, s problematikou nové chudoby, marginality a exkluze (KELLER, 2004).

V takto vzniklých sítích je důležité pochopit vztahy, pravidla a struktury těchto vztahů v síti, neboť od nich se odvíjí odpověď na otázku, na kterém z aktérů je závislá tvorba přidané hodnoty a kdo si bude schopen tento přírůstek hodnoty přivlastnit. Opět je zde značná závislost na informačním trhu. Zvětšující se význam informací vyvolává komplexní kombinační možnosti, rozvoj silných svazků mezi účastníky bez potřeby strukturální integrace.

Teorie ekonomiky služeb je založena na důkazu o významu služeb jako centrální součásti národního hospodářství přes rozšiřování jejich funkcí v ekonomickém růstu. Hledání nových dimenzí společenského a ekonomického pokroku v předmětné teorii navazuje na poznatky o limitech růstu iniciované Římským klubem a o dožívání velkého cyklu klasické průmyslové revoluce, vyznačující se velkovýrobou a velkospotřebou.

Vznik ekonomiky služeb vysvětlují Giarini a Stahel (GIARINI – STAHEL, 1993) těmito aspekty: růstem funkcí služeb v produkci bohatství jako výsledek organizované práce od výzkum a vývoje, osamostatnění funkcí skladování, organizace trhu, financování, účasti na využívání výrobků až po likvidaci či recyklaci; nárůstem zprůmyslovění služeb díky moderní technice a technologii; horizontální integrací všech výrobních činností, jež neguje teorii tří sektorů a omezuje platnost Engelova zákona; posunem chápání hodnoty oproti etapě klasické průmyslové ekonomiky, jež se rovná sumě nákladů na výrobu, přičemž v ekonomice služeb se zohledňují všechny vklady (peněžní i nepeněžní) zaměřené na získání užitečnosti výrobku (v ekonomice služeb se kupuje fungování předmětu nebo systému); fungováním systému z hlediska jeho komplexnosti a zranitelnosti a v chápání rizika existujícího za každého politiko-ekonomického či řídicího rozhodnutí; systémovou podstatou moderní ekonomiky a rostoucí složitostí technologického rozvoje, který vyžaduje kontrolu rizika a redukci nejistoty na přijatelnou úroveň; širším pohledem na podnikatelské (obchodní riziko) a čisté riziko (pojistného typu) při jeho soustředování na úrovních, kde je taková zranitelnost, že celková nejistota ekonomických procesů vzrůstá.

Z těchto premis vyplývají též nové nároky na lidskou práci. Klíčovou úlohou ekonomiky je problém zaměstnanosti. Jak uvádějí Giarini a Lidtke (GIARINI – LIDTKE, 1997) ekonomika služeb rozšiřuje představu produktivních činností pro služby také o nepeněžní a chápání bohatství na úplná aktiva společnosti včetně produkce žen v domácnosti. Dále se klient v ekonomice služeb musí naučit ocenit vykonanou práci více než obdivovat výrobek v bodu prodeje. V praxi se objevují nové formy zaměstnanosti a organizace práce, například konzultační služby v rámci subkontraktů, zřizování inkubátorů a průmyslových parků.

Cíl a metodika

Cílem tohoto příspěvku je zhodnotit současnou situaci služeb poskytovaných národními agenturami pro podporu investic a exportu ve vybraných ekonomikách střední Evropy, jež mají významný vliv na rozvoj mezinárodních vztahů v tomto regionu. Bude provedena komparace jednotlivých agentur z České republiky, Slovinska, Slovenska, Maďarska a Polska podle jejich aktuální úrovně kvality řízení a nabízených služeb.

Výsledky

V současné době hospodářského útlumu je důležité znovu rozproudit mezinárodní hospodářské vztahy, které – oproti dříve deklarovanému návratu zpět k autarknímu národnímu hospodářství – dovedou vyvést národní ekonomiky z dnešní krize. Na rozvoji otevřenosti ekonomiky se spíše podílejí takové služby, které zasahují i do ostatních sektorů, například rozvoj ICT a kvalitní organizace podpor pro investory a exportéry. U posledně zmíněných služeb je multiplikační efekt takto nabízených služeb velice významný, proto se jimi budeme dále zabývat. Z celého spektra státních, veřejných i privátních agentur, které napomáhají obchodním aktivitám a investicím se zaměříme na ty nejdůležitější národní organizace, které jsou v jednotlivých státech zřizovány pro potřeby rozvoje zahraničního obchodu a investic. Provedeme tedy komparaci mezi Českou republikou a dalšími transformovanými ekonomikami ve střední Evropě – Slovinskem, Slovenskem, Maďarskem a Polskem.

V České republice působí dvě celonárodní agentury pro rozvoj exportu a investic CzechTrade a CzechInvest. Agentura CzechTrade je příspěvkovou organizací Ministerstva průmyslu a obchodu ČR na podporu exportu. Informačními, asistenčními a poradenskými službami doprovází české vývozce na zahraniční trhy. Disponuje sítí více než 30 zahraničních kanceláří. Stálí zástupci poskytují aktuální a ověřené informace z teritorií a průběžně mapují obchodní příležitosti. K navázání vhodných obchodních i společenských kontaktů jim výrazně pomáhá i „značka“ vládní agentury.

Její služby jsou určeny českým firmám, které mají zájem začít exportovat, rozšiřovat export nebo investovat v zahraničí. Nejvíce klientů je z řad malých a středních podniků, služby však využívají i nejdůležitější české firmy. Zahraničním firmám, pro které vyhledává české dodavatele a kooperační partnery. Pro řízení služeb na úrovni strategického managementu má formulováno jak poslání a vizi, tak i kodex etiky zaměstnanců.

CzechInvest byl založen v listopadu 1992 jako agentura, jejímž hlavním cílem bylo podporovat příliv přímých zahraničních investic do České republiky. Svým klientům nabízela potřebné informace, poradenství i kontakty a pomáhala jim realizovat jejich projekty v oblasti výroby, výzkumu a sdílených služeb. Ještě jako agentura podporující zejména příliv zahraničních investic se CzechInvest soustředil na vybrané sektory zpracovatelského průmyslu – výrobu automobilů a jejich komponentů, elektroniku a mikroelektroniku, chemický průmysl, farmacii nebo přesné strojírenství. Později se k těmto oblastem přidal také letecký průmysl, zdravotnická technika a biotechnologie. V souladu s trendem v západních zemích narůstá počet projektů v oblasti výzkumu a vývoje (technologická centra) a strategických služeb (centra zákaznické podpory, finanční a účetní služby).

Veřejná agentura Slovinské republiky pro podnikání a zahraniční investice (JAPTI - Public Agency of the Republic of Slovenia for Entrepreneurship and Foreign Investments Division for FDI) je slovinskou sesterskou organizací pro CzechInvest a CzechTrade. Posláním agentury je podpora slovinské ekonomické konkurenceschopnosti díky technické a finanční asistenci podnikatelům, podnikům a investorům. Je místem kontaktu mezi zahraničními investory, místními experty a importéry, spolupracuje úzce s klíčovými hráči včetně slovinské vlády a místních správ, resp. podnikových, obchodních a profesních sdružení. Agentura pomáhá od roku 2006, kdy byla založena, posílit podnikatelského ducha, podpořit nové typy podnikání a napomáhá podnikům provádět změny vedoucí ke zvýšení jejich výkonnosti.

Slovenská agentura pro rozvoj investic a obchodu SARIO vznikla v roce 2001 na podporu přílivu zahraničních investic, podporu exportu a podporu vzniku průmyslových parků. Agentura SARIO si za své poslání stanovila podporu rozvoje slovenské ekonomiky a zlepšení kvality života na Slovensku. Tento cíl by měl být naplněn prostřednictvím

prezentace hospodářského prostředí Slovenska, zviditelněním země v očích zahraničních investorů a díky pomoci při rozvoji investičních projektů. Cílem agentury je též snížení nezaměstnanosti, podpora exportních aktivit slovenských podnikatelů a administrace strukturálních fondů Evropské unie.

Agentura Hungarian Trade and Investment Development Agency byla založená v roce 1993 na podporu aktivit Maďarského ministerstva ekonomiky a dopravy. Na základě dobré znalosti maďarské ekonomiky, hospodářského vývoje a stejně jako formálních i neformálních vztahů s vládními institucemi je agentura schopna nabízet unikátní služby s důrazem na malé a střední podniky a investory. Agentura se dělí na sekce „Invest in Hungary“, která má za cíl získat zahraniční investory v oblastech výzkumu a vývoje, jejím hlavním úkolem je poradenství, má být multiplikátorem šíření informací a přesvědčovat společnosti hledající partnerství o výhodách plynoucí z dobře kvalifikované maďarské pracovní síly, snadného přístupu na sousední trhy, rozvinuté obchodní infrastruktury a jedné z nejnižších korporátních daňových sazeb v Evropě. Další sekcí je „Trade with Hungary“ soustřeďující stovky aktuálních obchodních nabídek maďarských dodavatelských firem. „Euro Info Center“ je sekcí, která je spojujícím článkem mezi firmami, informačním zdrojem a kontaktním místem ohledně aktuálního dění v EU, je partnerem i pro ostatní evropská informační místa. Poslední sekcí je „Subcontracting and Consulting Centre“, jež zabezpečuje tvorbu a aktualizaci domácích sítí dodavatelů a podílí se díky podpoře jejich produkce na zvyšování konkurenceschopnosti převážně malých a středních podniků. Agentura pracuje na bázi managementu vztahů se zákazníky, jehož vstupní branou je portál ITD Hungary.

Polská agentura pro informace a zahraniční investice (PAIiIZ, The Polish Information and Foreign Investment Agency) vznikla z důvodu zvýšení přílivu přímých zahraničních investic. Jejím úkolem je hlavně podpora zahraničních společností při jejich investičních aktivitách v Polsku. Agentura PAIiIZ je akciovou společností vzniklou v roce 2003 spojením Polské agentury pro zahraniční investice a Polské informační agentury. Polská agentura pro zahraniční investice byla založena jako akciová společnost v držení státu v roce 1992. Polská informační agentura vznikla v roce 1991 transformací z Polské agentury Interpress, která do té doby byla ryze vládní agenturou. Posláním této agentury obsahuje vytvoření pozitivní image Polska ve světě a propagace polských značek výrobků a služeb.

Závěr

Podpůrné aktivity v oblasti zahraničního obchodu a investic jsou v jednotlivých sledovaných zemích svou základní organizací velmi podobné, je však nasnadě, že jejich efektivita a výkonnost je rozličná. Základem pro tyto rozdíly jsou jednak historické zkušenosti a tradice služeb, napojení aktivit do mezinárodních sítí a vztahů v globálním měřítku a neustálé zlepšování vztahů jak s firmami uvnitř národního hospodářství, tak i nadnárodními korporacemi. Další důležitou roli hrají speciální služby a péče o klienty jako je např. informační portál BusinessInfo, kterým disponuje česká agentura CzechTrade. Další důležité aktivity jsou vázány na organizaci vztahů. Zde se opravdu osvědčují metody převzaté z filosofie Customer Relationship Managementu, které napomáhají identifikovat klienty, pečovat o ně a vytvářet pro ně konkrétní optimální hodnoty, nikoli již pouze poradenské produkty, které se vyznačují vysokou kvalitou. Jednoznačně se k tomuto přístupu hlásí Maďarská agentura pro rozvoj obchodu a investic, avšak také ostatní agentury vykazují částečně prvky tohoto systému, byť o něm veřejně nehovoří.

Je nasnadě, že k rychlosti, s jako se ekonomiky vyrovnají se současnou krizí, přispějí nejenom kvalitně poskytované poradenské služby pro firemní klientelu. Ale agentury hrají velmi výraznou roli v takových aktivitách, které se vyznačují svým multiplikačním efektem jak pro rozvoj vždy konkrétních návazných odvětví, tak pro zaměstnanost v regionech, zvyšování produkce nebo mezinárodní transfer know-how apod. Tyto agentury podporují nejen konkrétní investiční či exportní aktivity, ale přispívají také i větší transparentnosti trhů, což je obzvláště v liberalizovaných ekonomikách pro firemní rozhodování velmi podstatná výhoda. Jejich aktivity jsou také zaměřené na školicí činnost, čímž podporují hlavně zvyšování kvalifikace a úrovně místních podnikatelů. Rozvoj služeb má zde přímý vliv na konkurenceschopnost podniků i celého národního hospodářství.

Literatura

- [1] CRAVINHO, J. The Globalization of the World Economy, the Liberalization of Trade in Services and the GATT new Round. In *EAD, Bulletin*, No. 2, 1987, s. 32 – 50.
- [2] CZECH INVEST. *Informace [online]*. 2009 [cit. 2009-09-06]. Dostupné z: < <http://www.czechinvest.org/>>.
- [3] CZECH TRADE. *Informace [online]*. 2009 [cit. 2009-09-06]. Dostupné z: < <http://www.czechtrade.cz/>>.
- [4] GIARINI, O. - LIEDTKE, P. M. *Wie wir arbeiten werden. Der neue Bericht an den Club of Rome*. Heyne Verlag München 1997. 316 s. ISBN 3-453-15523-8
- [5] GIARINI, O. – STAHEL, W. R. *The Limits to Certainty. Facing Risks in te New Service Economy*. Second revised and enlarged edition. Kluwer Academic Publisher Nowel. USA, Dordrecht The Netherlands, 1993, 296 s. ISBN 978-0792321675
- [6] ITD. *Hungarian Trade and Investment Development Agency [online]*. 2009 [cit. 2009-05-06]. Dostupné z: < <http://www.itdh.com/Engine.aspx> >.
- [7] JAPTI. *Public Agency of the Republic of Slovenia for Entrepreneurship and Foreign Investments Division for FDI [online]*. 2009 [cit. 2009-09-09]. Dostupné z: < <http://www.investslovenia.org/>>.
- [8] KELLER, J. *Dějiny klasické sociologie*. Slon. Praha 2004. s. 529. ISBN 80-86429-52-0
- [9] PAIIZ *Polish Information and Foreign Investment Agency [online]*. 2009 [cit. 2009-09-06]. Dostupné z: < [dle http://www.paiz.gov.pl/index](http://www.paiz.gov.pl/index) >.
- [10] SARIO. *Slovenská agentura pro rozvoj investic a obchodu [online]*. 2009 [cit. 2009-09-09]. Dostupné z: < <http://www.sario.sk/>>.

Title: Management of Services in International Trade Support

Název: Řízení služeb v rámci podpory mezinárodních vztahů

Author/s: Dagmar Škodová Parmová

Abstract: This paper deals with the present situation and the position of services provided by national export and investment supporting agencies in chosen countries in Central Europe. These services are mainly viewed as co-industrial phenomenon, which aims to speed up the recovery of the national economy development in the time of economical crises.

Abstrakt: Tento příspěvek přibližuje aktuální situaci a význam služeb poskytovaných národními agenturami pro podporu exportu a investic ve vybraných zemích střední Evropy. Služby jsou v tomto případě chápány jako koindustriální jev, který má za svůj cíl zrychlit obnovu rozvoje národních ekonomik v době hospodářské krize.

Key words: Services, export support, FDIs, supporting agencies

Klíčová slova: služby, podpora exportu, přímé zahraniční investice, podpůrné agentury

Contact

Dr. Ing. Dagmar Škodová Parmová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
parmova@ef.jcu.cz

REGIONÁLNÍ DIFERENCE V INVESTIČNÍCH STRATEGIÍCH MIKROPODNIKŮ A MALÝCH PODNIKŮ

Antonín Šmejkal, Martina Novotná

Úvod

Investice jsou důležitou determinantou budoucího výkonu ekonomiky. Jedná se v podstatě o odloženou spotřebu, a ta jako taková navyšuje potenciál budoucího růstu (Sedláček, 2006). I když je na jedné straně rozhodování podniků o investicích ovlivňováno makroekonomickým prostředím, na druhou stranu je velikost celkových investic na území státu závislá na rozhodování mikroekonomických subjektů. V porovnání se zahraničím je Česká republika stále z hlediska výše investic připadajících na jednoho obyvatele hluboko pod průměrem Evropské unie. Pozitivně však vyznívá fakt, že se tato hodnota každým rokem postupně zvyšuje. Nejvyššího tempa růstu investic z regionálního pohledu dosahuje Plzeňský a Olomoucký kraj, i když z celkového hlediska mají nejvyšší přínos investice na území hlavního města Prahy a Středočeského kraje.

Indikátorem lokálního rozvoje regionu (Beran, 2002) jsou tempa vkládání prostředků do podmiňujících investic pro realizaci:

- a) Bytů různých forem vlastnictví
- b) Průmyslové výstavby
- c) Sektoru služeb
- d) Malého a středního podnikání.

Příspěvek reaguje na důležitost investiční činnosti malých a středních podniků pro rozvoj regionálního celku s cílem identifikovat specifika přístupu ke strategickým rozhodnutím. Z mnoha průzkumů vyplývá, že právě segment malého a středního podnikání zaostává v oblasti strategického řízení a obvykle zde neexistuje vlastní útvar definující podnikatelskou, případně investiční strategii.

Investiční strategii (Valach, 2006) lze charakterizovat jako soubor postupů, jak dosáhnout požadovaných investičních cílů nebo se k nim maximálně přiblížit. Často se za investiční strategii považuje stanovení investičních cílů i postupů, jak jich dosáhnout. Respektování základního podnikatelského cíle a dílčích finančních cílů podniku v investičním rozhodování ve svém důsledku znamená, že investor musí každou investiční příležitost posuzovat s přihlédnutím k těmto faktorům:

- a) Očekávaný výnos investice (ve formě ročních výnosů nebo ve formě růstu ceny investice)
- b) Očekávané riziko investice
- c) Očekávaný důsledek na likviditu podniku.

Jedním z faktorů ovlivňující celkové hodnocení rizika podniku a jeho aplikované investiční strategie je dodržování všeobecných zásad finančního řízení. Příspěvek se zaměřuje na dodržování zásady mírnějšího růstu indexu dlouhodobého majetku (investování) než je index výkonů podniku (tržeb). Jestliže rostou výkony (tržby), můžeme současně hovořit o růstu podniku, což znamená, že trh má zájem o danou produkci nebo služby a management podniku je úspěšný. Pak vzniká potřeba i dodatečných investic k zajištění dostatečné kapacity a současně vyvolává i zvýšenou míru rizika plynoucí právě z růstu (Synek, M. a kol, 2007).

Porovnáním indexů výkonů a indexu dlouhodobého majetku u jednotlivých podniků lze kategorizovat podniky dle přístupu k riziku a sledovat jak specifika mikropodniků a malých podniků, tak regionální odlišnosti.

Cíl a metodika

V návaznosti na studium teoretických zdrojů byla provedena u vybraných podniků z databáze Creditinfo Czech Republic (Creditinfo, 2008) klasifikace investičních strategií. Cílem příspěvku je rozdělit podniky dle přístupu k riziku při investování, konkrétně na podniky s převažující konzervativní či agresivní investiční strategií. Poté z dosažených výsledků identifikovat rozdíly u mikropodniků a malých podniků a odlišnosti regionální u podniků se sídlem v Jihočeském kraji.

Předmětem zkoumání byl soubor 7095 ekonomických subjektů bez jakéhokoli omezení, tj. bez ohledu na počet zaměstnanců, právní formu podnikání či odvětví ekonomické činnosti. Z časového hlediska se jedná o data od roku 2002 do roku 2006, tj. 5 let sledování. Vzhledem ke zkoumání specifík investičních strategií mikropodniků a malých podniků, byla pro tuto klasifikaci použita definice doporučená Evropskou komisí a platná v České republice od 1.1.2005 (Příloha I nařízení Komise ES č. 364/2004). Pro přepočtení devizových hodnot byl použit kurz ČNB platný ke dni 31.12.2006 (poslední rok sledování) 24,495 CZK/EUR. Po provedení propočtů za veškeré subjekty byla vyčleněna skupina mikropodniků a malých podniků na základě těchto kritérií dle výše uvedené normy:

Malý podnik:

- Hranice obrátu = max. 10 mil. EUR (dříve 7 mil. EUR což bylo přibližně 250 mil. Kč).
- Hranice aktiv = max. 10 mil. EUR (dříve 5 mil. EUR což bylo přibližně 180 mil. Kč).
- Méně než 50 zaměstnanců v přepočtu na plný pracovní úvazek.
- Kritérium nezávislosti = 25 % nebo více kapitálu nebo hlasovacích práv nesmí vlastnit jeden podnik nebo více podniků, které nesplňují kritéria MSP.

Drobný podnikatel (mikropodnik):

- Hranice obrátu = max. 2 mil. EUR (nebylo - nyní nové).
- Hranice aktiv = max. 2 mil. EUR (nebylo - nyní nové).
- Méně než 10 zaměstnanců v přepočtu na plný pracovní úvazek.
- Kritérium nezávislosti = 25 % nebo více kapitálu nebo hlasovacích práv nesmí vlastnit jeden podnik nebo více podniků, které nesplňují kritéria MSP.

Klasifikace investičních strategií proběhla na základě porovnání indexů dlouhodobého majetku a indexu výkonů podniku (tržeb) takto:

Index dlouhodobého majetku > index výkonů = agresivní investiční strategie
Index dlouhodobého majetku < index výkonů = konzervativní investiční strategie
V případě, že se indexy rovnají či nelze některý z indexů vypočítat = nedefinováno

Oba indexy růstu byly počítány dle vztahu:

$$IDM = DM_t / DM_{t-1}$$

$$IV = V_t / V_{t-1}$$

kdeDM – dlouhodobý majetek,

V – výkony (tržby z prodeje zboží + tržby z prodeje vlastních výrobků a služeb),

t - rok,

Při stanovení převažující investiční strategie v průběhu 5 let byla podniku jednoznačně přiřazena příslušná strategie, pokud alespoň ve 3 letech podnik splňoval dané podmínky. V případě, že podnik splňoval ve dvou letech podmínky agresivní investiční strategie a ve dvou letech podmínky konzervativní, byl označen jako podnik s nevyhraněnou strategií.

Výsledky

Zkoumaný soubor po identifikaci mikropodniků a malých podniků a po vyčlenění subjektů se sídlem v Jihočeském kraji lze charakterizovat takto (tabulka 1):

Tabulka 1 – Charakteristika zkoumaného souboru

	ČR		Jihočeský kraj	
	absolutně	relativně	absolutně	relativně
celkem	7095	100	457	100
z toho mikropodniky a malé podniky	3638	51,28	211	46,17

Zdroj: Creditinfo 2008, vlastní výpočty

Z tabulky (tabulka 1) je zřejmé, že ve zkoumané databázi mikropodniky a malé podniky zaujímají 51,28 %, přičemž v Jihočeském kraji je tento podíl o 5,11 % nižší.

Získané relativní četnosti podniků (Tabulka 2) s určenou investiční strategií naznačují mírnou preferenci konzervativní investiční strategie u podniků v České republice ve všech letech, ale u podniků se sídlem v Jihočeském kraji se již preference v jednotlivých letech liší. Tabulka 2 rovněž naznačuje významnou preferenci méně rizikové strategie v roce 2004 a v roce 2006, kdy se ke konzervativní strategii přiklonilo více než 53 % podniků (v JK i v ČR), přičemž tato preference převažovala vždy minimálně o 10 % oproti agresivní investiční strategii.

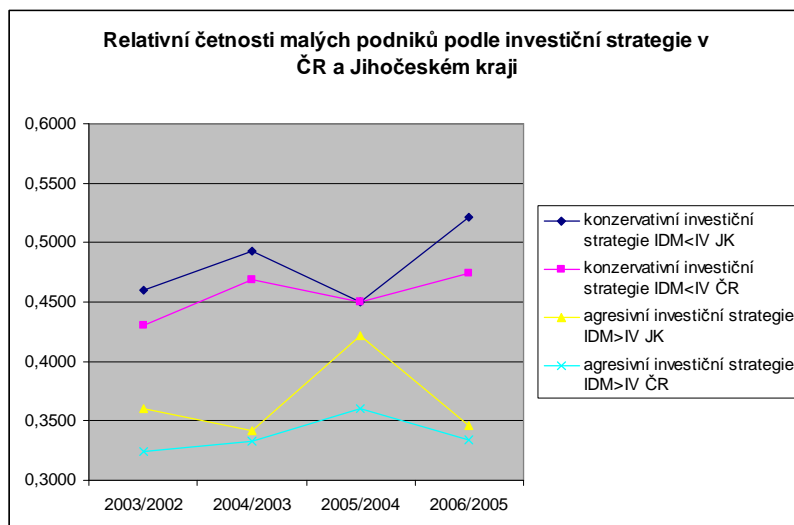
Tabulka 2 – Relativní četnosti podniků celkem dle investiční strategie v České republice a v Jihočeském kraji

meziroční změny	konzervativní investiční strategie IDM<IV		agresivní investiční strategie IDM>IV		nedefinováno	
	JK	ČR	JK	ČR	JK	ČR
2003/2002	0,4354	0,4946	0,5098	0,4362	0,0547	0,0692
2004/2003	0,5689	0,5679	0,4092	0,3980	0,0219	0,0341
2005/2004	0,4792	0,4998	0,5055	0,4672	0,0153	0,0330
2006/2005	0,5536	0,5397	0,4223	0,4235	0,0241	0,0368

Zdroj: Creditinfo 2008, vlastní výpočty

Pokud vyčleníme pouze mikropodniky a malé podniky lze konstatovat, že převažuje opět konzervativní strategie jak u podniků v celé České republice, tak u podniků pouze z Jihočeského kraje. Z grafu 1 také vyplývá, že u jihočeských podniků je tento trend zřejmější. Je třeba podotknout, že se u mikropodniků rovněž zvýšil počet podniků s nedefinovanou investiční strategií. Velice specifický je rok 2005, kdy dochází k největšímu rozdílu v preferenci agresivní investiční strategie souboru jako celku a podniků z Jihočeského kraje, naopak v preferenci konzervativní strategie existuje shoda. Porovnáním tabulky 2 a grafu 1 lze spatřovat určitou podobnost v meziročních změnách, z čehož lze usuzovat, že podniky reagují na makroekonomické determinanty v jednotlivých letech obdobně, pouze s odlišnou intenzitou.

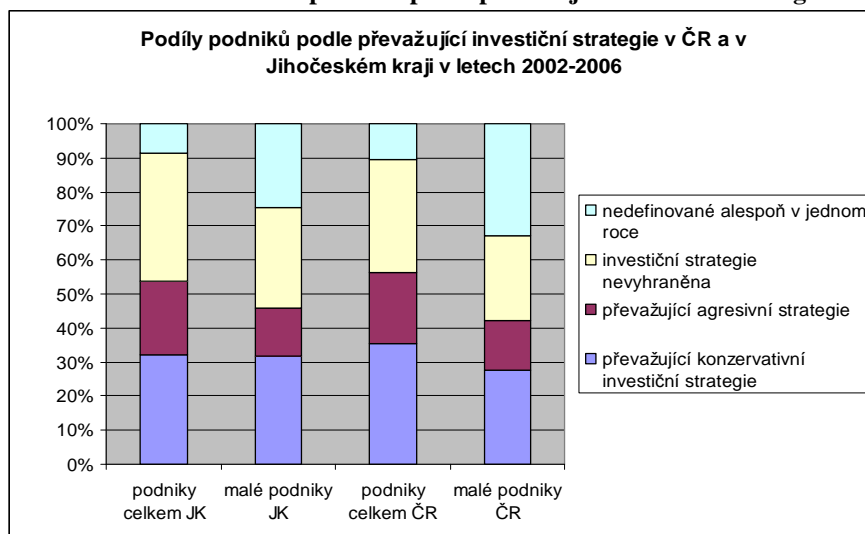
Graf 1 – Relativní četnosti mikropodniků a malých podniků podle investiční strategie v České republice a v Jihočeském kraji



Zdroj: Creditinfo 2008, vlastní výpočty

Nejpřehlednější interpretaci konečných výsledků představuje shrnutí preferencí za sledované období v Grafu 2 založené na převažující strategii, tj. minimálně ve 3 letech splněná podmínka dané investiční strategie.

Graf 2 – Relativní četnosti podniků podle převažující investiční strategie



Zdroj: Creditinfo 2008, vlastní výpočty

Graf 2 potvrzuje předpoklad, že mikropodniky a malé podniky méně preferují agresivní investiční strategii.

Závěr

Po provedené analýze investičních strategií zkoumaného statistického souboru 7095 firem byl potvrzen předpoklad, že mezi podniky převládá spíše averze k riziku a preferují konzervativnější strategie. Výsledky také naznačují poměrně velkou závislost na měnících se podmínkách vnějšího prostředí v jednotlivých letech, přičemž mikropodniky a malé podniky reagují mnohem intenzivněji. Lze konstatovat, že u mnoha podniků není dodržování

dlouhodobé investiční strategie prioritním cílem finančního managementu, na což poukazuje vysoká míra výskytu nevyhraněných investičních strategií a volatilita v jednotlivých letech. Největší rozdíl v preferencích agresivní investiční strategie Jihočeských mikropodniků a malých podniků oproti celé České republice byl zaznamenán v roce 2005. Mikropodniky a malé podniky obecně deklarují vysokou averzi k riziku vzhledem k jejich větší zranitelnosti, což potvrdila i tato analýza. Výsledky budou dále podrobeny dalšímu rozkladu tak, aby se podařilo alespoň částečně vysvětlit determinanty výše uvedených zjištění.

Literatura

- [1] BERAN, V., DLASK, P. *Management udržitelného rozvoje regionů, sídel a obcí*, 1. vyd. Praha: ACADEMIA, nakladatelství AV ČR, 2005. 330 s. ISBN 80-200-1201-X.
- [2] SEDLÁČEK, P. *Analýza investičního cyklu [online]*. Rok [cit. 2006-06-07]. Dostupné z: < www.csu.cz >.
- [3] SYNEK, M. a kol. *Manažerská ekonomika*. 4. aktualizované a rozšířené vyd. Praha: GRADA PUBLISHING, 2007. 464 s. ISBN 978-80-247-1992-4.
- [4] VALACH, J. *Investiční rozhodování a dlouhodobé financování*. 2. přepracované vyd. Praha: EKOPRESS, 2006. 447 s. ISBN 80-86929-01-09.

Title: Regional Difference in Investment Strategies of Micro- and Small Businesses

Název: Regionální diference v investičních strategiích mikropodniků a malých podniků

Author/s: Antonín Šmejkal, Martina Novotná

Abstract: Investments are an important determinant of the future development of economy. Even though the investment decisions of businesses is, on one hand, influenced by the macroeconomic environment, the total amount of investments within a particular country is, on the other hand, dependent on the decisions made by microeconomic entities. The paper responds to the importance of investment activities of small and middle-size businesses regarding the development of the particular region with the aim to identify approach specifics to strategic decisions. One of the factors influencing the total risk assessment of businesses and their applied investment strategies is to abide the general rules of financial management. The paper quantifies businesses according to their approach to investment risk, more specifically on businesses with rather conservative or with more aggressive investment strategies. Based on the undertaken analysis and the obtained data, the paper describes differences between micro-businesses and small business and regional dissimilarities of business located in the Region of South Bohemia.

Abstrakt: Investice jsou důležitou determinantou budoucího výkonu ekonomiky. I když je na jedné straně rozhodování podniků o investicích ovlivňováno makroekonomickým prostředím, na druhou stranu je velikost celkových investic na území státu závislá na rozhodování mikroekonomických subjektů. Příspěvek reaguje na důležitost investiční činnosti malých a středních podniků pro rozvoj regionálního celku s cílem identifikovat specifika přístupu ke strategickým rozhodnutím. Jedním z faktorů ovlivňujících celkové hodnocení rizika podniků a jejich aplikované investiční strategie je dodržování všeobecných zásad finančního řízení. Příspěvek kvantifikuje podniky dle přístupu k riziku při investování, konkrétně na podniky s převažující konzervativní či agresivní investiční strategií. Poté na základě dosažených výsledků popisuje rozdíly u mikropodniků a malých podniků a odlišnosti regionální u podniků se sídlem v Jihočeském kraji.

Key words: Investment, investment strategy, small and middle-size business

Klíčová slova: Investice, investiční strategie, malé a střední podnikání

Contact

Ing. Antonín Šmejkal
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, katedra ekonomiky
Studentská 13, 37005 České Budějovice
asmejkal@ef.jcu.cz

ANALÝZA INTENZITY CESTOVNÍHO RUCHU VE STŘEDNÍM POOTAVÍ[#]

Bohuslav Švehla, Renata Klufová

Úvod

Hlavním turistickým lákadlem Středního Pootaví je řeka Otava. Oblast se však rozprostírá také v blízkosti Národního parku Šumava, z jehož blízkosti by mohla profitovat. I přesto, že byla místní krajina poznamenána odlesňováním v dobách minulých, a je i nadále poměrně hojně využívána zemědělstvím, což je patrné v některých částech této oblasti, nabízí i různá malebná zákoutí, která lze využít jako další turistické atraktivity.

Uskutečněná analýza intenzity využití území cestovním ruchem sestávala ze třech částí:

- Terénní šetření úrovně vybavenosti území turistickou infrastrukturou a zjištění jejích nedostatků, inventarizace přírodních, kulturních, společenských atraktivit a sportovních zařízení v daném území.
- Konsolidace zjištěných informací a jejich zpracování pomocí matematicko-statistických metod za použití programu ArcGIS, včetně jeho nastaveb.
- Dotazníkové šetření v hlavních centrech sledovaného území, které posloužilo jako základ k následujícímu zhodnocení této oblasti, zejména jejích předností a nedostatků, pro tvorbu návrhů dalšího možného využití této oblasti cestovním ruchem a pro tvorbu nového produktu cestovního ruchu.

Cíl a metodika

Analýza rekreačního potenciálu byla rozdělena do dvou částí:

- Hodnocení rekreačního potenciálu pomocí jednoduchých indexů: index ekologické významnosti, Defertova funkce, koeficient rekreační funkce území, koeficient zbylého rekreačního potenciálu, koeficient rekreační významnosti a index rekreační významnosti (Bičík, 1988, 1995; Kuchařová, 1984, Vystoupil, 1981).
- Modelování rekreačního potenciálu metodami prostorové analýzy dat v programu ArcGIS.

S ohledem na rozsah příspěvku se zaměříme na model rekreačního potenciálu v prostředí GIS. K modelování rekreačního potenciálu byly využity interpolační techniky, metoda reklasifikace a nástroje mapové algebry nadstavby Spatial Analyst software ArcGIS. Při sestavování rekreačního potenciálu území byly modelovány odděleně jeho dvě složky – přírodní a socioekonomický rekreační potenciál.

Jako základ pro konstrukci matematického modelu průběhu hodnot funkce přírodního rekreačního potenciálu byla využita interpolační metoda IDW, tj. metoda vážených inverzních vzdáleností. Jde o poměrně výpočetně rychlou metodu. Nevýhodou může být jistá tendence k tvorbě koncentrických izolinií kolem primárních, tj. předem známých hodnot.

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu **Studium ekonomiky rozvoje venkova na JU v Českých Budějovicích**, ESF - operační program: Vzdělávání pro konkurenceschopnost, prioritní osa: Terciární vzdělávání, výzkum a vývoj; oblast podpory: 2.2 Vysokoškolské vzdělávání, pod evidenčním číslem CZ.1.07/2.2.00/07.0178

Metoda IDW využívá váženého lineárního průměru. Interpolovanou hodnotu z v bodě $[x,$

$$y] \neq [x_i, y_i]$$
 získáme z rovnice:
$$z = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{z_i}{d_i^h}}{\sum_{i=1}^n \frac{1}{d_i^h}}, \quad (1)$$

kde z je interpolovaná hodnota, z_i je předem známá hodnota v bodě $[x_i, y_i]$, d_i je vzdálenost mezi body $[x,y]$ a $[x_i, y_i]$. Vahou používanou ve výpočtu je pak recipročná hodnota vzdálenosti měření od lokálního odhadu s mocninou h . Mocnina h se volí zpravidla 1, 2 či 3. V případě, že $h=2$ mluvíme o inverzní čtvercové vzdálenosti. Funkční hodnoty přírodního rekreačního potenciálu byly prostorově vztaženy k souřadnicím centroidů k. ú. obcí.

Přírodní (PRP) i socioekonomický (SRP) rekreační potenciál byly modelovány v podobě lineární funkce. V případě PRP byly použity tyto parciální proměnné: X_1 ...vodní plochy, X_2 ...silnice, X_3 ...zastavěné plochy, X_4 ...louky, X_5 ...lesy, X_6 ...orná půda, X_7 ...zahrady, X_8 ...sady, X_9 ...ostatní plochy. Lineární koeficienty byly stanoveny na základě výsledků terénního šetření. Při konstrukci PRP jsme vycházeli z předpokládaného vztahu mezi atraktivitou jednotlivých typů využití ploch pro konkrétní typy turistického využití, které lze vyjádřit pomocí důvodu návštěvy.

Tabulka 1 – Váhy stanovené na základě terénního průzkumu

Důvod návštěvy	Váhy parciálních proměnných v %
voda	45,0
cyklistika, pěší turistika, sport	26,0
kultura a zábava	9,0
příroda	11,0
jiné	9,0

Zdroj: dotazníkové šetření

Získali jsme tak funkci přírodního rekreačního potenciálu ve tvaru:

$$f(\text{PRP}) = 0,45 * X_1 + 0,26 * X_2 + 0,09 * X_3 + 0,11 * (X_4 + X_5) + 0,09 * (X_6 + X_7 + X_8 + X_9). \quad (2)$$

Obdobným způsobem jako přírodní rekreační potenciál byl konstruován i socioekonomický rekreační potenciál (SRP) středního Pootaví pro cestovní ruch a rekreaci. Parciální proměnné a jejich váhy jsou uvedeny v tabulce č. 2. Jednotlivé proměnné byly sestaveny na základě dostupných dat. Dopravní dostupnost vyjadřuje součin vzdálenosti (v km) každé obce od Horažďovic (největší středisko ve sledovaném území) a celkového počtu spojů z Horažďovic do dané obce za den. Index mládí je vyjádřen podílem počtu obyvatel do 15 let vzhledem k počtu lidí ve věku nad 65 let žijících v jednotlivých obcích. Relativní index vývoje počtu místního obyvatelstva vyjadřuje vývoj počtu obyvatel jednotlivých obcí v období 1921 – 2006 ve vztahu k území jako celku. Tento údaj tak vyjadřuje úroveň růstu populace či vylidňování jednotlivých obcí. Neméně důležitými proměnnými jsou podíl ekonomicky aktivních obyvatel zaměstnaných v pohostinství, ubytování a obchodě k celkovému počtu ekonomicky aktivních v každé obci. Celková ubytovací kapacita byla sestavena na základě vlastního šetření a zahrnuje v sobě počty lůžek v objektech hromadné i individuální rekreace. Vliv na vývoj individuální rekreace může mít i poslední proměnná, a tou je podíl neobydlených domů na celkovém bytovém fondu obce.

Spojité povrch obou potenciálů byl následně z důvodů lepší interpretovatelnosti reklasifikován do pěti kategorií.

Překrytím vrstev, které zobrazují modely přírodního a socioekonomického rekreačního potenciálu pomocí funkcí mapové jsme získali model celkového rekreačního potenciálu, který vyjadřuje celkový vliv obou ukazatelů na současný stav a další možný směr rozvoje

rekreačního využití sledovaného území. Zároveň podtrhuje fakt, že nelze jednotlivé složky rekreačního potenciálu vnímat jako oddělené, neovlivňující se veličiny.

Tabulka 2 – Parciální proměnné SRP včetně vah

Proměnná	váha
dopravní dostupnost	0,3015
index mládí místního obyvatelstva	0,0646
relativní index růstu počtu místního obyvatelstva (1921 -2006)	0,1237
podíl ekonomicky aktivních obyvatel zaměstnaných v pohostinství, ubytování, obchodě *	0,2003
celková ubytovací kapacita	0,2456
podíl neobydlených domů na celkovém bytovém fondu obce *	0,0643

Zdroj: Klufová, 2003

Výsledky

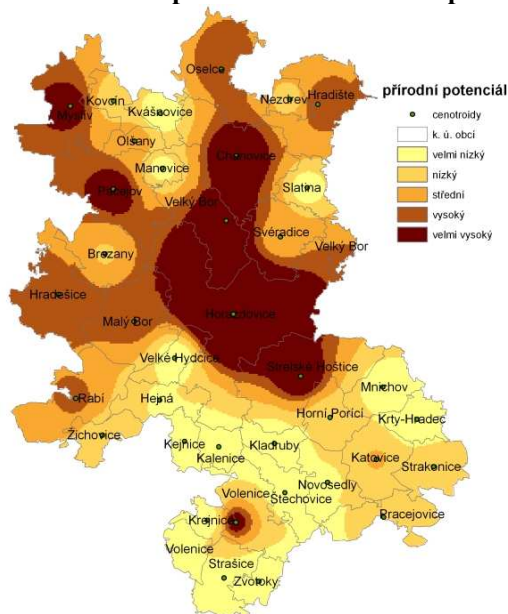
Z obrázku 1 vyplývá pozoruhodná skutečnost. A to ta, že nejvyšší hodnotu přírodního rekreačního potenciálu má největší sídlo z celého regionu. Je zajímavé, že Horažďovice v tomto hodnotou tohoto parametru předstihly jak obce ve větší blízkosti Šumavy, tak i obce s větší hustotou silnic a mnohem menšími podíly ploch se zemědělským využitím. Přehlédneme-li tedy tuto skutečnost, pak již lze ostatní obce mezi sebou navzájem porovnávat. Touto úvahou se tak do popředí z hlediska významu přírodního rekreačního potenciálu dostávají i obce, které byly doposud z hlediska své významnosti pro cestovní ruch podceňovány. Jedná se zejména o obce severně a západně od Horažďovic. Tato oblast je z hlediska hromadného cestovního ruchu velice opomíjena a představuje tak významný potenciál pro další rozvoj individuální rekreace, což posloužilo také jako východisko při návrhu konkrétního produktu cestovního ruchu.

Z obrázku 1 mimo jiné vyplývá, že např. obce Horní Poříčí, doposud vykazující vysoké hodnoty u předešlých ukazatelů intenzity cestovního ruchu silně zaostává za obcemi v severozápadním sektoru sledovaného území. To je pravděpodobně způsobeno přesyceností hromadného cestovního ruchu v této obci a zejména pak její blízká poloha k zemědělsky orientovaným obcím (Novosedly, Kladruby apod.).

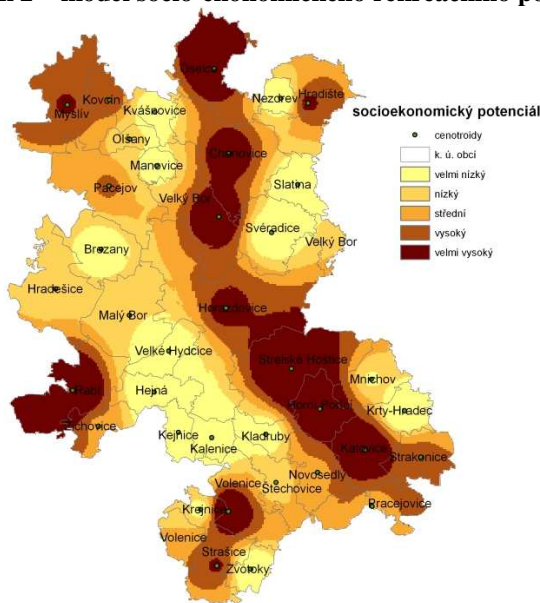
Funkce socioekonomického rekreačního potenciálu na obrázku 2 znázorňuje mimo aktivity cestovního ruchu, které mají citelný dopad na charakter některých obcí především vázanost vysokých hodnot tohoto potenciálu k silniční tepně spojující sledované území s významnými centry jihozápadních Čech. Výjimku tak tvoří jen obce Rabí, které kromě mimořádně vysokých ubytovacích kapacit disponuje i výbornou dopravní dostupností a dalšími atraktivitami cestovního ruchu a dále pak obec Volenice, jejíž vysoká hodnota je dána především nadprůměrně vysokým indexem mládí a množstvím objektů sloužících k individuální rekreaci. Na této mapě jsou lépe patrná místa, jež jsou postižena nízkým socioekonomickým rekreačním potenciálem. Příčinami, jež jsou zde zachyceny, jsou především nízká dopravní dostupnost, absence napojení na významné dopravní cesty, vyklidňování a malý počet objektů, sloužících k rekreaci

Díky vysokým hodnotám SRP se k těmto obcím řadí i Rabí, Volenice a dále pak „okrajové obce“ sledovaného území – Kovčín, Myslív, Hradiště a Strašice. Všechny tyto obce se z hlediska rekreačního potenciálu jeví jako velice perspektivní. Naopak nejhůře jak z hlediska socioekonomického, tak i přírodního potenciálu dopadly obce Krty-Hradec, Kalenice, Kejnice, Slatina, Hejná, Kvášňovice, Zvotoky, Svěradice, Nezdřev, Kladruby a překvapivě i Velké Hydčice, což je potvrzeno i mapou č. 3, která vznikla po reklasifikaci mapy předešlé.

Obrázek 1 – model přírodního rekreačního potenciálu



Obrázek 2 – model socio-ekonomického rekreačního potenciálu



Po překrytí vrstvy přírodního rekreačního potenciálu se socio-ekonomickým jsme získali vrstvu celkového potenciálu a podobně jako v případě dílčích potenciálů pro lepší interpretovatelnost reklasifikovali. Celkový potenciál vznikl na základě funkcí mapové algebry, kdy funkce součet i průměr hodnot dali po reklasifikaci v podstatě stejné prostorové uspořádání (viz obrázek 3). Nejvyšších hodnot, podobně jako v případě socioekonomického rekreačního potenciálu, dosahují obce, které kopírují nejrychlejší trasu, spojující krajská města– Plzeň a Českých Budějovic. Všechny tyto obce nedosahují ani dvou třetin průměru těchto dvou potenciálů. Důvody se vesměs opakují.

Téměř všechny tyto obce trpí nízkou dopravní dostupností, malým počtem rekreačních objektů, typem hospodářské činnosti a zejména pak silnou konkurencí v podobě nejen sdružených obcí (např. Rabí, Horní Poříčí, Střelské Hoštice, Katovice apod.), ale i konkurencí v podobě okolních měst Strakonice a Sušice a jejich turistickými atraktivitami.

Další možnosti využití různých nástrojů GIS pro analýzu cestovního ruchu a rekreace v oblasti Středního Pootaví předpokládáme při řešení problematiky vytipování ploch vhodných pro další rozvoj turistických a rekreačních aktivit a na druhé straně také určování ploch potenciálně ohrožených těmito aktivitami. V tomto případě bude nutno do analýzy zahrnout jednotlivé eventuální zóny ochrany přírody v daném území, jednotlivé prvky územních systémů ekologické stability, maloplošná chráněná území a vytipovat tak potenciální problematická místa, kde by mohl cestovní ruch být v rozporu s ochranou přírody či jiných zdrojů. Výsledky všech těchto zjištění by pak měly posloužit jako podklady pro budoucí management jednotlivých aktivit v tomto území.

Literatura

- [1] BIČÍK, I. Hodnocení stavu, vývoje a výhledu struktury ploch v zázemí Prahy, výzkumná zpráva. Katedry sociální geografie a regionálního rozvoje Přírodovědecká fakulta UK, Praha, 1988, 102 s.
- [2] BIČÍK, I. (1995): Příspěvek k metodice vymezení rekreačního potenciálu území. In: *Zminany w przestrzeni geograficznej w warunkach transformacji społeczno-ekonomicznej (na przykładzie obszarów wiejskich)*, Uniwersytet Warszawski, 1995, s. 17 – 23
- [3] *Defertova funkce* [online]. 2007 [cit. 2009-03-13]. Dostupný z WWW: <http://ucr.uhk.cz/page.aspx?page_id=31&mode=1&letter=21>.
- [4] *Ekonomicky aktivní obyvatelstvo podle odvětví v obcích okresu* [online]. 2002 [cit. 2009-01-29]. Dostupný z WWW: <http://vdb.czso.cz/vdbvo/tabparamzdr.jsp?cislotab=OB033_OK.62&verze=2>.
- [5] *Chráněná území Jihočeského kraje* [online]. 2005 [cit. 2009-02-28]. Dostupný z WWW: <http://www.kraj-jihocesky.cz/file.php?par%5Bid_r%5D=10664&par%5Bview%5D=0>.
- [6] KUCHAROVÁ, Z. Rekreační zázemí hl. města Prahy, diplomová. práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Přírodovědecká fakulta UK, Praha,, 1984, 65 s.
- [7] KLUFOVÁ, R. Cestovní ruch Třeboňska. dizertační. práce, Katedra sociální geografie a regionálního rozvoje, Přírodovědecká fakulta UK, Praha,, 2003, 131 s.
- [8] LONGLEY, P., BATTY, M. (eds.). *Spatial Analysis: Modelling in GIS Environment*, Bell&Bain, Glasgow, 1996, 395 pp., ISBN: 978-0-470-23615-4
- [9] *Sčítání lidu, domů a bytů 2001* [online]. 2005 [cit. 2009-02-03]. Dostupný z WWW: <<http://www.czso.cz/sldb/sldb2001.nsf/index>>.
- [10] VYSTOUPIL, J. Geografické problémy (krátkodobé) rekreace v ČSR, kandidátská. disertační práce, Geografický ústav ČSAV, Brno, 1981, 146 s.

Title: The analysis of the tourism intensity in the Middle Otava region

Název: Analýza intenzity cestovního ruchu ve Středním Pootaví

Author/s: Bohuslav Švehla, Renata Klufová.

Abstract: The paper deals with the realized analysis of the tourism intensity in the Middle Otava region. An emphasis is laid on the modelling of recreation potential in a GIS environment. Results of the analysis should be projected into the proposal of a new tourism product. It could supplement the current offer of tourism services in the area and also to increase the attractiveness of the region.

Abstrakt: Příspěvek popisuje uskutečněnou analýzu intenzity využití středního Pootaví cestovním ruchem, zejména jeho rekreačního, přírodního a socio-ekonomického potenciálu za pomoci softwaru ArcGIS. Výsledek těchto analýz by se měl promítnout do návrhů doporučení vývoje cestovního ruchu v oblasti a do návrhu produktu cestovního ruchu. Ten by pak měl vhodně doplňovat stávající nabídku služeb cestovního ruchu ve sledovaném území a zároveň by měl zvýšit atraktivitu tohoto regionu v podhůří Šumavy.

Key words: tourism, recreation potential, GIS

Klíčová slova: cestovní ruch, rekreační potenciál, GIS

Contact

RNDr. Renata Klufová, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KMI
Studentská 13, 37005 České Budějovice
klufova@ef.jcu.cz, 389032707

POŽADAVKY NA PODNIKOVÝ IT SYSTÉM

Martin Tesař

Úvod

Již více než dvě desetiletí investují společnosti po celém světě do integrovaných podnikových aplikací, tzv. ERP (z angl. Enterprise Resource Planning) s cílem zvýšit produktivitu operativního řízení a omezit chybovost při zpracování informací potřebných pro toto řízení. Za tak dlouhou periodu zaznamenal trh s ERP bouřlivý vývoj z původně okrajového tržního výklenku v mohutný segment s ročním obratem v řádech bilionů \$ USD. Studie AMR Research® z roku 2007 udávala pro rok 2009 obrat 39,4 bilionů \$ USD a pro rok 2011 dokonce 47,7 bilionů \$ USD [3]. Pochopitelně probíhající finanční krize činí uvedené odhady nadsazenými, přesto jeden z největších producentů ERP firma SAP® uvádí pro první pololetí 2009 pouze nepatrný propad prodeje o 7 % [9]. Vystává tedy otázka, co vytváří z ERP tak dlouhodobě úspěšný tržní produkt? Respektive co můžeme, alespoň podle výrobců, očekávat od podnikového IT (ERP)? Částečnou odpověď v podobě analýzy předností, které na svých stránkách inzerují právě výrobci ERP řešení potenciálním zákazníkům přináší tento článek.

ERP systém můžeme definovat jako rozsáhlý integrovaný softwarový balík, který nabízí řešení pro administrativní i klíčové podnikové procesy. Umožňuje propojit jednotnou datovou základnu s hierarchickou strukturou podniku takovým způsobem, aby každé z úrovní byla poskytnuta relevantní data [2]. Propojuje data o zásobách s finančními daty, daty o prodejkách, lidských zdrojích. Podporuje tvorbu finančního výkaznictví, řízení lidí, materiálových a peněžních zdrojů dle nejlepších přístupů, tzv. best business practices [6]. Někteří autoři upozorňují, že ERP nelze chápat redukovane pouze ve smyslu aplikačního software, ale je třeba na něj nahlížet širěji [11], [12]. V tomto pojetí představuje ERP celek, který obsahuje prvky znalostního managementu, software, standardizované podnikové procesy, zkušenosti a myšlenky pracovníků podniku [11]. Na moderní ERP systémy se navíc klade požadavek značné adaptability, protože proud změn v ekonomickém prostředí podniku vyžaduje schopnost adekvátní reakce i ze strany jeho ERP [12]. Jedná se především o tzv. ERP II verze, které dokáží informačně propojit standardizované podnikové procesy nejen uvnitř hranic firmy, ale také mezi podniky navzájem [7].

Celkově lze shrnout, že ERP systém disponuje čtyřmi základními charakteristikami:

1. Jedná se o nadnárodní systém, který umí reagovat na obchodní modely a právní podmínky různých zemí, ve kterých firma působí.
2. Referenční modely, na nichž je ERP založen vycházejí z tzv. nejlepších praktik. Propojují data o lidském kapitálu, obchodních a finančních transakcích s organizační strukturou firmy.
3. Všechny organizační složky podniku mají díky principu jednotné databáze přístup k informacím o dění ve firmě v reálném čase.
4. Parametry každého ERP jsou jeho dodavatelem přizpůsobovány provozním podmínkám jednotlivých zákazníků [4].

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je sumarizovat potenciální benefity z implementace ERP systémů, které na svých stránkách inzerují přední producenti.

Data prezentovaná v článku byla získána z webových stránek 12 celosvětově působících výrobců ERP softwaru s využitím metod analýzy a syntézy.

Výsledky

Úspěch ERP systémů na trhu spočívá v předpokladu, že lepší informační propojení znamená větší konkurenční výhodu pro podniky, které ERP implementovaly [10]. Tento ideál působí jako velké lákadlo, proto si celá řada firem pořizuje ERP s cílem dosáhnout na výhody spojené s informační integrací procesů, jako např. on-line dosažitelnost dat, možnost centralizované kontroly a standardizace [8].

Obecně lze na základě odborné literatury rozdělit přínosy, které organizace při pořizování ERP systémů očekávají, do dvou hlavních oblastí. První představuje zvýšení operační výkonnosti a bezchybnosti v důsledku automatizace transakcí, spolu s dosažením lepší úrovně rozhodování. Druhou oblastí lepší pronikání na trh v důsledku zlepšení zákaznického servisu [10].

Nabízejí tyto přínosy výrobci ERP softwaru svým zákazníkům? Aby našel odpověď, prozkoumal autor webové stránky 12 celosvětově působících výrobců, viz tabulka 1.

Tabulka 1 – Přehled výrobců ERP software

Výrobce	Produkt	Webové stránky
Coda	Coda	www.coda.com
Deltek	Deltek	www.deltek.com
Epicor	Enterprise, Iscala, Vantage, Vista, CRS Retail	www.epicor.com
Exact	Exact, JobBOSS, Macola	www.exactsoftwarena.com
IFS	IFS, Lilly	www.ifsworld.com
Infor	Infor–EnterpriseResource Planning, Enterprise Asset Management	www.infor.com
Lawson	S3 (Staff, Source, Serve) and M3 (Make Move Maintain)	www.lawson.com
Microsoft	Dynamics – CP, SL, NAV, AX, CRM, POS, RMS	www.microsoft.com/dynamics
Oracle	Fusion, E-Business Suite, PeopleSoft Enterprise, JD Edwards EnterpriseOne	www.oracle.com
QAD	QAD	www.qad.com
Sage Group	Accpac ERP, Business Vision, PFW ERP, Sage Pro ERP	www.sage.com
SAP	mySAP ERP, Business One	www.sap.com

Zdroj: vlastní výzkum

Výsledky analýzy webových stránek výrobců ERP shrnuje tabulka 2.

Tabulka 2 - Přehled nejčastějších výhod, které inzerují výrobci ERP softwaru

Oblast	Inzerovaný benefit
Operační efektivnost	Udržování kontroly financí a jejich řízení s vyšší mírou efektivnosti. Monitoring a rychlá reakce na dění v oblasti podnikání.
	Spojení celého dodavatelského řetězce v produktivní, rychlý tok zboží s cílem redukce nákladů vázaných na existenci zásob.
	Sběr dat napříč celé organizace, snížení operačních nákladů, zkrácení dodacích lhůt a zvýšení rychlosti obratu zásob.
	Zvýšení produktivity plánovacích týmů, workflow a podnikových procesů.
Rozhodování	Manažeři získají jednotný skutečný zdroj dat pro strategické rozhodování.
	Tvorba finančního a ostatních reportingu pro pravidelné řízení společnosti.
	Komplexní, multidimenzionální pohled na informace v reálném čase.
	Zlepšení předpovědí, optimalizace plánování s cílem dodat správné věci na správné místo, ve správný čas a za přiměřených nákladů.
Zákaznický servis	Zvýšením efektivnosti v distribuci, automatizací, zlepšením zákaznického uspokojení přispívá ERP k urychlení finančního koloběhu (od nákupu surovin do obdržení platby za výrobky).
	Zvýšení ziskovosti a maximalizace prodejních příležitosti prostřednictvím integrovaného CRM.
	Podpora elektronické výměny dat (EDI, XML,...).
	Podpora výroby komplexních produktů pomocí výrobních konfiguratorů a projektového managementu.

Zdroj: vlastní výzkum

Skutečně, výrobci ERP softwaru inzerují na webu svým zákazníkům zlepšení v mnoha oblastech jejich podnikání, pořídí-li si příslušnou ERP aplikaci. Benefity je možné rozdělit do tří skupin: nárůst efektivnosti operativního řízení, zlepšení rozhodování a efektivnější zákaznický servis.

1. Operativní řízení. Výrobci ERP systémů dokáží prostřednictvím jejich modulového uspořádání vytvořit softwarovou podporu pro automatizaci podnikových procesů přesně podle odvětví podnikání konkrétního zákazníka. Tím, že implementace ERP software vyžaduje mít průběh podporovaných podnikových procesů určitým způsobem standardizovaný, vzniká možnost zvyšování efektivnosti operativního řízení prostřednictvím přesně definovaných kritérií. Vždy s ohledem na vyhodnocení finančního dopadu každého z podporovaných podnikových procesů. Protože ERP veškeré informace operativního charakteru ukládá do jednotné databáze, snižuje náklady na monitoring dílčích činností, zkracuje reakční čas operativních manažerů a tím podporuje růst efektivnosti operativního řízení.
2. Podpora rozhodování. Moderní ERP systémy, nejčastěji označované jako ERP II, jsou postaveny na principech multidimenzionálních pohledů na podniková data. Zahrnují prvky BI (Business Intelligence): datové sklady (Data Warehouses), datová tržiště (Data Marts), dočasná úložiště dat, integrační nástroje, reporting, OLAP (Online Analytical Processing), dolování dat (Data Mining), apod.

Tím pomáhají managementu zachytit stav firmy a trendy, které nemusejí být na první pohled zřetelné. ERP II nabízejí účinné reportovací nástroje pro získání zpětné vazby před i po uskutečnění rozhodnutí.

3. Zákaznický servis. Trendem ve vývoji ERP systémů je dokonalá integrace dříve samostatných CRM (Customer Relationship Management) aplikací. Z ERP tak vzniká automatizovaný nástroj pro plánování, sledování a zajišťování zdrojů potřebných k realizaci zakázek a řízení dodavatelského řetězce. Včetně elektronické komunikace a výměny dat s dodavateli i odběrateli (EDI, XML,...).

V mnoha oblastech ERP software, který podniky skutečně vlastní, může pomoci výrazně zlepšit provádění jejich obchodních aktivit. Co je největší překážkou? Jednoduše schopnost rozlišit co je reálné [5]. Implementace ERP není vždy univerzálně úspěšná, tzv. samospasitelná. Jsou známy mnohé případy nepovedených projektů [1].

Přesto, výhody, kterých lze dosáhnout při použití ERP systémů jsou různé a mohou způsobit zlepšení efektivnosti organizace díky integraci podnikových procesů. Sladění podnikové strategie s ERP systémy nabízí nové příležitosti jak dělat obchod. Obdobně jako většina očekávání spojených s investicemi do IT, přínosy z implementace ERP jsou často obtížně vyjádřitelné, kvantifikovatelné [2].

Co by tedy měl zvážit zákazník, který se rozhoduje zda ERP pořídit či nikoliv? Především je nutné posoudit, zda zákazník:

- Potřebuje těsnější finanční kontrolu a důvěryhodnější finanční reporting.
- Žádá více konzistentní data, která mu poskytnou globálnější pohled na jeho obchod.
- Potřebuje nástroj pro zlepšení zákaznického servisu.
- Žádá podporu pro zpětnou vazbu při prodejkách a plánování, aby organizace neslibovala svým zákazníkům ceny a termíny, které není schopná splnit.
- Ocení schopnost automatizovat podnikové procesy jako fakturaci, prodejní a nákupní objednávky v jednom systému.
- Očekává zvýšení dynamiky dodavatelsko-odběratelské sítě.

Pokud na zmíněné otázky zní odpověď ano, měl by potenciální zákazník zvážit alternativu pořízení ERP systému pro svoji organizaci [7].

Závěr

Výrobci ERP aplikací inzerují na svých webových stránkách množství výhod a důvodů, proč by si měl potenciální zákazník pořídit ERP systém. Zejména, jedná-li se konkrétně o zakoupení jejich produktu. Inzerují zvýšení operativní efektivnosti, zlepšení relevantnosti rozhodování managementu, zvýšení komfortu zákaznického servisu při zachování konkurenceschopných nákladů podniku, respektive při jejich poklesu. Zkrátka výhody, kterých lze implementací ERP aplikací dosáhnout jsou různorodé, stejně jako marketingové aktivity jejich výrobců. Otázkou i nadále zůstává objektivní možnost jejich kvantifikace, respektive finančního vyjádření efektivnosti investic do příslušného softwaru. Přesto podle studie AMR Research® zaznamenává trh s ERP masivní rozvoj. Příčinou bude patrně předpoklad firem, že lepší informační propojení znamená větší konkurenční výhodu pro podniky, které ERP zavedly.

Literatura

- [1] BENCO, D., PRATHER, L. Market Reaction to Announcements to Invest in ERP Systems. *Journal of Finance and Accounting*, 2008. Vol. 47, No. 4, pp. 145 – 169.
- [2] FUSS, C. GMEINER, R. SCHIERECK, D., STRAHRINGER, S. ERP Usage in Banking: An Exploratory Survey of the World's Largest Banks. *Information Systems Management*, 2007. Vol. 24, No. 2, pp. 155 – 171.
- [3] JACOBSON, S. et. al. *The ERP Market Sizing Report, 2006-2011 [online]*. 2009 [cit. 2009-10-02]. Dostupné z: < www.sap.com/solutions/business-suite/erp/ >.
- [4] KANG, S. PARK, J. H. YANG, D. H. ERP Alignment for positive business performance: Evidence from Korea's ERP Market. *Journal of Computer Information Systems*, 2008. Vol. 21, No. 3, pp. 25 – 38.
- [5] KUGEL, R. D. Getting More From ERP. *Business finance*, 2007. Vol. 33, No. 5, pp. 45 – 46.
- [6] MARKUS, M. L., TANIS C. FENEMA. P. C. Multisite ERP Implementations. *Communications of the ACM*, 2000. Vol. 43, No. 4, pp. 42 – 46.
- [7] O'LEARY, D. E. Enterprise Resource Planning (ERP) Systems: An Empirical Analysis of Benefits. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 2004. Vol. 1, pp.63 – 72.
- [8] SANGYOUB, L., ARIF, A. U., JANG, H. *Quantified benefit of implementing enterprise resource planning through process simulation*. NCR Research Press Web, 2004 [online]. 2009 [cit. 2009-10-02]. Dostupné z: < <http://cjce.ncr.ca> >.
- [9] SAP AG. *SAP Interim Report, january – june 2009 [online]*. 2009 [cit. 2009-10-02]. Dostupné z:< www12.sap.com/about/investor/reports/quarterlyreport/2009/pdf/q2>.
- [10] STRATMAN, J. K. Realizing Benefits from Enterprise Resource Planning: Does Strategic Focus Matter? *Production and Operations Management*, 2007. Vol. 16, No. 2, pp. 203 – 216.
- [11] WANG, Z. J., XU, X. F., ZHAN, D. C. Component reuse based agile reconfiguration for Enterprise Resource Planning (ERP) systems in manufacturing enterprises. *International Journal of Production Research*, 2006. Vol. 44, No. 23, pp. 5107 – 5129.
- [12] XU, X. F. New generation ERP: web-based real-time ERP. *Manuf. Inform. Eng. China*, 2003. Vol. 7, pp. 11 – 13.

Title: Requirements of company's IT system

Název: Požadavky na podnikový IT systém

Author/s: Martin Tesař

Abstract: Author of this entry researched 12 web pages of worldwide ERP producers with the aim to compare user's benefits which are advertised on web pages. Since a suitable software essentially influences the efficiency of the company. It also influences the accuracy of data, which managers use as a base for their everyday decisions including decisions of a strategic kind. The entry summarizes the results. For the ERP solutions it accents their contributions, but remembers their possible limitations.

Abstrakt: Autor příspěvku prozkoumal webové stránky 12 celosvětově působících výrobců ERP softwaru s cílem porovnat uživatelské benefity, které tyto výrobci inzerují na svých stránkách. Protože vhodný software zásadním způsobem limituje efektivnost podniku. Ovlivňuje totiž přesnost dat, na jejichž základě provádějí manažeři svá každodenní rozhodnutí i rozhodnutí strategické povahy. Výsledky analýzy přináší článek. Vyzdvihuje přínosy ERP řešení, ale nezapomíná ani na možná omezení.

Key words: benefits, ERP, producer, customer, efficiency

Klíčová slova: benefity, ERP, výrobce, zákazník, efektivnost

Contact

Ing. Martin Tesař
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, KRE
Studentská 13, 37005 České Budějovice
t-mar@seznam.cz, 721410366

ROZVOJ VENKOVA A LOKÁLNÍCH EKONOMIK V BRANIBORSKU[#]

Karel Tomšík

Úvod

Ekonomická transformace oblastí na území bývalé Německé demokratické republiky se neobešla bez problémů, z nichž řada přetrvává do současné doby. Přestože spolková vláda investovala po roce 1990 ve východní části Německa značné prostředky do infrastruktury a renovaci sídel, ekonomické subjekty v nových spolkových zemích se jen s velkými potížemi adaptovaly na konkurenční podmínky tržní ekonomiky po znovusjednocení. To vedlo k výraznému útlumu ekonomických aktivit, který byl doprovázen nárůstem nezaměstnanosti a celkovým úpadkem rozvoje východoněmeckých oblastí. Tyto negativní jevy se projevíly v silné míře ve venkovských oblastech. Oblast bývalé NDR však byla na druhou stranu první oblastí transformující se ekonomiky, která se stala součástí Evropských společenství. Aktéři místního rozvoje ve východoněmeckých regionech tak dnes mají již poměrně dlouholeté zkušenosti s rozvojovými strategiemi a jejich realizací v podmínkách společných politik EU. Vzhledem k těmto skutečnostem mohou být některé uplatňované přístupy inspirací pro další členské státy, zejména ty, které prošly v druhé polovině minulého století obdobným vývojem.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je zhodnocení uplatňovaných přístupů k rozvoji venkova v Braniborsku a zhodnotit jejich dopadu na ekonomickou a sociální situaci s ohledem na současné problémy vyvolané ekonomickou krizí. Informace uvedené v tomto článku byly získány na základě studia relevantních podkladových materiálů uvedených v seznamu literatury a vlastního šetření prováděného na Humboldtově univerzitě v Berlíně a v regionech Braniborska.

Výsledky

Charakteristika Braniborska

Spolková země Braniborsko zaujímá území téměř 30.000 km², což představuje přibližně 9 % území Spolkové republiky Německo. I přes geografickou blízkost hlavního města Berlína, které je situováno prakticky uprostřed spolkové země, je Braniborsko poměrně málo osídlené. Žije zde přes 2,5 mil. obyvatel a průměrná hustota osídlení činí 86 obyvatel na km². V typicky venkovském prostoru (s vyloučením příměstských oblastí Berlína a sídel nad 20.000 obyv.) činí hustota zalidnění pouze 43 obyvatel na km². Vzhledem k nízkému počtu obyvatel tak na rozdíl od ostatních nových spolkových zemí v Braniborsku nedošlo po roce 1989 k rapidnímu úbytku obyvatelstva, v posledních letech je typický spíše příliv obyvatelstva především z Berlína.

Území Braniborska je pro potřeby relevantních politik EU rozděleno do dvou oblastí NUTS 2: Braniborsko – severovýchod a Braniborsko – jihozápad. Pro období let 2007 – 2013 je region Braniborsko – severovýchod zařazen do cíle Konvergence, poněkud ekonomicky vyspělejší region Braniborsko – jihozápad se díky tzv. statistickému účinku již dostal

[#] Článek je zpracován jako jeden z výstupů výzkumného projektu „Ekonomika zdrojů českého zemědělství a jejich efektivní využívání v rámci multifunkčních zemědělskopotravinářských systémů registrovaného u MŠMT pod evidenčním číslem MŠM 604607090

do přechodného režimu „phasing-out“, pro který však platí z hlediska financování stejná pravidla jako pro oblasti spadající do cíle Konvergence. Toto zařazení poukazuje na skutečnost, že oblast Braniborska patří z hlediska ekonomické vyspělosti (měřeno HDP na obyvatele) k podprůměrným oblastem EU. V období let 2003 – 2005 dosahoval průměrný HDP na obyvatele v oblasti Braniborsko – severovýchod v průměru 72 % HDP/obyvatele úrovně EU-27, zatímco Braniborsko – jihozápad 81 %. Je nutné však zohlednit, že v Braniborsku jihozápad se nacházejí větší města, jako např. Postupim, která dosahují obecně vyšších hodnot tohoto ukazatele. Vývoj HDP jako celku a za jednotlivé sektory v období 2000 – 2007 je znázorněn v tabulce 1.

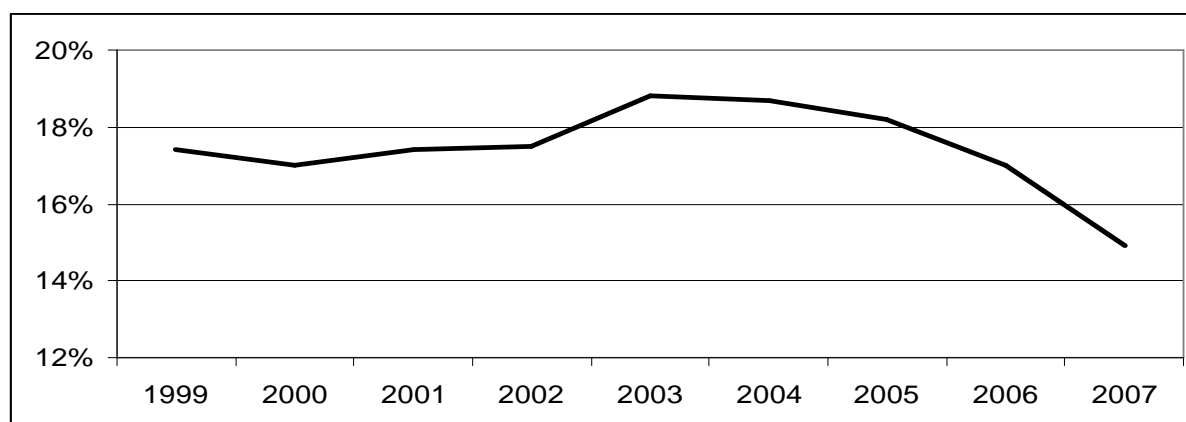
Tabulka 1 – Vývoj celkového HDP a HDP jednotlivých sektorů v Braniborsku (2000 = 100)

rok	celkový HDP	Podíl jednotlivých sektorů					
		Zemědělství, lesnictví, rybolov	průmysl (mimo stavebnictví)	stavebnictví	obchod, pohostinství a doprava	finanční sektor	ostatní služby
2001	100,5	100,8	116,7	84,8	102,0	110,5	99,0
2002	100,3	100,8	105,3	76,7	105,5	115,5	98,2
2003	100,0	100,6	90,7	73,3	102,8	122,1	96,4
2004	101,1	102,1	120,5	68,0	103,8	124,0	96,5
2005	102,0	103,2	108,1	61,2	106,2	131,2	94,0
2006	103,8	104,6	96,6	64,6	109,7	133,5	93,8
2007	105,5	107,1	93,4	66,3	111,7	137,4	93,5

Zdroj: Statistisches Jahrbuch Brandenburg, 2008

Ve struktuře ekonomiky Braniborska převažují malé podniky (zejména mikropodniky do 10 zaměstnanců, které co do celkového počtu tvoří více než 80 % všech podnikatelských subjektů). V tomto směru se situace příliš neliší od celoněmeckého průměru. Ovšem v Braniborsku je oproti celoněmeckému průměru nižší zastoupení velkých podniků. Podniky s více jak 500 zaměstnanci zaměstnávají necelých 14 % ekonomicky aktivního obyvatelstva. Obdobně jako i v ostatních nových spolkových zemích, Braniborsko se potýká s vysokou nezaměstnaností, která přes klesající tendenci posledních let, která je patrná z grafu 1, stále výrazně přesahuje celoněmecký i celoevropský průměr.

Graf 1 – Vývoj nezaměstnanosti v Braniborsku



Zdroj: <http://de.statista.com>

Vzhledem k tomu, že se ve venkovských oblastech Braniborska nachází řada malých obcí, je venkovský rozvoj výrazným prvkem celkové rozvojové strategie spolkové země. Hospodářskou páteří venkovských oblastí zůstává zemědělství, stále větší roli v ekonomice venkovských oblastí hraje turismus. Ten je často propojován s aktivitami orientujícími se na přímý prodej nebo na nabídky služeb pro volný čas a rekreaci.

Strukturální změny, které nastaly po roce 1989, přinesly oblasti značné problémy v souvislosti s redukcí ekonomických aktivit a celkovým úpadkem. V některých částech, zejména v periferních a řídko osídlených oblastech, problémy se strukturálním přizpůsobením přetrvávají. Pozitivní vývoj je typický především pro oblasti s rekreačním potenciálem a lokality v blízkosti hlavního města s vyšší úrovní ekonomických aktivit.

Koncepty rozvoje venkova

Rozvoj venkovského prostoru Braniborska (obdobně jako i jiných spolkových zemí) je podporován na základě dvou konceptů, které se vzájemně prolínají. Jedná se o tzv. Integrovaný rozvoj venkova (*Integrierte ländliche Entwicklung, ILE*) a program EU LEADER.

Integrovaný rozvoj venkova

Integrovaný rozvoj venkova vychází ze zásad stanovených v tzv. Spolkovém úkolu zlepšení zemědělských struktur a ochrany pobřeží (*die Gemeinschaftsaufgabe zur Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes, GAK*). Hlavním cílem jednotlivých opatření je posilování ekonomické výkonnosti a zabezpečení pracovních příležitostí. Tato koncepce je realizována prostřednictvím orgánů státní správy, ovšem může podporovat rovněž místní akční skupiny. Jedná se konkrétně o podporu regionálního managementu v rámci programu LEADER a podporu vzorových opatření v rámci programu LEADER k naplňování cílů 1 – 3 (na základě nařízení Rady 1698/2005). Propojení rozvoje venkova v rámci ILE a programu LEADER tak má potenciál zvyšovat efektivitu prováděných opatření a generovat synergické efekty.

Program LEADER

Rozvoj venkovských oblastí v Braniborsku může využívat dlouhodobé zkušenosti z uplatňování metody LEADER. V současném období je program LEADER upraven nařízením Rady 1698/2005 a na rozdíl od ILE je realizován úrovní místních akčních skupin (MAS).

Některé ze současných existujících místních akčních skupin mají již dlouhodobější zkušenosti, které nasbíraly již od existence iniciativy LADER II. V období let 2000 – 2006 (tedy v období fungování iniciativy LEADER+) bylo v Braniborsku do tohoto programu zapojeno celkem 13 místních akčních skupin. Přestože koncepty jednotlivých skupin byly značně rozdílné, jejich filosofii pojilo stejné motto, které mělo poukázat na to, že oblast postižená ekonomickým úpadkem během transformačního období je oblastí, která před sebou může mít perspektivní budoucnost.

Pro programové období 2007 – 2014 bylo v Braniborsku ustanoveno celkem 14 místních akčních skupin. Přestože je to pouze o jednu skupinu více než v předchozím období, došlo zároveň k výraznému rozšíření pokrytí území Braniborska místními akčními skupinami, neboť územní vymezení původních MAS prodělalo značné změny. Místní akční skupiny tak pokrývají v současné době převážnou většinu území Braniborska s výjimkou větších měst a nejbližšího okolí Berlína. To dává možnost prakticky všem zainteresovaným aktérům venkovských oblastí Braniborska aktivně se do programu zapojit.

Strategické rozvojové přístupy

Rozvojové plány místních akčních skupin Braniborska pochopitelně reflektují místní specifika. Při jejich bližším posouzení však lze vyzorovat některé společné rysy, které vyplývají z obdobného charakteru venkovského prostoru, ekonomické situace a relativně srovnatelných příležitostí.

Strategie prakticky všech oblastí zapojených do programu LEADER se orientují na turistický ruch. Braniborsko má v této oblasti široký potenciál vzhledem k blízkosti hlavního města. Většina rozvojových aktivit zaměřených na zlepšování infrastruktury, rozvoj venkovských služeb, obnovu sídel apod. je spojena s cílem zatraktivnit venkovské oblasti pro návštěvníky přinášející ekonomické oživení.

Dalším společným rysem mnoha rozvojových programů je orientace na rozvoj lokálních ekonomik. Útlum ekonomických aktivit ve venkovském prostoru Braniborska v 90. letech minulého století vyvolal nutnost hledání nových cest vedoucích k hospodářskému oživení. Většina strategií vychází ze skutečnosti, že konkurenceschopnost není determinována pouze náklady, respektive realizačními cenami, ale neméně důležitá je i orientace na kvalitu a generování vyšší přidané hodnoty. V tomto směru mají mnohé ekonomické subjekty braniborského venkova značné zkušenosti.

Podpora místních ekonomik a orientace na lokální produkty je prioritou například pro oblasti MAS Wald und Heideband, Schraden, Strittmatterland nebo Oderland. Nejvíce hmatatelné výsledky byly zřejmě dosaženy v rámci MAS Spreewald. Hospodářství této oblasti výrazně ovlivnila strategie orientace na přidanou hodnotu a regionální produkty. Tento koncept byl významně podpořen zaregistrováním regionální ochranné známky, která garantuje původ produkce a tím stabilizuje lokální produkci. Dalším výrazným rysem strategie MAS Spreewald je koncepce vybudování celé výrobní vertikály, která umožní maximalizovat přidanou hodnotu všem zapojeným článkům, eliminuje nerovnoprávné postavení zapojených subjektů a prakticky zaručuje, že generovaná přidaná hodnota zůstává z převážné části v regionu a neodchází mimo něj. Aktivity MAS Spreewald se tedy výrazně orientují na ekonomickou životaschopnost oblasti a snaží se o komplexní přístup zabezpečující podporu všem významným místním ekonomickým aktivitám.

Závěr

Přestože dostupné statistické údaje nenabízejí možnost kvantifikovat vliv rozvoje lokálních ekonomik (zejména v rámci jednotlivých MAS) na celkové hospodářství Braniborska, lze tyto efekty odvodit nepřímou. Jak vyplývá z tabulky 1, vývoj v primárním sektoru Braniborska byl z hlediska generovaného HDP od roku 2000 stabilní a dynamika růstu převyšovala celkový růst HDP. Primární sektor má své nejvýznamnější zastoupení ve venkovských oblastech, které jsou z významné části ovlivňovány právě aktivitami MAS.

Vzhledem k tomu, že i v České republice se pro období 2007 – 2013 výrazně navýšily možnosti ovlivňovat rozvoj lokálních ekonomik prostřednictvím programu LEADER, mohou být některé přístupy a zkušenosti z Braniborska z důvodu značných similarit inspirativní i v českých podmínkách.

- Přístupy v rámci programu LEADER se zaměřují na rozvoj malého a středního lokálního podnikání. Lze usuzovat, že struktura podniků s větším zastoupením malých a středních podniků působí na braniborskou ekonomiku v době ekonomické krize stabilizačně. Právě venkovský prostor a jeho rozvojové aktivity se významně podílí na rozvoji místních podnikatelských subjektů. Rovněž pracovní trh je možné v současné době hodnotit jako stabilní i přes důsledky krize. Vývoj nezaměstnanost v Braniborsku je ilustrován v grafu

1, nejnovější předběžné údaje potvrzují, že ani období ekonomické krize by nemělo v tomto trendu přinést zásadní obrat.

- Pro ekonomiku Braniborska je důležitá orientace na přidanou hodnotu a využívání místních zdrojů. Jak uvádí výroční ekonomická zpráva Braniborska za rok 2009, v Braniborsku se etablovaly potravinářské podniky orientující se na kvalitu a regionální speciality, jejichž existence je úzce spojena s regionálními rozvojovými programy (jako např. LEADER). Tyto podniky působí v době ekonomické krize na celkovou ekonomickou situaci stabilizačně.
- Pro řadu jiných oblastí může být inspirující zejména přístup k podporám z veřejných zdrojů, který vychází z filosofie, že podpora by neměla být chápána jako příspěvek k zachování jinak ekonomicky neudržitelných aktivit, ale měla by být pokud možno využita k takové transformaci lokální ekonomiky, která v dlouhodobém horizontu zabezpečí ekonomickou životaschopnost bez závislosti na externích podporách.

Literatura

- [1] *Entwicklungsplan für den ländlichen Raum Brandenburgs und Berlin 2007 – 2013*. Potsdam, Ministerium für ländliche Entwicklung, Umwelt und Verbraucherschutz des Landes Brandenburg, 2007. 231 s. CCI 2007DE06RP007
- [2] EVROPSKÁ KOMISE: *Rural development in the European Union. Statistical and Economic Information*. Brusel, EC DG Agri, 2008. 376 s.
- [3] *ILE/LEADER [online]*. 2009 [cit. 2009-11-08]. Dostupné z: http://www.spreewald-erlebnis.de/cms/publicSite/site_4/index.html
- [4] *Integrierte ländliche Entwicklung (ILE) und LEADER [online]*. 2009 [cit. 2009-10-05]. Dostupné z: <http://www.mluv.brandenburg.de/cms/detail.php/51bm1.c.160692.de>
- [5] *Jahreswirtschaftsbericht 2009*. Potsdam: Ministerium für Wirtschaft, 2009. 117 s.
- [6] *Ländliche Räume – Konzepte und Strategien [online]*. 2009 [cit. 2009-09-13]. Dostupné z: http://www.bmelv.de/cln_172/DE/Landwirtschaft/Laendliche-Raeume/laendliche-raeume_node.html
- [7] SCHADE, G., LEIDTKE, D. Probleme der Regionalvermarktung im Berliner Umland. *Dachverband Agrarforschung: Regionale Vermarktungssysteme in der Land-, Ernährungs- und Forstwirtschaft*, Schriftenreihe Agrarspectrum, 2000. sv. 30, s. 55 - 66
- [8] SCHWERDTNER, W. *Erfolgsfaktoren im Regionalmarketing ländlicher Räume*. Berlin: BOD Verlag, 2008. 324 s. ISBN: 978-3837065800
- [9] *Statistisches Jahrbuch 2008*. Potsdam, Amt für Statistik Berlin – Brandenburg. Kulturbuch Verlag. 632 s.
- [10] TOMŠÍK, K.: Priorities of the Rural Development Programme in the Czech Republic and Brandenburg. *Sborník z vědecké konference Agrární perspektivy XVII*, 2008. ISBN: 978-80-213-1813-7

Title: Development of Rural Areas and Local Economies in Brandenburg

Název: Rozvoj venkova a lokálních ekonomik v Braniborsku

Author/s: Karel Tomšík

Abstract: Economic transformation of the former German Democratic Republic has led to a decline in economic activities, accompanied by a growth of unemployment and total development stagnation due to strong competitiveness. This concerned mostly rural areas. The article describes possibilities of rural development within Integrated Rural Development and Programme LEADER on a case of the Federative Republic of Brandenburg. It stresses also a stabilisation function of local economies in the times of economic crises.

Abstrakt: Ekonomická transformace oblastí na území bývalé Německé demokratické republiky vedla v důsledku silných konkurenčních tlaků k výraznému útlumu ekonomických aktivit, který byl doprovázen nárůstem nezaměstnanosti a celkovým úpadkem rozvoje. To se výrazně dotýkalo i venkovských oblastí. Článek na příkladu spolkové země Braniborska poukazuje na možnosti rozvoje venkovských oblastí v rámci Integrovaného rozvoje venkova a programu LEADER a stabilizační funkci, kterou lokální ekonomiky hrají v době ekonomické krize.

Key words: Integrated Rural Development, LEADER, Brandenburg, local economy, Local Action Group, strategic approach

Klíčová slova: Integrovaný rozvoj venkova, LEADER, Braniborsko, lokální ekonomika, místní akční skupina, strategický přístup

Contact

Ing. Karel Tomšík, Ph.D.
ČZU, katedra ekonomiky
Kamýčká, 165 21 Praha
tomsik@pef.czu.cz, 224 382 297

VLIV OBALŮ NA EFEKTIVNOST LOGISTICKÝCH OPERACÍ

Radek Toušek

Úvod

Obal je možné charakterizovat jako „prostředek nebo soubor prostředků chránící materiál před ztrátou a před poškozením, které by během manipulace, přepravy, skladování nebo prodeje mohl utrpět nebo způsobit“ [1]. Z logistického hlediska je však funkce ochranná pouze jednou z mnoha dalších funkcí obalu, které mají vliv na efektivitu provádění logistických operací v celém logistickém řetězci, ale zejména pak v jeho distribuční části. Obal totiž zároveň spoluvytváří manipulační a přepravní jednotky, nese informace důležité pro identifikaci zásilek a pro určení odesílatele a příjemce a dále je nositelem informací pro volbu správného způsobu manipulace, přepravy a uložení ve skladech a v překladištích. Současné technologické přístupy přinesly na trh řadu nových obalových materiálů, které lepším způsobem plní všechny logistické funkce, ale zároveň slouží k podpoře prodeje a informování spotřebitelů.

Cíl a metodika

Metodickým předpokladem pro zkoumání dané problematiky byl současný ekologicko ekonomický trend v optimalizaci balení výrobků, který je postaven na principu minimalizace podílu přepravovaného volného prostoru v rámci celé ložné jednotky, který nepřináší přidanou hodnotu pro zákazníka a nemá ani při přepravě technologický význam. Cílem článku je tedy aplikovat tento přístup na oblast balení stolní vody, neboť právě tento segment zaujímá co do objemu, četnosti a rozsahu distribuce jednu z nejvýznamnějších skupin z celého potravinářského sortimentu. Metodika článku vychází z analýzy relevantních logistických dat získaných od zkoumaného subjektu, který se zabývá výrobou stolní vody.

Výsledky

Balená stolní voda je v současné době stáčena v převážné většině do plastových lahví (PET – Polyethylentereftalát) o objemu 0,5; 0,75 a 1,5 litru (viz tab. 1). Tyto lahve mají v převážné většině tvar válce, který má dle příslušné značky typické tvarové změny. Vzhledem k tomu, že voda vyplňuje volný prostor, který je jí určen, budou možné logistické úspory analyzovány z hlediska tvarových modifikací užitých lahví. Pro komparaci logistických dat bude užito nejrozšířenějšího balení o objemu 1,5 litru.

Na úrovni prvního řádu manipulačních a přepravních jednotek jsou 1,5 litrové lahve baleny do skupinových distribučních balení po šesti kusech. Vzhledem k tvarovým modifikacím vytvářejí však lahve nároky na logistické zajištění přepravy a skladování volného prostoru mezi spotřebitelskými obaly a mezi dílčími manipulačními jednotkami prvního řádu. Pokud by byl využit optimálně prostor, který si daná láhev o objemu 1,5 litru nárokuje, pak ve stejné výšce by byl objem skladované a přepravované tekutiny o 54,7 % vyšší (při splnění předpokladu zachování výpustního otvoru o výšce 30 mm). Pokud tedy zachováme objem jedné lahve na úrovni 1,5 litru, pak by tato láhev mohla být o 115 mm nižší, takže by bylo možné na jednu paletu umístit až o 2 vrstvy více, čímž by se celkový počet lahví

přepřavovaných na jedné paletě zvýšil o 252 kusů a objem přepřavované tekutiny o 378 litrů. Výška jedné palety by tak činila pouze 1 422 mm, což je ještě o 93 mm méně, než u dosud používaných balení. Palety by tedy z hlediska své výšky nebyly zatíženy žádným omezením ve smyslu toku jednotlivými články distribučního řetězce, a to ani v průběhu realizace přepravních operací. Zároveň by došlo ke zvýšení hmotnosti palety ze současných 810 kg na 1 179 kg. Vzhledem k tomu, že nosnost europalety činí až 1 500 kg a na tuto hmotnost jsou dimenzována i veškerá manipulační zařízení (aktivní prvky), pak toto navýšení by nezpůsobilo při praktické realizaci úpravy obalových materiálů žádné problémy. Jediné omezení by nastalo při vytěžování nákladních vozidel, protože za současných podmínek lze do silničního návěsu naložit 32 palet bez překročení povolené celkové hmotnosti standardní nákladní soupravy a nenastávají ani problémy se zatížením jednotlivých náprav, resp. s výraznými odchylkami zatížení dílčích náprav, zatímco pokud by byla využita celá ložná plocha návěsu u nově navrhovaného řešení, pak by mohlo být nakládáno 33 palet pouze v závislosti na pohotovostní hmotnosti daného typu tahače a návěsu, tj. muselo by být využíváno tříosých tahačů s celkovou hmotností 26 tun pro soupravy s celkovou povolenou hmotností 48 tun, které však nejsou v současné době ze strany většiny dopravců běžně nasazovány na přepravní práci.

Tabulka 1 - Srovnání logistických dat manipulačních a přepravních jednotek nultého řádu

<i>Logistický ukazatel</i>	M.j.	Láhev 1,5 l	Láhev 0,75 l	Láhev 0,5 l
Distribuční balení	ks	6	6	8
Vrstva na paletě	bal/ks.	21/126	26/156	30/240
Počet vrstev	ks	4	5	6
Paleta/bal/ks.	ks	1/84/504	1/130/780	1/180/1440
Hmotnost ks	kg	1,56	0,82	0,53
Hmotnost balení	kg	9,39	4,95	4,26
Hmotnost palety	kg	810	684	800
Rozměr ks.	mm (d/š/v)	85/85/352	72/72/264	65/65/235
Rozměr balení	mm (d/š/v)	260/172/344	217/145/265	265/130/235
Výška palety	mm	1515	1495	1575
Objem palety	l	756	585	720

Zdroj: Fontea, a.s.; vlastní výzkum

Z hlediska výrobně technologického je úprava systému balení stolní vody otázkou úpravy matric, do nichž jsou plastové lahve při stáčení stolní vody vyfukovány. Matrice jsou vyráběny z hliníku a náklady na výrobu jedné matrice činí přibližně 100 tis. Kč – jedna výrobní linka využívá dle typu až 15 matric najednou. Tyto matrice mohou být používány po časově neomezenou dobu, jsou prakticky nezničitelné, vyžadují pouze čištění v určitých intervalech. Výrobní závody nakupují jako obalový vstup do výroby polotovary v podobě předlisku (preformy) o průměru 3 cm a výšce 14 cm se závitem o váze přibližně 30 gramů (váha předlisků se liší dle nároků jednotlivých výrobců), který požadovanou podobu získá až v plnicí lince vyfouknutím do matrice.

Úpravou systému balení stolní vody by pro produkty balené do lahví o objemu 1,5 litru stouplо vytížení ložné plochy standardní návěsové soupravy o 8 316 lahví. Zkoumaný subjekt přitom denně vyrobí přibližně 560 000 ks lahví o objemu 1,5 litru, což odpovídá ložné kapacitě 1 111 palet a vyexpeduje se tak 34 kamionů denně. Realizací navrhovaných úprav by došlo k poklesu počtu vyexpedovaných kamionů na 22 plně ložených souprav denně (tj. o více než 35 % méně) při současném zachování objemu vyexpedovaného zboží.

Pokud provedeme komparaci jednotlivých na českém trhu užívaných balení stolní vody z hlediska přepravovaného objemu tekutiny na jedné paletě, jeví se jako logisticky optimální řešení vyloučit z výroby a nabídky balení o objemu 0,75 litru (event. dalších modifikací), která zvyšují logistické náklady, nicméně je lze spotřebitelsky nahradit balením o objemu 0,5 litru. V zásadě tedy výsledky ukazují i na stále přetrvávající spor mezi postoji marketingových odborníků, jejichž snahou je maximalizovat šíři a hloubku nabízených sortimentních řad, zatímco logisticko racionalizační vnímání distribuce zboží ve smyslu materiálových toků od výrobce ke spotřebiteli směřuje k jejich zužování, neboť marketingová diversifikace vede k navyšování finálních logistických nákladů a tím i v konečném důsledku k navyšování ceny výrobku s řadou dalších negativních dopadů včetně vlivu na životní prostředí. Zkoumaná problematika je však mnohem širší a dotýká se prakticky všech na trhu nabízených potravinářských výrobků, jejichž obaly jsou spíše výsledkem snahy marketingových odborníků zaujmout zákazníka než logistických manažerů, jejichž snahou je optimalizace logistických nákladů na realizaci hmotných transferů v rámci komplexních řetězců.

Závěr

Zjištěné výsledky ukazují na značné rezervy v oblasti balení stolní vody, která se významnou měrou podílí na celkových logistických nákladech distribučních společností. Pokud by se výrobci orientovali na design obalových materiálů při respektování maximálního využití objemu, pak by bylo možné dosáhnout např. u balení stolní vody o objemu 1,5 litru navýšení využití ložné kapacity europalety až o 50 % oproti skutečnosti, a tím snížit náklady na přepravu zboží a snížit i náklady na jeho uskladnění.

Je tedy výzvou pro české logistické manažery této doby, aby se začali blíže zajímat o možnosti lepšího využívání současných obalových technologií, které povedou ke snížení logistických nákladů zvýšením využitelnosti ložné kapacity standardních přepravních prostředků díky sofistikovaným přístupům k balení potravin. V současné rozvíjející se finanční krizi, která se začíná negativním způsobem promítat i do spotřebitelských preferencí a vytváří extrémní tlak na snižování cen potravinářského zboží pak aplikace nových kreativních přístupů zaměřených na snižování logistických nákladů přinese výrobcům významnou konkurenční výhodu.

Literatura

- [1] PERNICA, P. *Logistika. Pasivní prvky*. 1. vydání Praha: VŠE, 1994. 144 s. ISBN 80-7079-808-4
- [2] Interní materiály společnosti Fontea a.s.

Title: Influence of wraps over efectivity of logistic operations

Název: Vliv obalů na efektivnost logistických operací

Author/s: Radek Toušek

Abstract: The article is focused on optimalization of logistic operations in food stuff industry with emphasis on table water form the point of view of the usage of common applied wrapping technologies potential. Especially the attention is paid to the influence of used packages over the level of logistic costs including the influence of used packages over the transport intensity of logistic operations.

Abstrakt: Článek je zaměřen na problematiku optimalizace logistických operací v potravinářském průmyslu se zaměřením na stolní vodu z pohledu možností využití potenciálu současných aplikovaných obalových technologií. Především je pozornost věnována vlivu užitých obalů na úroveň logistických nákladů včetně vlivu použitých obalů na přepravní náročnost logistických operací.

Key words: logistics, logistic operations, wraps, logistic costs

Klíčová slova: logistika, logistické operace, obaly, logistické náklady

Contact

Ing. Radek Toušek, Ph.D.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
tousek@ef.jcu.cz, 389032476

SCOR MODEL A KLASIFIKACE PROCESŮ

Drahoš Vaněček

Úvod

Logistika prodělala v posledních desetiletích značný vývoj od dílčích, izolovaných aplikací až k dnešnímu chápání role logistiky v rámci celého dodavatelského řetězce. Ve svých počátcích po II. světové válce se vlivem rozšiřování výpočetní techniky začala nejprve uplatňovat při řízení skladů a dopravy.

Dnes by již měla logistika integrovat všechny plánovací a řídicí aktivity v řetězci tak, aby jednotlivé jeho články byly vzájemně propojeny a společně se snažily o naplňování strategického cíle - maximálního uspokojení zákazníka. Předpokládá se, že v budoucnu si nebudou již konkurovat jednotlivé samostatné podniky, ale celé dodavatelské řetězce. Pro naplnění tohoto cíle je zapotřebí vyvinout a používat i nové metody.

Cíl a metodika

Cílem práce je ukázat na možnost využití SCOR modelu pro jednotnou klasifikaci procesů, využitelnou nejen v benchmarkingu, ale především pro analýzu a zlepšování samotných procesů a jejich dílčích částí.

Literární přehled

SCOR model (Supply Chain Reference Model) je určený pro řízení celého dodavatelského řetězce. Nezabývá se již pouze jedním podnikem, ale celým dodavatelským řetězcem, přičemž jsou zachyceny vztahy zkoumaného podniku k předcházejícím i k následujícím článkům řetězce, což dřívější metody opomíjely [1], [2], [3].

SCOR model byl vyvinut nezávislou organizací, Radou pro dodavatelský řetězec (Supply Chain Council v roce 1996 a je dnes využíván především:

- k popsání všech procesů a vztahů v dodavatelském řetězci způsobem, který umožňuje vzájemné srovnání mezi různými podniky,
- pro jednotlivé činnosti nebo jejich části, kde doporučuje nejvhodnější způsob provedení,
- pro jednotlivé činnosti nebo jejich části, u kterých stanovuje nejvhodnější kontrolní ukazatele,
- pro podnik nebo jeho části, kde poskytuje srovnatelné údaje se skupinou podobných podniků pro potřeby benchmarkingu [3].

Nevýhodou SCOR modelu je jeho značná složitost, související s tím, že není vztažen na jeden podnik, ale i na předcházející a navazující články v dodavatelském řetězci.

Druhou nevýhodou je, že jeho aplikace je možná zatím jen ve spolupráci s Radou pro dodavatelský řetězec, která vlastní většinu všech podkladů a databází potřebných pro jeho aplikaci a za přístup k nim se musí zaplatit. Na druhé straně je tím zajištěno standardizované, nezkrácené používání metodiky a její případné úpravy.

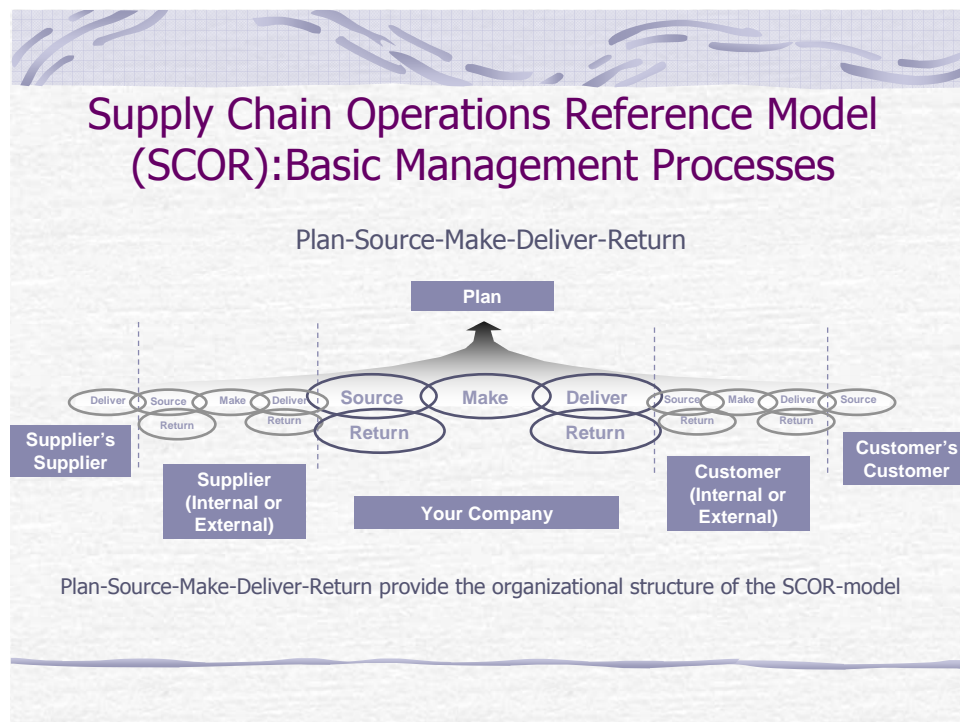
Přestože se zdůrazňuje význam SCOR modelu především pro benchmarking, má SCOR model značný teoretický význam pro zdůvodněnou klasifikaci všech činností v podniku, ať již výrobním či v podniku služeb. Model klasifikuje všechny tyto činnosti jednotným způsobem, o kterém se dále zmíním.

Jestliže při aplikaci procesního managementu hledáme definici, co to je proces, nalezneme jen velmi široké, vágní vysvětlení, že je to skupina činností, které mají společný začátek a konec a které transformují vstupy na výstupy. SCOR model naproti tomu pojem proces přesně vymezuje.

Základem je pět hlavních procesů vyskytujících se jak v podnicích výrobních, tak v podnicích služeb [3]:

1. PLÁN (Plánuj – *Plan*) – promyšlená příprava dalších činností. Označení písmenem **P**.
2. ZDROJ (získat potřebné zdroje pro činnost – *Source*). Označení **S**.
3. UDĚLAT (vyrobit, *Make*). Vyrobit výrobek nebo poskytnout službu. Označení **M**.
4. DODAT (výrobek nebo službu na místo určení, k zákazníkovi – *Deliver*). Označení **D**.
5. NÁVRAT (zpětný tok reklamovaných surovin, výrobků, obalů – *Return*). Označení **R**.

Obrázek 1 - SCOR model



Zdroj: Supply Chain Council

Obrázek 1 znázorňuje provázanost procesů v jednotlivých člancích SCOR modelu.

Úrovně členění procesů

1. ÚROVNĚ

procesy: PLÁN, ZDROJ, UDĚLAT, DODAT, NÁVRAT (zpětný tok)

2. ÚROVNĚ

Všech pět typů procesů v první úrovni se dále dělí do tří kategorií, a to plánovací (PLAN), výkonné (MAKE) a podpůrné (ENABLE). Podpůrné procesy zajišťují přípravu, udržování a řízení informací a vztahů, na kterých plánovací a výkonné procesy závisejí. Tak například

spojením kategorie plánovací (PLAN) s pěti základními procesy dostaneme kombinaci procesů na nižší úrovni (viz tabulka 1). Dalším hlediskem je, zda se jedná o výrobu na sklad, na objednávku (v dávkách s menšími úpravami) nebo o inženýrskou výrobu (výroba dle projektu) [3].

Tabulka 1 - Podrobnější členění Úroveň II procesů

PLÁN (Plan)				
P1	P2	P3	P4	P5
Plánovat dodavatelský řetězec	Plánovat zdroje	Plánovat výrobu	Plánovat dodávky	Plánovat zpětné dodávky

ZDROJ (Source)			UDĚLAT (Make)			DODAT (Deliver)			
S1	S2	S3	M1	M2	M3	D1	D2	D3	D4
Zdroj pro výrobu na sklad	Zdroj pro výrobu na objednávku	Zdroj pro inženýrskou výrobu	Výroba na sklad	Výroba na objednávku	Výroba inženýrská	Dodávka výroby na sklad	Dodávka výroby na objednávku	Dodávka výroby dle inženýrského projektu	Dodávka do maloobchodu

NÁVRAT (Return)						
SR1	DR1	SR2	DR2	SR3	DR3	
Zdroj zjištěný pro vrácení	Dodávka zjištěná pro vrácení	Produkt vrácený zdroji	Dodávka vrácená zdroji	Produkt vrácený jako nadbytečný	Dodávka vrácená jako nadbytečná	

3. ÚROVEŇ

Tato úroveň člení předchozí činnosti (Úroveň II) opět na dílčí, podrobnější části, které se často vyskytují v podnicích. Příklad dekompozice na úrovni III: (předchozí úroveň 1 – Zdroj, S, a úroveň 2 (Zdroj pro výrobu na sklad, S1)

Úroveň III – výsek:

S1.1. Plánovat dodávku produktu

S1.2. Získat produkt

S1.3. Ověřit (překontrolovat) produkt

S1.4. Přemístit produkt

S1.5. Potvrdit platbu dodavatele

Přitom S1.2. (získat produkt) lze realizovat různě, například: DR1.4. přesun vadného produktu, DR3.4 Přesun nadbytečného produktu aj.

4. ÚROVEŇ

SCOR model vytváří tuto úroveň, aby ji podniky mohly zavést dle svých konkrétních podmínek. Není již predepsaná.

Výsledky

(Příklad dílčí aplikace SCOR modelu, upraveno podle Wikipedie)

Na obrázku 2 je znázorněn jednoduchý dodavatelský řetězec. Aby příklad zůstal jednoduchý, bude zaměřen pouze na hlavní procesy: Zdroj, Udělat, Dodát [4].

Výrobní závod je v Německu, dodavatel surovin v Asii, dílčí komponenty dodává výrobce z Francie. V Rumunsku je sklad hotových výrobků pro Střední Evropu.

Samotný obrázek toho mnoho nenapoví. Nevíme například, zda je materiál dodáván podle předpovědi poptávky nebo je „přitahován“ (PULL systém) na základě skutečné potřeby? Musel by být přidán další popis, který by pomohl vysvětlit celý proces. Tento složitý postup lze nahradit ustálenými symboly podle SCOR modelu.

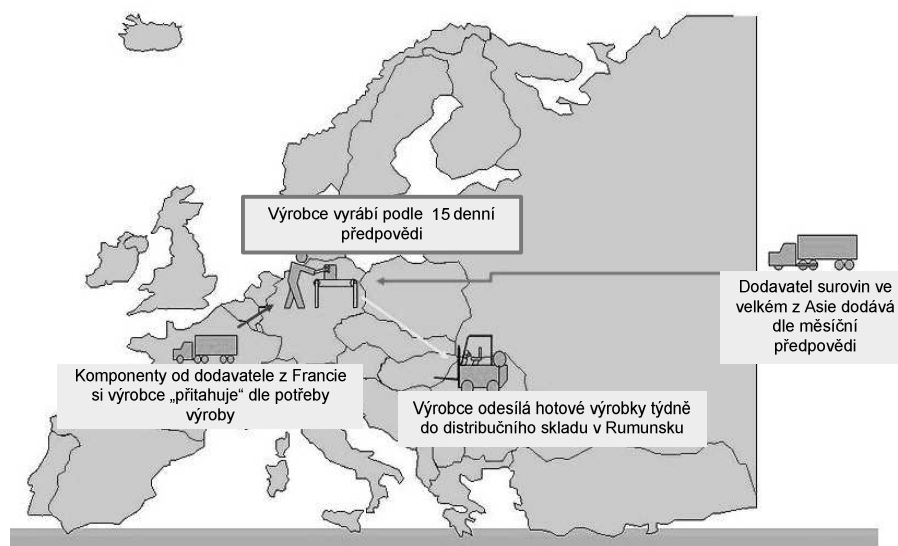
Bližší charakteristika výrobního podniku zní: výrobní podnik vyrábí podle 14ti denní předpovědi. Klíčovým slovem je zde „předpověď“. Tomu odpovídá varianta M1 (výroba na sklad)

Jak je podnik zásobován surovinami z Asie? Dodávky surovin ve velkém jsou zasílány z Asie podle měsíční předpovědi. „Předpověď“ je zde opět klíčovým slovem. Procesem je „Zdroj“, získání suroviny. Tab. 1 ukazuje, že této situaci nejlépe odpovídá označení S1, tj. zdroj pro výrobu na sklad.

Od francouzského dodavatele podnik získává potřebné komponenty na základě objemu výroby, to znamená, že komponenty jsou přitahovány podle potřeby a podle systému Just-in-time. V manuálu lze najít označení pro tuto situaci S2, Zdroj pro výrobu na objednávku.

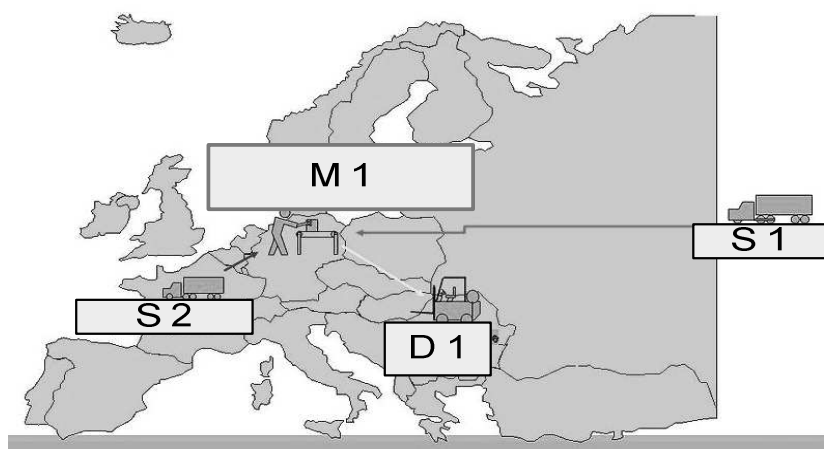
Distribuční strategie výrobce je: odesílat týdně hotové výrobky do distribučního skladu umístěného v Rumunsku. Týdenní dodávky jsou svým charakterem blíže dodávkám dle předpovědi než podle JIT systému. Expedice je dodací proces. Jedná se o dodávku výrobků na sklad, D1. Nyní již není potřeba podrobná charakteristika činnosti podniku či celého řetězce, z uvedených jednotlivých symbolů lze získat přesně potřebné informace.

Obrázek 2 - Hlavní materiálové toky (tradiční popis)



Zdroj: Wikipedia

Obrázek 3 - Hlavní materiálové toky (popis dle SCOR modelu).



Zdroj: Wikipedia

Označování procesů a jejich částí má význam i pro rychlou orientaci u firem, které působí v globálním prostředí. Při vymezování procesů v celém podniku by se navíc vyskytly procesy plánovací (Plan) a podpůrné (Enable).

Závěr

Uvedený způsob zápisu jednotlivých procesů a jejich částí umožňuje podrobně analyzovat jakýkoliv proces nebo jeho operaci, dílčí část a přesně ho označit, takže může být srovnáván s obdobným procesem nebo jeho částí v jiném podniku. Navíc pro každou dílčí část procesu je v metodice SCOR modelu uveden nejvhodnější způsob provedení – samozřejmě na obecné úrovni a jsou připojeny i vhodné ukazatele pro využití v benchmarkingu.

Mnoho potřebných údajů týkajících se klasifikace činností a jejich hodnocení není volně přístupná. Přesto lze SCOR model považovat zatím za první ucelený pokus klasifikace všech výrobních a plánovacích činností nejen v podniku, ale v celém dodavatelském řetězci. S ohledem na svůj rychlý vývoj (k dispozici je již 9. verze) lze očekávat, že dojde i k jeho většímu rozšíření a snad i k jeho zjednodušení a volnějším přístupům pro odbornou veřejnost. Menší známost tohoto modelu v ČR zatím vede k tomu, že neexistuje jednotná česká terminologie, a ta zde uváděná je autorovým návrhem.

Literatura

- [1] BOLSTOFF, P., ROSENBAUM, R. *Supply Chain Excellence*. Amacom, 2007 ISBN: 0-8144-0926-1
- [2] 8144-0926-1
- [3] POLUHA, R.G. *Application of the SCOR Model in Supply Chain Management*. Cambia Press, Youngston, N. York 2007, ISBN: 1934043233
- [4] Supply-Chain Council: *Supply Chain Operations Reference-model, version 8.0 [online]*. Dostupné z: < [http:// en.wikipedia.org/wiki/Supply-Chain-Operations-Reference](http://en.wikipedia.org/wiki/Supply-Chain-Operations-Reference) >

Title: SCOR Model and classification of processes

Název: SCOR model a klasifikace procesů

Author/s: Drahoš Vaněček

Abstract: SCOR model is a relatively new method used in great companies to improve their activities using benchmarking. It allows to compare different business indicators with similar used in other firms and so propose better proceedings and performances in different operations. In this article is mentioned still another contribution of the SCOR model. It concerns the way of processes classification in manufacturing and services. This has a great practical, but also theoretical importance, because such complete classification method did not exist to this time.

Abstrakt: SCOR model je poměrně novou metodou používanou ve velkých společnostech ke zlepšení jejich činnosti pomocí benchmarkingu. Umožňuje porovnat různé činnosti s podobnými činnostmi v jiných firmách a dle toho odhalovat rezervy. V tomto článku je zmíněn ještě další přínos SCOR modelu. Týká se způsobu klasifikace procesů ve výrobě a službách. To má velký praktický, ale též teoretický význam, protože taková kompletní metoda klasifikace procesů dosud neexistovala.

Key words: SCOR model, process, process management, classification of activities

Klíčová slova: SCOR model, proces, procesní řízení, klasifikace činností

Contact

prof. Ing. Drahoš Vaněček, CSc.
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
dvanecek@ef.jcu.cz

HODNOCENÍ PROSPERITY PODNIKU

Marie Vejsadová Dryjová

Úvod

Podnikovou prosperitu lze mimo jiné posuzovat také podle vývoje finančního zdraví podniku odrážejícího současný stav podnikových financí, které je zcela ovlivněno způsobem finančních postupů a chování podnikového managementu. Pro testování finančního zdraví existuje několik typů bonitních a bankrotních modelů, které jsou založeny na statistickém zpracování účetních údajů vycházejících z účetních závěrek vybraných souborů podniků. Bonitní modely odrážejí výkonnostní kvalitu podniku, zatímco bankrotní modely ratingové hodnocení [1]. V zahraničí se hojně využívají bonitní modely typu Tamarinoho modelu a Kralickův Quick test, či bankrotní model Altmanovo Z-score. Jelikož model Altmanovo Z-score byl vytvořen pro americký trh a legislativní a účetní podmínky českého trhu jsou naprosto odlišné, není tento ukazatel pro české podniky příliš vhodný. Proto byl pro české prostředí vytvořen jiný hodnotící model – dnes již neznámější model manželů Neumaierových index IN 95 a index IN 99.

Cíl a metodika

Prvotním cílem práce je zhodnotit úroveň podnikové prosperity zemědělských podniků pomocí analýzy finančního zdraví, respektive pomocí Grünwaldova bonitního modelu. Dílčími cíly je poté blíže charakterizovat, jakými postupy a metodami bylo posouzení prováděno.

Výběrový soubor byl sestaven z databáze zemědělských podniků. Pro zajištění kritéria srovnatelnosti jednotlivých podniků byly vybrány podniky jednotné právní formy, tj. akciové společnosti. Zpočátku bylo provedeno testování finančního zdraví základními třemi poměrovými ukazateli – rentabilitou, likviditou a finanční stabilitou. [2] V rámci základní provedené analýzy se jednalo o ukazatele: rentabilita celkového kapitálu (Return on Assets – ROA), rentabilita vlastního kapitálu (Return on Equity – ROE), provozní pohotovost likvidita, krytí zásob pracovním kapitálem, krytí dluhů peněžními toky a úrokové krytí. Za jednotlivé finanční ukazatele byly přiřazeny body, následně byly body shrnuty do závěrečné syntézy (indexu). Hodnocení podnikové prosperity bylo provedeno za pomoci Grünwaldova bonitního modelu, který ztvárňuje komplexní úsudek o finančním zdraví podniků. Grünwaldův bonitní model obsahuje krajní přijatelné hodnoty poměrových ukazatelů, které představují autorovy doporučené hodnoty vycházející nejen z tržního prostředí. Výsledkem Grünwaldova bonitního modelu je pak začlenění podniku do některého ze čtyř pásem vyjadřující verbální ratingové stupně.

Výsledky

Celkové šetření bylo provedeno na 45 zemědělských podnicích v rámci meziročního srovnání za minulé období (r. 2006) a běžné období (r. 2007). Jednotlivé poměrové ukazatele finanční analýzy jsou zobrazeny v následující tabulce.

Tabulka 1 – Vývoj ukazatelů finanční analýzy

Ukazatelé finanční analýzy	r. 2006	r. 2007	Index
Rentabilita celkového kapitálu	2,00	6,07	3,035
Rentabilita vlastního kapitálu	1,34	7,70	5,746
Provozní pohotovostní likvidita	2,11	2,56	1,213
Krytí zásob pracovním kapitálem	1,11	1,31	1,180
Krytí dluhů peněžními prostředky	0,32	0,58	1,813
Úrokové krytí	3,57	10,78	3,020

Zdroj: Vlastní šetření

Jak uvádí Grünwald, krajní přijatelná hodnota rentability celkového kapitálu je dána průměrnou úrokovou mírou z přijatých nákladových úroků. Dále krajní přijatelnou hodnotu rentability vlastního kapitálu model určuje jako průměrnou úrokovou míru z přijatých úvěrů, přičemž úroková míra je zdaněna sazbou daně z příjmů. Krajní přijatelná hodnota ukazatele provozní pohotovostní likvidity je dána požadavky bank při poskytování úvěru. Jako prahová hranice je uváděna minimální hodnota ukazatele jedna, při které krátkodobé pohledávky včetně krátkodobého finančního majetku postačují k úhradě krátkodobých závazků. Česká literatura udává doporučené prahové hranice ukazatele provozní pohotovostní likvidity 1,5 [3], či 1,2. [4] Krajní přijatelná hodnota ukazatele krytí zásob pracovním kapitálem vychází z předpokladu, že zásoby trvalého charakteru by měly být kryty dlouhodobým kapitálem. Proto by hodnota ukazatele měla být nižší než jedna, a to v závislosti na oboru podnikání. Krajní přijatelná hodnota ukazatele krytí dluhů peněžními prostředky by měla být mnohem menší než jedna (ukazatel je kvantifikován jako převrácená hodnota ukazatele doby splácení dluhů). Přijatelná hodnota hodnotícího ukazatele úrokového krytí musí být větší než jedna, aby v podniku nedocházelo ke ztrátě. Krajní přijatelné hodnoty ukazatelů finanční analýzy jak je uvádí Grünwaldův bonitní model (kromě spočteného ukazatele rentabilita celkového kapitálu a rentabilita vlastního kapitálu) jsou znázorněny v tabulce 2.

Tabulka 2 – Krajní přijatelné hodnoty bonitního modelu

Ukazatelé finanční analýzy	Krajní přijatelná hodnota
Rentabilita celkového kapitálu	6,48
Rentabilita vlastního kapitálu	4,93
Provozní pohotovostní likvidita	1,20
Krytí zásob pracovním kapitálem	0,70
Krytí dluhů peněžními prostředky	0,30
Úrokové krytí	2,50

Zdroj: GRÜNWALD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*. Praha: EKOPRESS, 2001. 76 s. ISBN 80-86119-47-5.

K jednotlivým poměrovým ukazatelům jsou přiřazeny body, a to podle stanoveného poměru zjištěné hodnoty a krajní přijatelné hodnoty (pokud hodnocený podnik získá jeden bod, značí to, že dosáhl požadovaného minima nutného pro pozitivní hodnocení z hlediska analyzovaného finančního zdraví, prosperity). Dílčí index za jednotlivé poměrové ukazatele byl dán poměrem bodů za běžný a minulý rok. Celkový index se z důvodu transparentnosti následně kvantifikoval jako prostý aritmetický průměr dílčích indexů poměrových ukazatelů. Přestože je v bonitním modelu celkový index spočten aritmetickým průměrem, bylo by možné vytvořit i takovou variantu bonitního modelu, kde by se jednotlivým poměrovým ukazatelům přiřadily váhy podle subjektivního zhodnocení analytika, například podle toho, jakým

ukazatelům by přikládal největší význam. Udělené body a dílčí indexy včetně celkového hodnotícího indexu jsou uvedeny v následující tabulce 3.

Tabulka 3 – Bonitní model

Ukazatelé finanční analýzy	Krajní přijatelná hodnota	Zjištěná hodnota r. 2006	Udělené body r. 2006	Zjištěná hodnota r. 2007	Udělené body r. 2007	Dílčí indexy
Rentabilita celkového kapitálu	6,48	2,00	0,31	6,07	0,94	3,03
Rentabilita vlastního kapitálu	4,93	1,34	0,27	7,70	1,56	5,78
Provozní pohotová likvidita	1,20	2,11	1,76	2,56	2,13	1,21
Krytí zásob pracovním kapitálem	0,70	1,11	1,59	1,31	1,87	1,18
Krytí dluhů peněžními prostředky	0,30	0,32	1,07	0,58	1,93	1,80
Úrokové krytí	2,50	3,57	1,43	10,78	3,00	2,10
Výsledný index						2,52

Zdroj: Vlastní šetření

Bodové hodnocení každého finančního ukazatele je limitováno spodní hranicí určenou nula body a horní hranicí určenou maximálně třemi body. Limitní omezení hranic je nastaveno proto, aby díky extrémně vysokým či nízkým hodnotám finančních ukazatelů nedocházelo ke zkreslení hodnocení finančního zdraví. Krajní přijatelné hodnoty nastavené Grünwaldovým modelem vcelku korespondují s vypočtenými hodnotami ukazatelů, kromě takových ukazatelů, ve kterých figuruje zisk, ať už v podobě zisku po zdanění či zisku před úroky a zdaněním. Konkrétně se jednalo o ukazatele rentability a ukazatele úrokového krytí. Zisk po zdanění oproti roku 2006 zaznamenal v průměru nárůst o 342 %, přičemž vlastní kapitál vzrostl o pouhých 7 %. Proto dílčí index rentability vlastního kapitálu nabírá nejvyšších hodnot. Podobná situace nastala rovněž u ukazatele rentability celkového kapitálu, kde zisk před úroky a zdaněním vzrostl oproti minulému roku o 165 % a celkový kapitál o 6 %. Dílčí index rentability celkového kapitálu zaznamenává druhou nejvyšší hodnotu. Ukazatel úrokové krytí v čitateli dosáhl nárůst nákladových úroků o samotné 1 %. V celkovém šetření tak došlo k jedinému překročení krajní přijatelné hodnoty (hodnota ukazatele překročila krajní přijatelnou hodnotu o více jak 4krát), proto musely být ukazatelé úrokové krytí pro rok 2007 uděleny hraniční tři body. Ukazatel provozní pohotová likvidita dokazuje, že podniky jsou schopny se vyrovnat se svými závazky, bez toho aniž by byly nuceny prodávat své zásoby. V obou dvou hodnocených obdobích ukazatel překračuje doporučenou krajní přijatelnou hodnotu, ovšem pro přesnější vyjádření ukazatele by bylo vhodné data očistit o nedobytné či o pochybné pohledávky. Rovněž ukazatel krytí dluhů peněžními prostředky se shoduje s doporučenou přijatelnou hodnotou, pouze v roce 2007 zaznamenal nárůst zapříčiněný zvýšenou hodnotou zisku.

Závěr

Grünwaldův model je jednoduchý bonitní model, který je postaven na testování tří základních aspektů finančního zdraví, a to rentability, likvidity a finanční stability. Data nutná pro testování vychází z rozvahy a výsledku zisků a ztrát. Poměrové ukazatele jsou nastaveny tak, aby bylo možné provádět porovnání jednotlivých podniků. Model testuje finanční zdraví pomocí čtyř vymezených intervalů hodnot, které vyjadřují verbální stupně ratingu. Na základě výše provedeného testování bylo zjištěno, že soubor zemědělských podniků s výsledným indexem 2,52 by se nacházel za optimálních podmínek v intervalu klasifikovaném jako „pevné zdraví“ (výsledný index dosáhl hodnoty vyšší než dva). Bohužel soubor zemědělských podniků nesplňuje podmínku pro zařazení do tohoto intervalu, jelikož všechny poměrové ukazatele nedosáhly hodnoty v obou letech alespoň jednoho bodu. Proto se v ratingové stupnici modelu soubor podniků posunuje na nižší hodnotící příčku charakterizovanou jako „dobré zdraví“. Výsledkem verbálního ratingu je tedy následující hodnocení podniků: Podniky by mělo dobré zdraví udržet při přechodných nesnázích v rámci obvyklých podnikatelských aktivit. Dobré zdraví zároveň neopravňuje věřitele a investory k obavám o své pohledávky. Protože se podniky nachází velice těsně pod úrovní pevného zdraví, podniky by měly být odolné proti externímu ohrožení. Zároveň by podniky měly uplatňovat strategii stability a neustále usilovat o upevňování finančního zdraví.

Literatura

- [1] NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Výkonnost a tržní hodnota firmy*. Praha: GRADA Publishing, 2002. 216 s. ISBN 80-247-0125-1.
- [2] GRÜNWARD, R., HOLEČKOVÁ, J. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: VŠE v Praze, 2001. 196 s. ISBN 80-7079-587-5.
- [3] MAREK, P. *Studijní průvodce financemi podniku*. Praha: Ekopress, 2006. 624 s. ISBN 80-86119-37-8.
- [4] GRÜNWARD, R. *Analýza finanční důvěryhodnosti podniku*. Praha: EKOPRESS, 2001. 76 s. ISBN 80-86119-47-5.

Title: Economic prosperity rating

Název: Hodnocení prosperity podniku

Author/s: Marie Vejsadová Dryjová

Abstract: Financial analysis in addition to value and bankruptcy models based on accounting data from previous years tries to identify the future prosperity of the enterprises achieved through actual financial health and financial management. In terms of the financial analysis a firm may gain or lose the valuable confidence of creditors and investors. The loss of confidence may lead to the beginning bankruptcy. This paper presents a classification of the financial health of enterprises with the Grünwald value model. At first, the basic aspects of financial health were tested and classified with a certain number of points. The resulting evaluation index of value model, obtained as the arithmetic average of the sub-indices, classified a sample of agriculture enterprises into the rating zone of a "good health".

Abstrakt: Finanční analýza vedle bonitních a bankrotních modelů se na základě účetních dat z minulých období snaží rozpoznat budoucí prosperitu podniků, kterou podniky dosahují při současném finančním zdraví a finančním řízení. Na základě provedených finančních analýz podnik může získat, nebo ztratit cennou důvěru věřitelů a investorů, přičemž ztráta získané důvěry může vést i k počínajícímu bankrotu. V předloženém článku je prezentováno hodnocení finančního zdraví podniků za pomoci Grünwaldova bonitního modelu. Z počátku byly testovány základní aspekty finančního zdraví, kterým byly následně přiřazeny body. Výsledný hodnotící index bonitního modelu, získaný jako aritmetický průměr z dílčích indexů, zařadil vybraný soubor zemědělských podniků do ratingového pásma „dobré zdraví“.

Key words: Prosperity business, financial health, Grünwald's prime model, financial analysis indicators

Klíčová slova: Prosperita podniku, finanční zdraví, Grünwaldův bonitní model, ukazatelé finanční analýzy

Contact

Ing. Marie Vejsadová Dryjová
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra účetnictví a financí
Studentská 13, 37005 České Budějovice
vejsadova@ef.jcu.cz

DAŇOVÉ ÚLEVY JAKO SOUČÁST PODPOR PRO ZEMĚDĚLSTVÍ

Václav Vilhelm

Úvod

Specifické daňové úlevy pro zemědělce v jednotlivých zemích ztěžují srovnání celkové úrovně podpory zemědělství a mohou představovat konkurenční zvýhodnění. Separátní fondy sociálního zabezpečení pro zemědělce, které fungují v některých státech, přinášejí další zvýhodnění. Protože daňové úlevy nepředstavují přímá vydání veřejných prostředků, nebývá jim věnována dostatečná publicita a úroveň jejich veřejné kontroly bývá nízká. Některé daňové úlevy jsou spíše historickým pozůstatkem řešení problémů, které již řadu let nejsou aktuální. Proto OECD pohlíží na mnohé z nich nepříznivě a doporučuje jejich náhradu jinými nástroji. V současné situaci zvyšujících se schodků státních rozpočtů zemí zasažených ekonomickou krizí je obecně problematice daňových úlev věnována daleko větší pozornost.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je specifikovat stávající situaci v oblasti daňových úlev a sociálního zabezpečení pro zemědělce, jakožto významného prvku veřejné podpory zemědělství. Opatření uplatňovaná v zemích OECD jsou porovnána se situací v České republice. Aktuálně jsou v tomto kontextu uvedena i opatření přijatá v ČR v souvislosti s finanční a ekonomickou krizí.

Základním zdrojem informací je zpráva Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj „Zdanění a sociální zabezpečení v zemědělství“ (OECD 2005). Podrobnějším srovnáním systému zdanění zemědělství v ČR a vybraných zemích se zabývá studie ÚZEI (VILHELM, PICKOVÁ 2009).

Výsledky

Daňové úlevy a systémy sociálního zabezpečení v zemědělství v zemích OECD

Daňové úlevy pro zemědělce a vlastníky půdy se uplatňují jako finanční nástroj vedle přímých státních podpor. V případě daňových úlev nedochází k žádnému rozpočtovému vydání, a proto jim nebývá věnována taková pozornost, jako tomu je v případě dotací. Daňové úlevy se označují jako „daňové výdaje“ (taxation expenditure – zde chápáno jako daňový „výdaj“ státu, tj. částka nevybrané daně, která by při normálním zdanění byla vybrána, tedy ztráta daňového příjmu). V obecném smyslu jsou daňovými výdaji³⁹ takové úlevy pro daňové poplatníky, které přinášejí výpadky příjmu daní oproti daňovému standardu (World Bank, 2004).

Cílem daňových výdajů jsou především:

- zajištění finanční podpory pro vybrané skupiny daňových poplatníků,
- zajištění ekonomických pobídek ke specifickému chování daňových poplatníků,
- redukce nákladů v důsledku zjednodušení administrace daní.

³⁹ Nezaměňovat s pojmem daňové výdaje (náklady) používaným pro daňově uznatelné výdaje při výpočtu příjmu.

Pokud jde o daňové úlevy v zemědělství, bývá hlavní pozornost věnována především zemědělským podnikům individuálních vlastníků, které představují v zemích OECD nejrozšířenější formu podnikání v zemědělství. Nedostatečná specifikace a finanční kvantifikace daňových úlev může zkreslovat rozsah státní podpory zemědělství a deformovat srovnání mezi jednotlivými státy. V dohodě Světové obchodní organizace o podporách a kompenzačních opatřeních (WTO, 1999) je za podporu považován prominutý nebo nevybraný státní příjem, který by jinak byl splatný. Proto by daňové úlevy měly být zahrnuty do odhadů podpory producentů PSE⁴⁰ zpracovávaných OECD.

Příkladem zemí kvantifikujících a zveřejňujících daňové výdaje pro zemědělství je Austrálie nebo USA, kde daňové úlevy pro zemědělce představovaly 39 %, resp. 12 % z celkové úrovně podpory zemědělství (2002). Data ohledně daňových úlev zveřejňuje asi polovina zemí OECD a v devíti z nich je to zákonným požadavkem. Vedle Austrálie a USA jsou to dále Rakousko, Belgie, Francie, Německo, Itálie, Portugalsko a Španělsko (World Bank 2004).

Daňové úlevy mohou mít formu osvobození od daně, odečitatelných položek od základu daně, snížení sazby nebo odkladu platby daně⁴¹. OECD sleduje daňové úlevy pro zemědělce v rámci daňového systému jednotlivých zemí, oproti němuž je posuzován rozdílný přístup ke zdanění zemědělství. Zemědělství, pokud je hlavním adresátem úlev, může přitom sdílet úlevy s jinými podnikatelskými skupinami (lesnictví, rybářství nebo jiné malé podnikání).

Přítom jsou možné dva způsoby posuzování daňových úlev pro zemědělství, a to jednak srovnání zemědělců s ostatními profesními skupinami v rámci jedné země (OECD 2005), a jednak srovnání systému zdanění zemědělců včetně specifických úlev v jednotlivých zemích bez ohledu na to, jsou-li takové úlevy určeny v dané zemi výhradně pro zemědělství nebo i pro jiné skupiny. Takový přístup použil při srovnání zdanění zemědělců v deseti vybraných evropských zemích nizozemský Výzkumný ústav zemědělské ekonomiky university Wageningen (VAN DER VEEN et al. 2007).

Daňové úlevy v jednotlivých skupinách daní

1. Daně z příjmů

Rodinné farmy jako individuální vlastnictví nebo jako partnerství jsou ve většině zemí OECD nejpočetnější a nejdůležitější formou zemědělského podnikání. Z našeho hlediska jde o podniky fyzických osob, jejichž příjem je daněn jako příjem fyzických osob. Stejný systém zdanění je používán i pro formu společného hospodaření jednotlivých fyzických osob označovanou jako partnerství, které v podstatě odpovídá našemu sdružení osob bez právní subjektivity.

Podnikání obchodních společností v zemědělské prvovýrobě je v původních zemích OECD méně časté. Farmy provozované jako obchodní společnosti jsou většinou plně vlastněny členy jedné rodiny. Potom je daněn zisk takové společnosti, zatímco mzdy pracovníků a dividendy vlastníků jsou předmětem osobního zdanění.

Strukturu zemědělských podniků v ČR lze označit jako duální nebo bipolární. Podniky fyzických osob obhospodařují o málo více než čtvrtinu zemědělské půdy a v zemědělství převažují, pokud jde o podíl obhospodařované půdy a objem produkce, podniky právnických osob. Rozhodující část zdanění zemědělství je daní z příjmu právnických osob, resp. při

⁴⁰ Producer Support Estimates (PSE) je indikátor roční finanční hodnoty celkového transferu od spotřebitelů a plátců daní k podpoře zemědělských výrobců, měřený na úrovni farmy a vyplývající z politických opatření na podporu zemědělství, bez ohledu na jejich podstatu, účely nebo jejich vlivy na produkci farem nebo příjem.

⁴¹ OECD uvádí ve vztahu k zemědělství i tzv. negativní úlevy, tj. daňová znevýhodnění. Příkladem jsou daně uvalené na pesticidy a hnojiva ve skandinávských zemích s ohledem na ochranu životního prostředí.

zdanění příjmu zaměstnanců zemědělských společností jde o daň z příjmu fyzických osob ze závislé činnosti bez vyjádření jakýchkoli „zemědělských“ specifíků.

Daňové úlevy mohou mít zejména některou z následujících forem:

- zdanění příjmů zemědělců na základě paušálů bez povinnosti vést účetnictví,
- zprůměrování příjmů za více let,
- zrychlení odpisů.

Specifický systém zdanění příjmů zemědělců je využíván v devíti státech OECD. Ze sousedních zemí ČR je zvláštní systém zdanění uplatněn v Německu, Polsku a Rakousku. Z dalších zemědělsky významných zemí existuje takový systém např. v USA, Francii, Itálii nebo Španělsku. Pod zvláštním systémem zdanění se rozumí skutečnost, že zemědělský podnik (zpravidla do určité definované velikosti dané výměrou plochy, obrátem nebo ziskem) není povinen pro účely zdanění vést účetnictví a daň je vypočítávána dle paušálů. V Polsku většina zemědělců⁴² daň z příjmu vůbec neplatí.

Úleva z daně z příjmu nebo majetkové daně nemění vztah mezi marginálními náklady a marginálními zisky. Jejich vliv, podobně jako vliv úlev v oblasti příspěvků na sociální zabezpečení, může být pouze nepřímý, spočívající například v tom, že daňové úlevy motivují zemědělce k setrvání v oboru. Takové úlevy mohou mít i negativní vliv na produkci, protože v zemědělství mohou setrvávat relativně staří a málo produktivní zemědělci.

Možnost zprůměrování příjmu za období více (obvykle tří) let je chápána i jako součást risk managementu zemědělských podniků, protože může zmírňovat dopady výpadků produkce v jednotlivých letech (OECD, 2008). S mírou progresivity zdanění se význam využití takové možnosti zvyšuje.

2. Příspěvky na sociální zabezpečení

Příspěvky na sociální zabezpečení vykazují charakteristiky daně, poplatku i pojistného. Dopadem na disponibilní příjem jednotlivce jako povinná srážka se chovají jako daně. Některé státy řeší sociální zabezpečení zemědělců samostatně a systém sociálního zabezpečení zemědělců může být oddělen od systému pro zbytek populace.

Úlevy v oblasti příspěvků na sociální zabezpečení se uplatňují např. ve Francii, Německu, Itálii, Norsku a Polsku. V Rakousku využívají zemědělci obdobný vlastní systém sociálního zabezpečení, dotovaný z veřejných prostředků. Protože podobné systémy využívají i některé další profesní skupiny, nepovažuje OECD tento systém za úlevu pro zemědělce.

3. Majetkové daně

Zemědělské nemovitosti bývají subjektem nulových nebo snížených daní a preferenční opatření se uplatňují i ve zdanění převodů majetku, a to zvláště mezigeneračních v rámci rodiny (dědická a darovací daň). Relativně vysoká hodnota zemědělských farem⁴³ a skutečnost, že velká část této hodnoty je ve formě zemědělské půdy a staveb, jsou důvodem velké důležitosti této úlevy.

Tyto daňové úlevy mohou odrazovat od odchodu ze zemědělství a zvyšovat tak překážky pro vstup nových subjektů do zemědělství, což může brzdit žádoucí strukturální změny současně podporované jinými opatřeními státní politiky.

Úlevy z daní z nemovitostí mohou mít formu výjimek pro zemědělskou půdu a zemědělské stavby (zpravidla ale ne pro obytnou budovu), a to jejich speciálním oceněním nižší než tržní cenou, nižší sazbou daně nebo aplikací speciálních startovacích zvýhodnění.

⁴² S výjimkou specializovaných podniků – např. skleníková hospodářství, produkce drůbeže, velkovýkrmny prasat, chov kožešinových zvířat apod.

⁴³ Ve vztahu k hodnotě zemědělské produkce.

4. Daně ze zboží a služeb

Významnou úlevou jsou nižší daně z pohonných hmot používaných pro zemědělské účely. Historicky byla tato úleva zavedena ve 40. letech minulého století ve Velké Británii s cílem podpořit zvýšení zemědělské produkce. I když tento cíl již řadu let aspoň v ekonomicky vyspělých zemích není aktuální, rozšířila se tato úleva z důvodu vyrovnání konkurenčních podmínek do mnoha dalších zemí. Snížení daně z pohonných hmot může vést jak ke zvýšení tržní produkce, tak i netržních externalit, jako je např. zvýšená zátěž životního prostředí. To vyplývá z posunu ekonomicky efektivního marginálního produktu směrem k vyššímu výnosu při vyšší spotřebě pohonných hmot v důsledku relativního snížení jejich ceny.

V mnoha zemích jsou uplatňovány úlevy ze silniční daně určené pro zemědělská vozidla.

Pokud jde o daň z přidané hodnoty, OECD nepovažuje snížené sazby (někdy i nulové) DPH pro zemědělské produkty za úlevu pro zemědělce, protože z nich profitují spíše spotřebitelé než zemědělci.

Daňové úlevy v českém zemědělství

Daňové úlevy pro zemědělce zjištěné v zahraničí jsou v určité podobě zahrnuty i do českého daňového systému. Celková daňová kvóta (včetně příspěvků na sociální zabezpečení) je v ČR 1 procentní bod pod průměrem EU 27, podíl příspěvků na sociální zabezpečení je však v rámci EU nejvyšší (EUROSTAT 2008). V mnoha zemích je však veřejné sociální zabezpečení dotováno i z ostatních daní.

Na rozdíl od některých zemí OECD není v ČR zdanění zemědělců ani jejich sociální zabezpečení řešeno separátně. V oblasti daně z příjmu (zákon 586/1992 Sb., o daních z příjmů) je zemědělcům, registrovaným jako osoby samostatně výdělečně činné (OSVČ), umožněno použít 80% výdajový paušál. Další daňovou úlevou je skutečnost, že předmětem daně z příjmu fyzických osob nejsou příjmy získané převodem majetku od osoby blízké, která byla zemědělským podnikatelem a předčasně ukončila provozování zemědělské činnosti.

Daňovou úlevou pro zemědělce je osvobození zemědělských a lesnických traktorů a jejich přípojných vozidel a samojízdných a přípojných pracovních strojů od silniční daně (zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční).

Významnou úlevu pro zemědělce obsahuje zákon č. 353/2003 Sb., o spotřebních daních, který v § 57 řeší problematiku vrácení daně z minerálních olejů osobám užívajícím tyto oleje pro zemědělskou prvovýrobu (tzv. „zelená nafta“). V roce 2008 vratka za „zelenou naftu“ činila 1 517 mil. Kč⁴⁴.

Pokud jde o daň z nemovitosti, upravenou zákonem č. 338/1992 Sb., je pro zemědělství významnou úlevou ustanovení o tom, že se na ornou půdu, chmelnice, vinice, ovocné sady a trvalé travní porosty nevztahuje případné zvýšení daně z nemovitosti místním koeficientem ve výši dvou- až pětinasobku daňové povinnosti poplatníka za jednotlivé druhy pozemků. Obce dále mohou osvobodit obecně závaznou vyhláškou některé zemědělské pozemky od daně z pozemků. Specifickou úpravou je posun splatnosti daně z nemovitosti u poplatníků provozujících zemědělskou výrobu.

Pokud jde o DPH, upravenou zákonem č. 235/2004 Sb., spadá zemědělská produkce vesměs do skupin zboží podléhajícího snížené sazbě, která nyní činí 9 %. Naopak většina nakupovaných vstupů (hnojiva, prostředky ochrany rostlin, stroje apod.) podléhá základní sazbě DPH 19 %, kdy mohou plátcí DPH uplatnit nárok na odpočet daně. Pro české zemědělství je tato úprava, jež se obdobně uplatňuje i v sazbách DPH v ostatních zemích, zvláště důležitá, protože většinu zemědělské produkce produkují podniky, které jsou plátcí DPH. V roce 2008 odpočet daně převýšil daň na výstupu o 4 082 mil. Kč⁴⁵.

⁴⁴ Zpráva o stavu zemědělství ČR za rok 2008, ÚZEI Praha 2009.

⁴⁵ Zpráva o stavu zemědělství ČR za rok 2008, ÚZEI Praha 2009.

Opatření přijatá v souvislosti s ekonomickou krizí

Opatření české vlády v oblasti daňových úlev v souvislosti se současnou krizí jsou koncipována na předem omezenou dobu a konkrétně zaměřena na řešení jednotlivých problémů, čímž odpovídají doporučením vyplývajícím ze zprávy OECD. Protože jsou určena pro podnikatelské subjekty bez rozlišení oborů činnosti, nejde o daňové úlevy pro zemědělství, ale mohou být využita i zemědělskými podniky.

Odklad platby záloh na daň z příjmu OSVČ s nejvýše pěti zaměstnanci významným způsobem jim zvyšuje množství disponibilních finančních prostředků v průběhu roku. Lze předpokládat využití tohoto opatření i v zemědělských podnicích fyzických osob.

Možnost zrychlených odpisů by mohla i zemědělské podniky stimulovat k nákupům investic za předpokladu, že jde o ziskový podnik, což je v době ekonomické krize významným limitujícím faktorem.

Snížení příspěvku odvodů sociálního pojištění pro zaměstnavatele se mělo projevit nejvýrazněji u nízkopříjmových zaměstnanců. Efekt tohoto opatření, které mělo přispívat k udržení zaměstnanosti, však nebyl významný. V souvislosti s opatřeními ke snížení schodku státního rozpočtu je navrhováno jeho zrušení.

Závěr

Systémy zdanění a sociálního zabezpečení mají zásadní význam jako nástroj vládní politiky. Jejich vývoj v jednotlivých zemích historicky odráží konkrétní ekonomickou situaci i to, jak byly do těchto systémů zahrnovány různé požadavky různých zájmových skupin. Proto jsou systémy zdanění a sociálního zabezpečení poměrně komplikované a v různých zemích navzájem obtížně srovnatelné.

OECD chápe daňové a podobné úlevy jako potenciálně důležitou, ale obvykle nedostatečně dokladovanou formu podpory zemědělců. Přitom uvádí i kontraproduktivní působení některých daňových úlev, zejména tzv. „zelené nafty“ a snížených daní při převodech zemědělského majetku. V některých zemích OECD jsou pro zemědělce zřízeny samostatné systémy sociálního zabezpečení, zpravidla dotované z veřejných zdrojů.

V ČR je celkové daňové zatížení nižší, než je průměr zemí EU. V daňové legislativě jsou pro zemědělství stanoveny některé obdobné úlevy jako v zemích OECD. Sociální zabezpečení zemědělců v ČR není řešeno mimo standardní obecný systém. Opatření české vlády v oblasti daňových úlev přijatá i v souvislosti s ekonomickou krizí korespondují se závěry a doporučeními OECD, jsou koncipována na určitou dobu a jsou zaměřena na řešení konkrétních jednotlivých problémů. V souvislosti se zvýšenými nároky na výdaje státních rozpočtů zemí zasažených ekonomickou krizí však nelze aktuálně předpokládat další snižování daňové zátěže.

Literatura

- [1] EUROSTAT. *Statistical books, Taxation trends in the European Union*, 2008.
 - [2] OECD. *Taxation and social security in agriculture*, Paris 2005, ISBN 92-64-01364-4.
 - [3] OECD. *An overview of policy measures for risk management*, Paris 2008.
 - [4] VAN DER VEEN H., VAN DER MEULEN H., VAN BOMMEL K., DOORNEWEERT B. *Exploring agricultural taxation in Europe*. The Hague 2007, ISBN/EAN 978-90-8615-145-5.
 - [5] VILHELM V., PICKOVÁ A. *Zdanění a sociální zabezpečení v zemědělství – srovnání situace ČR a vybraných států*. ÚZEI Praha 2009 (v tisku).
 - [6] WORLD BANK. *Tax expenditures – shedding light on government spending through the tax system: Lessons from developed and transition economies*. Washington 2004.
 - [7] WTO. *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, 1999.
-

Title: Tax concessions as a part of support for agriculture

Název: Daňové úlevy jako součást podpor pro zemědělství

Author/s: Václav Vilhelm

Abstract: Specific taxation measures and concessions for farmers complicate the international comparison of the level of subsidies for agriculture and they can cause a competition imbalance. There are separate systems of social security for farmers in some countries. Particularities of farmers' taxation in OECD countries are compared with the situation in the Czech Republic. Tax concessions and particularities are applied in the sphere of income taxes, real estate taxes, taxes on goods and value added tax. The measures taken in Czech Republic in connection with the economical crisis are mentioned in this context.

Abstrakt: Specifická daňová opatření a úlevy pro zemědělce ztěžují mezinárodní srovnání celkové úrovně podpory zemědělství a mohou být příčinou konkurenční nerovnováhy. V některých státech existují pro zemědělce separátní fondy sociálního zabezpečení. Specifika zdanění zemědělců v zemích OECD jsou porovnána se situací v České republice. Daňové úlevy a specifika ve vztahu k zemědělství se uplatňují v oblasti daní z příjmu, daní z nemovitostí, spotřebních daní a daně z přidané hodnoty. V tomto kontextu jsou uvedena i opatření přijatá v České republice v souvislosti s ekonomickou krizí.

Key words: tax systems, tax concessions, social security systems, subsidies for agriculture

Klíčová slova: daňové systémy, daňové úlevy, systémy sociálního zabezpečení, podpory pro zemědělství

Contact

Ing. Václav Vilhelm, CSc.
Ústav zemědělské ekonomiky a informací
odbor Ekonomika agrárního sektoru
Mánesova 1453/75, 120 56 Praha 2
vilhelm.vaclav@uzei.cz, 222 000 303

VÝZNAM INVESTIC Z REGIONÁLNÍHO POHLEDU

Tomáš Volek, Antonín Šmejkal

Úvod

Investice obecně tvoří jednu ze základních složek hrubého domácího produktu (HDP) s velkým multiplikačním efektem do budoucna. Investice jsou tedy jedním z důležitých stavebních kamenů pro budoucí ekonomickou výkonnost a vyspělost regionů. Jejich význam se může v rámci jednotlivých regionů odlišovat.

Metodika

Hlavním cílem příspěvku je posoudit význam investic z hlediska ekonomické výkonnosti regionu. Jako hlavní oblast zkoumání byla vybrána Česká republika (ČR). Za účelem komparace byly využity údaje za Evropskou unii (EU), Japonsko a USA. Zdrojem dat za EU, USA a Japonsko byl EUROSTAT. Pro podrobnější analýzu České Republiky byly využity data z Českého statistického úřadu – Národní účetnictví. Článek vznikl v rámci řešení grantu GAČR 402/06/0903 Hospodářský růst regionů (se zaměřením na Jihočeský kraj).

Výsledky

Investice můžeme, z mikroekonomického pohledu, označit jako nákup nových kapitálových statků, jakou jsou budovy nebo stroje a zařízení (Mankiw 2000). Z obecného makroekonomického rámce pak tvoří jednu ze složek HDP a jsou důležitou determinantou budoucího výkonu ekonomiky. Z empirických studií vyplývá, že investice patří k těm složkám HDP, které vykazují největší volatilitu (Sedláček 2006). Prostředky na investice mají dva zdroje financování. První jsou ve formě úspor domácností či státních podpor domácích investic. Druhý zdroj financování investic je ze zahraničí ve formě úspor rezidentů cizích států (Krugman, Wells 2006).

Z statistického hlediska jsou investice sledovány v systému národního účetnictví (NATIONAL ACCOUNT), kde jsou nazývány tvorbou hrubého kapitálu (THK). Tvorba hrubého kapitálu se skládá ze tří složek, primárně z tvorby hrubého fixního kapitálu (THFK), kdy podíl této složky na celkové tvorbě THK se dlouhodobě pohybuje v ČR na úrovni 94 %. Ostatní složky jsou změna stavu zásob (5 %) a čisté pořízení cenností (1%).

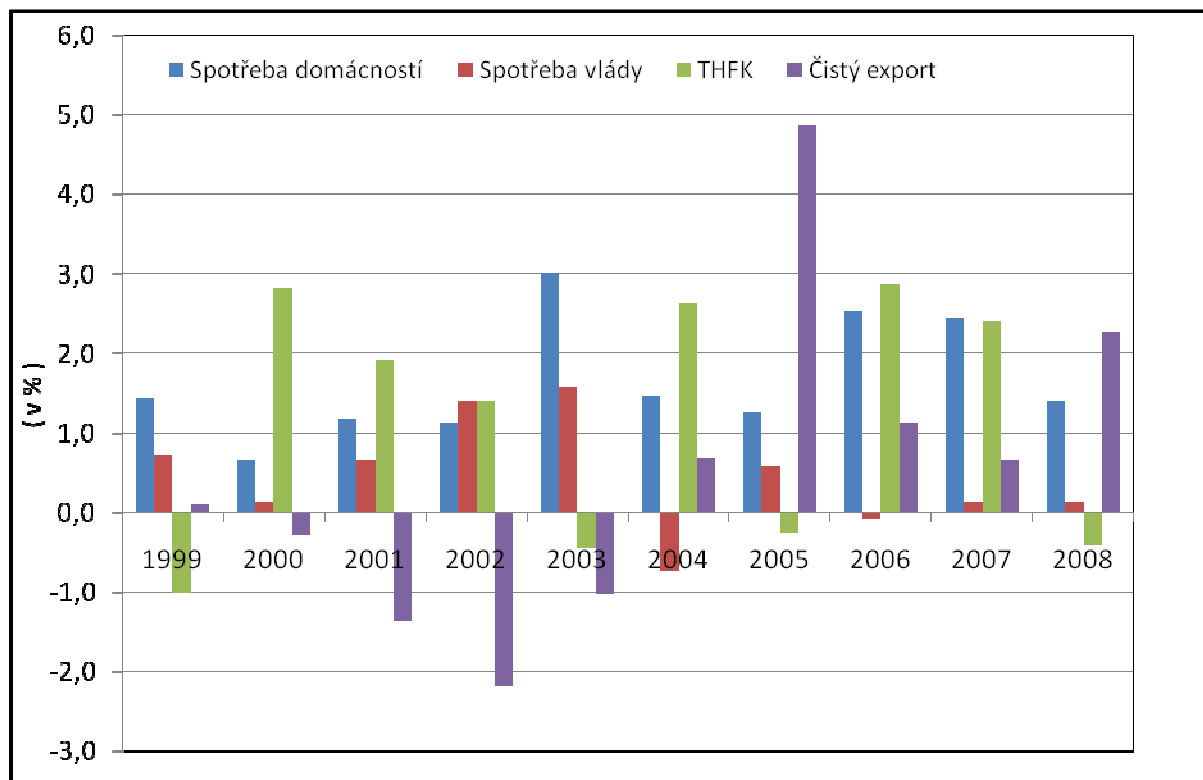
•Česká republika

Význam investic z hlediska tvorby HDP nám signalizuje příspěvek investic (THFK) k růstu HDP. Pokud se podíváme na Českou republiku, viz graf 1, význam této složky HDP převyšuje ve většině sledovaných let i vliv rostoucí spotřeby domácností či mírně se zvyšující vliv spotřeby vlády. V posledních čtyřech letech má na přírůstku HDP velký podíl i rostoucí význam čistého exportu, což je způsobeno realizací přímých zahraničních investic, které jsou ve většině případů proexportně orientovány.

Význam investic se přitom velmi mění z pohledu ekonomického cyklu, kdy v období expanze se jejich vliv zvyšuje a naopak v obdobích recese dochází k propadu investic a tedy

k poklesu významnosti této přírůstkové veličiny. Uvedený předpoklad je znatelný v roce 1999 a 2008, kdy s očekávanou recesí došlo k poklesu objemu investic. V roce 2009 lze také predikovat výrazný pokles objemu investic v důsledku probíhajícího ekonomického poklesu v ČR a západní Evropě.

Graf 1 - Příspěvky jednotlivých složek HDP k růstu hrubého domácího produktu v ČR



Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Samotný velký objem investic ovšem nezajistí velký ekonomický růst, proto je nutné se též podívat na efektivnost využíván investic. Jednoduchým ukazatelem k měření efektivnosti investic na agregátní úrovni je ukazatel ICOR (Incremental Capital Output Ratio) (Zhang 2003), který poměruje jaký objem investic je nezbytný k vyprodukování dodatečné jednotky produktu ($ICOR = \text{investice} / \Delta \text{HDP}$). Hodnota uvedeného ukazatele se v posledních letech se stále snižuje z hodnot 20 až na úroveň 4,3, což může signalizovat využívání efektivnějších (produktivnějších) investic. Na druhou stranu je nutné připomenout, že zde záleží na druhu investice, kdy některé investice nejsou orientovány primárně na produkci a též tento ukazatel nezahrnuje efekt zpoždění.

Tabulka 1 - Vývoj ukazatele ICOR v ČR

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ICOR	20,9	7,9	12,1	16,1	8,4	6,7	4,7	4,3	5,0	8,9

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

•Regiony České republiky

Pokud se podíváme na investice z regionálního pohledu České republiky, největší průměrný podíl na celkových investicích ČR má Praha a Středočeský kraj. Tento ukazatel ale nemá dobrou vypovídající hodnotu, proto je vhodné se podívat na ukazatel intenzity (podíl investic k vytvořenému HDP). I v tomto ukazateli Praha má největší hodnotu tohoto ukazatele 29 %, ale je hned následována Jihočeským, Plzeňským a Olomouckým krajem. Z hlediska průměrného tempa růstu již Praha nedominuje. Nejvyšší průměrné tempo růstu investic již bylo zjištěno v Plzeňském kraji a Olomouckém kraji.

Tabulka 2 - celkové investice v regionech

	podíl %	Průměrné roční tempo růstu v letech 1999 - 2007	Průměrný podíl I/HDP 1999-2007
Hl. m. Praha	26,3	1,074	29,0
Středočeský kraj	10,8	1,046	27,2
Jihočeský kraj	5,7	1,008	27,7
Plzeňský kraj	5,3	1,095	27,2
Karlovarský kraj	2,4	1,065	26,7
Ústecký kraj	6,1	1,045	24,7
Liberecký kraj	3,3	1,032	24,7
Královéhradecký kraj	4,0	1,037	22,2
Pardubický kraj	3,5	1,042	22,1
Vysočina kraj	3,7	1,036	23,1
Jihomoravský kraj	10,3	1,037	26,4
Olomoucký kraj	5,0	1,078	27,4
Zlínský kraj	4,3	1,042	23,8
Moravskoslezský kraj	9,4	1,053	25,1
CELKEM	100,0	1,054	26,3

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

•Mezinárodní srovnání

Jak významný je objem investic ve vztahu k celkově vytvořenému HDP na národní úrovni nám ukazuje ukazatel podíl investic (THFK) na HDP, který se pohybuje v ČR na úrovni 24 %. Z uvedené tabulky č. 3 je zřetelné, že v krátkodobém vývoji tento podíl v ČR mírně klesá. Čím je tento jev způsoben. Důvodů je hned několik. Nadměrný růst spotřeby a zásob, realizace přímých zahraničních investic či modernizace průmyslového vybavení podniků. Právě tyto dvě jmenované skutečnosti výrazně zvyšují produkční možnosti ekonomiky, kdy převážná část dodatečně vytvořeného produktu jde na export, čímž se snižuje podíl investic na HDP ve prospěch čistého exportu (NX).

Při mezinárodním srovnání s průměry EU 15, EU 27, USA a Japonska je podíl investic, jako ve většině transformujících se ekonomik v ČR vyšší, neboť podniky a další organizace dlouhodobě obnovují či doplňují technické a technologické vybavení. Vývoj podílu se na rozdíl od ČR u průměrů EU, Japonska či USA výrazně nemění.

Tabulka 3 - Vývoj podílu investic (THFK) na HDP

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
EU 27	20,4	20,6	20,2	19,6	19,4	19,6	20	20,7	21,3	21,2
EU 15	20,2	20,5	20,1	19,5	19,3	19,5	19,9	20,5	21	20,9
Česká Republika	27	28	28	27,5	26,7	25,8	24,9	24,6	24,3	24
USA	19,9	20,2	19,5	18,3	18,3	18,9	19,6	19,7	18,8	17,8
Japonsko	25,5	25,2	24,7	23,3	22,8	22,7	23,3	23,3	23,4	23,1

Zdroj: Eurostat

Závěr

Z provedené analýzy je zřejmé, že investice mají, jako jedna ze složek agregátní poptávky, nezastupitelnou úlohu při zvyšování výkonnosti ekonomiky ČR, kdy tvoří v průměru 24 % HDP. Z hlediska krajů ČR mají investice největší vliv na výkonnost v Praze, Jihočeském a Plzeňském kraji, přičemž nejvyšší průměrné tempo růstu bylo zjištěno v Plzeňském (9,5 %) a Olomouckém kraji (7,8%). Při mezinárodním srovnání bylo zjištěno, že podíl investic na celkovém produktu se sice snižuje, ale jejího hodnota stále výrazně překračuje průměr EU, USA či Japonska, což je znakem většiny transformujících se postkomunistických ekonomik.

Literatura

- [1] Český statistický úřad [on-line], [15.9.2009] , In WWW <http://www.czso.cz>
- [2] Eurostat: Data [on-line], [15.9.2009] , In WWW <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- [3] MANKIW, N.G. *Zásady ekonomie*. Praha : Grada, 2000. ISBN 80-7169-891-1.
- [4] KRUGMAN, P., WELLS, R. *Macroeconomics*. Worth Publishers. USA 2006. ISBN 0-7167-5228-X
- [5] SEDLÁČEK, P. Analýza investičního cyklu. *Statistika*, 2006, č. 6, s 477 - 496.
- [6] ZHANG, J. *Investment, investment efficiency, and economic growth in China*. Journal of Asian Economics, Volume 14, Issue 5, October 2003, Pages 713-734, ISSN: 1049-0078

Title: Importance of investment at regional level

Název: Význam investic z regionálního pohledu

Author/s: Tomáš Volek, Antonín Šmejkal

Abstract: The paper assesses the significance of investments from the regional economic productivity point of view. The conducted analysis has showed that investments have, in the Czech Republic, an unsubstitutable role in the increase of economic productivity creating in average 24% of the GDP. From the regional point of view regarding the regions of the Czech Republic, the most significant influence of investments has been indicated in Prague, South Bohemia, and the Plzeňský Region. The biggest average rate of investment growth has been determined in the Plzeňský and Olomoucký Region. In international comparisons, the investment share in the GDP is in the Czech Republic persistently above the average of the EU, USA, and Japan which is characteristic for most of the transforming post-communist European economies.

Abstrakt: Uvedený příspěvek posuzuje význam investic z hlediska ekonomické výkonnosti regionu. Z provedeného rozboru bylo zjištěno, že investice mají v ČR nezastupitelnou úlohu při zvyšování výkonnosti ekonomiky, kdy tvoří v průměru 24 % HDP. Z hlediska krajů (regionů) ČR mají investice největší vliv na regionální výkonnost v Praze, Jihočeském a Plzeňském kraji, přičemž nejvyšší průměrné tempo růstu investic bylo zjištěno v Plzeňském a Olomouckém kraji. Při mezinárodní srovnání se podíl investic na celkovém produktu v ČR pohybuje dlouhodobě nad průměry EU, USA či Japonska, což je znakem u většiny transformujících se postkomunistických evropských ekonomik.

Key words: investment, gross domestic product, region, Czech republic

Klíčová slova: investice, hrubý domácí produkt, region, Česká republika

Contact

Tomáš Volek
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Ekonomiky
Studentská 13, 37005 České Budějovice
volek@ef.jcu.cz

DOPAD SOUČASNÉ EKONOMICKÉ RECESE NA NEBANKOVNÍ FINANČNÍ INSTITUCE V ČR, ODPOVĚDNÉ ÚVĚROVÁNÍ KLIENTŮ.

Zdeněk Vošta

Úvod

Počet úvěrů v selhání roste. Poměrně novou instituci osobního bankrotu využívá stále více lidí a současná recese naplno zasahuje trh práce a soukromou spotřebu. Míra nezaměstnanosti se zřejmě i nadále bude zvyšovat a s tím bude souviset i pokles spotřeby domácností. Tato situace dopadá nepříznivě mimo jiné i na největší české nebankovní finanční instituce. Objem jimi poskytnutých úvěrů domácnostem v ČR se rok od roku zvyšoval. Objem poskytnutých spotřebitelských úvěrů však nyní klesá, počet pochybných úvěrů roste. Na tyto skutečnosti musí samozřejmě tyto podniky reagovat. Existují možnosti jak efektivně předejít předlužení klientů?

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je shrnout dopad recese na objem úvěrů a na vývoj objemu pochybných úvěrů poskytovaných nebankovními společnostmi v ČR, a postihnout problematiku odpovědného úvěrování, vzhledem k faktu, že drtivá většina klientů nebankovních institucí jsou domácnosti, na které nyní dopadá v plné síle ekonomická recese. Mnoho klientů těchto společností se neuváženě zadlužilo a nyní nejsou schopni svoje závazky splácet. Na tyto skutečnosti musí i nebankovní instituce vhodně zareagovat.

Hlavním zdrojem informací jsou publikované statistiky zejména ČNB, vzhledem ke konkurenčnímu boji mezi jednotlivými společnostmi jsou možnosti získávání informací interního charakteru omezeny na veřejné zdroje, tj. výroční zprávy apod., které však reflektují situaci se značným zpožděním. Dalším vhodným zdrojem jsou výstupy České leasingové a finanční asociace, která sdružuje většinu českých nebankovních institucí.

Výsledky

Zatímco v roce 2008 a předcházejících letech se finančním společnostem dařilo, nyní přichází doba poklesu. Obecně objem úvěrů poskytovaných členy ČLFA (tj. nebankovních finančních společností) v posledních měsících klesá. Na tuto situaci působí zejména dva faktory – jednak zpomalující tempo zadlužování domácností – za 1. pololetí 2009 činilo tempo růstu zadlužování 4,9%, za stejné období loňského roku to bylo téměř 8% (detail v tabulce 1) a také pokračujícími problémy s pochybnými úvěry.

Nesplácení úvěrů začíná být výrazným problémem přímo souvisejícím s ekonomickou recesí, a je nejvýznamnějším problémem u nebankovních finančních institucí.

Tabulka 1 - Zadlužení domácností v mil. Kč

Období	Spotřebitelské úvěry	Spotřebitelské úvěry - nebankovní	Půjčky na bydlení	Půjčky na bydlení - nebankovní	Ostatní úvěry	Ostatní úvěry - nebankovní
06/2009	312 713	121 124	653 895	1 466	115 438	16 286
03/2009	306 954	132 278	634 556	1 504	113 567	14 908
12/2008	304 805	134 408	619 904	1 466	106 784	15 399
09/2008	291 612	128 361	594 642	1 420	101 942	15 997
06/2008	281 674	126 701	564 877	1 318	98 422	17 275

Zdroj: ČNB, ČLFA

Zatímco objem spotřebitelských úvěrů celkem roste, jejich objem poskytovaný nebankovními institucemi klesá. České domácnosti chuť se nadále zadlužovat mají – nebankovní instituce ovšem výrazně omezily poskytování úvěrů. Informace z tabulky 1 dokreslují i údaje ČLFA, kde můžeme vidět v tabulce 2a, opět klesající tendenci poskytování spotřebitelských půjček (meziroční srovnání 1. pololetí 2009 dokonce o -22%).

Tabulka 2a - Objem poskytnutých spotřebitelských úvěrů členskými společnostmi ČLFA

Období	Objem úvěrů (v mil. Kč)	Meziroční tempo růstu
2.Q.2009	20 439	-22,2%
1.Q.2009	10 079	-9,3%
4.Q.2008	49 799	3,9%
3.Q.2008	40 830	15,1%
2.Q.2008	26 264	30,6%
1.Q.2008	11 115	16,0%
4.Q.2007	47 910	
3.Q.2007	35 486	
2.Q.2007	20 115	
1.Q.2007	9 582	

Zdroj: ČLFA

Tabulka 2b - Pořadí členských společností ČLFA podle vstupního dluhu ve spotřebitelských úvěrech (1. pololetí 2009)

Pořadí	Společnost	Vstupní dluh v mil. Kč	Podíl v %
1.	CETELEM ČR, a.s.	4 293	21,0%
2.	Home Credit, a.s.	3 784	18,5%
3.	GE Money Multiservis, a.s.	3 370	16,5%
4.	ESSOX, s.r.o.	2 461	12,0%
5.	Provident Financial s.r.o.	1 694	8,3%
	Ostatní	4 836	23,7%

Zdroj: ČLFA

Svůj důvod na tom má mít i vývoj ohrožených spotřebitelských úvěrů, který zaznamenal poměrně dramatický nárůst, jak můžeme vidět v tabulce 3. Na nesplácení reagují společnosti zejména plošným zpřísněním kritérií pro poskytování půjček, tj. stále méně klientů na úvěr dosáhne vzhledem ke svým příjmům a případným závazkům.

Tabulka 3 - Ohrožené spotřební úvěry v mil. Kč

Období	Spotřební úvěry obyvatelstvu celkem - ohrožené	Meziroční tempo růstu (%)
30.6.2009	13 495	32,7%
30.6.2008	10 167	14,2%
30.6.2007	8 900	14,8%
30.6.2006	7 753	15,9%
30.6.2005	6 692	

Zdroj: ČNB

Prohlubující se recese má vliv na nesplácení úvěrů. Je jasné, že nebankovní společnosti svojí orientací na méně bonitní klientelu budou z hlediska nesplácení čelit větším dopadům krize nežli bankovní poskytovatelé úvěrů. Také většina spotřebitelských úvěrů ve struktuře pohledávek nebankovních firem přispívá ke zvýšenému riziku – v tabulce 4 můžeme vidět rozdíl v rizikovosti spotřebních úvěrů a úvěrů na bydlení.

Tabulka 4 - Rozdíly mezi pochybnými úvěry

Druh úvěru / Období	31.12.2005	31.12.2006	31.12.2007	31.12.2008
Spotřebitelské úvěry	89 549	110 088	138 714	170 398
z toho: Klasifikované spotřebitelské úvěry	9 055	10 096	18 761	21 690
Podíl (v %)	10%	9%	14%	13%
Úvěry na bydlení	282 132	374 311	514 764	618 438
z toho: Klasifikované úvěry na bydlení	9 613	11 689	15 051	19 138
Podíl (v %)	3%	3%	3%	3%

Zdroj: ČNB

Závěr

Výše uvedená čísla ohledně vývoje nesplácení spotřebitelských úvěrů naznačují, že stále více lidí nezvládá splácet svoje závazky. Pro dokreslení podle údajů uveřejněných v hospodářských novinách: poměrně nový institut tzv. „osobního bankrotu“, využilo od ledna do srpna tohoto roku 1329 dlužníků. Za stejné období roku 2008 to bylo pouze 438 lidí, a za celý loňský rok 722 [1].

Řada lidí tedy padá do tzv. „dluhové pasti“. „Dluhová past“ - tedy situace, kdy člověk už nezvládá své závazky - splácet půjčky není v poslední době až tak výjimečnou situací. V zoufalství pak lidé dočasně řeší problém novou půjčkou, kterou použijí na splacení dřívějších úvěrů. Svůj problém tím ale nevyřeší, naopak jej obvykle zhorší. Splácení ve skutečnosti pouze odkládají a ještě více se zadlužují kvůli dalším úrokům.

Všechny hlavní nebankovní finanční instituce si schopnost splácet požadovanou půjčku u svého klienta vždy ověří porovnáním s jeho příjmy, pravidelnými výdaji, historií u dané instituce a také zdali nemá záznam v některém z úvěrových registrů. Většinou však ověřují údaje v registrech tzv. negativních, kde zjišťují, zdali je klient v prodlení u některé z členských společností. Nejznámějším českým registrem je zájmové sdružení právnických

osob SOLUS. To sdružuje všechny významné české bankovní i nebankovní instituce, ale například i mobilní operátory.

Negativní registr má však z pohledu posuzování jednu nevýhodu. Dlužník se do něj dostane, až když u některých svých závazků skutečně nestačí splácet; řada lidí to však řeší opakovanými půjčkami a používáním zejména kreditních karet, a protože splátkové společnosti (včetně těch největších) pozitivní registry nepoužívají, nemusí vůbec tušit, že klient žádající o úvěr je již na absolutním dně a na splácení půjčky mu nezbyvají žádné prostředky. S tímto problémem souvisí i efektivita procesu vymáhání pohledávek, kdy seriózní velké nebankovní firmy jednají s klientem podobně jako banky – tj. nejprve telefonicky, pak písemně upozorňují klienta o prodlení s platbou a tento proces se může protáhnout i na více měsíců. Po takto dlouhé době, je však klient obvykle naprosto bez prostředků, a jediné co splátkové společnosti zbývá je řešit její pohledávku právní cestou (odstoupením od smlouvy, žalobou a případně následnou exekucí).

Naproti tomu, při využívání pozitivního registru, poskytovatel úvěru vidí přímo jaké má daný žadatel o úvěr v dané chvíli závazky (hypoteční úvěry, leasingy, spotřebitelské úvěry, otevřené kreditní karty, kontokorentní úvěry), a může jeho situaci daleko lépe posoudit vzhledem k jeho příjmům.

Bohužel do nebankovního sektoru patří i skupina společností, které se těmito kroky neřídí, klienty si neprověřují, a půjčují opravdu komukoli. Jedná se zejména o malé firmy, které jsou z pohledu nevýhodnosti pro klienta nejrizikovější. Obvykle využívají velice nepřehledné smluvní podmínky, podpisy prázdných směnec, velké sankce za porušení smluvních povinností (úroky z prodlení na denní bázi, pokuty), v neposlední řadě i rozhodčí řízení, kde je mnohdy vážně ohrožena nezávislost posuzování sporu. Tyto firmy na nesplácení klientů naopak profitují, a z hlediska odpovědného úvěrování představují problém, protože zatím neexistuje účinná regulace ze strany legislativy na ochranu spotřebitele. Důležitost této otázky dokresluje i zvýšený zájem i ze stran NNO (například aktivita Predátorský index společností Člověk v tísní a Sdružení ochrany spotřebitelů) snažící se řešit neetické úvěrování. [7]

Výše uvedené kroky k posuzování schopnosti klienta splácet svoje závazky můžeme shrnout pod pojem odpovědného úvěrování. Tato problematika je velice široká, avšak její důležitost ilustruje i fakt, že s ní několikrát zabývala Evropská komise i Evropský parlament v souvislosti s novou direktivou EU, a v této věci stále probíhá veřejná diskuse [2]

V zásadě jde o princip ochrany spotřebitelů na straně jedné a povinnosti ověřit si důvěryhodnost spotřebitele ještě před vstupem do úvěrového vztahu. Konkrétně to znamená například možnost pro spotřebitele odstoupit od smlouvy do určité doby po jejím uzavření (14 dnů, a pouze s minimálním poplatkem coby kompenzací pro finanční společnost), pro poskytovatele úvěru je to např. posouzení bonity spotřebitele na základě informací z úvěrového registru, používání pokročilejších technologií správy řízení rizika, ale i poradenství pro klienty, jak si vybrat pro ně nejvýhodnější produkt. [4]

S ochranou spotřebitelů souvisí však i jejich finanční gramotnost, tedy schopnost spotřebitele orientovat se v nabídce bank a úvěrových společností, naučit se základní ukazatele jako je úroková míra, RPSN, orientovat se ve smluvních podmínkách. Její rozvoj musí být také jednou z priorit odpovědného úvěrování a věnuje se mu intenzivně i Česká národní banka. [6] [3]

Aplikace principu odpovědného úvěrování a tlak ze strany EU a národních vlád se může zdát na první pohled zejména pro nebankovní finanční společnosti jako nevýhodný, pravděpodobně přispěje k pomalejšímu růstu objemu poskytnutých úvěrů – avšak v dlouhodobém horizontu může mít pozitivní vliv na problémy s předlužením klientů a nesplácením.

Literatura

- [1] ČTK. *Ihned.cz Zpravodajský server hospodářských novin [online]*. 2009 [cit. 2009-09-19.] Dostupné z: <<http://ekonomika.ihned.cz/c1-38345480-letos-bylo-v-cr-vyhlaseno-trikrat-vice-osobnich-bankrotu-nez-loni-celkem-1326>>
- [2] EK - Tisková zpráva. *Evropská komise [online]*. 2009 [cit. 2009-06-15.] Dostupné z: <http://ec.europa.eu/ceskarepublika/press/press_releases/09922_cs.htm>
- [3] Finanční gramotnost. *Česká národní banka [online]*. 2009 [cit. 2009-10-07]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/dohled_fin_trh/spotrebitel/financni_gramotnost.html>
- [4] KUČERA, P. Nové principy odpovědného přístupu k půjčování peněz, *Bankovníctví.Ihned.cz [online]* 2009 [cit. 2009-06-19]. Dostupné z: Bankovníctví - Hospodářské noviny <bankovnictvi.ihned.cz> (placený archiv)
- [5] KUČERA, P. Predátorský index: Napoví, kdo nabízí nevýhodné půjčky. *Aktuálně.cz [online]*. [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: <<http://aktualne.centrum.cz/finance/penize/clanek.phtml?id=639646>>
- [6] Tisková zpráva ČNB. *Česká národní banka [online]*. 2008 [cit. 2008-08-21]. Dostupné z: <http://www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/tiskove_zpravy_cnb/2008/080821_financni_gramotnost.html>
- [7] Vývoj klasifikovaných úvěrů - ČSU - Publikace 3.3. *Český statistický úřad [online]*. 2009 [cit. 2009-10-01]. Dostupné z: <[http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/98001C880A/\\$File/13-8010-09.pdf](http://www.czso.cz/csu/2009edicniplan.nsf/t/98001C880A/$File/13-8010-09.pdf)>

Title: The impact of recent economic crisis on non-banking financial institutions in the Czech Republic - responsible lending and borrowing

Název: Dopad současné ekonomické recese na nebankovní finanční instituce v ČR - odpovědné úvěrování klientů

Author/s: Zdeněk Vošta

Abstract: The volume of new business in non-banking institutions is decreasing. Amount of consumer-credits in default is rising and has nearly doubled in comparison with previous year. Pressure from to solve the problems of over-indebtedness of consumer-credit clients is raising. The solution might be a policy of responsible lending and borrowing in general, improving overall financial awareness of clients but also more protection of consumer from frivolous non-banking companies.

Abstrakt: U nebankovních finančních institucí celkově klesá objem poskytnutých úvěrů. Tempo růstu spotřebitelských úvěrů v selhání se téměř zdvojnásobilo. Roste tlak společnosti řešit otázku přeúvěrování klientů. Řešením může být politika odpovědného úvěrování ze strany finančních institucí, zvyšování finanční gramotnosti spotřebitelů, ale i zvýšená ochrana spotřebitele před nereseriozními poskytovateli nebankovních úvěrů.

Key words: Non-banking financial institutions, consumer credits, responsible lending and borrowing

Klíčová slova: Nebankovní finanční instituce, spotřebitelské úvěry, odpovědné úvěrování

Contact

Ing. Zdeněk Vošta
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, Katedra účetnictví a financí
Studentská 13, 37005 České Budějovice
zdenekvosta@gmail.com

MANAŽERSKÉ KOMPETENCE STUDENTŮ EF

Jaroslav Vrchota

Úvod

Tak, jako Newton objevil své zákony fyziky, se i manažeři pustili do hledání oné nezachytitelné kouzelné formule úspěchu v podnikání a řízení. Je to formule, kterou teoretici stále ještě hledají, ačkoliv úspěšní manažeři k tomu, aby uspěli, žádnou nepotřebují. V této práci se snažím odpovědět právě na tuto otázku: „Co odlišuje úspěšné top-manažery od průměrných?“

Tato práce vykládá manažerské dovednosti na pozadí kompetencí a schopností. Kompetence je široký pojem, který vyjadřuje schopnost přenášet dovednosti a znalosti do nových situací v rámci daného zaměstnání. Týká se organizace a plánování práce, inovace a zvládnutí nerutinních činností. Zahrnuje ty vlastnosti osobní efektivity, které jsou vyžadovány na pracovišti k jednání se spolupracovníky, manažery a zákazníky. Jakýkoliv osobní rys, vlastnost nebo dovednost, která může být považována za bezprostředně související s efektivním nebo mimořádným pracovním výkonem.

Pojem kompetence poprvé zpopularizoval Boyatzis (1982), který jej definoval jako: Schopnost člověka chovat se způsobem odpovídajícím požadavkům práce v parametrech daných prostředím organizace, a tak přinášet žádoucí výsledky.

Cíl a metodika

Práce je zaměřena na studenty Ekonomické fakulty. Cílem je zjistit, zda dochází k zlepšení manažerských kompetencí studentů během jejich studia. Dojde k porovnání studentů z prvních ročníků s třetím a pátým ročníkem.

Data jsou získána z ověřeného dotazníku, který byl aplikován na 250 vrcholových manažerech v minulých letech. Dotazník se skládá z 57 otázek zaměřených na 10 hlavních manažerských kompetencí. Díky tomu připadá na každou kompetenci minimálně pět otázek, což je z hlediska věrohodnosti dat a času strávenému nad formulářem ideální. Otázky nejsou záměrně tříděny podle okruhů, aby nedocházelo k předpojatosti a ovlivňování výsledků. Ke správné odpovědi pomáhaly škály, které byly určitým vodítkem, po obou stranách pěti stupňového hodnocení. 5 bodů bylo zvoleno jako kompromis mezi snadnou orientací odpovídajícího (hodně, středně, málo) a podrobným hodnotícím aparátem (10b), který by zbytečně zdržoval respondenta. Proto také stupnice byla již v dotaznících předepsána a k vyplnění postačovalo pouhé zaškrtnutí ideální odpovědi. Další výhodou této metody oproti vypisovacím otázkám je snadnější zpracovávání a vyhodnocování dat.

Z důvodu zrychlení a zefektivnění práce s daty byl dotazník studenty vyplňován přes internet. Tento způsob pojetí dotazníků měl také výhodu v nižší finanční náročnosti a lepší dostupnosti pro respondenty.

Samotný dotazník byl vyhotoven pod internetovou aplikací společnosti Google, která umožňuje odesílat kompatibilní výstupní data se softwarem společnosti Microsoft, v kterém došlo k samotnému zpracovávání dat.

Kompetence byly vybrány z článků High Potentials Study a Leadership. Obě tyto knihy jsou napsány na základě údajů získaných průzkumem mezi manažery a majiteli firem.

KOMUNIKACE

Původní latinský význam slova komunikace zahrnuje sdělení, sdílení, spojování, společnou účast. V širším pojetí pro nás tedy komunikace znamená základ vztahů mezi lidmi. Ve smyslu této práce lze komunikaci definovat jako vzájemné získávání a předávání, tedy výměnu informací potřebných i nepotřebných při řešení úkolu.

KOOPERACE

Kooperace se uplatňuje jak v celé organizaci, tak v jednotlivých týmech. Představuje soubor hodnot, které povzbuzují takové chování, jako je naslouchání, kooperativní odezva na názory vyjadřované ostatními, vyjadřování pochybností ve prospěch ostatních a ve prospěch kvality plnění úkolů, poskytování pomoci těm, kteří ji potřebují, a uznávání zájmů a úspěchů ostatních.

SCHOPNOST ROZHODOVAT

Rozhodování je kognitivní proces směřující k výběru mezi alternativami. Každý rozhodovací proces produkuje konečnou volbu zvanou rozhodnutí. Tím může být buď akce/chování, nebo názor/postoj. Rozhodovací proces započne, potřebujeme-li něco provést, ale nevíme co. Proto je rozhodování proces úvahy, který může být rozumný nebo nerozumný, a může být založený na explicitních předpokladech nebo tichých předpokladech.

SCHOPNOST UČIT SE

Je pouze jediný způsob, jak udržet krok s nesmírnými změnami, jež kolem nás probíhají - vědět o nich co nejvíce. A protože se nové poznatky hromadí rychleji než kdy dříve, je nutno je zvládnout co nejefektivněji, jinými slovy, je třeba umět se učit. Existují tři oblasti, v nichž se lidé učí a vzdělávají. Jsou to „Znalosti“ neboli poznávací vzdělávání, soubor informací které jedinec potřebuje znát. „Dovednosti“, všechno co musí jedinec umět dělat. A „Postoje“, vztah člověka ke své práci. Jak uvádí Reay, učení a vzdělávání je trvalý a přirozený jev. Nejlepší učení je úzce spojeno s praktickou zkušeností.

SAMOSTATNOST

Samostatnost spočívá ve vedení jednotlivců k tomu, aby převzali odpovědnost za své vlastní potřeby, strhli na sebe veškerou váhu svého rozhodnutí, a to jak kvůli zlepšení výkonu na svém pracovním místě, tak kvůli uspokojení svých aspirací týkajících se kariéry.

ZAMĚŘENÍ NA VÝKON

Mezi výkonností podniku a výkonností manažera existuje prokázaný vztah. Pro dobrou výkonnost manažera je především důležitá jeho schopnost hospodařit s časem - time-management. Umění rozdělit činnosti podle důležitosti a najít vhodný kompromis při plnění stanovených úkolů.

KREATIVITA

Pojem kreativita je odvozený od latinského slova creatio, což v překladu znamená tvorba. E.Ullrich vyjádřil kreativitu jako schopnost poznávat předměty v nových vztazích a originálním způsobem, smysluplně je používat neobvyklým způsobem (flexibilita), vidět nové problémy tam, kde zdánlivě nejsou (senzitivita), odchylovat se od navykých schémat myšlení a nepojímat nic jako pevné a vyvíjet z norem vyplývající ideje i proti odporu prostředí a nacházet něco nového, co představuje obohacení společnosti.

ZODPOVĚDNOST

Jeden často opomíjený, zanedbávaný a podceňovaný faktor má zcela zásadní vliv na úspěch v čemkoli. Je to schopnost plně přijmout zodpovědnost za vlastní činy. Z pohledu literatury je to schopnost zcela a bezmezně vykonat jakýkoliv čin s tím, že jsem si zcela vědom důsledků, které takový čin může přinést, a to jak pozitivních tak negativních. Přičemž chápu, že za důsledky, ať už budou jakékoliv, mohu pouze já. Jsem jejich strůjcem a jsem i připravený a ochotný veškeré důsledky a následky z takového činu plynoucí přijmout a nést.

SCHOPNOST MYSLET

Umění logicky a reálně uvažovat i pod psychickou zátěží je typické pro vysoce postavené manažery, kteří jsou pod neustálým tlakem svého rozhodování. Nejvíce to vystihuje všeobecná inteligence, která se skládá z řady duševních schopností, které člověku za použití znalostí a myšlení umožňují uspět v široké škále úkolů.

SCHOPNOST HODNOTIT

Cílem hodnocení pracovního výkonu a potenciálu pracovníků je zjistit potřeby vzdělávání a rozvoje, poskytnout orientaci o možných směrech rozvoje individuální kariéry a ukázat, kdo je vhodný pro povýšení.

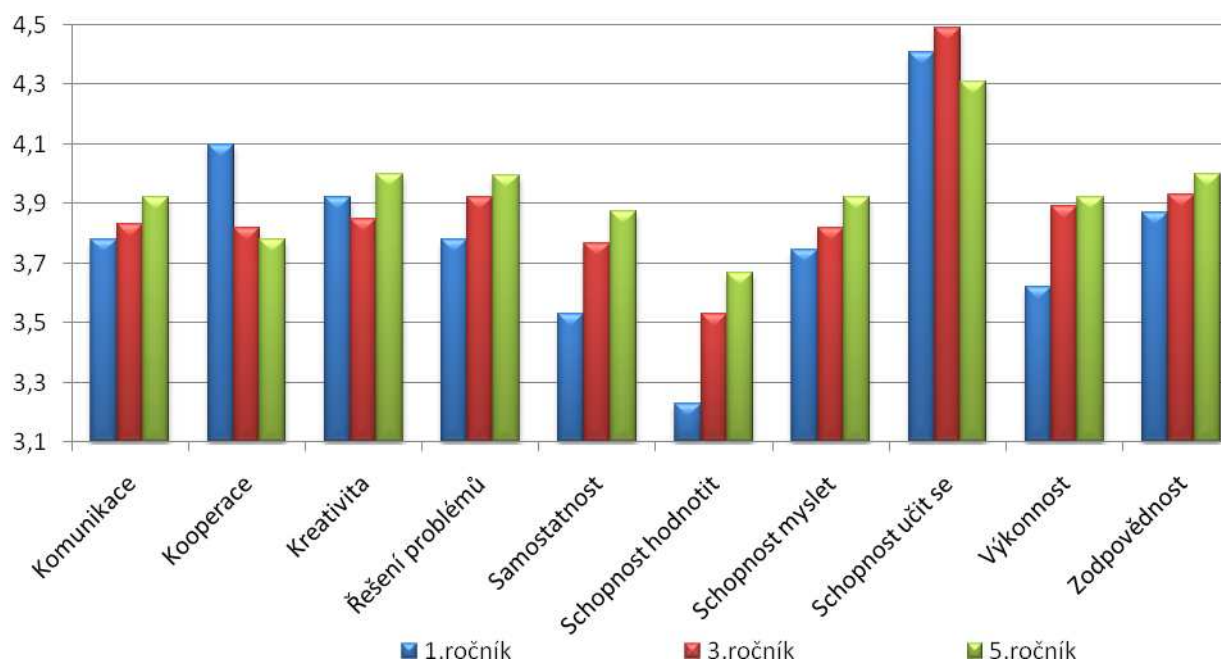
Výsledky

Veškerá data byla získána z elektronického dotazníku, který obsahoval 5 otázek ke každé konkrétní kompetenci. Díky snadné práci s formulářem bylo docíleno vysoké míry návratnosti a správnosti vyplnění dat, zde se hodnota použitelnosti dotazníku do výzkumu dostala až k hranici 94%. Data byla získána od studentů Ekonomické fakulty Jihočeské Univerzity.

Z výsledků průzkumu vyplývá, že se studenti v průběhu studia zlepšují skoro ve všech hlavních kompetencích vrcholového managementu.

U studentů obecně převládá schopnost učit se a s tím spojený zájem o všechno nové. Tady získali více jak 4,3 bodů. Zde je vidět, že tato schopnost je maximálně rozvinuta u třetího ročníku, poté mírně klesá.

Obrázek 1 - výsledky dotazníkového šetření z hlediska studentů EF



Oproti tomu největší slabinou se jeví samostatnost a umění hodnotit, kde se ani hodnoty z pátého ročníku nedostali přes 3,9 bodu. Na druhou stranu právě u hodnocení je vidět největší pokrok v průběhu studia, kde studenti mezi prvním a posledním rokem poskočili o více jak čtyři desetiny bodu.

Jediná kompetence, která klesá, v průběhu studia, je schopnost kooperace. Nejraději pracují v týmu studenti prvního ročníku, tím se vysvětluje také jejich nízká míra zodpovědnosti a samostatnosti. Samozřejmě u manažerů se spíše vyhledávají právě tyto dvě vlastnosti na úkor týmové práce, která přirozeně klesá i s věkem a ochotou se přizpůsobovat.

Závěr

Celkově z průzkumu vyplývá, že studenti během studia získávají potřebné kompetence k výkonu práce manažera. Studenti se nejvíce zlepšují právě mezi prvním a třetím rokem studia hlavně v oblasti samostatnosti a schopnosti hodnotit. V posledním roce studia se mírně zlepšují prakticky ve všech manažerských kompetencích, které je předurčují k budoucímu úspěchu v zaměstnání.

Literatura

- [1] HAMEL, G., The core competences of the corporation, *Berlin, Springer Berlin Heidelberg, 2006, ISBN: 978-3-540-30763-1*
- [2] BELZ, H., SIEGRIST, M. Klíčové kompetence a jejich rozvíjení, *Praha: Portál, 2001. ISBN: 80-7178-479-6,*
- [3] BOYATZIS, R., E., The competent manager, *New York, Wiley, 1982, ISBN: 978-0471090311*
- [4] GOLEMAN, D., Emotional Intelligence: Why it can matter more than IQ, *Bantam, 2006, ISBN: 978-0553383713*
- [5] SPENCER, L.M.A., SPENCER, S. M., Competence at work. Models for superior performance, *New York, John Wiley and Sons, 1993, ISBN-13: 978-0471548096.*
- [6] SCHRODER, H.M., Managerial Competence: the Key to Excellence, *Doubuque Kendall/Hunt Publishing Company, 1989*
- [7] CARROLL, A., MCCRACKIN, J., The competent use of competency based strategies for selection and development, *Performance Improvement Quarterly, Vol. 11, No. 3, 1997*
- [8] ADAIR, J., Effective Innovation, *London, Pan Publishing, 2003, ISBN: 0-330-34475-7*
- [9] BEDNEROVÁ E., NOVÝ I., *Psychologie a sociologie řízení, Praha, Management Press, s. r. o., 2002, ISBN: 80-7261-064-3*
- [10] SNEIDER, E., Organisational Culture and Leadership, *Jossey-Bass, 2004, ISBN: 978-0-7879-7597-5*
- [11] HORAN, J., Leadership, *Orana; Jul99, Vol. 35 Issue 2, p19, 7p, ISSN: 00456705*
- [12] BAUER, S., High potentials study, *Kienbaum, 7. Mai 2003, http://www.uni-kl.de/CONTACT/docs/presentation_uni_kl_20030507.pdf*

Title: Manager competence of students EF

Název: Manažerské kompetence studentů EF

Author/s: Jaroslav Vrchota

Abstract: This thesis is concerned on manager competences, skills and abilities. Competence is a wide conception, which expresses the ability to transfer skills and knowledge into new situations within an employment. It refers organization and planning job, innovation and managing non-routine activities. It involves the features of personal efficiency, which are required on a workplace to deal with workmates, managers and customers. Any personal character or skill, which can be supposed to immediately connecting with efficient or outstanding work performance. The thesis is concerned on students of the Faculty of Economics. The aim is to investigate whether there is made an improvement of manager competences of the students during their study. Comparison of students of first with third and fifth year is followed.

Abstrakt: Tato práce vykládá manažerské dovednosti na pozadí kompetencí a schopností. Kompetence je široký pojem, který vyjadřuje schopnost přenášet dovednosti a znalosti do nových situací v rámci daného zaměstnání. Týká se organizace a plánování práce, inovace a zvládnutí nerutinních činností. Zahrnuje ty vlastnosti osobní efektivnosti, které jsou vyžadovány na pracovišti k jednání se spolupracovníky, manažery a zákazníky. Jakýkoliv osobní rys, vlastnost nebo dovednost, která může být považována za bezprostředně související s efektivním nebo mimořádným pracovním výkonem. Práce je zaměřena studenty Ekonomické fakulty. Cílem je zjistit zda dochází k zlepšení manažerských kompetencí studentů během jejich studia. Dojde k porovnání studentů z prvních ročníků s třetím a pátým ročníkem.

Key words: Competence, Students, Questionary investigatio

Klíčová slova: kompetence, dotazník, studenti

Contact

Ing. Jaroslav Vrchota
Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta, řízení
Studentská 13, 37005 České Budějovice
jarda.vrchota@seznam.cz

PREDIKČNÍ MODELY OPERAČNÍ ANALÝZY PRO EKONOMICKÉ ROZHODOVÁNÍ

Jan Získal

Úvod

Budoucí ekonomické rozhodování bude zřejmě založeno na principu predikce. Ta bude předcházet prevenci a po ní bude následovat manažerské rozhodování.

Predikční modely operační analýzy jsou jedním z důležitých nástrojů pro předvídání ekonomického vývoje. Prognózování chápeme jako konstatování vztahující se k nejisté budoucí události. Prognóza je výpověď o možnostech budoucího vývoje a sestavuje se na základě postojů a metod prognostiky. Představuje poznávací a současně inovační činnost, jejímž účelem je tvorba představ.

Každá prognóza musí obsahovat jednak předpoklady ze kterých vychází a pravděpodobnost se kterou bude za uvedených podmínek realizována. Rozbor prognózy by měl vystihovat do jaké míry byl splněn její cíl a jaký vliv měla na chování řízeného subjektu. Rozbor musí ukázat, zda případné nesplnění prognózy spočívá v prognóze samé nebo zda příčina je v manažerském přístupu.

Sestavení vědecké prognózy není jednoduché. Nestačí použít jedinou metodu, ale je třeba využít kombinace exaktních a neexaktních metod ve spojení se znalostmi a zkušenostmi. V tomto příspěvku se zaměříme výlučně na metody a modely v rámci MS/OR využívané pro ekonomické prognózování tak, jak byly aplikovány na katedře informačního inženýrství PEF ČZU v Praze.

Cíl a metodika

Cílem příspěvku je ukázat na možnosti využití některých modelů operační analýzy pro predikční činnost. Jsou uvedeny poznatky získané z aplikací různých typů modelů, které byly realizovány v rámci katedry IS v průběhu několika let. Východiskem pro řešení otázky předvídání vývoje ekonomických subjektů je systémový princip a modelová technika, přičemž se zdůrazňuje její poznávací funkce.

Při získávání potřebných předpovědí je třeba zdůraznit vzájemné doplňování exaktních a neexaktních metod. Při výlučném použití exaktní metody existuje určitá její omezenost spočívající v tom, že chceme-li zjistit jaké technologie při výrobě určitého výrobku se budou používat v budoucnosti, jsme odkázáni často na subjektivní odhad, který se opírá o naše zkušenosti a informovanost.

Výsledky a diskuse

Problémy stanovení ekonomické prognózy vyplývají z podstaty ekonomických jevů a procesů, jejich proměnlivosti a z neočekávaných změn podmínek. Pro stanovení prognózy lze použít buď indukční metodu, která vychází ze současného stavu vědomostí, ekonomiky a techniky. Z analýzy tohoto stavu pak odvozujeme tempo a směr vývoje. Nebo lze použít dedukční metodu, která vychází z odhadu budoucích potřeb a představ a z nich vyvozujeme předpovědi budoucího vývoje. Podle zvolené metody přístupu pak volíme odpovídající modelový aparát. Při použití modelové techniky je třeba neustále konfrontovat prognózu se

skutečností. Jde o korelaci modelu a nových údajů v čase. Na základě této analýzy pak může být zdokonalován a upřesňován použitý model.

Prognózování není jednorázová záležitost, nýbrž permanentní proces odhalování a upřesňování budoucího vývoje. Každá použitelná prognóza pro účely plánování a řízení by měla splňovat určité předpoklady.

Předně musí být kvantitativně vyjádřitelná, neboť konstatování, že například prodej určitého výrobku vzroste ve srovnání se současným stavem, je pro ekonomické rozhodování prakticky bezcenná. Budoucí prodej se musí vyjádřit buď bodově (počtem kusů) nebo intervalově. Kvantitativní vyjádření musí být jednoznačné. Pokud bychom množství předpokládaných výrobků určili určitou peněžní částkou, pak je třeba též určit v jakých cenách se výroba uvažuje.

Každá prognóza, ať ekonomická nebo technická, musí být alternativní, tj. musí brát v úvahu celou škálu možností budoucího vývoje. Dále musí být ověřitelná, tj. musí existovat možnost porovnat ji se skutečností. Tímto porovnáním zjišťujeme též míru pravdivosti prognózy. Nutným předpokladem užitečnosti prognózy je termín jejího vypracování. Pozdě vypracovaná prognóza je nepoužitelná.

Formy vědecké prognózy

Ekonomická prognóza může mít různou formu. Nejčastější a nejefektivnější je forma ekonomicko-matematického modelu. Aby model poskytoval představu o budoucím chování modelovaných vztahů, musí být dynamizovaný. Protože prognostických pohledů může být ve více rovinách, musí model umožňovat alternativní pohledy. Za tímto účelem je výhodné využít multimodelování, tj. zkoumání jednotlivých jevů současně na základě více hypotéz pomocí systému modelů (ZÍSKAL, ŠVASTA, VRÁNA, 1985). Modelování může probíhat také tak, že se vytvoří základní model a k němu satelitní modely (ŠVASTA, 1981). Vzájemné propojení těchto modelů je určitým problémem a u systému predikčních modelů se asi jen těžko podaří toto propojení zautomatizovat. Prognózování zůstane vždy výsadou řešitele.

Na katedře věnujeme již několik let pozornost různým typům predikčních modelů. Jsou to především modely lineárního programování. Třebaže se zda, že jejich využívání je již za zenitem, opak je pravdou. Lineární modely mají jednoduchou konstrukci, snadný výpočet a mohou poskytovat hodnotné informace o budoucím vývoji zkoumaného subjektu. K jejich využití ex ante je ovšem potřeba přizpůsobit kvantifikaci těchto modelů a statický charakter nahradit dynamizací (ZÍSKAL, ŠVASTA, VRÁNA, 1985).

Dynamizovat lze lineární model různými způsoby. Buď pomocí blokové pseudodynamizace, rekurzivním modelováním nebo přímo dynamizací jednotlivých aktivit modelu. V principu jde v tomto případě o časovou desagregaci aktivit modelu podle jednotlivých časových období. Určitým nedostatkem těchto modelů, který se projevil při jejich výpočtech, je bang-bang efekt, což je projev dynamické nerovnováhy projevující se nerovnoměrnými (kolísavými) výsledky.

Pro předpovídání chování ekonomického systému v čase za stochastických podmínek je výhodné využít markovových procesů, kdy se celý modelovaný proces považuje za náhodný. Východiskem pro toto pojetí je soustava podmíněných pravděpodobností v rámci markovského procesu. Markovův model je založen na dvou souborech vstupních dat, matici přechodů a výchozím stavu a z nich se odvozují dlouhodobé (limitní) pravděpodobnosti a absolutní pravděpodobnosti změn systému pro jakékoliv stavy a čas. Určitým problémem je získávání matice přechodu zachycující pravděpodobnost přechodu z jednoho stavu systému do jiného. Tyto pravděpodobnosti lze získat buď na základě průzkumu trhu nebo prostým monitorováním obchodních operací v čase.

Význam markovské analýzy spočívá v možnosti opatřit si informace o pravděpodobnostech, že systém nabývá určitého stavu v dynamickém a stochastickém prostředí (ZÍSKAL, 2003). Může jít například o předpovědi vývoje zájmu o určitý výrobek na trhu.

Pro účely predikce máme největší zkušenost se simulačními modely. Simulační modely se z různých typů modelů pro tyto účely ukázaly jako nejvhodnější. Vhodně spojují vlastnosti, které jsou kladeny na prognostické modely, tj. zachycují vývoj v čase a umožňují respektovat stochastický charakter jevů a procesů. Současný software umožňuje jejich efektivní výpočet pro různé situace.

Simulačním modelům věnujeme na katedře pozornost již od 80 let minulého století. Zejména šlo o komplexní testování specializovaných výrobních podniků zemědělských (ŠVASTA, 1980). Na tento typ modelů pak navazovaly simulační modely manažerských zemědělských her (ZÍSKAL A KOL., 1982) a modely hromadné obsluhy (ZÍSKAL, ŠVASTA, 1996). Zvláštní pozornost jsme věnovali podnikovým simulačním hrám představujícím speciální algoritmus, který modelovým způsobem zobrazuje vývoj určitého systému a variantně umožňuje simulovat dopad různých rozhodnutí a změn podmínek. Na rozdíl od her určených pro pedagogické účely, je model hry pro účely realizace mnohem složitější.

Zajímavý přístup k prognózování byl vypracován v ČSAZ v polovině 80 let. Na základě grafického znázornění procesů je prognóza stanovena intervalově. Intervalový princip umožňuje vyhnout se stochastickému aparátu. Intervalově prognostické modelování představuje značné zjednodušení celého procesu. Tento způsob prognózování se ale příliš nerozšířil.

Závěr

V systému prognóz zaujímají významné místo ekonomické prognózy. Pro jejich sestavení existuje celá řada metod a postupů. Velmi vhodným nástrojem pro stanovení vědecké prognózy se ukázaly ekonomicko-matematické modely. Prognózování není pouze poznávací činnost za účelem co nejpřesněji odhadnout další vývoj, ale současně též inspirační činnost, jejímž účelem je tvorba představ. Proto je důležitá kombinace exaktních a neexaktních metod. Jen na tomto základě takto stanovená prognóza se může stát předpokladem pro strategické plánování.

Literatura

- [1] ŠVASTA, J. Soustava simulačních modelů specializovaných výrobních podniků. *Závěrečná zpráva*, PEF VŠZ Praha, 1980.
- [2] ŠVASTA, J. a kol. Soustava modelů systému specializovaných výrobních podniků. *Dílčí zpráva VÚ*, PEF VŠZ Praha, 1981.
- [3] ZÍSKAL, J. a kol. Možnosti využití zemědělské simulační hry. *Řízení VTR v zemědělství*, č. 1-2, PEF VŠZ Praha, 1982.
- [4] ZÍSKAL, J., ŠVASTA, J., VRÁNA, L. *Systémová analýza a modelování III., IV.* Praha, 1985.
- [5] ZÍSKAL, J., ŠVASTA, J. Provoz velkovýrobní praset. *Projekt manažerské hry*. PEF ČZU Praha, 1996.
- [6] ZÍSKAL, J. *Využití markovské analýzy pro ekonomické rozhodování*, MZLU Brno, 2003, ISBN 80-7157-695-6.

Title: Predicate models of operation analysis for economics decision

Název: Predikční modely operační analýzy pro ekonomické rozhodování

Author/s: Jan Získal

Abstract: Models of OR/MS have to fulfill some possibility for predicate function. Some types of economics models are suitable for this function. Some models which are applied in the department of systems engineering e.g. dynamic linear programming models, markov models and simulation models. Scientific forecast requires usually combination different methods and access.

Abstrakt: Modely MS/OR pro predikční činnost musí splňovat určité předpoklady. Jen některé typy ekonomicko matematických modelů jsou vhodné pro tuto činnost. Z modelů aplikovaných na katedře informačního inženýrství to jsou dynamizované modely lineárního programování, markovovy modely a simulační modely. Sestavení vědecké prognózy vyžaduje obvykle kombinaci různých přístupů a metod.

Key words: Forecasting, Economics prediction, Dynamic linear programming models, Markov models, Simulation models

Klíčová slova: prognózování, ekonomická prognóza, dynamizované lineární modely, markovské modely, simulační modely

Contact

Prof.Ing. Jan Získal, CSc.
ČZU Provozně ekonomická fakulta
Katedra systémového inženýrství
Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchbátka
ziskal@pef.czu.cz, 224382355

POZNÁMKY

Název: **Sborník z vědecké konference
INPROFORUM 2009**
Editor: Oddělení vědy a výzkumu Ekonomické fakulty JU v ČB
Vydavatel Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích
Ekonomická fakulta
Tisk Výpočetní středisko Ekonomické fakulty JU
Náklad 120
Počet stran 430
Vydání první

Za věcnou a jazykovou správnost díla odpovídají autoři příspěvků.
Součástí publikace je samostatně neprodejný CD-ROM.

ISBN 978-80-7394-173-4