



Ekonomická
fakulta
Faculty
of Economics

Jihočeská univerzita
v Českých Budějovicích
University of South Bohemia
in České Budějovice

INPROFORUM 2013

Sborník z mezinárodní vědecké konference

„Zdroje a limity ekonomického růstu
a předpoklady vývoje české ekonomiky“

Kolektiv autorů

**Mezinárodní vědecká konference
INPROFORUM 2013**

*byla pořádána Ekonomickou fakultou
Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích
dne 7. - 8. listopadu 2013*

Garant konference:

doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D. (děkan Ekonomické fakulty JU)

Vědecký výbor konference:

doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D. (předseda)
doc. Ing. Eva Cudlínová, CSc.
doc. Ing. Ivana Faltová Leitmanová, CSc.
doc. Ing. Darja Holátová, Ph.D.
doc. Ing. Milan Jílek, Ph.D.
Ing. Daniel Kopta, Ph.D.
prof. RNDr. Pavel Tlustý, CSc.
JUDr. Marta Uhlířová, Ph.D.
Ing. Viktor Vojtko, Ph.D.

Recenzenti:

Ing. Dagmar Bednářová, CSc.
doc. Ing. Ladislav Beránek, CSc.
Ing. Monika Březinová, Ph.D.
doc. Ing. Eva Cudlínová, CSc.
doc. Ing. Ivana Faltová Leitmanová, CSc.
doc. Ing. Darja Holátová, Ph.D.
doc. Ing. Milan Jílek, Ph.D.
Ing. Daniel Kopta, Ph.D.
Ing. Jan Leština, CSc.
Ing. Petr Řehoř, Ph.D.
prof. RNDr. Pavel Tlustý, CSc.
JUDr. Marta Uhlířová, Ph.D.
prof. Ing. Drahoš Vaněček, CSc.
PhDr. Jan Vávra, Ph.D.
Ing. Radek Zdeněk, Ph.D.

Organizační výbor konference:

doc. Ing. Milan Jílek, Ph.D. (předseda)
Ing. Monika Březinová, Ph.D.
Ing. Martin Pech, Ph.D.
Ing. Jaroslava Pražáková, Ph.D.

OBSAH

J. Alina: „Externí náklady spojené s dopravními nehodami“	7-11
V. Beck: „Postavení sociálního podniku v České republice“	13-18
J. Bečica: „Rozvoj venkova a metoda Leader u Místních akčních skupin v ČR“	19-24
D. Bednářová, I. Attlová: „Přístupy drobných podnikatelů k podnikání v Jihočeském kraji“	25-30
R. Bednářová: „Zhodnocení oblasti podpory 4.2. Odstraňování starých ekologických zátěží v rámci Operačního programu Životní prostředí“	31-36
L. Beránek, V. Nýdl, R. Remeš: „Odhad přesného hodnocení získávaného z více informačních zdrojů“	37-42
J. Borská: „Vývoj uživatelských vztahů k pozemkům ve vazbě na novou právní úpravu zák. 89/2012 Sb.“	43-46
P. Dalíková: „Společenská odpovědnost podniku a vytváření sdílené hodnoty“	47-52
V. Doležalová: „Řízení lidských zdrojů a komunikace uvnitř podniku“	53-58
Z. Drábková: „Possibilities to reduce audit risk using the CFEBT model to identify creative accounting and fraud in term of Czech accounting standards“	59-63
M. Duspivová, R. Krninská: „Podniková kultura v malých a středních podnicích“	65-71
P. Fára: „Procesní řízení ve vztahu k normám ISO“	73-78
E. Fuchsová, E. Valinová: „Stakeholderská analýza jako nástroj strategické společenské odpovědnosti podniků“	79-85
R. Gottwald: „Impact of Central Bank Interest Rates on Market Interest Rates“	87-92
R. Hrubý: „Změny v pozemkovém právu ČR po 1. lednu 2014“	93-96
M. Janků: „On the New Legal forms of Collective Investment“	97-100
A. Kainz: „Ekonomické a environmentální limity růstu - energetika“	101-108
V. Kónyová, L. Bartová: „Špecializácia a faktory vývoja geografickej koncentrácie ekonomických sektorov SR“	109-114
D. Kopta: „Dlouhodobý majetek a jeho využití u podniků s ohroženým finančním zdravím“	115-121
Z. Korytářová: „Efektívnosť poskytovania investičných stimulov“	123-129
S. Kotásková, R. Korcová: „Role místní akční skupiny v rámci rozvoje regionu“	131-135
J. Kouřilová: „Model DMFCA jako způsob užití environmentálních nákladů ke kontrole účetnictví v podniku“	137-142
S. Koutný: „Průzkum vybraných aspektů v oblasti logistických procesů ve výrobních podnicích“	143-149
J. Kubecová, M. Švárová: „Vztah mezi primárním cílem podniku a jeho finanční úspěšností“	151-155
K. Lacina, H. Matoušková: „Rozvoj infrastruktury komunálního podnikání s důrazem na cestovní ruch“	157-161
J. Lososová: „Hodnocení hospodaření farem podle LFA od roku 2000“	163-169

P. Marešová: „Využití Cloud computingu v podnicích“	171-176
M. Maršík, P. Zeman: „Hospodaření Dopravního podniku města Č. Budějovice, a.s.“	177-181
Z. Motlíček, J. Tabas: „Technické inovace v kontextu výkonnosti malých a středních podniků v České republice“	183-190
M. Mucalová, P. Žufan: „Job-related conflicts faced by Czech accountants“	191-196
Z. Neupauerová: „Komparácia pôsobností a zodpovedností samospráv v južných krajinách Európy“	197-200
M. Pech: „Nové role personálních útvarů“	201-206
M. Pechrová: „Comparison of financial situation of the biodynamic farms in the CR“	207-212
P. Petera, J. Wagner, M. Menšík: „Implementations of rewards systems in large companies with seat in the Czech Republic“	213-219
F. Petrách: „Komunální podniky v České republice“	221-226
R. Piszczur: „Vliv strategického řízení na výkonnostní kritéria organizace“	227-232
J. Pražáková, P. Fára: „Využití predikčních bankrotních a bonitních modelů v dodavatelské síti“	233-238
J. Průšová: „Rozvoj lidského potenciálu ve strategickém plánování vybraného podniku“	239-242
R. Roudný, A. Horčíčka: „Ekonomika prevence rizika a informace“	243-249
E. Rusňáková, J. Špička: „The comparison of the innovation activities in the food industry“	251-256
K. Růžičková: „Metodika DCF: aplikace v prostředí českých zemědělských podniků“	257-263
A. Srbová: „Překážky při zavádění systému HACCP v rámci Evropské unie“	265-270
Z. Strnad: „Harmonizace insolvenčního práva jako součást soukromoprávní rekodifikace“	271-277
J. Svoboda, M. Novotná: „Vývoj výsledku hospodaření a rentability zemědělských podniků“	279-285
L. Svobodová: „Účetní, ekonomické a ERP systémy v České republice“	287-293
K. Szomolányi, M. Lukáčik, A. Lukáčiková: „Obmedzenia na svetových finančných trhoch a slovenská ekonomika“	295-299
O. Šimpach, M. Pechrová: „Vliv opatření kontroly podmíněnosti na náklady zemědělského podniku“	301-308
J. Šimsová, A. Reissová: „Genderové aspekty pracovní mobility“	309-315
D. Škodová Parmová, M. Suchá: „Řízení poradenských služeb v agrárním komplexu ČR“	317-322
R. Šperková, T. Ulbrich: „History and Present of the Viticulture branch in the Czech Republic“	323-328
V. Štípek: „Organizační změna, organizační struktury a konkurenční prostředí“	329-333
V. Švejdová: „Předváděcí akce“	335-339
M. Uhlířová: „Převod vlastnického práva a nabytí vlastnického práva od neoprávněného“	341-345
J. Vávra: „Lessons Learned from Economic Crisis? Environmental and Ecological Economics in the Czech Republic“	347-352

J. Vavřina, D. Martinovičová: „Horizontal cooperation among fruit and vegetable producers in the Czech Republic“	353-358
M. Vlčková: „Návrh metodiky na zhodnocení kvality informací vykazovaných v manažerském účetnictví“	359-366
T. Volek, M. Novotná, M. Rauch: „Vliv produktivity kapitálu na růst konkurenceschopnosti malých a středních podniků v potravinářském průmyslu“	367-373
D. Zapletalová, J. Tuza: „Vlastnické právo – jeho charakteristika a pojetí v současné a nové právní úpravě“	375-380
R. Zdeněk: „Využití diskriminační analýzy a logistické regrese ve finanční analýze“	381-387
J. Žlábková: „Komparace velikostní struktury obcí v Jihočeském kraji a Dolním Bavorsku“	389-394
 Příspěvky z plenárního zasedání:	
P. Marek: „Podmínky ekonomického rozvoje z hlediska teorie zastoupení“	397-399
L. Lacina: „Budoucnost eurozóny: Od krize k reformám, stabilizaci a růstu“	(prezentace na CD)
E. Cudlínová, M. Lapka: „Zelený růst: Cesta pro 21. Století“	(prezentace na CD)

Externí náklady spojené s dopravními nehodami

Jiří Alina

Abstrakt: *Dopravní nehody jsou vážným veřejným problémem, který zasahuje celou společnost. V první řadě dopad dopravní nehody pociťuje přímý účastník nehody. V dalším sledu dopady a především náklady přijímá celá společnost. Náklady spojené s dopravními nehodami jsou odhadovány až na 2-4 % hrubého domácího produktu. Je absolutně nezbytné pokusit se určit výši nákladů pro další analyzování dopadů a možnosti zlepšení situace.*

Klíčová slova: Dopravní nehody · Náklady · Dopady

JEL Classification: R40

1 Úvod

Statistiky z roku 2010 uvádějí, že si silniční dopravní nehody v členských státech Evropské unie každoročně vyžádají kolem 67 000 životů a více než 2,1 milionů lidí utrpí zranění. Dopravní nehody jsou vážným veřejným problémem a způsobují ekonomické náklady, a to především v silniční dopravě. Odhaduje se, že v některých zemích představují až 2-4 % hrubého domácího produktu. Dopravní nehody, bez ohledu na následek, představují náklady společnosti ve výši 160 miliard euro a nevyčíslitelné lidské ztráty. Proto není překvapující, že v mnoha Evropských zemích jsou vyvíjeny intenzivní činnosti, které mají za cíl snížit počet dopravních nehod.

2 Materiál a metodika

Externí náklady dopravních nehod v silniční dopravě

Od počátku 90. let byly v členských státech EU prováděny výzkumy a studie v oblasti kvantifikace externích nákladů dopravních nehod. Tabulka 1 obsahuje seznam nejdůležitějších studií externích nákladů dopravních nehod. Hlavní rozdíly mezi jednotlivými studii se týkají používané metodiky nebo prvků, které berou v úvahu externí náklady. V tabulce 1 jsou vyjmenované pouze vybrané studie o nákladech dopravní nehody. Metodika týkající se odhadu sociálních nebo externích nákladů byla prezentována ve vybraných studiích. Při analýze výsledků jsou k dispozici v zásadě dva různé druhy metod zaměřené na sociální a externí náklady dopravních nehod. Jsou to:

1. studie celkových a průměrných nákladů dopravní nehody
2. studie mezních sociálních externích nákladů při nehodě

Tabulka 1 Přehled studií externích nákladů dopravních nehod v EU

Název studie	Rok řešení	Státy	Infrastruktura
UNITE, 2003	1998,	EU-15	Silniční
HEATCO	2006	EU - 25	Silniční
GRACE	2007	EE-25	Silniční
INFRAS/IWW	2000	EU-15, Norsko, Švýcarsko	Silniční,
IMPACT	2008	UE- 25	Silniční

Zdroj: vlastní zpracování

Studie celkových a průměrných nákladů dopravní nehody

Studie zkoumající celkové a průměrné náklady různých druhů dopravy jsou rozděleny dle kategorií motorových vozidel. Tento přístup byl použit ve studiích UNITE (Lindberg, et al., 2003), HEATCO (Bickel, et al., 2006) a GRACE

(Lindberg, 2006). Metodika používána pro odhad sociálních nákladů při nehodách je založena na metodě „top down“. Metoda „top down“ odhaduje celkové a průměrné náklady nehod v návaznosti na výši vyplacených částek na úrazové pojištění z národní statistiky o nehodách a pojištění. Zaměřuje se na věcné škody a administrativní náklady (obvykle se vztahují k pojistnému), náklady na zdravotní péči (včetně dalších systémů pojištění), výrobní ztráty a společenské hodnocení rizik.

Studie externích nákladů dopravních nehod

Tyto studie se zabývají otázkou rostoucího rizika, které vzniká při vstupu dalšího vozidla do dopravního systému. Uživatelé dopravy zpravidla nezahrnují toto malé riziko vyvolané změnou do svých nákladů, tedy se uvedené riziko nepodílí na jejich rozhodnutí. Základním principem externích nákladů dopravních nehod je jednoduchý princip. Velikost nákladů závisí na elasticitě rizika, na externím prvku nákladů a na hodnotě nehody. Externí náklady jsou tímto definovány jako funkci multikriteriální ve vztahu k objemu provozu. Při vstupu dalšího vozidla do provozu, je uživatel vystaven vyššímu riziku nehody a zároveň zvyšuje riziko nehody u všech ostatních uživatelů. Přístup „bottom up“ se používá pro odhad externích nákladů, které závisí na objemu dopravy. Tento přístup byl použit v projektech INFRAS/IWW (2000) a IMPACT (Maibach, Schreyer, Sutter, van Essen, Boon, 2007). Teorie externích nákladů dopravních nehod je relativně nová. Byla vyvinuta v 90. letech. Na jedné straně je zvýšené dopravní zatížení příčinou zvýšeného počtu dopravních nehod. Na druhé straně vyšší provoz nutí uživatele ke snížení rychlosti. Tyto dva působící vlivy zvyšují počet dopravních nehod, ale s nižšími resp. menšími následky ve smyslu závažnosti nehod. Lze konstatovat, že vzhledem k nižší rychlosti je méně nehod se smrtelnými následky a těžšími zraněními.

Pro výpočet externích nákladů dopravních nehod byla pro Českou republiku a další tři státy EU použita metodika uvedená ve studii GRACE (Lindberg, 2006). Vzorec výpočtu je následující:

$$EC_B^e = (r_B(a + b + c) * [1 + E_B]) * f(Q_A, ID, B) \quad (1)$$

kde:

EC_B^e externí náklady dopravních nehod

B počet nehod

a materiální škody

b administrativní náklady

c náklady na zdravotní péči

r_B koeficient jednotkových nákladů nehody

E_B riziková elasticita

$f(Q_A, ID, B)$ funkce dopravních výkonů

ID hustota dopravní infrastruktury

Data k výpočtu a data demonstrující situaci dopravních nehod za období 2003 až 2012 jsou uvedena v tabulce 2:

Tabulka 2 Data dopravních nehod a dopadů

Rok	Počet nehod	Počet usmrcených osob	Počet těžce zraněných osob	Počet lehce zraněných osob	Finanční ztráty z dopravní nehodovosti (mil. Kč) a+b+c
2003	195 851	1447	5253	30 312	25 334
2004	196 484	1382	4878	29 543	26 687
2005	199 262	1286	4396	27 974	28 771
2006	187 965	1063	3990	24 231	27 116
2007	182 736	1222	3960	25 382	26 467
2008	160 376	1076	3809	24 776	24 541
2009	74 815	832	3536	23 777	17 981
2010	75 522	802	2823	21 610	18 525
2011	75 137	773	3092	22 519	18 928
2012	81 404	681	2986	22 590	19 365

Zdroj: vlastní zpracování, ČSU (2013)

Koeficient jednotkových nákladů má hodnotu 0,78. Riziková elasticita pro ČR dosahuje hodnoty 0,356. Výše uvedené hodnoty byly dosazeny do matematického modelu, výsledky jsou uvedeny v následující části příspěvku. Tyto hodnoty jsou převzaty ze studie GRACE (Lindberg, 2006).

Následující tabulka 3 zobrazuje data dopravních výkonů za roky 2008 až 2012, nezbytných pro výpočet hodnoty funkce $f(Q_A)$. V tabulce 4 jsou uvedeny hodnoty hustoty dopravní infrastruktury v ČR k 31.12.2011.

Tabulka 3 Data dopravních výkonů za rok 2012

Dopravní výkon tisíc vozokm/24hod				
rok	dálnice	I. Třída	II. Třída	III. Třída
2009	17 147	59 492	37 649	23 415
2010	18 481	60 864	38 381	23 879
2011	20 239	63 373	39 103	24 347
2012	21 596	65 213	39 982	25 022

Zdroj: vlastní zpracování, ČSÚ (2013)

Tabulka 4 Hustota dopravní sítě k 31. 12. 2011 (m / km²)

Kraj	Dálnice	I. Třída	II. Třída	III. Třída	Celkem
	m/km ²	m/km ²	m/km ²	m/km ²	m/km ²
Praha	21,37	64,26	61,24	0,00	146,87
Středočeský	17,63	72,26	214,98	567,86	872,74
Jihočeský	1,54	65,75	162,65	379,77	609,70
Plzeňský	14,45	55,57	200,01	408,43	678,45
Karlovarský	0,00	68,34	146,81	401,52	616,67
Ústecký	9,85	92,08	168,96	516,22	787,12
Liberecký	0,00	105,16	153,87	508,52	767,55
Královéhradecký	3,38	91,89	187,92	508,19	791,39
Pardubický	1,80	101,32	201,22	491,62	795,96
Vysočina	13,63	62,49	239,86	433,54	749,52
Jihomoravský	18,67	62,04	204,95	338,75	624,41
Olomoucký	4,22	83,74	175,36	415,05	678,37
Zlínský	1,83	85,62	144,80	302,75	535,00
Moravskoslezský	5,11	129,68	141,09	349,52	625,41
Česká republika celkem	8,76	78,74	185,03	433,16	705,68

Zdroj: vlastní zpracování, ČSÚ (2013)

Data pro výpočty dalších států byly získány z databáze Eurostat (2012). Z důvodů rozsahu toho to příspěvku nejsou uvedena v příspěvku.

3 Výsledky

Na základě uvedené metodiky a modelu, byly získány výsledky a hodnoty externích nákladů dopravních nehod za rok 2012. V tabulce 5 jsou uvedeny hodnoty externích nákladů pro čtyři země, Česká republika, Slovensko, Rakousko a Polsko.

Tabulka 5 Hodnoty externích nákladů dopravních nehod za rok 2012

Stát	Externí náklady celkem (mld. EUR)	Počet obyvatel (k 1.1.209)	Externí náklady na jednoho obyvatele (EUR)
ČR	1,9	10 474 000	181
Polsko	5,6	38 130 000	146
Slovensko	0,99	5 411 000	184
Rakousko	1,39	8 356 000	167

Zdroj: vlastní zpracování

Nejnižší hodnotu externích nákladů, přepočítanou na obyvatele vykazuje Polsko.

4 Závěr

Závěrem je nutné uvést, že výsledky výpočtů externích nákladů provedené autorem zaznamenaly významné rozdíly z různých aspektů a při použití dat jednotlivých států. Tyto rozdíly vyplývají z mnoha důvodů. Hlavní z nich jsou uvedeny v následujících bodech:

1. významné nedostatky jsou ve statistických údajích, které se vztahují k silničním nehodám. Data se liší s ohledem na rozdíly v jednotlivých státech,
2. počet neoznámených nehod je různý. Takové nehody nejsou zahrnuté v odhadech jednotlivých zemí. Doporučený evropský korekční faktor pro smrtelné nehody je 1.02, v případě těžkých úrazů 1.5 a pro lehké úrazy 3.0.,
3. rozdíly mezi definicemi nehody, a také obětí nehod a vážnost zranění. To vede k podhodnocení sociálních dopadů nehod,
4. různé metodiky jsou užívané pro odhad rizikové hodnoty indikátorů v jednotlivých členských státech.

Vezmeme-li tyto problémy do úvahy, prokazuje se absolutní nezbytné vypracovat jednotnou metodologii pro oceňování nákladů dopravních nehod. Je dále fundamentální nutnost znormovat statistická data nehod a jejich spolehlivost ve všech členských státech EU. Tento příspěvek je prvním krokem ve výzkumné činnosti autora v komplexním výzkumném projektu zabývajícím se dopady silniční dopravy.

Literatura

- Bickel, P. et al. (2006). *Deliverable D5: Proposal for Harmonised Guidelines*, HEATCO (Developing Harmonised European Approaches for Transport Costing and Project Assessment), Stuttgart.
- ČSÚ (2013). Statistické ročenky České republiky [online] 2013. [cit. 2013-9-9]. Dostupný z WWW: <http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/statisticke_rocenky_ceske_republiky>.
- EUROSTAT (2012). *Eurostat Katalog: veröffentlichungen und elektronische Dienste*. Nachdruck. Brüssel: EGKS-EG-EAG, 2012, 132 s. ISBN 9282649415.
- EUROSTAT (2012). *Gross domestic product at market prices* [online] 2012. [cit. 2013-10-9]. Dostupný z WWW: <<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do?sessionId=9ea7974b30e88704a8dc0eda4f87aa15e7ef9612878e.e34SbxiOchiKc40LbNmLahiKb38Oe0?tab=table&plugin=1&pcode=tec00001&language=en>>.
- Freeman, M. (2003). *The Measurement of Environmental and Resource Values: Theory and Methods*. Washington: RFF press book. 198 s. ISBN 1-891853-62-7.
- INFRAS (2000). *External Costs of Transport: Accident, Environmental and Congestion Costs of Transport in Western Europe* INFRAS/IWW, Karlsruhe/Zürich/Paris, UIC.
- INFRAS (2004). *External cost of transport*. UIC study [online]. [cit. 2013-10-10]. Dostupný z WWW: <[www.infras.ch/downloadpdf.php/External cost of transport.pdf](http://www.infras.ch/downloadpdf.php/External%20cost%20of%20transport.pdf)>.
- Lindberg, G. et al. (2003). *Deliverable 9: Marginal accident costs – case studies*, UNITE (Unification of accounts and marginal costs for Transport Efficiency), Leeds, University of Leeds.
- Lindberg, G. (2006). *Case study 1.4: State-of-the-art of external marginal accident costs*, GRACE. Annex to Deliverable D3 Marginal Cost Case Studies for Road and Rail Transport, Leeds, University of Leeds.
- Maibach, M., Schreyer, C., Sutter, D., van Essen, H. P., Boon, M. (2007). *Handbook on estimation of external cost in the transport sector*. IMPACT, Delf.

External cost connected with road transport

Jiří Alina

Abstract: *Traffic accidents are serious public problem that encroaches whole society. Primarily the impact of traffic accident experiences straight forward participant of accident.. In another sequence impacts and most of all costs accepts all society. Costs connected with traffic accidents are estimated beyond 2 - 4 % the gross domestic product. It is absolutely necessary try to determine level of costs for others analyzing of impacts and chances of improvement situation.*

Key words: Road accidents · External cost · Impacts

JEL Classification: R40

Postavení sociálního podniku v České republice

Vojtěch Beck

Abstrakt: *Cílem příspěvku je prezentovat fenomén sociálního podniku, jako nástroje nově se rozšiřujícího inovativního ekonomického sektoru s názvem sociální ekonomika. Sektor sociální ekonomiky tvoří jeden z pilířů sociální a ekonomické soudržnosti, která je jedním ze stanovených cílů hospodářské a sociální politiky Evropské unie. Příspěvek uvádí širší koncept sociálního podniku, včetně základních východisek a principů, na kterých je sociální podnikání založeno. Sociální podnikání řeší svými samostatnými podnikatelskými aktivitami a účastí na trhu otázky zaměstnanosti, sociální soudržnosti a místního rozvoje. Na místní úrovni tak podporuje solidární chování, sociální začleňování a růst sociálního kapitálu, při maximálním respektování trvale udržitelného rozvoje. Příspěvek obsahuje rámcové vymezení infrastruktury sociální ekonomiky a sociálního podnikání v České republice, je uvedeno postavení sociálního podnikání ve vzdělávací soustavě České republiky, je specifikována oblast a problematika financování sociálních podniků v České republice.*

Klíčová slova: Sociální podnik · Sociální ekonomika · Sociální soudržnost · Veřejný sektor

JEL Classification: H · J · O

1 Úvod

Sociální ekonomika vymezuje pojem sociální podnikání jako souhrn ekonomických aktivit se znaky podnikání, které směřují k naplňování obecně prospěšných cílů. Sociální ekonomika je však širším pojmem, do kterého patří kromě sociálních podniků také podpůrné a finanční instituce a nestátní neziskové organizace, které vykonávají určité ekonomické aktivity, a nejsou přitom sociálním podnikem. Tento přístup navazuje a zejména rozšiřuje pojem sociální odpovědnost podnikatelů a firem. **Společenská odpovědnost firem** (Corporate Social Responsibility) představuje dobrovolný závazek firmy integrovat do svého každodenního rozhodování potřeby svých zákazníků, dodavatelů, odběratelů, zaměstnanců, občanů žijících v místě aktivit firmy stejně jako neziskových organizací a zástupců veřejné správy. Zkrátka všech, kterých se činnost firmy nějakým způsobem dotýká, ať už přímo či nepřímo. Společenská odpovědnost firem zahrnuje sociální, ekonomické a environmentální aspekty, označované také jako 3P – People, Profit, Planet. Sociální podnikatelé jsou charakterističtí tím, že podnikají a směřují svou činnost a chování k naplňování obecně prospěšných cílů, preferují veřejný prospěch před svým osobním, maximalizují svůj dobrý pocit.

Přínos sociálních podniků pro národní hospodářství spočívá zejména v kombinaci tzv. trojího přínosu – ekonomického, sociálního a environmentálního. Sociální podniky se stávají silným a účinným nástrojem orgánů státní správy i samosprávy v boji proti sociálnímu vyloučení, napomáhají řešení rostoucí nezaměstnanosti a to zejména nezaměstnanosti specifických skupin obyvatelstva, které se obtížně uplatňují na trhu práce z důvodů nejružnějších zdravotních a sociálních bariér. Česká republika stále patří k zemím, které objevují potencionální přínos sociálních podniků a v nichž se zatím postupně rozvíjí sektor sociální ekonomiky. Zkušenosti ze zahraničí, zejména zemí s rozvinutým sektorem sociální ekonomiky (Itálie, Švédsko, Finsko, Velká Británie atd.), jednoznačně identifikují pozitivní dopady sociálního podnikání pro národní hospodářství i celou společnost.

2 Materiál a metodika

Příspěvek čerpá informace z veřejně dostupných zdrojů, odborných publikací, které jsou zaměřeny na fenomén sociálního podnikání. Teoretické poznatky jsou doplněny údaji, které vychází z praktické implementace vybraného projektu, který v České republice je realizován prostřednictvím finanční podpory z EU a to formou Operačního programu Lidské zdroje a zaměstnanost. Jedná se o projekt Regionální centrum na podporu sociálního podnikání, jehož realizátorem je Personální a poradenské sociální družstvo se sídlem v Brně. V příspěvku jsou použity metody komparace a sekundární analýzy statistických údajů. Při zpracování příspěvku byla použita metoda deskripce – popisu a klasifikace jevů a procesů, metoda indukce – je založena na zkoumání určitého jevu či události a metoda dedukce, při níž je z obecných závěrů dosaženo nové tvrzení.

3 Výsledky

Sociální podniky představují vesměs soukromoprávní instituce, které se nachází na hranici ziskového a neziskového sektoru. Základním principem, na kterém jsou založeny, je dosažení ziskovosti (kladného hospodářského výsledku), který je dále používán ve prospěch a rozvoj daného sociálního podniku, ve prospěch jeho zaměstnanců, popř. celé komunity. Mezi zakladateli sociálních podniků nalezneme fyzické osoby, právnické osoby, nestátní neziskové organizace, ale rovněž obce, mikroregiony či svazky obcí. Jedná se tudíž o velmi rozmanitou skupinu zakladatelů, které spojují společná východiska a společný cíl vytvořit smysluplný subjekt s primárním sociálním cílem, který respektuje princip ziskovosti a ekonomické soběstačnosti, přičemž samotný sociální cíl je nadřazen maximalizaci zisku. Samotná existence sociálních podniků má rovněž přímý vliv na veřejné finance a to prostřednictvím motivace a podpory vlastní ekonomické soběstačnosti a sociální integrace dlouhodobě nezaměstnaných osob a osob obtížně umístitelných na trhu práce, čímž jsou v důsledku ušetřeny výdaje na sociální dávky.

3.1 Infrastruktura sociálního podnikání

Máme-li hovořit o infrastruktuře sociálního podnikání v České republice, nemůžeme začít nikde jinde, než u subjektu, který byl nově vytvořen za účelem sdružování těch všech, kteří prosazují koncept sociální ekonomiky a sociálního podnikání v podmínkách ČR, zejména vytvořením a rozvíjením modelu infrastruktury pro jeho rozvoj, zahrnující oblasti osvěty, vzdělávání, podpory, financování a výměny zkušeností na národní i mezinárodní úrovni a jeho prosazování do koncepcí, strategií a politik - **TESSEA – Tematická síť pro sociální ekonomiku**, která vznikla jako výstup stejnojmenného projektu financovaného z OP LZZ v letech 2009 – 2011 a realizovaného Novou ekonomikou, o.p.s.

TESSEA představuje v současné době nejdůležitější platformu pro rozvoj sociální ekonomiky v České republice. TESSEA sdružuje více než 230 členů z řad právnických i fyzických osob. Členská základna TESSEA je opravdu široká a čítá jak sociální podnikatele, tak zájemce, kteří start své podnikatelské kariéry teprve plánují, studenty, odborníky z akademické obce, ale také ty, kterým se téma líbí, mají chuť jej podpořit, dozvědět se o něm více. V čele tematické sítě, jakožto její nejvyšší orgán, pak stojí pětičlenný expertní výbor. Projekt navázal na činnost a výstupy Národní tematické sítě C Posilování sociální ekonomiky, která byla ustavena v rámci Programu Iniciativy Společenství EQUAL.

Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR je jedno ze tří ministerstev, kterých se agenda sociálního podnikání týká. V současné době je jediným ministerstvem, které se této problematice věnuje (aktivně angažuje v podpoře rozvoje sociální ekonomiky, vzniku sociálních podniků). Tak jako v celé státní správě, ani uvnitř MPSV není stanoveno, kdo je za sociální ekonomiku celkově zodpovědný. MPSV vyhlásilo v roce 2009 dvě výzvy zaměřené na podporu sociální ekonomiky. Jedná se o jediné výzvy v ČR, které jsou zaměřené výhradně na sociální podnikání a přes určité nedostatky, které jim bývají ze strany odborné či laické veřejnosti vyčítány, je jejich existence bezesporu pro sociální podnikání v ČR velkým přínosem.

Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR a jeho dotační programy se nezaměřují přímo na podporu subjektů sociální ekonomiky, sociální podniky ale mohou žádat v rámci stávajících výzev ministerstva určených pro malé a střední podniky. Výzvy se zaměřují na podniky ve všech stádiích jejich životního cyklu, tzn. jak na začínající, tak na již fungující. Výzvy v rámci *Operačního programu Podnikání a Inovace* (OPPI), jehož administrátorem je CzechInvest, jsou z velké části zaměřeny na podporu investic, z menší části pak na financování poradenství a vzdělávání. Nemalou překážkou v rámci tohoto operačního programu se může jevit, zejména pro začínající sociální podniky, podmínka úhrady minimálně 40 % (výše se může měnit dle velikosti podniku a regionu) způsobilých výdajů projektu z vlastních prostředků.

Ministerstvo pro místní rozvoj ČR je řídicím orgánem *Integrovaného operačního programu*, v rámci kterého je poskytována investiční podpora pro rozvoj sociálních podniků.

Územní samosprávné celky – kraje a obce představují v oblasti implementace sociální ekonomiky velmi silného partnera, neboť místní a regionální rozměr je jedním z klíčových charakteristických znaků sociálního podnikání. Sociální podniky by se po vzoru zahraničních zkušeností měly orientovat na využívání místních zdrojů, uspokojování zejména místní poptávky a měly by se snažit o spolupráci s představiteli místních samospráv a měly by jim nabídnout řešení jejich problémů prostřednictvím nabídky vlastních výrobků a služeb např. ve formě náhradního plnění.

Neziskový sektor v ČR vnímá oblast sociálního podnikání jako velmi atraktivní. Mnoho organizací v něm totiž vidí potenciální zdroj volných finančních prostředků do svých rozpočtů na financování svého poslání. Většina NNO umí dobře psát projektové žádosti, a řada z nich také zlepšila svůj finanční management a s ohledem na množství kontrol a auditů, které jsou spojeny s čerpáním projektů z EU nebo poskytování sociálních služeb, se zlepšila úroveň jejich

fungování. Mnoho NNO v ČR vyvíjí činnost již od 90. let, mají tedy za sebou dlouhou historii a mnoho zkušeností. V neposlední řadě je nutno zmínit, že řada českých NNO si život bez projektů z EU neumí ani představit a s ohledem na fakt, že tento zdroj časem skončí, se snaží poohlédnout a zabezpečit si zdroj nový, alternativní.

Podnikatelský sektor v ČR - mnohé stávající sociální podniky jsou tvořeny transformací klasických podniků. Někteří sociální podnikatelé se k této myšlence otevřeně nehlásí, dělají jen, co cítí jako potřebné, jejich prioritou není osobní prospěch, ale jejich dobrý pocit. Na druhé straně existují v podnikatelském sektoru firmy, které se hlásí ke značce sociální podnik, ale jejich priority jsou čistě ziskové a mají pouze vypracovanou CSR strategii, v rámci které se chovají společensky odpovědně.

Znevýhodněné skupiny obyvatel - pro tuto skupinu je sociální podnikání jednoznačně přínosem. Získání práce prostřednictvím sociálního podniku pro ně znamená nejen příjem ve formě mzdy, ale také jejich integraci do „normálního“ života většinové společnosti. To často vede ke zlepšení jejich zdravotního stavu (psychického i fyzického), k růstu sebedůvěry, aktivizaci jejich potenciálu, k dalšímu rozvoji, větší samostatnosti atd. Na tyto skupiny lze však také nahlížet jako na potenciální „samozaměstnavatele“, tzn., že pokud jim bude poskytnuta náležitá podpora (vzdělání, mentoring, poradenství při přípravě i realizaci podnikatelského plánu), mohou zahájit drobné podnikatelské aktivity a zaměstnat nejprve samy sebe a později třeba i někoho ze svého okolí. Tento trend je patrný i v zahraničí a obecně je podporován.

Široká veřejnost - Současný trend spotřebitelů (i když jsou zatím v menšině, většina spotřebitelů stále jako nejdůležitější kritérium při nákupu zboží či služby považuje cenu) deklaruje vcelku jasnou oblibu spotřebovat zodpovědně, kvalitně. Je zapotřebí tento trend povzbudit, aby se lidé zajímali, odkud zboží pochází, v jakých podmínkách bylo vyrobeno, kolik kilometrů za nimi muselo cestovat, kolika zprostředkovateli prošlo. Je potřeba spotřebitelům vysvětlit, že nákupem výrobku/služby od sociálního podniku získají kvalitní výrobek s nízkou ekologickou stopou a zároveň podpoří „dobrou věc“. Spotřebitelé by měli být podpořeni ke zvědavosti.

K subjektům sociální ekonomiky a sociálního podnikání samozřejmě patří rovněž **vysoké školy a vzdělávací instituce** a v neposlední řadě **finanční instituce** (banky, fondy, pojišťovny, fundraiseři atd.), které jsou cíleny na podporu vzniku a rozvoje sociálních podniků. Těmto subjektům se věnují jiné kapitoly tohoto dokumentu.

Situaci v ČR lze stručně charakterizovat následujícím způsobem:

- české pojetí sociálního podniku je široké a velký důraz je kladen na to, aby ekonomický a sociální cíl (podnikání a sociální mise) byly v rovnováze, dobrý úmysl nestačí, sociální podnikání je stále podnikáním jako takovým a toto je vnímáno jako předpoklad úspěšného podniku,
- většina stávajících sociálních podniků v ČR se zaměřuje na zaměstnávání znevýhodněných osob (jedna se o tzv. integrační sociální podniky – WISE),
- řada z nich má statut chráněné dílny, tj. zaměstnává osoby se zdravotním postižením,
- kromě výše uvedených integračních sociálních podniků se v ČR vyskytují také sociální podniky, které poskytují obecně prospěšné služby v oblasti sociálního začleňování a místního rozvoje včetně ekologicky orientovaných činností či prodeje fair trade výrobků,
- nestátní neziskové organizace sociálně podnikají (nebo by chtěly začít) v rámci své doplňkové činnosti s cílem použít zisk pro financování své hlavní obecně prospěšné činnosti/svého poslání.

Existují značné regionální rozdíly v rozložení sociálních podniků. Nejvíce aktivní jsou kromě Prahy hlavně Ústecký, Moravskoslezský a Zlínský kraj. Naopak Jihomoravský, Jihočeský kraj nebo kraj Vysočina v aktivitě za ostatními zatím zaostávají.

Většina stávajících sociálních podniků v ČR zaměstnává osoby se zdravotním postižením, což je ovlivněno tradicí a poměrně jasně vymezenými nástroji i statutem tohoto typu znevýhodnění oproti jiným typům. Jiné sociální podniky jsou zaměřeny na další sociální skupiny např. Romy, mladé lidi, kteří opustili dětské domovy, lidi bez příštího apod.

3.2 Financování sociálních podniků

Realizace cílů a poslání sociálních podniků je přímo závislé na existující nabídce dostupných programů a podpor zaměřených na vytvoření a rozvoj sociálních firem. Životaschopnost jednotlivých sociálních podniků je dána jejich schopností a potenciálem implementovat své poslání, svou inovativní myšlenku tak, aby bylo možno získat na realizaci myšlenky nezbytné finanční prostředky. Zjednodušeně řečeno se jedná o klíčovou schopnost získat pro svou myšlenku, nadšení a poslání pilíře finanční podpory, bez které by nebylo možno stanovené cíle uskutečnit. Pro financování sociálních podniků je více než u jiných subjektů důležité uplatňovat princip průběžného vícezdrojového financování. Jedná se o úsilí zajistit sociálním podnikům co nejširší možnosti financování a odvrátit nebezpečí naprosté finanční

závislosti pouze na jednom výhradním zdroji, který obvykle poskytuje finanční pomoc v krátkodobých intervalech a nikdy není dopředu zaručeno, že sociální podnik takovou podporu skutečně obdrží. Absence poskytnutí dotace z jediného klíčového zdroje pak vede v drtivé většině případů k nutnosti omezit či úplně uzavřít dosavadní činnost sociálního podniku.

Následující výčet jednotlivých finančních nástrojů podpory sociálního podnikání by měl být však chápán jako souhrn dalších podpůrných zdrojů financování sociálních podniků, klíčovým faktorem stále zůstává schopnost realizovat životaschopný a ekonomicky i sociálně udržitelný podnikatelský záměr sociálních podniků.

- **Přímé nástroje na podporu sociálního podnikání** - Od roku 2009 existují dvě výzvy, přímo určené na podporu sociálního podnikání. Jedná se o výzvu č.30 z OP LZZ Sociální ekonomika a o výzvu č.1 (upgrade od 1.8.2011 je výzva č. 8) z IOP Investiční podpora sociální ekonomiky. Obě výzvy jsou zaměřeny na podporu vzniku nových podnikatelských subjektů, které se přihlásí k plnění principů sociální ekonomiky, nebo k podpoře stávajících subjektů s novým podnikatelským záměrem s principy a prvky sociální ekonomiky, s finanční spoluúčastí nejméně 20% nákladů projektu.
- V roce 2008 byl vyhlášen **Magistrátem hlavního města v rámci programu Praha – Adaptabilita, prioritní osy 2 – Podpora vstupu na trh práce, program řešený jednotlivými výzvami na pomoc při začleňování znevýhodněných osob.** Mezi podporovanými aktivitami lze nalézt podporu a poradenství při zakládání a zahájení činnosti subjektů sociální ekonomiky a podporu znevýhodněným osobám na trhu práce, včetně aktivit na podporu rozvoje aktivit stávajících menších a nových organizací působících v oblasti sociálního začleňování. Cílovou skupinou v této oblasti mohou být znevýhodněné osoby, pracovníci organizací sociálních služeb, zaměstnavatelé.
- **Nástroje aktivní politiky zaměstnanosti** - Aktivní politiku zaměstnanosti upravuje Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti. Státní politika zaměstnanosti usiluje o dosažení rovnováhy mezi nabídkou a poptávkou po pracovních silách, o produktivním využití zdrojů pracovních sil a také usiluje o zabezpečení práva občanů na zaměstnání. Součástí státní politiky zaměstnanosti je podpora zřizování nových pracovních míst poskytováním příspěvků zaměstnavatelům při zaměstnávání uchazečů o zaměstnání, ale i uchazečům samotným.
- **Programy Ministerstva průmyslu a obchodu, realizované přes ČMZRB** jsou programy zaměřené na podporu podnikání jako takového a lze je za splnění daných podmínek využít i pro podporu sociálního podnikání.
- **Erasmus – podpora mladých podnikatelů** - dává novým podnikatelům příležitost přiučit se u zkušeného podnikatele, který řídí malý nebo střední podnik (MSP) v některé jiné zemi EU, umožňuje výměnu zkušeností mezi začínajícími a zkušenými podnikateli, usnadňuje přístup na nové trhy a vyhledávání potenciálních obchodních partnerů, podporuje vytváření sítí složených z podnikatelů a malých a středních podniků, dává zkušeným podnikatelům možnost rozvíjet nové obchodní vztahy a nacházet nové obchodní příležitosti v jiné zemi EU. Při splnění daných podmínek je možné jeho využití pro sociální podnikatele.
- **Mikropůjčky pro malé podniky a nezaměstnané** – novým úvěrovým nástrojem podpořeným ze strany Evropské komise jsou mikroúvěry (půjčka nižší než 25 000 eur). Evropská komise iniciovala vznik evropského nástroje mikrofinancování pro oblast zaměstnanosti a sociálního začleňování nazvaný Progress. Prostředky z tohoto nástroje jsou zaměřeny zvláště na nezaměstnané. Jsou určeny osobám, které ztratily zaměstnání nebo jsou ohrožené ztrátou zaměstnání nebo osoby, pro něž je obtížné vstoupit nebo se vrátit na trh práce a osoby ohrožené sociálním vyloučením nebo znevýhodněné osoby, které jsou v nevýhodné pozici z hlediska vstupu na tradiční úvěrový trh a chtějí založit nebo dále rozvíjet vlastní mikropodnik, včetně samostatné výdělečné činnosti.
- **Pilotní program České spořitelny a.s.** je inovativním projektem – prvním svého druhu v ČR ze strany bankovního sektoru. Od 1. srpna 2011 umožňujeme v pilotním provozu sociálním podnikatelům a podnikům v ČR získat výhodný bankovní úvěr. Bude jej nabízet v rámci projektu Financování sociálních podniků (Social Enterprise Finance - SEF). O úvěr mohou žádat podniky, jejichž prvotní snahou je řešení sociálních problémů a které splňují principy sociálního podniku.
- **Nadační fond DALKIA** není speciálně zaměřen na projekty splňující znaky sociálního podniku, ale je drobným průběžným zdrojem financování zejména živnostníků a mikropodniků v některých případech využitelným i začínajícími sociálními podnikateli. Tento finanční nástroj lze využít pouze v regionech Karlovarského kraje, Moravskoslezského a Olomouckého kraje.

3.3 Sociální podnikání a vzdělávání

Zájem a poptávka po informacích a vzdělávání v oblasti sociálního podnikání je v ČR v počátku, zcela zde chybí ucelený vzdělávací systém v oblasti sociální ekonomiky a zejména sociálního podnikání z pohledu ekonomického, sociologického, psychologického, didaktického či pedagogického. Přestože se zvyšuje počet zájemců a zapojených subjektů v síti zastřešující sociální ekonomiku v ČR, tak stále je v celkové populaci malá osvěta a informovanost.

Prakticky ještě dosud neproběhla masivní informační kampaň prostřednictvím tisku, médií a dalších informačních nástrojů k oslovení široké populace.

Vzděláváním se v tomto materiálu rozumí vzdělávání, které určitou formou vysvětluje principy sociální ekonomiky. V tomto smyslu lze z analýzy současného stavu vzdělávání vyvodit, že v oblasti primárního školství, tj. základního vzdělávání jsou žáci o sociální ekonomice vzdělávání pouze minimálně. Pochopení podstaty a hodnot sociálního podnikání, vztahů a principů by pak mělo být předmětem výuky studentů na středních školách případně na vyšších odborných školách. V současné době se vzdělávání v této oblasti prakticky na úrovni nižšího i vyššího stupně sekundárního vzdělávání nevyskytuje. Těžištěm specifického vzdělávání je vysvětlení odlišného chápání a pořadí hodnot, než je u klasického „kapitálového“ podniku. Obor „sociální podnikání“ bude vždy vycházet ze standardních znalostí, kompetencí manažerských, podnikatelských a ekonomických – ovšem s jinými primárními hodnotami, využitím specifických nástrojů a dovedností mimo standardních manažerských forem práce. Z hlediska vzdělávání sociálních podnikatelů a manažerů sociálních firem by měl být důraz kladen nejen na základní principy řízení podniku, ale zejména na odlišnost firemní kultury a vnitřních a vnějších vztahů.

V rámci celoživotního vzdělávání se v současnosti nabídka vzdělávání pro sociální podnikatele soustředí zejména na začínající podnikatele. Důležitým nástrojem v rámci aktivní politiky zaměstnanosti jsou rekvalifikace, které jsou realizovány na základě platné legislativy dle Zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti. Problematika sociálního podnikání by se mohla objevit v rámci rekvalifikací v kurzech, které připravují na pracovní kariéru prostřednictvím základů podnikání a managementu malých a středních firem.

4 Závěr

Sociální ekonomika prostřednictvím sociálních podniků usiluje o sociální integraci znevýhodněných skupin obyvatelstva tím, že vytváří podmínky pro alespoň částečnou participaci na trhu práce. Integrace prostřednictvím práce umožňuje přirozené navazování sociálních vazeb a zároveň vede ke společenskému uplatnění. Sociální podnikání je podmnožinou malého a středního podnikání. Jedná se o segment, který doposud není v České republice dostatečně rozvinut, přestože existuje celá řada potenciálních podnikatelských příležitostí. Problémem je nízká obeznanost s tímto konceptem na straně podnikatelských subjektů i nedostatečná podpora tohoto konceptu jako mechanismu umožňujícího naplnění cílů politiky zaměstnanosti a sociální integrace.

Přestože se již učinila řada kroků k publicitě konceptu sociální ekonomiky a sociálního podnikání, tak zejména na regionální úrovni chybí subjekty, které by informovaly o sociálním podnikání a pomáhaly již existujícím sociálním podnikatelům či napomáhaly vzniku nových sociálních firem. Sociální podnikání je s ohledem na svou trojí prospěšnost (sociální, ekonomická, environmentální) spíše problematika mezisektorového a meziresortního charakteru. Subjekty realizátorů sociálního podnikání, jejich nástroje a formy zasahují do mnoha sfér veřejného života a svou činností tak výrazně přispívají k řešení závažných sociálních a ekonomických problémů ve společnosti. Až čas ukáže, zda se sociální podnikání etabloje v české společnosti a jaké reálné ekonomické a sociální přínosy bude mít.

Literatura

- Bednářiková, D. (2012). *Příklady dobré praxe aneb sociální podnikání v České republice a zahraničí*. Praha: P3 – People, Planet, Profit. ISBN 978-80-260-4043-9.
- Bednářiková, D., & Francová, P. (2011). *Studie infrastruktury sociální ekonomiky v ČR*. Praha: Nová ekonomika. ISBN 978-80-260-0934-4.
- Dohnalová, M. & Průša, L. (2011). *Sociální ekonomika*. 1 vydání, Praha: Wolters Kluwer ČR. ISBN: 978-80-7357-573-1.
- Hunčová, M. (2007). *Sociální ekonomika a sociální podnik*. Ústí nad Labem: MINO. ISBN 978-80-7044-946-2.
- Hunčová, M. (2008). *Sociální ekonomika v Evropě a ve světě*. Vyšlo jako knihovnička projektu Podnikání v sociální ekonomice. Brno: Moravská expedice. ISBN 80-86511-31-6.
- Rekapitulace poskytovaných forem podpory sociálního podnikání v České republice* – výstup projektu OP LZZ, realizovaný Personálním a poradenským sociálním družstvem Brno.

Status of Social Enterprise in the Czech Republic

Vojtěch Beck

Abstract: *The aim of this paper is to present the phenomenon of social enterprise as a tool of the newly expanding innovative economic sector called social economy. Social economy sector is one of the pillars of social and economic cohesion, which is one of the objectives of economic and social policy of the European Union. The paper presents the broader concept of social enterprise, including basic assumptions and principles on which the social enterprise is based. Social entrepreneurship separates its business activities and market participation, employment issues, social cohesion and local development. At the local level promotes solidarity, social inclusion and social capital growth, with maximum respect for sustainable development. The paper contains a framework defining the infrastructure of the social economy and social entrepreneurship in the Czech Republic, is stated the position of social entrepreneurship in the educational system of the Czech Republic, is specified area and the issue of financing social enterprises in the Czech Republic.*

Key words: Social Enterprise · Social Economy · Social Cohesion · Public Sector

JEL Classification: H · J · O

Rozvoj venkova a metoda Leader u Místních akčních skupin v ČR

Jiří Bečica

Abstrakt: Dle Českého statistického úřadu lze venkovem nazvat oblasti volně nezastavěné krajiny a venkovských osídlení, tj. venkovských sídel, zemědělských a vodních ploch, lesů, ploch místních komunikací a ostatních ploch nacházejících se v tomto prostoru. Původní zemědělská funkce venkova se v souvislosti se Společnou zemědělskou politikou Evropské unie, kterou Česká republika přijala v roce 2004, postupně vytrácí a je nahrazována více obnovou a rozvojem venkova, údržbou životního prostředí a nezemědělskými činnostmi. Venkovské obce v ČR se velmi často potýkají s nevyhovující infrastrukturou, nedostatečným občanským vybavením a zajištěním služeb v obcích. Pro nalezení možností účinného řešení nežádoucích problémů venkova, je nutná velmi dobrá znalost poměrů na venkově, pochopení smyslu, fungování i účinků celého komplexu aktivit, realizovaných nejrůznějšími, zde působícími, subjekty a aktéry. Na základě tohoto vědomí je pak důležité iniciovat a rozvíjet účinné formy spolupráce všech zainteresovaných aktérů a naplňovat žádoucí cíle rozvoje venkova. Cílem příspěvku je snaha o kritický pohled na rozvoj venkova v ČR a financování jeho aktivit metodou Leader u Místních akčních skupin v období let 2008-2012.

Klíčová slova: Program rozvoje venkova · finanční prostředky · metoda Leader · Místní akční skupiny.

JEL Classification: H76 · R51 · R58

1 Úvod

Českou republiku charakterizuje velmi rozdrobená sídelní struktura s velkým procentem malých obcí s nízkým počtem obyvatel (do 1000 obyv.). Tyto obce převážně hospodaří s omezeným rozpočtem a nemohou tak svému obyvatelstvu, poskytovat veřejné statky na stejné úrovni jako větší obce. A aby dostaly svého poslání, tj. dostatečně a účelně pečovaly o všestranný rozvoj svého území a potřeby svých občanů, hledají ty odhodlanější cesty jak zvýšit své příjmy. Jednou z možností, která nabízí přijatelné řešení, je vstup do společenství dalších obcí nebo soukromých či veřejnoprávních subjektů a pomocí těchto uskupení dosáhnout na vyšší finanční pomoc od státu nebo z fondů EU.

Po vstupu ČR do Evropské unie se významně zvýšil počet využitelných možností k získání různých typů finančních podpor nutných pro realizaci rozvojových záměrů obcí. Cílem příspěvku je snaha o kritický pohled na venkovské obce v ČR a financování jejich aktivit metodou Leader u Místních akčních skupin v období let 2008-2012.

Pro účely příspěvku bude ověřována hypotéza ve znění: "Alokace finančních prostředků v rámci Programu rozvoje venkova, osy IV. opatření 1.2 Realizace místní rozvojové strategie, je určující pro rozvoj venkova. "

2 Venkov a venkovské obce v podmínkách České republiky

Českou republiku charakterizuje velmi rozdrobená sídelní struktura s poměrně vysokým počtem malých a středně velkých sídel. Ze správního hlediska ale není nikde v legislativě ČR vymezeno, které obce jsou venkovské a které městské. Všeobecně uznávanou mezinárodní definicí venkova, využívanou také Eurostatem, nabízí OECD. Tato je založena na kritériu přepočtené hustoty obyvatel a rozlišuje tři typy venkovských regionů²:

- převážně venkovské regiony - více než 50 % obyvatel žije ve venkovských obcích (obce s méně než 150 obyvateli na 1 km²);
- významně venkovské regiony – ve venkovských obcích žije 15 až 50 % obyvatel;
- převážně městské regiony – ve venkovských obcích žije méně než 15 % obyvatel.

Dle této metodiky OECD je v České republice 99,4 % území považováno za venkovskou krajinu, na které žije 88,6 % obyvatel ČR (více jak 9 mil. obyvatel) na 78 370 km².

Dle ČSÚ má více než čtvrtina sídel na území ČR méně než 200 obyvatel a žije zde pouze 1,9 % lidí. Téměř 80 % obcí vykazuje počet obyvatel do jednoho tisíce a žije v nich přibližně 17 % obyvatel³. Tato sídelní rozdrobenost nazna-

Ing. Bc. Jiří Bečica, Ph.D., Vysoká škola sociálně-správní, Institut celoživotního vzdělávání, Havířov, o. p. s., Katedra veřejné ekonomiky a správy, V. Nezvala 801/1, Havířov – Město, e-mail: becica@vsss.cz

² Český statistický úřad. *Obecné poznatky k vymezení venkova*. [on-line]. *Varianty vymezení VENKOVA a jejich zobrazení ve statistických ukazatelích v letech 2000 až 2006*. [cit 20. 9. 2013]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/41fed56aacfa8529c1256f5100518b03/7fa3c8a2fda5a21ec12574d60024ee21/\\$FILE/130808k01.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/41fed56aacfa8529c1256f5100518b03/7fa3c8a2fda5a21ec12574d60024ee21/$FILE/130808k01.pdf)

³ Český statistický úřad. *Databáze, registry*. [on-line]. [cit 22. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/rso.nsf/i/statistika_registru.

čuje fungující demokracii, avšak znamená, že většina malých obcí se potýká s nedostatkem finančních prostředků na svůj rozvoj, neboť nedokážou vytvářet dostatečné daňové příjmy, těžce se dostávají k příjmům návratného charakteru a zároveň potřebují financovat s chodem spojenou administrativu. Většina malých sídel se tak problémy s financováním rozvoje svého území snaží řešit různými formami spolupráce, a to na úrovni spolupráce různého počtu obcí nebo spolupráce obcí s různými fyzickými a právníckými osobami. Příspěvek se dále zabývá formou spolupráce v podobě Místních akčních skupin (dále jen MAS) a pokusí se ukázat na rozvoj venkova pomocí financování aktivit metodou Leader v období let 2008-2012.

3 Místní akční skupiny a metoda Leader

MAS na území ČR vznikly již v 90. letech minulého století a jsou spojovány s financováním projektů pomocí metody Leader. Místní akční skupina je forma spolupráce, kdy spolupracujícími členy jsou zástupci veřejné správy, podnikatelů, neziskových organizací a veřejnosti, přičemž zástupci soukromého sektoru musí být zastoupeni ve více než 50 %⁴.

Místní akční skupiny nejčastěji vznikají jako seskupení obcí kolem přirozeného centra (spádového území největší z obcí) a členy jsou na jejich území působící fyzické a právnícké osoby, neziskové organizace a veřejnost. Spolupracující subjekty spojuje do spolupráce formou MAS především společný zájem obecného rozvoje území. Výstupem spolupráce je pak předávání informací a zkušeností; realizace dohodnuté společné strategie rozvoje území a realizace Programu obnovy venkova. V některých případech byl vznik sdružení postaven na účelovosti, tedy z důvodu získávání externích finančních prostředků prostřednictvím metody Leader.

Vznik, velikost i charakteristiku území místních akčních skupin v podmínkách ČR jasně determinoval program Leader, určený k intenzivní podpoře rozvoje venkova a oblíbený díky rostoucímu objemu finančních prostředků, které mohly MAS pro svou činnost získat. Z výsledků výzkumů Ministerstva vnitra ČR vychází, že na území MAS v rámci ČR se nachází 3 964 obcí s 3,6 mil. obyvateli. Průměrný počet obyvatel, kteří jsou součástí těchto uskupení, se pohybuje okolo 33,5 tis. a průměrný počet obcí je 11-20. Mimo tato průměrná čísla existují velké MAS s více než padesáti obcemi a padesáti tisíci obyvateli. Dle statistik Státního zemědělského intervenčního fondu (dále jen SZIF) je v MAS v rámci ČR organizováno celkem 4 278 členů. V průměru je v každé MAS sdruženo 38 členů, přitom největší MAS čítá 111 a nejmenší z nich jen 9 členů. MAS v ČR mají hustotu osídlení 92 obyvatel/km², což podporuje princip a metody programu Leader, který je určen prioritně pro venkovské oblasti s nízkou hustotou osídlení⁵.

Metoda LEADER⁶ (*Liaison Entre Actions Développement de l'Économie Rurale* neboli Propojení aktivit rozvíjejících venkovskou ekonomiku), jejímž iniciátorem je Evropská unie, vznikla v roce 1991 v zemích EU15. Postupně byly realizovány programy LEADER II a LEADER +, na které plynule navázal LEADER 2007-2013. Hlavním smyslem těchto iniciativ byla a je intenzivní podpora rozvoje venkova prostřednictvím místních obyvatel.

Základní principy metody LEADER jsou:

- strategie místního rozvoje podle jednotlivých oblastí, určené pro řádně vymezená subregionální venkovská území;
- partnerství mezi veřejným a soukromým sektorem na místní úrovni pomocí místní akční skupiny (odtud MAS);
- přístup zdola, tzv. BOTTOM UP⁷, určující fakt, že rozhodovací pravomoc týkající se vypracování a provádění strategií místního rozvoje náleží místním akčním skupinám;
- víceodvětvové navrhování a provádění strategie založené na součinnosti mezi subjekty a projekty z různých odvětví místního hospodářství;
- uplatňování inovačních postupů při řešení problémů venkovských regionů, decentralizované řízení a financování;
- projekty spolupráce – společné projekty MAS v rámci státu, EU a dalších zemí;
- síťování - vytváření sítí místních partnerství, výměna informací a zkušeností mezi skupinami LEADER s přidanou hodnotou.⁸

⁴ Národní síť Místních akčních skupin České republiky. *O nás*. 2013. [cit. 22. 9. 2013]. Dostupné z: <http://nsmascr.cz/o-nas/mistni-akncni-skupiny/>

⁵ Národní síť Místních akčních skupin České republiky. *O nás*. 2013. [cit. 22. 9. 2013]. Dostupné z: <http://nsmascr.cz/o-nas/mistni-akncni-skupiny/>

⁶ Ministerstvo zemědělství ČR. *Leader 2009 - budoucnost venkova*. Praha: MZe ČR. 2009. ISBN 978-80-7084-856-2.

⁷ O budoucnosti regionu rozhodují lidé, kteří jsou chápáni jako odborníci, protože zde žijí a pracují, znají místní tradice a potřeby svého regionu.

⁸ Článek 61 nařízení Rady (ES) číslo 1698/2005 ze dne 20. září 2005 o podpoře pro rozvoj venkova z Evropského zemědělského fondu pro rozvoj venkova (EAFRD)

Od roku 2007 je metoda LEADER součástí jedné z os Programu rozvoje venkova ČR na období 2007–2013, tj. osy IV - LEADER. Metoda Leader se řídí sedmi hlavními principy, dle nařízení Rady (ES) číslo 1698/2005. Podpora rozvoje venkova je pak uvedena v Evropském zemědělském fondu pro rozvoj venkova⁹ (EAFRD), článek 61.

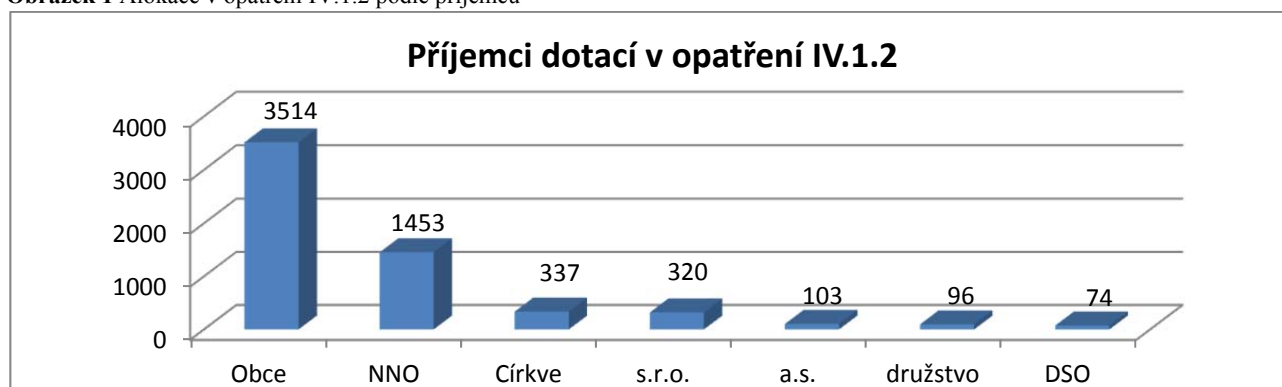
4 Zhodnocení Programu rozvoje venkova metodou Leader u MAS

Hlavním cílem PRV¹⁰ je trvale udržitelný rozvoj venkovského prostoru, zamezení negativních vlivů intenzivního zemědělského hospodaření, zvýšení konkurenceschopnosti zemědělství, lesnictví a potravinářství, dále se zaměřuje na rozvoj podnikání, snižování míry nezaměstnanosti na venkově, vytvoření nových pracovních míst a posílení sounáležitosti obyvatel na venkově. Společně s částkou ze státního rozpočtu činí celková alokace, v programovém období 2007-2013, na PRV¹¹ ČR 3,67 mld. EUR.

Program rozvoje venkova je v ČR rozdělen do čtyř základních os, které vymezují hlavní cíle rozvoje venkova, tj. skupiny opatření se stejným cílem, a tyto cíle jsou pak realizovány skrze opatření, která pomohou získat finanční podporu na konkrétní podporované činnosti. Přes osy I a II proudí dotace přímo do zemědělství, tj. k zemědělským subjektům ve formě podpory tzv. multifunkčního zemědělství, kdežto osy III a IV se zaměřují na komplexní rozvoj venkova a konečnými příjemci dotací jsou obce, neziskové organizace, nezemědělské podnikatelé apod. Prostřednictvím metody LEADER je financována osa číslo IV, která má zlepšit kvalitu života ve venkovských oblastech, posiluje řídicí a administrativní schopnosti na venkově, otevírá místním obyvatelům venkovských mikroregionů možnost rozvíjet území, ve kterém žijí tím, že principem „zdola-nahoru“ jim umožní vypracovat vlastní strategii a podpořit projekty pro místní rozvoj.

Od roku 2008 do konce roku 2012 bylo na Státním zemědělském intervenčním fondu, v souvislosti s osou čtyři PRV, administrováno celkem 8 936 žádostí o dotaci v opatření 4.1.2 Realizace místní rozvojové strategie, z toho 7,1 tis. žádostí bylo schváleno k podpoře PRV a bylo na ni vyčleněno 3,1 mld. Kč. V tomto opatření bylo podpořeno celkem 4,8 tis. žadatelů, z toho 1 tis. fyzických osob a 3,8 tis. osob právnických, přičemž fyzickým osobám bylo schváleno 1 205 žádostí a právnickým 5 906 žádostí o dotaci. Největší procento schválených žádostí zaujímají samotné obce (cca ze 3/4), zatímco např. svazkům obcí patří poslední příčka, viz obrázek 1.

Obrázek 1 Alokační v opatření IV.1.2 podle příjemců



Zdroj: Informační systém SZIF, vlastní zpracování

Při bližším pohledu na alokaci finančních prostředků v rámci IV. osy PRV opatření 1.2 Realizace místní rozvojové strategie, zjištěná data vyznívají spíše v neprospěch rozvoje venkova jako celku a v neprospěch potřeby partnerství, tedy alespoň z pohledu metody Leader. Obrázek 2 ukazuje nejvíce využívaná opatření, která svou povahou patří spíše do kategorie udržovací, než do kategorie rozvojové (s vědomím využití zejména na straně obcí). Obce těmito opatřeními, jak už sám jejich název napovídá (III.2.1.2 občanské vybavení a služby; III.2.1.1 obnova a rozvoj vesnic), nejčastěji řeší infrastrukturu, občanskou vybavenost, péči o vlastní majetek a jeho obnovu.

Tato opatření také naznačují jistou „sólovitost“, takže větší obce při jejich realizaci ani nemusí mít potřebu spolupráce. Opatření III.2.1.2 je dále také nejvíce využíváno nestátními neziskovými organizacemi (NNO). Mimo tohoto opatření podávají NNO v největším počtu žádosti v opatřeních III.2.2 ochrana a rozvoj kulturního dědictví venkova

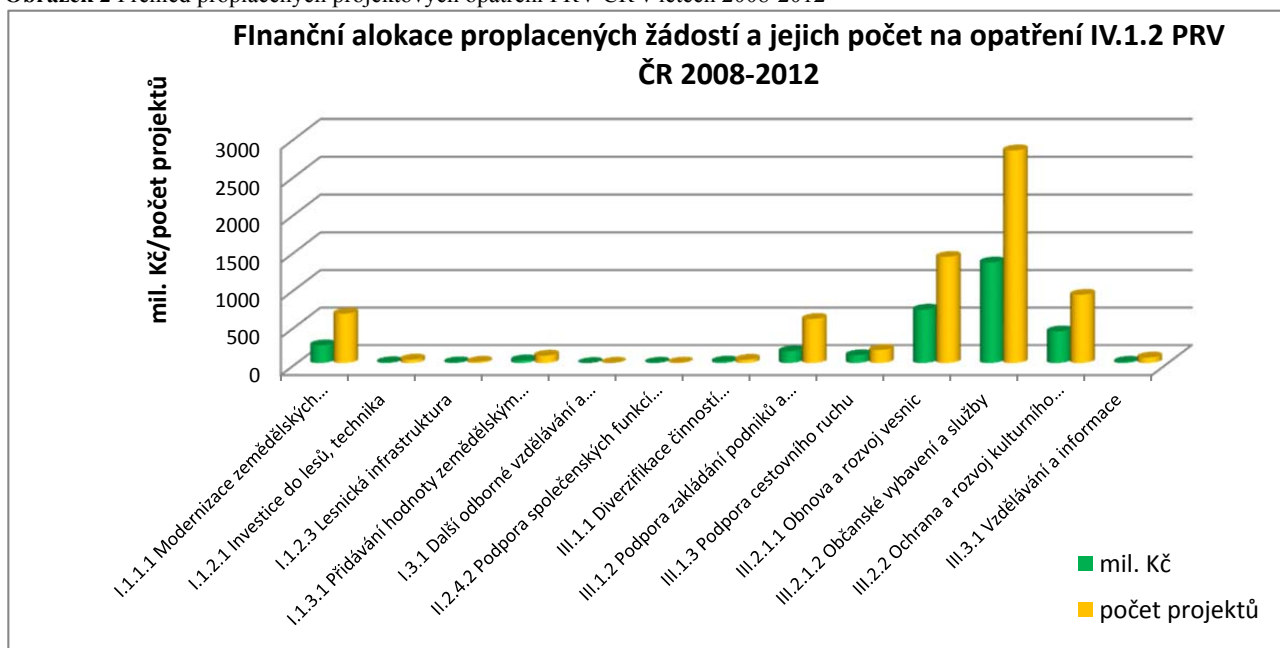
⁹ European commission. *Agriculture and Rural Development*. [on-line]. Rural Development policy 2007-2013. [cit 20. 9. 2013]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm

¹⁰ Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů ČR. 2000, částka 73*.

¹¹ Ministerstvo zemědělství ČR. *Program rozvoje venkova 2007-2013*. [on-line]. eAGRI [22. 9. 2013]. Dostupné z: <https://portal.mze.cz/ssl/web/mze/venkov/program-rozvoje-venkova/>.

a v menší míře do opatření III.3.1 vzdělávání a informace. V tomto opatření také nejvíce žádaly církevní organizace, naopak společnosti s ručením omezeným měly nejvíce žádostí o dotaci schváleno v opatření III.1.2 podpora zakládání podniků a jejich rozvoje. Svou roli v této praxi hraje i nastavení PRV ČR. Žadatelé při podání žádosti o dotaci nemusí nutně uzavírat spolupráci s jiným subjektem a neexistuje zde ani motivace v podobě bonusů za práci v partnerství.

Obrázek 2 Přehled proplacených projektových opatření PRV ČR v letech 2008-2012



Pramen: Informační systém SZIF, vlastní zpracování

Z obrázku 2 je patrné, že rozdíly mezi využívanými opatřeními osy IV. jsou propastné. Čerpání některých z opatření osy IV.1.2 PRV je natolik nízké, že v porovnání s výše zmiňovanými upřednostňovanými opatřeními zanikají na ose. Podrobněji se proto rozdílu věnuje tabulka 1, která je sestavena dle dostupných dat SZIF za období 2008-2012.

Tabulka 1 Finanční alokace proplacených žádostí opatření IV.1.2 PRV v letech 2008-2012

Opatření	proplacené žádosti v mil. Kč	počet projektů
I.1.1.1 Modernizace zemědělských podniků	236,00	658
I.1.2.1 Investice do lesů, technika	11,00	46
I.1.2.3 Lesnická infrastruktura	9,00	17
I.1.3.1 Přidávání hodnoty zeměd. a potravnímu produktu	36,00	99
I.3.1 Další odborné vzdělávání a informační činnost	0,50	3
II.2.4.2 Podpora společenských funkcí lesů	4,00	6
III.1.1 Diverzifikace činností nezemědělské povahy	20,00	44
III.1.2 Podpora zakládání podniků a jejich rozvoje	157,00	587
III.1.3 Podpora cestovního ruchu	104,00	174
III.2.1.1 Obnova a rozvoj vesnic	711,00	1414
III.2.1.2 Občanské vybavení a služby	1 340,00	2823
III.2.2 Ochrana a rozvoj kultur. dědictví venkova	422,00	909
III.3.1 Vzdělávání a informace	17,00	74

Zdroj: Informační systém SZIF, vlastní zpracování.

Shrnutím dostupných poznatků při alokaci zdrojů v ose IV.1.2 PRV za období 2008-2012 lze uvést, že na 1 MAS připadá v období 2008-2012 v průměru 63 schválených projektů (1 žádost = cca 450 tis. Kč dotace). Zdroj SZIF uvádí, že největší počet žádostí na 1 MAS je 144 a nejmenší 18. Z celkové částky 3,1 mld. Kč bylo do konce roku 2012 proplaceno 2,4 mld. Kč, 739 mil. Kč zbývá k proplacení a 778 mil. Kč nebylo závazkováno.

5 Závěr

Spolupráce je významným prvkem v souvislosti s rozvojovými aktivitami na venkově, je založena na dobrovolnosti, ochotě a pocitu sounáležitosti spolupracujících subjektů. Umožňuje snadněji a účinněji dosáhnout požadovaných výsledků a v řadě případů (převážně u malých obcí) je také jedinou cestou, kterou lze dojít k vytýčenému cíli. Avšak je důležité nalézt takový systém spolupráce, který bude všem zúčastněným vyhovovat, bude realizován koncepčně.

ně a bude dostatečně účinný při dosahování stanovených met. Na úrovni Evropské unie je od devadesátých let pomocí finančních prostředků podporována metoda Leader, která by měla přispívat ke zlepšení kvality života na venkově, ochraně přírodního i kulturního dědictví, tvorbě pracovních míst, ale zejména k rozvoji území.

Původním záměrem EU v souvislosti s metodou Leader bylo, že budou podpořeny počáteční aktivity spolupracujících uskupení, a to až do doby, kdy budou tato společenství samostatná, soběstačná a nezávislá na dalších dotacích plynoucích z rozpočtů EU. Dále pak měl program fungovat jako jakási metodická podpora spolupráce.

V podmínkách ČR je program LEADER využíván v rámci programu rozvoje venkova, osy IV. Finanční prostředky jsou poskytovány účelově pomocí MAS a tyto v rámci své působnosti samy rozhodují o tom, které projekty budou podpořeny. Jednotlivá opatření osy IV. PRV sice mají převážně kladný vliv na rozvoj venkova (zejména pak samotných obcí) ČR, jen výjimečně ale produkují např. zmíněná nová pracovní místa a rozvíjí hlubší spolupráci mezi zainteresovanými stranami. PRV zajišťuje aplikaci metody Leader na území ČR, ale není zcela dořešen mechanismus, který by zajistil, aby všechny podpořené MAS plně fungovaly metodou Leader. V souvislosti s principy Leaderu se ne úplně ideálně prezentuje samostatnost, odpovědnost a pravomoce MAS při realizaci Strategického plánu Leader. Podobně jsou na tom také otázky týkající se partnerství na projektové úrovni, a nebo otázky integrovaného postupu a inovativnosti na úrovni strategického plánu Leader i projektů.

Hypotéza určená v úvodu příspěvku ve znění: "Alokace finančních prostředků v rámci Programu rozvoje venkova, osy IV. opatření 1.2 Realizace místní rozvojové strategie, je určující pro rozvoj venkova." byla vyvrácena, neboť finanční analýzou uvedeného opatření bylo zjištěno, že subjekty v rámci této osy, ve sledovaném období 2008-2012, nejvíce využívají dotačních zdrojů v opatřeních, které více než s rozvojovými činnostmi souvisí se standardními udržovacími aktivitami na území obcí. Tento trend je dlouhodobý. Z uvedených zjištění vyplývá, že osa IV.1.2 PRV ČR tak docela neplní svou rozvojovou funkci.

Při bližším pohledu na tuto problematiku, se nabízí otázka, zda metoda Leader v ČR nefunguje více než metodický nástroj, spíše jako pouhý prostředek k získávání evropských dotací, bez výše zmíněných účinků dlouhodobého rozvoje a vzájemné spolupráce. V některých zemích EU se to zřejmě daří, avšak dle mého názoru k nim ČR nepatří.

Literatura

- Český statistický úřad (2013). *Databáze, registry*. [on-line]. [cit 22. 9. 2013]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/rso.nsf/i/statistika_registru.
- Český statistický úřad (2013). *Obecné poznatky k vymezení venkova*. [on-line]. *Variety vymezení VENKOVA a jejich zobrazení ve statistických ukazatelích v letech 2000 až 2006*. [cit 20. 9. 2013]. Dostupné z: [http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/41fed56aacfa8529c1256f5100518b03/7fa3c8a2fda5a21ec12574d60024ee21/\\$FILE/130808k01.pdf](http://www.czso.cz/csu/2008edicniplan.nsf/41fed56aacfa8529c1256f5100518b03/7fa3c8a2fda5a21ec12574d60024ee21/$FILE/130808k01.pdf)
- European commission (2013). *Agriculture and Rural Development*. [on-line]. Rural Development policy 2007-2013. [cit 20. 9. 2013]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/agriculture/rurdev/index_en.htm
- Ministerstvo zemědělství ČR (2009). *Leader 2009 - budoucnost venkova*. Praha: MZe ČR. ISBN 978-80-7084-856-2.
- Ministerstvo zemědělství ČR (2013). *Program rozvoje venkova 2007-2013*. [on-line]. eAGRI [22. 9. 2013]. Dostupné z: <https://portal.mze.cz/ssl/web/mze/venkov/program-rozvoje-venkova/>.
- Národní síť Místních akčních skupin České republiky (2013). *O nás*. [cit. 22. 9. 2013]. Dostupné z: <http://nsmascr.cz/o-nas/mistni-akncni-skupiny/>
- Zákon č. 248/2000 Sb., o podpoře regionálního rozvoje, ve znění pozdějších předpisů. In: *Sbírka zákonů ČR. 2000, částka 73*.

Rural Development and Leader method for local action groups in the Czech Republic

Jiří Bečica

Abstract: *According to the Czech Statistical Office can be called rural undeveloped areas of open countryside and rural settlements, ie rural areas, agriculture and water bodies, forests, areas of local roads and other sites in this space. Original agricultural countryside function in relation to the Common Agricultural Policy of the European Union, which the Czech Republic was adopted in 2004, gradually disappearing and being replaced by the more rural rehabilitation and development, maintenance of the environment and non-agricultural activities. Rural municipalities in the Czech Republic is very often faced with inadequate infrastructure, lack of public facilities and provision of services in the Municipalities. For finding options of effective solution for unwanted problems in the country it is necessary good knowledge of the conditions in the country, understanding to meaning, function of effects in the whole complex of activities realized by various subjects operating here. On the basis of this consciousness it is important initiate and develop effective cooperation of each participants and accomplish desirable goals of country development. The aim of this paper is therefore an effort to critical view of the countryside in the Czech Republic and financing its activities by the Leader Local Action Groups in the period 2008-2012.*

Key words: The Rural Development Programme • financial resources • Leader • Local action groups.

JEL Classification: H76 • R51 • R58

Přístupy drobných podnikatelů k podnikání v Jihočeském kraji

Dagmar Bednářová, Irena Attlová

Abstrakt: *V rámci malého a středního podnikání jsou nejvíce zastoupenou kategorií drobní podnikatelé do 10 zaměstnanců. V příspěvku jsou rozděleni na kategorii podnikatelů bez zaměstnanců a na kategorii podnikatelů s 1 – 9 zaměstnanci. Cílem příspěvku je zhodnocení jejich přístupů a názorů zvláště na otázky čerpání finančních prostředků z programů podpory MSP a na zdroje informací o nich. Podnikatelé by se měli rovněž zaměřit na užší spolupráci s Jihočeskou hospodářskou komorou a více využívat služeb, které jim tato instituce nabízí. Kladným poznatkem je, že většina z oslovených respondentů by začala podnikat znovu. Příspěvek vychází z grantového projektu GAJU 039/2013/S s názvem: Management lidských zdrojů malých a středních podniků.*

Klíčová slova: drobný podnikatel · podnikání · programy podpory MSP · Jihočeská hospodářská komora

JEL Classification: L26

1 Úvod

Kategorie drobných podniků do 9 zaměstnanců a kategorie podniků bez zaměstnanců jsou nejvíce zastoupené kategorie podnikatelů v České republice. Územní působnost těchto podniků nebývá velká, případným změnám konkurence jsou schopny pružně se přizpůsobit. V Jihočeském kraji činí tyto kategorie 95 % aktivních podnikatelů (není zde zahrnuta kategorie neuvedeno). Přesto je však těmto kategoriím věnovaná podstatně menší pozornost než kategoriím od 10 zaměstnanců výše. Proto byl výzkum zaměřen právě na jejich názory, problémy a přístupy.

Než zahájí podnikatel svou činnost, měl by zohlednit několik faktorů. Důležitá je motivace a odhodlání podnikat. Nutné je zvážit osobní předpoklady a mít podporu rodiny a okolí. Dále je důležité mít podnikatelský nápad, definovat podnikatelský záměr, vyjasnit finanční a další zdroje, vymezit předmět činnosti a zvolit vhodnou právní formu. Nakonec by měl podnikatel sestavit podnikatelský plán (Veber, Srpová a kol., 2012).

Stěžejní otázkou pro podnikatele je kapitál. Podnikatel může využít buď vlastní, nebo cizí zdroje. Jak uvádí Staňková (2007), „obecným pravidlem je ... poskytnout alespoň polovinu startovního kapitálu z úspor (...) Toto pravidlo je potvrzeno analýzami, které prokazují, že výpůjčka více jak poloviny startovního kapitálu vede k přijímání velkých úvěrů, jež není snadné dostat bez garancí a které prostřednictvím splácených úroků výrazně ovlivňují cash flow firmy. Na druhé straně existuje mnoho příkladů úspěšných podnikatelů, kteří s ne více jak 10 % startovního kapitálu dokázali rozjet úspěšné firmy. Oba tyto faktory mají významný psychologický efekt na zahájení podnikání“ (Staňková, 2007, s. 25).

Podniky do deseti zaměstnanců jsou často rodinné podniky. Podle Srpové, Řehoře a kol. (2010) je hlavním rysem při řízení rodinného podniku „vysoký podíl účasti rodinných příslušníků na samotném řízení“ (Srpová, Řehoř a kol., 2010, s. 47).

Problematikou zaměřenou na názory a přístupy malých a středních podnikatelů se zabýval výzkum již v roce 2010 (Bednářová, 2011) a využívání programů podpory MSP bylo provedeno v roce 2008 (Fára, 2009). Současné šetření má zjistit, zda a jak se situace v těchto oblastech změnila.

2 Materiál a metodika

Sledování malých a středních podnikatelů, jejich názorů, přístupů a problémů, bylo prováděno již v roce 2011. Současný výzkum byl zaměřen pouze na podniky bez zaměstnanců a podniky s 1 – 9 zaměstnanci.

Ing. Dagmar Bednářová, CSc., Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, 370 05 České Budějovice, e-mail: bednar@ef.jcu.cz

Ing. Irena Attlová, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, 370 05 České Budějovice, e-mail: attlova@ef.jcu.cz

V jeho rámci bylo osloveno 70 podnikatelů, z nichž 40 podnikatelů mělo 1 – 9 zaměstnanců a 30 podnikatelů bylo bez zaměstnanců. Rozdělení na tyto dvě skupiny je záměrné a to z toho důvodu, aby se zjistily případné rozdíly mezi nimi. Firmy byly vybrány náhodně, ale tak, aby zde byla zastoupena odvětví, typická pro Jihočeský kraj. Zastoupeny byly jak výrobní firmy, např. truhlářství, zpracování textilu, kovoobrábění, výroba pelet atd., tak i služby jako autodoprava, autoservisy, ubytovací a stravovací služby, autoškola, finanční poradenství. Použit byl řízený rozhovor, obsahující 10 základních a 10 doplňujících otázek. Výzkum byl proveden za pomoci studentů studujících předmět Malé a střední podnikání.

Práce navazuje částečně na předchozí výzkum. Cílem bylo zjistit názory podnikatelů na vybrané otázky a dále zhodnotit, zda se jejich přístupy v oblastech, jako např. využívání programů podpory, nebo členství v hospodářské komoře změnilo.

3 Výsledky

Úkolem provedeného výzkumu mezi podnikateli bylo zjistit, jaké názory a přístupy k podnikání má nejvíce zastoupená skupina drobných podnikatelů.

3.1 Kategorie podnikatelů s 1 – 9 zaměstnanci

Důvodem pro položení první otázky, *kdy byl podnik založen*, bylo zjistit, zda začínají lidé podnikat i v posledních letech. Z celkového počtu 40 oslovených respondentů zahájilo podnikání za poslední dva roky 12,5 % respondentů. To svědčí o tom, že i přes ne zcela příznivé podmínky pro rozvoj podnikání (např. krize), mají lidé stále zájem o podnikání. Jako hlavní důvod uvádějí podnikatelé nezávislost a seberealizaci. Nejvíce nových podniků vzniklo v letech 1990 – 1995 (32,5 %),

Pro zahájení a rozběh podnikatelské činnosti využívali oslovení podnikatelé převážně *vlastní kapitál* – 27 respondentů (67,5 %), *vlastní i cizí kapitál* – 11 respondentů (27,5 %) a 2 respondenti (5 %) využili pouze *cizí kapitál*.

Na otázku, zda by po zkušenostech, které mají s podnikáním, *začali podnikat znovu*, odpovědělo 72,5 % ano, 17,5% ne a 10 % nevědělo. Tento výsledek je potěšující, neboť i přes ne příliš příznivé podnikatelské prostředí mají lidé o tuto oblast činnosti zájem.

Další otázka, kterou by bylo dobré se zabývat, byly *překážky při zahájení podnikání*. Tyto překážky lze rozdělit do skupin, které jsou uvedeny v následující tabulce:

Tabulka 1 Překážky při zahájení podnikání

Skupina odpovědí	Četnost odpovědí	
	Absolutní	Relativní
Žádné problémy	14	35 %
Administrativa a legislativa	11	27,5 %
Finanční a personální	5	12,5 %
Jiné (získání spolehlivých zaměstnanců, nejistota atd.)	5	12,5 %
Získání zákazníků	4	10 %
Konkurence	1	2,5 %

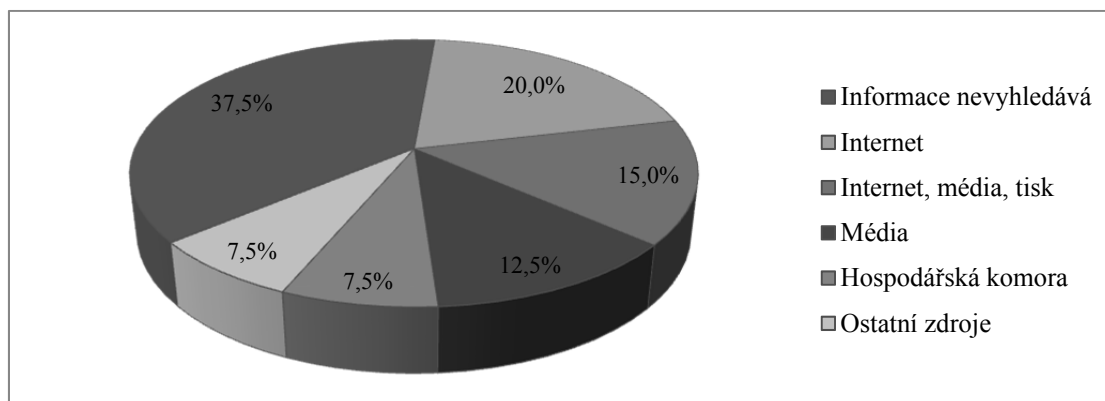
Zdroj: vlastní zpracování

Kladný výsledek je, že 35 % z oslovených respondentů nemělo problémy se zahájením podnikání. Méně uspokojivé však je, že 27,5 % respondentů si stěžovalo na náročnost administrativy a nepřehlednost, mezery a změny v zákonech. Obdobné výsledky byly získány i v rámci výzkumu, provedeného v roce 2011.

Neuspokojivé odpovědi, stejně jako v minulých letech, byly na otázku *využívání programů podpory MSP*. Ze 40 podnikatelů využili této možnosti pouze 3 podnikatelé, tj. 7,5 %. Odpovědi zbývajících podnikatelů lze shrnout následovně: „nezajímám se o ně, mám málo informací, náročná administrativa, nenašel jsem pro mé podnikání vhodný program“. Výsledky tohoto výzkumu jsou velmi podobné výsledkům z minulých let. I zde respondenti uváděli důvody jako malá informovanost, náročná administrativa atd.

Informace o programech podpory MSP a dalších novinkách v oblasti podnikání získávají podnikatelé z následujících zdrojů (obrázek 1).

Obrázek 1 Získávání informací o programech podpory MSP



Zdroj: vlastní zpracování

Z obrázku 1 je patrné, že k získávání informací je nejvíce využíván internet. Respondenti, kteří využívají jako zdroj informací Jihočeskou hospodářskou komoru, využívají současně i další zdroje, jako tisk nebo média. Největší zastoupení má však skupina respondentů, kteří informace nevyhledávají.

Další otázkou bylo **členství v Jihočeské hospodářské komoře**. Jihočeská hospodářská komora je významným pomocníkem podnikatelů v Jihočeském kraji. Přesto je zarážející nízký počet členů této instituce. V Jihočeském kraji, kde je přibližně 157 000 podnikatelských subjektů, je pouze 1 161 členů Jihočeské hospodářské komory, z toho 628 podnikatelů do 10 zaměstnanců. Z respondentů, kteří byli osloveni v rámci šetření, není však ani jeden členem Jihočeské hospodářské komory. Jejich nejčastějšími důvody jsou nezájem, nevidí v členství žádný přínos pro jejich podnikání, nemají dostatek informací o hospodářské komoře. Tento problém přetrvává neustále, bylo by vhodné více prezentovat zkušenosti a názory členů Jihočeské hospodářské komory na spolupráci s touto institucí.

Důležitou otázkou pro drobné podnikatele je reklama. Většinou využívají inzeráty, letáky, reklamu na autech a v dnešní době internet a to především vzhledem k jeho finanční dostupnosti. Na otázku, **kolik jsou ochotni investovat ročně do reklamy**, nejčastěji respondenti uvedli částku do 5 000 Kč.

Problém, který museli podnikatelé řešit, byla a je **hospodářská krize**. 57,5 % respondentů uvedlo, že byli ovlivněni hospodářskou krizí, což se projevilo nejvíce v oblasti cen a dále ve snížení počtu zakázek. Podniky, které nebyly hospodářskou krizí ovlivněny (35 %), podnikají např. v oblasti dopravy, ubytovacích služeb či autoškola.

Na otázku, zda podnikatelé **sledují kvalitu svých výrobků**, odpověděli jednoznačně ano. Způsob sledování kvality spočívá hlavně v dodržování předpisů a norem, sledování kvality u dodavatelů a ve sledování kvality vlastních výrobků a služeb. Z celkového počtu respondentů získaly certifikát 3 firmy.

Mezi doplňujícími otázkami byla např. otázka, zda podnikatel **spolupracuje s jinými podniky**. Podniky spolupracují s jinými podniky, jde však převážně o volnou formu spolupráce, zvláště formou preferovaných dodavatelů a odběratelů. Pět respondentů (12,5 %) uvedlo, že spolupracují i se zahraničními podniky.

Další, nejčastěji položenou doplňující otázkou bylo, jak výrazně je **ovlivňuje konkurence**. Z celkového počtu respondentů 57,5 % odpovědělo, že je konkurence neovlivňuje, nebo jen minimálně. Zbývající respondenti uvedli, že je konkurence ovlivňuje významně a to hlavně tlakem na cenu, nebo způsobuje snížení zakázek.

3.2 Kategorie podnikatelů bez zaměstnanců

Kategorie podnikatelů bez zaměstnanců je zastoupena 30 respondenty. Stejně jako u předchozí kategorie podnikatelů, i zde bylo zjišťováno, **kdy byl podnik založen**. Nejvíce oslovených podnikatelů spadajících do této kategorie založilo svou firmu v období let 2004 – 2010 (36,7 %). Za poslední dva roky zahájilo podnikání pouze 10 % oslovených podnikatelů, což je nejméně ze všech sledovaných skupin.

Oslovení podnikatelé využívali pro zahájení své podnikatelské činnosti nejčastěji **vlastní kapitál** (66,7 %). **Cizí kapitál** využívalo 16,7 % respondentů a kombinaci **vlastního i cizího kapitálu** pak využilo 13,3 % respondentů. 1 respondent (3,3 %) odpověď nevedl.

Podnikatelé dále byli dotazováni, zda by **začali podnikat znovu**. Na tuto otázku z oslovených podnikatelů odpovědělo 66,7 %, že ano, 20 % odpovědělo, že ne a zbývající respondenti váhali nad kladnou i zápornou odpovědí.

V souvislosti se zahájením podnikatelské činnosti byly sledovány i případné překážky, s nimiž se museli podnikatelé potýkat. Na otázku, jaké byly **překážky při zahájení podnikatelské činnosti**, oslovení podnikatelé uváděli odpovědi, které je možné rozdělit do skupin uvedených v tabulce 2.

Tabulka 2 Překážky při zahájení podnikání

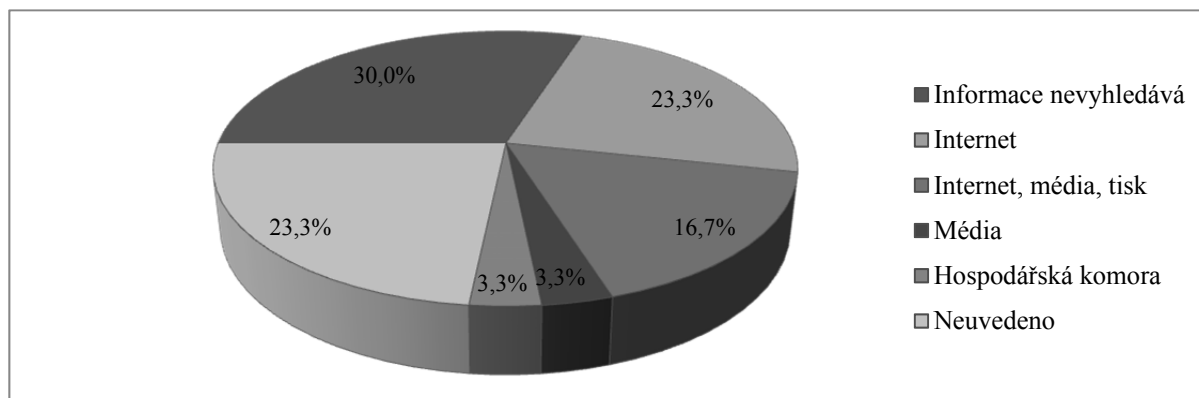
Skupina odpovědí:	Četnost odpovědí	
	Absolutní	Relativní
Žádné překážky	12	40,0 %
Administrativa / legislativa	7	23,3 %
Získání zákazníků	4	13,3 %
Konkurence a hledání zákazníků	2	6,7 %
Finanční a personální překážky	2	6,7 %
Jiná odpověď	1	3,3 %
Neuvedeno	2	6,7 %

Zdroj: vlastní zpracování

Poměrně jednoznačné odpovědi byly získány na otázku, zda podnikatelé využívají **programů podpory MSP**. Na tuto otázku odpovědělo 96,7 % respondentů, že je nevyužili. Důvody byly následující: náročná administrativa, nenalezení vhodného programu, nízká informovanost a nezájem o programy.

Zjišťovány byly rovněž zdroje informací, ze kterých oslovení podnikatelé získávají **informace o programech podpory MSP a dalších novinkách v podnikání**. Jednalo se o následující zdroje, uvedené v obrázku 2.

Obrázek 2 Získávání informací o programech podpory MSP



Zdroj: vlastní zpracování

Z výše uvedeného procentuálního vyjádření četností odpovědí je patrné, že téměř třetina oslovených podnikatelů si informace o programech podpory MSP nikde nevyhledává ani nezjišťuje. Podnikatelé, kteří si informace o těchto programech podpory zjišťují, využívají internet jako nejčastější zdroj informací – ať již samotný či v kombinaci s jiným zdrojem.

Podnikatelé byli dále dotazováni na **členství v hospodářské komoře**. Z oslovených podnikatelů této kategorie nebyl žádný členem hospodářské komory, a to nejčastěji z důvodu, že ve členství nevidí přínos pro své podnikání. Dalším důvodem byla malá informovanost o této instituci.

Zjišťována byla rovněž částka, kterou by oslovení podnikatelé byli ochotni ročně *investovat do reklamy*. Nejvíce respondentů (40 %) uvedlo, že by byli ochotni ročně investovat do reklamy částku do 5 000,- Kč. Další nejvíce zastoupenou skupinou (30 %) byli podnikatelé, kteří do reklamy neinvestují.

Respondenti se dále vyjadřovali k tomu, zda je *ovlivnila hospodářská krize*, přičemž 23,3 % podnikatelů uvedlo, že je hospodářská krize neovlivnila, zatímco 56,7 % podnikatelů ovlivněno krizí bylo. Způsob, jakým je hospodářská krize ovlivnila, uváděli respondenti nejčastěji úbytek zákazníků nebo snížení tržeb.

Sledování kvality svých výrobků/služeb či dodavatelů provádí podle odpovědi 86,7 % oslovených podnikatelů. Sledování kvality je prováděno převážně formou pravidelné kontroly.

Oslovení podnikatelé byli dotazováni také na to, zda *spolupracují s jinými firmami*. Uvedeno bylo, že spolupracují s dodavateli. K otázce *konkurence* podnikatelé nejčastěji uvedli problém při získávání zákazníků a v tvorbě cen.

4 Závěr

Malí a drobní podnikatelé jsou nejvíce zastoupenou kategorií podnikatelů. Výzkum byl zaměřen především na drobné podnikatele a zjištění jejich problémů a názorů. Podnikatelé začínali podnikat hned po roce 1990, mnohdy s minimálními zkušenostmi. Největší skupina podniků s počtem zaměstnanců 1 – 9, v nichž byl prováděn průzkum, zahájila své podnikání právě v období let 1990 – 1995, zatímco v kategorii podnikatelů bez zaměstnanců jich vzniklo nejvíce po roce 2004. Vstup do EU zde mohl působit jako jeden z motivačních faktorů. Za příznivý výsledek lze považovat odpověď respondentů na otázku, zda by začali znovu podnikat. Více než 50 % podnikatelů v obou kategoriích odpovědělo kladně. Na založení podniku použila nadpoloviční většina u obou kategorií pouze vlastní kapitál, což příznivě ovlivnilo rozběh jejich podnikání.

Podnikatelé si nejčastěji ztěžovali na náročnou administrativu, nepřehlednost zákonů a mezery v nich. Přesto však největší skupinu v obou kategoriích tvoří podnikatelé, kteří uvedli, že se s překážkami při zahájení podnikání nesetkali. Tento výsledek koresponduje i s výsledky šetření z předcházejících let.

Obdobná situace jako v předcházejících letech je i v oblasti čerpání programů podpory MSP. Více než 90 % obou sledovaných kategorií podnikatelů programy podpory nevyužívá. Jako důvod uvádějí malou informovanost o programech, náročnou administrativu nebo nevhodnost programů pro jejich oblast podnikání. Pokud přece jen informace vyhledávají, využívají převážně internet.

Stejný výsledek, jako v předcházejících letech je i v otázce členství v hospodářské komoře. Z oslovených respondentů nebyl žádný členem této instituce. V členství nevidí přínos pro jejich podnikání, nemají o poskytovaných službách informace, nebo nemají o členství zájem.

Pro malé podnikatele je důležitá otázka reklamy. Drobný podnikatel může využít regionální média, např. místní či oblastní noviny. Tyto formy reklamy nevyžadují vysoké finanční náklady. Dotazovaní podnikatelé jsou nejčastěji ochotni investovat ročně do reklamy do 5 000 Kč, a to obě kategorie podnikatelů.

Z provedeného šetření vyplývá potřeba, aby instituce věnovaly větší pozornost drobným podnikatelům, zvláště pak by měly podporovat jejich zájem o členství v hospodářské komoře. Jako členové hospodářské komory získají více informací a kontaktů, které jim pomohou řešit problémy v podnikání.

Poděkování

Príspevek vychází z grantového projektu GAJU 039/2013/S s názvem: Management lidských zdrojů malých a středních podniků.

Literatura

Bednářová, D. (2011). Zkušenosti a přístupy manažerů MSP k podmínkám podnikání v Jihočeském kraji. *Acta Universitatis Bohemicae Meridionales*, České Budějovice, 2011, XIV., s. 63 – 68, ISSN 1212-3285.

Fára, P. (2009). *Efektivita využití programů podpory malého a středního podnikání v Jihočeském kraji*. Diplomová práce. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Zemědělská fakulta.

Srpová, J., Řehoř, V. a kol. (2010). *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s. 432 s. ISBN 978-80-247-3339-5.

Staňková, A. (2007). *Podnikáme úspěšně s malou firmou*. 1. vyd. Praha: C.H.Beck, 199 s. ISBN 978-80-7179-926-9.

Veber, J., J. Srpová a kol. (2012). *Podnikání malé a střední firmy*. 3., aktualizované a doplněné vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 336 s. ISBN 978 -80-247-4520-6

The attitudes of micro-entrepreneurs to enterprise in the South Bohemian Region

Dagmar Bednářová, Irena Attlová

Abstract: *Micro-entrepreneurs are the most numerous category in small and middle-sized enterprise. Entrepreneurs are divided in two categories in this contribution: entrepreneurs without employees and entrepreneurs with 1-9 employees. The aim of this contribution is to evaluate opinions and attitudes of these entrepreneurs especially towards questions concerning using subsidy programmes for SMEs and information sources of these programmes. Entrepreneurs should focus on a closer cooperation with the South Bohemian Chamber of Commerce and use more the services which this institution offers. A positive finding is that the most of respondents would start their enterprise again.*

Key words: micro-entrepreneur · enterprise · subsidy programmes for SMEs · the South Bohemian Chamber of Commerce

JEL Classification: L26

Zhodnocení oblasti podpory 4.2. „Odstraňování starých ekologických zátěží“ v rámci Operačního programu Životní prostředí

Renata Bednářová

Abstrakt: *Problematika evropských fondů je v dnešní době vysoce aktuální a diskutovaná. Efektivní alokace prostředků z EU je jednou z klíčových oblastí hospodářské prosperity České republiky a jejího začleňování do evropských struktur. Článek se zaměřuje na problematiku odstraňování starých ekologických zátěží, kdy hodnotí realizaci projektů prioritní osy 4 „Zkvalitnění nakládání s odpady a odstraňování starých ekologických zátěží“ Operačního programu Životní prostředí. Cílem příspěvku je posouzení výsledků dnes již uzavřených osmi výzev Ministerstva životního prostředí vyhlášených pro tuto oblast podpory.*

Klíčová slova: Operační program Životní prostředí · staré ekologické zátěže · sanace

JEL Classification: H81

1 Úvod

Operační program Životní prostředí (OPŽP) spadá mezi tematické operační programy v cíli Konvergence. V tomto cíli jsou podporovány regiony s nižším HDP na osobu, než odpovídá 75 % průměru EU; zde se jedná především o tvorbu nových pracovních míst v předmětných oblastech, dále pak o podporu moderních technologií či investic do rozvoje lidských zdrojů. Na daný cíl je alokováno cca 82 % z celkových prostředků regionální politiky, v ČR to je dokonce 97,1 %. (Kantor – Marek 2009)

OPŽP představuje druhý největší český operační program. V jeho rámci bude v letech 2007-2013 z Fondu soudržnosti (FS) a Evropského fondu pro regionální rozvoj (ERDF) uvolněno 4,92 mld. €, což činí přibližně 18,4 % veškerých finančních prostředků určených z fondů EU pro Českou republiku. Z českých veřejných zdrojů má být navíc financování programu navýšeno o dalších 0,87 mld. €.

Cílem prioritní osy 4 „Zkvalitnění nakládání s odpady a odstraňování starých ekologických zátěží“ je zkvalitnění nakládání s odpady, snížení produkce odpadů a odstraňování starých ekologických zátěží. Pro financování projektů této prioritní osy je připraveno 913,5 mil €, což činí 15,79 % celkové alokace OPŽP. Z Fondu soudržnosti bude pokryto 776,5 mil €. Tato částka je rozdělena mezi oblast podpory 4.1. „Zkvalitnění nakládání s odpady“ (520 mil. €, tj. 13 mld. Kč) a mezi oblast podpory 4.2. „Odstraňování starých ekologických zátěží“ (256 mil. €, tj. 6,4 mld. Kč), které se věnuje tento příspěvek. Z národních zdrojů bude poskytnuto 137 mil. Kč.

Za starou ekologickou zátěž je třeba považovat takovou závažnou kontaminaci podzemních vod, povrchových vod, hornického prostředí a stavebních konstrukcí, kde původce znečištění neexistuje či není znám. (Skopcová 2013)

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je posouzení výsledků dnes již uzavřených osmi výzev Ministerstva životního prostředí (MŽP) vyhlášených pro prioritní osu 4 „Zkvalitnění nakládání s odpady a odstraňování starých ekologických zátěží“, oblast podpory 4.2. „Odstraňování starých ekologických zátěží“. Podkladová data – texty a výsledky hodnocení těchto výzev – jsou přístupná na internetových stránkách www.opzp.cz. Byly použity metody analýzy, syntézy, komparace v čase a komparace v prostoru.

3 Výsledky

3.1. Typy podporovaných projektů a vyhlášené výzvy

V rámci prioritní osy 4 „Zkvalitnění nakládání s odpady a odstraňování starých ekologických zátěží“, oblasti podpory 4.2. „Odstraňování starých ekologických zátěží“ jsou podporovány následující typy projektů:

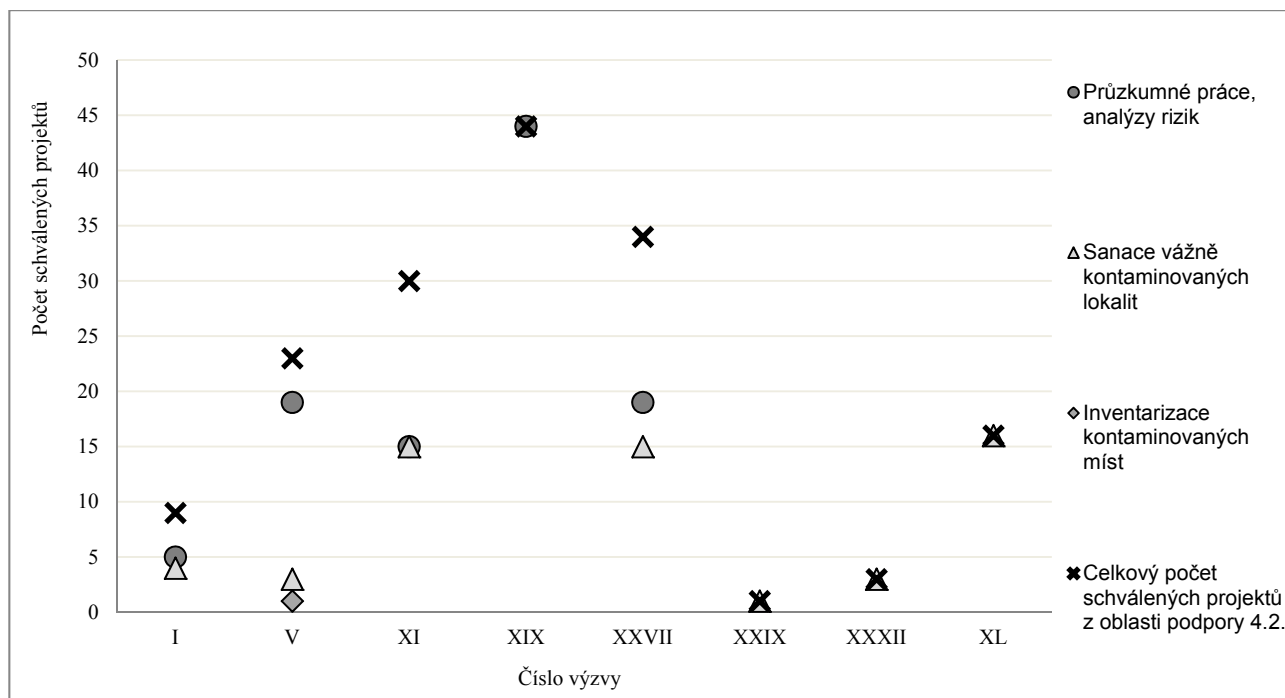
- 1) inventarizace kontaminovaných a potenciálně kontaminovaných míst, kategorizace priorit pro výběr nejzávažnější kontaminovaných míst k sanaci;
- 2) realizace průzkumných prací, analýz rizik:
 - a) realizace průzkumných prací, analýz rizik konkrétních lokalit,
 - b) realizace průzkumných prací, analýz rizik pro problémová území obsahující více než jedno kontaminované místo;
- 3) sanace vážně kontaminovaných lokalit (pouze v případech, kdy žadatel o podporu není původcem kontaminace nebo původce již neexistuje, nebo v případě, že tato povinnost je vázána na organizační složku státu nebo právnickou osobu státem pro tyto účely zřízenou – příjemcem tedy mohou být veřejné, právnické i soukromé osoby):
 - a) jednotlivé etapy komplexní sanace kontaminovaných staveb (včetně zbytků technologií), půdy (horninového prostředí) a podzemních vod,
 - b) sanace deponií nebezpečných nebo rizikových odpadů (starých skládek) a úložišť s výjimkou odstraňování ekologických škod způsobených hornickou činností,
 - c) odstraňování kontaminace půd, stavebních konstrukcí a podzemní vody pomocí inovativních sanačních technologií apod.,
 - d) monitorovaná přirozená atenuace kontaminovaných míst,
 - e) sanace SEZ vzniklých v důsledku hornické činnosti. (Implementační dokument OP Životní prostředí 2007 – 2013).

MŽP doposud otevřelo devět výzev (výzvy č. I, V, XI, XIX, XXVII, XXIX, XXXII, XL, LII) k podávání žádostí o poskytnutí podpory v rámci této oblasti podpory. V rámci I a XXIX. výzvy bylo umožněno i předkládání velkých projektů. Nyní je otevřena devátá výzva (výzva č. LII) s předpokládaným datem uzavření dne 15. ledna 2014, s možností prodloužení s ohledem na aktuální stav disponibilních prostředků Fondu soudržnosti. Přehled vyhlášených výzev a schválených projektů zobrazuje následující tabulka 1 a obrázek 1.

Tabulka 1 Přehled vyhlášených výzev v oblasti podpory 4.2.

Číslo výzvy	Termín přijímání žádostí	Realizace průzkumných prací, analýz rizik	Sanace vážně kontaminovaných lokalit	Inventarizace kontaminovaných míst	Počet schválených projektů	Celkové náklady schválených projektů
I	3.9. - 26.10.2007	5	3	-	8	395 588 619
I velké projekty	3.9. - 26.10.2007	-	1	-	1	702 935 983
V	11.8 – 10.10.2008	19	3	1	23	429 675 431
XI	3.8. - 30.9.2009	15	15	-	30	1 945 913 598
XIX	3.5. – 2.6.2010	44	-	-	44	244 622 768
XXVII	16.5. – 15.7.2011	19	15	-	34	1 905 761 447
XXIX velké projekty	1.8. – 30.11.2011	-	1	-	1	2 085 234 019
XXXII	16.1. – 13.2.2012	-	3	-	3	1 166 127 458
XL	20.7. – 20.9.2012	-	16	-	16	1 140 564 722
LII	25.9.2013 – 15.1.2014	nyní vyhlášena				
celkem		102	57	1	160	10 016 424 045

Zdroj: Přehledy schválených projektů. <http://www.opzp.cz/sekce/504/prehledy-schvalenych-projektu/>. Vlastní zpracování.

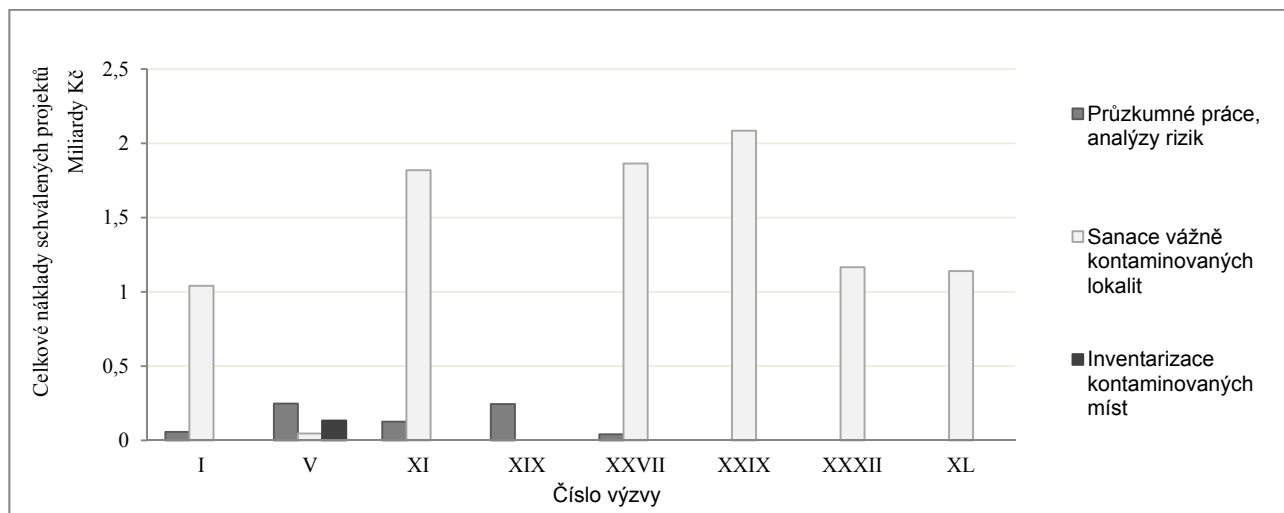
Obrázek 1 Vývoj počtu schválených projektů v oblasti podpory 4.2. v členění podle jednotlivých výzev

Zdroj: Přehledy schválených projektů. <http://www.opzp.cz/sekce/504/prehledy-schvalenych-projektu/>. Vlastní zpracování.

V rámci těchto výzev bylo doposud schváleno 160 projektů, z toho 102 projektů zaměřených na realizaci průzkumných prací a analýz rizik (4 žadatelé po schválení projektu odstoupili) a 57 projektů určených na sanaci vážně kontaminovaných lokalit, 1 projekt má za cíl národní inventarizaci starých ekologických zátěží. Z grafu je patrný zpočátku rostoucí trend počtu schválených projektů, následný pokles počtu schvalovaných projektů je dán zaměřením pozdějších výzev – výzva č. XXIX byla zaměřena pouze na velké projekty a byl schválen pouze 1 projekt, výzvy č. XXXII a č. XL byly zaměřeny výlučně na sanaci. V oblasti 4.2. nebývá mnohdy vyčerpána celá alokace výzvy. Situaci z pohledu počtu předkládaných a schvalovaných žádostí lze hodnotit jako stabilní, podpora se obvykle poskytuje všem žadatelům, kteří předložili kvalitní projekt. V rámci této podpory bylo podpořeno značné množství projektů zaměřených na zpracování analýz rizik. Pokud by u všech starých ekologických zátěží, pro které byla zpracována tato analýza, byla předložena žádost na vlastní realizaci jejího odstranění, požadavky na dotace by výrazně převýšily možnosti alokace v této oblasti podpory, proto byly pozdější výzvy omezeny ve prospěch sanací. V příštím programovém období budou opět poskytovány dotace na projekty zaměřené na sanaci starých ekologických zátěží. V současnosti otevřená výzva takto omezena není.

3.2. Rozložení schválených celkových nákladů na projekty podle typu projektu

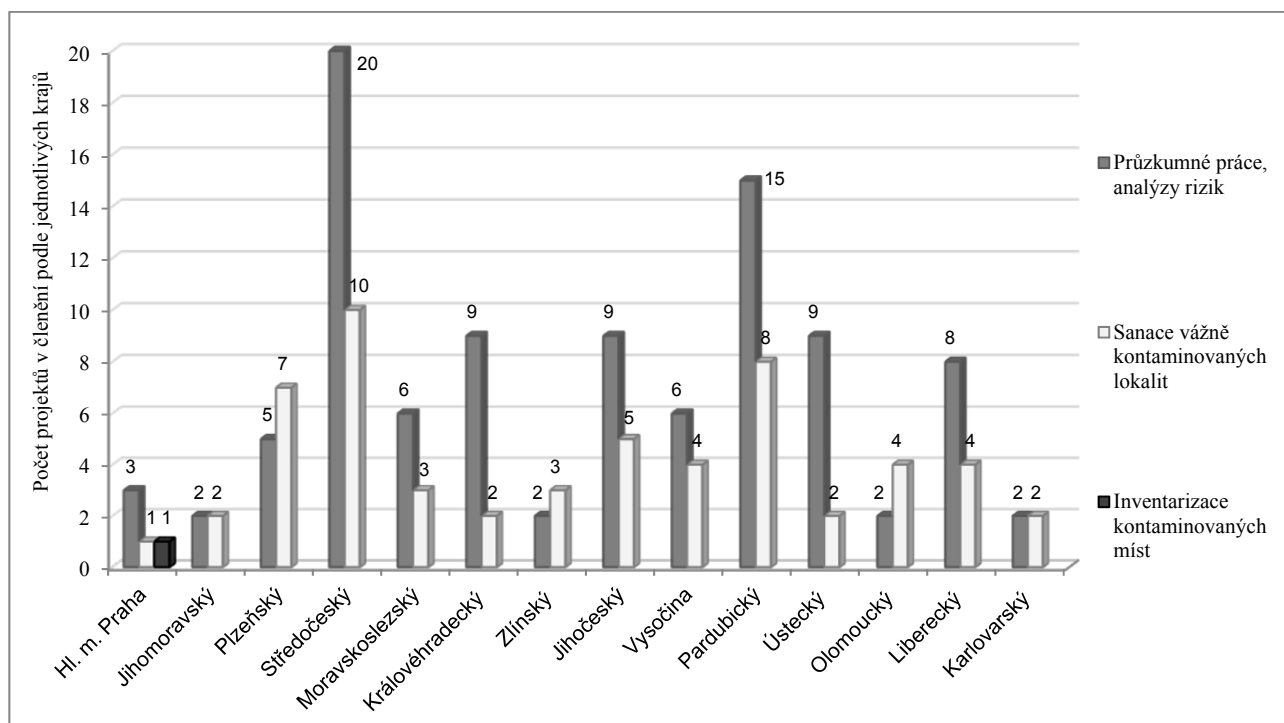
Obrázek 2 zobrazuje rozložení schválených celkových nákladů na projekty podle typu projektu. I když je více než 60 % schválených projektů zaměřeno na realizaci průzkumných prací a analýz rizik, více než 90% schválených celkových nákladů je určeno na projekty zaměřené na sanaci vážně kontaminovaných lokalit. Byly schváleny 2 velké projekty – ve výzvě č. I projekt „Sanace a rekultivace staré ekologické zátěže státního podniku DIAMO na lokalitě Mydlovary - chemická úprava a odkaliště K IV/D“ v Jihočeském kraji s celkovými náklady 705 095 534 Kč a ve výzvě č. XXIX projekt „Odstranění starých ekologických zátěží po těžbě ropy v prostoru jímacího území Moravská Nová Ves, CHOPAV Kvartér“ státního podniku Palivový kombinát Ústí v Jihomoravském kraji s celkovými náklady 2 085 234 019 Kč, které rozložení nákladů výrazně ovlivňují.

Obrázek 2 Celkové náklady schválených projektů v oblasti podpory 4.2. podle typu projektu v členění podle jednotlivých výzev

Zdroj: Přehledy schválených projektů. <http://www.opzp.cz/sekce/504/prehledy-schvalenych-projektu/>. Vlastní zpracování.

3.3. Rozložení počtu a celkových nákladů projektů podle kraje realizace

Obrázek 3 zobrazuje počet schválených projektů v jednotlivých krajích v členění dle typu projektů. Kraje jsou v grafu seřazeny podle výše HDP/obyv.

Obrázek 3 Počet projektů v oblasti podpory 4.2. v členění podle jednotlivých krajů

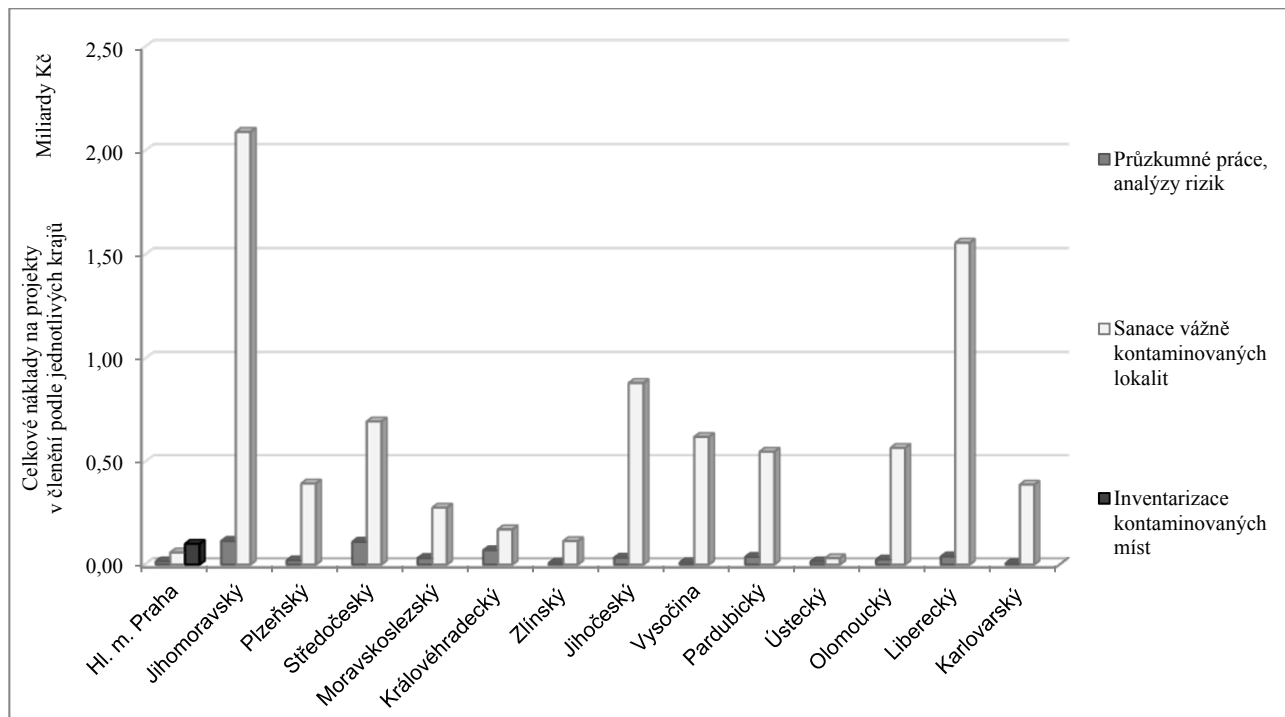
Zdroj: Seznam schválených projektů OPŽP k 30. 11. 2012. http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/47/14215-seznam_schvalenych_projektu_opzp_k_30_11_2012.xls. Vlastní zpracování.

Je zřejmé, že nejvíce úspěšných žadatelů pocházelo ze Středočeského a Pardubického kraje. Většina schválených projektů byla zaměřena na realizace průzkumných prací a analýz rizik. Pouze v Plzeňském, Olomouckém a Zlínském kraji převažují projekty zaměřené na sanace. Např. v Plzeňském kraji se jedná o různorodé projekty, zahrnující sanace území kontaminovaných pesticidy, sanace bývalé skládky atd. a různí jsou i příjemci, mezi které patří jak veřejné osoby (Plzeňský kraj), tak i právnické a soukromé osoby. To potvrzuje, že pro přidělení dotace je zásadní předložení kvalitního projektu.

Obrázek 4 zobrazuje celkové náklady schválených projektů v jednotlivých krajích. Vysoké investice do sanací vážně kontaminovaných lokalit byly schváleny v krajích Jihomoravském a Jihočeském, nicméně výše celkových nákladů je zde výrazně ovlivněna schválenými velkými projekty. Zajímavá situace je v kraji Libereckém, který přes

svou malou rozlohu se umístil na druhém místě, zde dva ze čtyř schválených projektů jsou poměrně rozsáhlé projekty státního podniku DIAMO, jedná se o projekty zaměřené na likvidaci povrchových areálů po hlubinné těžbě uranu a likvidaci CHÚ Stráž pod Ralskem.

Obrázek 4 Celkové náklady projektů v oblasti podpory 4.2. v členění podle jednotlivých krajů



Zdroj: Seznam schválených projektů OPŽP k 30. 11. 2012. [online]. http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/47/14215-seznam_schvalenych_projektu_opzp_k_30_11_2012.xls. Vlastní zpracování.

4 Závěr

Realizaci projektů spadajících pod oblast podpory 4.2. „Odstraňování starých ekologických zátěží“ můžeme považovat za poměrně úspěšnou. Nastavení této oblasti podpory a podporovaných typů projektů je velmi dobré. V průběhu současného programového období se poměrně dobře daří uspokojovat žadatele, kteří předloží kvalitní projekty. Vysoké finanční prostředky míří na sanace vážně kontaminovaných lokalit, což je velmi pozitivní trend, protože se tak uskuteční investice, které by se díky svému finančnímu rozsahu bez pomoci evropských fondů nikdy nezrealizovaly. Je potřeba rovněž ocenit schvalování velkých projektů. Přidělování finančních prostředků probíhá také dobře. K 30. 11. 2012 bylo přiděleno již 84 % alokace v této oblasti podpory.

Literatura

- LII. výzva Ministerstva životního prostředí (2013). [online]. Dostupné z: http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/49/14957-OPZP_LII_vyzva_20-9-2013.pdf
- Dotace z OPŽP pro odpadové hospodářství a odstraňování starých ekologických zátěží (2013). [online]. Dostupné z: http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/22/6649-OPZP_letak_PO_4.pdf
- Implementační dokument OP Životní prostředí 2007 – 2013 (2013). [online]. Dostupné z: http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/48/14663-implementacni_dokument_k_20_6_13.pdf
- Přehledy schválených projektů (2013). [online]. Dostupné z: <http://www.opzp.cz/sekce/504/prehledy-schvalenych-projektu/>
- Seznam schválených projektů OPŽP k 30. 11. 2012 (2012). [online]. Dostupné z: http://www.opzp.cz/soubor-ke-stazeni/47/14215-seznam_schvalenych_projektu_opzp_k_30_11_2012.xls
- Skopcová, A. (2013). Aktuálně probíhající výzva oblasti podpory 4.2 a příprava příštího programového období 2014+. In: *Podpora a propagace OPŽP oblasti 4.2 – odstraňování starých ekologických zátěží*. [online]. Dostupné z: http://www.ekomonitor.cz/sites/default/files/sbornik_opzp_4.2_130911.pdf
- Uzavřené výzvy (2013). [online]. Dostupné z: <http://www.opzp.cz/sekce/269/uzavrene-vyzvy/>

Evaluation of the Support Area 4.2. Removal of the Old Ecological Burdens within the Operational Programme Environment

Renata Bednářová

Abstract: *The issue of European Funds is highly topical and discussed nowadays. Efficient allocation of EU Funds is one of key domains of economic prosperity in the Czech Republic and its integration into the European structures. This article focuses on redevelopment of the old ecological burdens. It assess the implementation of the projects of the Priority Axis No. 4 “Improvement of the waste management and removal of the old environmental burdens” of the Operational Programme Environment. The aim of this article is to assess the results of the already closed eight Open Calls of the Ministry of Environment announced for this support area.*

Key words: Operational Programme Environment · Old Ecological Burdens · Redevelopment

JEL Classification: H81

Odhad přesného hodnocení získávaného z více informačních zdrojů

Ladislav Beránek, Václav Nýdl, Radim Remeš

Abstrakt: *V současné době je možné využít různé aplikace fungující na infrastruktuře Internetu (např. sociální sítě) pro získání konkrétních údajů od uživatelů. Může jít o hodnocení určitých výrobků nebo služeb, o klasifikaci jevů nebo předmětů a o další aplikace. Primární informace získané od mnoha uživatelů jsou zpracovány a integrovány. Výsledky jsou pak využitelné v marketingu, ve vědě a dalších oblastech. Na druhé straně je však obtížné hodnotit spolehlivost jednotlivých uživatelů zapojených do těchto aktivit. V tomto příspěvku popisujeme model založený na teorii domněnkových funkcí, jehož cílem je snížit dopad nespolehlivých nebo zlomyslných uživatelů na celkový výsledek hodnocení. Model je založen na integraci jednotlivých informací od jednotlivých uživatelů a jejich případné úpravě, při které se sníží vliv příspěvku uživatele, jehož názor je velmi odlišný od ostatních. Tento přístup umožňuje odhadnout přesné hodnocení uživatelů a i předvídat odpovědi uživatelů, např. v případě získání nových dat. Experimentální výsledky ukazují, že navržený přístup má výhody oproti např. metodě, kdy jsou názory uživatelů „jen zprůměrovány“, a oproti některým jiným užívaným metodám.*

Klíčová slova: crowdsourcing · hodnocení z více zdrojů · Internet · teorie domněnkových funkcí

JEL Classification: D83

1 Úvod

V současné době velký počet uživatelů sdílí a zpracovává různé druhy dat při provozování aplikací fungujících na infrastruktuře Internetu. Uživatelé běžně hodnotí různé produkty, vyjadřují svůj názor na různé události a vyměňují si své názory. Některé metody a aplikace přímo využívají ochoty svých uživatelů hodnotit různé produkty či služby. Příkladem může být např. webová aplikace Tripadvisor (www.Tripadvisor.com). Uživatelé zde mohou ohodnotit určitý hotel na základě své spokojenosti se službami tohoto hotelu. Wikipedia (www.wikipedia.org/) poskytuje zpětnovazební nástroj, kterým se snaží zapojit čtenáře do hodnocení kvality článků. Čtenáři mohou hodnotit články hodnocení „důvěryhodný“, „objektivní“, „kompletní“ nebo „dobře napsaný“. Tato činnost se označuje také jako crowdsourcing. Při něm se využívá toho, že velký počet uživatelů hodnotí nebo klasifikuje určitý výrobek nebo službu. Cílem je získat pokud možno objektivní názor na daný výrobek nebo službu. Tento přístup se někdy využívá i ve vědě. Příkladem může být web GalaxyZoo (<http://www.galaxyzoo.org/>), kde uživatelé mají za úkol klasifikovat astronomické snímky.

Přestože tato metoda prokazuje svoji užitečnost, organizátoři mají obvykle jen malou kontrolu nad kvalitou činnosti uživatelů. Reakce jednotlivých uživatelů se může značně lišit a v některých případech reakce mohou být i kontroverzní. Otázkou je tedy, jak integrovat hodnocení od více uživatelů tak, aby byl získán „objektivní“ názor. Běžně se pro tento účel používají heuristiky jako „většinové hlasování“ nebo „průměrný názor“. Ty však ignorují individuální zkušenosti uživatelů a mohou selhat, například v prostředí, kde se vyskytují uživatelé s nepřátelskými úmysly. Cílem této práce je navrhnout a otestovat metodu pro stanovení „přesného“ hodnocení bez předběžných znalostí, jak uživatelé reagují. Pro tento účel je použit přístup založený na teorii domněnkových funkcí.

V rámci této teorie je definována operace snížení (discounting). Při této operaci se hodnota domněnkové funkce mění, pokud je k dispozici určitá dodatečná informace, nebo v případě, že informací, které mají být integrovány, jsou velmi rozporuplné. Pokud se má tato operace provést, je třeba řešit následující otázky: příspěvky jakých informačních zdrojů mají být sníženy? Jaká je hodnota, o kterou mají být sníženy? Model představený v tomto dokumentu používá iterační metodu, která automaticky stanoví míru snížení na základě spolehlivosti zdrojů. Výhodou tohoto přístupu je, že nevyžaduje žádnou další meta-informaci o spolehlivosti zdrojů. Metoda je založena na přístupu, čím více je určitý zdroj informací v rozporu s většinovým názorem, tím více je snížen jeho informační příspěvek pro získání celkového objektivního hodnocení.

Následující část příspěvku je organizována následovně. Odstavec 2 poskytuje přehled souvisejících prací a představuje použitou metodiku. Odstavec 3 formuluje problém a představuje navrhovaný model založený na domněnkových funkcích. Obsahuje také experimentální výsledky na syntetických datech. Odstavec 4 obsahuje shrnutí a závěry.

2 Materiál a metodika

Současný stav řešené problematiky

V současné době existuje řada studií, které se zabývají problematikou získání informací od více hodnotitelů a jejich integraci a hodnocením. Například práce (Crammer et al., 2008), (Dawid a Skene, 1979), (Hui a Walter, 1980), (Smyth et al., 1994), (Spiegelhalter a Stovin, 1983), (Tubaishat a Madria, 2003) se zaměřují na odhad míry nepřesnosti hodnotitelů. Crammer et al. (2008) se zabývá výběrem nejlepší množiny ze všech dostupných informací získaných od hodnotitelů pro konstrukci trénovací množiny. Většina těchto prací se však soustředí na učení klasifikačního modelu přímo z uživatelských dat. Nezabývají se odhadem přesného hodnocení (ground truth). Práce (Murphy, 2000), (Raykar et al., 2009) používá pravděpodobnostní rámec pro řešení problému rozdělení a regresního modelu úlohy s více hodnotiteli. Tento rámec je založen na předpokladu, že odborné znalosti každého hodnotitele nezávisí na těchto údajích. Práce (Tubaishat a Madria, 2003), (Wu et al., 2011), (Yan et al., 2010) tento přístup rozvíjejí, nicméně již nestaví plně na tomto předpokladu. Nedávná práce (Han et al., 2013) se věnuje regresnímu problému s mnoha hodnotiteli s použitím méně parametrických metod pro modelování a navrhování příslušné regresní funkce.

Použití domněnkové funkce pro agregaci informací z více zdrojů je popsáno v práci (Dragoni a Giorgini, 2001). Přístup autorů je však velmi obecný a neuvádějí zde žádnou aplikaci. Příspěvek (Liu, 2006) je jedním z prvních analýz, které se zabývají konfliktem informací získaných od mnoha hodnotitelů v rámci teorie domněnkových funkcí. Autoři v příspěvku (Chen et al., 2005) modifikovali Dempsterovo pravidlo pro agregaci protichůdných hodnocení. Zavádějí míru vzdálenosti protichůdných hodnocení. Tato míra je pak použita k modifikaci Dempsterova pravidla. Podobný přístup je používán v práci (Nan a Li, 2013). Autoři popisují problém agregace protichůdných hodnocení pomocí teorii domněnkových funkcí a navrhuje odlišnou formulaci míry konfliktu mezi hodnoceními (nebo evidencemi). Práce (Carlson et al., 2005) popisuje vliv protichůdných informací v oblasti robotiky a navrhuje postupy pro řešení popsanych problémů. Podobným problémem se v oblasti senzorových sítí zabýval (Ricquebourg et al., 2007). Schubert (Schubert, 2010) představil iterativní přístup pro výpočet příspěvku konfliktních informací. Počítá stupeň konfliktu mezi hodnoceními (evidencemi, informačními zdroji). Poté upravuje příspěvek jednotlivých informačních zdrojů (hodnotitelů) v poměru, se kterým tento zdroj přispívá ke konfliktu. Úprava se provádí po krocích a konflikty se počítají a aktualizují v každém kroku, dokud není celkový konflikt mezi informačními zdroji snížen na přijatelnou úroveň. Nevýhodou tohoto přístupu je, že neexistuje žádný důkaz konvergence konfliktnosti informačních zdrojů.

Metodika pro návrh modelu.

Navrhovaný model je aplikací využití teorie domněnkových funkcí. Teorie domněnkových funkcí (Shafer, 1976) je navržena tak, aby vypořádala s nejistotou a neúplností dostupných informací. Je to nástroj zejména využívaný pro kombinování evidencí (důkazů, hodnocení) a pro aktualizaci předchozích znalostí, pokud jsou k dispozici nové evidence (důkazy). Umožňuje tedy integrovat informace, vypořádat se s nejistotou a neúplností dostupných informací. V následujících odstavcích popisujeme velmi stručný úvod do základních pojmů Dempster-Shaferovy teorie.

Základní pojmy použité metodologie

Na počátku definujeme rámec domněni Ω , což je v našem případě množina disjunktních evidencí ω_i . Dále definujeme funkci základní přiřazení m , takto: $m: 2^\Omega \rightarrow [0,1]$ tak, že platí

$$\sum_{A \subseteq \Omega} m(A) = 1$$

a dále platí $m(\emptyset) = 0$, viz [28]. Prvky A_i z množiny 2^Ω , které mají nenulové hodnoty m , nazýváme *fokální prvky*. Je zřejmé, že prvek A_i může být složen z jedné nebo více evidencí ω_i . Množinu fokálních prvků označujeme jako *jádro*. Hodnota $m(A_i)$ vyjadřuje míru podpory prvku A_i (informaci o míře relevantnosti prvku A_i).

Dále jsou zde definovány: domněnková funkce:

$$Bel(A) = \sum_{B \subseteq A} m(B)$$

a funkce věrohodnost (plauzibilita):

$$Pl(A) = \sum_{B \cap A = \emptyset} m(B)$$

Pro integraci informací týkající se míry relevantnosti hypotézy A , které pocházejí ze dvou různých zdrojů 1 a 2 je v Dempster-Shaferově teorii definováno Dempsterovo kombinační pravidlo (Shafer, 1976). Je definováno takto (zde používáme symbol \oplus pro označení této operace):

$$m_1 \oplus m_2 = \frac{1}{1-k} \sum_{B \cap C = A} m_1(B) \cdot m_2(C)$$

$$\text{kde } k = \sum_{B \cap C = \emptyset} m_1(B) \cdot m_2(C)$$

V posledním vztahu je k mírou konfliktu mezi informačními zdroji 1 a 2 [8]. Dempsterovo pravidlo není definováno, pokud $k = 1$, tj. pokud informace o podpoře hypotézy A_i jsou disjunktní.

Korekce domněnkových funkcí

Při zpracovávání informace reprezentované domněnkovou funkcí se může vyskytnout dodatečné informace (meta-informace). Ty mohou poskytnout další informace o kvalitě a spolehlivosti zdroje informace. V následujícím odstavci popíšeme stručně některé možnosti, jak upravit velikost domněnkové funkce přiřazené příslušnému zdroji podle těchto dodatečných informací.

Mechanismus snížení hodnoty domněnkové funkce v případě, že zdroj informací není spolehlivý, byl navržen Shaferem (Shafer, 1976). Je vyjádřen vztahem:

$${}^{\alpha}m(A) = \begin{cases} (1 - \alpha)m(A) & \text{if } A \subset \Omega \\ \alpha + (1 - \alpha)m(\Omega) & \text{if } A = \Omega \end{cases}$$

kde $\alpha \in [0,1]$ je operátor snížení a ${}^{\alpha}m(A)$ označuje upravené hodnoty domněnkové funkce $m(A)$. Čím větší je α , tím větší část hodnoty domněnkové funkce je převedeno z $A \subset \Omega$ a je přiřazeno rámci domněni Ω . Myšlenka mechanismu snížení hodnoty domněnkové funkce znamená převod částí domněni m všech fokálních prvků do rámce domněni. Tento proces je výsledkem nějaké další informace, která říká, že zdroj není zcela spolehlivý. Převedení částí domněni m do rámce domněni vyjadřuje zvýšení míry nejistoty, týkající se informací, které daný zdroj produkuje.

3 Návrh modelu a jeho ověření

Návrh modelu pro odhad přesného hodnocení pomocí domněnkové funkce

Tradiční integrace dat při použití domněnkových funkcí začíná výpočtem velikosti domněnkové funkce m pro různé informační zdroje. Ve druhém kroku jsou hodnoty této funkce upravovány u zdrojů, o nichž víme, že jsou méně spolehlivé. Posledním krokem je integrace domněnkových funkcí pomocí Dempsterova nebo jiného vhodného pravidla (Schubert, 2010), (Smets, 2006). Pro úpravu hodnoty domněnkové funkce je nutné mít k dispozici určitý přístup, jak vyčíslit hodnotu operátoru snížení ${}^{\alpha}m(A)$ (Beranek, 2012). Často se hodnota operátoru snížení nastavuje ručně. Bylo však navrženo několik metod, jak tento operátor počítat automaticky. Smets v práci (Smets, 2006) počítá hodnotu operátoru snížení tak, že minimalizuje chybovou funkci. Jeho metoda je zaměřena na klasifikaci dat a je potřeba mít k dispozici trénovací množinu. Martin et al. (2011) navrhuje stanovení operátoru snížení na základě samotných hodnot domněnkových funkcí. Podobný přístup je uveden v práci (Klein a Colot, 2010).

Některé práce používají pro úpravu domněnkových funkcí vzdálenost od většinového názoru. Definování toho, co znamená většinový názor, však není v rámci teorie domněnkových funkcí snadné. Murphy (2008) proto například navrhla použít průměrný názor. Argumentuje, že průměrné vlastnosti jsou pro integraci protikladného evidence vhodnější:

$$m_{mean} = \frac{1}{M} \sum_{i=1}^M m_i$$

Pokud domněnkové funkce z nějaké podmnožiny SI celkové množiny domněnkových funkcí definovaných nad rámcem domněni Ω odpovídají shluku souhlasných domněnkových funkcí a pokud tato podmnožina obsahuje více domněnkových funkcí než kterýkoliv shluk, pak m_{mean} bude pravděpodobně blíže k domněnkovým funkcím tvořících SI . Proto m_{mean} může být použit jako odhad názoru většiny (Martin et al., 2008).

První množinu operátorů snížení upravíme následujícím způsobem:

$$\alpha_i^0 = d_{BPA}(m_i, m_{mean})$$

kde d_{BPA} je definována následovně (Lysek et al., 2011):

$$d_{BPA}(m_1, m_2) = \sqrt{\frac{1}{2}(\bar{m}_1 - \bar{m}_2)^t D(\bar{m}_1 - \bar{m}_2)}$$

kde \bar{m} je domněnková funkce vyjádřená ve formě vektoru D je matice, která má rozměry $2^N \times 2^N$ s prvky $D(A, B) = A \cap B | A \cup B$.

Tato rovnice dává nízké hodnoty operátoru snížení α pro domněnkové funkce, jejichž hodnoty jsou blízké průměrné hodnotě (jsou v souladu se stanoviskem většiny) a vysokou mírou operátoru snížení, pokud se liší značně od průměrné hodnoty (těch domněnkových funkcí, které jsou příčinou nesouhlasu). V tomto příspěvku používáme iterační metodu pro výpočet hodnot operátoru snížení. V prvním kroku se operátor snížení vypočítá pro každý člen výchozího nastavení pomocí vztahů uvedených v této sekci. Poté je aplikován iterační proces. Jsou počítány nové hodnoty operátoru snížení. Tato iterace se opakuje a hodnota operátoru snížení se zvyšuje, ale stále pomaleji. Chcete-li určit optimální množinu operátorů snížení, musíme po každém iteračním kroku provést jejich analýzu.

Zkoumáme hodnoty získané v každém kroku a porovnáváme je s hodnotou získanou v předchozí iteraci. Počet iterace, které kde výsledek bude minimální vzdálenost, označíme jako optimální počet iterací i_{opt} . Relativní hodnoty operátorů snížení v jednotlivých krocích ovlivňují výsledek integrace stejně jako absolutní hodnoty. Jinými slovy není dostačující, abychom dostali vysoký stupeň hodnoty operátoru snížení u nespolehlivých zdrojů. Je také nezbytné, aby rozdíl mezi spolehlivými a nespolehlivými zdroji byl dostatečně velký. Proto provádíme optimální nastavení hodnot α_i použitím iterace. Operátor snížení spočítáme u počáteční množiny domněnkových funkcí a pak ho přepočítáváme s novými hodnotami domněnkových funkcí této množiny. Tento proces se opakuje, jak je popsáno v předchozím odstavci. Po sobě jdoucí hodnoty diskontních faktorů počítáme v jednotlivých iteracích procesu, a dále je analyzujeme pro určení nejlepšího nastavení dle předem stanovených kritérií, což je minimální vzdálenost.

Iterativní postup spočívá tedy v postupné úpravě domněnkových funkcí. Člen m^{α^0, α^1} udává domněnkovou funkci upravenou hodnotou α_i . Pro definici zastavovací podmínky použijeme vzdálenost d_{BPA} . Počet iterací, kdy výsledkem bude minimální vzdálenost, označíme jako optimální počet iterací i_{opt} . Důležité přitom je, že můžeme také najít zdroj, který se podstatně liší od průměrné hodnoty. Ten může být dále z výpočtů vynechán a může být zkoumán samostatně. Výhodou tohoto popsaného postupu je to, že nejsou potřeba žádné meta-informace o spolehlivosti zdrojů.

Výsledky experimentů

Reakce z různých zdrojů (pozorovatelé) jsou reprezentovány hodnotami domněnkové funkce v tabulce 1. Je modelováno šest různých zdrojů ($m_1 - m_6$). Přesné hodnoty mají stejnou hodnotu jako $m_i(\cdot)$. Hodnoty $m^*(\cdot)$ jsou vypočteny podle Dempsterova pravidla. Hodnoty $m(\cdot)$ v předposledním řádku tabulky se vypočítají podle postupu popsaného v předchozí části příspěvku. Zdroj 4 m_4 je modelován jako sporný, protože jeho reakce je opačná k přesné hodnotě. Faktor snížení vypočtený pro tento zdroj dosahuje nejvyšších hodnot. Tabulka 1 ukazuje, že proces úpravy příspěvku tohoto zdroje snižuje dopad tohoto zdroje. Výsledkem je, že integrace informačních zdrojů bude mít blízko k přesné hodnotě (m_i).

Tabulka 1: Množina domněnkových funkcí a výsledky integrace

	{a}	{b}	{c}	{a,b}	{a,c}	{b,c}	{W}
m_1	0,5	0,2	0,1	0,1	0,05	0,025	0,025
m_2	0,52	0,12	0,08	0,05	0,1	0,06	0,07
m_3	0,6	0,08	0,12	0,025	0,1	0,025	0,05
m_4	0,2	0,1	0,6	0,05	0,025	0,025	0
m_5	0,48	0,15	0,09	0,13	0,04	0,02	0,09
m_6	0,45	0,21	0,11	0,09	0,06	0,05	0,03
m^*	0,3989	0,1022	0,2762	0,0598	0,0785	0,0621	0,0223
m	0,5112	0,1899	0,1169	0,0895	0,049	0,0234	0,0201

4 Závěr

Tento příspěvek se zabývá problémem mnoha hodnotitelů, které poskytují odpovědi, které nemusí být zcela přesné. Jedná se o praktický problém např. u doporučovacích systémů e-commerce aktivit a dalších. Představený model pro odhad přesného řešení je založen na teorii domněnkových funkcí. Funguje i v případě, že žádné další informace o spolehlivosti hodnotitelů nejsou známy. Experimenty ukazují, že navržená metoda je lepší než v současné době používané modely pro odhad přesné hodnoty vycházející založené na odhadu průměrného nebo většinového hodnocení. Existuje mnoho možností pro další výzkum. Naším budoucím cílem je otestovat popsany algoritmu na reálných datech a dále zpřesnit a případně modifikovat model popsany v tomto příspěvku.

Literatura

- Beránek, L., Knížek J. (2012). The usage of contextual discounting and opposition in determining the trustfulness of users in online auctions. *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research*, 7(1).
- Carlson, J. and Murphy, R. (2005). Use of Dempster-Shafer Conflict Metric to Detect Interpretation Inconsistency. *UAI 94(1)*.
- Chen, S., Zhang, J., Chen, G., and Zhang, C. (2010). What if the irresponsible teachers are dominating? In *AAAI 2010, 24th Conference on Artificial Intelligence*. Atlanta, AAAI.
- Chen, L., Shi, W., Deng, Y. and Zhu, Z. (2005). A new fusion approach based on distance of evidences. *Journal of Zhejiang University SCIENCE 6A(5):476-482*.
- Crammer, K., Kearns, M., and Wortman, J. (2008). Learning from multiple sources. *Journal of Machine Learning Research*, 9(2).
- Dawid, A. and Skene, A. (1979). Maximum likelihood estimation of observer error-rates using the em algorithm. *Applied Statistics*, 28(1).
- Dragoni, A F., and Giorgini, P. (2001). Revising beliefs received from multiple sources. *Frontiers in belief revision*, 22(3).
- Han, X., Huang, X., and Eckert, C. (2013). Learning from multiple observers with unknown expertise. In *17th Pacific-Asia Conference on Knowledge Discovery and Data Mining*. Springer.
- Hui, S. and Walter, S. (1980). Estimating the error rates of diagnostic tests. *Biometrics*, 36(1).
- Klein, J. and Colot, O. (2010). Automatic discounting rate computation using a dissent criterion. In *2010 BF, The Theory of Belief Functions Workshop*. Brest, ENSIETA.
- Liu, W. (2006) Analyzing the degree of conflict among belief functions. *Artificial Intelligence 170(11): 909-924*
- Martin, A., Jouselme, A., and Osswald, C. (2008). Conflict measure for the discounting operation on belief functions. In *FUSION 2008, IEEE Int. Conf. on Information Fusion*. Springer.
- Murphy, C. (2000). Combining belief functions with evidence conflicts. *Decision Support Systems*, 29(4).
- Nan, F. and Li, Y. (2013). Identification of the D-S evidence conflict based on multi-source information. *Proceedings of the 2nd International Conference on Computer Science and Electronics Engineering (ICCSEE 2013)*.
- Raykar, V., Yu, S., Zhao, L., Valadez, G., Florin, C., Bogoni, L., and Moy, L. (2010). Learning from crowds. *Journal of Machine Learning Research*, 11(2).
- Raykar, V., Zhao, L., Jerebko, A., Florin, C., Valadez, G., Bogoni, L., and Moy, L. (2009). Supervised leasing from multiple experts: Whom to trust when everyone lies a bit. In *ICML 2009, 26th Annual International Conference on Machine Learning*. ACM.
- Ricquebourg, V., Durand, D., Menga, D., Marhic, B., Delahoche, L., Logé, Ch. And Jolly-Desodt, A.M. (2007). Context Inferring in the Smart Home: An SWRL Approach. *AINA Workshops (2) 2007: 290-295*.
- Shafer G. (1976). *A Mathematical Theory of Evidence*. Princeton University Press.
- Schubert, J. (2010). Conflict management in dempster theory by sequential discounting using the degree of falsity. In *IPMU 2008, Int. Conf. on Information Processing and Management of Uncertainty in Knowledge-Based Systems*. Springer LNAI 6178.
- Smets, P. (2006). Analyzing the combination of conflicting belief functions. *Information Fusion*, 8(3).
- Smyth, P., Fayyad, U., Burl, M., Perona, P., and Baldi, P. (1994). Inferring ground truth from subjective labeling of venus images. In *NIPS 1994, Neural Information Processing Systems*. MIT Press.
- Spiegelhalter, D. and Stovin, P. (1983). An analysis of repeated biopsies following cardiac transplantation. *Statistics in Medicine*, 2(1).
- Tubaishat, M. and Madria, S. (2003). Sensor networks: an overview. *Potentials, IEEE*, 22(2).
- Whitehill, J., Ruvolo, P., Wu, T., Bergsma, J., and Movellan, J. (2009). Whose vote should count more: Optimal integration of labels from labelers of unknown expertise. In *NIPS 2009, Neural Information Processing Systems*. MIT Press.
- Wu, O., Hu, W., and Gao, J. (2011). Learning to rank under multiple annotators. In *IJCAI 2011, 22nd International Joint Conference on Artificial Intelligence*. IJCAI/AAAI.
- Yan, Y., Rosales, R., Fung, G., Schmidt, M., Hermosillo, G., Bogoni, L., Moy, L., Dy, J., and Malvern, P. (2010). Modeling annotator expertise: Learning when everybody knows a bit of something. In *AISTATS 2010, 13rd International Conference on Artificial Intelligence and Statistics*. JMLR.

The Estimation of Ground Truth from Multiple Information Sources

Ladislav Beránek, Václav Nýdl, Radim Remeš

Abstract: *At the present time, it is possible to use different applications on Internet infrastructure (for example social networks) to obtain specific data from users. Users can also perform evaluations of certain products or services, classification of phenomena or objects, and more. These pieces of information obtained from users may be further processed and integrated. Results are then usable in marketing, science and so on. On the other side, it is difficult to assess the reliability of individual users engaged in these activities. In this paper, we present a model based on belief function theory which reduces the impact of unreliable or roguish users on the overall result. This model is based on the integration of pieces of information from individual users and their eventual discounting, whereby contributions of users very different from the others are reduced. This approach allows to determine a ground truth and to predict answers of users when the new data. Experimental results show that this approach has advantages over "taking the average" baseline and some state-of-art models.*

Key words: crowdsourcing · multiple observers · adversarial users · belief function discounting

JEL Classification: D83

Vývoj užívacích vztahů k pozemkům ve vazbě na novou právní úpravu zák. 89/2012 Sb.

Borská Jana

Abstrakt: *Nová právní úprava užívacích vztahů k pozemkům je propojena s právními instituty, které nalzáme v pramenech práva sahajících až do doby platnosti zák. 946/1811 Sb. Je zde zachycen přehled základních právních institutů spojených s užíváním pozemků včetně vazby obecné právní úpravy, dané občanským zákoníkem a speciálními souvisejícími právními předpisy v jednotlivých etapách vývoje se zaměřením na platnou právní úpravu zák. 40/1964Sb., a zák. 89/2012 Sb.*

Klíčová slova: nájem · parcela · pacht · pozemek · pozemkově právní vztahy · výprosa · výpůjčka

JEL Classification: K10 · K11

K půdě se váží pozemkové vztahy, které lze definovat jako společenské vztahy spojené s půdou jako objektem užívacích vztahů. S předmětem těchto vztahů je spojeno zejména uspokojování osobních a výrobních potřeb a zájmů lidí. Půda, jako produkt přírody, plní funkci ekonomickou, ekologickou, lze ji využít jen v přírodních a společenských podmínkách území, kde se nachází. Užíváním se ve vztahu k zemskému povrchu neopotřebovává ani nespotebovává a má polyfunkční charakter. Z kvantitativního hlediska lze konstatovat, že půdní fond je omezen, není rozmnožitelný. S přihlédnutím k výše uvedenému lze jen obtížně vyhovět stále nově vznikající potřebě změny využitelnosti půdy, a tento stav může být uspokojován pouze jejím přerozdělováním. S tím také souvisí problémy se stanovováním ceny, jelikož i půda je objektem trhu. Lze ji využít postupně či současně k více účelům. Tím nejpřirozenějším spojením je využití půdy k zemědělství a současně k myslivosti. Pokud dodáme pozemkovým právům formu, normativnost a závaznost, jedná se již o vztahy pozemkově právní, které mají za základní funkci jejich regulaci z důvodu zajištění potřeb státu z hlediska veřejného zájmu za pomoci norem práva veřejného, kde stát svými zásahy reguluje zejména právní vztahy k možným subjektům vlastnictví, dispozici a obsah užívání. Normy práva soukromého pak zajišťují regulaci pozemkově právních vztahů mezi fyzickými a právníckými osobami z hlediska zejména užívacích a závazkových vztahů. Základním objektem těchto pozemkově právních vztahů je pak právě pozemek.

S pojmem pozemek, který je předmětem občanskoprávních vztahů, se dle stále ještě platné právní úpravy dle zák. 40/1964 Sb. Občanském zákoníku, (dále jen OZ) setkáváme v rozlišení věci na nemovité (pozemky a stavby spojené se zemí pevným základem) a movité. Pozemek je zde tedy chápán jakožto věc nemovitá, avšak bez speciálních specifikace, což jako obecný právní předpis přenechává specifické právní úpravě, která je upravena v zák. č. 344/1992 Sb., O katastru nemovitostí České republiky, v platném znění, konkrétně v ustanovení § 27 písm. a) tohoto zákona tak, že pozemkem se pro účely tohoto zákona rozumí část zemského povrchu oddělená od sousedních částí hranicí územní správní jednotky nebo hranicí katastrálního území, hranicí vlastnickou, hranicí držby, hranicí druhů pozemků, popřípadě rozhraním způsobu využití pozemků. „Parcelou“ tento zákon v § 27 písm. b) rozumí pozemek, který je geometricky a polohově určen, zobrazen v katastrální mapě a označen parcelním číslem. Pojem parcela má pouze identifikační charakter ve vztahu k pozemku a pozemek patří do definice pojmů hmotného práva, tedy je věcí v právním slova smyslu a pouze s tímto pojmem lze spojovat obsah právního vztahu k věci. Definována byla v ust. § 119 OZ pouze věc nemovitá. Z hmotně právního hlediska lze za předmět pozemkově právních vztahů dle úpravy OZ považovat i porosty na nich vzešlé, pokud zákon nestanoví jinak. Dle zmíněné právní úpravy stavby (samostatné věci v právním slova smyslu) jsou právně samostatnou věcí, tedy nejsou součástí pozemku, ale mohou být jeho příslušenstvím (př. oplocení či zavlažovací kanály).

V této části nová právní úprava zák. 89/2012Sb., Občanský zákoník (dále jen NOZ) přináší zcela zásadní změny ve spojení pozemku a stavby na pozemku. NOZ podrobně zpracovává terminologii spojenou s pojetím práva k věci. Zcela zásadní změna nastává již u definice věci v právním slova smyslu dle ust. § 489 NOZ, kde za věc v právním slova smyslu je vše, co je rozdílné od osoby a slouží potřebě lidí. Samo rozdělení na věci hmotné nehmotné, kde § 496 odst.1 NOZ, stanovuje, že hmotná věc je ovladatelná část vnějšího světa, která má povahu samostatného předmětu, ve vazbě na ustanovení § 498 NOZ, kde jsou definovány věci nemovitě a movité věci, kde nemovitě věci jsou pozemky a podzemní stavby se samostatným účelovým určením, jakož i věcná práva k nim a práva, která za nemovitě věci prohlásí zákon. Stanoví-li jiný právní předpis, že určitá věc není součástí pozemku, nelze-li takovou věc přenést z místa

na místo bez porušení její podstaty, je i tato věc nemovitá. Takto přesné vymezení pojmu nemovitost by mělo následně zjednodušit výklad spojení stavby s pozemkem. Dále zde v odst. 2) je jasně stanoveno, že všechny ostatní věci hmotné i nehmotné jsou movité. Zcela zásadní význam má i právní specifikace pojmu užitelnost věci a z ní dovozena nezužitelnost věci, kde pozemek, v právním slova smyslu je věc nemovitá a současně nezužitelná. Z této specifikace pak plyne možnost dalšího nakládání s pozemky v rámci věcných práv. Dále je v NOZ zcela nově specifikována součást věci v ust. §§ 505 – 509 a následně příslušenství věci v ust. §§ 510 – 513. Vztah k pozemkům ve spojení s obsahem pojmu součást věci je zcela jasně nově vyspecifikován v ust. § 506 odst. 1) kde za součást pozemku je označen prostor nad povrchem i pod povrchem, stavby zřízené na pozemku a jiná zařízení (dále jen „stavba“) s výjimkou staveb dočasných, včetně toho, co je zapuštěno v pozemku nebo upevněno ve zdech. V odst. 2) pak je stanoveno, že není-li podzemní stavba nemovitou věcí, je součástí pozemku, i když zasahuje pod jiný pozemek. Nová právní úprava vymezuje v § 507 NOZ definici součásti ve vztahu k pozemku tak, že součástí pozemku je rostlinstvo na něm vzešlé, což doposud bylo upraveno ve speciální právní úpravě. V § 509 NOZ je pak specifikace v souvislosti s negativním vymezením pojmu součásti pozemku a to tak, že inženýrské sítě, zejména vodovody, kanalizace nebo energetické či jiné vedení, nejsou součástí pozemku. Má se za to, že součástí inženýrských sítí jsou i stavby a technická zařízení, která s nimi provozně souvisí. Právní úprava příslušenství k pozemku je jmenovitě upravena v ust. § 512 NOZ tak, že je-li stavba součástí pozemku, jsou vedlejší věci vlastníka u stavby příslušenstvím pozemku, je-li jejich účelem, aby se jich se stavbou nebo pozemkem v rámci jejich hospodářského účelu trvale užívalo. Ostatní ustanovení mají obecný charakter, ale lze je vztáhnout i na příslušenství pozemků. Zásada spojení pozemku se stavbou, kde pozemek má dominující charakter, se promítá v nové právní úpravě i v závěrečných a přechodných ustanovení, kde v oddíle 5 Věcná práva, je zvláštní úprava přechodných ustanovení k pozemkům a stavbám upravena v §§ 3054 – 3061 NOZ. Výše uvedená právní úprava má obecný charakter, kde NOZ představuje generální právní předpis a speciální právní úpravu přinesl zák. 256/2013 Sb., O katastru nemovitostí, který zahrnuje specifikace pojmů pozemek a parcela. Ust. § 2 písm a) definuje pojem pozemek tak, že pozemkem je část zemského povrchu oddělená od sousedních částí hranicí územní jednotky nebo hranicí katastrálního území, hranicí vlastnickou, hranicí stanovenou regulačním plánem, územním rozhodnutím nebo územním souhlasem, hranicí jiného práva podle § 19, hranicí rozsahu zástavního práva, hranicí rozsahu práva stavby, hranicí druhů pozemků, popřípadě rozhraním způsobu využití pozemků, Pozemkovou parcelou dle ust. písm b) zák. 256/2013 Sb., je pozemek, který je geometricky a polohově určen, zobrazen v katastrální mapě a označen parcelním číslem. V § 3 odst. 2) zák. 256/2013 jsou pak definovány rozšiřujícím způsobem členění půdy pro účely evidence katastru nemovitostí tak, že pozemky jsou členěny podle druhů na ornou půdu, chmelnice, vinice, zahrady, ovocné sady, trvalé travní porosty, lesní pozemky, vodní plochy, zastavěné plochy a nádvoří a ostatní plochy. Orná půda, chmelnice, vinice, zahrady, ovocné sady a trvalé travní porosty jsou zemědělskými pozemky. Jedná se tedy o právní specifikaci, kde obecná charakteristika pozemků z hlediska hmotné práva je uvedena v generálním právním předpise, kterým je NOZ a další identifikační specifikace pak vyplývá z veřejnoprávní normy, kterou zcela nepochybně je zák. 256/2013 Sb. Svým pojetím se nová právní úprava ve vztahu k věcným právům vrací se k původní právní úpravě zák. 946/1811 Sb. z. s., Obecný zákoník občanský, který rozlišoval věci hmotné (lze je vnímat smysly) a nehmotné, movité (je možný jejich přenos z jednoho místa na druhé bez porušení jejich podstaty) a nemovité. Stejně tak počítá i s příslušenstvím k dané věci, neboli s tím, co bývá s věcí trvale spojeno (§ 294). Nájemní vztahy byly řešeny i specifikací obsahu pojmů nájem a pacht. Další vývoj právní úpravy nájmu pozemků přinesl úpravu, kde neexistuje pouze jediný zákonný předpis, jímž by se tato problematika řídila. Nová právní úprava se terminologicky vrací k výše uvedenému právnímu předpisu, kde NOZ upravuje soukromoprávní vztahy k půdě a současně zachovává také veřejnoprávní úpravu této problematiky v takovém rozsahu, aby stát mohl v nezbytné míře zasáhnout do evidence pozemků, ale i vymezením možností zásahů do vlastnictví pozemků v nezbytné míře a ve veřejném zájmu.

Nájemní vztahy k pozemkům na českém území v historickém kontextu lze datovat do roku 1811. Naše právní úprava nezná samostatnou právní úpravu nájemních vztahů k pozemkům. Pokus vytvořit samostatný právní předpis byl v roce 2007 zamítnut. Základním právním pramenem je proto občanský zákoník s jeho obecnými ustanoveními o nájemní smlouvě, která bere ohled na specifickou povahu půdy pouze u úpravy nájemného a skončení nájmu. V mnoha dílčích otázkách nájemního vztahu k pozemku se však opíráme i o další, zvláštní právní předpisy, které se v rámci své věcné působnosti zabývají mimo jiné také problematikou pozemkových užívacích vztahů. Tato pravidla zvláštních předpisů se používají přednostně, jelikož občanský zákoník chápeme jako generální právní předpis. Takovým právním předpisem je i zákon 229/1991 Sb., O úpravě vlastnických vztahů k půdě a jinému zemědělskému majetku, ve znění pozdějších změn a doplňků, který rovněž řeší v obecné úpravě nájemní vztahy k půdě. Speciálním právním předpisem je i zákon 229/1991 Sb., O úpravě vlastnických vztahů k půdě a jinému zemědělskému majetku, ve znění pozdějších změn a doplňků (dále jen zákon o půdě). Specificky je upraven nájemní vztah k půdě ust. § 2 odst. 1 zákona o půdě, kde mají kromě vlastníka právo užívat půdu jiné osoby jen na základě smlouvy uzavřené s vlastníkem nebo na základě smlouvy uzavřené s pozemkovým fondem, není-li zákonem stanoveno jinak. Zákon o půdě v § 2 odst. 2 zákona o půdě pak řeší rovněž vlastnictví porostů, kde za vlastníka porostů vzešlých na pozemcích je považován vlastník

pozemku. U pozemků daných smluvně do užívání je vlastníkem jiných než trvalých porostů uživatel, pokud se s vlastníkem nedohodne jinak. Zákon o půdě v ust. § 22 řeší i přechody nájemních vztahů ve vztahu k subjektům nájemních vztahů a právě výpovědních lhůta.

Nájemní vztahy k půdě jsou řešeny dle OZ v současné právní úpravě ustanovením o nájemních smlouvách s tím, v souladu s ust. § 663 OZ nájemní smlouvou pronajímatel přenechává za úplaty nájemci věc, aby ji dočasně (ve sjednané době) užíval nebo z ní bral i užítky. Podle § 677 odst. 1 OZ zrušit nájemní smlouvu sjednanou na neurčitou dobu lze, nedojde-li k dohodě pronajímatele s nájemcem, pouze výpovědí. Podle § 677 odst. 2 OZ nájemní smlouvu lze vypovědět při nájmech pozemků patřících do zemědělského půdního fondu nebo lesního půdního fondu v jednoroční lhůtě, a to ke dni 1. října běžného roku; při nájmech jiných nemovitostí v tříměsíční lhůtě při nájmu movitých věcí. Ustanovení § 22 odst. 2 zákona o půdě řeší stav přechodného užívání zemědělské půdy v případech, v nichž došlo k zániku dosavadních užívacích vztahů (§ 22 odst. 1 zákona o půdě) a kdy mezi dosavadním uživatelem a vlastníkem pozemku nedošlo k uzavření jiné dohody; v takovém případě vzniká mezi vlastníkem a dosavadním uživatelem (ex lege) nájemní vztah, pro jehož skončení výpovědí platí zvláštní ustanovení o výpovědní době, obsažené v § 22 odst. 2 věty druhé zákona o půdě. Za významný z hlediska určení běhu lhůt v souvislosti s počátkem vzniku nájemního vztahu je rozsudek Nejvyššího soudu ze dne 19. srpna 2008, sp. zn. 28 Cdo 1979/2008, kde v souvislosti s výkladem smyslu cit. ustanovení § 22 odst. 2 zákona o půdě byl vysloven názor, že účelem tohoto ust. je regulovat právní vztahy vznikající při obhospodařování zemědělské půdy pouze do doby, než tyto vztahy budou narovnány dohodou mezi vlastníky zemědělské půdy a jejími uživateli, tedy než dojde k uzavření nájemních smluv. Ustanovení § 22 odst. 2 věty druhé zákona o půdě (jež zamezuje skončení nájmu výpovědí do doby ukončení pozemkových úprav) Nejvyšší soud ve své rozhodovací praxi interpretuje tak, že jde o ustanovení sledující zejména ochranu vlastníků, jejichž pozemky se pro ně staly v důsledku začlenění do velkých lánů nepřístupnými; není proto aplikovatelné v případě, kdy výpověď z nájmu podává sám vlastník pozemku; Nejvyšší soud takový (rozšiřující) výklad označil za stav, jenž by vedl jen k další neodůvodněné restrikci vlastníků pozemku a tím i k popření primárního účelu zákona o půdě, jímž je zmírnit následky některých majetkových krůvd, k nimž došlo vůči vlastníků zemědělského a lesního majetku v období let 1948 až 1989.

Nový občanský zákoník 89/2012 Sb., řeší závazkové vztahy k půdě z titulu přenechání věci jinému v ust. části IV., Hlava II. Závazky z právních jednání, Díl 2 Přenechání věci k užití jinému, které ve vztahu k pozemkům reprezentují instituty výprosa, výpůjčka, nájem a pacht, přičemž specifická právní úprava je pacht zemědělský. Podstatou přenechání věci k užití jinému je skutečnost, že vlastník věci má právo umožnit užívání své věci vůči jinému, řadí se mezi relativní práva, což je vztah reprezentovaný závazností pouze vůči subjektům, které do užívacího vztahu vstoupily. Může jít o úplatný či bezúplatný vztah, jehož obsah je specifikován podle konkrétní právní úpravy buď užívat předmět, případně požívat plody a užítky. Rovněž je specifikován obsah práv a povinností plynoucí z předmětného závazkového vztahu. Forma u tohoto druhu závazku není stanovena a záleží na účastnících smlouvy, jakou formu zvolí. Jedná se o dispozitivní ustanovení. Výprosa (§§ 2189 – 2192) je upravena jako nový institut s vlastním právním režimem, jejíž podstatou je bezplatné přenechání věci bez sjednání doby a účelu užívání. Výpůjčka (§§ 2193 – 2200) je právním vztahem k cizí věci, kdy půjčitel se zavazuje umožnit vypůjčitelovi bezplatně dočasně užívat nezuživatelné věci, ve stavu způsobilém užívání, způsobem ujednaným či přiměřeným povaze věci, kdy vypůjčitel není oprávněn přenechat tuto věc jinému bez souhlasu půjčitele. Obvyklé náklady spojené s užíváním věci nese vypůjčitel ze svého. Obsah závazku z této smlouvy je omezen promlčecí lhůtou 3 měsíce od vrácení věci. Nájem (§§ 2201–2331), jehož obsahem je přenechání věci nemovité a nezuživatelnou věc movitou k dočasnému užívání za nájemné. Ve vztahu k pozemkům lze dovodit, že lze uzavřít nájemní smlouvu, ale jejím obsahem bude pouze závazek užívat věc za nájem. Pokud je obsahem závazku užívání a požívání věci, jedná se o specifický druh závazku, kde je vedle užívání věci možné i brát plody a užítky. Tento smluvní typ závazku se nazývá pacht (§§ 2332 – 2357), kde je upraven speciálně i pacht zemědělský (§§ 2345 – 2348), přičemž obsahem závazku je přenechání věci k dočasnému užívání a požívání za pachtovné nebo poměrnou část výnosu z věci. Jedná se o právní úpravu, která již existovala v pramenech výše zmiňovaných. K návratu k této právní úpravě bylo přistoupeno na základě specifik podnikání v zemědělství nebo lesnictví. Jde však o ujednání dispozitivní úpravy, kde lze využít odchýlení se od výše uvedených ustanovení. Splatnost pachtovného je stanovena zpětně k 1. říjnu s výpovědní lhůtou 12 měsíců, pokud je pacht uzavřen na dobu neurčitou. Mimořádně lze vypovědět ve lhůtě 3 měsíců s odkazem na zdravotní stav pachtýře, který nemůže obhospodařovat propachtovaný pozemek. Obdobně lze postupovat i při úmrtí pachtýře. Vzhledem k možnosti hospodaření na pozemku, kde je závod se zaměřením na zemědělskou či lesní výrobu, lze využít i ustanovení o pachtu závodu. Vzhledem k tradici původní právní úpravy lze definovat základní rozdíly mezi nájmem a pachtem. Nájem je charakterizován užíváním věci, dočasnost, úplata - nájemné. Pacht lze charakterizovat užíváním a požíváním, tedy brání plodů a užitků (výnosů) a nabývání vlastnictví k nim, dále vztah charakterizuje dočasnost, úplata – pachtovné nebo část výnosu, případně kombinace, druhy pachtu, které lze využít pro pacht v zemědělství lesnictví jsou zemědělský pacht, pacht závodu, není výslovně stanovena písemná forma. Nahrazuje nájem podniku nebo jeho části. Zde pachtýři vzniká další povinnost, že je-li zapsán ve veřejném rejstříku, nabývá pacht zveřejněním údaje, že uložil doklad o pachtu závodu do sbírky listin (u ostatních pachtýřů - účinností smlouvy), tedy

vazba na další veřejnoprávní úpravu zák. 304/2013 Sb., O veřejných rejstřících právnických a fyzických osob. Za poměrně rizikové lze považovat pro pachtýře ujednání o pohledávkách a dlužích, kde pachtýř se stává věřitelem pohledávek a dlužníkem dluhů, které s provozem závodu souvisí (pokud jejich existenci alespoň musel rozumně předpokládat). Propachtovatel ručí, pokud věřitel neschválí převzetím dluhu pachtýřem.

Nová právní úprava přináší s sebou řadu nových institutů, které zakládají nová práva a povinnosti plynoucí z konkrétní právní úpravy pozemkově právních vztahů. Jejich aplikace musí být prováděna v souladu se základními zásadami zejména soukromého práva. Využívá převážně dispozitivní právní úpravu a jejich aplikace musí být prováděna v souladu se základními zásadami soukromého práva. Zejména v období přechodných ustanovení půjde o velmi náročnou aplikaci, která ve svých důsledcích může mít dopady na všechny zmíněné instituty. Základem pro aplikaci výše zmíněných právních vztahů je ochrana práv nabytých v dobré víře a poctivé jednání. Umožňuje projev, který je nejen v souladu s dobrými mravy, ale v potaz je bráno také cítění člověka, což doposud naše právní úprava neznala.

Literatura

- Eliáš Karel, prof Dr. JUDr., a kol. Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou a rejstříkem, nakladatelství Sagit a.s., 2012, ISBN978-80-7208-922-2, s.1119
- Martin Janků a kol., Základ práva pro posluchače neprávnických fakult, 5. Vydání, nakl. C.H. Beck 2013, ISBN 978-80-7400-494-0, s.535
- Zákon 40/1964 Sb., Občanský zákoník
- Zákon 229/1991 Sb., O úpravě vlastnických vztahů k půdě a jinému zemědělskému majetku, ve znění pozdějších změn a doplňků
- Zákon č. 344/1992 Sb., O katastru nemovitostí České republiky, ve znění pozdějších změn a doplňků
- Zákon 89/2012Sb., Občanský zákoník, ve znění pozdějších změn a doplňků
- Zákon 256/2013 O katastru nemovitostí
- Zákon 304/2013 Sb., O veřejných rejstřících právnických a fyzických osob.

Development of land use relations in relation to the new regulations by the Act. 89/2012 Coll.

Jana Borská

Abstract: *New legislation on land use relations is connected with the legal concepts that are found in the sources of law dating back to the validity of the Act. 946/1811 Coll. It records an overview of basic legal concepts related to the use of land, including links general law, the Civil Code tage and special related legislation in various stages of development with a focus on the legal regulation of the Act. 40/1964 Coll., And Act. 89/2012 Coll.*

Key words: rent · land · leasing · land · land legal relationships · obtain for · borrowing

JEL Classification: K10 · K11

Společenská odpovědnost podniku a vytváření sdílené hodnoty

Pavína Dalíková

Abstrakt: *Rozvoj podnikání jde ruku v ruce s rozvojem společnosti, přičemž prosperita podniků je stále více vnímána, že jde na úkor široké veřejnosti. Nové tisíciletí přineslo celou řadu konceptů, které úspěch podnikání propojují naopak s podporou společnosti pod štítem udržitelnosti, který umožňuje uspokojovat potřeby současné generace, aniž by toto privilegium bylo znemožněno pro generace budoucí. Silně propagovaným směrem je společenská odpovědnost podniku, která je v posledních letech vnímána spíše jako společenská udržitelnost a odpovědnost. Naopak nově prosazovaným je směr vytváření sdílené hodnoty, který udržitelnost vidí v řešení sociálních problémů jako příležitosti pro podnikání. Cílem příspěvku je popsat vybrané udržitelné směry strategického managementu; společenskou odpovědnost podniku a vytváření sdílené hodnoty, jejich komparace z hlediska základních charakteristik, aplikace v podnikové praxi a na základě jejich propojení navržení schématu základních prvků a jejich vazeb pro aplikaci v podnikové praxi. Přes určité odlišnosti směřování je nutné koncepty společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty vnímat především z hlediska jejich společných charakteristik, které mohou přinést do podnikání dlouhodobou prosperitu, jak je sumarizuje navržené schéma v tomto příspěvku.*

Klíčová slova: Vytváření sdílené hodnoty · Společenská odpovědnost podniku

JEL Classification: A13 · M14

1 Úvod

V posledních letech se stále častěji nahlíží na podnikání jako na hlavní příčinu sociálních, environmentálních a ekonomických problémů soudobé společnosti. Navíc s nárůstem přijímání společenské odpovědnosti roste i obviňování podniků ze společenského selhání. Pravdou je, že si za danou situaci podniky mohou často sami, neboť na vytvoření hodnoty nahlíží striktně jako na optimalizaci krátkodobých finančních výsledků. Fungují tedy v určité bublině, kde nejsou schopny identifikovat ty skutečně nejdůležitější potřeby zákazníků a zároveň ignorují širší dopady, které určují jejich dlouhodobý úspěch. Podniky musejí převzít vedoucí úlohu v opětovném propojení podnikání a společnosti a jejich účel musí být předefinován na tvorbu společné hodnoty ze zaměření na zisk jako takový (Porter & Kramer, 2011). Rovněž Urip (2010) uvádí, že mantra podnikatelů „zisk“ se postupně rozšiřuje na „zisk, lidé, životní prostředí“. Otázkou zůstává, do jaké míry mají podniky dostatečný morální a společenský zájem jít ve své podnikové praxi nad rámec legislativy (Reinhardt, Stavins & Vietor, 2008).

Společenská odpovědnost podniku (Corporate Social Responsibility, CSR) je v této souvislosti stále nejpobulárnějším pojmem (Carroll & Shabana, 2010), přestože se během posledních let objevila celá řada obdobných termínů. Navíc pod pojmem „corporate social responsibility“ označované jako CSR 1.0 v současnosti spíše rozumíme „corporate sustainability and responsibility“ označované jako CSR 2.0, z čehož vyplývá užší propojení konceptu s udržitelností (Visser, 2012). Evropská komise charakterizuje nově společenskou odpovědnost jako: „odpovědnost podniku za své dopady na společnost“ (European Commission, 2011, s. 6). Obdobně vystihují tento pojem i McWilliams & Siegel (2001, s. 117), kteří definují společenskou odpovědnost podniku jako: „aktivitu, která se projevuje v budoucím prospěchu společnosti, a to nad rámec ekonomických zájmů podniku a nad legislativní rámec“.

Definice společenské odpovědnosti existuje celá řada, odborná literatura uvádí kolem 40 různých specifikací této problematiky, všechny však více či méně zahrnují základní tři principy společenské odpovědnosti, jak uvádí Crowther & Aras (2008) jedná se o udržitelnost, zodpovědnost a transparentnost. Pokud se však jedná o principy řízení podniku v souvislosti se společenskou odpovědností, Crowther & Aras (2010) uvádí čtyři principy, a to transparentnost, zodpovědnost, povinnost, spravedlnost/poctivost. Crowther & Shahla (2011) dále rozšiřují tento přehled principů a kromě již zmiňované udržitelnosti, zodpovědnosti, povinnosti a transparentnosti (týkající se volné dostupnosti informací, a to především těm, kteří jsou ovlivňováni rozhodnutími podniku a jejich prosazováním), se jedná o pravidlo zákonnosti, kdy se podnik musí podříditi související legislativě, přičemž by zákonnost měla být prosazována nezaújatě vzhledem

k síle vazeb či moci podniku. V neposlední řadě se jedná o princip spoluúčasti a princip rovnosti. Zásadním je princip dobrovolnosti.

Souhrnný pohled na společenskou odpovědnost podniku nabízí Carrollova definice, která na společenskou odpovědnost nahlíží z pohledu ekonomických, zákonných, etických a filantropických očekávání, která má společnost vůči podniku v určitém okamžiku (Carroll, 1999). Tato čtyřdílná definice spojuje ekonomická a zákonná očekávání společnosti od podniku do kontextu s více sociálně orientovanými záležitostmi, které obsahují etickou a filantropickou odpovědnost (Buchholtz & Carroll, 2009). Další možný pohled na problematiku společenské odpovědnosti nabízí tzv. model tří oblastí společenské odpovědnosti, kdy Schwartz & Carroll (2003) uvádí sedm kategorií aktivit, od čistě ekonomických, sociálních či environmentálních, přes propojení dvou oblastí ke kým aktivitám, které spojují naplnění principů ve všech oblastech a právě takovéto činnosti jsou prostředkem udržitelnosti podnikání, ale i celé společnosti.

Koncept společenské odpovědnosti je znám již z dvacátých let minulého století, novější směr strategického managementu směřující k udržitelnosti tzv. vytváření sdílené hodnoty (Creating Shared Value, CSV) byl představen až v roce 2006 M. Porterem a M. Kramerem (Crowley & Ward, 2013). Vytvoření sdílené hodnoty lze charakterizovat jako politiky a operativní činnosti, které zvyšují konkurenceschopnost podniku, zatímco současně zlepšují jak ekonomické, tak i sociální podmínky ve společnosti, ve které podnik působí. Přičemž základní premisou je, že podnik pro svůj úspěch potřebuje rovněž úspěšnou společnost (Porter & Kramer, 2011).

Stále více a více podniků vytváří sdílenou hodnotu prostřednictvím rozvoje ziskových podnikových strategií, které zároveň přináší sociální výhodu, a to i v kontextu životního prostředí. Podniky musejí porozumět a důsledně sledovat vzájemnou závislost mezi podnikovými a společenskými výsledky, neboť právě tam se skrývá příležitost pro inovaci, růst a udržitelnost (Porter, Hills, Pfitzer, Patscheke & Hawkins, 2011). Porter & Kramer (2011) uvádějí, že příležitost vytvořit sdílenou hodnotu je jednou z nejsilnějších sil růstu v globální ekonomice. Přičemž vytvoření sdílené hodnoty v praxi předpokládá dodržování legislativních a etických standardů jakož i zmírnění jakýchkoli škod zapříčiněných podnikáním, ale jdoucí daleko nad jeho rámec.

Základním předpokladem vytváření sdílené hodnoty je existence vzájemných a hmatatelných ekonomických a sociálních výhod, které lze získat prostřednictvím podnikání (Crowley & Ward, 2013). Podniky mohou vytvářet ekonomickou hodnotu tvorbou společenské hodnoty. Existují tři základní způsoby jak toho dosáhnout, a to přetvořením produktů či trhů, předefinováním produktivity v hodnotovém řetězci či vystavěním produktivního průmyslového klastru v místě působení podniku. Na druhou stranu schopnost vytvoření sdílené hodnoty vyplývá rovnoměrně z vyspělosti ekonomiky a úrovně rozvoje dané země, specifické příležitosti se tedy budou lišit, a to i napříč odvětvími a společnostmi, přesto každý podnik má určité příležitosti (Porter & Kramer, 2011). Vytvoření sdílené hodnoty představuje tedy způsob podnikání, které přináší výhody všem. Je nutné znova pochopit produkty a trhy, přenastavit hodnotové řetězce a umožnit rozvoj místních skupin.

Proces vytváření sdílené hodnoty se skládá ze dvou základních částí; strategická a měření. Část strategická zahrnuje identifikaci sociálního problému, na který může podnik zacílit a nadefinovat jej jako podnikovou příležitost. Z hlediska měření vytváření sdílené hodnoty navazuje proces sledování úspěchu (pokroku) a měření výsledků s využitím vnitřního pohledu k zpřístupnění nových hodnot. Porter, Hills, Pfitzer, Patscheke & Hawkins (2011) uvádějí, že se jedná o neustále se opakující proces, který je integrovaný do podnikové strategie, nejedná se tedy o jednorázové či periodicky se opakující snahy oddělené od měření podnikové výkonnosti. Propojení mezi konkurenční výhodou a sociálním problémem existuje mnoho, což se odráží v množství způsobů, jak zaměření podniku na společenské problémy může přinést výhody.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je popsat vybrané udržitelné směry strategického managementu; společenskou odpovědnost podniku a vytváření sdílené hodnoty, jejich komparace z hlediska základních charakteristik, aplikace v podnikové praxi a na základě jejich propojení navržení schématu základních prvků a jejich vazeb pro aplikaci v podnikové praxi.

Základní data využitá pro zpracování tohoto příspěvku byla získána z odborné literatury uvedené v přehledu použité literatury v závěru tohoto příspěvku. Na základě komparace přístupů a výsledků výzkumů analyzovaných autorů byl sestaven přehled základních odlišností společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty, na které navazuje propojení těchto přístupů v rámci vytvořeného schématu, které charakterizuje základní prvky analyzovaných konceptů v kontextu aplikace do podnikové praxe.

3 Výsledky

V úvodní části příspěvku byl představen jak směr společenské odpovědnosti podniku, tak i směr vytváření sdílené hodnoty. Klíčový pohled však nabízí porovnání těchto přístupů moderního managementu, které se sebou do jisté míry souvisejí, avšak v určitých směrech zvolily vlastní cestu k úspěšnému udržitelnému podniku, jak ukazuje tabulka 1. V obou případech platí předpokládaná shoda podnikových aktivit s platnou legislativou, etickými standardy a zaměřením na redukcii škod.

Tabulka 1 Odlišné prvky společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty

Společenská odpovědnost podniku	Vytváření sdílené hodnoty
Hodnotou je dělat dobro	Hodnotou jsou ekonomické a sociální výhody vztažené k nákladům
Citizenship, filantropie, udržitelnost	Propojení podniku a místní komunity při tvorbě hodnoty
Rozvoj samovolně nebo v odezvě vnějšího tlaku	Základní pro konkurenční boj
Oddělená koncepce od maximalizace zisku	Základní pro maximalizaci zisku
Koncepce je odvozena od externího reportingu a osobních preferencí	Koncepce je vnitřně vytvořená a specifická pro podnik
Dopady jsou omezeny podnikovou stopou a bilancí společenské odpovědnosti	Opravdovost celkové bilance podniku

Zdroj: vlastní zpracování dle Porter & Kramer (2011)

3.1 Propojení společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty

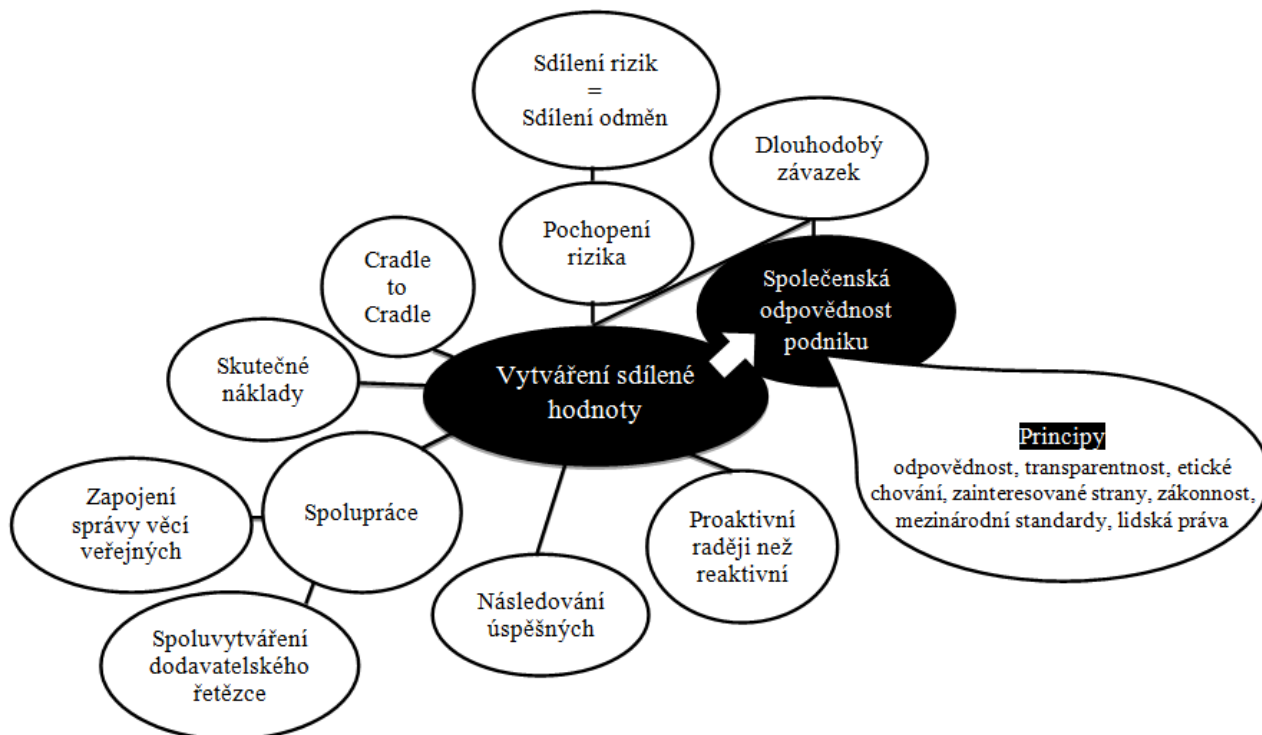
Obrázek 1 ukazuje základní atributy propojení společenské odpovědnosti podniku reprezentované principy takového chování a vytvářením sdílených hodnot. Jako společensky odpovědné chování může být označeno prakticky jakékoli chování podniku, které splňuje základní principy. International Organization for Standardization (2010) v ISO 26000 uvádí sedm principů, a to princip odpovědnosti, transparentnosti, etického chování, zainteresovaných stran, zákonnosti, mezinárodních standardů a lidských práv. První princip představuje odpovědnost vůči přímým i nepřímým dopadům chování podniku na společnost, a to i v kontextu životního prostředí. Princip transparentnosti představuje včasné, fakticky správné, objektivní, jasné podávání informací vyváženým způsobem, a to především informací týkajících se způsobu, jakým podnik rozhoduje, rozhodnutí implementuje a přezkoumává, informací o účelu existence, o známých či pravděpodobných dopadech rozhodnutí a aktivit a o zainteresovaných skupinách. Princip etického chování poté souvisí s respektováním všeobecně uznávaných a platných etických norem ve společnosti, kde podnik působí. Oblast zainteresovaných stran je klíčovou pro společensky odpovědné chování podniku, neboť právě relevantní jedinci či skupiny, které jsou přímo či nepřímo ovlivňovány či zpětně podnik ovlivňují, představují odrazový můstek směřování aktivit, případně hledání prostoru pro vytváření sdílené hodnoty. Princip zákonnosti upozorňuje na nutnost respektování platné legislativy, a to i ve smyslu legislativy místní samosprávy či dodržování dobrovolně zvolené legislativy, ke kterému se podnik zavázal. S tímto principem souvisí princip respektování relevantních mezinárodních standardů. Poslední princip se vztahuje k lidským právům, u kterých zejména platí pravidlo, že dané principy by měli být dodržovány v rámci celého dodavatelsko-odběratelského řetězce, jinak nelze hovořit o plné společenské odpovědnosti, ale spíše o typickém znaku tzv. greenwashingu.

Společenská odpovědnost podniku představuje určitý krok kupředu, v jehož rámci vzniká celá řada možností pro vytváření sdílené hodnoty, kdy se jedná o integrování udržitelného přístupu k podnikání ve smyslu hledání příležitostí. Základní je uvědomění si, že se jak v kontextu společenské odpovědnosti podniku, tak i v souvislosti s vytvářením sdílené hodnoty jedná o dlouhodobý závazek podniku, neboť změna nenastane „přes noc“. V této souvislosti je klíčová spolupráce, a to nejenom v rámci dodavatelsko-odběratelského řetězce, ale i napříč konkurenčním prostředím, neboť jedině tak lze nastartovat změnu celého odvětví. Hnací silou této změny jsou především rostoucí tlaky ze strany sociálního i environmentálního prostředí. Spolupráci je vhodné navazovat i napříč sektory, ať už s akademickou obcí, vládou či místní samosprávou. Angažovanost vlády a práce s komunitou umožňuje nalézt dlouhodobější řešení. Spolupráce v rámci dodavatelsko-odběratelských řetězců bude v budoucnosti muset naplňovat rostoucí očekávání zainteresovaných stran a stále významnější bude tzv. spoluvytváření takovýchto řetězců v kontextu užšího propojení, transparentnosti, zjistitelnosti a loajality, které zaručuje větší flexibilitu.

Významným krokem k vytváření sdílené hodnoty je naslouchání a učení se, a to především od úspěšných podniků v dané oblasti. Podnik se rovněž musí naučit nově pracovat s rizikem, správně jej pochopit a zaměřit se na něj, přičemž by mělo být upřednostňováno proaktivní chování namísto reaktivního. V této souvislosti si podnik musí uvědomit, že jeho rizika jsou často sdílena nejenom napříč dodavatelsko-odběratelským řetězcem, ale i v rámci celé řady zainteresovaných skupin potažmo celé společnosti. S čímž by mělo souviset i sdílení odměn či výhod, které podstoupení rizika podniku přinese. V tomto kontextu je vhodné zmínit nutnost kalkulovat s tzv. skutečnými náklady, tedy vztaženými k využívání sociálního a environmentálního prostředí, které jde nad rámec klasických podnikových kalkulací.

Pro rozvoj udržitelnosti, ať už v kontextu společenské odpovědnosti podniku, tak i v kontextu vytváření sdílené hodnoty, je klíčový přechod od lineární k cirkulární ekonomice. Kdy se v podnikové praxi jedná o koncept cradle to cradle; posun od neudržitelné podoby společnosti „take-make-waste“ („vzít-vytvořit-vyhodit“) k „take-make-regenerate“ („vzít-vytvořit-obnovit“) neboli „reuse, reduce, recycle“ („opětovně použít-redukovat-recyklovat“). Cradle to cradle představuje neustálý koloběh dvou propojených cyklů v podnikové oblasti související s biosférou ve smyslu rozložení vstupů, tak s technicko-technologickou sférou především v souvislosti s recyklováním. S tím souvisí nutnost předefinování hodnot v podnikání, neboť vzhledem k naší 100% závislosti na přírodním prostředí a tzv. volných statcích, které se stávají vzácnějšími a vzácnějšími, podnik i celá společnost musí předefinovat hodnotu, kterou těmto prvkům připisujeme a podle toho s nimi dále nakládat.

Obrázek 1 Schéma propojení prvky společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty



Zdroj: vlastní zpracování dle Crowley & Ward (2013), Porter & Kramer (2011), International Organization for Standardization (2010)

4 Závěr

Udržitelné směry podnikání, ať už společenská odpovědnost podniku, tak i mladší směr vytváření sdílené hodnoty představují vhodnou cestu pro dlouhodobou prosperitu podniku. Přestože každý je do jisté míry specifický, pro potřeby podnikové praxe je nejvhodnější propojení těchto konceptů na obecné rovině v rámci schématu základních prvků, přičemž podniky si v kontextu svých specifických podmínek zvolí vlastní podobu aplikace těchto přístupů. Cílem příspěvku bylo charakterizovat, a to i v komparaci směr společenské odpovědnosti podniku a vytváření sdílené hodnoty, ale především vytvořit schéma, které představuje propojené prvky těchto konceptů směřujících k udržitelnosti podnikání. Jedná se o několik základních principů, jednak vycházejících z ISO 26000, ale rovněž týkajících se prohloubení pojmu spolupráce, dlouhodobého závazku, pochopení rizika, cradle to cradle, proaktivity, atd. Tyto koncepce nejsou schopny provést změnu „přes noc“, ale podnikové snahy směřující k udržitelnosti, které jsou stále více patrné napříč podnikovým prostředím, představují příslib změny způsobu podnikání v budoucnosti.

Literatura

- Buchholtz, A. K. & Carroll, A. B. (2009). *Business and Society: Ethics and Stakeholder Management*. Kanada: Cengage Learning, 2009. ISBN 978-0-538-46676-9
- Carroll, A. B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of a Definitional Construct. *Business* [online]. 1999, roč. 38, č. 3, s. 268-295. DOI: 10.1177/000765039903800303. Dostupné z: <http://bas.sagepub.com/cgi/doi/10.1177/000765039903800303>
- Carroll, A. B. & Shabana, K. M. (2010). The Business Case for Corporate Social Responsibility: A Review of Concepts, Research and Practice. *International Journal of Management Reviews* [online]. 2010, roč. 12, č. 1, s. 85-105. DOI: 10.1111/j.1468-2370.2009.00275.x. Dostupné z: <http://doi.wiley.com/10.1111/j.1468-2370.2009.00275.x>
- Crowley, H. & Ward, A. (2013). Creating Shared Value. In: *TE Creating Material Change* [online]. 2013 [cit. 2013-10-12]. Dostupné z: <http://farmhub.textileexchange.org/learning-zone/collaborative-learning-series/creating-shared-value>
- Crowther, D. & Aras, G. (2008). *Corporate Social Responsibility*. Holstebro: Ventus Publishing, 2008. ISBN 978-87-7681-415-1
- Crowther, D. & Aras, G. (2010). *Corporate Social Responsibility. Part III: Strategy & Leadership*. Holstebro: Ventus Publishing, 2010. ISBN 978-87-7681-564-6
- Crowther, D. & Shahla, S. (2011). *Corporate Governance and International Business*. Holstebro: Ventus Publishing, 2011. ISBN 978-87-7681-737-4
- European Commission. (2011). *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: A renewed EU strategy 2011-2014 for Corporate Social Responsibility* [online]. Brusel, 2011 [cit. 2013-05-30]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0681:FIN:EN:PDF>
- International Organization for Standardization. (2010). *ISO 26000: Guidance Standard on Social Responsibility* [online]. 2013 [cit. 2013-07-22]. Dostupné z: <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:26000:ed-1:v1:en>
- McWilliams, A. & Siegel, D. (2001). Corporate Social Responsibility: A Theory of the Firm Perspective. *The Academy of Management Review* [online]. 2001, roč. 26, č. 1, s. 117 - 127. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/259398>
- Porter, M. E., Hills, G., Pfitzer, M., Patscheke, S. & Hawkins, E. (2011). Measuring Shared Value: How to Unlock Value by Linking Social and Business Results. *FSG* [online]. 2011, 1 - 20 [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: http://www.fsg.org/Portals/0/Uploads/Documents/PDF/Measuring_Shared_Value.pdf
- Porter, M. E. & Kramer, M. R. (2011). Creating Shared Value: How to reinvent capitalism and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review* [online]. 2011, 1 - 17 [cit. 2013-10-14]. Dostupné z: http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/fellows/N_Lovegrove_Study_Group/Session_1/Michael_Porter_Creating_Shared_Value.pdf
- Reinhardt, F. L., Stavins, R. N. & Vietor, R. H. K. (2008). Corporate Social Responsibility through an Economic Lens. *Harvard Kennedy School: Faculty Research Working Paper Series* [online]. 2008 [cit. 2011-17-11]. Dostupné z: http://www.environment.harvard.edu/docs/faculty_pubs/stavins_corporate.pdf
- Schwartz, M. S. & Carroll, A. B. (2003). Corporate Social Responsibility: A Three-Domain Approach. *JSTORE: Business Ethics Quarterly* [online]. 2003, roč. 13, č. 4, s. 203 - 530. ISSN: 1052-150X. Dostupné z: <http://www.jstor.org/discover/10.2307/3857969?uid=6649632&uid=3737856&uid=2&uid=14247536&uid=3&uid=67&uid=6649552&uid=62&sid=21102219664441>
- Urip, S. (2010). *CSR strategies: Corporate Social Responsibility for a Competitive Edge in Emerging Markets*. Chichester: John Wiley & Sons, 2010. ISBN 978-0-47082520-4.
- Visser, W. (2012). *The Age of Responsibility: CSR 2.0 and the New DNA of Business*. Chichester: John Wiley & Sons, 2012. ISBN 978-0-470-68857-1

Corporate Social Responsibility & Creating Shared Value

Pavína Dalíková

Abstract: *Business development goes hand in hand with development of society. However, business prosperity is widely perceived as at the expenses of society. New millennium brought a lot of concepts, which combine business success with support of society under auspices of sustainability, which allows satisfaction of current society needs without prevention of this privilege for future generations. Corporate social responsibility is already strongly supported worldwide. Relatively new concept is creating shared value, which perceives sustainability in solving social issues as business opportunities. The aim of this paper is to describe chosen sustainable directions of strategic management; corporate social responsibility and creating shared value, theirs comparison in point of view of basic characteristics, application in business practice and on this basis creation scheme of core attributes and relations of these concepts for application in business practice. Despite some differences, it is important to perceive these concepts of corporate social responsibility and creating shared value in terms of their common characteristics that can bring long-term prosperity to business as it is summarized in the scheme presented in this paper.*

Key words: Corporate Social Responsibility · Creating Shared Value

JEL Classification: A13 · M14

Řízení lidských zdrojů a komunikace uvnitř podniku

Vlasta Doležalová

Abstrakt: Řízení lidských zdrojů je pro podniky zásadní, s tím souvisí i vnitropodniková komunikace a poskytování informací zaměstnancům. Cílem tohoto příspěvku je analýza personálního systému zaměřený na oblasti vztahu nadřízeného a podřízeného, komunikace mezi nadřízeným a podřízeným a poskytování informací nadřízeného podřízenému z pohledu podřízených. Data byla získána pomocí dotazníkového šetření zaměstnanců podniků z Jihočeského kraje, které se uskutečnilo v průběhu roku 2012. Příspěvek je založen na datech za pomoci grantového projektu GAJU 039/2013/S s názvem: Management lidských zdrojů malých a středních podniků.

Klíčová slova: řízení lidských zdrojů · komunikace · nadřízený a podřízený

JEL Classification: D83 · O15

1 Úvod

Řízení lidských zdrojů lze definovat dle Armstronga (2006) jako strategický a logicky promyšlený přístup k řízení nejcennějšího statku organizace, jsou to v ní pracující lidé, kteří jako jednotlivci i jako kolektivy přispívají k dosažení jejich cílů. Podle Grahama a Benneta (1992) účelem řízení lidských zdrojů je zajistit, aby zaměstnanci organizace (tzn. její lidské zdroje) byli využíváni takovým způsobem, aby zaměstnavatel dosáhl největšího možného užítku z jejich schopností – lidského potenciálu a zaměstnanci získali materiální i psychologickou odměnu za svou práci. Koncepce řízení lidských zdrojů je nejčastěji předkládána jako rozvoj směrem ke strategickému řízení lidských zdrojů (strategic HRM) (Armstrong a Baron, 2002), k mezinárodním a interkulturálním aspektům řízení organizací (international management, intercultural management) a mezinárodnímu řízení lidských zdrojů (crosscultural management (Brewster, Sparrow a Vernon, 2007).

Řízení lidských zdrojů je úzce spojeno s komunikací. Způsob komunikace v rámci podniku je důležitým prvkem firemní kultury, protože komunikace je pojátkem mezi všemi podnikovými činnostmi (Janda, 2004). Správná informovanost zaměstnanců má vliv na motivaci, ochotu zapojovat se do procesů, loajalitu a sociální klima v podniku (Dytrt at al., 2006). Brooks (2003) uvádí, že veškerá komunikace v organizace jde přes její srdce, což je vedení. Dovednost komunikace je jedna ze základních dovedností vedoucího. Dále uvádí, že základním komunikačním nástrojem vedoucího je jeho charisma a forma sdělování informací je výsledkem a součástí podnikové strategie.

Má-li být dosaženo úspěchu, je v jakékoliv firmě potřeba opravdová komunikace založená na každodenní informovanosti (Martin, 2007). Pokud chce podnik zlepšit komunikaci uvnitř podniku, musí se rozvíjet z důvodu lepšího výkonu a efektivitu organizace (Cejhamr a Dědina, 2010).

2 Materiál a metodika

Primární data byla získána pomocí dotazníkového šetření od 107 zaměstnanců podniků z Jihočeského kraje. Dotazníkové šetření, které se uskutečnilo v průběhu roku 2012, bylo zaměřeno na konkurenceschopnost podniků a dobré jméno podniku z pohledu zaměstnanců. Dotazník byl rozdělen kromě základní charakteristiky podniku na oblasti: informovanost zaměstnanců od vedení, hodnocení pracovního klima a komunikace, klady a zápory přímého nadřízeného, pozice životního cyklu podniku, hodnocení úrovně podnikových procesů, výrobků a služeb, hodnocení strategie organizace a postavení v konkurenčním prostředí a na konec společenská zodpovědnost.

Pro přehlednost informací je příspěvek nejprve zaměřen na oblasti charakteristiky podniků, které byly získány od dotazovaných zaměstnanců. První část dotazníku sleduje rozdělení vzorku dle právní formy podnikání, následuje rozdělení dle geografické působnosti podnikatelských subjektů a zahraniční účasti těchto podniků, dále rozdělení dle počtu zaměstnanců podnikatelských subjektů.

Druhá část příspěvku se zabývá otázkou informovanosti zaměstnanců o plánech a změnách podnikatelských subjektů, kde respondenti zodpovídali otázky v oblasti včasné informovanosti zaměřené na budoucí strategie a plány podniku, informovanost o hospodářských výsledcích, informace týkající se personálních změn, informace o dalším působení v podniku a zjištění otázky, zda v podnicích figurují odborové organizace.

Třetí část příspěvku poukazuje na spokojenost zaměstnanců v organizaci v rámci pracovního klimatu a komunikace mezi nadřízeným a podřízeným. Tato část příspěvku je rozšířena o vlastní názor podřízených, zda si váží svého nadřízeného.

Čtvrtou a zároveň poslední část příspěvku se zabývá otázkou přispění ke zlepšení chodu organizace pomocí přímých nadřízených z pohledu jejich podřízených. Zaměstnanci hodnotili 10 otázek v oblasti vedení nadřízených, zaměřené například na organizaci práce, hodnocení pracovníků, komunikace s podřízenými, vztahy mezi podřízeným a nadřízeným, a profesionalita nadřízených pracovníků.

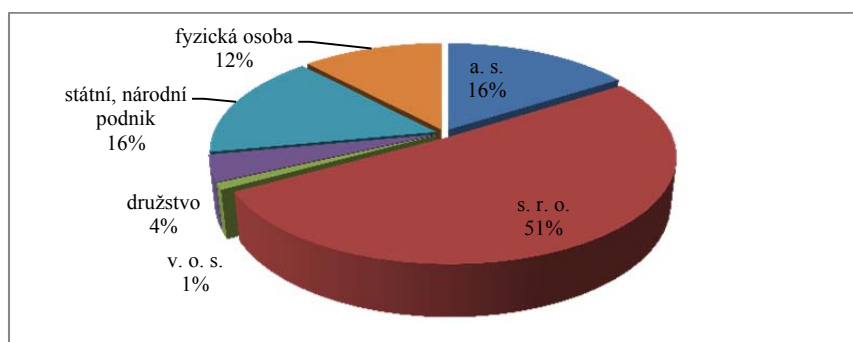
3 Výsledky

Dotazníkového šetření se zúčastnilo 107 zaměstnanců podniků z Jihočeského kraje. Z tohoto vzorku bylo 7 dotazníků nezařazeno z důvodu nesprávnosti vyplnění dotazníku.

3.1 Základní charakteristika podniků

Vybraných 100 zaměstnanců sdělilo, že jsou zaměstnaní v akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným, veřejné obchodní společnosti, družstvu, národním podniku nebo jsou fyzickou osobou zaregistrovaní jako podnikatelé. Konkrétní rozdělení je zobrazeno na obrázku 1, kde je vidět nejčastější zastoupení 51 zaměstnanců ze společnosti s ručením omezeným.

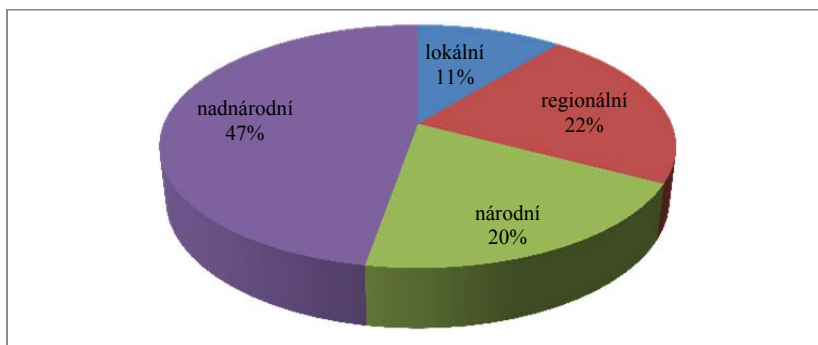
Obrázek 1 Rozdělení vzorku dle podnikatelských subjektů



Zdroj: vlastní zpracování

Zaměstnanci uvedli, že podnikatelské subjekty příp. podnikatelé podnikají ze 43 % se zahraniční účastí. Geografická působnost podnikatelských subjektů, rozdělená na oblasti lokální, regionální, národní a nadnárodní, zobrazena na obrázku 2, naznačuje největší zastoupení v nadnárodní působnosti podnikatelských subjektů Jihočeského kraje, což znamená, že necelá polovina podnikatelských subjektů nabízí své výrobky a služby nejen v České republice, ale i za jejími hranicemi. Regionální a národní působnost se nachází na podobné úrovni, konkrétně necelá čtvrtina (24 %) vzorku působí na úrovni regionu a necelá čtvrtina vzorku (22 %) na celorepublikové úrovni. Podnikatelské subjekty s lokální působností zastupují pouze osminu (12 %) celého vzorku respondentů.

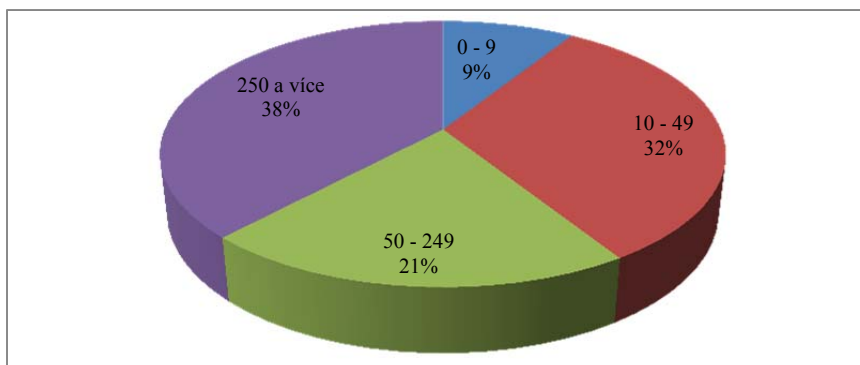
Obrázek 2 Rozdělení vzorku dle geografické působnosti podnikatelských subjektů



Zdroj: vlastní zpracování

Zaměstnanci dále v dotazníkovém šetření uváděli velikost podniku dle počtu zaměstnanců. Z obrázku 3 je zřejmé, že 38 % tázaných je zaměstnáno ve velkém podniku (dle rozdělení EU), 53 % dotazovaných pracuje v malých a středních podnicích a zbylých 9 % dotazovaných je zaměstnaných v mikropodnicích.

Obrázek 3 Rozdělení vzorku dle počtu zaměstnanců podnikatelských subjektů

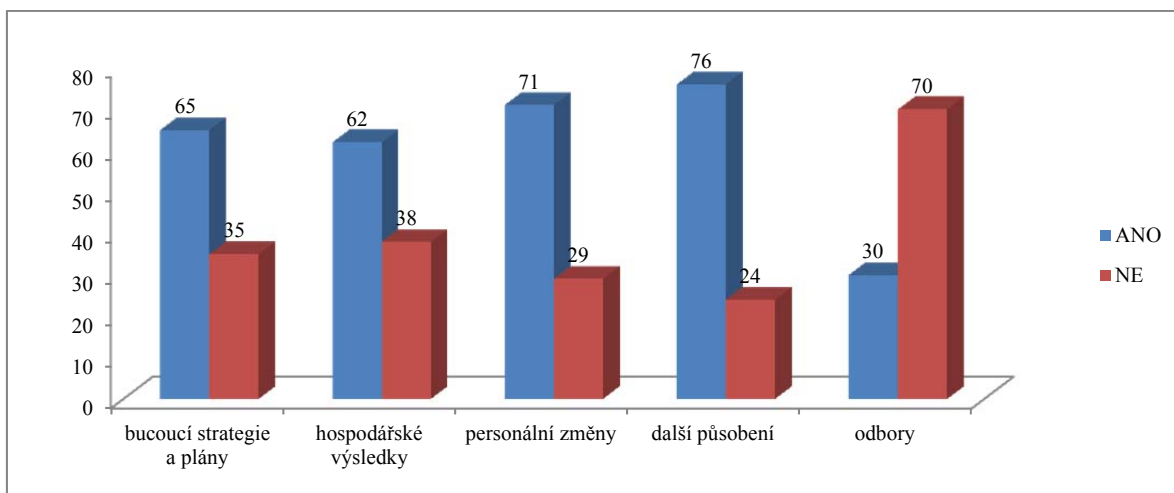


Zdroj: vlastní zpracování

3.2 Informovanost zaměstnanců o plánech a změnách v podniku

Další oblastí dotazníku je zaměření na informovanost zaměstnanců o plánech a změnách v podniku. Z obrázku 4 je zřejmé, že nejvíce zaměstnanců je informovaná v oblasti další působnosti daného zaměstnance v podniku, ale přesto 24 % o svém budoucím působení v podnikatelském subjektu informaci nedostává. O oblasti personálních změn jsou zaměstnanci včas informováni ze 71 %. Dále budoucí strategie a plány a z časového hlediska zpětně hospodářské výsledky podnikatelského subjektu je informovaná necelé dvě třetiny zaměstnanců a jedna třetina zaměstnanců nezná hospodaření podniku a zároveň rovněž nezná budoucí strategie, plány a záměry podniku, ve kterém působí.

Obrázek 4 Informovanost zaměstnanců o budoucnosti a změnách podnikatelských subjektů

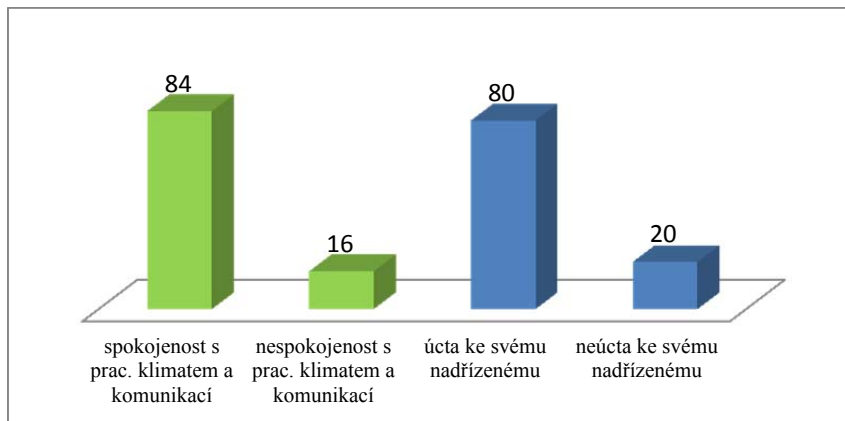


Zdroj: vlastní zpracování

3.3 Spokojenost s prostředím podniku a úcta podřízeného ke svému nadřízenému

Další oblast dotazníku je zaměřena na názory dotazovaných zaměstnanců v oblasti spokojenosti s pracovním klimatem či podmínkami na pracovišti a komunikačními dovednostmi aplikované v řízení. Jedna z následujících otázek se dotýká osobního názoru úcty a neúcty ke svému nadřízenému. Dotazovaní odpovídali na otázku, zda si váží či neváží svého nadřízeného.

Obrázek 5 Spokojenost s prostředím podniku a úcta podřízeného ke svému nadřízenému



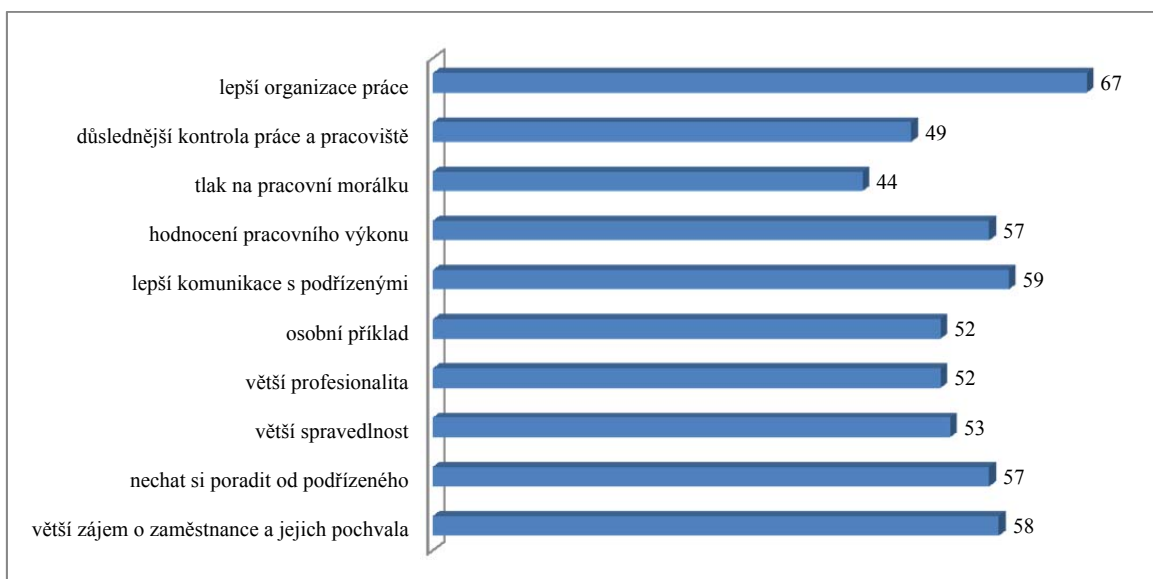
Zdroj: vlastní zpracování

Z obrázku 5 vyplývá, že 84 % zaměstnanců je spokojeno s pracovním klimatem a komunikací mezi nadřízeným a podřízeným. Přestože výsledky obrázku 4 naznačují, že třetina zaměstnanců není informována o změnách probíhající v podniku, tak pouze 16 % dotazovaných je s neinformovaností nespokojena. Zajímavým faktem je, že pětina dotazovaných zaměstnanců si neváží svého nadřízeného. Tato neúcta k nadřízenému může být způsobena více faktory, ať už zaměřené na komunikaci, spolehlivost či časovou vytížeností nadřízených, kdy mají nedostatek času se věnovat a informovat své podřízené.

3.4 Přispění ke zlepšení chodu podniku nadřízeným z pohledu podřízených

Následující oblast dotazníkového šetření zaměstnanců podnikatelských subjektů se zabývá možností zlepšení chodu podniku přímého nadřízeného. V této části zaměstnanci uváděli dle bodové stupnice, zda může jejich přímý nadřízený pomoci k zlepšení chodu podniku. Bodová stupnice byla v rozmezí od 0 do 10, kdy 10 znamenalo největší možné přispění v chodu podniku a 0 znamenal opak – nejmenší možné zlepšení chodu organizace. Zaměstnanci měli na výběr ohodnotit deset možností zlepšení chodu společnosti viz. obrázek 6. Výsledky byly převedeny na %, kde 100 % znamená největší možné přispění k chodu podniku a 0 % naznačuje ideální stav v podniku, to znamená, že nadřízený nemusí danou oblast řídit efektivněji pro lepší chod podniku.

Obrázek 6 Přispění ke zlepšení chodu podnikatelského subjektu přímým nadřízeným z pohledu jejich podřízených



Zdroj: vlastní zpracování

Dle výsledků z obrázku 6 dotazovaní zaměstnanci uvedli nedostatky v oblasti organizace práce, kde uvádějí, že nadřízení mohou ze 67 % zlepšit fungování organizace práce, dalším zajímavým výsledkem je, že z 59 % by mohli zlepšit komunikaci s podřízenými, ale v porovnání s obrázkem 4 zde nastávají nesrovnalosti, protože dvě třetiny zaměstnanců byli spokojeni s komunikací a informovaností svých nadřízených. Rovněž větší zájem o zaměstnance a jejich pochvalu poukazuje 58 % na zlepšení situace. Vysoké hodnoty nastaly také u hodnocení pracovního výkonu a oblast, kdy by si nadřízení nechali poradit od svého podřízeného.

4 Závěr

Pomocí dotazníkového šetření od 107 zaměstnanců mohlo být použito 100 dotazníků (93, %) z důvodu správnosti vyplnění, kde většinově zastoupení (51 %) tvořili zaměstnanci společností s ručením omezeným a společnosti s nadnárodní geografickou působností. Co se týká velikosti těchto podniků, největší zastoupení (59 %) tvořili zaměstnanci malých a středních podniků.

Dvě třetiny dotazovaných zaměstnanců uvedlo, že jsou svými nadřízenými informováni o budoucích změnách podnikatelského subjektu, ať už se tyto informace týkají budoucí strategie, hospodářské výsledky, personální změny a další působení dotazované zaměstnance v podniku. Celá jedna třetina dotazovaných zaměstnanců žádné informace o budoucích změnách v podniku nedostává, což může být způsobeno nedostatečnou komunikací v podniku. Tato neinformovanost by měla být nadřízenými napravena a to z důvodu §276 Zákoníku práce s názvem Právo zaměstnanců na informace a projednání, který uvádí, že zaměstnanci musí být informováni o budoucím chodu podniku. Přesto, že třetina je neinformovaná o dění a budoucích krocích podniku, pouze 16 % dotazovaných je nespokojená se situací v podniku a 20 % si neváží svého nadřízeného.

Co se týká oblasti zlepšení chodu podniků nadřízenými z pohledu podřízených, zde zaměstnanci uvedli největší míru možnosti změny v oblasti lepší organizace práce, proto bylo navrženo zvýšení funkčnosti organizace práce a to z důvodu zvýšení produktivity práce a zabezpečení efektivního využívání pracovních sil.

Zajímavým zjištěním je oblast komunikace, a to proto, že zaměstnanci jsou spokojeni s komunikací v oblasti změn, poté uvedli, že jsou z 84 % spokojeni s pracovním klimatem a komunikací. Na druhou stranu zaměstnanci uvedli jako oblast s druhou nejvyšší hodnotou, kterou může nadřízený zlepšit, právě oblast komunikace s podřízenými, jež by mohla být lepší z 59 % dle hodnocení v dotazníkovém šetření, z toho vyplývá nekorespondence tvrzení v oblasti komunikace. Tato informace není pro podnikatelské subjekty příznivá, protože k základním dovednostem nadřízeného (manažera) patří kromě jiného efektivně vést rozhovory s lidmi, které řídí. Bohužel v současné době se komunikace s podřízenými podceňuje, proto se komunikaci jako takové v podnicích věnuje malá pozornost. Možným návrhem jsou vzdělávací kurzy pro manažery zaměřené na oblast komunikační dovednosti aplikované v řízení.

Dalším zajímavostí je fakt, že z 58 % by nadřízení měli mít větší zájem o zaměstnance a chválit je a následuje výsledek, kdy z 57% by si mohli nadřízení nechat poradit od svých podřízených a hodnotit pracovní výkon svých podřízených. Zde opět dochází k odlišnostem, protože jak již bylo výše zmíněno, 84 % zaměstnanců je spokojených s podmínkami a komunikací se svým podřízeným a přesto, že by si svých podřízených měli nadřízení více všimnout, tak 80 % dotázaných zaměstnanců si svých nadřízených váží. Nespokojenost s malým zájmem o zaměstnance může být způsobena opět komunikačními schopnostmi nebo časovou omezeností, v tomto případě byl navržen opět vzdělávací kurz pro manažery zaměřený na oblast komunikačních dovedností a vzdělávací kurz v oblasti time managementu.

Poděkování

Príspevek vychází z grantového projektu GAJU 039/2013/S s názvem: Management lidských zdrojů malých a středních podniků.

Literatura

- Armstrong, M. (2006) *A Handbook of Personnel Management Practice*. 10th London: Kogan Page Ltd. ISBN 0-74-944631-5
- Armstrong, M. & A. Baron. *Strategic HRM. The key to improved business performance*. London: CIPD, 2002. ISBN 0-85-292923-4
- Brewster, Ch. & P. Sparrow & G. Vernon. (2007) *International Human Resource Management*. 2nd edit., London: CIPD. ISBN 1-84-398159-9
- Brooks, I. (2003) *Firemní kultura: jedinci, skupiny, organizace a jejich chování*. Brno: Computer Press. ISBN 80-7226-763-9
- Cejthamr, V. & J. Dědina. (2010) *Management a organizační chování*. 2 vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3348-7
- Dytrt, Z. et al. (2006). *Etika v podnikatelském prostředí*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, a. s. ISBN 80-247-1589-9
- Graham, H. T. & R BENNETT. (1992) *Human Resources Management*. 7th edition. London: Pitman Publishing. ISBN 0-27-363401-1
- Janda, P. (2004) *Vnitrofiremní komunikace*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0781-0
- Martin, D. (2007) *Personalistika od A do Z (výkladový slovník důležitých pojmů: příklady z praxe)*. 1. vyd. Brno: Computer Press, ISBN 978-80-251-1496-4

Human Resource Management and Communication within a Company

Vlasta Doležalová

Abstract: *Human resource management is essential for business, this is related to also communication inside the company and provision of information to the employees. The aim of this paper is to analyze human resource system focusing on areas of relationship between senior and subordinate, communication between senior and subordinate and providing information from senior to subordinate from the perspective of subordinates. Data was collected through questionnaire survey of employees of enterprises from South Bohemia during the year 2012. The paper is based on data from research grant project GAJU 039/2013/S called: Human resources management of small and medium-sized enterprises.*

Key words: human resource management · communication · senior and subordinate

JEL Classification: D83 · O15

Possibilities to reduce audit risk using the CFEBT model to identify creative accounting and fraud in term of Czech accounting standards

Zita Drábková

Abstract: *The Explanatory power of financial statements is a fair and true view of reality. Accounting remains the main source of information about the company for most users of financial statements. The article deals with possibilities of the application of a selected identification model of creative accounting in order to reduce audit risk. The urgency of the issues of distortion of the true and fair view of accounting is manifested by both the consequences of frauds of big dimensions, and the frequency of activities of distortion of the data distributed to several areas in the major part of relatively small firms.*

Our hither to research has verified the hypothesis of risk identification of manipulated financial statements by an analysed case study for 5 accounting periods by the CFEBT model in the context of Czech accounting standards. The following contribution analyses and evaluates certain aspects of identification of manipulated financial statements by integrating the basic methods of creative accounting and fraud into the CFEBT identification model. The CFEBT model was designed mainly with the view of reducing the auditor risk and users' risk of manipulated financial statements in term of Czech accounting standards.

Key words: Creative accounting · Czech accounting standards · Detection of financial statements manipulation

JEL Classification: M41 · M42 · G 32

1 Introduction

The explanatory power of accounting information represents the key issue for deciding carried out by users of financial statements. A whole range of economic indicators is available to the users of financial statements to measure the firm productivity. When the accounting statements (and used / applied methods) are manipulated, economic indicators may yield clearly different results. Users of financial statements should have the possibility to assess the risk of manipulation of accounting statements in time and any potential risks of accounting fraud. At the same time, they should have at their disposal the details of explanatory power of accounting statements as defined according to Czech accounting standards.

Users of financial statements should apply methods which can support any suspicion of manipulation with the statements and potential fraudulent conduct. As the pressure from various entities for "adjustment" of data increases, one needs to define new procedures to identify this adjustment over and over again. Addressing these issues, one should provide new information and methods in this sphere and suggest new solutions.

2 Methods

National research studies around the world (Amat, Blake, 2006), (Brennan, McGrath, 2007) and (Jones, 2010) show that there is a growing pressure in enforcing transparency and business ethics, which is true not only for publicly traded companies, but also for example the misuse of subsidies by prominent entities, substantiation in accounting. Demands are namely imposed on administrative bodies whose responsibility is to guarantee the development of corporate culture and to promote shared values inside the company.

These issues have been addressed by a number of prominent authors. However, this has been done much less often than, for example, as regards creative management related to the explanatory power of accounting statements. Kovaničová has been concerned with the purpose and explanatory power of accounting statements for more than 10 years. She

maintains, among other things, that while processing data in the accounting statements, one should think about the difficulties of processing and transfer of such data to financial statements (Kovanicová, 2004). When processing accounting data, one may encounter their purpose-directed manipulation in many different forms of creative accounting. Krupová describes the sphere of creative accounting and its influence on accounting statements in her book published in 2001, claiming that reasons for that are mainly based on different interests of respective owners and managers.

Managers often try to “adjust” the amount of the reported profit in which they are financially involved, either towards the maximum or to extend their loss, and thus reach a higher profit in the following accounting periods. A bad management attempts to postpone the firm bankruptcy by distorting the real profit. Another possible reason is investors' pressure or concealing a financial risk of the respective company, an effort to be awarded subsidies or loans or an effort to reduce the tax liability (for more information see Krupová, 200; Kovanicová, 2004). You can also find more information in publications available on the Internet (Ernst&Young, 2010; PriceWaterhouseCoopers, 2010) or other publications (Jones, 2010; Mulford, 2002, 2005), (Murphy, 2011) or (Schilit, 2002) and (Čaník, Řezbová, 2006).

Under Czech accounting legislation, the accounting entity is regulated by Act No.563/1991 Coll., on Accountancy, regulations implementing the said Act and Czech accounting standards. Among international regulating standards at least three examples should be mentioned, including: the Sarbanes-Oxley Act (Dodwell, 2008) passed in the USA in 2002, the Data Protection Act passed by the European Union in 1998, and Basel Capital Accord passed in 2006. These standards make firm managers responsible for the accuracy of corporate financial statements and their purpose is to improve the management of risks and assets.

In our research, we solved the issue of consequences of rigged accounting statements in the evaluation of financial health of a company and explanatory power of accounting statements. These issues are supported by a case study of creative accounting practices (windows dressing and off balance sheet financing methods) of two different ways of manipulation of accounting statements followed by different results of evaluation of financial health of the respective company. In addition, our objective was to set limits of manipulation of accounting statements based on the provisions of the Act on Accountancy and the Criminal Code in three stages of manipulation of accounting statements. Suggested sanctions have been consulted with auditors, tax advisors, and an employee of the audit division of the Revenue Office. This case study included specific techniques of creative accounting. The individual accounting transactions were divided into three proposed levels of financial statement manipulation.

Furthermore, we addressed the issue of how to identify rigged accounting statements or whether it is possible to recognize rigged accounting statements. The answer to this question would make work much easier for users of financial statements, but especially for auditors, who are independent professionals whose task is to increase the confidence of users of financial statements.

We laid down the hypothesis that there is a close relationship between the profit and loss account and the increase in cash flow in the period of 5 years, or that their total figures in the period of 5 years are more or less the same. In our opinion, the above-mentioned approach may serve as one of the tests performed by external auditors when they verify the true and fair view of an accounting entity, and also when applying International Standard on Auditing 240, specifying the auditor's responsibilities relating to fraud in an audit of financial statements of an accounting entity, help to significantly reduce the audit risk.

Subsequently, the Beneish model was proposed as a convenient model for identifying risks of manipulation of financial statements. The CFEBT model was analyzed and verified in comparison with the results of the Beneish Model in the case study of an accounting unit and financial statements based on Czech accounting standards.

The case study was prepared on the financial statements of entities and case studies respecting a true and fair view of the Czech accounting standards as defined in 5-year accounting periods, compared with intentionally manipulated financial statements of the entity, also in the five-year accounting period. The CFEBT model showed comparable results of risk manipulated financial statements based on Czech accounting standards. The CFEBT model was created for financial conditions by Professor Daniel Beneish Messod at Indiana University in Bloomington, USA (Beneish, 2001).

This paper analyses some aspects of the basic methods of creative accounting and fraud in relation to results of designed the CFEBT model identifying manipulation financial statements.

The CFEBT model is defined as follows:

$$CFEBT = \sum_{t=1}^5 \left| \frac{\Delta CF_t - EBT_t}{EBT_t} \right| \quad (1)$$

$$\text{If } CFEBT \geq \text{materiality} \quad (2)$$

There is a high risk of breaching a true and fair view of the accounts.

Materiality, significance ranges between 5 and 10%, taking into account individual circumstances of the entity, as it did during the audit of financial statements by an external auditor. Materiality of 5% is considered in this paper.

3 Research results

Our paper is concerned with the query “how manipulated financial statements may be identified, or, as the case may be, is it possible to recognize manipulated financial statements.

3.1 The CFEBT model

The identification model CFEBT was based on the hypothesis maintaining that there is a close relation between the accounting economic result and cash-flow accrual in the period of five years.

Results of data analysed in the CFEBT model revealed that if an accounting unit adheres to a true and fair representation of its accounting in the context of Czech accounting standards, then it is not identified as creative (fraudulent) accounting. This paper, in the aggregate of accounting economic results and aggregate of cash-flow accruals for five years, should not deviate from the determined limit of significance level for the given accounting unit (5 to 10%). The materiality (significance) ranges between 5 and 10%, taking into account the individual circumstances of the entity, as it did during the audit of financial statements by an external auditor. There is considered materiality of 5% in this paper.

3.2 The case study of manipulated financial statements

The case study for option of manipulated financial statements (using windows dressing, fraud reporting) represented the financial statements maximizing turnover and assets). There was identified a high risk of manipulated financial statements in terms of Czech accounting regulations in the CFEBT model i.e. CFEBT exceeded the value of materiality.

The case study was designed an option of maximizing a fair and true view of accounting. Data was obtained in the CFEBT model. It showed that the result of CFEBT did not amount the value of materiality, i.e. there was a low probability manipulation of financial statements in terms of Czech accounting regulations. Afterwards, results of the case study were confirmed the M-score of Beneish Model in terms of Czech accounting regulations.

When further analysing aspects that influence a positive result of identification of manipulated financial statement, it is imperative to consider impacts of basic methods of creative accounting and fraud, which distort a true and fair view of accounting during accounting periods in terms of Czech accounting regulations.

Table 1 Methods of manipulation financial statements in relation to identification at the CFEBT model in terms of Czech accounting regulations

Strategies in five accounting periods	\sum EBT	\sum CF	CFEB T (%)
<i>Increase income:</i> premature sales recognition, increase interest receivable, include non-operating profits, treat loans as sales, swaps	1838 3	1507 3	18
<i>Decrease expenses:</i>	1838	1507	18

use provision accounting, reduce tax, Big bath, one-year write-offs, decrease expenses and increase assets, increase closing inventory, capitalise expenses, lengthen depreciation lives, be generous with bad debts	3	3	
<i>Increase assets:</i> enhance goodwill, enhance brands and other intangibles, rvalue fixed assets, mark-to-market	1103 0	1507 3	37
<i>Decrease liabilities:</i> off-balance sheet financing, reclassifying debt as ekvity	1470 6	1507 3	2
<i>Increase operating cash flow:</i> maximise operating cash inflows, minimise operating cash outflows	1470 6	1884 1	28

Source: Jones (2011), own processing

Table 1 shows the main impacts of using methods of manipulation financial statements on the sum of profit/loss and an increase in cash flow in a five-year period. Further, the paper submits options of how to identify manipulated financial statements via the CFEBT model in terms of Czech accounting regulations.

It is necessary to consider impacts of basic methods of creative accounting and fraud, which distort a true and fair view of accounting during the accounting periods in terms of Czech accounting regulations, in relation to analysis of aspects that influence a positive results of identification of manipulated financial statements:

- Increase income: Individual accounting transactions leading up to an artificial increase in profit through recognition of revenue without the subsequent inflows of economic benefits do not reflect in an increase in cash flow. The CFEBT model identifies the manipulation of financial statements above the level of significance (materiality) in the following increase income strategy. The case study of the CFEBT model reports the value of 18%, or, as the case may be, a significantly higher value than the standard value of materiality. Following this strategy the CFEBT model identifies manipulated financial statements reliably for 5 accounting periods.
- Decrease expenses: If accounting entity pursues a strategy to reduce decrease expenses, the CFEBT model shows value of 18%, significantly a higher value than the standard value of materiality. The CFEBT model identifies reliably manipulated financial statements following this strategy for 5 accounting periods.
- Increase assets: Accounting entities that follow this strategy artificially increase the value of assets which are amortized in the form of depreciation. The depreciation then reduces the profit up to 100% of the artificially increased value of assets in the course of accounting periods. In this case, the CFEBT model has a value of 37%. Yet again, the CFEBT model identifies manipulated financial statements significantly.
- Decrease liabilities: A further method of creative accounting is changing the structure of liabilities, reclassifying a debt into equity often in the form of off-balance sheet financing techniques. These techniques are very difficult to detect for internal and external auditors, and for other users of financial statements too. The CFEBT model identifies manipulated financial statements in this case. Here, the CFEBT model has a value of 2%. In this case, it can be recommended to increase audit risk for auditors, respectively to reduce the materiality of some other detailed tests in relation to International Auditing Standard ISA 240.
- Increase operating cash flow: When accounting entities maximise operating cash inflows or minimise operating cash outflows, for example, in order to classify every inflow as operating cash flows or as many as possible of their outflows to classify as investing and financing outflows. Here the model CFEBT identifies significantly manipulated financial statements above the limit of materiality, or, as the case may be, it has a value of 28%.

4 Conclusions

Should we proceed from the perspective of professional scepticism in relation to the assessment of creative accounting, we will assume that accounting of each entity has used manipulated creative practices to some extent. This means that such terms as "correct", "impeccable", "unambiguous" - and similar - accounting, and accordingly, elements derived from this accounting, should be treated as relative. It is untrue that to apply methods of creative accounting is always wrong, at least, this is what most opinions and findings earned from practice demonstrate. The intention and scope of the use of creative accounting is appropriate for the given difficult and diverse nature of business transactions.

We believe that the suggested model CFEBT may be used by auditors for testing financial statements as a detailed test on the basis of which a risk of an accounting fraud may be identified, and moreover, it may be applied by all users of financial statements who are to consider the issue of reliability of financial statements submitted to them.

References

- Amat, O., Blake, J. (2006). *The ethics of creative accounting*. 2006 [cit. 2010-05-15]. Cited from <http://econpapers.repec.org/paper/upfupfgen/349.htm>
- Beneish, M. D. (2001). Earnings management: a perspective. *Managerial Finance*, 27 12: 3– 17. ISSN 1743-9132.
- Brennan, N., McGrath, M., 2007: Financial Statement Fraud .Some Lessons From US and European Case Studies. *Australian Accounting Review*, 17, 42: 49–61. ISSN 1835-2561.2007.
- Dodwell, W. (2008). Six Years of the Sarbanes-Oxley Act: „Are We Better Off?“. *The CPA Journal*, 12, 8: 38–43. ISSN 1539-5219.
- Drábková, Z., Kouřilová, J. (2009). *Kreativní účetnictví ve vazbě na účetní podvody*. České Budějovice: Jihočeská univerzita, Ekonomická fakulta, 2009.
- Ernst&Young (2012). *Zpráva o boji s podvody*. [cit. 2012-03-15]. Cited from <http://www.ey.com/CZ/cs/Newsroom/News-releases/Podvody--realisticka-reseni-realnych-rizik>
- Griffiths, I. (1995). *New Creative Accounting: How to Make Your Profits What You Want Them to Be*. Palgrave MacMillan, 1995. ISBN 0333628659.
- Jones, M. (2010). *Creative accounting, Fraud and International accounting scandals*. UK: John Wiley and Sons Ltd., 566 s. ISBN 9780470057650.
- Koen, V. and P. Van Den Noord (2005). Fiscal Gimmicky In Evrope: One-Off Measures And Creative Accounting. *OECD Economics Department Working Papers*. [cit 2012-03-15]. Cited from <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5lgsjhvj757f.pdf?expires=1380209583&id=id&accname=guest&checksum=1C0419B26BEDC7CDF7916B12BEE5AC91>
- Kovanicová, D. (2004). *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. Praha: BOVA POLYGON, 284 s. ISBN 80-7273-095-9.
- Krupová, L. (2001). *Kreativní účetnictví. Zneužívání účetnictví, možnosti a meze*. Praha: Komora auditorů ČR, 64 s. ISBN 80-902855-2-X.
- Mulford, Ch., Comiskey, E. (2002). *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*. UK: Wiley, 395 s. ISBN-10 0-471-77073-6.
- Mulford, Ch., Comiskey, E. (2005). *Creative Cash Flow Reporting: Uncovering Sustainable Financial Performance*. UK: Wiley, 414 s. ISBN 0-471-46918-1.
- Murphy, A. G. (2011). *Foreign corrupt practices act*. UK: Wiley, 272 s. ISBN 978-0-470-91800-5.
- Naser, K., Pendlebury, M. (1992). *A note on the use of creative accounting*. *The British Accounting Review*, 24, 2: 111–118. ISSN 0890-8389.
- Price Waterhouse Coopers (2009). *Celosvětový průzkum hospodářské kriminality 2009* [on-line]. 2010 [cit. 15.8.2012]. Cited from <http://www.pwc.com/cz/cs/hospodarska-kriminalita/hlavni-zjisteni-global.jhtml>

Podniková kultura v malých a středních podnicích

Marie Duspivová, Růžena Krninská

Abstrakt: Každý podnik má svou vlastní a specifickou kulturu. Pokud je podniková kultura vhodně nastavena, má pozitivní vliv nejen na zaměstnance podniku, ale i na lokální a globální prostředí podniku, přičemž přispívá ke zvýšení efektivnosti, konkurenceschopnosti a prosperity podniku. Z těchto důvodů se podniková kultura stává významným trendem fungování v dnešní globální společnosti.

Příspěvek vznikl za podpory projektu Grantové agentury Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích GAJU 039/2013/S „Management lidských zdrojů v malých a středních podnicích“, přičemž bude vycházet z dat získaných z jeho předvýzkumu a ze spolupráce se studenty.

Tento příspěvek se zabývá vybranými aspekty podnikové kultury v malých a středních podnicích Jihočeského kraje. Cílem příspěvku je identifikace, analýza a hodnocení vybraných dimenzí podnikové kultury v malých a středních podnicích v rámci vymezeného regionu a přiblížení jejich významu pro řízení malých a středních podniků.

Klíčová slova: Podniková kultura · Řízení lidských zdrojů · Malé a střední podniky

JEL Classification: M14

1 Úvod

Závěr dvacátého století lze spojovat s etapou končícího paradigmatu pozitivisticko-vědeckého, který dospěl z hlediska ekonomického k vrcholům „industriálního“ světa. Začíná se rodit paradigma nového světa „postindustriálního“, kde zřejmě základem ekonomiky nebude půda, peníze ani suroviny, ale intelektuální kapitál (Holátová & Krninská, 2012). Gibson (2000) hovoří o tom, že svět vstupuje do „nové ekonomiky“ – „ekonomiky znalostí“ – spojené s využíváním lidského i intelektuálního kapitálu, jež akcentuje schopnost uvést do nových souvislostí znalosti, vědomosti a dovednosti jako hybné síly změn, inovací a konkurenceschopnosti.

Armstrong (2010) uvádí, že v procesu globalizace vzrůstá význam tvůrčího lidského potenciálu a rozvoje „lidského kapitálu“. Rozvoj celkového lidského potenciálu s jeho znalostmi a schopnostmi klade důraz na jejich tvůrčí způsob použití, tolik potřebný k řešení diskontinuitních změn, které přináší globalizující se svět třetího tisíciletí.

Podniková kultura a její řízení se v dnešní společnosti stává světovým trendem, který pomáhá udržet konkurenceschopnost nejen na místním trhu, ale v rámci globálního prostředí. Žádoucí podniková kultura je rozhodujícím činitelem úspěšného rozvoje podniku a podle Krninské (2002) pro budoucí znalostní společnost bude podniková kultura základním prvkem moderního managementu doplňujícím prvky kontroly a motivujícím své zaměstnance k sebezpůsobnému, seberozvojovému a seberealizačnímu procesu. Touto vývojovou etapou jedinci samovolně vstupují do procesu celoživotního učení (jak profesního, tak osobnostního), rozvíjejícímu jejich tvůrčí schopnosti, nezbytné pro znalostní společnost.

Podniková kultura je vzorec základních a rozhodujících představ, které určitá skupina nalezla či vytvořila, odkryla a rozvinula, v rámci nichž se naučila zvládat problémy vnější adaptace a vnitřní integrace a které se tak osvědčily, že jsou chápány jako všeobecně platné (Bedrnová & Nový, 2007).

Jádrem kultury jsou podle Hofstede & Hofstede (2005) hodnoty, jako všeobecné tendence k dávání přednosti určitým stavům skutečnosti před jinými. Hodnoty jsou spojeny s pocity, které mají směr, mají kladnou a zápornou stranu a spíše označují to, co člověka obklopuje v kategoriích „dobré nebo špatné, pravda nebo lež, krásné nebo ošklivé, racionální nebo iracionální“ apod., poskytují možnost orientace ve světě tím, že sociální skutečnost strukturují z hlediska významu a hierarchizují ji. Na obdobných protikladech fungují Hofstedovy kulturní dimenze (Hofstede, 1999, Hofstede & Hofstede, 2005), kterými se bude tento příspěvek zabývat a které budou podrobně popsány v dalších kapitolách.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je identifikace, analýza a hodnocení vybraných dimenzí podnikové kultury v malých a středních podnicích v rámci vymezeného regionu a přiblížení jejich významu pro řízení malých a středních podniků.

Ing. Marie Duspivová, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, 370 05 České Budějovice, e-mail: m.duspivova@gmail.com

Doc. Ing. Růžena Krninská, CSc., Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, 370 05 České Budějovice, e-mail: krninska@ef.jcu.cz

Tento článek představuje možný přístup ke kulturním dimenzím Geerta Hofstedeho (1999) a nasměrování jejich aplikace pro podnikovou kulturu v malých a středních podnicích. Autoři se snaží vyzdvihnout takové dimenze podnikové kultury, které jsou žádoucí pro budoucí znalostní ekonomiku, do které současná globální společnost postupně vstupuje.

Tento příspěvek vznikl za podpory projektu Grantové agentury Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích GA-JU039/2013/S „Management lidských zdrojů malých a středních podniků“, přičemž vychází z dat získaných v rámci předvýzkumu tohoto projektu a ze spolupráce se studenty na jejich diplomových pracích a využívá dotazníku VSM 94 (Hofstede, 1994). Toto dotazníkové šetření v současnosti stále probíhá, a proto k zpracování tohoto příspěvku byla k dispozici pouze určitá sonda do malých a středních podniků.

Strukturovaný dotazník byl vyplněn jak zaměstnanci, tak vedoucími pracovníky malých a středních podniků a byl mimo jiné vyhodnocen podle metodiky pro zpracování dat VSM 94 (Hofstede, 1994). Podle této metodiky mohou jednotlivé indexy daných dimenzí nabývat hodnoty 0 – 100, ale není výjimkou, že nabývají i hodnot nižších, případně vyšších. Jednotlivé indexy v sobě zahrnují dvě protikladné kulturní dimenze, kdy první z nich je dosažena hodnocením v intervalu 0 – 50 a druhá pak v intervalu 50 – 100, viz tabulka 1. Podle autorů hodnocení v prostředních hodnotách (okolo 50) je v tzv. šedé, přechodové zóně, kdy není jednoznačné, ke které dimenzi se podnik přiklání. Z tohoto důvodu jsou intervaly hodnocení rozděleny následovně: $(-\infty, 40)$ pro první kulturní dimenzi, $(41, 60)$ pro tzv. šedou, přechodovou zónu, $(61, \infty)$ pro druhou, protikladnou kulturní dimenzi.

Tento příspěvek hodnotí dimenze podnikové kultury v 48 malých a středních podnicích Jihočeského kraje, které byly pro potřeby tohoto příspěvku rozděleny podle počtu zaměstnanců. Pro tuto kategorizaci byly pro potřeby tohoto příspěvku podniky rozděleny podle Nařízení komise č. 800/2008 (Evropská komise, 2008) následovně: mikropodniky s 1 – 9 zaměstnanci (10 % zkoumaných podniků), malé podniky s 10 – 49 zaměstnanci (52 % zkoumaných podniků) a střední podniky s 50 – 249 zaměstnanci (38 % zkoumaných podniků).

3 Výsledky

Pro snazší pochopení jednotlivých indexů a kulturních dimenzí, které jsou v daných indexech protikladně zahrnuty, uvádíme jednoduchý přehled, přičemž jsou tučně zvýrazněné ty dimenze (tabulka 1), které jsou podle autorů žádoucí pro podnikovou kulturu ve znalostní ekonomice.

Tabulka 1 Přehled jednotlivých indexů protikladných kulturních dimenzí s příslušnými hodnotami

Název indexu	Hodnota dané dimenze	
	Nižší než 50	Vyšší než 50
Mocenský odstup – malý vs. velký (PDI)	Malý odstup	Velký odstup
Individualismus vs. Kolektivismus (IDV)	Kolektivismus	Individualismus
Maskulinita vs. femininita (MAS)	Femininita	Maskulinita
Obava z nejistoty - vyhýbání se nejistotě vs. přijímání rizika (UAI)	Přijímání rizika	Vyhýbání se nejistotě
Dlouhodobá vs. Krátkodobá orientace (LOT)	Krátkodobá orientace	Dlouhodobá orientace

Zdroj: vlastní zpracování

Následující tabulka (tabulka 2) prezentuje výsledky procentuálního zastoupení malých a středních podniků v jednotlivých dimenzích podnikové kultury. Z této tabulky je patrné, že v tomto zkoumaném vzorku jsou jednoznačně vyznávány kulturní dimenze feminity (65 % podniků) a malého mocenského odstupu (56 % podniků), které jsou spojeny se znalostní ekonomikou. V jakési přechodové fázi se nachází (31 % podniků) od kulturní dimenze individualismu (42 % podniků) ke kulturní dimenzi kolektivismu (27 % podniků).

Nadpoloviční procento (56 %) malých a středních podniků je na rozhraní (v přechodové zóně nejednoznačnosti) mezi kulturní dimenzí krátkodobosti a dlouhodobosti s inklinací ke krátkodobosti (27 % podniků). Naprosto jednoznačná je inklinace ke kulturní dimenzi – obava z nejistoty, kterou má celých 60 % malých a středních podniků a která souvisí s problematickým přijímáním změn globalizované společnosti, s vyhýbáním se nejistotě a se strachem z rizika, ale také s blokací cesty ke znalostní ekonomice.

Tabulka 2 Procentuální zastoupení malých a středních podniků v jednotlivých kulturních dimenzích a jejich intervalech

Indexy dimenzí podnikové kultury	Intervaly hodnocení		
	$-\infty - 40$	41 - 60	61 - ∞
Mocenský odstup – malý vs. velký (PDI)	56 %	31 %	13 %
Individualismus vs. Kolektivismus (IDV)	27 %	31%	42 %
Maskulinita vs. femininity (MAS)	65 %	6 %	29 %
Obava z nejistoty - vyhýbání se nejistotě vs. přijímání rizika (UAI)	13 %	27 %	60 %
Dlouhodobá vs. krátkodobá orientace (LOT)	27 %	56 %	17 %

Zdroj: vlastní zpracování

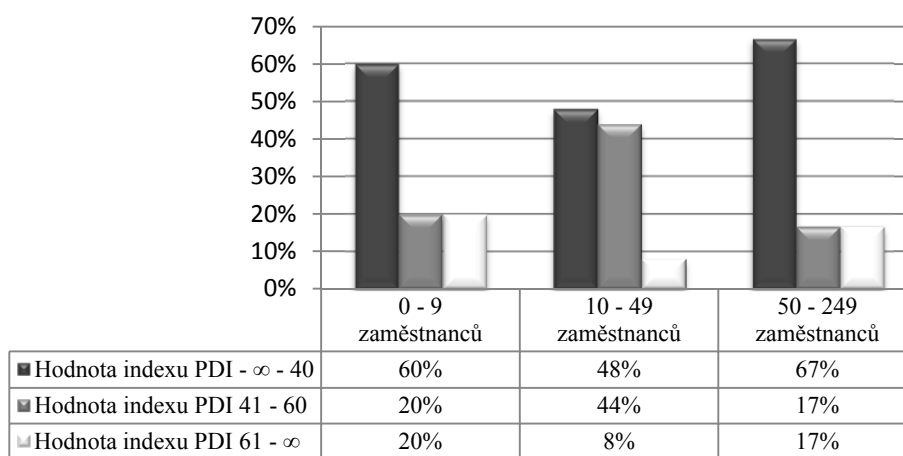
Indexy dimenzí podnikové kultury (tabulka 2), které směřují ke znalostní ekonomice, jsou vyznačeny tučně. V intervalu $-\infty - 40$ to jsou: malý mocenský odstup, kolektivismus, feminita, nízká obava z nejistoty. Dlouhodobá orientace směřující také ke znalostní ekonomice, se ale pohybuje v intervalu $61 - \infty$.

V následujících subkapitolách budou rozebrány jednotlivé indexy a jejich vztahy ke kulturním dimenzím v návaznosti na rozdělení podniků podle počtu zaměstnanců.

3.1 Index mocenského odstupu (PDI)

Vzdálenost mocenských pozic spočívá v míře tolerance nerovného rozdělení moci, které se projevuje mocenskou distancí v hierarchii řízení. Přitom nejde ani tak o skutečnou, objektivní vzdálenost, ale o vzdálenost subjektivně vnímanou a tolerovanou (Nový, 1996). **Malá mocenská distance** je žádoucí stav podnikové kultury směřující ke znalostní ekonomice, umožňuje všem zaměstnancům přispívat svými podněty k rozvoji podniku.

Obrázek 1 Index PDI podle počtu zaměstnanců



Zdroj: vlastní zpracování

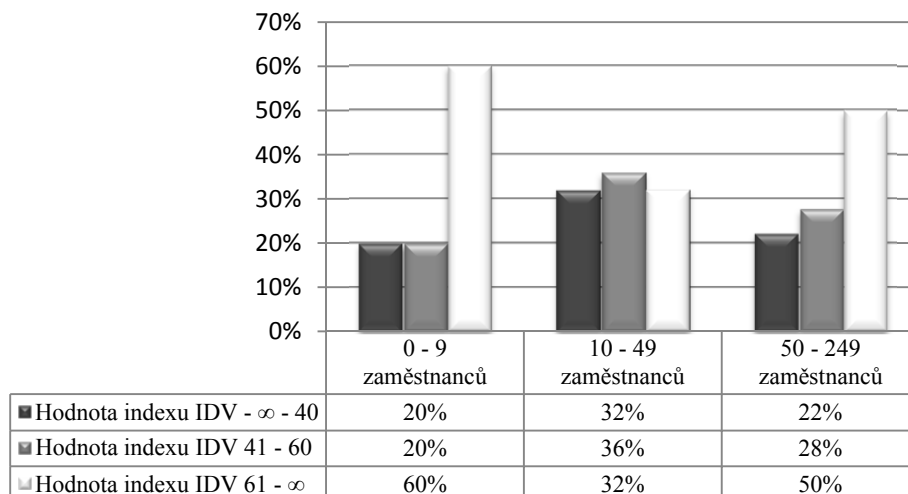
Z obrázku 1 vyplývá, že se většina podniků výrazně přiklání k malému mocenskému odstupu, který může být vyjadřován důvěrou, vnitřním řádem a soudržností. Malé podniky s 10 – 49 zaměstnanci se ze 44 % nachází v přechodové zóně a přibližují se k počtu podniků, které se přiklání k malému mocenskému odstupu (48 %). Podniky, které se nachází v přechodové zóně se postupem času a snahou jejich manažerů mohou propracovat k uznávání a respektování malé mocenské distance, čímž by se mohly posunout správným krokem ke vstupu do znalostní ekonomiky.

3.2 Index individualismu vs. kolektivismu (IDV)

Kolektivismus je typický pro společnosti, ve kterých jsou lidé integrováni do silných a soudržných sociálních skupin, societ, komunit. Toto členství jim v průběhu života zajišťuje sociální ochranu jako protihodnotu k jejich značné loajalitě. Skupina je vždy primární cíl a ovlivňování jedince se odehrává prostřednictvím více či méně intenzivního tlaku a kontroly.

Pro individualistické kultury je příznačný akcent na jednotlivce, jeho osobní svobodu, nezávislost a odpovědnost. Je cílem a jeho ovlivňování probíhá přímo a bezprostředně. Organizované sociální útvary sehrávají až sekundární úlohu. Individualismus je příznačný pro společenství, ve kterém jsou vztahy mezi jednotlivci volné: očekává se, že každý se stará zejména sám o sebe a svou bezprostřední rodinu (Hofstede & Hofstede, 2006). **Kolektivismus** je žádoucí stav podnikové kultury ve znalostní ekonomice, otevírá cestu k součinnosti a týmovosti.

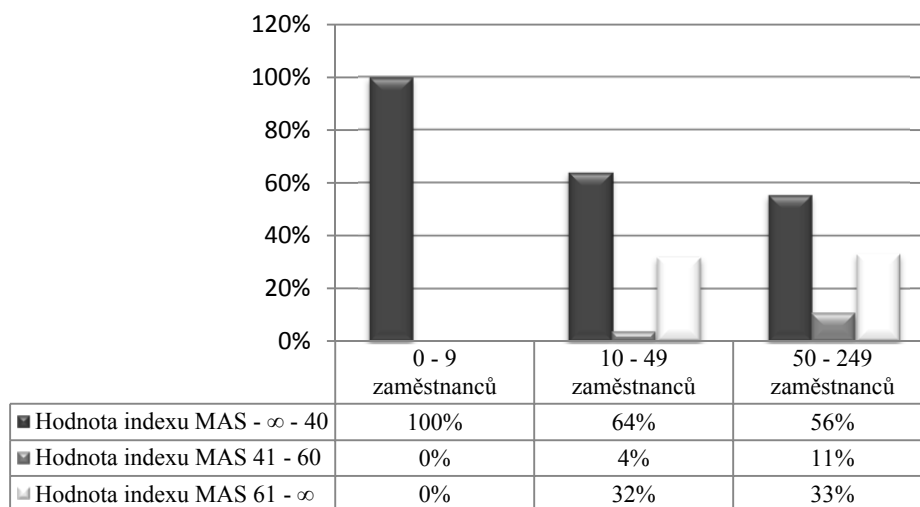
Jak je zřejmé z obrázku 2, hodnocení indexu IDV se podle velikosti podniku odlišuje. Mikropodniky a střední podniky tíhnou spíše k individualismu, zatímco malé podniky s 10 – 49 zaměstnanci se nacházejí v tzv. přechodové zóně (36%) a poté stejný počet malých podniků preferuje kolektivismus, který je pro vstup do znalostní ekonomiky upřednostňován a vyznačuje se spoluprací, solidaritou a součinností v týmu a individualismus, který se naopak vyznačuje nezávislostí, pohodlím nebo samotou.

Obrázek 2 Index IDV podle počtu zaměstnanců

Zdroj: vlastní zpracování

3.3 Index maskulinita vs. Femininita (MAS)

Maskulinita je protikladem femininity. V maskulinní společnosti jsou sociální role mužů a žen jasně odlišené, zatímco ve femininní společnosti se tyto role překrývají (Nový, 1996). **Femininita** je žádoucí stav podnikové kultury pro znalostní ekonomiku, otevírá péči o vzájemné mezilidské vztahy, kvalitu života a životního prostředí.

Obrázek 3 Index MAS podle počtu zaměstnanců

Zdroj: vlastní zpracování

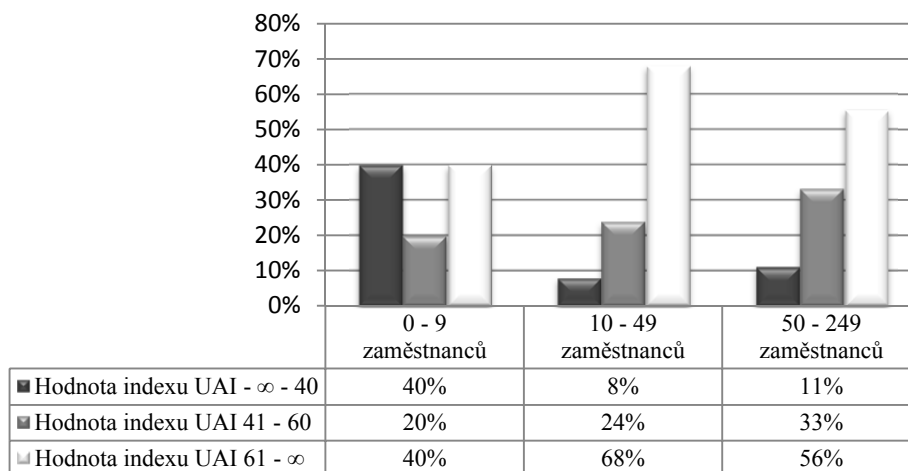
Pokud se zaměříme na hodnoty indexu MAS v závislosti na velikost podniku podle počtu zaměstnanců, viz obrázek 3, zjistíme, že všechny kategorie preferují femininní společnost, která se vyznačuje především porozuměním, tolerancí, citem a mezilidskými vztahy. Tyto vlastnosti jsou právem přiřazovány k znalostní společnosti, neboť vedou k vzájemnosti, důvěře a tím k vyšší funkčnosti podniků. Mikropodniky tuto žádoucí společnost preferují dokonce sto procentně, střední podniky pouze v nadpoloviční většině, zatímco malé podniky ze dvou třetin.

3.4 Index vyhýbání se nejistotě (UAI)

Jedná se o míru obavy z nejistoty, v jaké se členové society cítí být ohroženi nejistými, neznámými, nejednoznačnými či nepřehlednými situacemi, nakolik jsou ochotni přijímat změny i s rizikem. Velká snaha vyhnout se riziku a nejistotě je zpravidla spojena s mimořádným úsilím naplánovat a naprogramovat celkové postupy i jednotlivé kroky procesu řízení, zpracovávat podrobné harmonogramy a časové studie, přesné normy, standardy a pravidla, a to tak podrobně, důkladně a závazně, aby riziko selhání bylo minimální, nebo bylo zcela vyloučeno (Nový, 1996). **Malá obava**

z nejistoty, přijímání změn a rizika je žádoucím stavem znalostní ekonomiky, umožňuje snazší vyrovnávání se s diskontinuitními proměnami globální společnosti.

Obrázek 4 Index UAI podle počtu zaměstnanců



Zdroj: vlastní zpracování

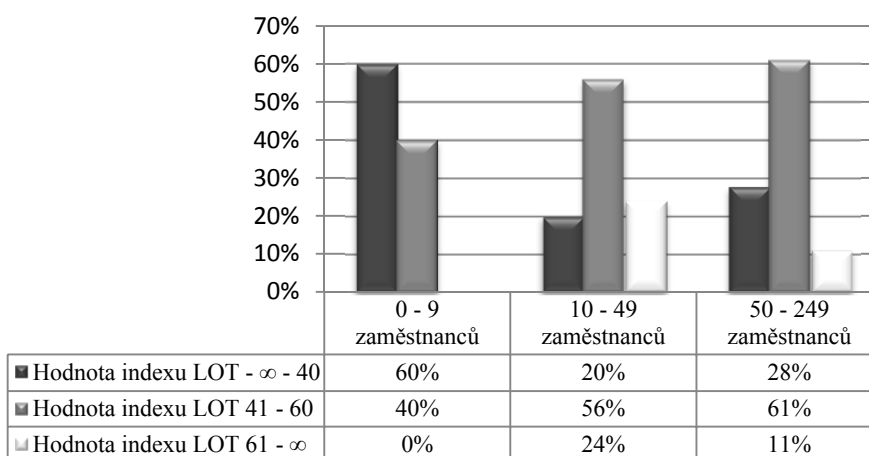
Z obrázku 4 lze soudit, že většina podniků u všech sledovaných kategorií podle počtu zaměstnanců zřejmě vyvíjí velkou snahu vyhnout se riziku. S největší pravděpodobností upřednostňují bezpečí, jistotu, opatrnost a klid a zároveň se spoléhají na pravidla. Výjimku tvoří mikropodniky, u kterých je podíl těch, kteří upřednostňují nečinnost, klid a bezpečí, shodný s těmi podniky, které jsou ochotny přijímat riziko se změnami, výhodami i následky, které přináší. Pro tyto podniky je podstatná a pro znalostní ekonomiku žádoucí akceschopnost, tvořivost, změna a proměnlivost. V tomto případě je patrné, že se podle této kulturní dimenze přibližuje do znalostní společnosti jen toto nízké procento zkoumaných podniků.

3.5 Index dlouhodobé orientace (LOT)

V krátkodobě orientované společnosti je rozhodující důraz kladen na současnost a blízkou minulost a všechny aktivity, které s těmito časovými úseky souvisejí. V sociální oblasti jde o respekt vůči tradicím, plnění vlastních sociálních povinností a orientaci na činnosti, které přinášejí momentální nebo maximální krátkodobý efekt.

V dlouhodobě orientovaných společnostech je větší připravenost angažovat se v činnostech, které efekt přinesou až v delším či skutečně dlouhém časovém horizontu (dlouhodobé investice, osobní vytrvalost, šetrnost). Dlouhodobá orientace je příznačná pro společenství svými činnostmi zaměřené k efektu v dlouhodobém horizontu, ve které jsou podporovány a prosazovány hodnoty zaměřené na budoucí odměny (Hofstede & Hofstede, 2006). **Dlouhodobá orientace** podnikové kultury je žádoucí pro znalostní ekonomiku a souvisí také dlouhodobou perspektivou podnikání.

Obrázek 5 Index LOT podle počtu zaměstnanců



Zdroj: vlastní zpracování

Z hodnocení posledního indexu vyplývá (viz obrázek 5), že se většina podniků nachází v tzv. přechodové zóně, tedy že evidentně neupřednostňují ani jednu kulturní dimenzi a jsou ochotni se přiklonit jak k charakteristikám krátkodobé kulturní dimenze, mezi které lze zařadit okamžitý zisk, uspokojení, nestálost a zábavu, tak k profilům dlouhodobé orientace, mezi které patří především stabilita, investice, vzdělání, budoucnost. Je patrné, že pro znalostní ekonomiku je právě toto podstatné. Mikropodniky, které se z 60 % přiklání ke krátkodobosti, jsou v tomto případě typickým příkladem podniků, které zajímá spíše okamžitý zisk před tradicí, investicemi a zřeknutí se okamžité spotřeby pro výnosy budoucích let. Je tedy více než zřejmé, že podniky, které se dlouhodobě neorientují, musí ujit dlouhou cestu, než se naučí preferovat zásady dlouhodobosti.

4 Závěr

Podniková kultura se stále více stává nepostradatelným prvkem při řízení nejen malých a středních podniků. Pro vstup do budoucí znalostní ekonomiky je pro manažery nevyhnutelné naučit se způsobům zjišťování stavu podnikové kultury a následně získat zkušenosti k jejímu směřování do žádoucích kulturních dimenzí.

Z kulturních dimenzí směřujících ke znalostní ekonomice všechny sledované kategorie podle počtu zaměstnanců preferují femininitu, mikropodniky dokonce ve 100 %. Druhou vyznávanou kulturní dimenzí směřující ke znalostní ekonomice je malý mocenský odstup, mikropodniky a střední podniky vyznávají ze 2/3, u malých podniků je to necelá polovina. V našem vzorku pouze tyto dvě dimenze posouvají zkoumané malé a střední podniky ke znalostní ekonomice.

Kulturní dimenze kolektivismu, která preferuje součinnou a týmovou spolupráci s možností vytěžení značného množství inovací v podnicích, je u malých podniků preferována ve stejném podílu, jako individualismus. Malé a střední podniky pak inklinují k individualismu, zatímco u mikropodniků převažuje individualismus téměř ze 2/3, u středních podniků jen z poloviny. Přestože kulturní základy a staré tradice českého prostoru jsou spojeny s kolektivním duchem, současný stav mafiánského kapitalismu v tomto prostoru je spojen s výraznějším individualismem. Pokud se kultura současné společnosti navrátí ke starým tradicím, může se i tato kulturní dimenze poměrně rychle nasměřovat ke znalostní ekonomice a tím by začaly převažovat kulturní dimenze znalostní ekonomiky.

Také u kulturní dimenze dlouhodobosti vs. krátkodobosti se nejvyšší procenta u všech podnikatelských činností pohybují v přechodové zóně (s výjimkou mikropodniků s převažující tendencí ke krátkodobosti). I zde je naděje (za určitých společných podmínek) rychlého přechodu k žádoucí kulturní dimenzi dlouhodobosti.

Pouze kulturní dimenze vyhýbání se nejistotě je naprosto jednoznačná pro všechny kategorie podniků podle počtu zaměstnanců. U této kulturní dimenze je potřeba jistoty a vyhýbání se nejistotě jednoznačně preferována před možností přijímání změn, které je nezbytné pro vyrovnání se s diskontinuitními proměnami globalizované společnosti. Proměna této dimenze je spojena s nejdělnější cestou ke znalostní ekonomice, spojené s dimenzí malé obavy z nejistoty a přijímání změn včetně rizika.

Literatura

- Armstrong, M. (2010). *Essential Human Resources Management Practice: A Guide to People Management*. London: Kogan Page.
- Bedrnová, E., & Nový, I. (2007). *Psychologie a sociologie řízení*. Praha: Management Press.
- Evropská komise, 2008. Nařízení Komise (ES) č. 800 / 2008. Ministerstvo průmyslu a obchodu [online]. [cit. 2013-15-08]. Cited from: <http://www.mpo.cz/dokument26526.html>
- Gibson, R. (2000). *Nový obraz budoucnosti: přední osobnosti světového managementu a sociálního myšlení o budoucnosti podnikání, konkurence, řízení a trhu*. Praha: Management Press.
- Hofstede, G. (1999). Problems remain, but theories will change: The universal and the specific in 21st-century global management. *Organizational Dynamics*, 28 (1), 34-44.
- Hofstede, G. (1994). *VMS 94 - manual (english)* [online]. [cit. 2013-08-16]. Cited from: <http://feweb.uvt.nl/center/hofstede/manual.html>
- Hofstede, G., & Hofstede, G. J. (2005). *Cultures and organizations: software of the mind*. New York: McGraw-Hill.
- Hofstede, G., & Hofstede, G. J. (2006). *Kultury a organizace: software lidské mysli (Spolupráce mezi kulturami a její důležitost pro přežití)*. Praha: Linde.
- Holátová, D., & Krminská, R. (2012). *Lidské zdroje v rozvoji venkova*. Praha: Alfa nakladatelství.
- Krminská, R. (2002). *Řízení lidských zdrojů v dimenzi třetího tisíciletí*. Nitra: Slovenská poľnohospodárska univerzita.
- Nový, I. (1996). *Interkulturální management: Lidé, kultura a management*. Praha: Grada Publishing.

Corporate culture in small and medium-sized enterprises

Marie Duspivová, Růžena Krninská

Abstract: *Every enterprise has its own specific and unique culture. If the corporate culture is set appropriately, it has a positive influence not only on the employees, but also on local and global environment of the enterprise and it contributes to the increase of efficiency, competitiveness and prosperity of the enterprise. The care about corporate culture becomes an important trend in today's global society for these reasons.*

The paper has been created within the project of the Grant Agency of the University of South Bohemia numbered GAJU 039/2013/S "Human resources management of small and medium-sized enterprises" and has been based on the data obtained during the preliminary research of this project and from cooperation with students.

This paper deals with selected aspects of corporate culture in small and medium-sized enterprises within the South Bohemia region. The main aim of this paper is identification, analysis and evaluation of selected dimensions of corporate culture in small and medium-sized enterprises and the determination of their importance for small and medium-sized enterprise management.

Key words: Corporate culture · Human resource management · Small and medium-sized enterprises

JEL Classification: M14

Procesní řízení ve vztahu k normám ISO

Pavel Fára

Abstrakt: *Procesní řízení je dnes velmi propagovanou a zmiňovanou metodou řízení podniku. Malé a střední podniky jsou významným faktorem stability a ekonomického rozvoje. Evropská unie, Česká republika i regiony poskytují MSP značnou pozornost a finanční pomoc, protože si uvědomují nesporný význam MSP. Příspěvek se zabývá procesním řízením MSP. Příspěvek je založen na datech z výzkumu grantového projektu GA JU 068/2010/S a dále na výsledcích dvou dalších dotazníkových šetřeních v letech 2011 a 2012.*

Klíčová slova: Malé a střední podniky · procesní řízení · ISO 9001 · strategie

JEL Classification: M2

1 Úvod

Malé a střední podnikání je významnou a nenahraditelnou součástí ekonomiky České republiky. Autor se již ve své dřívější práci zabýval malým a středním podnikáním (dále i MSP) z hlediska jeho podpory (Fára, 2009). V současnosti je však zřejmé, že dotace a podpora pro MSP nejsou „všelákem“ pro podporu podnikání. Proto se stále více vyzdvihuje úloha uplatňování procesního řízení pro malé a střední podniky.

Veber (2008) uvádí, že prioritním pro koncipování procesů je výsledek procesu – výstup, který má užitek pro zákazníka, dále procesní postup obohatil řídicí praktiky celkový pohled na řešení určitých úkolů, včetně integrace různých profesí do jednoho celku (procesu).

Klíčový proces lze definovat jako takový proces, který přímo naplňuje zásadní funkci organizace, a reprezentuje základní oblast jejího podnikatelského zaměření. Mezi klíčové procesy se řadí především produkce výrobků a služeb, obchod, marketing, finanční řízení, řízení lidských zdrojů nebo logistika. Základní a společnou charakteristikou všech klíčových procesů je to, že probíhají napříč celou organizací (Řepa, 2012). Význam podpůrných procesů pak tkví v tom, že jsou základem realizace procesů klíčových, a to buď přímo, nebo prostřednictvím podpory dalšího podpůrného procesu. Zatímco klíčové procesy jsou typicky specifické pro každý podnik na základě jeho konkrétních výrobků nebo služeb, podpůrné procesy jsou zaměřeny obecněji. Jsou orientovány na poskytování produktů a služeb konečným zákazníkům. Mohou být však v případě potřeby zajišťovány i pomocí outsourcingu (Dědina a Odcházal, 2007).

V České republice jsou malé a střední podniky významnou součástí ekonomiky. Mají více než 35% podíl na tvorbě HDP a s více než 60% zaměstnaností ekonomicky aktivních osob (Malach et al., 2005). Tvoří zdravé podnikatelské prostředí, snižují nezaměstnanost, jsou velmi flexibilní a napomáhají rychlejšímu rozvoji regionů menších měst a obcí. (Veber, Srpová 2005) uvádějí, že pro klasifikaci MSP je rozhodující počet zaměstnanců, i když se doporučují ještě další ukazatelé. Dle toho pak uvádí následující třídění: mikropodniky (jinde uváděné také jako drobné podniky) 1- 9 zaměstnanců, malé podniky 10 - 49 a střední podniky 50 - 249. Toto třídění uvádí též Jáč, Rydvalová, Žižka., (2005) nebo Bednářová, (2007). Různé druhy členění popisuje též Srpová, Řehoř et al., (2010). Jako jeden z důvodů neúspěšnosti malých podniků uvádí Ledenický, Vaněk. (2004) podcenění plánování, kdy chybí zejména strategie, konkrétní určení vývoje společnosti, identifikace metod, které povedou k překonání slabých stránek a posílení silných stránek a předností podniku.

Nenadál (2010) uvádí, že norma ČSN EN ISO 9001 je souborem základních požadavků, které musí všechny organizace (včetně malých) plnit, aby byla prokázána jejich schopnost zabezpečovat požadovanou úroveň svých produktů a služeb. Je potřebné zdůraznit, že tato norma není určena k interní aplikaci, ale především pro účely externího posuzování shody (např. při certifikačních auditech). V současné době se stále více poukazuje na důležitost certifikace kvality a uplatňování norem ISO (NENADÁL et al., 2008). Váchal (2013) uvádí, že certifikační společnosti, které působí v České republice, mají různě dlouhou zkušenost v ČR, popř. v zahraničí. Kvalita, profesní i odborná úroveň certifikačních společností je velmi různorodá. Od toho se následně odvíjí celková kvalita provedeného auditu, cena certifikace a také, což je velmi podstatné, akceptovatelnost partnery či zákazníky, zejména zahraničními.

2 Materiál a metodika

V rámci grantu Jihočeské univerzity: 068/2010/S - Rolínek - byl řešen úkol „Procesní management a možnosti jeho zavedení v MSP“. Byl sestaven dotazník, který vybraní studenti vyplnili na základě osobních rozhovorů s vedoucími pracovníky zvolených podniků. Celkem bylo získáno 185 vyplněných dotazníků, které bylo možné dále zpracovávat. Získání průměrných ukazatelů za jednotlivé ukazatele u podniků zaměstnávajících 1 - 249 zaměstnanců bylo pouze jednou částí výzkumu. Druhou částí bylo zjistit rozdíly a tendence mezi menšími a většími podniky. Proto byl celý soubor dat ze 185 podniků přetříděn dle velikostních skupin na podniky s 1 - 9, 10 - 24, 25 - 49, 50 - 249 zaměstnanci a zvláště vyčleněna ještě skupina s 10 - 49 zaměstnanci, která je v literatuře uváděná jako malé podniky. Dále byly porovnávány rozpory v jednotlivých odpovědích. Kdy jedna odpověď vylučuje druhou. Pro potvrzení rozporů bylo použito dalších dotazníkových šetření, při kterém studenti napomohli k získání 90 dotazníků a 102 dotazníků.

3 Výsledky

3.1 Strategie společností

Tabulka 1 Strategie společností (výzkum Gaju)

Počet zaměstnanců	Celkem podniků	Podniky se strategií	Strategie je formulovaná písemně	Písemně z počtu podniků se strategií
		%	%	%
1 - 9	20	70.0	5.0	7.1
10 - 24	69	60.9	29.0	47.6
25 - 49	34	68.6	57.1	83.3
(10 - 49)	(103)	(64.1)	(38.5)	(60.6)
50 - 249	61	85.3	62.3	71.7
Průměr		71.9	42.7	59.4

Zdroj: vlastní výpočty

Tabulka 2 Strategie společností (dotazník 2012)

Počet zaměstnanců	Celkem podniků	Podniky se strategií	Strategie je formulovaná písemně	Písemně z počtu podniků se strategií
		%	%	%
vše	102	81,4	54,2	66,6
do 49	34	64,7	36,4	56,2
50 - 249	45	88,4	50,0	56,6
250-	23	90,5	84,2	93,1

Zdroj: vlastní výpočty

K formulaci strategie přistupuje mnoho společností s různou vahou důležitosti. U některých autorů (SRPOVÁ, ŘEHOŘ et al., 2010), se nepovažuje neexistence písemně formulované strategie v malých podnicích jednoznačně za nedostatek. Avšak jiní autoři LEDNICKÝ, VANĚK, (2004) uvádějí jako důvod neúspěšnost MSP právě neexistenci strategie, či jakékoliv určení vývoje společnosti. Z výsledků vyplývá, že u mikropodniků (jinde uváděné také jako drobné podniky s 1-9 zaměstnanci) se písemná strategie skoro nevyskytuje. V tomto případě se pak lze domnívat, že strategie je z velké části jen v hlavě vedoucího podniku. Lze také předpokládat, že pokud není strategie formulována písemně, velmi těžko se dá zkontrolovat či vyhodnotit.

3.2 Certifikace kvality (ISO normy)

V současné době se stále více poukazuje na důležitost certifikace kvality a uplatňování norem ISO (NENADÁL et al., 2008). Z výsledků šetření v tabulce 1 je vidět, že s růstem počtu zaměstnanců roste i uplatňování norem ISO. Tento fakt je možné vysvětlit jednak tím, že větší podniky spolupracují se zahraničními společnostmi, které vyžadují certifikaci, dále také tím, že u větších podniků se více uplatňuje procesní řízení, a to je úzce svázáno s certifikací kvality (ISO normy).

Tabulka 3 Certifikace kvality - ISO normy (výzkum Gaju)

Kategorie	n _{pod}	ANO		NE	
		n	%	N	%
1-9	20	2	10.0	18	90.0
10-24	69	26	37.7	43	62.3
24-49	35	19	54.3	16	45.7
10-49	104	45	43.3	59	56.7
50-249	61	42	68.9	19	31.1
Celkem	185	89	48.1	96	51.9

Zdroj: vlastní výpočty

3.3 Nesrovnalosti ve výsledcích dotazníkového šetření

Z definice certifikace kvality ISO 9001 vyplývá, že je nutné mít strategii formulovanou písemně, aby podnik splnil podmínky certifikace. Lze tedy dedukovat, že pokud společnosti mají certifikaci kvality ISO 9001, tak musejí mít strategii formulovanou písemně.

Tabulka 3 Srovnání výsledků souvisejících s procesním řízením (dotazníkové šetření 2011)

Počet zaměstnanců	Strategie je formulovaná písemně	Certifikace kvality ISO 9001
	%	%
1 - 9	5.0	10.0
10 - 24	29.0	37.7
25 - 49	57.1	54.3
(10 - 49)	38.5	43.3
50 - 249	62.3	68.9

Zdroj: vlastní výpočty

Z výsledků je patrné že kategorie se 1 až 9 zaměstnanci je každá 10. společnost certifikována, ale jen 5 % všech firem má formou strategii písemně. U drobných podniků lze předpokládat, že strategii a vize podniků znají všichni zaměstnanci, avšak norma ISO 9001 jasně říká, že pro splnění nároků je nutné mít strategii formulovanou písemně. Zajímavý je fakt, že kategorie společností s 10 až 24 zaměstnanci má největší rozdíl mezi procentuálním zastoupením certifikace kvality a % podniků, které má strategii formou písemně. Tento rozdíl skoro 8 % si lze vysvětlit nutností získání normy ISO 9001, ale nepochopením podstaty procesního řízení v návaznosti na získání normy ISO 9001. V kategorii společností se 25 až 49 zaměstnanci je malý rozdíl mezi % certifikace a % společností, které mají strategii formulovanou písemně. Tato skupina byla hodnocena velmi pozitivně z hlediska uplatňování procesního řízení, proto byl tento výsledek očekávaný. Střední společnosti s 50 až 249 zaměstnanci mají horší hodnocení (větší procentuální rozdíl) než společnost si s 25 až 49 zaměstnanci. Z výsledků je patrné, že i mezi velkými mezi středními společnostmi, jsou společnosti, které nesplňují podmínky pro certifikaci kvality, neboť nemají strategii formou písemně.

Výsledky druhého a třetího dotazníkového šetření

Další dotazníkové šetření, kterým se autor pokusil dokázat, že podniky rozdílně vnímají certifikaci kvality ISO 9001 ve vztahu k procesnímu řízení, se uskutečnilo na podzim roku 2012 a bylo do něj zahrnuto 90 podniků působících převážně v jižních Čechách. U podniků byl zjišťován vztah mezi certifikací kvality ISO 9001 a faktem zda podniky vytvářejí procesní mapy. Podniky byly rozděleny dle počtu zaměstnanců, následně bylo ze skupiny dle počtu zaměstnanců zjištěno % podniků, které získali certifikaci ISO 9001. A u těchto podniků bylo zjištěno, zda vytvářejí procesní mapy.

Tabulka 4 Srovnání počtu certifikovaných společností s vytvářením procesních map (dotazníkové šetření 2011)

Počet zaměstnanců	Certifikace kvality ISO 9001	Procesní mapy
	%	%
1 - 9	20	0
10 - 24	25	33
25 - 49	53	50
(10 - 49)	40	40
50 - 249	57	68
250 -	85	65

Zdroj: vlastní výpočty

Výsledku je patrné, že jen každý 5. drobný podniky je certifikovaný, ale zářející je, že žádný z certifikovaných podniků nevytváří procesní mapy. U drobných podniků nelze jednoznačně říci, že neexistence procesních map je špatná, avšak z pohledu normy kvality ISO 9001 je vytváření procesních map žádané. S rostoucí velikostí společností je patrné růst procentuálního zastoupení společností s certifikací. Je zářející jak málo společností které získali certifikaci, vytváří proces mapy. U podniků s větším počtem zaměstnanců jsou procesní mapy nedílnou součástí procesního řízení, a pokud podnik získal certifikaci kvality lze předpokládat, že má procesní řízení implementované a vytváří procesní mapy.

Tabulka 5 Srovnání počtu certifikovaných společností s vytvářením strategií a vytvářením procesních Indikátorů (Dotazníkové šetření 2012)

Počet zaměstnanců	počet podniků	% podniků s certifikací ISO 9001	% podniků s certifikací, které má písemně formulovanou strategii	% podniků s certifikací, které má písemně formulovanou strategii a zároveň sleduje procesní indikátory
vše	102	55,9	32,4	26,5
do 49	34	26,5	5,9	2,9
50-249	43	62,8	34,9	27,9
250-	21	85,7	66,7	61,9

Zdroj: vlastní výpočty

V tabulce 5 je patrný rozdíl mezi počtem podniků s certifikací a počtem podniků s písemně formulovanou strategií, která podmiňuje vlastnictví normy ISO. Zajímavý je fakt u podniků nad 250 zaměstnanců, kde procento podniků s formulovanou strategií a podniků, které sledují procesní indikátory je velmi podobný. Lze si to vysvětlit pochopením významu procesního řízení.

4 Závěr

Tabulka 3. certifikace kvality jasně dokládá očekávaný fakt, že se vzrůstající velikostí poroste počet podniků s certifikací ISO 9001. Z výsledků, zda podniky vytvářejí strategii, a zda je tato strategie písemná vyplývá, že u podniků se písemná strategie skoro nevyskytuje. U těchto mikro podniků to však není považováno za chybu. S rostoucí velikostí společnosti lze však neexistenci písemně formulované strategie považovat za nedostatek. Pokud není strategie formulovaná písemně, lze předpokládat, že tato strategie je pouze „v hlavě“, vedoucího podniku a dá se velmi těžko zkontrolovat či vyhodnotit.

Z výsledků uvedených v tabulce 3 a 4, lze jednoznačně doložit, že některé společnosti, které získaly certifikaci kvality ISO 9001 ji dle doplňujících odpovědí vlastní neoprávněně. Pokud společnost nemá formulovanou strategii písemně, nesplňuje podmínky certifikace. Je však pozitivní fakt že procentuální rozdíl dokládající neoprávněnost certifikace je malý. Výsledky z tabulky 4 jsou však mnohem horší. Zde vyplynulo, že více jak 66 % společností s v 10 až 24 zaměstnanci vlastní normu ISO neoprávněně. U společností s 25 až 49 zaměstnanci je to 50 %. Středních podniků s 50 až 249 zaměstnanci je to 32%. Tyto výsledky si lze vysvětlit nepochopením procesního řízení a snahou získat certifikaci

jen jako konkurenční výhodu. Lze poukázat na fakt, že certifikaci kvality implementuje společnost, která následně certifikát vydá.

Závěrem lze jednoznačně poukázat na problematiku certifikace ISO, kdy většina podniků skrze doplňující otázky vylučuje správnost udělení této normy. Podniky usilují o certifikaci, ale neuvědomují si její podstatu a někteří normu považují jako nutné zlo, které musí získat a udržet pro své dodavatelské a odběratelské vztahy.

Literatura

- Bednářová, D. (2007). *Inovace a klastry v rozvoji regionů: Jihočeský kraj a Horní Rakousko : vědecká monografie*. 1. vyd. České Budějovice: EF JU, 64 s. ISBN 9788070409527.
- Dědina, J., Odcházal, J. (2007). *Management a moderní organizování firmy: nejnovější přístupy a trendy, organizační vztahy a chování, jednotlivci, skupiny, týmy, síťové a virtuální organizace, strategické aliance, procesní organizování, komunikace a rozhodování, organizační kultura*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007, 324 s. ISBN 9788024721491.
- Fára, P. (2009). *Efektivita program podpory malého a středního podnikání v Jihočeském kraji*. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Zemědělská fakulta, 85 s.
- Jáč, I., Rydvalová, P., Žižka, M. (2005). *Inovace v malém a středním podnikání*. 1. vyd. Brno: Computer Press, vi, 174 s. ISBN 8025108538.
- Lednický, V., Vaněk, J. (2004). *Kooperační struktury malých a středních podniků*. V Karviné: Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta, 191 s. ISBN 8072482599.
- Malach, A. (2005). *Jak podnikat po vstupu do EU: právo a podnikání, podnikatelské řízení, podpora podnikání v ČR a EU, podnikatelské a podpůrné instituce, podnikání a veřejná správa*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 523 s. ISBN 8024709066.
- Nenadál, J. (2008). *Moderní management jakosti: principy, postupy, metody*. Vyd. 1. Praha: Management Press, 377 s. ISBN 9788072611867.
- Nenadál, J. (2005). *Moderní systémy řízení jakosti: quality management*. 2. dopl. vyd. Praha: Management Press, 282 s. ISBN 8072610716.
- Srpová, J., Řehoř, V. (2010). *Základy podnikání: teoretické poznatky, příklady a zkušenosti českých podnikatelů*. 1. vyd. Praha: Grada, 427 s. ISBN 9788024733395.
- Řepa, V. (2012). *Procesně řízená organizace*. 1. vyd. Praha: Grada, 301 s. ISBN 9788024741284.
- Váchal, J., Vochozka, M. a kol. (2013). *Podnikové řízení*. Grada, 2013, 685s, ISBN 978-80-247-46942-5
- Veber, J., Srpová, J. (2008). *Podnikání malé a střední firmy*. 2., aktualiz. a rozš. vyd. Praha: Grada, 311 s. ISBN 9788024724096.

Process management in relation to standards ISO

Pavel Fára

Abstract: *Business Process Management is very promoted and referred in management today. Small and medium enterprises are an important factor of stability and economic development. The European Union, the Czech Republic and regions provide SME's considerable attention and financial assistance, because they recognize indisputable importance of SMEs. This paper is based on data from research grant projectGAJU068/2010/S and the results of the other two questionnaire surveys in 2011 and 2012.*

Key words: Small and medium sized enterprises · business process management · ISO 9001 · strategy

JEL Classification: M2

Stakeholderská analýza jako nástroj strategické společenské odpovědnosti podniků

Eva Fuchsová, Eliška Valinová

Abstrakt: *Společenská odpovědnost firem je reakcí na zastaralé chápání růstu a přežitou definici podnikání akcentující pouze ziskový rozměr. Původní neomezený růst byl nahrazen konceptem trvale udržitelného rozvoje a současná teorie firmy vychází ze stakeholderského pojetí a tím nahrazuje tradiční úzus výlučné odpovědnosti vlastníků – shareholderům. Zároveň ale firmy na svůj původní cíl nerezignují, pouze jsou korigovány cesty, jakým způsobem je žádoucí zisku dosahovat. Stakeholderská analýza je základním nástrojem koncepce strategické společenské odpovědnosti podniku. Výstupem je vyhodnocení míry vlivu a očekávání jednotlivých stakeholderů. Na jejím základě lze optimalizovat zdroje podniku na komunikaci se stakeholdery a zvolit vhodné komunikační strategie.*

Na základě rešerše dostupné literatury byla provedena syntéza různých postupů stakeholderské analýzy a vytvořen vlastní model procesu analýzy. Základními výstupy jsou stakeholderská mapa, matice vlivu a očekávání, matice angažovanosti a v neposlední řadě komparace stakeholderského významu s ekonomickou silou příslušné skupiny. Tento model byl následně aplikován v případové studii společnosti BaKo s. r. o.

Klíčová slova: stakeholderská analýza · společenská odpovědnost podniků · stakeholder · trvale udržitelný rozvoj

JEL Classification: M21 · O21

1 Úvod

Odpovědí na snahu nalézt v ekonomice nové zdroje růstu je nejprve redefinování ekonomického růstu samotného. Nejčastěji je nazýván trvale udržitelným růstem, který adekvátně reaguje na naplňování potřeb společnosti při zachování rovnováhy mezi nároky současnými a budoucími. Na úrovni podniků je trvalá udržitelnost (*sustainability*) aplikována do samotné tvorby výstupu (zboží a služeb), ale i do navazujících distribučních aj. procesů. Trvalá udržitelnost je běžně v konceptu společenské odpovědnosti (CSR) pojímána jako zohlednění dopadů činnosti firmy na životní prostředí, ale ve skutečnosti environmentální pilíř přesahuje. Nejen drancování přírodních výrobních faktorů, ale i zájmy ostatních stakeholderů (zájmových skupin) jsou zahrnuty v širším pojetí trvale udržitelného rozvoje. Trvalá udržitelnost se týká i hospodaření s ostatními výrobními faktory, zejména práce a tím jsou dotčeny zájmy vlivné skupiny zaměstnanců. Vytváření negativních externalit (např. znečišťování ovzduší, zvýšení hluku apod.) postihuje okolí podniků. Vhodně zvolená strategie společenské odpovědnosti pomůže tyto újmny kompenzovat a tím dojde alespoň k částečné internalizaci externality. Zohlednění aspektu udržitelnosti při výrobě produktu zajímá ve zvýšené míře spotřebitele, další významnou stakeholderskou skupinu.

Odpovědí na tuto výzvu je vytvoření strategické koncepce společenské odpovědnosti. Jejím nezbytným předpokladem je definování jednotlivých stakeholderkých skupin a nalezení vhodné formy komunikace i aktivit. Stakeholderská analýza poskytuje odpověď na otázku, na které stakeholdery a v jaké intenzitě se zaměřit.

2 Metodika

2.1 Nástin vývoje stakeholderské teorie

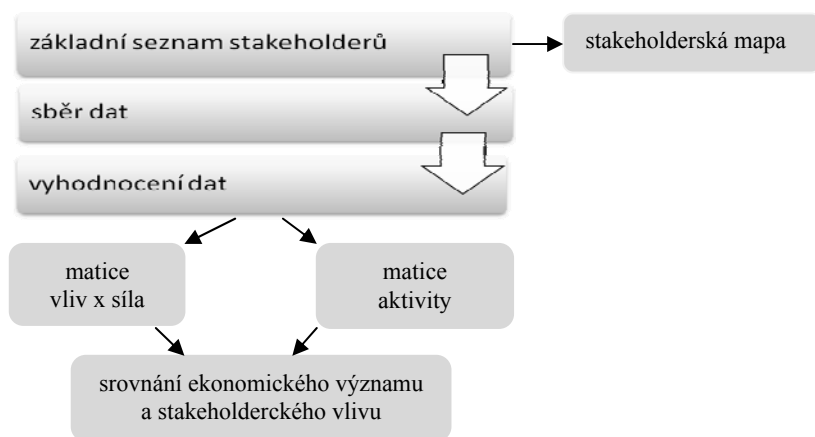
Stakeholderský koncept řízení poprvé představil Freeman (1984). V jeho pojetí je stakeholder každý, kdo je nějakým způsobem ovlivněn podnikem anebo (zároveň) sám má vliv na existenci podniku. Stakeholderi se chovají formálně nebo neformálně, samostatně nebo jsou součástí většího celku. Vnější stakeholderi mají klíčový vliv na firemní externí prostředí, které mohou pozitivně nebo negativně ovlivňovat. Mezi vnitřní stakeholdery patří zaměstnanci a vlastníci, takže shareholders (vlastníci) jsou jednou z významných skupin stakeholderů. Naprosto zásadní je pro podnik identifikovat, komu je zodpovědný (kterým stakeholderům) a kam až tato zodpovědnost sahá. Další proměnnou jsou diver-

gentní a často konfliktní zájmy jednotlivých stakeholderů (Bowman - Larsen a Wiggen, 2004; Brammer a Pavelin, 2004), kontextová složitost vyplývající z různorodé interpretace navázané na geografické a kulturní odlišnosti (CSR Risk Mapping Initiative, 2004; Epstein and Roy, 2001) a v neposlední řadě nalezení optimální CSR strategie reagující na očekávání stakeholderů (Weiss, 1998).

V současné době stakeholderská teorie expandovala z managementu do řady dalších disciplín: etiky, marketingu, systémové vědy a dokonce zasáhla v podobě „stakeholderské společnosti“ i do zásadní celospolečenské diskuze ohledně „třetí cesty“ (Newell a Scarbrough, 2002). Největší uplatnění stakeholderské teorie nicméně zůstává na poli managementu a je převážně využívána jako základní instrument řízení.

2.2 Vlastní model analýzy stakeholderů

Obrázek 1 model procesu stakeholderské analýzy / Fig. 1 model of stakeholder analysis process



Zdroj: vlastní zpracování s využitím podkladů (Částek, 2010; Freeman, 1984; Blažek, 2005; Lim, Ahn a Lee, 2005; Jepsen a Eskerod, 2009; Yang, Shen, Ho, Drew a Xue, 2011)

Již v první fázi, jsou-li k dispozici základní informace o zkoumaném podniku (odvětví, produktové portfolio, velikost apod.) je možné vypracovat základní seznam stakeholderů a predikovat míru jejich vlivu. K názornému uspořádání se používá tzv. stakeholderská mapa (Freeman 1984). Její podoba je dále konzultována s klíčovými zaměstnanci podniku, popř. i se zástupci některých stakeholderů a vychází se z ní při sestavování struktury dalšího sběru dat. Pokud nevyužijeme metody brainstormingu, kde i samotný průběh je dopředu těžko plánovaný, pak při použití metody řízeného interview a vyplňování dotazníků jsou údaje ze stakeholderské mapy výchozím bodem a zároveň vytváří i rámec sběru dat. Dále je možné zahrnout i další zdroje informací – např. některé interní dokumenty podniku (evidované reklamace apod.).

Sběr dat je zaměřen na následující okruhy:

- Co od jednotlivých stakeholderů očekává podnik? (otevřená otázka)
- Co od podniku očekávají jednotliví stakeholderi? (otevřená otázka)
- Jaká je úroveň vlivu jednotlivých stakeholderů? Úroveň vlivu je posuzována na základě těchto atributů: síla, legitimita, naléhavost, závislost, kooperační potenciál, konkurenční hrozba a každé kritérium je ohodnoceno na Likertově pětibodové škále (Lim, Ahn a Lee, 2005).

Data jsou následně analyzována a spárována do kategorií. Prvním výstupem je matice posuzující míru vlivu a očekávání. Jednotlivým stakeholderům je přisouzena pozice v jednom ze 4 kvadrantů (nezřídka je stakeholder lokalizován ve více kvadrantech souběžně) a z jeho pozice vyplývá doporučená strategie pro komunikaci podniku s uvedeným stakeholderem. Dále je možno analyzovat pozici stakeholdera z hlediska jeho postoje vůči působení podniku. V matici je znázorněno jeho současné vnímání podniku a zároveň pro podnik žádoucí vývoj jeho postoje (Jepsen a Eskerod, 2009). Z dynamiky změny vychází 4 kategorie strategického přístupu firmy k jednotlivým stakeholderům: reagující, obranná, přijímající a proaktivní strategie (Yang, Shen, Ho, Drew a Xue, 2011).

V poslední fázi analýzy jsou porovnány závěry ze stakeholderské analýzy s mírou ekonomického vlivu jednotlivých skupin na podnik. Za výchozí zdroj dat lze použít údaje z výroční zprávy podniku. U zákazníků a dalších odběratelů je posuzován jejich vliv na tržby podniku, u zaměstnanců a dalších kategorií podíl na nákladech firmy. Ne vždy je výstupem stejné pořadí u stakeholderského a ekonomického významu, ale v zásadě platí, že pozice by neměla být diametrálně odlišná.

3 Aplikace analýzy u firmy BaKo s. r. o.

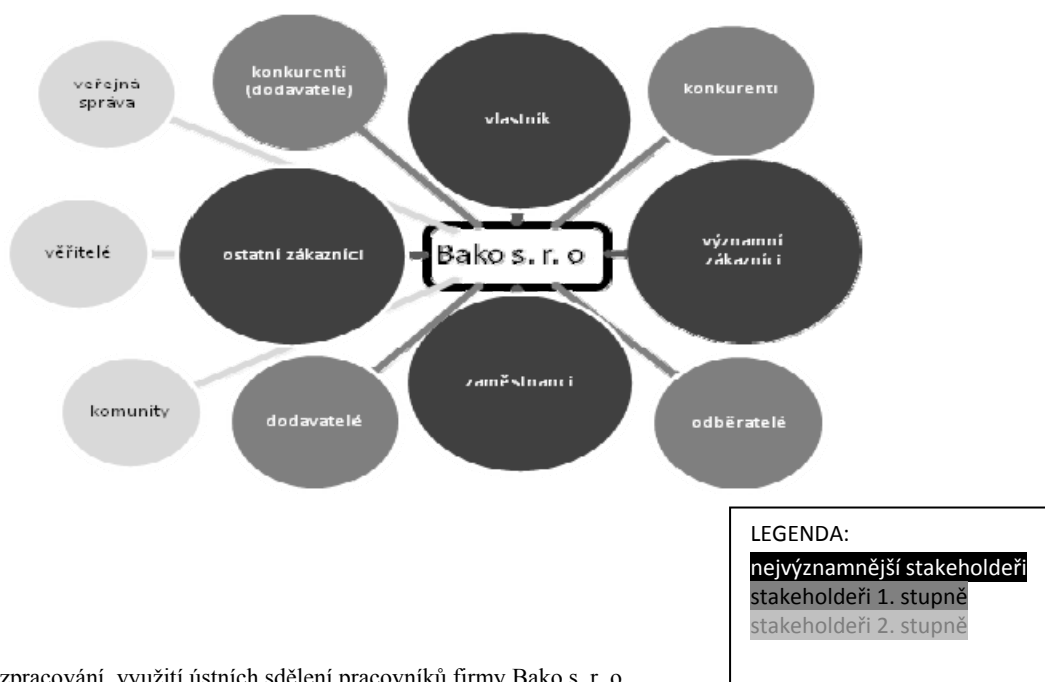
Výše uvedený postup stakeholerské analýzy byl aplikován při vytváření strategie CSR společnosti BaKo s.r.o. Firma je na trhu od roku 1994, založili ji 2 společníci, v současné době má jen jednoho majitele – Ing. Jana Köbla a její působení je výlučně v severočeském regionu. Předmětem podnikání je koupě zboží za účelem dalšího prodeje, zprostředkovatelská činnost v oblasti obchodu a služeb a hostinská činnost. Její obrat v roce 2012 činil 30 mil. Kč a zaměstnávala 14 pracovníků, přesto v oblasti nápojových a potravinových prodejních automatů v Ústeckém kraji dosahuje dominantního postavení.

3.1 Mapa stakeholderů (základní rozlišení vlivu)

V první fázi byla vytvořena stakeholderská mapa. Při rozhovorech s klíčovými zaměstnanci firmy vyplynulo, že je zapotřebí rozdělit skupinu „zákazníci“ na 2 menší, tedy na významné a ostatní zákazníky. Očekávání i charakter zákazníků se v obou segmentech liší. Za významné zákazníky považuje firma společnosti, které si od ní pronajaly nebo koupily prodejní automaty, za ostatní zákazníky „koncové spotřebitele“, kteří si v prodejních automatech kupují potraviny, nápoje a popř. i cigarety.

Obdobná situace je i u dodavatelů. Někteří dodavatelé jsou zároveň konkurenty společnosti Bako s. r. o., např. firma Coca-Cola HBC Česká republika s. r. o. dodává společnosti BaKo s. r. o. nápoje do automatů a zároveň provozuje vlastní síť nápojových automatů. Mezi společnostmi panuje gentlemanská dohoda, ve které se BaKo s. r. o. zavázala nejít s cenou produktů Coca-Cola pod cenu konkurenčního automatu, pokud se nachází v její blízkosti.

Obrázek 2 stakeholderská mapa podniku BaKo s. r. o. / Fig. 2 stakeholder map of Bako Ltd. company



Zdroj: vlastní zpracování, využití ústních sdělení pracovníků firmy Bako s. r. o.

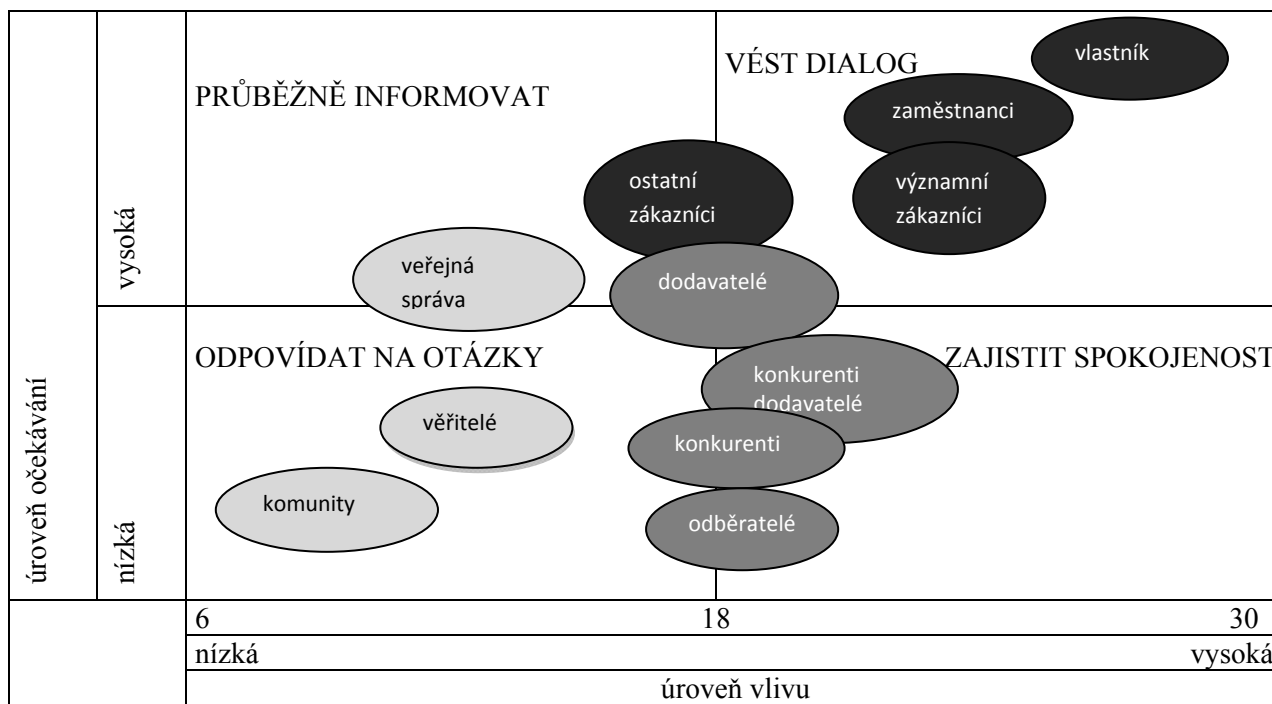
Pozice věřitelů je považována za málo významnou, neboť BaKo s. r. o. uskutečňuje naprostou většinu investic z vlastních zdrojů a na externích věřitelích je minimálně závislá. Stejně tak regulace veřejné správy byla vyhodnocena jako nepodstatná, i když to se může v blízké době změnit. V některých automatech jsou prodávány i tabákové výrobky a se zpřísněním pravidel pro jejich prodej může být v budoucnu vliv státní správy na podnikání firmy významnější.

Zcela klíčovou pozici zastávají mezi stakeholdery zaměstnanci. U takřka všech analýz jsou zaměstnanci považováni za velmi důležité stakeholdery, ale ve firmě Bako s. r. o. je postavení zaměstnanců velmi specifické. Společnost v minulosti vznikla na základě dlouholetého přátelství mezi zakladateli a zaměstnanci. Lze konstatovat, že přátelské vztahy byly i směrdatné při nabírání dalších zaměstnanců, všichni zaměstnanci se znají z doby ještě před vstupem do firmy. Přátelské vztahy mezi zaměstnanci vytváří nadstandardní podnikovou kulturu, ale zároveň mohou být i hrozbou pro další rozvoj společnosti. Pokud si firma bude i budoucnu chtít udržet dominantní postavení v regionu, popř. bude nuce-

na expandovat do další trhů, další nábor zaměstnanců nebude již možný na základě dlouholetých přátelství a to může významně ohrozit stávající firemní kulturu.

3.2 Matice očekávání a vlivu, doporučená strategie intenzity komunikace

Obrázek 3 matice očekávání a vlivu u stakeholderů společnosti Bako s. r. o., doporučená míra intenzity komunikace / Fig. 3 matrix of influence and expectations for Bako Ltd., recommended degree of communication intensity



Zdroj: vlastní zpracování na základě rozhovorů a dotazníků vyplněných zaměstnanci společnosti BaKo s. r. o.

Po zanesení vyhodnocených dat z dotazníků a rozhovorů se zaměstnanci do matice vyplynulo, že predikovaný význam jednotlivých stakeholderů odpovídá jejich úrovni vlivu (na základě 6 zmíněných kritérií), ale úroveň jejich očekávání se dosti liší. Například skupina „odběratelé“, kteří od firmy odebírají instantní směsi do vlastních nápojových automatů sice disponují mírně nadprůměrným vlivem na společnost Bako s. r. o., ale zároveň jejich míra očekávání je velmi nízká. Z uvedených zjištění bylo možno navrhnout míru intenzity komunikace vůči jednotlivým stakeholderům. Vzhledem k tomu, že firma při svém podnikání negeneruje zásadní negativní externality a v jejím sídle (Lovosice) není těžiště viditelných podnikatelských aktivit, není zapotřebí se ve větší míře angažovat v aktivitách změřených na blízkou komunitu. Naopak její úsilí by se mělo více zaměřit na skupinu zákazníků a to i těch potencionálních.

3.3 Matice angažovanosti stakeholderů, doporučená perspektiva strategie

Z uvedené matice vyplývá, že nejvíce se musí firma angažovat u stakeholderů, jejichž pozici potřebuje změnit v největším rozsahu. Tudíž proaktivní perspektivu by bylo vhodné zvolit u veřejné správy (zejména s ohledem na další regulace trhu), přijímající podněty u zaměstnanců, zákazníků a popř. odběratelů, obranná u ostatních zbývajících skupin. Pro reagující strategii nebyl nalezen vhodný stakeholder, vyskytuje se zejména u skupin, u kterých je žádoucí snížit jejich aktivitu (např. reklamace), ale takový stakeholder se u zkoumané firmy nevyskytuje.

Tabulka 1 matice angažovanosti stakeholderů, doporučená perspektiva strategie / Table 1 matrix of stakeholder engagement, recommended strategy perspective

stakeholder	aktivní opozice	pasivní opozice	neutální	pasivní podpora	aktivní podpora
Vlastník					X→O
zaměstnanci				X→→→	→→→O
významní zákazníci			X→→	→→O	
ostatní zákazníci			X→→	→→O	
dodavatelé -konkurenti			X→O		
Konkurenti		X→→	→→O		
Odběratelé			X→→	→→O	
veřejná zpráva		X→→	→→→	→→O	
Věřitelé			X→O		
Komunity			X→O		

Zdroj: vlastní zpracování s využitím modelu RDAP (Yang, Shen, Ho, Drew a Xue, 2011)

3.4 Vliv stakeholderů a jejich ekonomický význam pro firmu

Z výroční zprávy pro rok 2012 byly vyselektovány náklady a tržby, které bylo možno přiřadit jednotlivým stakeholderům. Z tabulky vyplývá, že u sledované firmy odpovídá vliv stakeholderů i jejich ekonomickému významu. Toto pořadí ale není neměnné, v delším časovém horizontu např. mohou vzrůst náklady spojené se stakeholderem „veřejná správa“, např. v důsledku další možné regulace trhu.

Tabulka 2 vliv stakeholderů a jejich ekonomický význam / Table 2 comparison of stakeholder importance to the economic strength of the group

stakeholder	podíl na celkových tržbách (%)	celkové tržby (v tis. Kč)	ekon. význam (pořadí)	důležitost dle analýzy (pořadí)
významní zákazníci	60	17 698,2	1	1
ostatní zákazníci	30	8 849,1	2	2
odběratelé	10	2 949,7	3	3

stakeholder	podíl na provozních a finančních nákladech (%)	celková provozní a finanční náklady (v tis.kč)	ekon. význam (pořadí)	význam dle analýzy (pořadí)
zaměstnanci	65	8 710,3	1	1
dodavatelé	20	2 680,1	2	2
veřejná správa	0,3	40,2	3	3
věřitelé	0,7	93,8	4	4

Zdroj: vlastní zpracování na základě údajů z výroční zprávy firmy BaKo s. r. o. pro rok 2012

4 Závěr

Závěry stakeholderské analýzy jsou výchozím bodem pro vhodně zvolenou strategickou společenskou podniku. Stakeholderská analýza poskytuje odpovědi na otázku na které stakeholdery a jakým způsobem se zaměřit, aby konečným výstupem byla společenská odpovědnost, která prohlubuje firemní konkurenceschopnost v duchu Porterova konceptu sdílených hodnot (Porter a Kramer, 2011) Další výzkum by se mohl zaměřit na propojování závěrů stakeholderské analýzy s následnými společensko odpovědnými strategiemi, popř. na kvantifikaci ukazatelů a měkkých faktorů, které slouží jako základní vstupy pro stakeholderskou analýzu.

Literatura

- BaKo (2013). *Výroční zpráva společnosti BaKo s. r. o. za rok 2012*. [s.l.]: BaKo.
- Blažek, L., Doležalová, K., & Klupalová, A. (2005). Společenská odpovědnost podniků. *Working Paper č. CES VŠEM 9*
- Bowman – Larsen, L., & Wiggen, O. (2004). *Responsibility in World Business: Managing Harmful Side-Effects of Corporate Activity*. Washington: United Nations University Press.
- Brammer, S., & Pavelin, S. (2004). Building a Good Reputation. *European Management Journal* 6, 704-713.
- CSR Risk Mapping Initiative. (2004). *Human Rights and Business Risk in the Pharmaceutical Sectors*. [www.iblf.org]
- Částecký, O. (2010) *Využití stakeholderského přístupu při strategické analýze*. Brno: Masarykova univerzita.
- Epstein, M., & Roy, M. (2001). Sustainability in Action: Identifying and Measuring the Key Performance Drivers. *Long Range Planning*, 34, 585-604.
- Freeman, Ed. (1984). *Strategic management: a stakeholder approach*. Boston, Mass: Pitman.
- Jepsen, A. L., & Eskerod, P. (2009). Stakeholder analysis i project: Challenges in using current guidelines in the real world. *International Journal of Project Management* 27, 335 – 343.
- Lim, G., Ahn, H., & Lee, H. (2005). Formulating strategies for stakeholder management: a case-based reasoning approach. *Expert System with Applications*. 28, 831-840.
- Newell, H., & Scarbrough, H. (2002). *HRM in Context – A Case Study Approach*. Basingstoke: Palgrave.
- Porter, M., & Kramer, M. (2011). The Big Idea: Creating Shared Value. How to Reinvent Capitalism – and unleash a wave of innovation and growth. *Harvard Business Review*.84(1)
- Weiss, J. W. (1998). *Business Ethics: A Stakeholder and Issues Management Approach*. Forth Worth: Dryden Press.
- Yang, J., Shen, G. Q., Ho, M., Drew, D. S., & Xue, W. (2011). Stakeholder management in construction: An empirical study to address research gaps in previous studies. *International Journal of Project Management*. 29, 900 – 910.

Stakeholder Analysis as a Tool for Strategic Corporate Social Responsibility

Eva Fuchsová, Eliška Valinová

Abstract: *Corporate social responsibility is a response to outdated understanding of the growth and the obsolete definition of business emphasizing only the dimension of a profit. Original unlimited growth has been replaced by the concept of sustainable development. Current theory of the firm is based on the stakeholder concept replacing the traditional pattern sole responsibility of the owners – shareholders. At the same time company do not resign from its original objective, they are only correcting the way how to achieve a desired profit. Stakeholder analysis is an essential tool for concept of strategic corporate social responsibility. The analysis output is the evaluation of the degree of influence and expectations of stakeholders. Based on results should be optimized resources on communication with stakeholders, and chosen the appropriate communication strategy.*

The synthesis of various stakeholder analysis methods has been conducted based on available literature search and thus own analysis model created. The basic model outputs are: stakeholder map, matrix of influence and expectations, matrix of engagement and finally comparison of stakeholder importance to the economic strength of the group. This model has been then applied in a case study of Bako Ltd.

Key words: stakeholder analysis · corporate social responsibility · stakeholder · sustainable development

JEL Classification: M21 · O21

Impact of Central Bank Interest Rates on Market Interest Rates

Radim Gottwald

Abstract: *Changes to interest rates in an economy are affected by a variety of factors. Through changes to their inter-nal rates, central banks indicate changes in the economy. The focus of the paper is the qualification of the impact of central bank interest rates on market interest rates. The empirical analysis works with data related to the USA, European Union and the Czech Republic. The investigation period is 2001-2012 and is split up into three four-year periods: 2001-2004, 2005-2008 and 2009-2012. Interbank interest rates, mortgage interest rates and interest rates for loans to non-financial businesses were adopted as market interest rates. Certain implementation delay is taken into account. Statistical indicators such as the Pearson correlation index and standard deviations are used and substantial, shared features and differences within selected territories are identified based on the indicators. The paper therefore classifies the impact of decisions by central banks on the economy. Results show that in the given regions we can see the biggest impact in central bank interest rates on interbank interest rates, interest rates to non-financial businesses and mortgage interest rates over the whole period.*

Key words: Market interest rate · Interbank interest rate · Mortgage interest rate · Central bank interest rate · Central bank

JEL Classification: G20 · C10

1 Introduction

In addition to central bank interest rates, market interest rates exist in many countries as well. These market interest rates are the result of a variety of economic factors. These rates often respond to signals of certain changes in the economy that are presented on the market through changes in central bank interest rates and by frequent instruments of the monetary policy of the respective country. In practice, it is often enough for the central bank to announce a change it foresees for interest rates, which causes the market interest rates to change without any change to the actual rates. It may be useful for many economists and investors to forecast the probable development of market interest rates in future based on the results of the empirical analysis focused on these rates.

A wide range of authors investigate the monetary policy targets of central banks. Neyer (2007) says that the monetary policy target of the European Central Bank since 1 January 1999 has been price stability. Some developed market economies use the inflation targeting regime which, through interest rates, directly impacts inflation expectations and, as Revenda (1999) say, supports transparency, success and accountability of central bank's monetary policy. Hetzel (2008) notes that inflation is a purely monetary phenomenon according to Milton Friedman, a well-known economist. The theory that inflation can be most efficiently affected by the amount of money in an economy and/or by the price of such money rests upon this assumption. According to Jilek (2004), central banks were taking this theory into account in their efforts to control price stability through the money supply targeting regime or exchange rates. Despite decision-making of central banks – independent to a degree – different economies have greater impact on each other nowadays due to globalization of banking markets. In the 1980s US banks saw a huge growth in trading with financial derivatives. Trading non-transparent financial derivatives however caused the financial recession in 2007. Thanks to globalization of banking markets, these highly risky mortgage "packages" penetrated the portfolio of many European banks and financial institutions and, as De Soto (2009) puts it, transferred the troubles of the US market to the European continent.

Besides the central bank interest rates, a number of economists are interested also in different types of interest rates. The correlation between different types of interest rates can be analyzed. Brada and Brůna (2004) analyze the sensitivity of reference interest rates PRIBOR to changes of the repo rate by the Czech National Bank and investigate whether the dependencies between interest instruments within the transmission mechanisms can be identified as pro-cyclic. Changes in market interest rates affect behavior, and so the ability of the central bank to influence anything at all depends, first, on the mutual interaction between official and market interest rates. Mariscal and Howells (2002) use a vector autoregressive error correction model to explore the response to changes in the central bank interest rate of three short-term mar-

ket rates. Short-term official rate of interest indicate the price at which it will make liquidity available to whole banking system. We can therefore ask what is the correlation between interest rates of the central bank and market interest rates. The author seeks the answer to this question by adopting the methodologies stated below.

2 Methods

The objective of the paper is to evaluate the impact of central bank interest rates on market interest rates. The empirical analysis works with data related to the USA, European Union and the Czech Republic. Data from investigation period 2001-2012 was used. To give a detailed picture of the changes, this current period covering the past 12 years is split up into three four-year periods: 1/2001-12/2004, 1/2005-12/2008 and 1/2009-12/2012. Besides interest rates set by central banks, i.e. interest rates of the major re-financing instrument of central banks, three-month interbank reference proposed interest rates, average mortgage interest rates and average interest rates on loans to non-financial businesses are selected from different types of market interest rates of commercial banks. From interbank rates with varying periodicity, the three-month interbank rates are usually the most common rates and hence most interesting. Since market interest rates do not respond to changes in central bank interest rates instantly, a certain implementation delay must be taken into account. Jílek (2004) says that deposit and loan instruments with variable interest rates respond to changes in the monetary policy with a delay of several months, while mortgage interest rates need even longer. Given the periodicity of setting other rates and their nature, a delay of one week is taken into account for interbank interest rates, a delay of six months is taken into account for mortgage interest rates and a delay of three months is taken into account for interest rates on loans to non-financial institutions.

Different statistical indicators are gradually calculated. By adopting the correlation coefficient, the correlation between rates, i.e. in fact the correlation intensity is investigated. Pearson correlation coefficient is calculated as follows:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - E(x))(y_i - E(y))}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - E(x))^2 \sum_{i=1}^n (y_i - E(y))^2}} \quad (1)$$

This coefficient applies to quantitative, random variables x and y with shared standard division and to specific values $(x_1, y_1), (x_2, y_2), \dots, (x_n, y_n)$. Median values of variables are identified as $E(x)$ and $E(y)$. A standard deviation is applied for statistical dispersion measurements of to what degree interest rates changed over a given period of time. This deviation is calculated based on this formula:

$$\sigma = \sqrt{\left(\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i^2 \right) - E(x^2)} \quad (2)$$

The source of data is the official website of the central bank of the respective region, websites studying interbank interest rates, mortgage interest rates and rates on loans to non-financial businesses.

3 Research results

Applicable central bank interest rates and market interest rates – interbank interest rates, mortgage interest rates and rates on loans to non-financial businesses are studied one by one for the USA, the European Union and the Czech Republic. Furthermore, standard deviations for different types of interest rates related to different regions are compared.

3.1 Impact of central bank interest rates on interbank interest rates

Central bank interest rates represent an important instrument of banking market regulation and enforcement of monetary policy. For the USA the Federal Funds Rate (FFR) was chosen, i.e. an interest rate of the federal reserve funds of the US central bank FED. For the European Union the Main Refinancing Operation (MRO) rates was chosen, i.e. an interest rate of the main refinancing instrument of the European Central Bank. For the Czech Republic the 2T REPO rate was chosen, i.e. an interest rate for two-week repo operations announced by the Czech National Bank.

Interbank deposit market rates, i.e. rates against which banks in the respective regions borrow liquidity, were adopted as interbank interest rates. These rates are set through quotations supplied by reference banks in the respective regions. For the USA the 3M USD LIBOR rate was chosen, i.e. a US three-month interbank reference interest rate offered. For the European Union the 3M EUR EURIBOR rate was chosen, i.e. a European three-month interbank reference interest rate offered. For the Czech Republic the 3M CZK PRIBOR rate was chosen, i.e. a Czech three-month interbank

reference interest rate offered. Table 1 shows the correlation coefficients between central bank interest rates and interbank interest rates separately for the USA, the European Union and the Czech Republic.

Table 1 Correlation coefficients between central bank interest rates and interbank interest rates

Correlation coefficients	2001-2012	2001-2004	2005-2008	2009-2012
USA	0.9831	0.9869	0.9624	0.1582
European Union	0.9730	0.9959	0.9101	0.9035
Czech Republic	0.9608	0.9976	0.8154	0.9964

Source: Own processing using Board of Governors of the Federal Reserve System (2013), Global-rates (2013), European Central Bank (2013), Euribor-EBF (2013), Czech National Bank (2013)

The values indicate that from 2001 to 2012 a relatively high degree of correlation over 0,96 can be observed for all regions, which can be attributed to the essence of interbank interest rates being the mediation criterion within a transmissive mechanism. The general rule says the higher the correlation coefficient values are calculated, the closer the correlation between interest rates will be. In all the regions, correlation is stronger from 2001 to 2004 than from 2005 to 2008 and even of the entire period of time. Almost direct correlation between interest rates is typical for 2001-2004. On the contrary, correlation between interest rates in the USA from 2009 to 2012 is weak.

3.2 Impact of central bank interest rates on mortgage interest rates

For the USA the 30-year 1/1 Adjustable Rate Mortgage (30 YEAR 1/1 ARM) was chosen, i.e. the average US interest rate on mortgages due in 30 years. The "2/1" sign for example would mean that the rate is fixed for two years until a new applicable interest rate will be calculated for the current period of one year. The German mean interest rate on mortgage loans was selected for the European Union. For the Czech Republic the Hypoindex indicator was used to select the average Czech interest rate on mortgages. Table 2 presents correlation coefficients between central bank interest rates and mortgage interest rates.

Table 2 Correlation coefficients between central bank interest rates and mortgage interest rates

Correlation coefficients	2001-2012	2001-2004	2005-2008	2009-2012
USA	0.7397	0.9292	0.4051	0.2940
European Union	0.7108	0.4116	0.5120	0.4033
Czech Republic	0.4151	0.6473	0.8278	0.9603

Source: Own processing using Board of Governors of the Federal Reserve System (2013), HSH (2013), European Central Bank (2013), Zillow Mortgage Rates (2013), Czech National Bank (2013), Hypoindex (2013)

It is clear that the correlation we can observe over the whole period is less pronounced than that observed between central bank interest rates and interbank interest rates. We can also find substantial differences between the regions, which can be attributed to the local specifics of the mortgage markets. Also the mortgage crisis could have had an impact on the gradual decrease of correlation coefficients for the USA during the three subsequent periods. The strongest correlation for the USA was calculated for 2001-2004, for the European Union over the whole period and for the Czech Republic for 2009-2012.

3.3 Impact of central bank interest rates on loans to non-financial businesses

The Prime Loan Rate was chosen for the USA, i.e. the average US interest rate on loans. For the European Union the average European interest rate on loans to non-financial businesses and for the Czech Republic the average interest rate on loans to non-financial businesses were chosen. The correlation coefficients between the central bank interest rates and interest rates on loans to non-financial businesses are shown in Table 3.

Table 3 Correlation coefficients between central bank interest rates and interest rates on loans to non-financial businesses

Correlation coefficients	2001-2012	2001-2004	2005-2008	2009-2012
USA	0.9576	0.9115	0.9113	-
European Union	0.8449	0.3919	0.5890	0.8286
Czech Republic	0.7713	0.8725	0.9471	0.8058

Source: Own processing using Board of Governors of the Federal Reserve System (2013), Forecasts (2013), European Central Bank (2013), Bundesbank (2013), Czech National Bank (2013)

The values calculated imply that over the whole period we could observe weaker correlation than correlation between central bank interest rates and interbank interest rates, but stronger correlation between central bank interest rates and mortgage interest rates. In the USA the correlation coefficient always represents 0,91 and it does not make sense to set this correlation coefficient for 2009-2012 due to the constant amount of interest rates on loans to non-financial businesses reported. Also here, we can see major differences between the different theories. The gradual increase in correlation coefficients for the European Union during the three subsequent periods can be more the result of the monetary policy of the central bank which shows for entities on the financial market when we determine the parameters for loans to non-financial businesses.

3.4 Comparing standard deviations in different regions

Standard deviations calculated differ depending on the region, interest rate type and time period. Table 4 shows standard deviations summarized in a transparent manner.

Table 4 Standard deviations of various interest rate types

Standard deviations	2001-2012	2001-2004	2005-2008	2009-2012
USA (1)	1.8603	1.4620	1.2714	0.0583
European Union (1)	1.1110	0.8601	0.6163	0.3425
Czech Republic (1)	1.2800	1.1315	0.6155	0.5634
USA (2)	1.8506	1.4216	1.1065	0.3013
European Union (2)	1.2178	0.8148	0.7701	0.4102
Czech Republic (2)	1.2019	1.1387	0.7882	0.6485
USA (3)	0.9761	0.6625	0.4048	0.9894
European Union (3)	0.7130	0.6029	0.2008	0.5832
Czech Republic (3)	0.7146	0.5223	0.8380	0.4683
USA (4)	1.7987	1.1236	1.4941	0.0000
European Union (4)	0.7801	0.4120	0.4939	0.2646
Czech Republic (4)	0.7902	0.9751	0.6231	0.3869

Source: Own processing using Board of Governors of the Federal Reserve System (2013), European Central Bank (2013), Czech National Bank (2013), Global-rates (2013), Euribor-EBF (2013), HSH (2013), Zillow Mortgage Rates (2013), Hypoindex (2013), Forecasts (2013), Bundesbank (2013)

The figure in the parentheses relates to the interest rate type applied to the calculation of the standard deviation, specifically: (1) to central bank interest rates, (2) to interbank interest rates, (3) to mortgage interest rates and (4) to interest rates on loans to non-financial businesses.

The biggest standard deviations could be calculated for the USA for central bank interest rates (1.8603) and interbank interest rates (1.8506), both during the whole period. The general rule says that interest rates become more unstable in time with growing standard deviation values. From this perspective, it is therefore interesting that despite this variability Table 1 shows very strong correlation between these interest rates (0.9831). Pronounced is also the instability of interest rates on loans to non-financial businesses over the whole period of time (1.7987). In all regions we can observe a high degree of correlation over 0.96 between central bank interest rates and interbank interest rates and also high values of standard deviation over 1.10 for each of the interest rates mentioned. This means that the relatively strong correlation is accompanied by a relatively high instability.

In the European Union the majority of standard deviations for three subsequent sub-periods drop in time. The highest values of standard deviations are calculated, similarly as for the USA, for central bank interest rates and interbank interest rates, both during the whole period. These findings applying for the European Union also apply for the Czech Republic.

The lowest values of standard deviations were found in the already mentioned constant interest rates reported for loans to non-financial businesses in the USA in 2009-2012 and for the almost constant, but expansionary monetary policy with interest rates close to zero during the same period and in the same region. After calculating the standard deviations for a certain interest rate, we can assume similar instability for other interest rates based on the correlation calculated between this interest rate and some other rate.

Given the objective of this paper, i.e. evaluation of the impact of central bank interest rates on market interest rates, correlation coefficients show that in the given regions we can see the biggest impact in central bank interest rates on

interbank interest rates, interest rates to non-financial businesses and mortgage interest rates over the whole period. This impact is most pronounced in the USA, followed by the European Union and the Czech Republic. By analyzing not the whole period, but the sub-periods, we can come to results that cannot be regarded as too clear. In all the regions, the majority of standard deviations of the three subsequent periods decrease in time and biggest values of the standard deviation are calculated for central bank interest rates and for interbank interest rates, both over the whole period.

4 Discussion

The contribution of the paper consists in the evaluation of the impact of central bank interest rates on market interest rates based on an empirical analysis. The author presents the degree of correlation between different types of interest rates in the USA, the European Union and the Czech Republic over the past 12 years. By benchmarking the correlation coefficients against standard deviations for the given regions, the author identifies common features and differences, and investigates the general implications of the decisions by central banks for the economy – impacts of the monetary policy of central banks on selected interest rates set by the market. Based on results of the empirical analysis focused on these rates, development of market interest rates in the future could be forecasted.

Further research can go in several directions. To find to what extent central bank interest rates act as basic rates for selected market rates, we can choose, in addition to different regions, also different types of interest rates, a total period, sub-periods and/or adopt some other methodology. To be able to get results with a higher telling value, we can integrate more complex formulas into the calculations, reflecting more exactly the real correlation between interest rates. In general, the intensity and response time of market interest rates is affected by a number of macroeconomic indicators and the economic cycle – to be more precise, the particular phase of the cycle in which the economy is currently situated. When assessing the intensity and response time, we can consider the telling value of the indicators we have adopted. Brada and Brůna (2004) assume that different types of interest rates are dependent on the economic cycle within the transmission mechanism. They realize that with growing maturity of the interest rate, the response time of the interest rate drops relatively fast. Jílek (2004) says this may be because of the uncertainty regarding future development of long-term interest rates or because of certain assumptions of market entities which, based on certain expectations, respond naturally to the current change in the monetary instruments of the central bank. The longer the maturity of a specific interest rate, the bigger the intensity of the response. Brada and Brůna (2004) also explain the decreased sensitivity of the reference interest rate on the interest instruments of the central bank by the anticipation of expected settings and changes to reference interest rates before this actually happens. The intensity and response time also depends on the type of market interest rates and on whether these are short-term, middle-term or long-term rates.

Besides the assessment of historical data, this data can be predicted for the future as well. It is therefore possible to evaluate to what extent market interest rates have changed following historical changes in central bank interest rates – specifically regarding the direction in which they go, their proportion parameters and the extent to which market interest rates changed as a result of changes to the current interest rates. In summary, we can evaluate which business policy financial institutions providing interbank loans and deposits, mortgages and loans to non-financial businesses will choose.

5 Conclusions

The aim of the paper is to evaluate the impact of central bank interest rates on market interest rates. To find out the role of central bank interest rates in setting market interest rates, data from the USA, the European Union and the Czech Republic from 2001 to 2012 were applied. The respective correlation coefficients and standard deviations are calculated not only for this total period, but also the sub-periods of 2001-2004, 2005-2008 and 2009-2012. "Market rates" shall mean interbank interest rates, mortgage interest rates and interest rates on loans to non-financial institutions. The results show that over the whole period and in all regions the central bank interest rates have the biggest impact on interbank interest rates, followed by interest rates to non-financial institutions and finally mortgage interest rates. This impact is always most pronounced in the USA, followed by the European Union and the Czech Republic. After comparing the standard deviations, it was found that in all the regions interest rates usually decrease over the three subsequent periods and highest values are reached for central bank interest rates and for interbank interest rates, both during the whole period.

Acknowledgement

This paper has been created within the research project IGA 28/2013 of Mendel University in Brno.

References

- Board of Governors of the Federal Reserve System. (2013). *Board of Governors of the Federal Reserve System*. Available from Internet: <http://www.federalreserve.gov/>.
- Brada, J., & Brůna, K. (2004). Analýza citlivosti referenčních úrokových sazeb PRIBOR na změny repo sazby České národní banky. *Politická ekonomie*, 5, 601-621.
- Bundesbank. (2013). *Bundesbank*. Available from Internet: <http://www.bundesbank.de/>.
- Czech National Bank. (2013). *Czech National Bank*. Available from Internet: <http://www.cnb.cz/>.
- De Soto, J. H. (2009). *Peníze, banky a hospodářská krize*. 1.ed. Praha: ASPI. ISBN 978-80-7357-411-6.
- Euribor-EBF. (2013). *Euribor-EBF*. Available from Internet: <http://www.euribor-ebf.eu/>.
- European Central Bank. (2013). *European Central Bank*. Available from Internet: <http://www.ecb.int/>.
- Forecasts. (2013). *Forecasts*. Available from Internet: <http://www.forecasts.org/>.
- Global-rates. (2013). *Global-rates*. Available from Internet: <http://www.global-rates.com/>.
- Hetzl, R. L. (2008). *The monetary policy of the Federal Reserve: a history*. 1. ed. New York: Cambridge University Press. ISBN 978-0-521-88132-6.
- HSH. (2013). *HSH*. Available from Internet: <http://www.hsh.com/>.
- Hypindex. (2013). *Hypindex*. Available from Internet: <http://www.hypindex.cz/>.
- Jílek, J. (2004). *Peníze a měnová politika*. 1. ed. Praha: Grada Publishing. ISBN 80-247-0769-1.
- Mariscal, I. B. F., & Howells, P. (2002). Central Banks and Market Interest Rates. *Journal of Post Keynesian Economics*, 24(4), 569-585.
- Neyer, U. (2007). *The design of the Eurosystem's monetary policy instruments*. 1. ed. Heidelberg: Physica-Verlag. ISBN 978-3-7908-1977-9.
- Revenda, Z. (1999). *Centrální bankovníctví*. 1. ed. Praha: Management Press. ISBN 80-85943-89-1.
- Zillow Mortgage Rates. (2013). *Zillow Mortgage Rates*. Available from Internet: <http://www.zillow.com/mortgage-rates/>.

Změny v pozemkovém právu ČR po 1. lednu 2014

Rudolf Hrubý

Abstrakt: Příspěvek se zabývá novým občanským zákoníkem a novým zákonem o katastru nemovitostí, zejména ve vztahu k novému pojetí práv k nemovitostem. Příspěvek poukazuje na problematiku staronové zásady upravené novým občanským zákoníkem *superficies solo cedit* - navazující na úvodní část, zejména ve vztahu k zemědělským subjektům, která po 1.1.2014 způsobí řadu problémů ve vztahu vlastníka nájemce, resp. pachtýře a nepochybně i soudních pří.

Příspěvek se konkrétně zabývá i těmi ustanoveními katastrálního zákona, který v souladu s novým občanským zákoníkem přinesou komplikace novým vlastníkům staveb, které se nezapisují do katastru nemovitostí a které by tedy mohly být vlastníky pozemků odstraněny za náhradu, což by mělo zejména pro zemědělské podniky fatální důsledky. Příspěvek poukazuje i na ustanovení § 11 zák. č. 256/2013 Sb. nového katastrálního zákona, podle kterého je umožněno zapsání zápisu nájmu, resp. pachtu jako věcného práva do katastru nemovitostí jen se souhlasem vlastníka, což pozici pachtýře oslabuje.

Klíčová slova: nemovitost · vlastnictví · katastr nemovitostí · nový občanský zákoník · katastrální zákon

JEL Classification: K100

1 Úvod

Ve svém příspěvku se především chci zabývat katastrálním zákonem a jeho důsledky zejména pro podnikatele v zemědělství, nicméně v úvodu se musím zmínit o zásadní legislativní změně související s pozemkovým právem nemovitostmi a vztahy mezi vlastníky a nájemci, které přináší zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník.

2 Materiál a metodika

Zásadní změnou je především nové pojetí nemovitosti, které posiluje především práva majitelů pozemků. Nový občanský zákoník vychází ze zásady *superficies solo cedit* (latinsky: povrch ustupuje půdě, ve významu stavba je součástí pozemku) podle které všechny stavby, které se nacházejí na pozemku a jsou pevně spojené se zemí, patří neoddělitelně k tomuto pozemku. Vlastník pozemku je vždy vlastníkem všech staveb na pozemku. Tato zásada pochází z římského práva. Na českém území tento princip platil od roku 1811, kdy byl přijat Všeobecný zákoník občanský - Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch (ABGB) až do přijetí civilního zákonodárství ovlivněného sovětskými vzory. Od té doby v českém právu platí, že vlastník stavby může být odlišný od vlastníka pozemku, který pod ní leží. S obnovením platnosti této zásady počítá právě nový občanský zákoník. V podstatě lze říci, že k pozemku stavba přirůstá a stává se jeho součástí. Současný právní i faktický vztah, který přetrvává zejména v oblasti zemědělských staveb, kdy zpravidla vlastník stavby je odlišný od vlastníka pozemku bude řešen ve smyslu ust. § 3056 nového občanského zákoníku, v části přechodná ustanovení, vzájemným předkupním právem vlastníka stavby a pozemku.

Zcela nové pojetí také přináší tato nová norma v oblasti věcných práv k věcem cizím. Zavádí nový institut právo stavby, kdy mezi vlastníkem pozemku a vlastníkem stavby, resp. stavby, která je nebo může teprve vzniknout, může na základě smlouvy, vydržením nebo rozhodnutím orgánu veřejné moci takové právo vzniknout na dobu dočasnou, ne však na více než na 99 let.

Změny nastanou od 1. ledna 2014 i ve věcných břemenech nově nazývaných služebností, kde se kromě jiného objevují ustanovení týkající se služebností stezky, průhonu, cesty a právo pastvy. Často se jedná o velmi podrobná ustanovení, např. zmíněné právo pastvy se zabývá v ustanoveních § 1278 a násl. NOZ rozsahem pokojné držby až na deset let. V dalších ustanoveních se potom např. uvádí, že zvířata nadměrně znečištěná, nemocná nebo cizí jsou z pastvy vyloučena. Mění-li se počet paseného dobytka v posledních deseti letech, je rozhodný průměr za první tři roky pastvy. Není-li tento počet stejný, stanoví se podle zásad slušnosti přiměřeně a k jakosti pastvy; oprávněná osoba však nemůže na služebném pozemku pást více dobytka než kolik ho může přezimovat s pící dodanou panujícím pozemkem. Do tohoto počtu se nevěčtají sající mláďata (§ 1208 NOZ).

Velmi podrobně upravuje NOZ držbu, kterou definuje jednak jako držbu řádnou, poctivou a pravou. Do tohoto institutu se prolínají i ustanovení navazující na procesní normy a v této souvislosti je vhodné uvést ustanovení § 1006, § 1008 a násl., která se zabývají ochranou a uchováním držby. Podle tohoto ustanovení se smí svémocněmu rušení vzepřít a věci jež mu byla odňata, při rušební činu znovu zmocnit nepřekročí-li meze nutné obrany. Byl-li držitel z držby vypuzen může se na vypuditeli domáhat, aby se zdržel dalšího vypuzení a obnovil původní stav. Též se obnovuje institut nezbytné cesty podle § 1029 NOZ, vlastník nemovité věci na níž nelze řádně hospodařit či jinak ji řádně užívat proto, že není dostatečně spojena s veřejnou cestou, aby mu soused za náhradu povolil nezbytnou cestu přes svůj pozemek.

Ve svém příspěvku se chci dále především zabývat novým katastrálním zákonem, který po té, co se Poslanecká sněmovna ČR rozpustila stihla ještě akceptovat připomínky Senátu. V tento čas by měl být již připojen i podpis prezidenta republiky. Především nový katastrální zákon, a nutno podotknout, že se jedná na rozdíl od dosud účinného zákona č. 344/1992 Sb., o katastru nemovitostí a zákona č. 265/1992 Sb., o zápisech do katastru nemovitostí, je koncipován jako jediná, ucelená právní norma. Nový zákon č. 256/2013 Sb. plně reflektuje změny související s přijetím NOZ. Výrazně jsou zde posíleny především práva vlastnická, což na druhé straně přináší i problémy pro nájemce, především zemědělské půdy v novém pojetí pachtýře. Je obecně známo, že převážná většina zemědělské půdy, na které hospodaří čeští zemědělci, je pronajata. Zemědělský svaz české republiky v průběhu přípravy katastrálního zákona opakovaně poukazoval zejména na neshodu jeho návrhu, aby nový zákon umožnil zapsat do katastru nemovitostí poznámku o stavbě, která není součástí pozemku. Tento návrh však Český úřad zeměměřičský a katastrální odmítl s odkazem na judikát NS ČR ze dne 13.5.2003, sp. zn. 22 Cdo 737/2002. K tomu Zemědělský svaz namítl, že předmětný judikát hovoří nejenom o zpevněných plochách a silážních žlabech, ale v odůvodnění rozhodnutí výslovně zmiňuje, že stejný právní režim se týká i silnic, dálnic a dalších staveb. Je obecně známo, že některé pozemky nalézajícími se pod silnicemi a dokonce i pod některými dálnicemi, zůstávají vlastnictvím soukromých vlastníků. Důsledná aplikace výše uvedeného judikátu by tudíž znamenala, že silnice i dálnice nad nevykoupenými pozemky jsou ve vlastnictví vlastníků pozemků a vlastnické právo jejich stavebníka by bylo považováno za vyvlastnění. Naproti tomu judikát Vrchního soudu v Praze sp. zn. 3 Cdo 45/1992, který řeší právní režim staveb, která v minulosti vybudovala zemědělská družstva na pozemcích soukromých vlastníků ve svém rozhodnutí dovozuje toto: „*Jestliže zemědělské družstvo na základě předchozích zákonů vybudovalo na pozemku k němuž mu svědčilo právo družstevního užívání trvalou nemovitou stavbu sloužící k zemědělské výrobě, nejde o stavbu neoprávněnou. Mezi účastníky tedy zůstává zachován nájemní vztah založený ex lege ustanovením § 22 odst. 2 zák. č. 229/1991 Sb., o půdě.*“.

3 Výsledky

Podle Zemědělského svazu se tím ČÚZK v novém katastrálním zákoně pokouší řešit problém, který působí velice kontroverzní ustanovení NOZ dle kterého bylo-li vlastnické právo k pozemku převedeno na třetí osobu, která byla při nabytí vlastnického práva v dobré víře, že stavba je součástí pozemku přestane být stavby samostatnou věcí a stane se součástí pozemku na němž je zřízena. Toto ustanovení tak dopadá na stavby jako jsou cesty, silážní žlaby, polní letiště, posklizňové linky, které se však podle platného katastrálního zákona nezapisují do katastru nemovitostí. Tyto stavby však jejich vlastníci nezbytně potřebují pro své podnikání a jejich ztráta by měla pro řadu podniků fatální následky, které v žádném případě nemůže kompenzovat právo na náhradu, které NOZ vlastníkovi takové stavby přiznává. Návrh i přes výše uvedenou argumentaci do ust. § 23 odst. 1 nového katastrálního zákona, který upravuje poznámky, které se zapisují k nemovitosti do katastru nemovitostí, totiž poznámka o stavbě, která není součástí pozemku, nebyl akceptován.

Dalším vážným problémem, který se skrývá v novém katastrálním zákonu je souhlas vlastníka se zápisem nájemního, resp. pachtovního vztahu do katastru nemovitostí. Protože jak již uvedeno výše, většina zemědělské půdy je v současné době užívána na základě nájemních, resp. podle NOZ na základě pachtovních vztahů je velice důležitá existence těchto nájemních, resp. pachtovních smluv z hlediska podnikatelského záměru většiny zemědělských podniků. NOZ však za určitých okolností umožňuje zpochybnit existenci nájemních, resp. pachtovních vztahů, a to argumentací, že nový vlastník nevěděl, resp. nemohl vědět o existenci těchto vztahů. Z tohoto pohledu je jistě pozitivní, že ustanovení § 11 nového katastrálního zákona umožňuje, aby se do katastru nemovitostí zapisoval také nájem a pacht. Problém spočívá v tom, že ustanovení § 11 odst. 1 písm. q) umožňuje zapsat nájem jen **se souhlasem vlastníka** a ustanovení § 11 odst. 1 písm. r) zapsat pacht, také jen se souhlasem vlastníka. Navrhovaná právní úprava tak v případě, že pro nesouhlas vlastníka k zápisu pachtu nebo nájmu nedojde, silně oslabuje pozici nájemce, resp. pachtýře v případě tvrzené nevědomosti nového vlastníka o existenci nájemního, resp. pachtovního vztahu. Zemědělský svaz ČR, aby v uvedených ustanoveních byl vypuštěn souhlas vlastníka se zápisem nájemního nebo pachtovního vztahu neuspěl, přestože by tato úprava výrazně přispěla k posílení právní jistoty všech zemědělců, tedy nejenom zemědělských podniků, neboť tento problém se přirozeně týká i soukromých zemědělců.

4 Závěr

Nezbývá než konstatovat, že oba dva zmíněné nové právní předpisy zakládají patrně již v blízké budoucnosti řadu problémů zejména mezi vlastníky pozemků a vlastníky staveb, zejm. pak staveb, které se nezapisují do katastru nemovitostí. To nepochybně přinese řadu komplikací a sporů před českými soudy, přičemž ustálenou judikaturu týkající se této oblasti lze očekávat až za řadu let. Dosavadní judikaturu totiž na novou legislativu po většinou nepůjde použít, a nebo pouze v omezeném rozsahu. Samotný nový občanský zákoník byl připravován déle než deset let. Přesto již nyní jsou známa řada ustanovení, která bude nutno po nabytí jeho účinnosti změnit. Před rozpuštěním Poslanecké sněmovny ČR se hovořilo o tzv. technické novele, která měla být schválena ještě před účinností zákona Parlamentem České republiky. Současná politická situace v naší zemi však realizaci tohoto záměru velmi vzdálila. Nezbývá než doufat ve zdravý rozum nově zvolené poslanecké sněmovny, která rychlými novelizacemi napraví nevýhodné postavení zejm. zemědělských podnikatelů v České republice.

Literatura

Zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů

Zák. č. 256/2013 Sb., o katastru nemovitostí

Eliáš, K. a kol. (2012). *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou*. Ostrava: Sagit

Changes In The Real Estate Law After January 1, 2014

Rudolf Hrubý

Abstract: *This paper deals with the new Civil Code and the Real Estate Act, especially in relation to the new concept of property rights. This paper points to the problem of the old-new principle “superficies solo cedit” in relation to agricultural entities. Number of problems in relationship owner-tenant causing lawsuits is expected after January 1, 2014.*

Key words: real estate · property · cadastre of real estates · the new civil code · real estate act

JEL Classification: M14

On the New Legal forms of Collective Investment

Martin Janků

Abstract: *In July 2013 the new Act on Investment Companies and Investment Funds entered into effect. The Act replaces the former Act on Collective Investment and brings to market several new legal forms of collective investment, which will be used mainly by those who establish funds for qualified investors.*

The paper briefly analyses the basic features of the new regulation, with particular focus on new forms of collective legal investment - trusts, a Investment company with variable capital (SICAV) and partnerships limited by investment certificates (SICAR). The task of the new legal forms is to approach the legislation to practices and legal forms abroad and make the collective investment in the Czech Republic more attractive especially for foreign investors.

Key words: Collective investment funds · Qualified investors funds · Trust · investment company with variable capital · Partnership limited by investment certificates

JEL Classification: K22

1 Introduction

In August 2013, the new Act No. 240/2013 Coll., on Investment Companies and Investment Funds (hereinafter “ZISIF”)² entered into effect. The new Act interfered substantially with the legal regulation of collective investment undertakings existing at that time and has completely replaced this legislation formed by the Act No. 189/2004 Coll., On collective investment schemes. Besides the necessary transposition of EU directives (in particular Directives 2009/65/EC and 2011/61/EU)³ it modernizes the area of investment fund according to the model existing in the Luxembourg, Ireland and Germany legislations. The act therefore brings several new features such as separation of services related to fund investment - when distinguishing between the management and administration of investment funds. Further on, it significantly expands the legal forms of investment funds.

In comparison with the previous Act on Collective Investment, ZISIF differs not only in its scope, but it also brings several major substantive changes. The former Act on Collective Investment was amended several times so that changes as to its original concept occurred. The concept of the new ZISIF responds to the changes in collective investment not only in the Czech Republic but also in Europe. It takes into account the experience of countries with highly developed fund sectors such as Luxembourg and Ireland. This is reflected for example in the creation of a fund administrator or in the expansion of permissible legal forms and investment strategies of special funds.

A visible innovation that might bring a slight confusion among investors is the new terminology. Whereas under the previous legislation collective investment funds were divided into investment funds and mutual funds, the new legislation divides investment funds into collective investment funds and funds of qualified investors. The collective investment funds are then further divided into standard funds and special funds (Šovar, 2013).

Another change will be felt by those who manage assets of several investors that is thereafter further invested according to specific strategies to achieve joint gains. In the new Act is also incorporated the EU Directive, which regulates investment in Alternative Investment Fund Managers (AIFM Directive) and the addition to the collective investment funds it concerns exactly those persons. The new Act therefore will therefore apply, among others, to development companies, private foundations, private equity, etc. The exceptions will represent e.g. holding companies, firms managing family property (so called family office vehicles) or entities collecting property exclusively for the purpose of funding specific research, production or trading. ZISIF also does not apply to insurance, pension funds, retirement savings, as well as the social insurance.

doc. JUDr. Martin Janků, CSc., Mendel University, Faculty of Business Economics, Department of Law and Social Sciences, 613 00 Brno, Zemedelska 1, e-mail: jankum@mendelu.cz

² Government Regulation No. 243/2013 Coll

³ Directive of the European Parliament and of the Council 2009/65/EC of 13 July 2009 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to undertakings for collective investment in transferable securities (UCITS) Directive of the European Parliament and Council Regulation No 2011/61/EU of 8 June 2011 on Alternative Investment Fund Managers

As regards the companies concerned the decisive circumstance will be whether they administer assets under 100 million euros (where there is no permission from the CNB required, but the submission of an application for registration in the special list maintained by the CNB as well as meeting of specific information duties), or over 100 million euros (the permission from the CNB to operate as investment company or autonomous investment fund is required, as well as submission of Statute, meeting of capital requirements and other specific information duties towards the CNB and investors). Unless the administrator will not be placed on the list or not receive the permission, it may be fined up to 10 million Czech Crowns and the winding-up of the company may occur..

2 Methods -Qualified Investors Funds

The repealed Act on Collective Investment regulated special funds for qualified investors as the funds subject to less stringent regulatory requirements with respect to the persons of the investors. The new ZISIF does no more rule on qualified investor funds as a sub-category of special funds, as it was the case before. The qualified investor funds represent the second group of investment funds, next to the collective investment funds that are intended for the public and the Act divides them into standard funds (those that meet the requirements of the relevant provisions of EU law) and special funds (which do not meet these requirements). In the terminology used by the EU directives, the funds for qualified investors, as well as special investment funds of collective investment represent the so called alternative investment funds according to the AIFMD Directive, No. 2011/61/EU.

As the name of the qualified investor funds suggests, these are funds that are aimed at investors - professionals, not at the so called retail investors. This means that investing in these funds is allowed only to selected, specially designated entities. These include financial institutions, such as banks, insurance companies, pension companies, and the like. Qualified investors may, however, be also persons who declare in writing that they are aware of the risks associated with investing in funds of qualified investors, while their investment shall amount at least to € 125,000. In the case of the qualifying venture capital funds (EuVECA) and European social fund entrepreneurship (EuSEF), where the group of qualified investors is determined by the relevant EU regulations, is this amount lower and corresponds to € 100,000.

Narrowing of the list of allowed investors, however, does not mean that the funds for qualified investors could not be offered to the public. Under the threat of administrative sanctions, however, it is always necessary to draw attention to the fact, that only the qualified investor can become investor.

In spite of the aim and purpose of the funds of qualified investors it is logical that given the reduced need to protect investors, these funds are subject to less stringent regulatory requirements than investment funds. Many rules are established only as alternative, and it is thus possible to depart from them by private regulation. Unlike the collective investment funds, the funds of qualified investors may collect also assets valuable by money (except, if the fund has the form of a limited partnership with investment certificates where deposits can be only monetary).

Extended are the options of qualified investors funds also as to the permissible legal forms. These funds may have a legal form of mutual funds, limited liability companies, cooperatives, *Societas Europea*, trusts, limited partnerships or joint-stock companies. As to the latter forms, new modifications thereof can be used as well, i.e. the partnership limited by investment certificates and/or investment companies with variable capital (SICAV). However, it must be noted that these new legal forms as well as and legal status of a trust are conditioned by the re-codification of private law – represented primarily by the New Civil Code (Act No. 89/2012 Coll.) and the Business Corporation Act (Act. No. 90/2012 Coll.) - that should enter into from January 1st 2014. In the following text we will therefore analyse in brief the main features of these new three legal forms.

3 Research results - New legal forms for the qualified investors funds

Among the most important news introduces by the new ZISIF we find the legal forms that extend the originally used forms of joint stock company or mutual funds⁴. These are trusts, investment companies with variable capital (Société d'Investissement à Capital Variable, SICAV) and partnerships limited by investment certificates (a form of venture capital investment vehicle, SICAR). The task of the new legal forms is to approach the legislation to practices and legal

⁴ See for §§ 148 – 196 of the Act on Investment Companies and Investment Funds (Parlament ČR, 2013)

forms abroad and make the collective investment in the Czech Republic more attractive especially for foreign investors. The new legal forms are designed especially for qualified investors funds.⁵

3.1 Trust

General legal regulation of the trust is to be found in the New Civil Code (NCC). The trust is created by separation of property owned by the settlor, the management of that takes over an administrator called as trustee. The settlor defines in the Statute of the trust conditions for the administration and activities of the trust. He also determines the trustee and scope of beneficiaries to whom the trustee shall be required to provide benefits. The benefits may be distributed among the beneficiaries unequally. Any properties (money, movable or immovable property) may be allocated to the trust. An example may be the allocation of shares to the trust. Dividends on these shares will constitute income of the Trust, which shall be redistributed among the beneficiaries. Another example may be is the allocation of real property where the benefits will be created by the income from the rents collected.

For the establishment of a trust, a contract (Statute) shall be drawn up. This is an important deed, to the preparation of which attention must be paid not only from the legal aspects, but also from the point of view of taxation and accounting. It contains basic rules on the trust - its name, scope of property when founded, purpose of the trust and identification of its beneficiaries. Of great significance is also a careful adjustment of the supervisory arrangements that shall prevent any disposal with the property against the will of the settlor. One of the supervisory arrangements can be the obligation to audit the accounts of the trust, which may the settlor rule in the Statute. The trust shall be founded at the time when the trustee accepts credentials to his administration⁶ the property of a trust must thus enjoy permanent protection and professional administration.

From the general regulation the NCC deviates the ZISIF is several issues. The trust under ZISIF can be founded only by a contract and can't be created by separation of assets of an collective investment fund. Trusts have no legal personality, they are established for a limited period of time and exclusively for the purpose of investing of the assets entrusted. Statute of the trust shall be governed by the regulations under ZISIF (not by the NCC) and as the trustee can be appointed only an investment company.

3.2 Investment company with variable capital

The form of an investment company with variable capital was taken over from the German and Luxembourg legal regulations. The main benefit should be the possibility of flexible changes in capital without administrative and time delays than as compared to conventional joint stock companies. The new legislation makes it possible public bidding of securities by the qualified investors funds, what was not possible according to the previous legislation. However, the call for purchase of investment instruments will have to draw attention to the fact that it is intended for qualified investors only.

The investment company with variable capital is a legal form that allows connection of advantages following from the legal personality of the company (e.g. protection of shareholder assets - investors, opportunities for greater involvement in decision-making processes with regard to the fundamental questions relating to the Fund) with the advantages of an open form of collective investment entity (high liquidity of investments, so this form is suitable for retail investors as well). A common feature of this legal form in all European countries is that, unlike ordinary joint stock company, the Act does not prescribe complex procedures for raising and lowering the equity, but variations of the equity occur automatically on the issue and redemption of the investment shares (Parlament ČR, 2013).

The investment company with variable capital can create so called sub-funds that have the character of assets and liabilities separates in the accounting. Debts incurred in connection with the management of the sub-fund shall be paid exclusively out of the assets of the latter. For each sub-fund the company shall issue investment shares. The provisions ruling the investment of mutual funds shall be used under ZISIF *mutatis mutandis* for investment of sub-funds. The aim and purpose of the regulation of sub-funds is to allow investment funds having the legal form of investment company with variable capital to set up several funds with different investment strategies, as is standard in several fund centres.

⁵ The Ministry of Finance itself as the Authority submitting the Draft of the new legislation admits that funds for qualified investors are currently the one who moves with the market for collective investment in the Czech Republic (the standard mutual funds show an apparent stagnation) and the new Act aims precisely at this area in order to make it more attractive to investors at home and abroad.

⁶ From this regulation departs the so called trust on death, for the foundation of which the settlor must write disposition of property upon death, i.e. a will, inheritance contract or codicil. The Trust on death then shall arise at the time of death of the settlor. The Trust is an alternative to inheritance. Unlike the latter, however, it allows to avoid the loss of value of assets by its fragmentation among legitimate heirs, whereas it provides for regular financial or economic benefits for the designated person (beneficiaries). (Bednařiková, 2012)

3.3 Partnership limited by investment certificates

For funds of corporate investments, a special regulation of a partnership limited by investment certificates under ZISIF shall be applied. The rules for the partnership limited by investment certificates make it possible, among other, to incorporate the shares of limited partners to share security, it provides also for a looser conditions for limited partner leaving the company. In the event of termination of the participation of key partners it also provides a stronger protection should an enforcement order for share of the partner be issued.

Partnership limited by investment certificates is also intended only for qualified investors funds and is the most suitable form for private equity funds and venture capital funds. This partnership will have only one partner with unlimited liability for the debts of the company (general partner) and shares of limited partners whose liability for the debts of the company shall be limited by the investment certificates. Investment certificate is physical security to the order with limited transferability to the extent to which the transferability of limited partner share is limited in accordance with general legal regulation. Its public (stock) market trading shall be prohibited. In contrast to the Business Corporations Act as the administrator of deposits shall act only the future general partner, the contribution of whom must be equal to 2% of the total deposits of the founding limited partners. Unlike other forms of qualified investors funds, there shall be no in-kind deposits permissible in the limited partnership.

4. Conclusions

It follows from the above quoted characteristics that the largest changes in the ZISIF have focused just on the group of qualified investors fund. It is particularly the case of these funds where the extension of the legal forms should bring more opportunities for companies setting up the funds.

Although we could find a lot of positive features attached to the new legal forms of qualified investors funds, the principal criterion for any living legal institute or legal system should be the answer to the question: "Does it work in practice?" The final answer to this question is, of course, to be awaited in a few more years. At this time, however, it can be said that there is no obvious reason why the regulation of collective investment received in the legal forms specified should not be functioning in practice. Although the chosen legal solutions break with some previous established forms, it is highly likely that the special relationship between the trustee (administrator), the fund's assets and its purpose will be in a short term period accepted by investors as a legislative fact.

References

- Bednaříková, B. (2012). *Svěrenské fondy. Institut pro uchování a převody rodinného majetku*. Wolters Kluwer ČR, 2012. 196 s.
- Government Regulation No. 243/2013 Coll. On investing of the investment fund and methods to their administration, was adopted as the implementing regulation to the Act. In acquired legal effect at the same time as ZISIF
- Parlament ČR (2013). *Důvodová zpráva k zákonu investičních společnostech a investičních fondech* [online]. s. 304, dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/text/tiskt.sqw?o=6&ct=896&ct1=0>
- Šovar, J. (2013). *Jaké mýty provázejí novou právní úpravu fondů kvalifikovaných investorů?* [online]. Dostupné z: <http://pravniradce.ihned.cz/c1-60126480-jake-myty-provazeji-novou-pravni-upravu-fondu-kvalifikovanych-investoru>

Ekonomické a environmentální limity růstu - energetika

Aleš Kainz

Abstrakt: *Ekonomické limity rozvoje energetiky a tím i celého hospodářství a jeho výkonost jsou vždy propojeny s environmentálním posouzením jejich vlivu na okolní prostředí, spolu s náhledem na smysluplné využívání jednotlivých zdrojů v dané lokalitě a jejich vlivem na sociálně-politicko-ekonomické aspekty. Česká republika je z tohoto pohledu zvláštním útvarem, kde se setkávají možnosti využití moderních zdrojů, relativně nezatěžující životní prostředí, při současném přísunu velikého objemu investic, rozvoji pracovních míst, vlivu na podnikání stávající podnikatelské obce malých a středních podniků (MSP) a tím i na komplexní a dlouhodobý rozvoj hospodářství. Rozvoje ekonomiky a životního prostředí mají ve většině případů různé priority a jejich důsledky na hospodářství jdou v mnohém proti sobě. Existuje sice mnoho příkladů opaku, ale ty jsou bohužel zatím jen na papíře nebo se je nedaří uvést v život, bez investičního polštáře na jejich záchranu. Základním parametrem limitů jsou nějaké hranice či cíle, které si ovšem určujeme sami, někdy bez znalosti všech návazností a dlouhodobé smysluplnosti. Časté střídání politických garnitur nepřináší tak potřebný klid a rovnováhu mezi politiky, ekonomy a environmentalisty a to někdy vede k rozhodnutím, která vedou k porušení rovnováhy mezi jednotlivými zdroji a ve svém důsledku vedou k zhoršení ekonomicko-environmentální symbiózy a k plnění základní ekonomické premisy – nejhospodárnějšího využití alokovaných zdrojů při co nejmenších nákladech a vytváření negativních externalit.*

Klíčová slova: Energetika · Environmentální limity · Životní prostředí

JEL Classification: Q47 · Q50

1 Úvod

Článek vychází z předpokladu, že existují limity a existují zdroje. Existují limity ekonomické, které si můžeme na jedné straně nastavit, a na druhé straně jsou limity, které udává omezenost zdrojů. Existují limity environmentální, ovlivňující ty ekonomické a vychází i z předpokladu, že chceme minimálně udržet stávající stav životního prostředí při současném zvyšování kvality života a spotřeby. Vychází z předpokladu, že většina práce schopné populace chce pracovat a většina z těchto lidí, chce svítit, dýchat čerstvým vzduchem a chce ho zachovat i pro další generace.

Energetika je široká oblast zahrnující vše od výstavby zdrojů, vlastní výroby energie, její přenos, spotřebu, distribuci až po její zpracování. Má vliv na širokou škálu dalších více či méně závislých, navazujících a spolupracujících oblastí každodenního života. Bez nadsázky můžeme energetiku označit jako motor a klíčovou oblast ovlivňující prosperitu, konkurenceschopnost, výkonnost, budoucnost, rozvoj a závislost ekonomik jednotlivých států, ČR nevyjímaje. Určuje směr vývoje, přináší převratné změny, inovace a na druhé straně nesmírně rozděluje celou společnost na téměř nesmiřitelné ostrovy, vyžaduje investice a velmi přesné plánování v dlouhodobém období.

Základním energetickým dokumentem České republiky je státní energetická koncepce, připravující se v našich podmínkách více než 20 let. Nejdále došla tzv. Pačesova komise II, když v roce 2012 pod přímým vlivem ministerstva průmyslu a obchodu, dokončila dokument, o němž se dá prohlásit, že je koncepcí. Dokument byl koncem roku 2012 schválen vládou a předán k posouzení vlivů koncepce na životní prostředí, jako aktualizovaná **Státní energetická koncepce ČR**. Současný vývoj světového i domácího hospodářství, spotřeby a nálad nedovolují jednoduchou odpověď na základní vytyčení limitů, jak v oblasti ekonomické, tak i v oblasti environmentální. Tyto nejistoty se týkají nejen dalšího politického a ekonomického vývoje, ale zejména rychlosti překonání světové hospodářské krize, rychlosti rozvoje nových energetických technologií a dalšího vývoje požadavků na ochranu životního prostředí a klimatu.

Energetická koncepce vychází z několika strategických předpokladů směřování České Republiky s omezením na předpoklady platné v roce 2012 a omezením, vytyčeným Evropskou komisí v dokumentech „Energetická koncepce pro Evropu“, „Evropský program oživení energetiky“, „Skleníkové plyny: Snížení emisí o 20% do roku 2020“ a dalších, které jsou do jisté míry závazné z podstaty EU pro všechny její členské státy. Požadavek Evropské komise představuje plnit závazné emisní stropy EU pro ČR na rok 2010 (SO₂ 265 tis. tun, NO_x 286 tis. tun, VOC 220 tis. tun, CO 595 tis. tun) a naplňovat predikované emisní stropy pro rok 2020 (SO₂ 159 tis. tun, NO_x 252 tis. tun), pro rok 2030 (SO₂ 107 tis. tun, NO_x 189 tis. tun) a dále pro rok 2050 (SO₂ 78 tis. tun, NO_x 136 tis. tun). I tak představuje Energetická koncepce ČR, (Zdroj: www.vlada.cz), především směr, který rozpracovává do základních a hlavně uchopitelných cílů:

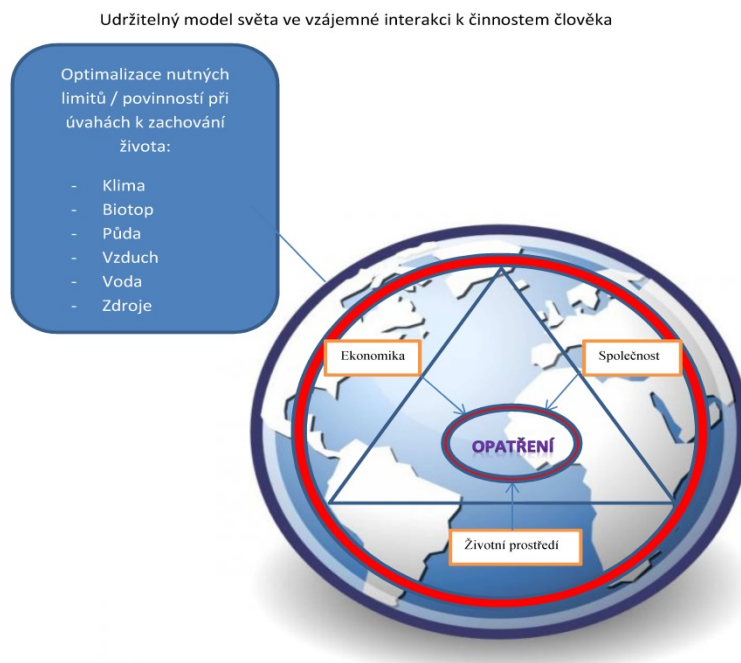
- 1. Vytýčení cílů v oblasti energetického mixu:** Tento bod, někdy mylně zaměňován s celou koncepcí, určuje podíl jednotlivých zdrojů a jejich zapojení do energetické soustavy vzhledem k možným zdrojům a výhodám jejich použití. Důležitým předpokladem je snižování emisí skleníkových plynů, zvyšování efektivity výroby a zapojení do energetické soustavy EU při současném snižování nákladů. Česká republika ve své koncepci vychází z premisy závislosti hospodářství na elektrické energii. V naší ekonomice má těžký průmysl dominující pozici na hrubé přidané hodnotě téměř 30%, kdy průměr EU je 19%. I přes postupné zlepšování použitých technologií a rostoucím investicím do obnovy strojového parku průmyslových podniků, **zůstává slabým místem rozvoje české ekonomiky její vysoká energetická náročnost.**
- 2. Zvyšování energetické účinnosti a úsporám ve spotřebě podniků i domácností:** Fakt modernizace a vývoje je jedním z nejdůležitějších bodů v pozitivním i negativním smyslu. Pozitivně přináší nový vývoj a investice do rozvoje technologií. V negativním přináší výroba nových a lepších technologií velký nárůst okamžité spotřeby energie.
- 3. Rozvoj síťové infrastruktury ČR v kontextu zemí střední Evropy, posílení mezinárodní spolupráce a integrace trhů s elektřinou a plynem v regionu včetně podpory vytváření účinné a akceschopné společné energetické politiky EU:** Předpokládá funkci regulátora na energetickém trhu a možnost přelévání energií mezi jednotlivými státy. V současnosti se jednotlivé státy nejsou schopny domluvit na jednoduchých principech vzájemného fungování a snaží se negativně vstupovat do koncepcí jednotlivých států.
- 4. Podpora výzkumu, vývoje a inovací zajišťující konkurenceschopnost české energetiky a podpora školství, s cílem nutnosti generační obměny a zlepšení kvality technické inteligence v oblasti energetiky:** Opomíjený, ale jeden z nejdůležitějších bodů státní energetické koncepce. Koncepce předpokládá nárůst investic do školství a do rozvoje technické inteligence. Bod, kde se přímé zahraniční investice jen nespotřebují, ale zúročují se do budoucího užitku.
- 5. Zvýšení energetické bezpečnosti a odolnosti ČR a posílení schopnosti zajistit nezbytné dodávky energií v případech kumulace poruch, vícenásobných útoků proti kritické infrastruktuře a v případech déle trvajícími krizemi v zásobování palivy:** Po katastrofách z poslední dekády stále více diskutovaný bod, odpovídající jeho významu a nemusí vždy jít jen teroristické útoky. Důležité je nastavení si vlastních pravidel, vycházejících z pravidel platných pro všechny. Vylepšováním pozice jednoho státu před ostatními nepřispívá k sociální ani ekonomické stabilitě

Symbióza ekonomického růstu spolu se správným určením a nastavením ekonomicko-environmentálních limitů je základem předpokladem pro vybudování základů ekonomicko-sociální rovnováhy společnosti. Ekonomické stimuly do všech oblastí národního hospodářství rozděluje odborníky i laiky a vývoj energetiky o to více, že je základem pro trvale udržitelný rozvoj ekonomiky. Celoevropské snahy podporovat environmentální oblasti a obnovitelné zdroje tvrdě kontrastují s potížemi a recesí jednotlivých ekonomik. Ekonomické limity se nedaří nastavit tak, aby byly v souladu s limity, společností očekávaných. Je složité a někdy nemožné predikovat posuny a možnosti ekonomiky a už téměř beznadějně plánovat na delší časové období. Bez těchto základních předpokladů a snahy o smysluplné využívání zdrojů informací, které jsme za staletí načerpali, nejde nalézt správné odpovědi. Jednotlivé čerání vody a bezmyšlenkovité vytrhávání ekonomických teorií a pouček z kontextu historie a správného pochopení neposunulo a neposune lidské společenstvo nikdy správným směrem, a pokud ano, tak ne kupředu. Základní paradigmatem současnosti zůstává neoddělitelnost politické reprezentace od vědecké. Vědci a ekonomové nevyjímaje, si musí pokorně přiznat, že jsou politickou reprezentací využívání a zneužívání ve prospěch politických a volebních hesel. Nadměrné množství kouřících komínů tepelných elektráren je dááno na úroveň ekologické katastrofy, ale jen málo ostatních zajímají dopady klesajících příjmů domácností a tím nutnost spalování čehokoliv v kotlích, které na rozdíl od tepelných elektráren nemají ani stopu jakéhokoliv zařízení na odsíření či odloučení popílku. Elektrárenské a teplárenské společnosti jsou pod kuratelou bruselské byrokracie a jsou, na jedné straně správně tlačeny k ekologickým ústupkům, ale pravdou zůstává, že elektrárna evropský parlament a naše zástupce v něm, nevolí. Obhajování těžebních limitů, když se rypadlo důlního stroje nachází 20m od hranice pozemku na kterém stojí chráněná kulturní památka, je tvrdou realitou a současností Mostecká. Nepozastavujeme se nad paradoxem, ve kterém se uvádí používání solární a větrné energie jako naše jasná a jediná budoucnost, při současném zhodnocení znečištění životního prostředí při výrobě jednotlivých komponentů pro tento typ elektráren v Asijském světě, hlavně dětmi. Vypínání jaderných elektráren, jež je reakcí na environmentální katastrofu ve Fukushimě, nevidíme v ekonomickém pohledu, jako naprosté mrhání prostředků, které bylo a bude nutno použít při výstavbě nových, náhradních zdrojů. Minimálně ze sociálního pohledu při budování sítě nemocnic potřebným, hledání vodních zdrojů v Africe či lepší distribuce jídla hladovějícím budou tyto prostředky chybět. Současný stav technologií nedovoluje čistě ekologickou výrobu slunečních panelů a větrných elektráren. Česká republika je příkladem až fanatického prolomení všech limitů při jejich výstavbě, na jedné straně s nárůstem procentuálního zastoupení v energetickém mixu, ale z pohledu environmentálního, půda zastavěná solárními elektrárnami je zruďnost, i když krátkodobě ekonomicky výhodná. Otázka větrných parků v horských a zalesněných oblastech není o nic méně diskutována. Jejich reálná využitelnost je jedna strana mince, ale po odečtení nákladů na jejich začlenění do energetické soustavy je jejich ekonomická využitelnost přinejmenším sporná. To vše poukazuje na základní ekonomickou otázku, nutnosti stálého ekonomického růstu či ještě radikálnější otázku o existenci vlastní podstaty ekonomie jako vědecké teorie o efektivní alokaci vzácných zdrojů.

Národní a obchodní zájmy jednotlivých států a jejich průmyslová infrastruktura byla vždy hlavním terčem všemožných útoků. Dříve to byly útoky na potravinovou soběstačnost nebo zásoby pitné vody – dnes je hlavním cílem energetická soběstačnost a přenosové trasy na její distribuci. V současné době jen minimální část technologií i domácností může fungovat bez elektřiny a budoucnost už nemůže být jiná. Za současného stavu moderních technologií nelze výrobu energie oddělit od vytváření emisí a tím i znečišťování ovzduší a celého přírodního bohatství. Infrastruktura je životně důležitá pro vysoce rozvinuté a produktivní moderní společnosti a rozvoj infrastruktury je klíčovým opatřením hospodářské konkurenceschopnosti. Zajištění konkurenceschopnosti zemí v globalizovaném světě má zásadní význam pro bohatství a pokrok, kritické infrastruktury, energie zvláště, musí být chráněny pro vlastní zachování konkurenceschopnosti. Všechny definice jsou si velmi podobné a ve své podstatě se všechny odkazují na významný vliv na veřejnou bezpečnost a její zabezpečení, ekonomickou prosperitu a společenský blahobyt. Některé další důležité aspekty infrastruktury jsou závislé napříč odvětvími a výpadek byť i jednotlivé části může mít dalekosáhlé důsledky na ostatní sektory. To platí zejména pro odvětví energetiky i proto, že všechny ostatní sektory potřebují energii k vlastnímu provozu. Navíc incident v jedné zeměpisné oblasti může mít mimo regionálního i rozsáhlý mezinárodní dopad. Například v roce 2003 výpadek proudu v New Yorku ovlivnil více než 55 milionů lidí ve Spojených státech a Kanadě, s důsledky pro všechna odvětví, včetně dopravy a veřejného zdraví, které v konečném důsledku vedlo i k několika úmrtím. Zachování energetické soběstačnosti bude znamenat nastavení souladu mezi ekonomikou a environmentálními požadavky dané kvalitou života moderní společnosti, kdy vždy jedna z nich musí ustoupit nebo se přizpůsobit druhé.

Přírodní prostředí obklopuje celou zemi a čistě systémově dovoluje život na zemi v podobě, v které ho známe. Systémy a jejich propojení dovolily vznik života na zemi. Tím je ovšem možné si odpovědět i na otázku co se stane, pokud dojde či dochází k narušení těchto systémů. Pokud bude narušen tento systém života, obr.1, pak může dojít i k zániku života na zemi v podobě v kterého známe dnes. Život v rámci limitů životního prostředí,

Obrázek 1 Udržitelný model světa



Zdroj: autor

je jedním z pěti základních principů udržitelného rozvoje. Je snadné mluvit o limitech životního prostředí, ale akceptovat existenci takových omezení je věc jiná. Ale jak je poznat? Jak můžeme vědět kdy a kde jsme na ně naráželi? Co můžeme udělat pro to, aby tyto limity nebyly porušovány? A za opětovného napětí se zaměřením na místní rozhodování se ptát, co znamenají pro lokální oblasti? Došel jsem k názoru, že je nezbytně nutné je poznat, popsat, specifikovat, dodržovat a žít podle nich.

Základním limitem environmentálního systému z pohledu energetiky je působení exhalací vznikajících při výrobě, transformaci a distribuci elektrické energie; jde především o zanášení životního prostředí prachem, polétavými látkami a v neposlední řadě skleníkovými plyny, z nichž nejvýznamnějšími jsou NO_x a CO₂. Ze systémového hlediska rozdělujeme elektrárny dle principu, jímž se roztáčí turbogenerátor vyrábějící elektřinu, na využívající obnovitelné nebo neobnovitelné zdroje. Jako typické zdroje neobnovitelné jsou uhlí, ropa, zemní plyn a jaderné palivo. Zdroji obnovitelné

využívající energie vodní, větrné, sluneční, geotermální či energie získané z biomasy a mořského přílivu. Všechny elektrárny využívající obnovitelné zdroje energie jsou zároveň považovány za elektrárny šetrné k životnímu prostředí, ovšem jejich reálná využitelnost se zatím podílí pouze malou částí v celkové bilanci výroby a spotřeby elektrické energie.

Česká republika je zasažena v oblasti environmentální politiky ještě jiným a mnohdy opomíjeným fenoménem a to je teplárenství. ČR je zemí s vysokým podílem dodávky tepla z centralizovaných zdrojů (50% na celkové spotřebě tepla). To znamená na centrální zásobování teplem je napojeno přibližně 1,48 mil. domácností, což odpovídá 3,74 mil. obyvatel, neboli 37 % obyvatel. U těchto zdrojů se rovněž využívá systém kombinované výroby tepla a elektrické energie, v němž dosahují, po odečtu ztrát, více než 60% účinnosti ve využití energie akumulované v primárních zdrojích energie. Tato část českého teplárenství se v horizontu 2 až 5 let dostane do krizové situace kvůli nedostatku kvalitního hnědého uhlí v ČR a bude nutné buď prolomit současné limity, nebo nakupovat ze zahraničí. V poslední době sice roste význam spotových obchodů či dodávek ve formě zkapalněného zemního plynu, liquified natural gas, LNG. Tato forma umožňuje nakupovat zemní plyn od libovolných producentů či obchodníků z celého světa. Bohužel ČR nemá vlastní přístav pro případ přímého zásobování zemním plynem ve formě LNG, proto musí spoléhat na plynovody ze sousedních zemí a v konečné fázi je sice tento druh spalování ekologičtější o více než 15%, ale z ekonomického hlediska je nepoužitelný.

2 Materiál a metodika

Na základě statistických dat získaných z EUROSTATU, Českého statistického úřadu a vlastních šetření pokusit se najít odpověď na základní otázky spojení energetických a environmentálních limitů a zdrojů České republiky s ohledem na energetickou koncepci vlády a dokumenty přijaté evropským parlamentem k omezení znečišťování přírodních zdrojů. Vlastním cílem příspěvku je v určité míře přispět k diskusi na téma souladu mezi těžkým průmyslem zastoupeným energetikou a environmentálním prostředím obklopujícím naše okolí. Zamyslet se nad samotným pojmem jejich vztahu, nad jeho šíří, obsahem a také nad tím, jakým způsobem lze tento vztah, soulad měřit, sledovat, vyjádřit a hodnotit. Tomuto cíli je podřízen i výchozí metodický přístup. Jsou v něm použity základní metody deskripce, analýzy a komparace při použití základních statistických ukazatelů.

Otázka 1: Roste v České republice podíl obnovitelných zdrojů na celkovém instalovaném výkonu na úkor instalovaného výkonu neobnovitelných zdrojů?

Hypotéza 1: Snižování emisí CO₂ je na zvyšujícím se podílu obnovitelných zdrojů nezávislé.

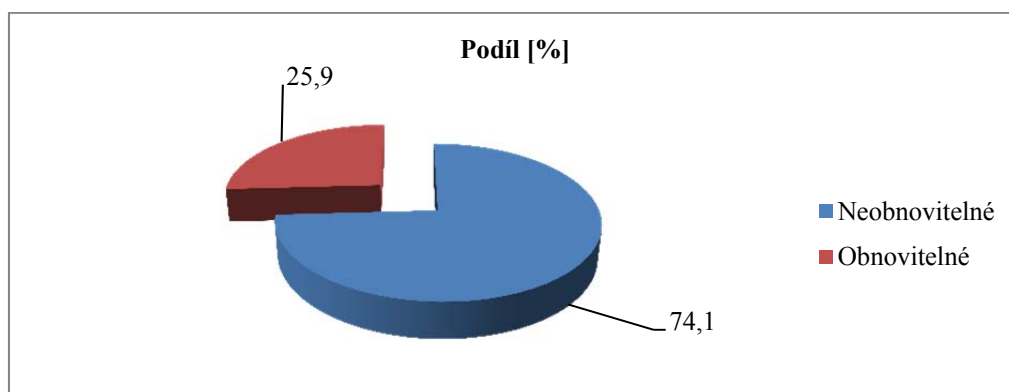
Hypotéza 2: Ekonomický rozvoj v posledních pěti letech, měřený ukazatelem HDP, je na hrubé výrobě a spotřebě elektrické energie nezávislý.

Tabulka 1 Instalovaný výkon, dle zdrojů, České republiky 2010 - 2012

Druh	2010		2011		2012	
	Výkon [MW]	Podíl [%]	Výkon [MW]	Podíl [%]	Výkon [MW]	Podíl [%]
Neobnovitelné	15259,7	76,0	15348,2	75,8	15204	74,1
Obnovitelné	4810,3	24,0	4899,9	24,2	5311,5	25,9

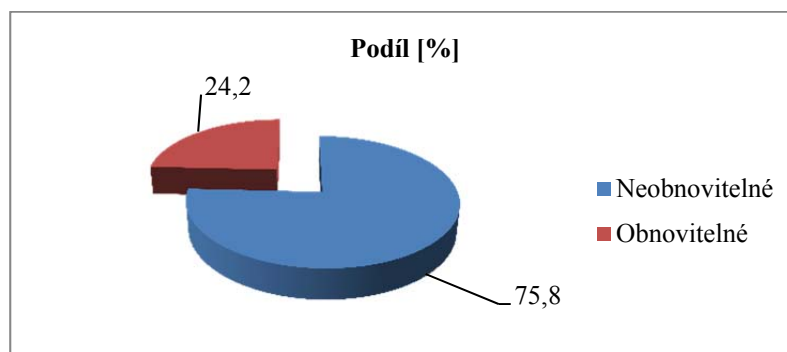
Zdroj: ERU, autor

Energetický mix ČR v % pro rok 2012



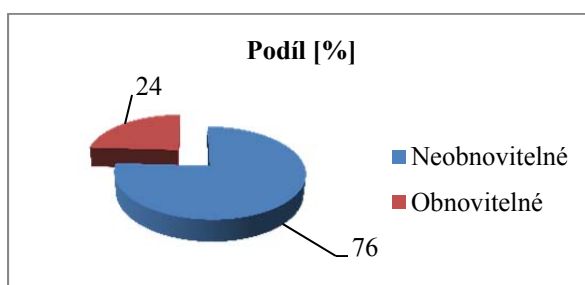
Zdroj: vlastní zpracování

Energetický mix ČR v % pro rok 2011



Zdroj: vlastní zpracování

Energetický mix ČR v % pro rok 2010



Zdroj: vlastní zpracování

Podíl instalovaného výkonu obnovitelných zdrojů na celkovém instalovaném výkonu ČR roste. Tento bod ovšem neukazuje reálný vliv zelené, obnovitelné energie na ekonomické zdroje je tomu právě naopak, protože celkové množství vyrobené elektřiny z obnovitelných zdrojů bylo na konci roku 10%. Ze získaných čísel lze jednoznačně prokázat vzájemnou závislost zvyšování podílu instalovaného výkonu obnovitelných zdrojů a zároveň snižování instalovaného výkonu zdrojů neobnovitelných. Tento vývoj je ovšem prokazatelně spojený se snižováním výroby elektrické energie z důvodu současných ekonomických ochlazení a z ryze technického hlediska, kdy bez pevných zdrojů energie nelze provozovat zdroje obnovitelné, z důvodu kompenzace sítě. Snižování podílu instalovaného výkonu neobnovitelných zdrojů je zapříčiněno celkovým zpomalením průmyslové výroby, více než nárůstem obnovitelné energie. Zásadnější otázkou je efektivní využití zdrojů při vlastní výrobě obnovitelných zdrojů. V České republice již není potenciál na další rozšiřování podílu vodních elektráren z důvodu vyčerpání spádového efektu energie, což je rozdíl mezi výškou vodní hladiny a umístěním generátoru elektrárny. Z tohoto důvodu další masivní začlenění obnovitelných zdrojů leží na slunečních případně větrných zdrojích. Je-li to z hlediska environmentálních limitů správná cesta, ukáže budoucnost.

Tabulka 2 Emise CO₂ v ČR z energetických zdrojů v mil. tun

	2008	2009	2010	2011	2012
CO ₂	115,16	109,89	113,05	109,25	108,17

Zdroj: ISSaR

Na zvolené hladině významnosti $\alpha=0,05$ byla testována nulová hypotéza, ke které se následně formulovala hypotéza alternativní:

$$H_0 = \text{snižování emisí CO}_2 \text{ je na zvyšujícím se podílu obnovitelných zdroj nezávislé}$$

$$H_A = \text{non } H_0$$

Vzhledem ke zjištěné skutečnosti, že p -value $> \alpha$, se nepodařilo s 95% pravděpodobností na základě dat zamítnout nulovou hypotézu ve prospěch alternativní ($F = 1,609$; $\text{víc.R} = 0,349$; $p=0,2940$). Z uvedených dat vyplývá, že i přes zvyšující se podíl obnovitelných zdrojů nelze na zvolené hladině významnosti potvrdit vzájemný vztah mezi emisemi skleníkových plynů vzniklých při výrobě elektrické energie a zvyšujícím se podílem obnovitelných zdrojů.

Tabulka 3 Vývoj HDP ČR v mld. Kč

	2008	2009	2010	2011	2012
HDP	3 848,4	3 759,0	3799,5	3841,4	3843,9

Zdroj: ČSÚ

Tabulka 4 Hrubá výroba a spotřeba elektrické energie ČR v TWh

	2008	2009	2010	2011	2012
Výroba	83,5	82,3	85,9	87,6	87,6
Spotřeba	72	68,6	70,9	70,5	70,5
Hrubá Výroba a Spotřeba Energie	155,5	150,9	156,8	158,1	158,1

Zdroj: ERU, autor

Na zvolené hladině významnosti $\alpha=0,05$ byla testována nulová hypotéza, ke které se následně formulovala hypotéza alternativní:

$H_0 =$ ekonomický rozvoj v posledních pěti letech, měřený ukazatelem HDP, je na hrubé výrobě + spotřebě elektrické energie nezávislý

$$H_A = \text{non } H_0$$

Vzhledem ke zjištěné skutečnosti, že $p\text{-value} > \alpha$, se nepodařilo s 95% pravděpodobností na základě dat zamítnout nulovou hypotézu ve prospěch alternativní ($F = 1,72$; $\text{víc. } R = 0,603$; $p=0,28$). Z uvedených dat vyplývá, že i přes vzájemnou podobnost ve vývoji HDP a celkové hrubé výrobě a spotřebě energie nelze na zvolené hladině významnosti potvrdit vzájemný vztah.

3 Závěr

Energetický mix, jeho propojenost s ekonomikou, národním hospodářstvím a jeho vyváženost s životním prostředím, jejich vzájemná provázanost a smysluplnost nastavených limitů je klíčovým požadavkem na vzájemnou interakci a uvedeným v požadavcích evropské unie na jednotlivé státy EU-27, ale i ve všech vládních strategiích udržitelného rozvoje. Současný energetický mix ČR je založen na vysokém využití domácích zdrojů primární energie, tedy neobnovitelných zdrojích. Podíl domácích zdrojů na konečné spotřebě energie konverguje k 50 %. Vysokou míru soběstačnosti vykazuje výroba elektřiny, kde čistá výroba elektřiny z domácích zdrojů prakticky plně pokrývá domácí spotřebu, více než 95 %. Podíl výroby tepla z domácích paliv ve všech zdrojích tepla činí cca 60 %, v centralizovaných zdrojích (tepelnárnách a výtopnách) je to více než 80 %. Podíl tepla dodaného z kombinovaných zdrojů výroby činí celkem 42 %, v tom u velkých a středních zdrojů je tento podíl asi 75 %. Tyto fakta ovšem limitují současný stav a jeho dlouhodobou udržitelnost z hlediska environmentální politiky a našich závazků v rámci EU a OSN.

Dalším významným hlediskem při hledání vzájemné interakce zdrojů vstupujících do vztahu ekonomika vs. životní prostředí jsou investice. Z rozvoje energetiky se uvažují především investice zahraniční a dlouhodobé povahy. Zahraniční investicí se jeví investice, uskutečněná privátní společností nebo jednotlivcem v cizí zemi. Zahraniční kapitál využitý pro investice může vstupovat do ekonomiky přímo prostřednictvím vstupů do stávajících společností, budováním nových či založením společných firem, nebo nepřímo v podobě úvěrů či koupě části existujících firem, ne však k jejich přímému ovlivnění.

V současné době je diskutována celá koncepce a predikce směřování budoucího ekonomického vývoje České republiky. Globální smysl diskuze na pozadí tohoto souboje se v České republice zjednodušuje na vzájemné dokazování o smysluplnosti ekonomických i environmentálních hledisek, výstavby jaderné elektrárny Temelín. Tuto otázku není jednoduché zodpovědět, ale bude nutností se při rozhodování odtrhnout od současných vlastních zájmů, politického vlivu a přemýšlet nad budoucím vývojem v kontextu základních ekonomických a environmentálních limitů.

Česká republika má v energetice zdroj, k nastartování ekonomického růstu, jen je nutné ho správně uchopit a využít.

Literatura

- Committee on Climate Change (2010). *Meeting Carbon Budgets – ensuring a low-carbon recovery*: 2nd Progress Report to Parliament
- Czech Statistical Office (n. d.) (2013). *Roční národní účty*. Retrieved September 01, 2013, from http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/hdp_narodni_ucty
- Datový sklad MZP ČR (2013). MINISTERSTVO PRO ŽIVOTNÍ PORSTŘEDÍ. ISSaR [online]. [cit. 2013-11-03]. Dostupné z: http://issar.cenia.cz/dsissar/des6/i_strom.php?bazovytyp=1
- DIPIPO, R. (2008). *Geothermal power plants: principles, applications, case studies and environmental impact*. 2nd ed. Oxford: Butterworth-Heinemann, xxiv, 493 p.
- Eurostat, European Commission (2012). *Energy, transport and environment indicators*. 2012 edition. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities. ISBN 978-927-9265-969.
- Eurostat, European Commission a European COMMISSION (2012). *Key figures on Europe 2012*. Edition 2012. Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-927-9228-698.
- Hicks, G., ed. (2012). *Handbook of energy engineering calculations*. New York: McGraw-Hill, c2012, 1 sv. (v různém stránkování). ISBN 978-0-07-174552-9.
- Kalínská, E., Blatná, D. a Hindls, R. (1999). *Aktuální otázky světové ekonomiky: Přímé zahraniční investice a jejich úloha v regionu střední a východní Evropy*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická, 21 s. ISBN 80-707-9287-6.
- Korniak, D. (2010) *Potenciál vodní energetiky v ČR- návrh malé vodní elektrárny -: Potential of hydro-power engineering in Czech Republic- design of small hydroelectric power station -*. 2d rev. and enl. ed. Brno: Vysoké učení technické, Fakulta elektrotechniky a komunikačních technologií, 1 elektronický optický disk [CD-ROM / DVD]. ISBN 00-801-6436-6.
- Krutzký, J. (2009) *Návrh podnikatelského záměru: Fotovoltaická elektrárna: Business Plan Proposal: Photovoltaic Power Plant*. 2d rev. and enl. ed. Brno: Vysoké učení technické, Fakulta podnikatelská, 2009, 1 elektronický optický disk [CD-ROM / DVD]. ISBN 00-801-6436-6.
- MPO (2013). Státní energetická koncepce České republiky aktualizována. BusinessInfo.cz [online]. 1.3.2013. [cit. 2013-11-04]. Dostupné z: <http://www.businessinfo.cz/cs/clanky/statni-energeticka-koncepce-ceske-republiky-30051.html>
- Směrnice evropského parlamentu a rady 2005/89/ES (2006). *O opatřeních pro zabezpečení dodávek elektřiny a investic do infrastruktury*. Brusel: Úřední věstník Evropské unie.
- Sosnová, E., Blatná, D. a Hindls, R. (1994). *Analýza hospodářské konjunktury*. 1. vyd. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze, 194 s. ISBN 80-707-9053-9.
- Srholec, M., Blatná, D. a Hindls, R. (2004). *Přímé zahraniční investice v České republice: teorie a praxe v mezinárodním srovnání*. 1. vyd. Praha: Linde, 171 s. ISBN 80-861-3152-1.
- Vláda.cz (2013). *Závěrečná zpráva: Nezávislé odborné komise pro posouzení energetických potřeb České republiky v dlouhodobém časovém horizontu*. Praha, 2008 - 2012. Dostupné z: www.vlada.cz

Economic and Environmental Limits of the growth - Energy Sector

Aleš Kainz

Abstract: *Economic limits of energy development and the economy as a complex and its efficiency is always closed to the environmental assessment of their impact on the environment together with a preview of the meaningful use of resources in the area and their impact on the socio- politico -economic aspects. The Czech Republic is from the perspective of a special unit , which combines the possibilities of using modern resources , relatively environmentally friendly, while the supply of a great volume of investments , development of jobs , the impact on the existing business of the business community of small and medium-sized enterprises (SMEs) and thus the comprehensive and long-term development of the economy. The development of the economy and the environment will never be loved too much, and in most cases will go against each other. There are many examples existed, but they are unfortunately so far only on paper or is unable to bring to life, without a capital cushion to their rescue. The basic parameter of limits is any limits or targets, however, determine themselves, sometimes without the knowledge of continuity and a long-term availability. Frequently changing political representations doesn't bring us much-needed peace and balance among politicians, economists and environmentalists and it sometimes leads to make decisions which lead to an imbalance between supply and ultimately lead to a deterioration of the economic and environmental symbiosis and the fulfilment of basic economic premise - the most economical utilization of allocated resources at minimum costs and creating of negative externalities.*

Key words: Economic limits · Energy · Environment

JEL Classification: Q47 · Q50

Špecializácia a faktory vývoja geografickej koncentrácie ekonomických sektorov SR

Veronika Kónyová, Ľubica Bartová

Abstrakt: *V práci hodnotíme vývoj ekonomickej špecializácie, koncentrácie a identifikujeme faktory rastu koncentrácie ekonomických sektorov v SR s využitím ekonometrického modelu. Použité boli údaje o zamestnanosti a hrubej pridanej hodnote ekonomických sektorov členených podľa klasifikácie SK NACE Rev. 2, rokov 1995 – 2010 na úrovni NUTS III (kraje) a NUTS I (SR). Ekonomická špecializácia SR mala nestabilný klesajúci trend, na ktorom sa podieľal pokles špecializácie vo väčšine krajov. Štatisticky významný bol rast špecializácie v Trnavskom kraji (NUTS III). Vplyv 3 faktorov: rozdiely v technológiách, náročnosť na vstupné faktory a ekonómia z rozsahu, na rast koncentrácie sektorov v SR, sme skúmali ekonometrickým modelom. Štatisticky významný bol vplyv nových technológií na rast koncentrácie Priemyslu spolu, pokles koncentrácie sektora Obchod, doprava a služby a sektora Kultúra. Náročnosť na vstupné faktory mala štatisticky významný vplyv na pokles koncentrácie Priemyslu spolu a na rast koncentrácie sektora Veda a administratíva a sektora Štátna sféra. Ekonómia z rozsahu štatisticky významne ovplyvnila pokles koncentrácie v sektore Poľnohospodárstvo a rast koncentrácie v sektoroch Priemysel, Informácie a komunikácia, Obchod, Veda a administratíva a sektor Štátna správa. Na základe štandardizovaných koeficientov regresného modelu sme identifikovali ekonómiu z rozsahu ako dominantný faktor rastu koncentrácie odvetví v SR v rokoch 1995-2010.*

Kľúčové slová: ekonomická špecializácia · geografická koncentrácia · ekonomické sektory · Slovensko · ekonometrický model

JEL Classification: R12 · R15 · C13

1 Úvod

Kým tradičná teória obchodu tvrdí, že ekonomická špecializácia a geografická koncentrácia sa môžu vyvíjať len tým istým smerom, podľa novej ekonomickej geografie napriek tomu že sú tieto javy úzko späté, ich vývoj môže byť opačný, čo potvrdzujú aj niektoré empirické štúdie, napr. Aiginger – Davies (2004). Skúmali vývoj ekonomickej špecializácie a geografickej koncentrácie priemyslu v krajinách EÚ v rokoch 1985 – 1998 s využitím indexu entropie a zistili že špecializácia priemyslu v sledovaných krajinách rástla, zatiaľ čo koncentrácia klesala. Opačný vývoj ekonomickej špecializácie a geografickej koncentrácie, klesajúcu špecializáciu a rastúcu koncentráciu v SR v rokoch 2001 – 2009 analyzovali (Kónyová – Bartová, 2013).

Z empirických štúdií je známe, že odvetvia rovnakého typu sa sústreďujú na jednom území a to najmä z dôvodov zníženia prepravných nákladov, využitia ekonómie z rozsahu, sústredenia kvalifikovaných pracovných síl, rýchlejšieho šírenia informácií, prelievania vedomostí (Aiginger – Rossi-Hansberg, 2006) a aj z dôvodu prístupu k novým ekonomickým znalostiam a zvyšovaniu produktivity ekonomických subjektov (Audretsch – Feldman, 2003). Dumais – Ellison – Gleaser (1997) skúmali stupeň geografickej koncentrácie jednotlivých odvetví spracovateľského priemyslu v USA v priebehu rokov 1972 – 1992, pričom zistili, že došlo len k miernemu poklesu koncentrácie počas dvadsaťročného obdobia. Zistili, že aglomerácia vedie k zníženiu prepravných nákladov, umožňuje koncentráciu pracovnej sily na jednom mieste a v neposlednom rade prelievanie vedomostí. Dospeli k záveru, že sústredenie pracovných síl najvýznamnejšie vplývalo na vysvetlenie vzniku aglomerácií priemyslu. Podobne Midelfart-Knarvik a kol.(2000) zistili, že kvalifikovaná pracovná sila ako aj prebytok zručnej a vedeckej pracovnej sily majú čoraz významnejší vplyv na koncentráciu priemyslu v krajinách EÚ.

Geografickú koncentráciu odvetví ovplyvňujú komparatívne výhody, ale významný vplyv majú aj ďalšie faktory. Vogiatzoglou (2006) sa napríklad zaoberal analýzou vývoja priestorovej koncentrácie a ekonomickej špecializácie v krajinách NAFTA v období rokov 1988 – 2000. Pomocou ekonometrického modelu skúmal vplyv faktorov na geografickú koncentráciu: rozdiely v technológiách, náročnosť na vstupy, ekonómia z rozsahu, rozdielnosť v dopyte z hľadiska koncentrácie relatívnych výdavkov a náročnosť na medziprodukty.

Ing. Veronika Kónyová, Slovenská Poľnohospodárska Univerzita v Nitre, Fakulta ekonomiky a manažmentu, Katedra štatistiky a operačného výskumu, SPU – FEM, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 NITRA, e-mail: xkonyova@is.uniag.sk

doc. Ing. Ľubica Bartová, CSc., Slovenská Poľnohospodárska Univerzita v Nitre, Fakulta ekonomiky a manažmentu, Katedra štatistiky a operačného výskumu, SPU – FEM, Tr. A. Hlinku 2, 949 76 NITRA, e-mail: Lubica.Bartova@uniag.sk

Cieľom nášho príspevku je analyzovať vývoj ekonomickej špecializácie SR, koncentrácie skupín odvetví a preskúmať vplyv vybraných faktorov na rast koncentrácie odvetví v SR.

2 Materiál a metodika

V práci boli použité ročné údaje o celkovej zamestnanosti a hrubej pridanej hodnote v členení podľa SK NACE Rev. 2 obdobia 1995 – 2010 na úrovni NUTS III (kraje) a NUTS I (SR), z ktorých sme kvantifikovali jednotlivé indexy pre SR. Údaje boli čerpané zo Štatistického úradu SR z regionálnej databázy RegDat v členení: Poľnohospodárstvo, lesníctvo a rybolov (ďalej Poľnohospodárstvo) (sekcia A); Priemysel spolu (B-E); Priemyselná výroba (C); Stavebníctvo (F); Veľkoobchod a maloobchod, oprava motorových vozidiel, doprava a skladovanie, ubytovacie a stravovacie služby (ďalej Obchod, doprava a služby) (G-I); Informácie a komunikácia (J); Finančné a poisťovacie činnosti (K); Činnosti v oblasti nehnuteľností (L); Odborné, vedecké a technické činnosti; administratívne služby (ďalej Veda a administratíva) (M-N); Verejná správa, obrana, povinnosti sociálneho zabezpečenia; vzdelávanie; zdravotníctvo a sociálna pomoc (ďalej Štátna sféra) (O-Q); Umenie, zábava a rekreácia; ostatné činnosti (ďalej Kultúra) (R-U).

Vývoj ekonomickej špecializácie a geografickej koncentrácie sme kvantifikovali pomocou Herfindahlovho indexu (absolútna miera) podľa vzťahu (1):

$$H_j = \sum_i \left(\frac{E_{ij}}{\sum_i E_{ij}} \right)^2 \quad H_i = \sum_j \left(\frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}} \right)^2 \quad (1)$$

Kde:

H_j je Herfindahlov index ekonomickej špecializácie a H_i je Herfindahlov index geografickej koncentrácie;

E_{ij} je zamestnanosť v ekonomickej aktivite i v regióne j ;

$\sum_j E_{ij}$ je celková zamestnanosť v ekonomickej aktivite i ;

$\sum_i E_{ij}$ je celková zamestnanosť v regióne j .

Pre hodnotenie vplyvu vybraných faktorov na koncentráciu odvetví sme modifikovali ekonometrický model Vogiatzoglou (2006) do tvaru (2). Do modelu sme zahrnuli tri vysvetľujúce premenné: rozdiely v technológiách, náročnosť na vstupy a ekonómia z rozsahu. Rozdiely v technológiách sú podľa tradičnej teórie obchodu hlavným faktorom vplývajúcim na obchod a teda aj koncentráciu a špecializáciu odvetví. Podľa novej teórie obchodu sú hnacou silou koncentrácie odvetví náročnosť na vstupy a ekonómia z rozsahu. Podľa oboch teórií majú uvedené faktory pozitívny vplyv na rast geografickej koncentrácie ekonomických odvetví.

$$H_i = (TECHDIFF_i, FACTOR_i, SCALE_i, \mu) \quad (2)$$

kde: H_i je geografická koncentrácia vyjadrená Herfindahlovým indexom (1);

$TECHDIFF_i$ sú rozdiely v technológiách ekonomickej aktivity i , (3):

$$TECHDIFF_i = \sum_j \left| \frac{\frac{VA_{ij}}{E_{ij}}}{\sum_j VA_{ij}} - \frac{\frac{\sum_i VA_{ij}}{\sum_i E_{ij}}}{\sum_j \sum_i VA_{ij}} \right| \quad (3)$$

$FACTOR_i$ je náročnosť ekonomických aktivít i od vstupov, (4):

$$FACTOR_i = \left| \frac{\sum_j E_{ij}}{\sum_j VA_{ij}} - \frac{\sum_j \sum_i E_{ij}}{\sum_j \sum_i VA_{ij}} \right| \quad (4)$$

$SCALE_i$ je ekonómia z rozsahu ekonomickej aktivity i , (5):

$$SCALE_i = \frac{\sum_j VA_{ij}}{\sum_j E_{ij}} \quad (5)$$

VA_{ij} je hrubá pridaná hodnota v ekonomickej aktivite i v regióne j ;

E_{ij} je zamestnanosť v ekonomickej aktivite i v regióne j .

Parametre modelu sme odhadli metódou najmenších štvorcov v programe Gretl, v ktorom sme vykonali aj ekonometrickú verifikáciu modelu. Heteroskedasticitu sme testovali pomocou Whiteovho testu heteroskedasticity, autokoreláciu pomocou Durbin – Watsonovho testu a Breushovho – Godfreyho všeobecného testu autokorelácie a multikolinearita bola testovaná pomocou Inflačného faktora rozptylu.

3 Výsledky

Ekonomická špecializácia a geografická koncentrácia sú úzko prepojené javy. Ekonomická špecializácia SR (NUTS I) mala v priebehu sledovaného obdobia veľmi nestabilný vývoj (Obr. 1). Táto nestabilita bola zapríčinená tým, že vo väčšine krajov síce došlo k poklesu ekonomickej špecializácie, ale v Trnavskom kraji bol zaznamenaný jej štatisticky preukazný nárast. Zároveň vývoj ekonomickej špecializácie v Nitrianskom, Trenčianskom a Košickom kraji bol veľmi kolísavý (Obr. 2). Najšpecializovanejšou bola do roku 2005 ekonomika Trenčianskeho a neskôr ekonomika Trnavského kraja.

Obrázok 1 Vývoj ekonomickej špecializácie a koncentrácie odvetví SR (NUTS I) (1995 – 2010)

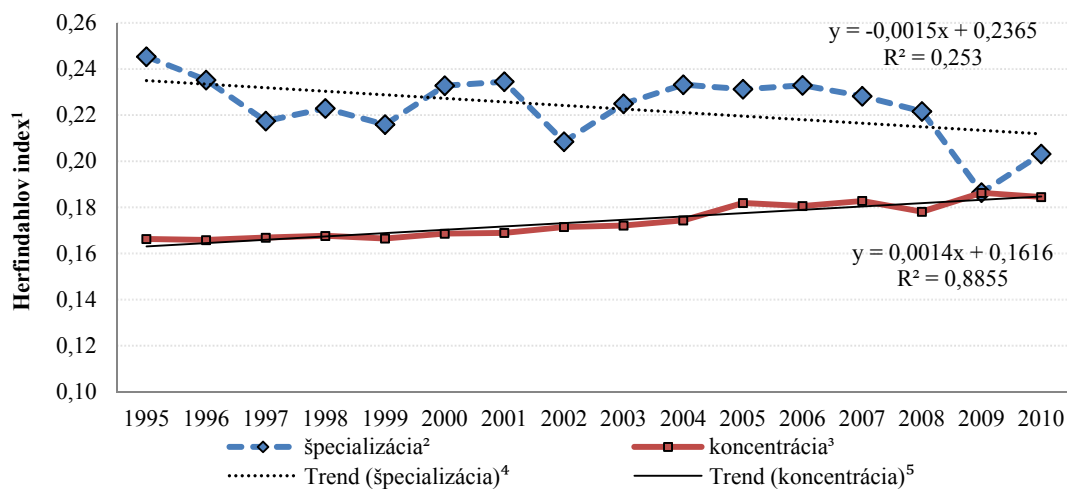


Figure 1 Development of economic specialization and concentration of the Slovak Republic economic sectors (1995-2010)

¹Herfindahl index, ²specialization, ³concentration, ⁴Trend (specialization), ⁵Trend (concentration)

Zdroj: vlastné spracovanie

Obrázok 2 Vývoj ekonomickej špecializácie odvetví vybraných krajov SR (NUTS III) (1995 – 2010)

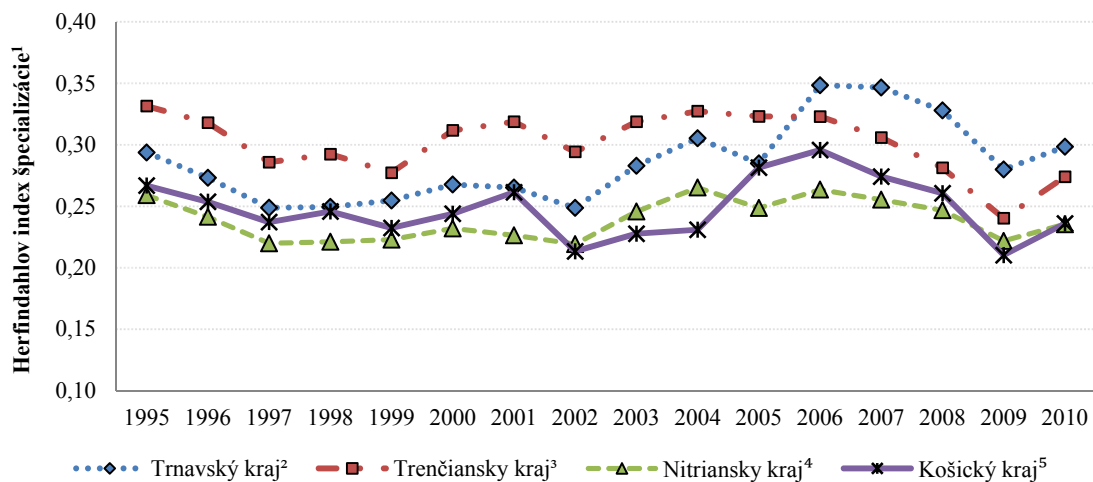


Figure 2 Development of economic specialization of selected regions (NUTS III) of the SR

¹Herfindahl index of economic specialization, ²Trnava region, ³Trenčín region, ⁴Nitra region, ⁵Košice region

Zdroj: vlastné spracovanie

Vplyv všetkých troch faktorov súčasne, na rast koncentrácie jednotlivých odvetví, nebol štatisticky preukazný. Najkoncentrovanejším odvetvím SR (NUTS I) boli Finančné a poisťovacie činnosti a najmenej Stavebníctvo. Rast geografickej koncentrácie tejto ekonomickej aktivity štatisticky preukazne závisel od nových technológií (*TECHIFF*) a od ekonomie z rozsahu (*SCALE*), ale tento model nespĺňal predpoklady homoskedaticity a neprítomnosti autokorelácie. Podobne štatisticky významný bol vplyv ekonomie z rozsahu (*SCALE*) na rast koncentrácie Stavebníctva, ale predpoklady ekonometrického modelu boli porušené.

Rast geografickej koncentrácie sektora Poľnohospodárstvo negatívne ovplyvnila ekonómia z rozsahu. Vysvetlením môže byť dlhodobý proces delenia veľkých poľnohospodárskych podnikov a ich klesajúca výmera. Ekonómia z rozsahu pozitívne ovplyvnila rast koncentrácie v sektoroch Priemyselná výroba; Informácie a komunikácie a Činnosti v oblasti nehnuteľností. (Tab. 1).

Nové technológie (*TECHIFF*) štatisticky preukazne vplývali na rast koncentrácie v Priemysle spolu (Tab. 1), ale negatívne ju ovplyvnila náročnosť na vstupné faktory (*FACTOR*), čo môže vyjadrovať nedostatok kvalifikovaných pracovných síl.

Nové technológie mali štatisticky signifikantný negatívny vplyv na koncentráciu sektora Obchod, doprava a služby; a Kultúra, ktorých rozptýlenosť v SR rastie. Model koncentrácie ekonomickej aktivity Kultúra podľa Durbin-Watsonovho testu vykazoval pozitívnu autokoreláciu náhodných porúch blízko šedej zóny, ktorá sa však podľa Breuschovho-Godfreyho všeobecného testu nepotvrdila. Na rast koncentrácie sektora Obchod, doprava a služby mala štatisticky preukazný pozitívny vplyv aj ekonómia z rozsahu (*SCALE*) (Tab. 1). Štatisticky významne vplývali náročnosť na vstupné faktory (*FACTOR*) a ekonómia z rozsahu (*SCALE*) na rast koncentrácie sektorov Veda, administratíva a Štátna sféra (Tab. 1).

Tabuľka 1 Faktory geografickej koncentrácie podľa ekonomických odvetví SR (1995 – 2010)

Sekcie odvetví ¹	SK NACE ² Rev. 2	Const.	TECHDIFF	FACTOR	SCALE	R ² /Adj R ²
Poľnohospodárstvo ³	A	0.142***	n.s.	n.s.	-0.2253***	0.6139
Priemysel spolu ⁴	B-E	0.124***	0.0026***	-2.9e-05***	n.s.	0.7312
Priemyselná výroba ⁵	C	0.126***	n.s.	n.s.	0.1203***	0.5193
Obchod, doprava a služby ⁶	G-I	0.141***	-0.0072***	n.s.	0.2001***	0.6609
Informácie a komunikácia ⁷	J	0.135***	n.s.	n.s.	0.5299***	0.7851
Činnosti v oblasti nehnuteľností ⁸	L	0.167***	n.s.	n.s.	0.3243**	0.3651
Veda a administratíva ⁹	M-N	0.088***	n.s.	0.0006**	4.0063***	0.4578
Štátna sféra ¹⁰	O-Q	0.126***	n.s.	5.5e-05**	0.3012***	0.4603
Kultúra ¹¹	R-U	0.159***	-0.0075***	n.s.	n.s.	0.4584

Vysvetlivky: */**/** koeficienty sú štatisticky významné na 10% / 5% / 1%; n.s. premenná bola štatisticky nevýznamná;

Zdroj: vlastné spracovanie

Table 1 Determinants of geographic concentration by economic sectors of the SR (1995 – 2010);

¹economic activities; ²SK NACE classification code; ³Agriculture; ⁴Industry in total; ⁵Industry; ⁶Commerce, trade and services; ⁷Information and communication; ⁸Real estate activities; ⁹Science and administration; ¹⁰Government sphere; ¹¹Culture.

Note: */**/** coefficients are statistically significant at the 10% / 5% / 1%; n.s. variable was statistically insignificant.

Source: own calculation

Na základe štandardizovaných koeficientov regresného modelu (Tab. 2) môžeme tvrdiť, že v období 1995 – 2010 nové technológie nemali štatisticky významný vplyv na vývoj geografickej koncentrácie odvetví SR. Najdôležitejším faktorom vplývajúcim na rast geografickej koncentrácie ekonomických aktivít v SR (NUTS I) bola ekonómia z rozsahu (*SCALE*), nasledovaná náročnosťou na vstupné faktory (*FACTOR*).

Tabuľka 2 Vplyv faktorov (štandardizované koeficienty) na geografickú koncentráciu ekonomických odvetví SR (1995 – 2010)

Nezávislá premenná ¹	Koeficient ²	Štandardizovaný		
		koeficient ³	t-statistics	P-Value
Konštanta ⁴	0.14652467	-2.16634E-15	-3.4E-14	1
TECHDIFF	-0.0083059	-0.074665735	-1.13626	0.257427
FACTOR	0.00025039	0.139281961	2.16113	0.032068
SCALE	0.63747026	0.579218347	8.816733	1.27E-15
Adj. R ²	0.30496354	0.30496354		
Významnosť F ⁵	3.5006E-14	3.50065E-14		
Počet pozorovaní ⁶	176			

Zdroj: vlastné spracovanie

Table 2 The impact of factors (standardized coefficients) of geographic concentration of economic sectors of SR.

¹Independent variable; ²Coefficients; ³Standardized coefficients; ⁴constant; ⁵Significance F; ⁶Number of observations.

Source: own calculation

4 Záver

Cieľom práce bolo analyzovať vývoj ekonomickej špecializácie a zhodnotiť vplyv vybraných faktorov na rast koncentrácie odvetví SR. V sledovanom období ekonomická špecializácia regiónov SR klesala, kým koncentrácia odvetví v SR rástla. Najšpecializovanejším krajom bol Trenčiansky, neskôr Trnavský kraj. Najkoncentrovanejšími boli Finančné a poisťovacie služby, najrozptýlenejším bolo v SR Stavebníctvo.

Štatisticky preukazný vplyv všetkých troch faktorov súčasne na koncentráciu odvetví nebol zistený. Nové technológie mali štatisticky signifikantný pozitívny vplyv na rast koncentrácie sektora Priemysel spolu, ale negatívny na Obchod, doprava a služby; Kultúra. Faktor Náročnosť na vstupy, hlavne na pracovnú silu mal negatívny vplyv na rast koncentrácie odvetvia Priemysel spolu a pozitívny vplyv na odvetvia Veda a administratíva; a Štátna sféra. V súlade s predpokladmi teórie, na rast koncentrácie vo väčšine odvetví štatisticky významne vplývala ekonómia z rozsahu. Prekvapujúco mala ekonómia z rozsahu negatívny vplyv na rast koncentrácie v Poľnohospodárstve. Neočakávané výsledky vplyvu faktorov na rast koncentrácie odvetví budú predmetom ďalšej analýzy.

Dominantným faktorom zmeny koncentrácie odvetví v SR v rokoch 1995 – 2010 bola ekonómia z rozsahu, nasledovaná náročnosťou na vstupné faktory. Vplyv vybraných faktorov na koncentráciu sa v empirických štúdiách pre rôzne regióny sveta líši. Napr. podľa Vogiatzoglou (2006) koncentráciu odvetví v krajinách NAFTA ovplyvnila hlavne náročnosť na vstupné faktory.

Literatura

- Aiginger, K., Davies, S. (2004). Industrial specialisation and geographic concentration: two sides of the same coin? Not for the European Union. *Journal of Applied Economics*, Vol. VII, No. 2, Nov 2004. pp. 231-248
- Aiginger, K., Rossi-Hansberg, E. (2006). Specialization and concentration: a note on theory and evidence. *Empirica*, 33:255-266 Dostupné na: <http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs10663-006-9023-y?LI=true#page-1> [citované 11. decembra 2012]
- Audretsch, B. D., Feldman, M. P. (2004). Knowledge Spillovers and the Geography of Innovation. *Handbook of Urban and Regional Economics*, (pp. 2713–2739) Vol. 4, Dostupné na: <http://dev3.cepr.org/meets/wkcn/1/1524/papers/AudretschFeldman.pdf> [citované 20. Septembra 2013]
- Dumais, G., Ellison, G., Glaeser, E.L. (1997). Geographic Concentration as a Dynamic Process. NBER Working paper No 6270 dostupné na: http://www.nber.org/papers/w6270.pdf?new_window=1 [citované 11. októbra 2013]
- Kónyová, V., Bartová, Ľ. (2013). Regionálna ekonomická špecializácia a koncentrácia odvetví v SR. *Nové výzvy pre sociálnu politiku a globálny trh práce*. Zborník. Bratislava: Ekonomická univerzita, 2013. ISBN 978-80-225-3637-0 s. 231-239
- Midelfart-Knarvik, K.H., Overman, H.G., Redding, S.J., Venables, A.J.(2000). The Location of European Industry, Economic Papers No. 142 – *Report prepared for the Directorate General for Economic and Financial Affairs*, European Commission dostupné na: http://personal.lse.ac.uk/overman/research/dgII_loc.pdf [citované 18.júna 2013]
- Štatistický úrad SR (2013). RegDat. Dostupné na internete: <http://px-web.statistics.sk/PXWebSlovak/> [citované 27. augusta 2013]
- Vogiatzoglou, K. (2006). Agglomeration or Dispersion? Industrial Specialization and Geographic Concentration in NAFTA. *Journal of International Economic Studies* No. 20, pp. 89-102

Specialization and Determinants of Geographic Concentration Pattern of the Slovakia Economic Sectors

Veronika Kónyová, Ľubica Bartová

Abstract: *In the paper we analyse the Slovak economy (SR) regional specialization, concentration and identify determinants of economic activities concentration, using an econometric model. We used the SR and regional data (NUTS III) on employment and gross value added by economic sectors, classified by SK NACE Rev. 2 from the period 1995 – 2010. The SR economy specialisation (NUTS I) development showed unstable and declining pattern, affected by prevailing decline of regional specialization. Statistically significant growth of specialization over observed period was revealed in Trnava region (NUTS III). The concentration of the Slovak economy sectors has been increasing. The econometric model provided us with an insight to driving forces of this concentration development. Three determinants we investigated: differences in technologies, factor intensity and economy of scale. New technologies had a statistically significant impact on concentration growth in the Industry in total, and on concentration decline in the Commerce, trade and services and the Culture groups of sectors. The industry in total concentration had been affected by the factor intensity. This determinant had however, statistically significant positive impact on concentration in the sector Science and administration and the sector Government sphere. Statistically significant negative impact of the economy of scale was found on concentration in the sector Agriculture and positive impact on the sector Industry, Information and communication, Commerce, trade and services, Science and administration and Government sphere. Based on the standardized coefficients of the regression model, we identified the economy of scale, followed by the factor intensity as the most important determinants of the Slovak economic activities concentration growth over the 1995 – 2010.*

Key words: economic specialization • geographic concentration • sectors of economy • Slovakia • econometric model

JEL Classification: R12 • R15 • C13

Dlouhodobý majetek a jeho využití u podniků s ohroženým finančním zdravím

Daniel Kopta

Abstract: *V předloženém článku jsou prezentovány výsledky analyzující vývoj dlouhodobého majetku u zemědělských podniků s ohroženým finančním zdravím. Zemědělské podniky jsou ohrožovány jednak trvale zápornou rentabilitou, a jednak prudkými výkyvy cash flow (při jinak dlouhodobě kladné rentabilitě), vedoucími k dočasné ztrátě solventnosti. Z šetření vyplývá nárůst hodnoty majetku u bezproblémových podniků. U podniků s nízkou rentabilitou hodnota majetku stagnuje. Rozdíl je také ve struktuře nově nabytého majetku. U bezproblémových podniků (a u podniků ohrožených ztrátou solventnosti) roste rovnoměrně objem dlouhodobého i krátkodobého majetku. U podniků se zápornou rentabilitou se zvyšuje podíl oběžného majetku. Pro všechny sledované bezproblémové kategorie platí, že roste podíl samostatných movitých věcí, pozemků a pěstitelských celků trvalých porostů. U podniků s problematickou rentabilitou podíl budov. Během sledovaného období nebyl patrný významný rozdíl ve změně využití dlouhodobého majetku. Fondová účinnost však vykazuje vysokou variabilitu.*

Key words: dlouhodobý hmotný majetek · fondová účinnost · investice · zemědělství

JEL Classification: G30 · G33

1 Úvod

Dlouhodobý hmotný majetek je jedním z hlavních faktorů ovlivňující fungování celého podniku. Výše tohoto majetku, jeho struktura a způsob využití patří mezi základní faktory, které způsobem ovlivňují dosahovanou rentabilitu podniku. Je proto nutné, hledat optimální výši DHM, která by na jedné straně zajistila plynulost výroby a přitom nesnižovala rentabilitu podnikových aktiv nadbytečnou vázaností kapitálu v této složce majetku. Tento problém je o to naléhavější, pokud analyzujeme podniky, u kterých je finanční zdraví již podlomeno.

Tento článek si klade za cíl:

- Porovnat rozdíly v objemu dlouhodobého majetku a ve způsobu jeho využití u podniků s ohroženým finančním zdravím, oproti podnikům bezproblémovým.
- Určit nakolik tyto rozdíly ve struktuře a využití majetku ovlivňují rentabilitu a rizikovost sledovaných podniků.

2 Materiál a metodika

Výběrový soubor

Výběrový vzorek byl sestavený ze zemědělských podniků vedoucích podvojně účetnictví v letech 2004 až 2010. Bylo vybráno 69 podniků, které se statistického šetření účastnily alespoň po dobu pěti po sobě následujících let. Podniky byly rozčleněny (vedle stupně ohrožení finančního zdraví) také podle nadmořské výšky. Motivací pro toto rozdělení byla snaha eliminovat vliv výrobního zaměření (ovlivněného zejména nadmořskou výškou podniku) na způsob i výsledky hospodaření. Podniky byly roztrženy podle nadmořské výšky do těchto tří intervalů $<0;450$), $<450;600$) a $<600; \infty$). Tyto kategorie podniků vycházejí z původního rozčlenění databáze, používaného před rokem 2004. Autor si uvědomuje, že neodpovídají zcela současným kritériím stanovení LFA. Na druhou stranu, toto členění umožňuje (jako alternativa k nově stanovenému rozčlenění) komparaci s výsledky publikovanými před vstupem ČR do Evropské unie. Ze stylistických důvodů je oblast v interval $<0;450$) pojmenována jako produkční, oblast v intervalu $<450;600$) je nazývána přechodná a podniky hospodařících v oblastech s průměrnou nadmořskou výškou nad 600 metrů tvoří oblast marginální.

Způsob vymezení a identifikace problémových podniků

Pojem riziko nemá ve finanční teorii zcela jednoznačnou definici. Jeden z přístupů definuje riziko, jako neznalost budoucích jevů. Druhý z přístupů rozděluje pojmy nejistota (nemožnost odhadnout budoucí výsledky) a riziko (kvantifikovatelná možnost, že skutečné výsledky se budou odchylovat od očekávaných). (Chavas, 2004) Tento článek předpokládá možnost kvantifikace rizika a vychází teda z druhého pojetí pojmu. Situace v zemědělství je charakterizována vysokým podílem externích rizikových faktorů (vliv cen, výkyvy počasí) (Hardaker, 2004) a navíc je komplikována faktem, že je nutno u rizika rozlišit variabilitu mezipodnikovou danou zejména lokálními vlivy počasí, a variabilitu časovou danou globálním trendem například cenového vývoje. (Špička, 2012) V článku je riziko hodnoceno v časovém hledisku. Riziko je počítáno pro každý podnik v pětiletém časovém horizontu.

Již předcházející šetření prokázalo (Kopta 2009), že zemědělské podniky jsou ohroženy 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, tato volatilita výnosů vede často 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. Podniky s kombinovaným ohrožením jsou řazeny do první kategorie. Předcházející šetření prokázalo, že typově odpovídají podnikům s podlomenou rentabilitou, ale jejich ztráta je natolik veliká, že nestačí pokrýt ani odpisy.

Podniků ohrožených zápornou rentabilitou bylo identifikováno 12 (z toho 3 z horské a 9 z přechodné oblasti), podniků s problematickou platební schopností bylo identifikováno 7 (všechny v produkční oblasti). V případě mezipodnikového srovnávání je proto kategorie nesolventních podniků porovnávána s oblastí produkční, a kategorie nerentabilních podniků s kategorií horskou a podhorskou.

Stanovení hodnoty vývoje dlouhodobého majetku a jeho struktury

Vývoj absolutní hodnoty těchto položek byl popsán pomocí bazického indexu. Způsob zpracování průměrných hodnot ukazatelů za jednotlivé sledované kategorie zemědělských podniků se v případě poměrových ukazatelů lišil od způsobu výpočtu ukazatelů absolutních, či rozdílových. Zatímco se absolutní ukazatele za sledovanou kategorii počítaly prostým průměrem, pro výpočet poměrových ukazatelů byl použit průměr vážený. Vahou byla velikost extenzivních ukazatelů.

Struktura jednotlivých složek dlouhodobého majetku byla analyzována podílem jednotlivých složek na objemu dlouhodobého hmotného majetku (100%). Alternativní způsob výpočtu (tj. porovnání k velikosti dlouhodobého majetku celkem) znemožňovala vysoká mezipodniková (i meziroční) variabilita podílu dlouhodobého finančního majetku. Pokud by byla jako základ použita hodnota dlouhodobého majetku celkem, většinu změn ve struktuře majetku by způsobovalo právě kolísání objemu dlouhodobých cenných papírů, než vlastní změny hmotného majetku. Tuto skutečnost opět potvrdilo již předešlé šetření. (Maršík 2009)

Relativní stáří (odepsanost) dlouhodobého majetku

Relativní stáří bylo vypočteno jako podíl oprávek a hodnoty majetku v brutto cenách. Hodnota ukazatele udává kolik procent majetku již bylo odepsáno. Odepsanost majetku bývá obvykle pokládána za ukazatel vyjadřující schopnost podniku obnovovat své zdroje (čím je vyšší odepsanost, tím podnik hůře obnovuje svůj dlouhodobý majetek). Šetření prokázalo, že tato, jinak všeobecně uznávaná definice, neodpovídá současné situaci zemědělských podniků, kdy u těchto podniků dochází jak k růstu hodnoty majetku, tak k nárůstu jeho relativního stáří. Důvodem pro tento fakt jsou značné změny ve struktuře majetku ve prospěch samostatných movitých věcí s kratší dobou odepisování.

Využití dlouhodobého majetku

K hodnocení řízení aktiv v podniku lze využít ukazatelů rychlosti obratu nebo jejich reciproké hodnoty – ukazatelů relativní vázanosti aktiv. Přičemž ukazatele rychlosti obratu udávají fondovou účinnost, tedy množství výnosů vyprodukovaných z 1 koruny podnikových aktiv. Ukazatel vázanosti aktiv vyjadřuje fondovou náročnost – tedy množství aktiv potřebných k dosažení 1 Kč výnosů. Pro účely šetření byla počítána ve všech případech rychlost obratu. Zároveň byla stanovena hodnota ukazatele technického vybavení práce.

3 Výsledky

Hodnota dlouhodobého majetku zemědělských podniků

Z tabulky číslo 1 je patrné, že u bezproblémových podniků dochází k nárůstu hodnoty majetku a to u všech kategorií nadmořské výšky. Dynamika tohoto nárůstu je však záporně korelována s nadmořskou výškou a s jejím růstem klesá. Podniky ohrožené ztrátou solventnosti zvyšují hodnotu majetku zhruba stejným způsobem jako podniky bezproblémové. Výrazný rozdíl je však patrný u podniků se zápornou rentabilitou. Hodnota aktiv u těchto podniků stagnuje. Vezmeme-li v úvahu průměrnou inflaci mezi roky 2004-2010 je vidět pokles reálné hodnoty majetku.

Z šetření bezproblémových podniků vyplývá nárůst hodnoty majetku ve všech kategoriích. Tento nárůst je nejvýraznější u podniků hospodařících v nižších nadmořských výškách, a s rostoucí nadmořskou výškou klesá. U podniků ohrožených ztrátou solventnosti získané výsledky odpovídají nadmořské výšce. U podniků ohrožených zápornou rentabilitou je nárůst hodnoty majetku statisticky průkazně nižší. Rozdíl je také ve struktuře nově nabytého majetku. Zatímco u bezproblémových podniků (zejména v produkční a v přechodné oblasti) roste rovnoměrně jak hodnota dlouhodobého, tak oběžného majetku, u podniků s nízkou rentabilitou tvoří většinu nově získaného majetku oběžná aktiva.

Rozdílně se vyvíjela také struktura majetku, zatímco u podniků v nadmořských výškách do 450 a od 450 do 600 metrů zůstával podíl oběžného a dlouhodobého majetku zhruba vyrovnaný. U podniků s nadmořskou výškou nad 600 metrů a u podniků s problematickou rentabilitou došlo k nárůstu podílu oběžného majetku. Rozdíl mezi bezproblémovými podniky a podniky se zápornou rentabilitou je patrný také při sledování objemu dlouhodobého finančního majetku. Bezproblémové podniky v této kategorii zaznamenaly nárůst (opět záporně korelovaný s rostoucí nadmořskou výškou). U ztrátových podniků tako kategorie majetku téměř chybí. To by mohlo svědčit pro to, že tyto subjekty již vyčerpaly rezervy hospodaření a hrozí jim bezprostřední zánik.

Tabulka 1 Vývoj hodnoty majetku zemědělských podniků a jeho struktury

	Ukazatel	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Index 2010/2004
Produkční oblast	Aktiva	125 145	135 390	148 564	162 658	168 933	178 028	181 755	1,45
	Dlouhodobý majetek	69 205	75 602	82 765	89 934	93 555	98 129	99 983	1,44
	%	55,30%	55,84%	55,71%	55,29%	55,38%	55,12%	55,01%	x
	Oběžný majetek	55 940	59 788	65 799	72 724	75 378	79 899	81 772	1,46
	%	44,70%	44,16%	44,29%	44,71%	44,62%	44,88%	44,99%	x
Přechodná oblast	Aktiva	84 378	92 194	96 598	108 563	112 892	114 517	118 975	1,41
	Dlouhodobý majetek	49 083	54 026	57 717	63 336	65 613	67 599	70 160	1,43
	%	58,17%	58,60%	59,75%	58,34%	58,12%	59,03%	58,97%	x
	Oběžný majetek	35 295	38 168	38 881	45 227	47 279	46 918	48 815	1,38
	%	41,83%	41,40%	40,25%	41,66%	41,88%	40,97%	41,03%	x
Marginální oblast	Aktiva	63 378	71 416	70 726	70 554	71 025	72 319	73 359	1,16
	Dlouhodobý majetek	35 405	40 452	41 622	40 616	41 187	42 003	43 120	1,22
	%	55,86%	56,64%	58,85%	57,57%	57,99%	58,08%	58,78%	x
	Oběžný majetek	27 973	30 963	29 104	29 938	29 838	30 316	30 239	1,08
	%	44,14%	43,36%	41,15%	42,43%	42,01%	41,92%	41,22%	x
Nesolventní podniky	Aktiva	128 583	137 861	155 577	173 844	184 428	191 966	189 577	1,47
	Dlouhodobý majetek	71 288	77 387	86 938	96 295	102 382	105 912	104 822	189070,37
	%	55,44%	56,13%	55,88%	55,39%	55,51%	55,17%	55,29%	x
	Oběžný majetek	57 296	60 474	68 639	77 550	82 046	86 054	84 755	1,48
	%	44,56%	43,87%	44,12%	44,61%	44,49%	44,83%	44,71%	x
tabilní podniky	Aktiva	67 731	70 232	68 709	67 656	65 037	68 406	67 932	1,00
	Dlouhodobý majetek	38 044	39 063	37 715	36 081	34 177	36 105	35 427	0,93

	%	56,17%	55,62%	54,89%	53,33%	52,55%	52,78%	52,15%	x
	Oběžný majetek	29 686	31 169	30 995	31 575	30 860	32 302	32 506	1,09
	%	43,83%	44,38%	45,11%	46,67%	47,45%	47,22%	47,85%	x

Zdroj dat: databáze zemědělských podniků, vlastní šetření

Struktura dlouhodobého hmotného majetku

Vývoj struktury dlouhodobého majetku je zobrazen v tabulce číslo 2. Ve všech bezproblémových oblastech dochází k obdobnému vývoji, byť vždy s jinou dynamikou. Dochází k relativnímu poklesu podílu budov a hodnoty základního stáda. Největší dynamiku vykazuje nárůst hodnoty pozemků a zvyšuje i hodnota samostatných movitých věcí. Struktura majetku u podniků s problematickou solventností odpovídá podnikům bezproblémovým. Podniky se zápornou rentabilitou relativně zvyšují hodnotu pozemků, staveb a budov. Hodnota samostatných movitých věcí klesá jak v absolutním, tak v relativním vyjádření.

Tabulka 2 Vývoj hodnoty dlouhodobého majetku a jeho struktury

	Kategorie majetku	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Produkcční oblast	Budovy a stavby %	67,05%	66,79%	65,51%	62,85%	61,25%	58,14%	56,33%
	Samostatné movité věci	19,89%	19,15%	19,88%	22,27%	23,15%	24,42%	25,78%
	Základní stádo	7,82%	7,13%	6,86%	6,47%	6,14%	6,28%	6,05%
	Pozemky a pěstitelské celky	5,25%	6,92%	7,76%	8,42%	9,46%	11,16%	11,84%
Přechodná oblast	Budovy a stavby	71,12%	66,47%	63,65%	64,58%	65,15%	64,29%	64,38%
	Samostatné movité věci	19,11%	20,47%	21,70%	22,56%	22,78%	23,89%	24,12%
	Základní stádo	8,36%	8,39%	8,73%	7,62%	7,88%	8,03%	8,13%
	Pozemky a pěstitelské celky	1,41%	4,66%	5,92%	5,24%	4,19%	3,79%	3,37%
Marginální oblast	Budovy a stavby	67,64%	68,71%	67,56%	62,71%	61,97%	61,31%	62,03%
	Samostatné movité věci	18,38%	17,42%	19,37%	22,03%	22,13%	22,44%	22,65%
	Základní stádo	10,17%	8,71%	8,23%	7,58%	7,68%	7,03%	6,59%
	Pozemky a pěstitelské celky	3,81%	5,16%	4,84%	7,68%	8,22%	9,22%	8,73%
Nesolventní podniky	Budovy a stavby	68,97%	68,51%	69,52%	69,32%	71,31%	72,56%	73,72%
	Samostatné movité věci	17,64%	16,68%	16,20%	18,00%	17,70%	17,59%	15,95%
	Základní stádo	8,77%	8,23%	7,93%	6,52%	7,52%	6,75%	5,58%
	Pozemky a pěstitelské celky	4,63%	6,58%	6,35%	6,17%	3,47%	3,09%	4,76%
Nerentabilní podniky	Budovy a stavby	64,56%	63,22%	56,65%	61,48%	58,14%	50,68%	50,26%
	Samostatné movité věci	21,57%	21,26%	24,18%	27,14%	28,13%	25,67%	29,59%
	Základní stádo	11,36%	7,59%	11,58%	6,71%	7,59%	7,10%	10,07%
	Pozemky a pěstitelské celky	2,51%	7,93%	7,58%	4,67%	6,14%	16,54%	10,07%

Zdroj dat: databáze zemědělských podniků, vlastní šetření

Relativní stáří (odepsanost) dlouhodobého majetku

Relativní stáří majetku roste ve všech sledovaných oblastech (viz. tabulka číslo . Nejvíce odepsaný majetek (a zároveň nejrychlejší nárůst odepsanosti) mají podniky z čistě produkčních oblastí. S rostoucí nadmořskou výškou a s poklesem rentability (problematické podniky) odepsanost majetku klesá. Odepsanost majetku bývá obvykle pokládána za ukazatel vyjadřující schopnost podniku obnovovat své zdroje (čím je vyšší odepsanost, tím podnik hůře obnovuje svůj dlouhodobý majetek). Tato, jinak všeobecně uznávaná definice, neodpovídá zcela současné situaci zemědělských podniků. U bezproblémových podniků jde nárůst odepsanosti v souladu se změnou struktury dlouhodobého majetku a souvisí s nárůstem podílu samostatných movitých věcí(s kratší dobou odepisování), výsledkem je pak nárůst odepsanosti při rostoucím objemu dlouhodobého majetku. U podniků s problematickou rentabilitou lze přijmout klasické vysvětlení o nedostatku zdrojů na obnovu (nárůst odepsanosti spojený s poklesem hodnoty majetku a s nárůstem relativního podílu dlouho odepisovaného majetku (zejména staveb, budov, apod.). Nesolventní podniky svým charakterem zcela odpovídají podnikům bezproblémovým. Žádné, nebo jen bezvýznamné rozdíly oproti zdravým podnikům u tohoto typu ohrožení komplikují tvorbu predikčního modelu umožňujícího takového ohrožení předpovídat.

Tabulka 3 Relativní stáří (odepsanost) dlouhodobého hmotného majetku

Oblast	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/2004
Produkční oblast	48,49%	52,05%	53,42%	57,17%	58,15%	59,14%	59,88%	123,49%
Přechodná oblast	48,30%	49,21%	50,12%	51,03%	52,33%	53,87%	55,42%	114,74%
Marginální oblast	52,93%	53,34%	53,75%	54,17%	55,28%	55,99%	57,12%	107,92%
Nesolventní podniky	52,39%	50,08%	50,74%	51,40%	52,61%	53,73%	55,07%	105,12%
Nerentabilní podniky	48,88%	54,38%	54,00%	61,76%	58,70%	61,46%	62,40%	127,66%

Zdroj dat: databáze zemědělských podniků, vlastní šetření

Využití dlouhodobého majetku

Hodnota ukazatele je charakterizována vysokou variabilitou. To je způsobeno kolísáním výnosů ze zemědělské výroby. Kolísání fondové účinnosti není přitom výraznější než variabilita využití oběžného majetku (viz tabulka číslo . Tento výsledek bylo možno předpokládat a svědčí o omezených možnostech zemědělských podniků ovlivnit výši oběžného majetku a zásob (zejména zvířat ve výkrmu) v souvislosti se změnou tržní poptávky (tj. s velikostí výnosů). V žádné ze sledovaných oblastí nelze vyzorovat výrazný trend ve využití dlouhodobého majetku. Hodnoty fondové účinnosti oscilují po celé období okolo stejných hodnot. Hodnota ukazatele přitom s klesající nadmořskou výškou roste. Hodnota ukazatele u problematických podniků odpovídá zdravým podnikům ve shodné nadmořské výšce.

Tabulka 4 Ukazatele aktivity zemědělských podniků

	Ukazatel	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	10/04
Produkční oblast	Rychlost obratu	0,77	0,73	0,73	0,76	0,78	0,75	0,78	1,01
	Fondová účinnost	1,39	1,31	1,31	1,37	1,41	1,35	1,41	1,01
	Rychlost obratu OM	1,72	1,66	1,65	1,69	1,73	1,67	1,73	1,01
	Tech vybavení práce	701,3	784,4	817,8	922,1	946,4	910,0	946,4	1,35
Přechodná oblast	Rychlost obratu	0,67	0,63	0,61	0,64	0,66	0,63	0,68	1,01
	Fondová účinnost	1,15	1,07	1,03	1,09	1,12	1,07	1,16	1,01
	Rychlost obratu OM	1,6	1,52	1,53	1,53	1,58	1,51	1,63	1,02
	Tech vybavení práce	805,2	894,0	912,3	1124,6	1159,7	1107,0	1194,9	1,48
Marginální oblast	Rychlost obratu	0,66	0,6	0,59	0,65	0,65	0,68	0,62	0,94
	Fondová účinnost	1,18	1,05	1	1,13	1,13	1,18	1,08	0,91
	Rychlost obratu OM	1,49	1,38	1,44	1,54	1,54	1,61	1,47	0,99
	Tech vybavení práce	808,0	792,1	875,1	992,6	992,6	1038,4	946,8	1,17
Nesolventní podniky	Rychlost obratu	0,79	0,77	0,73	0,80	0,81	0,79	0,79	1,00
	Fondová účinnost	1,42	1,32	1,31	1,38	1,41	1,38	1,44	1,01
	Rychlost obratu OM	1,74	1,69	1,65	1,73	1,75	1,70	1,76	1,02

	Tech vybavení práce	704,9	801,6	848,6	955,4	948,3	929,4	988,9	1,40
Nerentabilní podniky	Rychlost obratu	0,63	0,57	0,59	0,63	0,62	0,64	0,59	0,94
	Fondová účinnost	1,14	1,04	1,00	1,09	1,10	1,17	1,06	0,92
	Rychlost obratu OM	1,47	1,36	1,44	1,50	1,50	1,58	1,44	0,98
	Tech vybavení práce	795,6	780,8	873,8	981,8	976,1	1015,9	934,4	1,17

Zdroj dat: databáze zemědělských podniků, vlastní šetření

4 Závěr

V předloženém článku jsou prezentovány výsledky charakterizující vývoj dlouhodobého majetku (a jeho využití) u zemědělských podniků ohrožených nízkou rentabilitou, nebo ztrátou solventnosti.

Z šetření bezproblémových podniků vyplývá nárůst hodnoty majetku ve všech kategoriích. Tento nárůst je nejvýraznější u podniků hospodařících v nižších nadmořských výškách, a s rostoucí nadmořskou výškou klesá. U podniků ohrožených ztrátou solventnosti získané výsledky odpovídají nadmořské výšce. U podniků ohrožených zápornou rentabilitou je nárůst hodnoty majetku statisticky průkazně nižší. Rozdíl je také ve struktuře nově nabytého majetku. Zatímco u bezproblémových podniků (zejména v produkční a v přechodné oblasti) roste rovnoměrně jak hodnota dlouhodobého, tak oběžného majetku, u podniků s nízkou rentabilitou tvoří většinu nově získaného majetku oběžná aktiva.

V souvislosti s nárůstem dlouhodobého majetku a se změnou jeho struktury je nutno posuzovat i změny relativního stáří majetku. Šetření prokázalo, podniky ohrožené nízkou rentabilitou vykazují paradoxně nižší relativní odepsanost. Naopak s rostoucí odepsaností se rentabilita aktiv zvyšuje. Vysvětlení je možno hledat ve struktuře dlouhodobého majetku. Zatímco neohrožovaných podniků lze růst relativního stáří majetku připisat na vrub změně struktury dlouhodobého majetku směrem k aktivům z nižších (rychleji odepisovaných) odpisových tříd (roste podíl samostatných movitých věcí). U rentabilitou ohrožených podniků je nárůst relativního stáří nižší, a je jednoznačně způsoben nedostatkem prostředků na obnovu majetku (roste relativní podíl staveb a budov s pomalým tempem odepisování). Podniky ohrožené ztrátou solventnosti nevykazují žádné rozdíly oproti bezproblémovým podnikům.

Dále byly sledovány rozdíly ve využití dlouhodobého majetku mezi ohroženými a bezproblémovými podniky. Vzhledem k vysoké variabilitě ukazatele se nepodařilo rozdílné využití statisticky prokázat. Tato variabilita je způsobena značným kolísáním výnosů ze zemědělské výroby a projevovala se jak v mezipodnikovém srovnání, tak v rámci jednoho podniku ve srovnání meziročním.

References

- Hardaker, J. (2004). *Coping with Risk in Agriculture*, Wallingford: Cabi Publishing, 352 pages. ISBN 85199-831-3.
- Harwood, J. (1999). *Managing Risk in Farming: Concepts, Research and Analysis*, Washington DC., USDA, Agricultural Economic Report No.774. ONLINE: <http://ageconsearch.umn.edu/> aktualizace 01.12.2012.
- Chavas, J. (2004). *Risk Analysis in Theory and Practise*. San Diego: Elsevier Academic Press, 237 pages. ISBN 12-170621-4.
- Kopta, D. (2009). Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises, *Agricultural Economics (Zemědělská ekonomika)*, 55, 3: 111–125. ISSN 0139-570X.
- Maršík, M., Kopta, D., Zeman, P. (2009). Analysis of structure of production over profitability and risk. *Acta Universitatis Bohemicae Meridionales*, 12, č. 2009/2, ISSN 1212-3285.
- Špička, J., Vilhelm, V. (2012). *Problematika řízení rizik v zemědělských podnicích ČR*. Praha: ÚZEI, 78 pages. ISBN 978-80-86671-95-6.

Efficiency of fixed assets in farms with poor financial health

Daniel Kopta

Abstract: *The paper discusses the developments of fixed assets in farms with poor financial health. Farms are at risk due to both permanent negative profitability and sharp fluctuation of the cash-flow causing a temporary loss of solvency. The research has shown an increase of assets in farms without any problems. The volume of both fixed and current assets increases equally in these farms. In farms with negative profitability, the share of current assets increases. The share of moveable properties increases in farms without problems. In farms with negative profitability, the share of buildings and land increases. During the reference period was not a significant trend in changing the use of long-term assets. Fund's efficiency, however, shows the of high variability.*

Key words: long-time assets · fund's efficiency · investment · agriculture

JEL Classification: G30 · G33

Efektívnosť poskytovania investičných stimulov¹

Zuzana Korytárová

Abstrakt: *V časech finančnej a hospodárskej krízy je potreba riešenia stavu ekonomickej recesie čoraz významnejšia. Práve v období neprosperovania ekonomiky je žiaduce podporiť výkonnosť ekonomiky adekvátnymi opatreniami. Okrem nástrojov v podobe zabudovaných stabilizátorov a zámerých (diskrétnych) opatrení sa častokrát využívajú aj iné formy podpory na odstránenie tohto negatívneho stavu. Jednou z nich je práve poskytovanie investičných stimulov. Ich implementáciou v legislatíve toho-ktorého štátu sa sleduje primárny cieľ spočívajúci v rozvoji podnikateľskej činnosti, a teda samotnom ekonomickom raste, ako aj pozitívnom vývoji ostatných makroekonomických ukazovateľov. Zavedenie takejto formy podpory podnikateľského prostredia si však vyžaduje dôslednú analýzu, nakoľko okrem mnohých pozitívnych javov, ktoré so sebou investičné stimuly prinášajú, môžu v ojedinelých prípadoch predstavovať potenciálnu hrozbu pre vývoj ekonomiky.*

Kľúčová slova: Investičné stimuly · poskytovanie investičných stimulov · efektívnosť poskytovania

JEL Classification: E22 · G39

1 Úvod

Vo všeobecnosti predstavujú investičné stimuly regionálnu pomoc za účelom zmiernenia resp. odstránenia negatívneho vývoja ekonomických ukazovateľov a skvalitnenia životnej úrovne spoločnosti. Hoci tento druh pomoci má aktívne napomáhať podpore podnikateľskej činnosti, je veľmi diskutabilné, či práve ich poskytovanie je tým najvhodnejším nástrojom stimulácie podnikateľského prostredia. Dôvodom sú viaceré negatívne črty, ktoré sú sprievodným javom samotných investičných stimulov. Na druhej strane je však potrebné posúdiť tieto negatívne dôsledky plynúce z poskytnutia investičných stimulov v úzkej súčinnosti s ich pozitívnymi črtami zhodnotiť či ich prípadná implementácia do legislatívy toho ktorého štátu bude mať v konečnom dôsledku ďalekosiahle celoplošné pozitívne prínosy pre spoločnosť alebo sa prejaví len v nepatrnom náraste základných makroekonomických ukazovateľov.

2 Materiál a metodika

V príspevku bolo využitých viacero metód skúmania. Dáta potrebné pre grafické spracovanie boli získané predovšetkým na základe štatistických ukazovateľov dostupných na portáli Štatistického úradu SR. Hlavnou metódou použitou v príspevku je metóda komparácie, ktorá sa zameriava na posúdenie pozitívnych ako aj negatívnych črt, ktoré so sebou prináša implementácia legislatívy týkajúca sa poskytovania investičných stimulov.

Medzi ďalšie použité metódy možno zaradiť metódu syntézy, popisné metódy a metódy analýzy. Metóda syntézy je založená na sumarizovaní myšlienok, dostupných informácií a jednotlivých častí do celkov.

Opisné metódy boli použité na verbálne zhodnotenie skutočností, ku ktorým sa dospelo na základe matematického spracovania číselných údajov vyjadrených prostredníctvom tabuliek, resp. grafu.

Prostredníctvom metódy analýzy bol uskutočnený rozbor v oblasti poskytovania investičných stimulov v úzkej korelácii s makroekonomickým ukazovateľom miery nezamestnanosti. Pozornosť sa sústredila na kvantifikáciu ceny, ktorá predstavuje nákladovú položku na vytvorenie jedného pracovného miesta, čím sme dospeli k posúdeniu efektívnosti poskytovania investičných stimulov podmienkach Slovenskej republiky. Ďalej tento ukazovateľ bol charakterizovaný aj vo vzťahu k jednotlivým regiónom, a teda bola vykonaná jeho klasifikácia aj v tomto smere.

¹ Tento príspevok je výstupom projektu mladých vedeckých pracovníkov č. I-13-103-00: Moderné formy rozpočtového hospodárenia v podmienkach Slovenskej republiky v kontexte rozpočtovej politiky Európskej únie

3 Výsledky

Investičné stimuly so sebou prinášajú viaceré negatívne javy, ktoré majú vo väčšine prípadov skrytú formu a nepriamo tak môžu ovplyvniť viaceré aspekty ekonomického prostredia. Niektoré z negatívnych črt ovplyvňujúcich samotnú ekonomickú sféru zachytáva nasledujúca tabuľka.

Tabuľka 1 Negatívne aspekty plynúce z poskytovania investičných stimulov

Zhoršovanie konkurenčného prostredia
Poškodzovanie domáceho podnikateľského prostredia
Orientácia vlády na zahraničných investorov
Kradnutie vysoko kvalifikovaných zamestnancov³
Kumulácia negatívnych dôsledkov pri odchode investora z krajiny

Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe údajov dostupných na http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf

Investičné stimuly so sebou prinášajú mnohé alternatívne náklady, ktorými sú neuskutočené investície iných subjektov. Prvotné domnienky zvýšenia miery zamestnanosti a tým aj výkonnosti ekonomiky nie sú v konečnom dôsledku naplnené v dostatočnej miere. Možnosť poskytovania investičných stimulov je rozhodujúcim prvkom pri rozhodovaní zahraničných investorov o umiestnení svojho podnikateľského portfólia. Častokrát však prichádza k využitiu poskytnutých investičných stimulov v podobe čerpania dotácií na obstaranie hmotného či nehmotného majetku, využitia daňových prázdnin, či poberaní príspevkov na rekvalifikáciu, príspevkov na novo vytvorené pracovné miesta alebo odkúpení majetku za cenu výrazne nižšiu ako je trhová cena. Následne investori po vyčerpaní týchto foriem úľav poskytovaných zo strany štátu ukončujú podnikanie v SR bez akéhokoľvek spätného dodania, či vrátenia finančných prostriedkov, ktoré im boli v prvotnej fáze poskytnuté na rozbehnutie ich podnikateľskej činnosti.

Okrem negatívnych charakteristík však prinášajú aj tie pozitívne. Jedným z najpozitívnejších efektov je dopad na sféru zamestnanosti, na tvorbu nových pracovných miest. Práve vďaka poskytnutým investičným stimulom možno napredovať vo viacerých makroekonomických ukazovateľoch - predovšetkým v znížení miery nezamestnanosti. Prostredníctvom poskytnutej investičnej pomoci vo forme úľavy na dani z príjmu má každý podnikateľský subjekt, ktorému bola táto pomoc priznaná, možnosť uplatniť si daňovú úľavu vo výške pomernej časti základu dane. V rámci tohto nástroja investičnej pomoci je zákonom stanovená maximálna dĺžka obdobia, počas ktorej môže investor túto pomoc čerpať, a to obdobie maximálne desiatich bezprostredne po sebe nasledujúcich zdaňovacích období. Poskytnutie daňových prázdnin predstavuje pre Slovenskú republiku najčastejšiu a najvýhodnejšiu formu štátnej pomoci z dôvodu minimálnych výdavkov zo strany štátu, čo v konečnom dôsledku prináša viacero pozitívnych aspektov pre štátny rozpočet v podobe odvodov a daní platených zamestnancami, znížení vyplácania sociálnych dávok, dávok v nezamestnanosti, zvýšení príjmov plynúcich do štátneho rozpočtu z nepriamych daní v dôsledku rastu individuálnej spotreby zamestnancov (DPH, spotrebné dane) a mnohé ďalšie. Ďalšou významnou formou investičnej pomoci, ktorá slúži na prekonanie nepriaznivého vývoja miery nezamestnanosti, je poskytnutie finančných príspevkov na vytvorenie nového pracovného miesta. Tento príspevok predstavuje aktívne opatrenie vlády na trhu práce v Slovenskej republike v boji proti narastajúcej nezamestnanosti.

³ VLACHYNSKÝ, M. 2013. Investičné stimuly. In *INESS Policy Note*. [online]. 2013, č. 1. [cit. 2013.25.02]. Dostupné na internete: http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf . s. 6-7.

Tabuľka 2 Pozitívne aspekty plynúce z poskytovania investičných stimulov

Prilákatie nových zahraničných investorov
Vzájomná výmena poznatkov a informácií medzi domácimi a zahraničnými investormi
Tvorba nových pracovných miest
Stimulačný účinok v zmysle využívania nových technologických postupov
Zvýšenie príjmov v podobe daní a odvodov
Zníženie vyplácania dávok v nezamestnanosti

Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe údajov dostupných na http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf

Rešpektujúc pozitívne ako negatívne črty plynúce z poskytovania investičných stimulov je potrebné zamyslieť sa nad tým, či by neposkytnutie úľavy na dani pre investora nebolo preda len prínosnejšie pre štát, a teda či by eliminovanie určitých foriem investičných stimulov neprineslo do štátneho rozpočtu viac finančných prostriedkov ako prinesú novo vytvorené pracovné miesta.

Možnosť čerpania niektorej z foriem investičných stimulov je istou formou podpory podnikania, avšak v podmienkach SR vidieť značnú disproporciiu v ich poskytovaní a využívaní domácimi a zahraničnými investormi. Ak by platili rovnaké podmienky ich poskytovania pre obe skupiny investorov, vtedy by boli dostatočne motivačným prvkom pre domácu podnikateľskú sféru. V opačnom prípade sa dlhodobo negatívne ovplyvňuje podnikateľské prostredie. Zahraniční investori častokrát využívajú resp. až zneužívajú domácu legislatívu. Z odvodov, ktorými sú zaťažení domáci podnikatelia sa podporujú počiatkové investície zahraničných podnikateľov. I v súčasnosti možno badať uzákonenie čoraz striktnějších predpisov v podobe zvyšovania daňových sadzieb, platenia preddavkov na zdravotné poistenie, obmedzenia výšky paušálnych výdavkov, zrušenie/obmedzenie niektorých osobných úľav, a mnohé iné.

Z tohto dôvodu je otázne, či poskytovanie investičných stimulov je dostatočne efektívny spôsob napomáhajúci zvýšeniu daňových príjmov a reálnej podpore podnikateľských aktivít. Ide naozaj o stimul? Stimuluje sa tým výkonnosť ekonomiky alebo ide len o prilákatie zahraničného investora na naše územie bez akejkoľvek priamej pozitívnej väzby na ekonomiku? Je potrebné zamyslieť sa nad tým, koľko reálne stojí vytvorenie jedného pracovného miesta, a teda či poskytnutie investičných stimulov je vhodným riešením pri riešení problému nezamestnanosti.

Tabuľka 3 zobrazuje poskytnuté stimuly za obdobie 2002-2012⁴ s poukázaním na cenu nákladov potrebných na vytvorenie jedného pracovného miesta.

Za sledované obdobie bolo celkovo udelených 128 stimulov v celkovej hodnote takmer 1,4 miliardy EUR. Pri plánovanom počte novo-vytvorených pracovných miest v kumulatívnom vyjadrení 45.346 pracovných pozícií, tak dosahujú priemerné náklady na vytvorenie jedného pracovného miesta výšku 30.504 EUR. Z tabuľky vyplýva, že pri poskytovaní investičných stimulov sa náklady na vytvorenie jedného pracovného miesta každoročne zvyšujú v porovnaní s predchádzajúcim rokom, s výnimkou rokov 2004, 2005 a 2008, kedy došlo k ich poklesu. V roku 2005 dokonca nebol udelený ani jeden investičný stimul, čo však bolo kompenzované následne v roku 2006, kedy došlo k ich markantnému nárastu- až 48 stimulov. Od roku 2008 však dochádza k ich permanentnému nárastu. V porovnaní s prvým rokom poskytnutia investičného stimulu (rok 2002) sa náklady na vytvorenie plánovaného pracovného miesta zvýšili takmer o 57% oproti roku 2012, čo je viac ako dvojnásobný nárast nákladov.

⁴ Investičné stimuly sú v SR poskytované od roku 2002, a práve z tohto dôvodu sledujeme vývoj všetkých ukazovateľov od tohto roku až po súčasnosť

Tabuľka 3 Prehľad poskytnutých stimulov za obdobie 2002-2012

Rok	Počet udele- ných stimu- lov	Suma stimulov v EUR	Plánovaný počet vytvo- rených pra- covných miest	Náklad na 1 plánované pracovné miesto v EUR
2002	1	12 746 465	582	21 901
2003	1	166 018 388	3 500	47 434
2004	18	313 402 342	8 880	35 293
2005	0	0	0	0
2006	48	357 887 436	15 214	23 524
2007	16	190 038 092	6 113	31 088
2008	5	42 667 673	2 199	19 403
2009	8	75 270 583	2 976	25 293
2010	11	39 067 024	1 350	28 939
2011	10	64 930 195	2 120	30 627
2012	10	121 191 498	2 412	50 245
Spolu	128	1,383,219,696	45 346	30 504

Zdroj: http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf

Investičné stimuly možno považovať za jeden z nástrojov na prilákanie zahraničných investorov. Z hľadiska konkurenčného boja rozhodujú jednotlivé krajiny o možnosti a celkových podmienkach poskytovania investičných stimulov. Atraktivita podnikateľského prostredia by sa nemala posudzovať podľa možnosti/nemožnosti poskytovania investičných stimulov. Lákadlom na podporu podnikania by mal byť predovšetkým správne nastavený a fungujúci daňovo-odvodový systém a právna vymožiteľnosť. Stimuly sú len dočasným nástrojom podpory podnikania, ktorý v žiadnom prípade nenahradí deficity predošlým dvoch sfér. Práve vysoké daňovo-odvodové zaťaženie je signálom pre mnohých investorov pre neumiestnenie svojej investície na tomto území. V danom prípade prevládajú špekulatívne zámery daňových subjektov presúvať svoj základ dane do krajín s priaznivejšou daňovou legislatívou, čím sa podporuje tieňová ekonomika. „Pre udržateľný ekonomický rast je lepšie, keď 1000 miestnych firiem prijme po jednom zamestnancovi, ako použiť stimul na pritiahnutie jedného podniku čo zamestná tisíc ľudí. Takéto pozície ostanú vďaka trvalému a pozitívnemu podnikateľskému prostrediu, ktoré generuje príjmy, na rozdiel od pozícií vytvorených vďaka stimulu, ktoré môžu odísť a stoja peniaze.”⁵

Ďalším výrazným problémom pri poskytovaní investičných stimulov je ich neefektívna alokácia. Hoci primárnym cieľom vlády je dôraz na stimuláciu ekonomického a hospodárskeho rozvoja najmä v zaostalejších regiónoch, prax ukazuje, že vo veľa prípadoch ide o ich neefektívne umiestňovanie. Primárne by sa mali investičné stimuly poskytovať do regiónov vyznačujúcich sa nízkou ekonomickou aktivitou. Vláda pri poskytovaní investičnej pomoci zohľadňuje niekoľko kritérií, ktoré v konečnom dôsledku determinujú jej (ne)poskytnutie. Jedným z kritérií je aj samotná výška zamýšľanej plánovanej investície zo strany investora, vzájomný súlad investície s platným programom vlády v rámci rozvoja, počet novo vytvorených pracovných miest, a iné.

⁵ Good business climate won't need incentives , The Wichita Eagle, <http://www.kansas.com/2012/04/12/2292547/good-business-climate-wont-need.html>

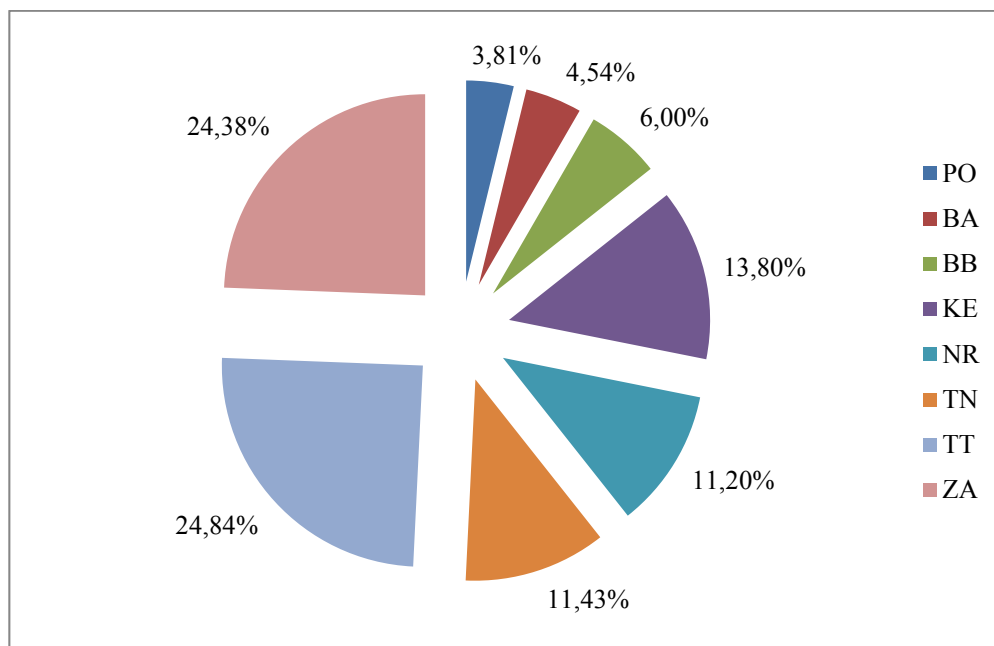
Tabuľka 4 Priemerný podiel miery nezamestnanosti v jednotlivých regiónoch na ročnej nezamestnanosti za obdobie 2002-2011

Kraj	priemerná nezamestnanosť v %
BA	5.8
TT	10.5
TN	8.1
NR	15.9
ZN	13.6
BB	21.4
PR	18.2
KO	20.0

Zdroj: vlastné spracovanie autora na základe údajov dostupných na <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=1801>

Podľa tabuľky by sa predpokladalo, že najviac investičných stimulov by malo byť poskytnutých do krajov s najvyššou mierou nezamestnanosti, teda do Košického kraja, Prešovského či Banskobystrického. Najmenej by ich malo byť adresovaných do krajov s najvyššou mierou nezamestnanosti- do krajov západného Slovenska.

Nasledujúci graf na obrázku 1 poukazuje na percentuálne zastúpenie poskytnutých investičných stimulov za obdobie 2002-2012 v jednotlivých krajoch.

Obrázek 1 Percentuálne zastúpenie poskytnutých investičných stimulov v jednotlivých krajoch SR za obdobie 2002-2012

Zdroj: vlastné spracovanie podľa údajov MH SR. Dostupné na internete: <<http://www.economy.gov.sk/9190-menu/138119s>>.

Z grafu vyplýva, že investičné stimuly sú veľakrát umiestňované práve do regiónov, v ktorých nie je vysoká miera nezamestnanosti. Z tohto dôvodu nie je naplnený primárny cieľ poskytnutia investičných stimulov za účelom riešenia akútneho problému nezamestnanosti. Kým v Trnavskom kraji bolo za sledované obdobie najvyššie percento poskytnutej investičnej pomoci- takmer 24,84%, v hodnotení miery nezamestnanosti je Trnavský kraj na treťom najnižšom mieste. Obdobne aj Žilinský kraj, v ktorom je priemerná miera nezamestnanosti za sledované obdobie štvrtá najnižšia zo všetkých krajov, miera investičnej pomoci je tu druhá najvyššia. Naopak kraje východného Slovenska, ktoré neustále bojujú s týmto dlhotrvajúcim problémom dostávajú len nepatrnú pomoc vo forme investičných stimulov (Košický kraj, Prešovský, Banskobystrický kraj).

4 Záver

Investičné stimuly poskytované na Slovensku za účelom stimulácie podnikateľských aktivít a za účelom tvorby nových pracovných miest sú nákladnou položkou s veľmi nejasným cieľom a neurčitými dôsledkami pre vývoj ekonomiky. Predsa však existujú aj alternatívne možnosti ako naplniť v dostatočnej miere ciele, na ktoré sú vynaložené. Dokonalým investičným stimulom by bolo predovšetkým zníženie miery daňovo-odvodového zaťaženia. Tento „typ stimulu“ by pôsobil celoplošne a okrem iného by priaznivo ovplyvňoval viaceré aspekty podnikateľského prostredia. Investičné stimuly by sa mali primárne poskytovať do oblastí, resp. regiónov vyznačujúcich sa vysokou mierou nezamestnanosti. Bohužiaľ realita je taká, že väčšina poskytnutých stimulov plynula do vyspelých regiónov, kde znižovanie miery nezamestnanosti nebolo až tak naliehavým problémom. Z toho vyplýva, že investičné stimuly boli za predmetné obdobie neefektívne alokované medzi jednotlivými regiónmi. V súčasnosti dosahujú náklady na vytvorenie jedného pracovného miesta markantnú úroveň. V prípade poskytnutia určitých daňových úľav, najmä pre domácich podnikateľov by bolo možné podporiť podnikateľské aktivity v SR bez akýchkoľvek dodatočne vynaložených finančných prostriedkov zo strany štátu, bez akýchkoľvek obáv odchodu strategických investorov z nášho územia a s tým súvisiacim problémom reťazenia viacerých negatívnych dôsledkov plynúcich pre štát a spoločnosť, bez narastania miery nezamestnanosti a pri dostatočnom výbere príjmov plynúcich do štátneho rozpočtu. Preto vhodnejšou alternatívou je orientovanie sa na momentálne už existujúce podniky, na zlepšenie ich prevádzkových podmienok a potenciálnych možností na ich ďalší rozvoj ako prílišné sústredenie sa na poskytovanie nových foriem investičných stimulov pre zahraničných investorov, v záujme ich prilákania na naše územie. V konečnom dôsledku by sa tak dospelo k väčšej efektívnosti a účinnosti podnikateľského prostredia v SR.

Podekování

Tento príspevok je výstupom projektu mladých vedeckých pracovníkov č. I-13-103-00: Moderné formy rozpočtového hospodárenia v podmienkach Slovenskej republiky v kontexte rozpočtovej politiky Európskej únie.

Literatúra

- Ďurajka, Š. (2012). *Investičné stimuly poskytované v Slovenskej republike*. In Manažment podnikania a veci verejných – dialógy. ISSN1337-0510, 2012, roč. 7, č. 18,
- Jesný, M., Orfánus, D. (2012) *Podporou investícií proti pracovným miestam*. In Trend: týždenník o ekonomike a podnikaní. ISSN 1335-0684, roč. 22, č. 24, s. 34-37.
- Lénártová, G.(2004) *Daňové systémy*, Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, ISBN 80-225-1742-9.
- Neupauerová, Z. (2010). *Efekty investičných stimulov a ich dopad na ekonomiku*. In Aktuální trendy pro rozvoj ekonomiky a podnikání v EU. Karviná: Katedra účetnictví Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné SU v Opavě, 2010. ISBN 978-80-7248-631-1.
- Vlachynský, M. (2013) Investičné stimuly. In *INESS Policy Note*. [online]. 2013, č. 1. [cit. 2013.25.02]. Dostupné na internete: <http://www.iness.sk/media/file/pdf/IPN/INESS%20Policy%20Note%201_2013%20Februar.pdf> . s. 6-7.
- Štatistický úrad (2013). [online]. dostupné na: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=4>
- SARIO (2013). [online]. dostupné na <http://www.sario.sk/userfiles/file/sario/pzi/statna/Statna%20pomoc.pdf>
- PWC (2013). [online]. dostupné na <http://www.pwc.com/sk/sk/investicie/investicna-pomoc.jhtml>.
- Good business climate won't need incentives (2012) [online]. The Wichita Eagle, <http://www.kansas.com/2012/04/12/2292547/good-business-climate-wont-need.html>

The efficiency of provision of the investment incentives

Zuzana Korytárová

Abstract: *The requirement to solve the problems related to the economic recession is increasingly important, especially in times of the economic and financial crisis. Just in the period when the economy of the country is failure to thrive, it is desirable to support the economic performance by the adequate measures. In addition to the instruments in the form of the built-in stabilizers and the meaningful (discrete) measures there are often used also another forms in order to encourage the economy and to eliminate this negative status. One of them is the provision of investment incentives. Their implementation in the legislation of a country follow its primary aim consisting in a development of a business activity, in a raise of the economic growth as well as in positive increase of the other macroeconomic indicators. The introduction of such a form of a support for business environment requires deeper analysis, since in addition to many positive features that are accompanying aspects of the investment incentives, they may represent in some cases a potential threat for an economic development.*

Key words: Investment incentives · Provision of the investment incentives · The efficiency of the provision

JEL Classification: E22 · G39

Role místní akční skupiny v rámci rozvoje regionu

Kotásková Sylvie, Korcová Renata

Abstrakt: Místní akční skupiny (dále jen „MAS“) představují seskupení neziskových organizací, společenství občanů, veřejné správy a podnikajících soukromých osob, které se v rámci společného zájmu a společného regionu podílejí na rozvoji venkova, zemědělství a souvisejícím získávání finanční podpory z Evropské unie a z vnitrostátních programů. Vybraná metoda spolupráce je představována tzv. programem LEADER, který napomáhá v rozvoji venkovských ekonomik zaujímavým oblast celé Evropské unie.

Klíčová slova: Program rozvoje venkova · Leader · místní akční skupina · strategický plán · obec

JEL Classification: R51 · R58

1 Úvod

MAS představují v České republice druhou nejvýznamnější formu spolupráce, a to hned po mikroregionech. V rámci Programu rozvoje venkova ČR na období 2007-2013 jsou poskytovány pro MAS dotace. Poskytování dotací zajišťuje Ministerstvo zemědělství v přímé spolupráci se Státním zemědělským a intervenčním fondem. Místní akční skupinou může být obecně prospěšná společnost podle zákona č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech, ve znění pozdějších předpisů, dále občanské sdružení podle zákona č. 83/1990 Sb., o sdružování občanů, ve znění pozdějších předpisů a zájmové sdružení právnických osob podle zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů, s tím, že místní akční skupinou nemůže být sdružení vzniklé podle § 829 uvedeného občanského zákoníku.

MAS musí představovat geograficky homogenní území s počtem obyvatel od 10 000 do 100 000 mimo obce s počtem obyvatel větším než 25 000. Veřejná správa se podílí účastí v MAS maximálně jednou polovinou zástupců, druhá polovina je tvořena zástupci podnikatelských subjektů a neziskových organizací. Členové MAS musí působit přímo v daném regionu. MAS musí mít stanoven statut, stanovy, organizační řád, strukturu, být registrována u Ministerstva vnitra a mít strategii pro dané území.

Velká část místních akčních skupin je sdružena do tzv. Národní sítě Místních akčních skupin, která reprezentuje své členy na vnitrostátní i mezinárodní úrovni.

Jednotlivé místní akční skupiny jsou do krajů zařazeny podle krajské příslušnosti jejich sídla. V dalším textu bude pojednáno o občanském sdružení Místní akční skupina Sdružení Růže. Pro úplnost je potřeba zmínit, že na území Jihočeského kraje působí celkem 17 MAS. Jsou jimi MAS BRÁNA PÍSECKA, o.s.; MAS Lužnice, o.s.; MAS Lužnicko o.p.s.; MAS Vltava, o.s.; Místní akční skupina Blanský les - Netolicko o.p.s.; Místní akční skupina Česká Kanada o.p.s.; Místní akční skupina Hlubocko - Lišovsko o.p.s.; Místní akční skupina LAG STRAKONICKO, o.s.; Místní akční skupina Pomalší o.p.s.; Místní akční skupina Sdružení Růže, o.s.; MAS Střední Povltaví, o.s.; MAS Svazku obcí Blatenska, o.p.s.; MAS Třeboňsko o.p.s.; Občanské sdružení "CHANCE IN NATURE - LOCAL ACTION GROUP", o.s.; "Občanské sdružení MAS KRAJINA SRDCE", o.s.; Občanské sdružení Rozkvět zahrady jižních Čech - místní akční skupina, o.s.; VODŇANSKÁ RYBA, o.s.

2 Materiál a metodika

Příspěvek vychází z analýzy, syntézy a komparace odborné literatury (Majerová, V., a kol. (2011). Sociální kapitál a rozvoj regionu. Praha, Grada Publishing; Tittelbachová, Š. (2011). Turismus a veřejná správa. Praha, Grada Publishing.), právních předpisů České republiky (zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech) a z odborných článků. V období měsíce září 2013 byly provedeny polostrukturované rozhovory celkem s 8 zástupci orgánů obcí v Jihočeském kraji, resp. v oblasti MAS Sdružení Růže.

Ing. Sylvie Kotásková, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra humanitních věd, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, e-mail: kotaskova@pef.czu.cz

JUDr. Ing. Renata Korcová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Provozně ekonomická fakulta, Katedra práva, Katedra humanitních věd, Kamýcká 129, 165 21 Praha 6 - Suchdol, e-mail: korcova@pef.czu.cz

Cílem příspěvku je zjištění realizace programu LEADER v rámci konkrétní MAS a zhodnocení aktuálního působení MAS a jejího vlivu na rozvoj regionu. Bude rovněž uvedena územní struktura daného regionu, charakterizováno obyvatelstvo a samospráva, úloha zemědělství a hospodaření v regionu, role zaměstnanosti a místní ekonomiky.

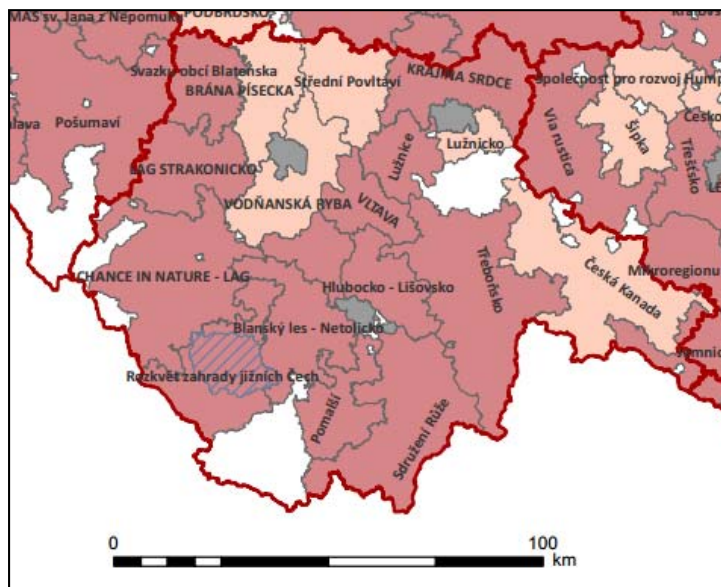
3 Výsledky

Počátkem roku 1999 bylo oficiálně zaregistrováno zájmové sdružení právnických osob Sdružení Růže, což bylo v začátku představováno sdružením složeným z 15 obcí. Úzká spolupráce obcí probíhala však již od roku 1995. V roce 2000 se sdružení otevřelo i dalším právnickým osobám (Rožmberk o.p.s., Novohradská občanská společnost, o.s., Ústav ekologie krajiny AV, Klášter sv. Petra a Pavla), což lze pokládat za začátek partnerství, které se následně proměnilo v MAS Sdružení Růže. Významným mezníkem pro vývoj partnerství mezi obcemi a dalšími subjekty bylo odmítnutí transformace zájmového sdružení na svazek obcí. Tato transformace by zřejmě znamenala narušení dosavadní spolupráce, neboť členy svazku mohou být pouze města a obce.

Místní akční skupina Sdružení Růže, občanské sdružení (dále jen „Sdružení Růže“), byla zaregistrována 23. března 2004 jako právnická osoba se sídlem v Borovanech. Hlavním důvodem vzniku MAS bylo otevření programu LEADER ČR, prostřednictvím kterého bylo možné při splnění konkrétně stanovených podmínek žádat Ministerstvo zemědělství o dotace na rozvoj regionu. Hlavní myšlenkou programu LEADER je především odpovědnost za rozdělování dotací a jejich správné čerpání a využívání. Tato odpovědnost je v rámci decentralizace přesunuta z ústředí na region, tedy z Ministerstva zemědělství na MAS. Nejvyšším orgánem MAS je Valná hromada. MAS má dále výbor, výběrovou komisi a revizní komisi.

Sdružení Růže zahrnuje jihovýchodní část území Jihočeského kraje zasahující okresy České Budějovice a Český Krumlov. Sdružení Růže působí na území 23 obcí (k 31. 12. 2012), z nichž 19 se nachází v okrese České Budějovice a 4 v okrese Český Krumlov. Uvedenými obcemi jsou obce Benešov nad Černou, Borovany, Čížkrajice, Dolní Dvořiště, Horní Stropnice, Hranice, Jílovce, Kamenná, Ledenice, Ločenice, Malonty, Mladošovice, Nové Hrady, Olešnice, Ostrovský Újezd, Petříkov, Pohorská Ves, Slavče, Srubec, Strážkovice, Svatý Jan nad Malší, Trhové Sviny, Žár. Rozloha území je 805,98 km². Počet obyvatel v území činí 27 797.

Obrázek 1 MAS Sdružení Růže v rámci Jihočeského kraje



Zdroj: vlastní zpracování dle Národní sítě Místních akčních skupin České republiky

Částí území spadá Sdružení Růže do oblasti bývalých Sudet, které je charakteristické poválečným odsunem podstatné části obyvatel. Další osidlování území probíhalo v několika nerovnoměrných vlnách. Ačkoliv došlo k uvedeným historickým milníkům, patří území regionu k jednému z mála území, kde je zaznamenáván poměrně výrazný nárůst počtu obyvatel, který v průběhu pětiletého období činil téměř 4 %. K charakteristickým rysům regionu patří překvapivě poměrně nízká nezaměstnanost, která je nižší, než je průměr celého Jihočeského kraje. V některých oblastech MAS je problém s dopravní obsluhovaností a zajištěním uspokojivého vzdělání, a to i přesto, že prostorová struktura vzdělávacích zařízení je vyhovující, i když v některých případech ekonomicky nerentabilní.

Většina území ve Sdružení Růže je tvořena zemědělskou půdou. Podstatná část zemědělského půdního fondu patří soukromým vlastníkům, kteří však v území nežijí a nejsou tedy s oblastí přímo spjati. Tato skutečnost podstatnou měrou limituje směr možného rozvoje podnikání a v jeho důsledku i místní zaměstnanost. Rozvoj podnikatelských činností a další zvýšení zaměstnanosti souvisí s málo rozvinutou infrastrukturou pro cestovní ruch. Tato terciální oblast lidské činnosti představuje tak nezanedbatelnou možnost pro rozvoj podnikatelských aktivit.

MAS Sdružení Růže je od počátku své existence spojována s cílem sestavit co nejkvalitnější strategický plán LEADER, který je základem pro činnost Sdružení Růže v programovém období 2007 až 2013.

Mezi základní principy metody LEADER patří např.:

- tzv. přístup zdola nahoru, kdy o dalším vývoji regionu rozhodují osoby, které jsou s regionem přímo spjaty,
- výměna zkušeností mezi jednotlivými skupinami LEADER, tzv. síťování,
- společné projekty MAS v rámci samotného státu, Evropské unie a třetích zemí,
- vícesektorové akce,
- místní rozvojová strategie,
- partnerství a spolupráce veřejných a soukromých subjektů.

Účelem činnosti Sdružení Růže bylo stanovení takových podmínek pro programové období 2007 až 2013, které by vytvořily po skončení programového období pro většinu aktivních subjektů podmínky pro dosažení nezávislosti na evropských dotacích, národních doplňkových platbách a veřejných podporách.

Strategie MAS Sdružení Růže je postavena na 4 prioritách, a to rozvoj lidských zdrojů, konkurenceschopnost podnikatelských subjektů v několika oblastech, dostupnost veřejných služeb a kooperace. Kromě čtvrté priority, která stanoví metodiku pro naplňování jednotlivých priorit, jsou předchozí tři skupiny chápány jako věcné předměty podpory.

Obrázek 2 Strategický cíl MAS Sdružení Růže a obsah jednotlivých priorit



Zdroj: vlastní zpracování dle Jarolímeck (2007).

Hlavním způsobem dosahování cílů a priorit je podpora individuálních projektů. Realizátoři těchto projektů se musejí předem zavázat k tomu, že jejich projekty přispějí k dosahování cílů a priorit programu LEADER. Sdružení Růže za tímto účelem vybíralo projekty, které splňovalo tzv. preferenční kritéria (např. sledování míry naplňování celkových monitorovacích indikátorů pro jednotlivé fiche, tj. poměr počtu jednotek monitorovacích indikátorů vůči požadované dotaci), tedy měly neefektivnější přínos k naplňování cílů. Sdružení Růže se zaměřilo konkrétně na projekty nesoucí nejmenší riziko neudržitelnosti slíbených cílů v podobě monitorovacích indikátorů výstupů výsledků. Mezi činnosti Sdružení Růže spadá rovněž kontrola realizace vybraných projektů a sledování jejich činnosti a výstupů. Průběžnou činností je vyhodnocování celého programu, poskytování asistence a možnosti vzdělávání pro žadatele a příjemce podpor.

Pro rok 2012 bylo pro Sdružení Růže alokováno celkem 6 826 197 Kč. Z této částky bylo více než 80 % vyčleněno na podporu žádostí o dotaci z Programu rozvoje venkova. Mezi projekty realizované v rámci MAS patří např. Venkovské tradice v krajině, Kovářství včera a dnes, Propojení českých a rakouských hippostezek, Spolupráce pro rozvoj cestovního ruchu v oblasti Novohradských hor, Be fair – sport und mehr, Rodina a zaměstnání – inovace pro venkov. V rámci spolupráce se sousedícími MAS (MAS Sdružení Růže, MAS Pomalší a MAS Blanská les - Netolicko) byl realizován projekt „Rehabilitace drobných sakrálních staveb v jihočeském pohraničí“, v jehož rámci došlo

k obnovení drobné sakrální architektury v jihočeském pohraničí a zachování její autentičnosti ve vazbě na cestovní ruch. Shora uvedený projekt Rodina a zaměstnání – inovace pro venkov je realizován společně Novohradskou občanskou společností o.s. a Místní akční skupinou Sdružení Růže. Jeho cílem je informovat o výhodách a možných efektech sociálního podnikání a rovněž iniciovat subjekty k rozvoji sociální ekonomiky.

4 Závěr

Místní akční skupina, která principiálně ve své činnosti vychází z principu iniciativy LEADER, umožňuje především venkovským obcím aktivně se zapojit do péče o prostředí regionu a o uvažování nad rozvojem obcí v regionu v komplexních souvislostech. Klíčovými představiteli jsou zejména místní aktéři, kteří jsou úzce spojeni s prostředím na úrovni sociální, podnikatelské, historické, politické atd.

Z provedených polostrukturovaných rozhovorů provedených zejm. s představiteli zastupitelstev obcí a jinými osobami přímo spjatými s Místní akční skupinou Sdružení Růže vyplynulo, že zapojení se do MAS přineslo do regionu příliv nezanedbatelných finančních prostředků, a to nejen z evropské unie a státního rozpočtu, ale např. i z cestovního ruchu. Lze konstatovat, že v rámci meziobecní spolupráce má MAS působící v Jihočeském kraji a tedy i MAS Sdružení Růže obrovský náskok a tudíž i potenciál veškerého využití naskytnutých příležitostí.

Literatura

Dušek, J. (2010). *Faktory regionálního růstu a rozvoje (se zaměřením na spolupráci měst a obcí v Jihočeském kraji)*.

Vysoká škola evropských a regionálních studií, o.p.s. České Budějovice.

Jarolímek, M. (2007). *Strategický plán LEADER*. Místní akční skupina Sdružení Růže. Trhové Sviny.

Majerová, V., a kol. (2011). *Sociální kapitál a rozvoj regionu*. Praha, Grada Publishing.

Tittelbachová, Š. (2011). *Turismus a veřejná správa*. Praha, Grada Publishing.

Místní akční skupina Sdružení Růže (2013) [online][cit. 2013-10-03]. Dostupné z WWW: <http://mas.sduzeniruze.cz/>.

Národní síť Místních akčních skupin České republiky (2013) [online][cit. 2013-10-03]. Dostupné z WWW: <http://nsmas.cz/>.

Sdružení MAS (2013) [online][cit. 2013-10-03]. Dostupné z WWW:

<http://eagri.cz/public/app/eagriapp/MAS/Prehled/Default.aspx?stamp=1381743906233/>.

Výroční zpráva 2012 [online] (2012) [cit. 2013-10-03]. Dostupné z WWW:

http://mas.sduzeniruze.cz/vismo/zobraz_dok.asp?id_org=100135&id_ktg=3747&p1=6525/.

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Zákon č. 248/1995 Sb., o obecně prospěšných společnostech, ve znění pozdějších předpisů.

Consequence of Local action groups in Rural development Programme

Sylvie Kotásková, Renata Korcová

Abstract: *Local action groups is a grouping of NGOs, community citizens, public authorities and enterprising individuals who are in the common interest and a common region involved in rural development, agriculture and related obtaining financial support from the European Union and national program. The selected method of cooperation is represented by the LEADER program, which assists in the development of rural economies, including the entire area of the European Union.*

Key words: Rural development Programme · Leader · Local Action Group · strategic plan · municipality

JEL Classification: R51 · R58

Model DMFCA jako způsob užití environmentálních nákladů ke kontrole účetnictví v podniku

Jindřiška Kouřilová

Abstrakt: *Kvalita vykazovaných účetních dat a zároveň kvalita uživatelů těchto dat ve smyslu porozumění jejich vypovídací schopnosti jako rovnocenného problému, nabývá neustále na aktuálnosti. Řízení podniku na základě vykazovaných dat vychází z úrovně věrného a poctivého účetnictví. Ke kontrole účetnictví, identifikaci kreativního účetnictví a podvodů je používáno několik skupin nástrojů, počínaje metodami založenými na legislativě, etice, až po matematické modely. Do této skupiny je možno zařadit pak modely různé provenience. V příspěvku přinášíme návrh bilančního modelu, resp. jeho princip. Tento bilanční detekční model je založen na environmentálním účetnictví, využívá jeho evidence sestává se z bilancí: materiálové, finanční a legislativní. Není nutné tvořit zvláštní evidenci či SW. Model by se mohl uplatnit zejména v menších provozech a střediscích. Prozatím byl aplikován jak v poměrech malého výrobního podniku obchodní činností tak rámcově velkého výrobního podniku se zakázkovou výrobou. Byly vyhodnoceny silné a slabé stránky navrhovaného modelu.*

Klíčová slova: kontrola účetnictví · environmentální účetnictví · DMFCA model

JEL Classification: M41 · M42

1 Úvod

Řízení podniku musí vycházet z objektivních informací, mezi které patří i data a informace vyplývající z účetních výkazů. Jejich základem je správně vedené účetnictví na bázi zásady věrného a poctivého obrazu. Jednak je zapotřebí odstraňovat chyby v účetnictví samotném, jednak je třeba identifikovat možné záměry manažerů a zaměstnanců neshodující se s etickým kodexem. Fenomémem doby je silný tlak zájmových skupin či jedinců na vykazovaná data a informace o podniku, jejich uzpůsobování svým záměrům. Mezi nejčastější důvody patří snaha o zkreslování daňových povinností, šedá ekonomika, tunelování podniku, vyšší odměny managementu atd. Je zřejmé, že se však jedná většinou o komplexní dopady a to v rovině právní, daňové, účetní. Dále i o problém etický, spojený s morálkou ve společnosti, ale především o aktuální problém, v jehož případě hledání a nalézání alespoň dílčích řešení by nemělo být pomalejší nežli nalézání cest, jak obejít daná pravidla.

Snahu o monitorování situace a její nápravu lze identifikovat v několika okruzích; zejména legislativa, etika, psychologie atd. V dalším byl vybrán následující text oblasti modelů a v rámci nich pak je cílem prezentovat navrhovaný model DMFCA.

2 Materiál a metodika

Na základě předběžné analýzy můžeme uvést následující důvody, pro které je nezbytné stále další hledání metod a prostředků na zjišťování kvality účetnictví. Těmi jsou zejména následující okolnosti:

- Jedná se o permanentně *aktuální problém*, poplatný navíc měnícím se poměrům prostředí.
- Průběžné *zkreslování informací* subjekty; vyvolávající neukončený proces hledání opatření.
- *Není dostatečně vymezena hranice mezi pojmy: nesprávným, kreativním a podvodným*. Proto i různá hlediska hodnocení, viz pojem kreativní, jeho výklad a otázka míry překročení z kreativity do sféry podvodu.
- *Podvody, jejich nárůst, zvyšující se komplikovanost*.
- *Řízení rizik*; kreativita či podvody nejsou zpravidla rizikově neutrální; naopak narůstá záliba v riziku ze strany aktérů z jedné strany (určitý obchod s rizikem, které je relativně ve společnosti nízké); z druhé strany uživatelé účetních

výkazů vyžadující objektivní informace jsou vystaveni riziku, že je nezískají. A naopak tlak na úpravy výkazů ze strany uživatelů jako relativně rizikově poddimenzovaný, zvyšuje riziko tvůrců výkazů.

- V podmínkách českých účetních předpisů jsou podniky hodnoceny na základě předložených finančních výkazů. Z dat v účetních výkazech jsou počítány různé poměrové ukazatele, aplikovány bankrotní a bonitní modely.

– *Zkreslování účetnictví*, vykazovaných dat, ovlivňuje výsledky hospodaření, počínaje výsledky finanční analýzy multiplikované více či méně zvolenými použitými metodami. Vznikají tak nesprávné podklady pro řízení podniků.

- *Dopady do vykazování daňových povinností*, zpravidla snižování daňového základu v důsledku zkreslování účetnictví.

- *Absentující etika*, vyučovaná jako předmět, avšak nepřecházející do praxe (chybějící etický kodex, odpovídající pracovní řád).

- *Potřeba snižování auditorových rizik*, kdy interní audit může být loajální k zájmové skupině, externí auditoři nesou pak vyšší auditorové riziko tj. riziko, že nevydají o věrném a poctivém obrazu účetní závěrky odpovídající výrok. Posuzování rizika účetního podvodu, které jsou povinni posuzovat dle mezinárodního auditorského standardu ISA 240. Zejména se jedná o zjišťovací riziko. Na tyto skutečnosti reaguje hledání opatření, která nabývají různou podobu. Cílem příspěvku je uvést na základě předběžné analýzy nejčastěji se vyskytující skupiny modelů určených k detekci, identifikaci kreativních postupů a možných podvodů v účetnictví. Navrhnout jejich rozšíření o bilanční model, vhodný pro menší organizační jednotky či menší podniky. Zhodnotit jej dle možné vazby na metody kreativního účetnictví.

. Z pohledu managementu je vyvíjen tlak na účetní přímo ve snaze zkreslit výsledky. Můžeme konstatovat, že toto nebývá v praxi příliš obtížné. Mnohdy v rámci platné legislativy stačí, aby vykázaný celkový výsledek identického podniku se mohl dostat mezi ziskové nebo naopak ztrátové (byť především v kratším časovém období), podle toho, jakých bylo použito metod a proveden propočtení. Pak je otázkou, co je správným účetnictvím. Získávání osobních výhod manipulacemi s prodejem výrobků již vykazuje obtížnější prvky ve vazbě na rizika managementu; obsahuje větší měrou lépe měřitelné a kontrolovatelné faktory, kterými může být fyzická evidence, inventární sledování stavu skladu, obratu zásob na skladech, prodejnách. Sama problematika kreativního účetnictví a podvodů nabízí širokou škálu možných opatření, z nichž další text a východiska jsou věnována modelům. Jejich soubor můžeme rozlišit dle zaměření (pro tento účel uvádíme pouze výčet):

a) *Identifikace kreativního účetnictví a podvodů, opatření právní cestou:*

Zjišťování míry kreativity a podvodů logicky patří prioritou právní stránce věci, na jejím základě pak i omezování možností chovat se podvodným způsobem a to prostřednictvím lidských zdrojů. Tyto poznatky např. z uplatňování požadavků zákona Sarbanes-Oxley (2012) přispívají ke zvýšení efektivity, etiky podnikání *identifikace a opatření prostřednictvím uplatňování etiky, zodpovědnosti*. Zde můžeme uvést především model 231 (2012).

b) *Identifikace a opatření prostřednictvím uplatňování počítačových modelů, SW.*

Na tomto místě můžeme uvést např. SW: IDEA, OWiz Soft, FrauBreaker, kognitivní přístup (Grazioli, Johnson, Jamal 2006). Modely jsou označovány jako náročné na SW, lze je praktikovat souběžně s peněžním vyjádřením. Slabou stránkou je kreativita a přístup.

c) *Modely strategického odhalování podvodů.*

Modely zaměřené na formulaci modelu a popis strategického odhalování podvodů ukazují, jak využívání informačních systémů a technologií poskytne účinné způsoby, jak odhalit podvody

d) *Identifikace a opatření prostřednictvím matematicko-statisticky orientovaných modelů*

Sem patří mimo jiné model Beneish² je matematický model, používaný pro účely finančního modelování. Obsahuje osm proměnných s tím, že je možné zjistit manipulace účetních dat na základě závěrky společnosti, propočtením tzv. M skóre. Uvedený model stejně jako praktiky forenzního účetnictví (Forensic Accounting) - užívá účetnictví, auditing, investigativní dovednosti, vhodné jako podklad pro soudní řízení, pojednává o obchodní realitě v dané situaci.

²Např. dostupný z: <http://www.oldschoolvalue.com/blog/investment-tools/beneish-earnings-manipulation-m-score/>

Tvorba modelů souvisí s volbou přístupu k účetnictví, jeho využití. Účetnictví založené na nástroji *procesu benchmarking*, může být založeno na porovnávání s nejlepším, či podobným. Domníváme se, že lze porovnávat i s jinou linií v podniku, která je dobře uchopitelná a prokazatelná. Tou mohou být i materiálové a energetické toky.

K tomu má velmi blízko *účetnictví environmentální*, používané pro účely zjišťování objemu skutečně využívaných surovin, propočtu a evidence odpadu, např. Hyršlová, Vágner, Palásek (2009), Kokubu, Kitada (2009).

3 Výsledky

3.1. Zaměření navrhovaného modelu, jeho struktura

Možná detekce chyb, kreativního přístupu a podvodů prostřednictvím navrženého modelu je zaměřena na:

1) vedlejší produkty šedé ekonomiky, které mají za následek zejména daňové úniky (tax evasion), resp. i vyhnutí se dani (tax avoidance).

2) možnou identifikaci krádeží výrobků, materiálu.

Jako základ bylo v rámci účetních systémů vybráno environmentální účetnictví, jeho uplatňování v současnosti jako sledování efektivity výrobního procesu, vč. zohlednění prvku odpadů (např. Kovanicová 2010). Důvodem je zachycení celého výrobního procesu, dále relativně jednoduché zjišťování a vyhodnocení. Navržený model byl zatím ilustrovaně aplikován v reálných podmínkách výrobního podniku, identifikovány jeho kladné i záporné stránky.

Bilanční detekční model DMFCA je založen na principech environmentálního účetnictví MFCA (Material Flow Cost Accounting).

Základní bilance podniku na základě environmentálního účetnictví

Na základě zmíněných podob environmentálního účetnictví je možno identifikovat čtyři základní bilance, vycházející z „materiálového, energetického a finančního metabolismu podniku“ a dodržování právního rámce, a to:

- po linii obratu materiálu na skladě, (důležité je časové vymezení), obrat na skladě, opravné položky, ležáky, norma ztrát; zápis o slevách, poruchách stroje, krádeži; zpracování v cizím podniku, podrozkahová evidence zpracování cizího materiálu,
- po linii energetické, resp. spotřeby elektrické energie,
- po linii finanční, finanční bilance nákupu, prodeje, vč. slev,
- po linii právní, důsledné dodržení všech norem a předpisů.

I. *Bilance materiálová*

Materiálová bilance se zaměřuje na sledování zásob v naturálních jednotkách. V každém středisku vzniká produkt žádoucí a negativní (odpad, emise). Hlavní vazby si můžeme vymežit jako:

$$\text{Celkem materiálová bilance} = \text{sklady} - (\text{materiál a zboží, nedokončená výroba, zmetky}) \quad (1)$$

$$\text{Nákup} - \text{prodej} = \text{sklad} \quad (2)$$

$$\text{Sklad} = \text{sklady: materiálu} + \text{nedokončené výroby} + \text{výrobků} + \text{nestandardních výrobků ke slevě,} + \text{zmetků} \quad (3)$$

$$\text{Nákup} - (\text{sklad materiálu} + \text{nedokončené výroby} + \text{výrobků} + \text{nestandardních výrobků ke slevě} + \text{zmetků}) - \text{prodej} = \text{odpad} \quad (4)$$

Bilance ve zvolených jednotkách (zde kg), poměřováno na kalkulační jednici

$$\text{Celková spotřeba} = \text{nedokončená výroba} + \text{výrobky vč. nestandardních} + \text{odpad} \quad (5)$$

Poměrováním s podobným produktem nebo normami lze vyjádřit míru spotřeby a míru odpadovosti a ztrát:

$$aQ = \text{spotřeba skutečnost} / \text{spotřeba norma, podobný produkt} \quad (6)$$

$$bQ = \text{odpad+zmetry, skutečnost} / \text{odpad} + \text{zmetky normy, podobný produkt} \quad (7)$$

kde aQ = míra spotřeby

bQ – míra odpadovosti, ztrát

Pro propočítání kalkulace, normy (měření, vážení), postačují střední hodnoty, vážený průměr u vícero druhů produkce. Klasické porovnávání se standardními normami spotřeby je vhodné provádět se srovnatelným výrobkem nejlépe konkurenčního podniku.

II. Bilance energetická

Energetická bilance se zaměřuje na sledování spotřeby energie a vynaložených zdrojů. Spotřeba energie probíhá v čase, proto se při jejím sledování pracuje s vykázanými hodinami a normohodinami. Cílem energetické bilance je zjišťovat a vyhodnocovat míru spotřeby energie.

$$aE = \text{spotřeba energie na objem produkce/norma, průměr předchozích let} \quad (8)$$

kde aE = míra spotřeby energie.

Důležité vazby při sestavování energetické bilance jsou:

- skladba strojů, změna příkonů, strojní hodiny, odpracované hodiny-mzdy, vykázaná spotřeba energie na likvidaci odpadu, opravné položky, stroje v opravě, podrozvahová evidence, zapůjčené stroje, změna techniky a technologie,
- spotřeba energie na střediska: výroba, prodej, využití či odstranění odpadů,
- rozlišení energie výroby (Ev_{yr}) a energie na zpracování odpadů (E_{odp}).

III. Bilance finanční

Finanční bilance sleduje nakládání vstupy a produkci včetně opadů po finanční stránce. Finanční bilance vychází z rovnosti nákladů a tržeb bez obchodní marže. Náklady nákupu, ev. skladování + náklady zpracování + náklady prodeje – slevy (z toho skonto platební podmínka) = tržby – obchodní marže (ostatní náklady + dosažený výsledek z obchodní činnosti)

$$FN + FZ + FO + FP - FS = \text{Tržby} - \text{OM} \quad (9)$$

Kde:

- FN – náklady na nákup
- FZ – náklady na zpracování
- FP – náklady na prodej
- FO – náklady spojené s řešením odpadů
- FE – náklady na energii, opravné položky
- FS – udělené slevy
- OM – obchodní marže

IV. Bilance právní

Právní bilance slouží ke kontrole zaměřené na důsledné dodržování souvisejících zákonů, vč. všech § zákona o odpadech (ZoO) v rámci povinnosti vykazovat způsoby likvidace odpadu. Právní bilance přispívá ke konfrontaci vykazovaných a reálných hodnot. Zaměřuje se přitom na ustanovení ZoO např. § 12 Obecné povinnosti a § 16 Povinnosti původců odpadů.

Možné metody použité pro porovnávání vývoje v čase, mezi podniky

Za užitečné a nikoliv složité, lze považovat např. následující tradiční přístupy:

- a) použití regresních křivek v oblasti materiálové bilance, energetické bilance, tržeb,
- b) vzájemný poměr složek materiálové bilance, sledování vývoje v čase + přihlédnutí v čase k obratu zásob,
- c) zacházení s odpady v čase, vč. souladu s legislativou.

3.2. Ilustrace diskutované problematiky na dané produkci

Příklad: podnik s výrobní a obchodní činností

Zadání: nákup 300 kg hlavní suroviny po 10 €,
Prodejní cena jednice 10,4 €. (Kalkulace cenová na jednici: základní surovina 5 €, ostatní náklady 3 €, 30% ob-
chodní marže; celkem 10,4 €).

Prodej 100 kg, tržby €,

Spotřeba suroviny na jednici je 0,5 kg..

Je třeba sledovat stav suroviny na účtech. Užijeme dvojí pohled ; jednak standardním způsobem (A), jednak prostřednictvím metody environmentálních nákladů sledující podrobněji sklad cekem, sklad výrobků, nedokončené výroby, zmetků a odpadu. Tzn. podklady pro model DMFCA (B)

1. Materiálová bilance

A. Klasický postup :

Nákup: 300 kg suroviny, hypoteticky 600 ks,

Sklad: 200 kg hypoteticky 400 ks

Prodej: 100 kg hypoteticky 200 ks

Celkem kalkulace spotřeby suroviny 0,5 kg na jednici.

B. Method MFCA: monitoring material balance using the analytical records, evidence in the case of stores

Nákup: 300 kg hypoteticky 600 ks

Sklad:

Výrobky 100 kg suroviny, hypoteticky 200 ks

Nedokončená výroba 60 kg 120 ks

Zmetky 10 kg 20 ks

Odpad 30 kg 60 ks

Celkem 200 kg 400 ks

Prodej 100 kg 200 ks

Kalkulace spotřeby suroviny na na jednici na skladě

Výrobky 0,167 kg

Nedokončená výroba 0.100 kg

Odpad 0.017 kg

Zmetky 0.050 kg

Celkem kalkulace spotřeby suroviny 0,5 kg na jednici

Náklady negativního produktu (odpadu), nás v tento moment zajímají pouze z hlediska evidence obratu suroviny.

Kontrola účetnictví se děje prostřednictvím evidence položek na skladě především v naturálním rozměru, jejich součtu, vč. odpadu.; bilanci.

3.3. Rizika metody

Uvedené detailní sledování výroby a prodeje skrývá určitou administrativní náročnost, např. v podobě sledování zbytků, zmetků a odpadů a vyskladňování dle účelu (prodej, likvidace, škoda). Rizikovým momentem je užití metody: kontrola korunou a účtování způsobem B. Úskalí modelu DMFCA může spočívat v nastavení spotřebních norem a přirozených technologických úbytků. Situace lze ošetřit bez větších komplikací.

4 Závěr

Uvedený příspěvek je částí problematiky identifikace účetních chyb, která byla zpracována v širším kontextu bilančních rovnic s prostupem do finančního účetnictví a to na bázi evidence environmentálních nákladů. Metoda byla aplikována v podmínkách malého podniku s výrobou a prodejem, dále ve velkém výrobním podniku se zakázkovou výrobou. Na základě výsledků lze konstatovat, že aplikace bilančního modelu se ukázala jako přínosná i ve směru racionalizace řídicí činnosti. Je však třeba věnovat dostatek (v našem případě stejně velkému úsilí) prostoru i identifikaci rizik ve vypovídací schopnosti modelu.

Literatura

- Model Benish (2012, Dezember 13). Retrieved from <http://www.oldschoolvalue.com/blog/investment-tools/beneish-earnings-manipulation-m-score/>
- Grazioli, S. & P. E. Johnson & K. Jamal. A. (2012, March 20). *Cognitive Approach to Fraud Detection*. *Social Science Research Network*. Retrieved from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=920222
- Hyršlová, J. & Vágner, M. & Palásek, J. (2009). "Application of Material Flow Cost Accounting in the ceramic production" *Aplikace Material Flow Cost Accounting v keramickém průmyslu*, *Český finanční a účetní časopis*, 4, pp. 73-85
- Kokubu, K., Kitada, H. (2010 Marz 25) *Material flow cost accounting and conventional managemnt thinking: in pro ducing a new environmental management accounting tool int companies*
- Kovanicová, D. & all. (2010). Účetnictví na pomoc trvalému rozvoji. *Účetnictví*, 4, pp. 12-15.
- Model 231 (2012 February 13). Retrieved from <http://www.neomobile.com/en/corporate-governance/model-231-and-ethic-code.html>
- Red flag. (2001, 2012 February 2). *Wikipedia: the free encyclopedia*. San Francisco (CA). Retrieved from http://en.wikipedia.org/wiki/Red_flag
- Sarbanes –Oxley Act., Sředoevropské centrum pro finance a management (2012 March 12). *Sladké plody za mnoho peněz*. Retrieved from <http://www.finance-management.cz/065textyVypis.php?IdTxtPass=13>

DMFCA model based on environmental accounting as a way to detect faulty accounting in an enterprise

Jindřiška Kouřilová

Abstract: : A quality of reported accounting data as well as a quality and behaviour of their users finally influences an efficiency of an enterprise's management. Its assessment could therefore be changed as well. To identify faulty accounting, several methods and tools were used. In this paper we would like to present our proposal of the DMFCA (Detection model Material Flow Cost Accounting) as a principle of balance model based on environmental accounting and the MFCA (Material Flow Cost Accounting) as its method. The following balance areas are included: material, financial and legislative.

Using the analysis of strengths and weaknesses of the model its possible use within a production and business company were assessed. Its possible usage to the detection of some creative accounting techniques was also assessed. The Model is developed in details for practical use and describing theoretical as well.

Key words: Control Accounting · environmental accounting · DMFCA model

JEL Classification: M41 · M42

Průzkum vybraných aspektů v oblasti logistických procesů ve výrobních podnicích

Stanislav Koutný

Abstrakt: Příspěvek představuje výsledky průzkumu z května 2013, týkající se některých aspektů struktury logistických procesů ve výrobních podnicích v Jihočeském a Plzeňském kraji. Součástí průzkumu byly mimo jiné dotazy směřované k zjištění velikosti podniku dle zaměstnanců, existence samostatného centrálního úseku logistiky v podniku a míry určení ukazatelů pro logistické procesy. Z těchto hledisek tedy zkoumá shody a rozdíly mezi výrobními podniky. Příspěvek na zkoumaném vzorku vyvrátil tezi, že existence samostatného centrálního úseku logistiky koreluje s velikostí podniku dle zaměstnanců. Pro zkoumaný vzorek nebyla vyvrácena a pro daný vzorek byla potvrzena teze, že nastavení ukazatelů u všech logistických procesů je ve vyšší procentuální míře přítomno u velkých podniků než u podniků středních a malých. Rovněž nebyla vyvrácena teze, že vyšší míře nastavení ukazatelů u logistických procesů odpovídá vyšší procentuální míra certifikace ISO 9001 a pro daný vzorek byla potvrzena.

Klíčová slova: logistické procesy · ukazatele procesů · centrální logistika · logistika výrobního podniku

JEL Classification: L23 · L00 · D20

1 Úvod

Strukturou logistických procesů rozumím zejména architekturu logistických procesů v organizaci. Strukturou logistických procesů lze zkoumat například na formě zapojení logistických procesů do organizace (dle vlastníka), pomocí průzkumu procesních ukazatelů a jejich metodik, popřípadě pomocí identifikace vstupů a výstupů logistických procesů.

Na základě teoretického přístupu Blancharda (2003), Grose (1996), Jeřábka (2000), Schulteho (1994), autorek Macurovová a Klabusayová (2002) a dalších autorů (Vaněček, Kaláb, 2003; Preclík (2006) lze pro oblast výrobní logistiky za základní a shodný považovat rámec rozdělení logistických procesů na procesy pořizovací logistiky, výrobní logistiky a odbytové logistiku.

Detailnější členění se často liší, avšak za významné podnikové funkce patřící mezi logistické procesy lze považovat tyto:

- tvorba logistické strategie a podniková organizace logistických procesů, skladování, řízení zásob, materiálové hospodářství, zásobování (příprava a doplňování zásob na potřebná místa, vnitropodniková doprava (manipulace), doprava (mimopodniková), distribuce (koordinace dodávek zákazníkům)

a popřípadě také

- řízení zakázek zákazníka, plánování a řízení výroby, odbyt, nákup a hledání dodavatelů, problematika informačních technologií či informačního systému.

Tento příspěvek představuje výsledky průzkumu z května 2013, týkající se některých aspektů struktury logistických procesů ve výrobních podnicích v Jihočeském a Plzeňském kraji. Příspěvek se na některé tyto aspekty ve výrobním podniku dívá obecně a z hlediska velikosti podniku a z hlediska struktury logistických procesů zejména z hlediska existence samostatného úseku centrální logistiky v organizaci, popřípadě z hlediska míry nastavení ukazatelů pro všechny logistické procesy.

Výsledky hledisko samostatného úseku centrální logistiky v organizaci uvádí z širšího a zahraničního hlediska na základě dat organizace APQC (American Productivity & Quality Center, USA) Partida (2013), který ukázal, že rozhodnutí o optimálním řešení v této otázce může záležet na poměru nákladů a výsledků v závislosti na konkrétních podmínkách (např. velikosti, materiálové náročnosti apod.) organizace. „However, centralized structures seem to spur more effective planning and management of inbound materials and management of inventory. In particular, organizations with centralized logistics structures spend less to manage inbound materials, have fewer stockouts, and hold lower inventory values. The choice between a centralized or decentralized logistics structure depends heavily on the individual

circumstances of the organization. If better management of inventory or inbound materials is a priority, then a centralized logistics structure may be the best choice.”

Hledisko míry nastavení ukazatelů pro všechny logistické procesy je významné, jak uvádí i Rafiq (2007): „Given the importance of logistics service quality in customer satisfaction and overall performance, it is extremely important for managers to have a valid and reliable measure of how customers perceive logistics service quality.“ Konkrétní definice ukazatelů, obsahy a výsledky nastavených procesů a v tomto případě jejich části, tj. ukazatelů, se mohou ovšem zásadně lišit definicí, měřením, aplikací apod., což potvrzuje i Rafele (2004): „Many companies measure their logistics performance using several methods. As a consequence, various sets of indicators can be found in practice and in the literature. In particular, the same event can be measured in different ways, so that the relative performance is sometimes totally different.“

2 Metodika a teze

Výzkum byl prováděn s předchozí teoretickou přípravou a nastudováním literárních zdrojů. Nástrojem získání dat byl průzkum formou dotazníku. Výzkum proběhl u velkých, středních a malých výrobních podniků z Jihočeského a Plzeňského kraje v květnu roku 2013. Byla získána primární kvalitativní i kvantitativní povahy. Data z dotazníku byla následně zpracována především metodou třídění a následně vyhodnocena. Dotazník a metodika jeho vyhodnocení byly vypracovány v rámci doktorského výzkumu struktury logistických procesů ve výrobním podniku na Ekonomické fakultě Jihočeské univerzity v Českých Budějovicích. Nejprve byl celý soubor podniků rozdělen podle velikosti na malé (10-49 zaměstnanců), střední (50-249 zaměstnanců) a velké (250 a více zaměstnanců) podniky. Dále se celý soubor podniků rozřídil na podniky dle uvedené míry nastavení ukazatelů. Podniky, které uvedly, že mají anebo spíše mají u každého z logistických procesů nastaveny ukazatele, byly shrnuty do kategorie podniků s vyšší mírou nastavení ukazatelů. Podniky, které uvedly, že mají částečně, spíše nemají nebo nemají u každého z logistických procesů nastaveny ukazatele, byly shrnuty do kategorie podniků s nižší mírou nastavení ukazatelů. Dále se celý soubor podniků rozřídil na podniky, které mají samostatný centrální úsek logistiky a které takový úsek nemají. Následovalo rozdělení celého souboru na podniky, které mají certifikaci dle ISO 9001 a které tuto certifikaci nemají. U jednotlivých takto získaných skupin podniků pak byl zjišťován stav jednotlivých ukazatelů a skupiny byly navzájem také porovnávány.

Příspěvek se vyjadřuje na základě výzkumu k následujícím tezím:

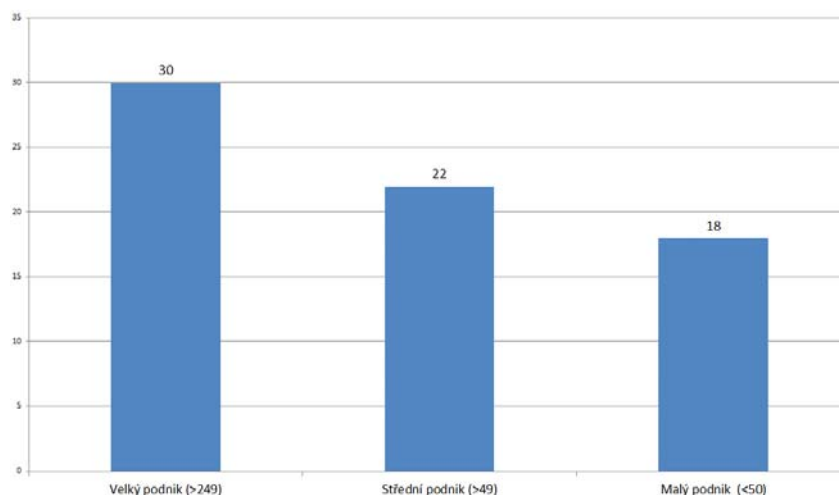
- 1) Existence samostatného centrálního úseku logistiky koreluje s velikostí podniku dle zaměstnanců.
- 2) Nastavení ukazatelů u všech logistických procesů je ve vyšší procentuální míře přítomno u velkých podniků než u podniků středních a malých.
- 3) Vyšší procentuální míře nastavení ukazatelů u logistických procesů odpovídá vyšší procentuální míra certifikace ISO 9001.

3 Výsledky

Celkový počet dotazovaných výrobních podniků byl 70 a jejich průměrná doba existence podniků byla zjištěna a činila 26,4 let. Součástí průzkumu byly mimo jiné dotazy směřované k zjištění velikosti podniku dle zaměstnanců, existence samostatného centrálního úseku logistiky v podniku a míry určení ukazatelů pro logistické procesy. Z těchto hledisek je tedy také možno zkoumat shody a rozdíly mezi jednotlivými výrobními podniky.

3.1 Charakteristika výrobních podniků zkoumaných v průzkumu

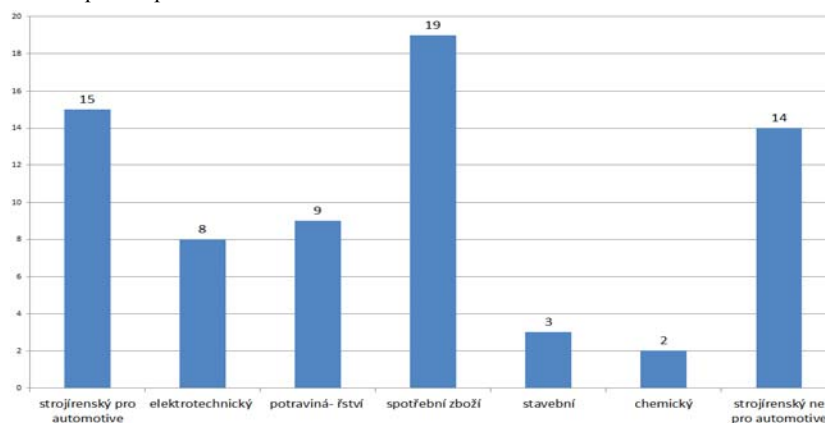
Podniky lze nejprve charakterizovat dle jejich velikosti z hlediska počtu zaměstnanců. Obrázek 1 ukazuje rozložení výrobních podniků zúčastněných v průzkumu dle velikosti podle počtu zaměstnanců.

Obrázek 1 Počet zúčastněných firem dle počtu zaměstnanců

Zdroj: vlastní zpracování

Velikosti podniků v průzkumu odpovídá i rozložení počtu úrovní organizační struktury ve zkoumaných výrobních podnicích. V rámci průzkumu bylo pro daný vzorek potvrzeno, že počet organizačních úrovní roste s velikostí podniku.

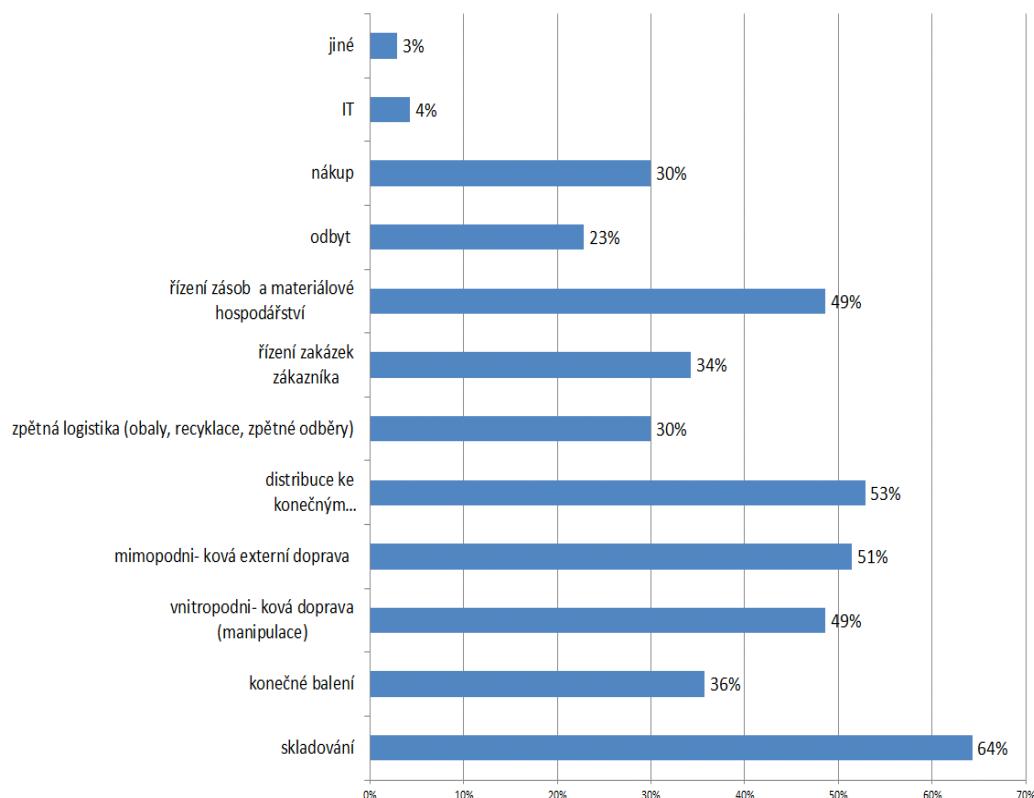
Pro další charakteristiku zkoumaného souboru výrobních podniků lze uvést, že v průzkumu byla zastoupena různá odvětví průmyslu, následující graf ukazuje jejich procentuální rozložení.

Obrázek 2 Výrobní odvětví zastoupená v průzkumu

Zdroj: vlastní zpracování

3.2 Zkoumané aspekty logistických procesů ve výrobních podnicích

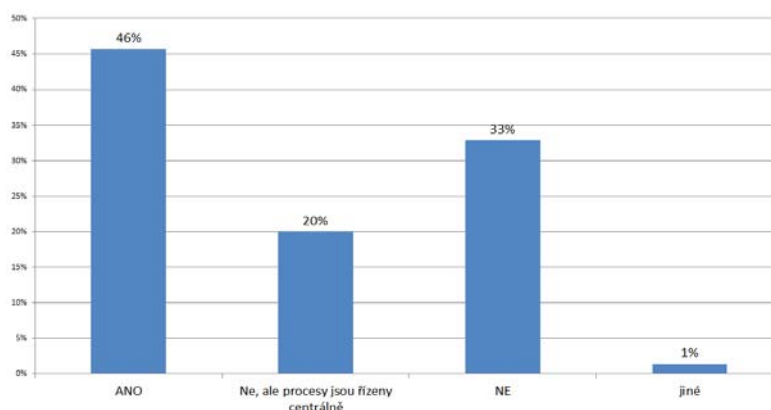
Z hlediska logistických procesů lze vyjmenovat, jaké funkce označily zkoumané výrobní podniky za řízené v rámci logistiky, přičemž logistika tvoří samostatné středisko nebo oddělení ve zkoumaných výrobních podnicích ze 46% případů. Z těchto výsledků vyplývá, že ve výrobních podnicích se za logistické procesy považují zejména funkce řízení zásob a materiálové hospodářství, řízení zakázek zákazníka, distribuce ke konečným zákazníkům, mimopodniková a vnitropodniková doprava, koncové balení a skladování a pouze z části funkce nákupu a odbytu.

Obrázek 3 Podnikové funkce řízené v rámci logistiky

Zdroj: vlastní zpracování

V průzkumu bylo dále zjištěno, že velké podniky měří logistické náklady v 83% případů, střední podniky v 46% případů a malé podniky v 50% případů.

V průzkumu bylo zjištěno, že existence samostatného centrálního úseku logistiky nekoreluje s velikostí podniku a tedy ani s průměrným počtem zaměstnanců podniku. Velké, střední i malé podniky vykazují samostatný centrální úsek logistiky. Velké podniky uvedly existenci takového úseku ve 40%, střední v 54% a malé ve 44%. Velké podniky pouze ve velké míře (30%) než podniky střední (14%) a malé (11%) uvádějí, že logistické procesy jsou alespoň centrálně řízené.

Obrázek 4 Existence samostatného centrálního úseku logistika

Zdroj: vlastní zpracování

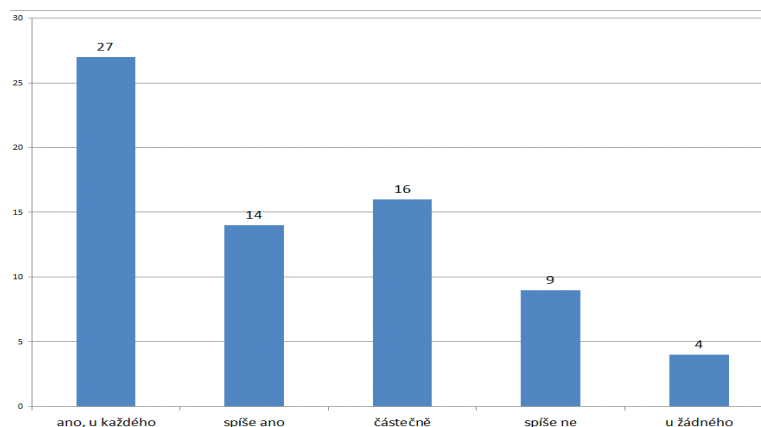
V průzkumu bylo dále zjištěno, že průmysl strojírenský s dodávkami pro automotive průmysl má ve větší míře (11 x ano, 4 x ne) samostatný centrální úsek logistiky, zatímco strojírenský nesouvisející s automobilovým průmyslem naopak (4 x ano, 10 x ne).

Jaké rozdíly vykazovaly podniky se samostatným centrálním úsekem logistiky? Pokud výrobní podnik nevykázal existenci samostatného centrálního úseku logistiky, pak také velké měrou uvedl, že nerozlišuje mezi logistikou a výrobou. Dále bylo zjištěno, že výrobní podniky se samostatným centrálním úsekem logistiky mají velké měrou (78%) definovány vstupy a výstupy všech logistických procesů oproti druhé skupině podniků bez takového úseku (44%). Podniky, které nemají samostatný centrální úsek logistiky, mají také ve velké míře (72%) samostatný nákup včetně výběru dodavatele oproti podnikům se samostatným centrálním úsekem logistiky (50%).

Je zajímavé, že průzkum ukázal, že z obou hledisek (existenci i neexistence samostatného centrálního úseku logistiky) je míra existence logistické strategie v podniku podobná. Velké podniky ve velké míře (30%) než podniky střední (14%) a malé (11%) uvádějí, že logistické procesy jsou alespoň centrálně řízené. Nevyvrácena zůstala teze, že míra přítomnosti logistické strategie v podniku koreluje s velikostí podniku dle zaměstnanců.

Podniky se lišily z hlediska míry nastavení ukazatelů u logistických procesů a bylo možno je rozdělit do dvou skupin. Skupinu s nižší mírou nastavení ukazatelů u logistických procesů (29 podniků) a skupinu s vyšší mírou nastavení ukazatelů u logistických procesů (41 podniků).

Obrázek 5 Existence určení ukazatelů u logistických procesů



Zdroj: vlastní zpracování

Z tohoto hlediska bylo zjištěno, že existuje odlišnost zejména mezi odvětvími. Vyšší míru nastavení ukazatelů jakými jsou např. termínová spolehlivost, rychlost dodávky nebo přesnost dodávky, vykazují výrobní podniky v odvětví strojírenském automotive, elektrotechnickém a potravinářství. Nižší míru v odvětví stavebním a strojírenském neautomotive a popřípadě v průmyslu spotřebního zboží. Nastavení ukazatelů u všech logistických procesů ve vyšší míře je přítomno více u velkých podniků než u podniků středních a malých a dále také u podniků s velkým obrátem, podniků s více organizačními úrovněmi a dále existuje-li samostatný centrální úsek logistiky v podniku. Potvrdilo se a bylo očekávatelné, že u podniků s nízkou mírou nastavení ukazatelů je vysoká míra nezjišťování ukazatelů oproti druhé skupině.

U zkoumaného vzorku bylo zjištěno, že skupina s vyšší mírou nastavení ukazatelů u logistických procesů má vyšší průměrnou dobu trvání (30,4 let) oproti skupině druhé (20,8 let). U zkoumaného vzorku bylo ovšem rovněž zjištěno, že delší průměrná doba trvání podniku je vyšší u velkých podniků oproti podnikům středním a malým, což koreluje s vyšší mírou nastavení ukazatelů u logistických procesů u velkých podniků. Průzkum ukázal na zkoumaném vzorku, že vyšší míře nastavení ukazatelů u logistických procesů odpovídá vyšší procentuální míra certifikace ISO 9001 (78%) oproti nižší míře této certifikace (58%) u skupiny s nižší mírou nastavení ukazatelů u logistických procesů.

4 Závěr

Příspěvek na zkoumaném vzorku vyvrátil tezi, že existence samostatného centrálního úseku logistiky koreluje s velikostí podniku dle zaměstnanců. Pro zkoumaný vzorek nebyla vyvrácena a pro daný vzorek byla potvrzena teze, že nastavení ukazatelů u všech logistických procesů je ve vyšší procentuální míře přítomno u velkých podniků než u podniků středních a malých. Rovněž nebyla vyvrácena teze, že vyšší míře nastavení ukazatelů u logistických procesů odpovídá vyšší procentuální míra certifikace ISO 9001 a pro daný vzorek byla potvrzena.

Literatura

- Blanchard, Benjamin S. (2003). *Logistics Engineering and Management*. Upper Saddle River : Pearson Education, Inc.. 546 s. 6. ISBN 0-13-142915-9
- Gros, I. (1996). *Logistika*. 1. vyd. Praha : VŠCHT. 228 s. ISBN 80-7080-262-6
- Jefábek, K. (2000). *Logistika*. dotisk 1. vyd., Praha: ČVUT, Strojní fakulta, 138 s. ISBN 80-010-1823-7
- Macurová, P., Klabusayová, N. (2002). *Praktikum z logistického managementu: základy, prosperita, globalizace*. 1. vyd. Ostrava: Vysoká škola báňská - TU, 2002, 228 s. ISBN 80-248-0104-3
- Partida, B. (2013). Centralizing Logistics Leads to Mixed Results. *Supply Chain Management Review*. 17(2). Dostupné z: <http://ehis.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=3b7a6e57-0647-4879-aab6-e12eda258e96%40sessionmgr110&vid=3&hid=116>
- Preclík, V. (2006). *Průmyslová logistika: základy, prosperita, globalizace*. Vyd. 1. Praha: Nakladatelství ČVUT, 2006, 359 s. ISBN 80-010-3449-6
- Rafele, C. (2004). Logistic service measurement: a reference framework. *Journal of industrial technology management*. 15(3), s. 280-290. Dostupné z: <http://search.proquest.com/docview/208185906?accountid=9646>
- Rafiq, M., Jaafar, S. H. (2007). Measuring Customers' Perceptions of Logistics Service Quality of 3PL Service Providers. *Journal of business logistics*. 2007, roč. 28, č. 2, s. 159-176. Dostupné z: <http://ehis.ebscohost.com/eds/pdfviewer/pdfviewer?sid=3b7a6e57-0647-4879-aab6-e12eda258e96%40sessionmgr110&vid=27&hid=6>
- Schulte, CH. (1994). *Logistika*. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing a. s.. 301 s. ISBN 80-85605-87-2
- Vaněček, D., Kaláb, D. (2003). *Logistika*. 1. vyd. České Budějovice : EF JU. ISBN 80-7040-652-6

Survey of selected aspects of logistics processes in industrial companies

Stanislav Koutný

Abstract: *The paper presents results of a survey of May 2013 concerning certain aspects of the structure of logistics processes in industrial companies in South Bohemia and Pilsen Region in the Czech Republic. The survey questions were among others routing to determine the size of the company by employees, the existence of a separate central section of the logistics in enterprise and extent determined standards for logistics processes. Therefore it examines similarities and differences between production companies from there considerations. Contribution to the investigation of the samples thus refuted the argument that the existence of a separate central section of the logistics associated with company size by employees. The sample in question refuted for a given sample confirmed thesis that proposition of setting benchmarks for all logistics processes is present at a higher percentage rate for large companies than for small and medium businesses. The thesis, that a higher rate ratio of indicators for each of logistics processes corresponds to the higher percentage rate of ISO 9001 certification, was also refuted and for the given sample was confirmed.*

Key words: logistics processes · KPI · central logistics · logistics of an industrial company

JEL Classification: L23 · L00 · D20

Vztah mezi primárním cílem podniku a jeho finanční úspěšností

Jana Kubecová, Monika Švárová

Abstrakt: Cílem tohoto příspěvku je zmapování možné souvislosti mezi ziskem jako hlavním cílem a úspěšností podniku. Úspěšnost je pro potřeby tohoto příspěvku definována jako průměrná rentabilita aktiv za pětileté období 2007 - 2011. Příspěvek vznikl za podpory GA JU 079/2013/S „Modely řízení malých a středních podniků“ (hlavní řešitel doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.). Problematika je řešena na vzorku 187 malých a středních podniků, resp. po zredukování vzorku z důvodu nekompletních informací je dále pracováno se 106 malými a středními podniky. Z upraveného souboru podniků pokládá 34 malých a středních podniků za svůj hlavní cíl zisk, ostatní společnosti uvádějí jiné hlavní cíle, jako je například stabilita na trhu, rozšíření výroby/služeb či zvyšování kvality. Podařilo se statistickou metodou t-test prokázat závislost mezi ziskem jako hlavním cílem a úspěšností podniku v podobě průměrné rentability aktiv. Podniky, které mají stanovený, jako svůj hlavní cíl zisk, mohou být pokládány za úspěšnější, tedy dosahují vyšší hodnoty průměrné rentability aktiv za zvolené pětileté období.

Klíčová slova: Cíl podniku · Primární cíl podniku · Rentabilita aktiv · Úspěšnost podniku

JEL Classification: M0 · M21

1 Úvod

Aby se stal podnik úspěšným, musí mít stanovený jasný, realistický, proveditelný, měřitelný a dosažitelný cíl (Olsen, 2011). Podniky nemají jen jediný cíl, avšak měly by mít cíl prioritní, který chtějí primárně dosáhnout. Za primární cíl je nejčastěji uvádět cíl maximalizace zisku, jak uvádí literatura z ekonomie. Mezi další alternativy podnikových cílů patří například maximalizace příjmů společnosti, maximalizace tempa růstu podniku, maximalizace využití manažerských schopností, maximalizace čisté hodnoty podniku, zvýšení tržního podílu na trhu, technologické vůdčovství firmy, dlouhodobá stabilita, vyšší platy, dlouhodobé přežití organizace, dosažení určitého podílu na trhu (Dwivedi, 2002). Baumol, Blinder (2011) uvádí, že manažeři upřednostňují řízení velké společnosti před společností, která vydělává nejvíce, chtějí vést podnik, který splňuje kritérium „do good“. Manažeři mají často odlišné cíle v rámci jedné organizace. V současné době však podniky nesledují pouze ekonomické cíle, společnosti jsou také součástí politického, sociálního a kulturního prostředí. Moderní podniky proto sledují zlepšení své pozice ve společenském vědomí země nebo regionu, vytvoření dobré pověsti podniku jako dobrého zaměstnavatele, podporovatele sportu či jiných dobrovolnických aktivit. Ani tyto cíle nemusí být v rozporu s cílem primárním (maximalizace zisku), naopak i tyto vedlejší cíle přispívají k naplnění cíle primárního (Bénabou a Tirole 2010).

Z logiky věci vyplývá, že pokud má podnik za cíl maximalizaci zisku, jak uvádí literatura z ekonomie (Dwivedi, 2002), měl by vykazovat i vyšší hodnoty v oblasti rentability aktiv, naopak pokud má cíle takzvané alternativní mohl by vykazovat v ukazateli rentability aktiv nižší hodnoty než podniky mající za primární cíl maximalizaci zisku.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je analyzovat vztah mezi primárním cílem podniku a úspěšností podniku.

Údaje potřebné k šetření stanovených cílů v podniku byly sbírány formou dotazníkového šetření, přičemž získaná kvantitativní data byla doplněna kvalitativními, prostřednictvím hloubkových rozhovorů. Takto rozšířené údaje byly využity především pro upřesnění nejasností. Finanční data byla získána z volně dostupných finančních výkazů.

Příspěvek vznikl za podpory GA JU 079/2013/S „Modely řízení MSP“ (hlavní řešitel doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.). Zkoumaný vzorek podniků obsahuje 187 malých a středních podniků. Tento kompletní vzorek musel být z důvodu neúplných informací zredukován na 106 malých a středních podniků, se kterými je dále pracováno.

Ing. Jana Kubecová, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, České Budějovice, e-mail: j.kubecova@email.cz

Ing. Monika Švárová, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra řízení, Studentská 13, České Budějovice, e-mail: monika.svarova@gmail.com

Jelikož příspěvek navazuje na GA JU 068/2010/S (hlavní řešitel doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.), byla jako ukazatel pro kritérium úspěšnosti vybrána průměrná rentabilita aktiv za pětileté období. Jak uvádí Rolínek a kolektiv (2012), tento poměrovým ukazatelem je zvolen proto, aby byla zajištěna srovnatelnost různě velkých podniků. Důvodem pro využití průměrné rentability je snaha o eliminaci náhodných veličin a předpoklad, že se za takto dlouhé období projeví na rentabilitě případné systémové problémy s finančním zdravím, které mohou zůstat při hodnocení pouze jednoho roku skryty.

U redukovaného vzorku 106 malých a středních podniků došlo nejprve k rozdělení podniků do skupin dle uvedeného hlavního cíle (skupina Zisk a skupina Ostatní). Dále byla pro každý podnik vypočítána průměrná rentabilita aktiv za roky 2007 – 2011.

$$\text{Return on Assets} = \frac{\text{Net Income Before Noncontrolling Interest and Nonrecurring Items}}{\text{Average Total Assets}} \quad (\text{Gibson, 2012, str.325}) \quad (1)$$

Pro zjištění průměrné rentability aktiv za pět let byly hodnoty rentabilit aktiv jednotlivých let u každého podniku sečteny a vyděleny pěti.

Malé a střední podniky byly seřazeny sestupně dle hodnoty průměrné rentability aktiv. Prvních 25 % všech podniků (tj. 26 malých a středních podniků) bylo zařazeno do tzv. horního kvartilu, který obsahuje společnosti s nejvyššími hodnotami průměrné rentability aktiv, tedy právě tyto podniky mohou být považovány v rámci zkoumaného vzorku za nejméně úspěšnější. Posledních 25 % podniků (tj. 26 malých a středních podniků) bylo označeno jako dolní kvartil, jedná se o podniky s nejhůřšími výsledky průměrné rentability aktiv v rámci zkoumaného vzorku. Společnosti nacházející se mezi těmito kvartily (50 % vzorku, tj. 54 malých a středních podniků) byly zařazeny do tzv. šedé zóny. Tyto společnosti se nacházejí mezi nejméně úspěšnými podniky a nejhůřšími hodnotenými podniky v rámci průměrné rentability aktiv.

Pro zjištění možné korelace mezi hlavním cílem zisk a průměrnou rentabilitou aktiv byl využit T-test. Do T-testu byly dosazovány skutečné hodnoty průměrné rentability aktiv dosažené jednotlivými podniky. Data byla testována prostřednictvím statistického programu Statistica.

Získaná hodnota je porovnána s kritickým oborem (Budíková, 2010):

$$W_a = \left\{ F : F \leq F_{\frac{\alpha}{2}}(n_2 - 1; n_1 - 1) \cup F \geq F_{1-\frac{\alpha}{2}}(n_2 - 1; n_1 - 1) \right\} \quad (2)$$

3 Výsledky

V upraveném vzorku 106 sledovaných společností se nachází 34 malých a středních podniků, které jako svůj hlavní cíl uvedly zisk. Zbývající skupina společností (72 podniků) pokládá za svůj hlavní cíl jiný cíl než je zisk. Mezi nejčastěji uváděné cíle patří kromě zisku stabilita na trhu, rozšíření výroby/služeb, zvyšování kvality, inovace a přežití společnosti.

Tabulka 1 Hlavní cíl vs. průměrná rentabilita aktiv dle kvartilů

Hlavní cíl	Průměrná rentabilita aktiv						Celkem	
	dolní kvartil		šedá zóna		horní kvartil			
Zisk	8	24 %	17	50 %	9	26 %	34	100 %
Ostatní	18	25 %	37	51 %	17	24 %	72	100 %
Celkem	26		54		26		106	

Zdroj: vlastní zpracování

Tabulka 1 rozděluje malé a střední podniky do skupin společností, které uvedly jako svůj hlavní cíl zisk a na společnosti s jiným hlavním cílem. Dále jsou tyto podniky rozděleny do dolního kvartilu, šedé zóny a horního kvartilu dle výsledků průměrné rentability aktiv za roky 2007 - 2011. Dolní kvartil zahrnuje 25 % společností zkoumaného zredukovaného vzorku (tzn. 26 podniků), které dosáhly nejnižší průměrné rentability aktiv. Stejná metoda byla aplikována u horního kvartilu, který naopak obsahuje 25 % malých a středních podniků celého zredukovaného vzorku, které vykazovaly nejvyšší průměrnou rentabilitu aktiv.

Z důvodu vyššího podílu podniků, které mají za svůj hlavní cíl jiný cíl než je zisk, jsou absolutní počty podniků uvedené v tabulce 1 nevypovídající a je nutné přihlížet k procentuálnímu vyjádření. Z celkového počtu 34 podniků, které pokládají za svůj hlavní cíl zisk, se nachází polovina v šedé zóně, do dolního kvartilu spadá 24 % podniků

a v horním kvartilu se nachází 26 % společností s hlavním cílem zisk. Malé a střední podniky, které mají jiný hlavní cíl, než je zisk, jsou z 25 % v dolním kvartilu, z 51 % v šedé zóně a 24 % z nich se nachází v kvartilu horním.

Na zvolené hladině významnosti $\alpha = 0,05$ byla testována nulová hypotéza, ke které byla formulována hypotéza alternativní:

H_0 = zisk jako hlavní cíl a úspěšnost podniku jsou nezávislé

H_A = non H_0

Přes statistický program Statistica byly zjištěny následující hodnoty:

F – poměr rozptyly = 1,956380; p rozptyly = 0,018684

Hodnota p -value = 0,018684 je menší než zvolené $\alpha = 0,05$. Získaná hodnota F (1,956380) je porovnána s kritickým oborem.

$$W_a = \left\{ F : F \leq F_{\frac{\alpha}{2}}(n_2 - 1; n_1 - 1) \cup F \geq F_{1 - \frac{\alpha}{2}}(n_2 - 1; n_1 - 1) \right\} =$$

$$F \leq 0,571271 \cup F \geq 1,867171 \quad (2)$$

F leží v kritickém oboru. Na základě zkoumaného vzorku se s 95 % pravděpodobností podařilo zamítnout nulovou hypotézu ve prospěch hypotézy alternativní. To znamená, že zisk jako hlavní cíl a úspěšnost podniku jsou závislé.

Tabulka 2 Intervalové třídění hodnot průměrné rentability aktiv a hlavní cíl podniku

Hlavní cíl	Průměrná rentabilita aktiv						Celkem	
	$(-\infty; 0 >$		$(0; 0,1)$		$< 0,1; \infty)$			
Zisk	3	9 %	23	68 %	8	23 %	34	100 %
Ostatní	14	19 %	45	63 %	13	18 %	72	100 %
Celkem	17		68		21		106	

Zdroj: vlastní zpracování

V tabulce 2 jsou podniky rozříděny dle hlavního cíle (zisk, ostatní) a dále do tří intervalů dle hodnoty jejich průměrné rentability aktiv. Je patrné, že podniky s hlavním cílem zisk jsou z 23 % ve skupině s hodnotami 0,1 a více a pouze 9 % podniků s cílem zisk dosahuje hodnoty průměrné rentability aktiv v rozmezí hodnot 0 a méně. Naopak u podniků, které mají jiný cíl než je zisk, je 19 % těchto společností v intervalu 0 a méně a jen 18 % podniků spadá do kategorie 0,1 a více.

Zprůměrovaná hodnota průměrných rentabilit aktiv za všechny podniky, které mají za svůj hlavní cíl zisk, je 0,083135. Zatímco zprůměrovaná hodnota průměrných rentabilit aktiv 2007-2011 za všechny podniky s jiným hlavním cílem než je zisk, je 0,049179.

Z výše uvedených hodnot celkové průměrné rentability aktiv pro podniky s hlavním cílem zisk a dále pro ostatní podniky, lze usuzovat, že společnosti s hlavním cílem zisk jsou v průměru úspěšnější, tzn., dosahují vyšší průměrné rentability aktiv.

4 Závěr

Príspevek se zabývá vztahem mezi hlavními cíli a úspěšností podniku. Je zde zmapována závislost mezi hlavním cílem zisk a průměrnou rentabilitou aktiv. Úspěšnost podniku je pro potřeby tohoto příspěvku definována jako průměrná rentabilita aktiv za pětileté období 2007 – 2011. Problematika byla řešena na původním vzorku 187 malých a středních podniků, vzorek musel být z důvodu nekompletních informací zredukován na 106 malých a středních podniků.

Podniky byly rozděleny do skupiny s hlavním cílem zisk a do skupiny s ostatními hlavními cíli. Dále došlo k rozřazení podniků dle hodnoty průměrné rentability aktiv. Při intervalovém třídění podniků dle průměrné rentability aktiv je patrná vyšší koncentrace podniků s cílem zisk v intervalu $(0; \infty)$ naopak podniky s jinými cíli jsou soustředěny především v intervalu s průměrnou rentabilitou aktiv $(-\infty; 0,1)$.

I zprůměrovaná hodnota průměrných rentabilit aktiv za podniky s cílem zisk a za podniky s ostatními cíli vypovídá o vyšší úspěšnosti společností s primárním cílem zisk.

Pomocí statistické metody T-testu se podařilo prokázat, že existuje závislost mezi hlavním cílem zisk a hodnotou průměrné rentability aktiv, resp. že je závislost mezi hlavním cílem zisk a úspěšností podniku. Dále je patrná stoupající tendence průměrné rentability aktiv společně s cílem zisk. Lze tedy říci, že u společností s primárním cílem zisk je možno očekávat vyšší průměrnou rentabilitu aktiv než u podniků s jiným cílem.

Z příspěvku vyplývá, že společnosti, které jsou primárně ve svém cíli zaměřené na zisk, jsou úspěšnější.

Poděkování

Příspěvek vznikl za podpory GA JU 079/2013/S „Modely řízení malých a středních podniků“ (hlavní řešitel doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.)

Literatura

- Baumol, W.J., Blinder, A.S. (2012). *Economics: Principles & Policy*. Canada: Cengage Learning. ISBN 9780538453691.
- Bénabou, R., Tirole, J. (2010). Individual and Corporate Social Responsibility. *Economica*, 77(305), 1-19.
- Budíková, M., M. Králová a B. Maroš, 2010. *Průvodce základními statistickými metodami*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 272 s. ISBN 978-80-247-3243-5.
- Dwivedi, D. N. (2002). *Microeconomics: Theory And Applications*. India: Pearson Education, 2002. ISBN 9788177586480.
- Gibson, Charles H. (2012). *Financial reporting and analysis*. 13th Ed. Mason, OH: Cengage Learning, 2012. ISBN 978-113-3188-797.
- Olsen, E. (2011). *Strategic planning kit for dummies*. 2nd ed. Indianapolis: Wiley Publishing, 2011. ISBN 978-111-8178-492.
- Rolínek, L. a kolektiv (2012). *Procesní řízení v MSP vybrané aspekty*. České Budějovice, 2012. ISBN 978-80-7394-367-7.

The Relationship between the Main Objective of the Firm and Financial Success

Jana Kubecová, Monika Švárová

Abstract: *The aim of this paper is to analyze the possible association between profit as the main objective and the success of the company. Success is for the purpose of this paper defined as the average return on assets for the five-year period of 2007 - 2011. This paper was supported by GA JU 079/2013/S "Management models of small and medium-sized enterprises" (principal investigator doc. Ing. Ladislav Rolínek, Ph.D.). The problem is solved on a sample of 187 small and medium-sized enterprises, respectively by reducing the sample because of incomplete information is working with 106 small and medium-sized enterprises. Of the reduced sample 34 small and medium-sized enterprises considered as its main objective the profit, other companies claim the other main objectives, such as stability in the market, expansion of production / services or quality improvement. Succeeded in established the dependence between profit as the main objective and the success of the company in the form of average return on assets. Enterprises that have set as its main objective the profit, can be considered successful, achieves higher average return on assets for a selected period of five years.*

Key words: Corporate objective · Financial success · Primary objective of the company · Return on assets

JEL Classification: M0 · M21

Rozvoj infrastruktury komunálního podnikání s důrazem na cestovní ruch

Karel Lacina, Hana Matoušková

Abstrakt: *Hospodářské aktivity českých a moravských obcí - obdobně jako municipalit v dalších členských státech Evropské unie - v posledním čtvrtstoletí procházejí závažnými změnami. Evropské obce se nadále prioritně zaměřují na zabezpečování veřejných a veřejně prospěšných služeb, v první řadě obligatorní povahy. V porovnání s obdobím předcházejícím zahájení reformy veřejné správy jsou tyto technicky zajišťovány nejen municipálními podniky, nýbrž stále častěji též formou spolupráce obcí s malými a středními podnikateli. V evropských městech, v nichž komunální podniky nadále rozvíjejí svou činnost, jsou jimi uskutečňovány významné aktivity i v jiných oblastech, především ve sféře cestovního ruchu.*

Klíčová slova: cestovní ruch · marketingový management · komunální služby · destinační management

JEL Classification: ROO

1 Úvod

Cílem autorů článku bylo provedení analýzy soudobého stavu komunálního podnikání v České republice v komparaci s implementací jeho aktivit v dalších členských státech Evropské unie - a to zejména v posledních dvou desetiletích, kdy uvedený typ podnikatelských činností prošel významnými změnami. V západoevropských, severoevropských a jihoevropských zemích ještě v šedesátých letech minulého století municipální podniky takřka výlučně zabezpečovaly pro občany takřka absolutní většinu veřejných a veřejně prospěšných služeb. Situace se v daném směru podstatně začala podstatněji měnit přibližně od konce sedmdesátých let, kdy začal probíhat proces privatizace a následného kontrahování převážně většiny zmíněných služeb. Byl zahájen v roce 1979 ve Velké Británii, kdy dolní sněmovna britského parlamentu schválila zákon o povinném kontrahování služeb (Competitive Tendering Act).

Problematika komunálního podnikání je v evropské - a nikoli pouze evropské - odborné literatuře poměrně frekvencovaná. Z prací, které k pojednávánému problému mají poměrně blízko, zejména autoři Drahoš Vaniček a Pavel Fára zveřejnili řadu publikací, z nichž ke zvláště aktuálním patří „*Některé základní charakteristiky malých a středních podniků*“. K obdobné problematice svou výzkumnou zprávu nazvanou „*Maloobchodní tržby v České republice a Evropské unii a komparace vývoje*“ zaměřili autoři Kamil Pícha, Leoš Vítek, Hana Doležalová, Josef Navrátil, Roman Švec. Pokud jde o angažovanost obcí a regionů v aktivitách zaměřených na rozvoj cestovního ruchu, dané problematice se mimo jiné dlouhodobě věnuje Karel Lacina, který mimo jiné zveřejnil publikace „*Management a marketing cestovního ruchu*“ (Vysoká škola finanční a správní 2010) a „*Regionální rozvoj a veřejná správa*“ (Vysoká škola finanční a správní 2007). Kromě toho k posouzení výše uvedených problémů Lacina zveřejnil řadu dalších studií v češtině a v angličtině a o této problematice přednášel na mezinárodních konferencích, jakož i na některých evropských a tureckých univerzitách. Navíc skutečnost, že prof. Lacina byl v letech 2009 - 2012 členem výboru Pardubického kraje pro regionální rozvoj a cestovní ruch, nám významně pomohla při získávání potřebných dat z prostředí českých municipalit.

Na základě studia dat zajištěných především prof. Karlem Lacinou jsme vypracovali hypotézu předpokládající, že se po provedení privatizace veřejných a veřejně prospěšných služeb v zásadě nezměnila angažovanost obcí a regionů v zajišťování těchto typů služeb, včetně veřejných služeb zabezpečovaných českým zdravotnictvím. Novým fenoménem se stala především spolupráce municipalit s malými a středními podnikateli rozvíjející se v duchu zásad Public-Private-Partnership. Mnohá data získaná v České republice a v zahraničí potvrzují, že se četné a moravské municipality a regiony v posledních dvou desetiletích stále častěji v rámci uskutečňování zásad tzv. destinačního managementu angažují v zabezpečování turistických aktivit.

prof. PhDr. Karel Lacina, DrSc., Vysoká škola finanční a správní, Fakulta sociálních studií, Katedra práva a veřejné správy, Estonská 500, 101 00 Praha 10, e-mail: lacina@mail.vsfs.cz

Ing. Hana Matoušková, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Studentská 13, České Budějovice 370 05, e-mail: hana.matouskova@email.cz

2 Metodika

V našem výzkumu jsme z metodologického hlediska upřednostnili *tři základní metody: pozorování, rozhovory a studium dokumentů*. V rámci sběru dat jsme analyzovali úřední dokumenty, výkazy, publikace, statistiky, noviny, časopisy, videozáznamy.

Pozorováním jsme z vybraného segmentu obcí a regionů získali potřebná empirická data. V rámci zmíněného přístupu jsme si stanovili výzkumný plán v následující posloupnosti: předmět pozorování, způsob pozorování, kódování pozorovaných jevů a následný záznam získaných a ověřených skutečností. Při stanovování předmětu pozorování jsme se jednak soustředili na specifikaci základních jevů, jednak jsme posuzovali některé širší souvislosti sledovaného problému. Exaktně jsme definovali indikátory sledované skutečnosti a současně jsme určili časovou jednotku pozorování. Veškeré výše zmíněné činnosti jsme průběžně podrobně zaznamenávali.

Prof. Lacina se v rámci výzkumného úkolu zaměřeného na hodnocení kvality výkonu veřejné správy ve východních Čechách se v roce 2011 v průběhu několika měsíců podílel na ústních rozhovorech s více než padesáti starosty a jejich zástupci z malých a středně velkých obcí. Každý rozhovor, z něhož byl okamžitě pořizován záznam, trval více než jednu hodinu. Takto získaná data, jakož i poznatky získané studiem pramenů a literatury, jsme mohli využít i při psaní tohoto článku. Pro ověřování dat jsme aplikovali zásady metod indukce, dedukce a komparace.

Nastíněným postupem jsme si ověřili poznatek, že námi zvolený přístup nám umožnil získat v poměrně dlouhém časovém horizontu relativně značné množství dat. Současně jsme byli schopni vyhodnocovat kontext významu respondentova vyjádření názorů a hodnot. Nestrukturované rozhovory jsme v našem výzkumu nepoužívali.

3 Výsledky a diskuze

a) Identifikace stávajících přístupů k hospodaření obecních podniků

Za jeden z klíčových dlouhodobých úkolů soudobé veřejné správy je možno označit úsilí o zvyšování kvality života občanů při respektování zásad udržitelného rozvoje. V této souvislosti se všeobecně mimořádná pozornost přisuzuje růstu výkonnosti komunálních podniků a kvality jimi poskytovaných služeb.

Z pohledu rozvojových aktivit municipality je možno s jistou mírou zjednodušení jako prioritní definovat jejich následující tři klíčové cíle:

- *zajištění podmínek pro kvalitní život občanů a pro jejich podnikatelské aktivity* (s akcentem na investiční aktivity, v první řadě v oblasti budování a zkvalitňování infrastruktury, byl daný proces v řadě zemí zahájen na přelomu sedmdesátých a osmdesátých let minulého století);
- *vytváření předpokladů pro uplatňování občanských aktivit;*
- *zkvalitňování prostředí potřebného pro stimulaci ekonomických činností.*

Mnohá ověřená data dokládají skutečnost, že municipality svým občanům poskytují různé veřejné statky financované jak z vlastních rozpočtů, tak z rozpočtů jimi zřízených příspěvkových organizací a v neposlední řadě též ze zdrojů generovaných komunálními podniky. Námi získané poznatky dokládají i to, že obce mohou další disponibilní zdroje získat díky efektivní spolupráci s místními podnikatelskými subjekty (především cestou uskutečňování zásad Public-Private-Partnership). Jedná se zejména o poskytování takových veřejných a veřejně prospěšných služeb jakými jsou zajištění bezpečnosti v obci, protipožární ochrana, školské, zdravotní a sociální služby, sběr a likvidace tuhých komunálních odpadů a odpadků, zásobování obyvatel pitnou zdravotně nezávadnou vodou, likvidace odpadních vod, péče o veřejné komunikace a o veřejné osvětlení a v neposlední řadě též ochrana životního prostředí.

Poznatky z různých evropských států rovněž dokládají obecnou platnost faktu, že obligatorní a fakultativní veřejné a veřejně prospěšné služby bývají zajišťovány jednak municipálním podnikem (dříve převládající formou), jednak malými a středními podniky (na základě předcházející privatizace a následného kontrahování výše uvedených služeb). V obou případech samozřejmě platí obligatorní zásada, že nakládání s obecním majetkem musí být maximálně účelně a hospodárně. Námi získaná data rovněž potvrzují, že převážná většina volených představitelů obcí respektuje skutečnost, že cílem takto koncipovaného komunálního podnikání není primárně dosažení zisku, případně jeho maximalizace na úkor naplňování sociálních a dalších funkcí obce, nýbrž prioritní uspokojování potřeb a zájmů občanů.

Mezi významné instrumenty municipální politiky patří používané institucionální nástroje. Nejčastěji jsou aplikovány dva jejich druhy: vytváření a zakládání různých typů subjektů (například příspěvkových organizací nebo i soukromých společností), v nichž má obec obvykle 100% nebo rozhodující většinový podíl. Zmíněnou cestou se nejčastěji zabezpečují sběr a likvidace tuhých komunálních odpadů a odpadků, školské a zdravotnické služby, doprava a uskutečňování rozvojových projektů různorodého charakteru. Jako další osvědčená forma poskytování služeb se jeví členství obce (včetně hlavních aktérů jejího rozvoje) v dobrovolných svazcích municipalit, v místních akčních skupinách nebo v

různých sdruženích (například ve Svazu měst a obcí ČR). V dané souvislosti si opětovně dovolujeme připomenout mnohokrát ověřenou zásadu, že důležitý potenciál pro budoucí rozvoj nabízí již zmíněná implementace zásad partnerství veřejného a soukromého sektoru (Public-Private-Partnership).

b) Způsoby měření kvality komunálních služeb

Náš průzkum dále prokázal, že zkoumané způsoby účinného zabezpečování služeb do značné míry souvisejí s uplatňováním zásad New Public Managementu na úrovni obcí, které volené představitelstvo postavilo před základní otázku, zda:

- *zajišťovat služby výlučně prostřednictvím komunálních podniků,*
nebo
- *služby zprivatizovat a zajišťovat cestou spolupráce s místními podnikateli.*

V obou případech zastupitelstva obcí musí přijímat rozhodnutí týkající se hledání a využití vhodných prostorů pro podnikatelské aktivity provozované na katastrálním území municipalit: velmi často jsou takovéto prostory představovány areály bývalých zemědělských podniků (v jejich případě ovšem potenciálně existuje nebezpečí, že v důsledku dlouhodobého nevyužívání se takovéto objekty mohou přeměnit v brownfieldy, což si může vynutit investování určitého předem často nepřepokládaného objemu finančních a dalších materiálních prostředků obce na odstranění, či na rekonstrukci uvedených deprivovaných částí katastrálního území municipality).

Poznatky z literatury a z rozhovorů dále svědčí o tom, že se v řízení komunálních služeb dnes stále častěji aplikují zásady tzv. New Public Managementu. Tento přístup formovaný v západoevropské veřejné správě zhruba od druhé poloviny sedmdesátých let minulého století (v rámci jejich celkových reforem) byl postupně zdokonalován a v osmdesátých letech nejednou vyústil v implementaci koncepce Total Quality Management, která mimo jiné vnímá kvalitu poskytovaných služeb jako základní a rozhodující cíl municipální organizace. TQM, původně vytvořený v podnikatelském sektoru, je filozofií managementu zaměřující zákazníkem řízený subjekt (ve veřejném sektoru obecní úřad a případně též komunální podnik) k tomu, aby bylo dosaženo plné spokojenosti zákazníků díky průběžnému zlepšování účinnosti řídicích procesů. Úspěšná implementace principů TQM je jak v podnikatelském, tak ve veřejném sektoru do značné míry závislá na kvalitě „měkkých prvků“ řízení, jakými jsou zaměstnanci, jejich znalosti, schopnosti a dovednosti, styl řízení a organizační kultura. Získaná data potvrzují, že žádoucího efektu v aplikaci zásad TQM v měření kvality komunálních služeb je do značné míry dosahováno důsledným respektováním požadavku, aby:

- *kvalita, již má být dosahována, byla vyjednána s klíčovými potenciálně dotčenými subjekty (stakeholders), tj. s volenými představiteli, zaměstnanci organizací poskytující veřejné služby, občany a jejich zájmovými uskupeními, případně s dalšími subjekty;*
- *řízení kvality a použité nástroje a metody vždy zohledňovaly kontext, v němž mají být uplatněny.*

c) Místo komunálních podniků v implementaci aktivit cestovního ruchu

Jak bylo v úvodní části našeho příspěvku nastíněno, není náhodné, že rostoucí počet municipálních aktivit bývá stále častěji přímo a nepřímo spojen s poskytováním služeb v cestovním ruchu. Dokládá to zejména činnost komunálních podniků a asociací municipalit v některých tradičních evropských turistických destinacích. Již v 70. a 80. letech zde byly zakládány regionální organizace cestovního ruchu, z nichž některé (vedle individuálních podnikatelů) mimo jiné budovaly nové ubytovací kapacity. Význam jejich aktivit ještě podstatněji vzrostl od přelomu 20. a 21. století charakterizovaného formováním a zkvalitňováním tzv. destinačního managementu založeného ve vyspělých destinacích na prohlubující se spolupráci soukromého a veřejného sektoru. V jeho rámci se jednotlivé podnikatelské subjekty, komunální podniky i neziskové organizace začaly seskupovat do strategicky řízených konkurenceschopných jednotek – tzv. destinačních společností. Jedná se o pojetí, které nevyklučuje ani spolupráci takových firem, které vůči sobě mohou v rámci destinace stát i v konkurenčním postavení.

V uvedených destinačních organizacích efektivní činnost komunálních podniků může být významným přínosem ke zvyšování konkurenceschopnosti celých regionů. Potvrzuje se poznatek, že se spolupráce soukromých firem s veřejnoprávními subjekty mimo jiné reprezentovanými komunálními podniky lépe prosazuje na lokální a na regionální úrovni než na úrovni celých států. Veřejná správa obcí a regionů tak plní jedno ze svých klíčových poslání spočívajících ve vytváření příznivých podmínek pro zajištění komplexního rozvoje území. Zároveň - jak již bylo konstatováno - podzákonnými právními normami přijímanými zastupitelstvy obcí a regionů napomáhá k vytváření nezbytného organizačního i legislativního rámce i pro činnost podnikatelských subjektů angažovaných v cestovním ruchu.

4 Závěr

Na základě konkrétního průzkumu provedeného ve vybraném segmentu obcí a regionů jsme dospěli k poznatku, že

1. zvláště v souvislosti s rozvojem a s transformacemi municipálního podnikání se na evropském kontinentu významným fenoménem stala spolupráce obcí, regionů a jejich komunálních podniků s podnikatelskými subjekty v duchu zásad Public - Private – Partnership;
2. ve sféře cestovního ruchu se v případě takto pojatých aktivit jako jedna z efektivních základů pro jejich další rozvoj jeví destinační management významným způsobem přispívající i ke zvyšování konkurenceschopnosti nejen jednotlivých obcí, nýbrž též celých regionů;
3. dlouhodobé studium problematiky a řada praktických šetření potvrzují správnost hypotézy o tom, že se po privatizaci veřejných a veřejně prospěšných služeb nezměnila angažovanost obcí a regionů v zajišťování veřejných, veřejně prospěšných a dalších služeb.
4. Zkušenosti ze Spolkové republiky Německo a z řady dalších evropských států současně dokládají i životaschopnost komunálních podniků i ve stávajících ekonomických podmínkách.

Literatura

- Bratl, H., Schmidt, F. (1998). *Destination Management*, Wien: Institute fur regionale Innovation.
- Cooper, CH., Fletcher, J., Gilbert, D., Wanhill, S. (1998). *Tourism: Principles and Practice*. Second Edition, New York 1998, ISBN: 0 582 31273 6-
- Jarolímková, L., Řehořková, J. (2008). *Postavení České republiky ve světovém cestovním ruchu*, VŠE v Praze, Fakulta mezinárodních vztahů, ISBN 978-245-1472-7.
- Lacina, K., Kala, T. (2003). *Regionální a mezinárodní marketing*. Hradec Králové. Gaudeamus, ISBN: 80-7041-929-6.
- Morrison, A. M. (1995). *Marketing pohostinství a cestovního ruchu*. 1. vydání Praha (Victoria Publishing) 1995, ISBN 80 -85605-90-2
- Palátková, M. (2006). *Marketingová strategie destinace cestovního ruchu*. Praha / Grada. ISBN: 80-247-1014-5.
- Pásková, M., Zelenka, J. (2002). *Cestovní ruch: výkladový slovník*. Praha, 2002: Ministerstvo pro místní rozvoj.

Development of Municipal Entrepreneurial Activities Infrastructure with Accent to Tourism Industry

Karel Lacina, Hana Matoušková

Abstract: *Czech and Moravian municipalities economic activities are characterized by significant changes implemented during last more than twenty years. Municipalities, of course, continue the provision of services for their citizens, predominantly the obligatory ones. Compared with the previous period - before the beginning of the public administration reforms - those services are not assured exclusively by communal enterprises but they are provided more and more often in the cooperation with small and medium-sized entrepreneurs. In the European towns where communal enterprises are developing their activities in the services providing they are active also in some other activities including in the sector of the tourism industry.*

Key words: tourism industry · marketing management · municipal services · destination management

JEL Classification: ROO

Hodnocení hospodaření farem podle LFA od roku 2000

Jana Lososová

Abstrakt: Cílem práce je zhodnotit vývoj výsledků hospodaření zemědělských podniků a faktory je ovlivňující. Vývoj je hodnocen s použitím databáze zemědělských podniků hospodařících na celém území České republiky od roku 2000, rozdělených podle podílu půdy zařazené v LFA. Intenzita výroby ve stálých cenách roku 2000 vykazuje mírně rostoucí trend. Změna struktury zemědělské výroby se liší v LFA a NON LFA. Nejmarkantnější změnou ve struktuře výroby je výrazný dlouhodobý pokles v chovu prasat a stále se zvyšující orientace podniků v NON LFA na rostlinnou výrobu. Ve vývoji výsledku hospodaření dochází ke značným výkyvům v jednotlivých letech v závislosti na vnějších podmínkách hospodaření. Rostoucí závislost na dotacích je patrná ve všech kategoriích podniků. Významným trendem ve sledovaném období je snižování počtu pracovníků, a to až na 69 % stavu roku 2000. Hodnocení finančního zdraví podniku ukázalo, že se změnami vnějších podmínek hospodaření se nejlépe vyrovnávají podniky hospodařící v horských LFA, tzn. s extenzivním způsobem hospodaření a vysoce závislé na podporách. Naopak nejvíce jsou ohroženy podniky hospodařící v ostatních LFA, orientované především na smíšenou rostlinnou a živočišnou výrobu.

Klíčová slova: výsledek hospodaření · rentabilita · produktivita · práce · dotace

JEL Classification: Q12 · Q13 · Q14

1 Úvod

Z dlouhodobého pohledu dochází v zemědělství ke snižování výměry zemědělské půdy, velikostní struktura zemědělských podniků v ČR daná výměrou obhospodařované zemědělské půdy je velmi různorodá a vykazuje významné rozdíly mezi podniky právnických osob a podniky fyzických osob. Podniky s výměrou nad 500 ha představují více než 70 % celkové výměry (ČSÚ 2012). Dlouhodobým trendem je snižování zaměstnanosti v zemědělství, zároveň dochází, tak jako ve většině evropských zemí, ke stárnutí zemědělské populace. Celková produkce zemědělského odvětví ve stálých cenách roku 2000 vykazuje průměrné tempo růstu 0,5 %. Nárůst je způsoben růstem produkce rostlinné výroby, produkce živočišné výroby vykazuje v průměru mírný pokles. Hodnota produkce zemědělského odvětví se v porovnání s rokem 2011 zvýšila o 2,5 % (MZe 2013). V roce 2012 došlo k meziročnímu zvýšení cen zemědělských výrobců o 4,2 %. (ČSÚ 2013). Podle MZe (2012) dlouhodobě nepříznivější hodnoty produktivity práce vykazují podniky zaměřené na chov krav bez tržní produkce mléka. Vysoké provozní dotace, a z nich zejména platby LFA a platby za agroenvironmentální programy, umožnily těmto podnikům pokrýt celkové náklady a dosáhnout zisku. Velmi nízké úrovně tohoto ukazatele naopak dosahují malé podniky se smíšenou výrobou.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je zhodnotit stav a vývoj českého zemědělství pomocí výrobních a ekonomických ukazatelů výběrového souboru zemědělských podniků členěných podle podílu půdy v LFA. Uvedené výsledky jsou výstupy vlastního šetření výběrového souboru zemědělských podniků, tříděných do tří skupin podle podílu výměry zemědělské půdy v LFA k celkové využívané zemědělské půdě. Podle vztahu k méně příznivým oblastem LFA jsou podniky klasifikovány dle metodiky FADN (2012): horské oblasti (LFA H) – více než 50 % výměry využívané zemědělské půdy v LFA horská; ostatní LFA (LFA O) – více než 50 % výměry využívané zemědělské půdy v LFA ostatní a specifické, pokud LFA H je menší než 50 %; NON LFA – více než 50 % výměry využívané zemědělské půdy je mimo LFA. V práci byla využita vlastní databáze výběrového šetření zemědělských podniků v letech 2000 až 2012, přičemž v jednotlivých letech se počet pohybuje v rozmezí 91 – 149 podniků. V roce 2012 hospodařilo v horských LFA 19,4 % podniků, v ostatních LFA 48,4 % a v NON LFA 32,4 % podniků. Dosavadní vývoj od roku 2000 je hodnocen za použití ekonomicko-statistických metod, zejména ukazatelů finanční analýzy. U některých ukazatelů je z důvodu změn cenové hladiny v řešeném období proveden jejich přepočítání na stálé ceny roku 2000 (produktivita práce, výsledek hospodaření, průměrná mzda, dotace).

Při srovnávacích analýzách se používají různé metody třídění zemědělských podniků, např. podle typu výrobního zaměření podle klasifikace FADN, který vychází z ekonomické kategorie standardního příspěvku na úhradu (Divila,

Sokol 1999), nebo podle zemědělské výrobní oblasti, či podle právní formy podnikání (Grznár, Szabo 2002). Tavernier a Tolomeo (2004) použily pro typologii farem vztah mezi velikostí farmy a udržitelným zemědělstvím. Daskalopoulou a Petrou (2002) používají členění farem s cílem určit různé typy zemědělských podniků podle jejich životaschopnosti a možnosti přijímat alternativní způsoby hospodaření. Duvernoy (2000) úspěšně použil kvalitu půdy jako kritérium pro identifikaci zemědělských typů.

Na příjmy zemědělců má vliv mnoho faktorů v národním hospodářství mimo oblast zemědělské politiky. Případné změny v makroekonomickém prostředí by mohly mít významný vliv na zemědělství, příkladem je aktuální globální ekonomické krize (Siudek, Zawojka 2012). Počet farem v Evropě neustále klesá (Glauben et al 2006; Breustedt a Glauben 2007). Zemědělci ukončující činnost urychlí růst ostatních zemědělských podniků a přerozdělování výrobních faktorů. Snižující se počet zemědělských podniků ovlivňuje nejen zemědělství, ale i venkovské oblasti jako celek (Zimmermann et al. 2009). Ztráta farem může vést k vyliďování venkova, což má vliv na poptávku po službách a infrastrukturu místních komunit (Ballas et al 2006; Piorr et al 2009). Zemědělství zajišťuje fyzickou existenci populace a vytváří fond základních potravin. Kromě toho plní i mimoprodukční funkce a funkci vnitřního politického stabilizačního faktoru na venkově (Vošta 2012).

Čechura (2012) se zabývá analýzou technické účinnosti a celkové produktivity výrobních faktorů v zemědělství v České republice. Mezi nejdůležitější faktory, které určují technickou účinnost a produktivitu výrobních faktorů jsou faktory spojené s institucionálními a ekonomickými změnami, zejména dramatický nárůst dovozu masa a zvýšení dotací. Grznár a Szabo (2012) uvádí, že hlavní příčinou rozdílů slovenského zemědělství v porovnání s vyspělými zeměmi EU je nízká úroveň nákladů řízení a špatných strategických rozhodnutí. Kopta (2009) zjistil analýzou bankrotujících zemědělských podniků, že farmy jsou v nebezpečí kvůli dlouhodobé negativní rentabilitě, prudkým výkyvům výsledků hospodaření, zápornému cash flow z provozní činnosti a finanční insolvenční. Trvale nízká nebo záporná ziskovost postihuje především farmy v horské oblasti.

Produkce zemědělství je značně podporována politicko-ekonomickými nástroji, zejména v podobě dotační podpory a je nezbytné neustále průběžně analyzovat efektivnost vynaložených prostředků. Kroupová, Malý (2010) tvrdí, že analyzované politicko-ekonomické nástroje dotační politiky ve formě přímé podpory produkce nemají jednoznačně pozitivní vliv na zvyšování výkonnosti ekologického zemědělského podniku. V souvislosti s reformou SZP se objevují návrhy na odstranění přímých plateb po roce 2013. Do jaké míry by taková změna mohla ovlivnit dynamiku využívání půdy v Evropě, včetně dopadů na strukturální změny a na životní prostředí řeší ve svých pracích např. Uthes et al. (2011). Došli k závěru, že zrušení přímých plateb by nejvýznamněji zasáhlo regiony s méně příznivými podmínkami pro zemědělství, naopak nejméně zasáhnou budou relativně konkurenceschopné sektory a vysoce diverzifikovaná odvětví s agroturistickými možnostmi, dobrým marketingem a prodejní strukturou. Acs et al. (2010) poukazují na reálné riziko opouštění půdy v horských oblastech a snižování stavů skotu. Offermann et al. (2009) zkoumá postavení ekologických farem. Výsledky ukazují, že zvláštní podpory pro ekologické zemědělství bude i nadále hrát důležitou roli v ziskovosti ekologických farem.

3 Výsledky

3.1 Půdní fond

Půdní fond průměrného zemědělského podniku se snížil během sledovaného období o 1,7 %, přičemž výměra orné půdy snížila minimálně, v roce 2012 byla o 0,1 % nižší než v roce 2000, naopak výrazněji se snížila výměra trvalých travních porostů (TTP) o 4 %. U průměrného zemědělského podniku v horských LFA podíl TTP vzrostl ze 41,5 % na 55,4 % zemědělské půdy, podíl orné půdy klesl z 57 % na 44,5 %. V ostatních LFA došlo k poklesu výměry zemědělské půdy o 1,4 %, podíl orné půdy klesl o 3 % a podíl TTP na zemědělské půdě vzrostl o 6 %. V NON LFA vzrostla výměra zemědělské půdy ve sledovaném období o 4,7 %, přičemž podíl orné půdy na celkové výměře vzrostl z 85 % na 90,5 % a podíl TTP klesl ze 14 % na 8,4 %. Ve všech sledovaných kategoriích došlo ke snížení podílu cizí půdy na celkové využívané půdě.

3.2 Struktura výroby

Objem produkce v běžných cenách v průměrném zemědělském podniku vzrostl z 60,8 mil. Kč v roce 2000 na 96,6 mil. Kč v roce 2012; objem produkce roste nejrychleji v NON LFA (o 64,2 %), dále v LFA O (63,2 %) a LFA H jen o 15,8 %. Po vyjádření produkce v cenách roku 2000 lze zaznamenat v LFA H propad o 14,3 %, v ostatních oblastech nárůst kolem 20 %. V znevýhodněných oblastech se vztah mezi produkcí živočišné výroby a rostlinné výroby udržuje na zhruba konstantní úrovni. V horských LFA je podíl výnosů z živočišné výroby v jednotlivých letech 2krát až 3krát vyšší než výnosy z rostlinné výroby, v ostatních LFA jsou 1,5krát vyšší. K výraznému posunu ve výrobní struktuře došlo v produkčních oblastech – je patrný přesun výnosů z živočišné výroby směrem k rostlinné výrobě; od roku 2007

je rostlinná výroba rozhodující a její podíl na výnosech stále roste. V roce 2012 byl podíl výnosů z rostlinné výroby 1,8krát vyšší než podíl výnosů z živočišné výroby. Sledované období lze charakterizovat růstem produkce i hektarových výnosů obilovin. Podíl výměry obilovin na zemědělské půdě nevykazuje žádný trend a pohybuje se kolem 30 % v LFA H, kolem 40 % v LFA O a kolem 50 % v NON LFA.

Hustota skotu na hektar zemědělské půdy celkově klesá, nejrychleji v produkčních oblastech, mírný nárůst zaznamenáváme pouze v LFA H. Vzhledem k růstu užitkovosti, produkce hovězího masa mírně roste. Podle analýzy vypracované Kopečkem et al. (2009) všechny modelové výsledky (bez dotací i s dotacemi) s aktuální intenzitou výkrmu skotu ukazují na zápornou rentabilitu tohoto odvětví. Předpokladem pro dosažení pozitivních výsledků tohoto odvětví by bylo nezbytné zvýšit intenzitu výkrmu na úroveň minimálně 0,9 kg/den. V našem souboru podniků takového užitkovosti dosahuje pouze průměrný podnik v NON LFA. Stav krav v průměrném podniku se výrazně nemění, ale vlivem růstu užitkovosti prodej mléka roste ve všech oblastech. Průměrná roční dojivost se proti roku 2000 zvýšila z 5 056 l/dojnic na 7 211 l v roce 2012, přičemž k největšímu zvýšení došlo v NON LFA (o 56 %), v LFA H o 35 % a v LFA O o 37 % proti roku 2000. Výrazným dlouhodobým trendem je snižování stavů prasat. Ze všech živočišných komodit se právě chov prasat dostal po roce 2004 do výrazného útlumu nejen z důvodů nižší efektivity produkce jatečných zvířat a nižší konkurenceschopnosti zpracovatelského průmyslu, ale také vlivem nepříznivého vývoje ve světě a Evropě (Baška 2010). Stav prasat v průměrném podniku klesl od roku 2000 z 944 ks na 445, tedy o 53 %. Nejvýraznější pokles vykazují horské LFA (o 80 %), dále v NON LFA (o 68 %). Nejpomaleji klesají stavy prasat v LFA O (o 30 %).

3.3 Účinnost výrobních faktorů

Intenzita výroby ve stálých cenách roku 2000 vykazuje mírně rostoucí trend, nejrychleji rostla v LFA O, a to průměrně o 1,7 % ročně až na 41 073 Kč/ha. Nejvyšší intenzita výroby je v NON LFA, v roce 2012 činil objem výnosů ve stálých cenách na hektar zemědělské půdy 46 269 Kč s průměrným ročním růstem o 1,3 %. V horských oblastech činily výnosy 31 995 Kč/ha a rostly průměrně o 0,6 % ročně. Průměrná intenzita výroby podniků v LFA H dosahuje 70 % intenzity výroby podniků v NON LFA. Nižší intenzita výroby je spojena především s extenzivním způsobem hospodaření, které je charakteristické nižšími vstupů, ale často i výrazně nižšími výstupy než intenzivní hospodaření.

Produktivita práce ve stálých cenách roku 2000 roste nejrychleji v produkčních oblastech. V roce 2012 v horských oblastech činila 1068 tis. Kč na pracovníka, což je nárůst proti roku 2000 o 58 %, v LFA O to bylo 1242 tis. Kč (69% nárůst) a v NON LFA 1431 tis. Kč, což je nárůst proti roku 2000 o 72 %. Příčiny nárůstu produktivity práce v jednotlivých oblastech jsou rozdílné, jejich vliv na změnu produktivity práce lze kvantifikovat např. pomocí metody logaritmu indexů. V horských oblastech vzrostla produktivita práce o 524 tis. Kč vlivem snižování počtu pracovníků při současném mírném poklesu objemu produkce ve stálých cenách, což znamená pokles produktivity práce o 132 tis. Kč. V LFA O je růst produktivity práce vysvětlen zejména poklesem počtu pracovníků (o 326 tis. Kč), při mírném růstu produkce (182 tis. Kč); v NON LFA je vliv růstu produkce nejsilnější (způsobil nárůst produktivity o 270 tis. Kč) a pokles pracovníků vysvětluje růst produktivity o 380 tis. Kč. Pokles pracovníků je výrazným trendem během sledovaného období. Počet pracovníků v průměrném podniku klesl proti roku 2000 v horských oblastech z 67 na 36 (tj. 54 %) a v NON LFA to bylo v roce 2000 91 pracovníků a v roce 2012 64 pracovníků (71 %).

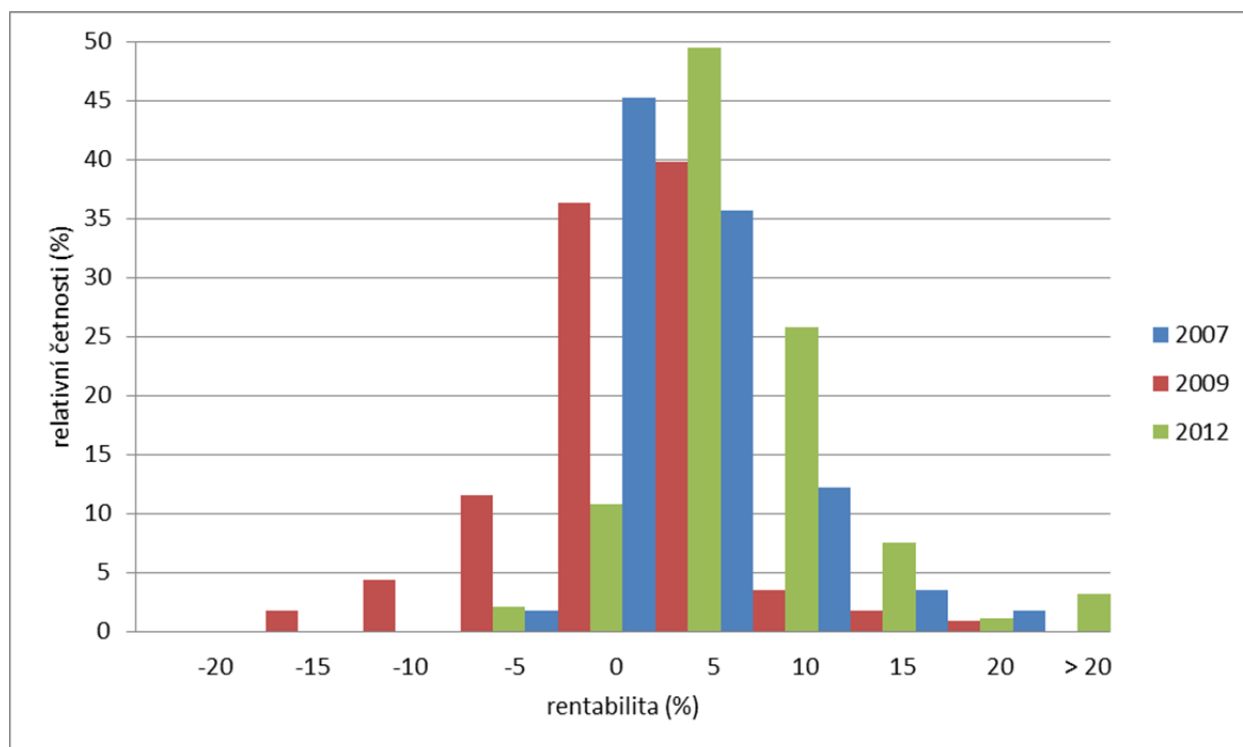
3.4 Výsledek hospodaření

Souhrnným ukazatelem hospodaření každého podniku je výsledek hospodaření za účetní období. Během sledovaného období došlo k výrazným propadům zisku v letech 2002, 2003 a 2009, kdy rentabilita průměrného podniku byla záporná. Nejlepší výsledek hospodaření byl dosažen v roce 2007 vlivem mimořádně příznivých klimatických i ekonomických podmínek. Druhý nejlepší výsledek hospodaření byl dosažen v roce 2011. Rok 2012 znamenal pro průměrný podnik výsledek hospodaření mírně nižší (o 4 %), přičemž ke snížení došlo pouze v NON LFA, a to na 78 % předchozího roku. V horských LFA byl výsledek hospodaření dokonce vyšší než v roce 2007. Přepočteno na hektar zemědělské půdy činil výsledek hospodaření před zdaněním v LFA horské 4 502 Kč/ha, v LFA ostatních 3 701 Kč/ha a v NON LFA 3 940 Kč/ha.

Jedním z významných prvků hodnocení ekonomických výsledků je posouzení efektivity řízení, které spočívá v posouzení rozdělení čtenosti podniků podle rentability kapitálu. Je-li rozdělení čtenosti podniků ploché (platykurtic), potom existují v rámci reálných ekonomických podmínek značné rezervy v řízení podniků. Naopak špičaté (leptokurtic) rozdělení s nízkou variabilitou znamená, že kvantitativní rezervy v řízení jsou vyčerpány a ke změně může dojít pouze vlivem kvalitativních podmínek (Střeleček et al. 2011). Srovnáváme-li rozdělení podniků podle velikosti výsledku hospodaření, pak je zřejmé, že od roku 2000 byl nejvyšší počet podniků se ztrátou v roce 2003, a to 57,7 % podniků. Naopak nejmenší počet podniků se ztrátou byl v roce 2007 a to pouze 1,7 % podniků. V roce 2012 činil podíl podniků se ztrátou 12,9 % podniků, přičemž ve znevýhodněných oblastech došlo pouze k mírnému zvýšení, avšak k výraznému

nárůstu ztrátových podniků došlo v NON LFA. Plošný posun podniků ve směru k horšímu, nebo naopak lepšímu hospodářskému výsledku upozorňuje na rostoucí vliv vnějších činitelů, především cen a klimatických podmínek (obr. 1).

Obrázek 1 Rozdělení podniků podle rentability kapitálu



Zdroj: Vlastní šetření výběrového souboru zemědělských podniků.

3.5 Vývoj dotací

Vývoj dotací ve stálých cenách přepočtených na hektar zemědělské půdy ukazuje, že k největšímu meziročnímu nárůstu dotací došlo se vstupem ČR do EU v roce 2004 a první tři roky po vstupu byl růst dotací nejdynamičtější. Průměrné tempo růstu dotací od roku 2000 ve stálých cenách v horských oblastech je 7,6 %, v LFA O je to 6,5 % a v NON LFA 6,1 %. V roce 2012 dosáhl objem dotací ve st. c. v horských oblastech 7 991 Kč/ha, v LFA O to je 6 080 Kč/ha a v NON LFA 5 898 Kč/ha zemědělské půdy. Odečtením dotací od výsledku hospodaření před zdaněním se průměrný podnik ve všech oblastech dostává do ztráty, jejíž trend je výrazně rostoucí, k nejvýraznějšímu propadu výsledku hospodaření po odečtení dotací by došlo v horských oblastech. Podíl podniků, které vykazují zisk i po odečtení dotací kolísá od 0,8 % (2006) do 22 % (2001). V roce 2012 by bylo 12 % podniků v zisku i bez dotací, z nichž nejvíce hospodář v NON LFA. Zvyšující se závislost ekonomické situace podniků na dotacích dokládá index závislosti na dotacích vypočtený jako podíl nákladů na výnosech bez započtení dotací, přičemž hodnota nad 100 % vyjadřuje potřebu dotací k pokrytí nákladů (ČSÚ 2010). Nejvyšší hodnota tohoto ukazatele byla ve všech kategoriích v krizovém roce 2009 (v LFA H 145 %, v NON LFA 121 %). V jednotlivých letech tato hodnota výrazně kolísá, nejvyšší závislost na dotacích je v horských LFA. V roce 2012 byla tato hodnota v LFA H 119 %, LFA O 110 % a v NON LFA 107 %.

3.6 Zadluženost a likvidita

Ukazatel celkového zadlužení je podíl cizích zdrojů na celkových aktivech; je nutné ho posuzovat společně s celkovou výnosností, kterou podnik dosahuje z celkového vloženého kapitálu, i v souvislosti se strukturou cizího kapitálu. Vývoj zadluženosti průměrného zemědělského podniku ve všech oblastech vykazuje klesající tendenci, průměrná roční změna v LFA H činí -0,7 procentních bodů, v LFA O je to -1,9 p. b., a v NON LFA -3 p. b. Rozdíly v úrovni zadluženosti mezi oblastmi jsou nevýznamné, v roce 2012 činila hodnota celkové zadluženosti v NON LFA 41,2 %, v LFA O 37,9 % a v LFA H 34 %.

Ukazatele likvidity vyjadřují schopnost podniku hradit své závazky splatné v blízké budoucnosti. Základní ukazatel – běžná likvidita – se odvozuje od hodnoty oběžných aktiv; čím vyšší je její hodnota, tím příznivější je zachování platební schopnosti podniku. Hodnota tohoto ukazatele by se měla pohybovat kolem 2, v tomto případě je nutné brát

v úvahu specifika odvětví zemědělství, která souvisí s vegetačním cyklem či s dobou výkrmu zvířat. Příliš vysoká likvidita svědčí o dlouhodobě vysokých hodnotách a neproduktivním vázání prostředků v likvidních prostředcích a o narušení provozního cyklu podniku. Hodnota běžné likvidity (current ratio) u průměrného podniku v NON LFA činila v roce 2012 5,37; v LFA O 3,56 a v LFA H 4,0. Hodnoty běžné likvidity oscilují a nelze vypořádat ani vztah mezi LFA oblastmi; ve všech letech ve všech oblastech však překračují doporučený interval. V případě pohotovosti likvidity (quick ratio) jsou za přijatelné považovány hodnoty z intervalu 1 až 1,5. Hodnoty pohotovosti likvidity klesly pod hodnotu 1 pouze v LFA horské v roce 2003. V následujících letech se likvidita s drobnými oscilacemi zlepšuje, v roce 2012 dosáhla hodnot 1,98 v LFA H, 1,38 v LFA O a 2,67 v NON LFA.

3.7 Hodnocení finančního zdraví

Pro hodnocení finančního zdraví byla použita metodika, která byla využívána při hodnocení žadatelů v rámci Programu rozvoje venkova (SZIF 2011). Náplň ukazatelů se mírně liší od jejich standardního obsahu, tak jak jsou užity v předchozím textu. Průměrný zemědělský podnik hospodařící v horské LFA dosahuje ve většině sledovaných let maximálních 31 bodů, k propadu došlo pouze v letech 2002, 2003 a 2009. V ostatních kategoriích podniků je vývoj bodů v jednotlivých letech velmi podobný, do roku 2003 patří průměrný podnik do kategorie B, od roku 2004 do kategorie A (s výjimkou v roce 2009 v NON LFA). Za finančně zdravé se podle metodiky považují podniky, které dosáhly více než 15 bodů. Podíl podniků, které lze v jednotlivých letech považovat za finančně zdravé nám ukazuje, že nejlépe se s nepříznivými podmínkami vyrovnávají podniky hospodařící v horských oblastech a naopak nejvíce se nepříznivé podmínky hospodaření projevují u podniků hospodařících v LFA O.

4 Závěr

Po vstupu ČR do EU a na jeho jednotný trh nastaly v českém zemědělství změny, které odpovídají přibližování vyspělým zemím a přizpůsobování novým podmínkám. Významným trendem ve vývoji let 2000 – 2012 je snižování počtu pracovníků. Vývoj zaměstnanosti v českém zemědělství signalizuje další možný pokles pracovních příležitostí, zejména v souvislosti s omezováním živočišné výroby a s tlaky na zvyšování efektivnosti výroby. Význam zemědělství pro zaměstnanost venkova se tak trvale snižuje (Baška et al. 2010). Podíl půdního fondu u průměrného podniku klesl ve sledovaném období o 1,7 %, přičemž výměra orné půdy se výrazně nezměnila, ale snížila se výměra TTP. Tyto změny jsou velmi rozdílné u průměrného podniku hospodařícího v LFA a NON LFA. V horských oblastech TTP výrazně roste, a naopak jejich pokles a zvyšování zornění půdy je patrný v NON LFA.

Intenzita výroby ve stálých cenách roku 2000 vzrostla po vstupu do EU (průměr 2005 -2012) o 6 % v LFA H i v NON LFA, v LFA O vzrostla o 8 % ve srovnání s předvstupním obdobím (průměr 2000 - 2004). Během sledovaného období je charakteristická změna struktury zemědělské výroby, která se liší v LFA a NON LFA. U průměrného podniku v NON LFA klesá podíl výnosů z živočišné výroby a nezemědělských výrob a naopak roste podíl výnosů z rostlinné výroby. V horských oblastech však naopak rostou výnosy z živočišné výroby a rostlinná produkce klesá vlivem zatrávňování a přechodem na extenzivní způsob hospodaření. Nejmarkantnější změnou ve struktuře výroby je výrazný dlouhodobý pokles v chovu prasat způsobený jednak trvale nerentabilní produkcí (Foltýn - Zedníčková 2010) a zvýšenými dovozy levnějšího vepřového masa ze zahraničí. Ve výběrovém souboru opustilo chov prasat během sledovaného období 52 % chovatelů.

Ve vývoji výsledku hospodaření dochází ke značným výkyvům v jednotlivých letech. K výraznému propadu zisku došlo v letech 2002, 2003 a 2009. Nejlepší výsledek hospodaření byl dosažen v roce 2007 a následují poslední dva sledované roky. Ve sledovaném období jsou patrné výrazné plošné posuny podniků ve směru k horšímu, nebo naopak lepšímu hospodářskému výsledku, což upozorňuje na vliv vnějších činitelů.

Rostoucí závislost na dotacích je patrná ve všech kategoriích LFA. Index závislosti na dotacích roste, přičemž nejvíce na dotacích jsou závislé podniky hospodařící v horských oblastech. K největšímu meziročnímu nárůstu dotací došlo se vstupem ČR do EU v roce 2004 a první tři roky po vstupu, kdy byl růst dotací nejdynamičtější. Odečtením dotací od výsledku hospodaření před zdaněním se průměrný podnik ve všech oblastech dostává do ztráty, jejíž trend je výrazně rostoucí. Především v LFA H je vliv dotací na ekonomické ukazatele rozhodující, podniky hospodařící v horských oblastech jsou na dotacích nejvíce závislé, ale také se nejlépe vyrovnávají s dopady nepříznivých podmínek.

Literatura

- Acs, S., Hanley, N., Dallimer, M., Gaston, K. J., Robertson, P., Wilson, P., & Armsworth, P. R. (2010). The effect of decoupling on marginal agricultural systems: Implications for farm incomes, land use and upland ecology. *Land Use Policy*, 27, 550-563.
- Ballas, D., Clarke, G. P., & Wiemers, E. (2006). Spatial microsimulation for rural policy analysis in Ireland: the implications of CAP reforms for the national spatial strategy. *Journal of Rural Studies*, 22, 367-378.
- Baška, V. et al. (2010). *České zemědělství šest let po vstupu do evropské unie*. ÚZEI Praha 2010. pp. 77. ISBN 978-80-86671-81-9.
- Breustedt, G., & Glauben, T. (2007). Driving forces behind exiting from farming in Western Europe. *Journal of Agricultural Economics*, 58, 115-127.
- Čechura, L. (2012). Technical efficiency and total factor productivity in Czech agriculture. *Agric. Econ. – Czech*, 58 (4), 147-156.
- ČSÚ (2010). *Analýza zemědělství na základě souhrnného zemědělského účtu*. Retrieved from <http://www.czso.cz/csu/2010edicniplan.nsf/p/2134-10>
- ČSÚ (2012). *Agrocensus 2010 - Strukturální šetření v zemědělství a metody zemědělské výroby*. Retrieved from <http://www.czso.cz/csu/2011edicniplan.nsf/p/2136-11>
- ČSÚ (2013). *Index cen výrobců*. Retrieved from http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/ipc_cr
- Daskalopoulou, I., & Petrou, A. (2002). Utilising a farm typology to identify potential adopters of alternative farming activities in Greek agriculture. *J. Rural Stud.* 18 (1), 95-103.
- Divíla, E., & Sokol, Z. (1999). Problémy klasifikace a třídění zemědělských podniků. *Agric. Econ. – Czech*, 45, 459 - 466.
- Duvernoy, I. (2000). Use of a land cover model to identify farm types in the Misiones agrarian frontier (Argentina). *Agric. Syst.* 64 (3), 137-149.
- Foltýn, I., & Zedníčková, I. (2010). *Rentabilita zemědělských komodit*. ÚZEI Praha 2010. pp. 105. ISBN 978-80-86671-80-2.
- Glauben, T., Tietje, H., & Weiss, C. (2006). Agriculture on the move: exploring regional differences in farm exit rates in western Germany. *Jahrbuch für Regionalwissenschaft*, 26, 103-118.
- Grznár, M., & Szabo, L. (2002). Niektoré faktory úspešnosti agrárnych podnikov v SR. *Agric. Econ. – Czech*, 48, 367-371.
- Grznár, M., & Szabo, L. (2012). Disparities in the utilisation of production factors in the agriculture of Slovakia and of the European Union. *Agric. Econ. – Czech*, 58 (2), 49-55.
- Kopeček, P., Foltýn, I., & Bjelka, M. (2009). Modeling of slaughter cattle fattening profitability. *Agric. Econ. – Czech*, 55 (10), 481-491.
- Kopta, D. (2009). Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises. *Agric. Econ. – Czech*, 55 (3), 111-125.
- Kroupová, Z. & Malý, M. (2010). Analýza nástrojů zemědělské dotační politiky – aplikace produkčních funkcí. *Politická ekonomie*, 2010 (6), 774-794.
- MZE (2012) *Situační a výhledová zpráva PŮDA. Prosinec 2010*. Retrieved from http://eagri.cz/public/web/file/181775/Zprava_Puda_kniha_web_1_.pdf
- MZe (2013) *České zemědělství 2012*. Tisková zpráva ze dne 31. 7. 2013. Retrieved from http://eagri.cz/public/web/mze/tiskovy-servis/tiskove-zpravy/x2013_ceske-zemedelstvi-2012-nominalni-mzda-v.html
- Offermann, F., Nieberg, H., & Zander, K. (2009). Dependency of organic farms on direct payments in selected EU member states: Today and tomorrow. *Food Policy*, 34, 273-279.
- Piorr, A., Ungaro, F., Ciancaglini, A., Happe, K., Sahrbacher, A., Sattler, C., Uthes, S., & Zander, P. (2009). Integrated assessment of future CAP policies: land use changes, spatial patterns and targeting. *Environmental Science & Policy*, 12, 1112-1136.
- PRV (2010) *Program rozvoje venkova České republiky na období 2007 – 2013*. Praha, prosinec 2010. (on-line). Retrieved from http://eagri.cz/public/web/file/130926/prv_srpen2011.pdf
- Siudek, T., & Zawojcka, A. (2012). How does the general economy and the agriculture sector performance influence the farm producer support in the OECD countries? *Agric. Econ. – Czech*, 58 (3), 101-118.
- Štefěček, F., Lososová, J., & Zdeněk, R. (2011). Economic results of agricultural enterprises in 2009. *Agric. Econ. – Czech*, 57 (3), 103-117.
- Tavernier, E. A., & Tolomeo, V. (2004). Farm typology and sustainable agriculture: does size matter? *J. Sustainable Agric.*, 24 (2), 33-46.
- The Farm Accountancy Data Network (FADN): standard results. Retrieved from <http://www.vsbox.cz/fadn/index.htm>
- Uthes, S., Piorr, A., Zander, P., Bienkowski, J., Ungaro, F., Dalgaard, T., Stolze, M., Moschitz, H., Schader, Ch., Happe, K., Sahrbacher, A., Damgaard, M., Toussaint, V., Sattler, C., Reinhardt, F-J., Kjeldsen, Ch., Casini, L., & Müller, K. (2011). Regional impacts of abolishing direct payments: An integrated analysis in four European regions. *Agricultural Systems*, 104, 110-121.
- Vošta, M. (2012). Agriculture under the conditions of globalisation focussed on the expansion of the EU. *Agric. Econ. – Czech*, 58 (4), 165-171.
- Zimmermann, A., Heckelei, T., & Domínguez, I. P. (2009). Modelling farm structural change for integrated ex-ante assessment: review of methods and determinants. *Environmental Science & Policy*, 12, 601-618.

Evaluation of economy of farms according to LFA since 2000

Jana Lososová

Abstract: *The aim of this study is to assess the development of the results of agricultural enterprises and the factors influencing them. Development is evaluated using a database of agricultural enterprises in the Czech Republic since 2000, divided by the share of land included in the LFA. The intensity of production at constant prices of 2000 shows a slightly increasing trend. Change in the structure of agricultural production varies between LFA and NON LFA. The most noticeable change in the structure of production is significant long-term decline in the pig breeding and the increasing focus of enterprises in NON LFA on crop production. The development of profit leads to considerable fluctuations depending on the external conditions of farming. The growing dependence on subsidies is evident in all categories of enterprises. An important trend in the monitored period is the workforce reduction, up to 69% of workforce in 2000. Evaluation of the financial health of the company showed that enterprises farming in mountain LFA are best settled with changes in external economic conditions, i.e. with extensive farming and highly dependent on subsidies. On the contrary, most companies are threatened in other LFA, focused mainly on mixed crop and livestock production.*

Key words: profit/loss · profitability · labor productivity · subsidies

JEL Classification: Q12 · Q13 · Q14

Využití Cloud computingu v podnicích

Petra Marešová

Abstrakt: Globalizace je fenomén, který se promítá prakticky do všech sfér života společnosti. Klíčovou úlohu v rámci globalizace mají informační technologie. Díky nim, je umožněna dělba práce v celosvětovém měřítku, monitorování a využívání komparativních výhod (na straně surovin, levné pracovní síly, koupěschopné poptávky) v teritoriích, která nabízejí nejvýhodnější podmínky. Mezi technologie, kterým je v budoucnu predikován významný růst patří cloud computing. Cloud computing je soubor informačních a komunikačních technologií, při kterém jsou IT prostředky dodávány v podobě služeb externím uživatelům prostřednictvím internetových technologií. Cílem příspěvku je popsat využití cloud computingu v českých podnicích a porovnat míru jeho nasazení s ostatními zeměmi. V neposlední řadě bude příspěvek doplněn vybranými informacemi z dotazníkového šetření, které proběhlo mezi 200 podniky v ČR přes všechna odvětví CZ – NACE. Podniky byly dotazovány na znalost této technologie, míru jejího využití, případně zájem o využití v budoucnu.

Klíčová slova: cloud computing · podnik · výzkum.

JEL Classification: M15 · M21

1 Úvod

Technologický vývoj ovlivňuje všechny oblasti lidského počínání. V rámci podnikových procesů se jedná například o přístup k informacím, rychlost jejich zpracování, způsoby komunikace. Aby bylo možné zvýšit flexibilitu a mobilitu zaměstnanců, je nutné umožnit jim přístup k firemním aplikacím, souborům i službám kdykoliv a odkudkoliv. Řešení nabízí cloud computing, který je založen na již existujících ověřených technologiích (Lacko, 2012).

Cílem příspěvku je analyzovat možnosti a přínosy využití cloud computingu v českých podnicích. Cílem je také porovnat míru jeho nasazení v prostředí České republiky, Evropské unie a na celosvětové úrovni. V neposlední řadě bude příspěvek doplněn vybranými informacemi z dotazníkového šetření, které proběhlo mezi 200 podniky v ČR přes všechna odvětví CZ – NACE. Podniky byly dotazovány na znalost této technologie, míru jejího využití, případně zájem o využití v budoucnu.

2 Vymezení a vývoj cloud computingu

V současnosti existuje celá řada rozličných pohledů, které se liší především ve striktnosti a přesnosti s jakou vymezují hranice pojmu cloud computing. Jedna z prvních vhodně formulovaných definic vznikala v akademickém prostředí na univerzitě Berkeley v Kalifornii. Dle Armbrusta (Armbrust et al., 2009) zahrnuje cloud computing na jedné straně aplikace, které jsou ve formě služeb zpřístupněny uživatelům prostřednictvím komunikační sítě, na druhé straně ale také veškeré hardwarové a softwarové prostředky, které využívají datová centra zajišťující tyto služby. Společnost Forrester (Forrester, 2009) rozšiřuje výše zmíněnou definici o standardizaci IT prostředků na straně dodavatele služeb, a samoobslužné principy na straně uživatelů. Cloud Computing je v zásadě soubor standardizovaných IT kapacit (služeb, softwarových řešení nebo infrastruktury) dostupných přes internet na základě samoobslužných principů. Standardizaci zejména na hardwarové úrovni označují Marks a Lozano (2010) za jeden z nezbytných předpokladů pro vznik cloud computingu. Agentura Gartner navrhuje poněkud kompaktnější pohled na řešenou problematiku. Celý koncept je založen na způsobu využití informačních a komunikačních technologií, při kterém jsou škálovatelné a elastické IT prostředky dodávány v podobě služeb externím uživatelům prostřednictvím internetových technologií. Dále jednoznačně definuje 5 hlavních pilířů celého konceptu (Gartner, 2009):

- princip služeb – potřeby spotřebitelů a poskytovatelů jsou od sebe odděleny jednoznačně definovaným rozhraním, které lze označit jako službu,
- škálovatelnost a elasticita – výkon služby lze progresivně navyšovat nebo snižovat dle aktuálních potřeb spotřebitele,
- sdílení více uživateli – IT prostředky jsou zpřístupněny jako služba, která je sdílena více spotřebiteli,

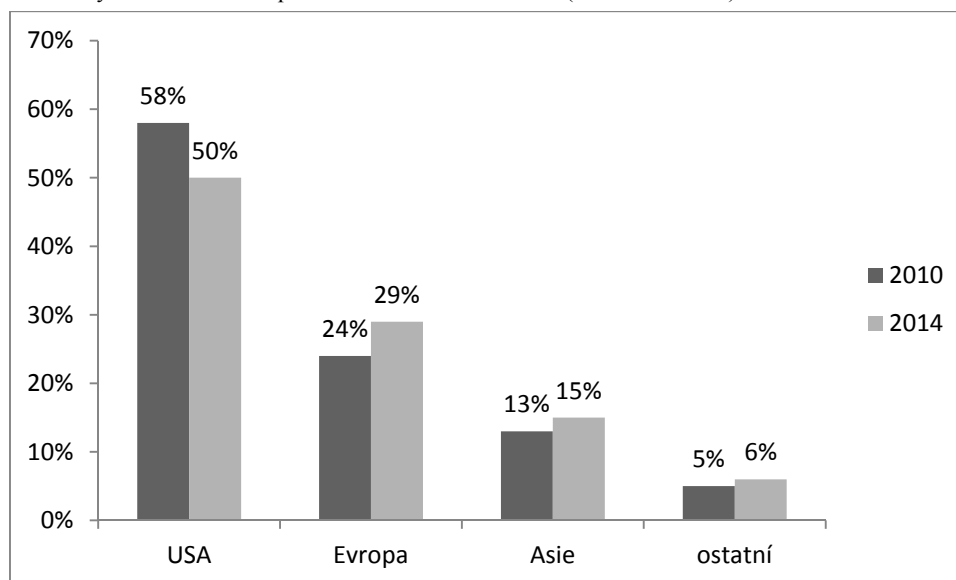
- měření dle využití – využití služby je sledováno na základě vhodně definovaných metrik, které následně umožňují její zpoplatnění na základě celé řady platebních modelů,
- využití internetových technologií – služby jsou spotřebitelům dodávány prostřednictvím internetu.

Základy Cloud Computingu položil počítačový vědec John McCarthy. V šedesátých letech prohlásil, že v budoucnu by se mohla počítačová technika organizovat podobně jako veřejná služba, na stejném principu jako je sdílení elektrické energie. Za významný ve vývoji cloud computingu lze označit rok 1999, kdy společnost Salesforce.com použila své webové stránky za účelem zpřístupnit své aplikace uživatelům. Toto řešení postupně aplikovalo více a více společností. Nicméně míra přijetí takového způsobu poskytování aplikací nebyla příliš vysoká. Cloud computingem se dále zabývala společnost Amazon. Té nevyhovovalo, že využívá pouze 10 % své kapacity výpočetní techniky a zbytek leží ladem pro případy nárazového využití (špiček). Vznikla tak první komerční služba cloud computing - Amazon Web Services v roce 2006. O rok později se připojil Google a IBM a řada univerzit začala pracovat na vědeckých a komerčních programech založených na cloud computingu. Od roku 2009 je cloud computing vnímán jako klíčová budoucí technologie. Mezi své nejdůležitější technologie ji zařadilo HP i Microsoft (Cloud-computing.cz, 2011). Zájem firem o cloud computing rapidně vzrostl a cloudový trh dosáhl na konci roku 2009 hodnoty téměř 2,4 miliard dolarů (Buchta, 2009).

3 Využití cloud computingu v současnosti

V roce 2010 byl největší trh s cloudovými technologiemi v USA. Země Evropské unie byly na druhém místě. Toto pořadí se očekává stejně i pro rok 2014 (Laugesen, 2012). Ve všech zemích EU se očekává nárůst využití cloud computingu (obrázek 1), což je znázorněno očekávaným nárůstem tržního podílu poskytovatelů cloudu.

Obrázek 1 Podíl cloudových služeb na trhu podle kontinentů v roce 2010 (vize nárok 2014)



Zdroj: vlastní zpracování podle (Laugesen, 2012)

Rozvoj v užívání cloud computingu v zemích Evropské unie neprobíhá zdaleka tak rychle jako například v USA. V roce 2012 bylo napříč devíti zeměmi EU osloveno 4000 uživatelů PC, kteří byli tázáni na znalosti a užívání cloud computingu (Heath, 2012). Toto šetření realizovala Asociace Business Software Alliance (BSA), která sdružuje firmy podnikající v oblasti softwaru. V rámci průzkumu bylo zjištěno, že ačkoli je cloud computing jednou z velmi rychle se rozvíjejících technologií, tak cloudové služby využívá v Evropské unii méně než čtvrtina počítačových uživatelů. EU se tak pohybuje pod světovým průměrem, který tvoří 34 %.

S nízkou úrovní využívání cloud computingu v zemích EU koresponduje situace i v České republice. Svědčí o tom průzkum agentury Aspectio Research (v září 2011), který byl realizován ve spolupráci s českým Googlem a Asociací malých a středních podniků a živnostníků ČR (AMSP ČR). Ten potvrdil, že největší překážka využívání nových technologií v cloudu je nedostatek informací o tom, co tento pojem znamená (AMSP, 2011).

- Téměř 70 % respondentů výzkumu předtím o cloud computingu neslyšelo a pouze čtvrtina zná správný význam termínu.
- 16 % firem termín cloud computing nezná, ale nevědomky ho už využívá.

- Po objasnění termínu projevilo o vyzkoušení cloud computingu zájem až 40 % podnikatelů a firem účastnících se výzkumu.
- 92 % uživatelů cloudových aplikací z řad malých a středních podniků je spokojených a oceňuje zejména flexibilní přístup k informacím.

Nicméně podle posledních prognóz společnosti IDC je využití cloudu v ČR na vzestupu. Dynamika růstu bude záviset na řadě faktorů. Mezi nimi lze zmínit třeba ochotu firem přizpůsobit své IT procesy, ceny licencí poskytovatelů či zabezpečení dat v cloudu (Mazal, 2012).

3.1 Přínosy cloud computingu

Mnoho manažerů a vlastníků firem v ČR, pro které by mohl být cloud computing přínosem, nezná možnosti jeho využití či o něm dokonce ani neslyšelo (viz průzkum agentury Aspectio Research). V rámci snah mnohých firem o zvýšení konkurenceschopnosti, by znalost a využití této technologie mohla přispět k vylepšení pozice na trhu.

Mezi často zmiňované přínosy patří snížení nákladů firem na IT oddělení, možnost flexibilně měnit požadavky na poskytované služby a přístup k datům odkudkoli. Výhod je ale specifikováno mnohem více. Poskytovatelé Cloud Computingu, ať už se jedná o velké firmy typu Amazon, Google či Microsoft, nebo firmy malé, se shodují na následujících benefitech, které Cloud Computing společně přináší ((Marks,2010), (Rittinghouse,2010), (Velte,2010)):

- snížení či optimalizace nákladů,
- možnost přístupu k podnikovým datům z několika lokalit,
- fixní náklady se stávají variabilními,
- zkrácení doby uvedení produktu na trh,
- podporu začínajících a inovativních podniků,
- rozšiřitelnost IT infrastruktury,
- lepší využití IT infrastruktury – díky možnosti virtualizace IT zdrojů je možné zlepšit využití serverů, které v některých případech dosahuje pouze 10 %, zatímco za využití přístupů Cloud Computingu by toto využití dosahovalo 50 – 65 % nebo i více,
- lepší využití aktiv – aktivity, která mohou být díky Cloud Computingu lépe využívána, se rozumí lidé a znalosti,
- odpovědnost poskytovatele - podnik přesune část odpovědnosti za případný výpadek sítě na poskytovatele, což také snižuje zatížení interních zdrojů.

Na druhou stranu je nutné uvést, že cloud computing není jen uskupením výhod a benefitů, ale společně s výhodami v sobě skrývá i jistá rizika. Nejčastěji zmiňována bývá otázka bezpečnosti dat. Kromě otázky bezpečnosti dat existuje však mnoho dalších oblastí, které musí být před samotnou implementací cloudu řešeny. Základním rozhodovacím kritériem pro to, kterou aplikaci ponechat interně a kterou přesunout do cloudu, bývá povaha dat, která jsou v rámci aplikace udržována. Podle některých odhadů (např. (Velte, 2010)) obsahuje pouze čtvrtina podnikových aplikací kritická data nebo funkce, které by bylo vhodnější ponechat v rámci podniku.

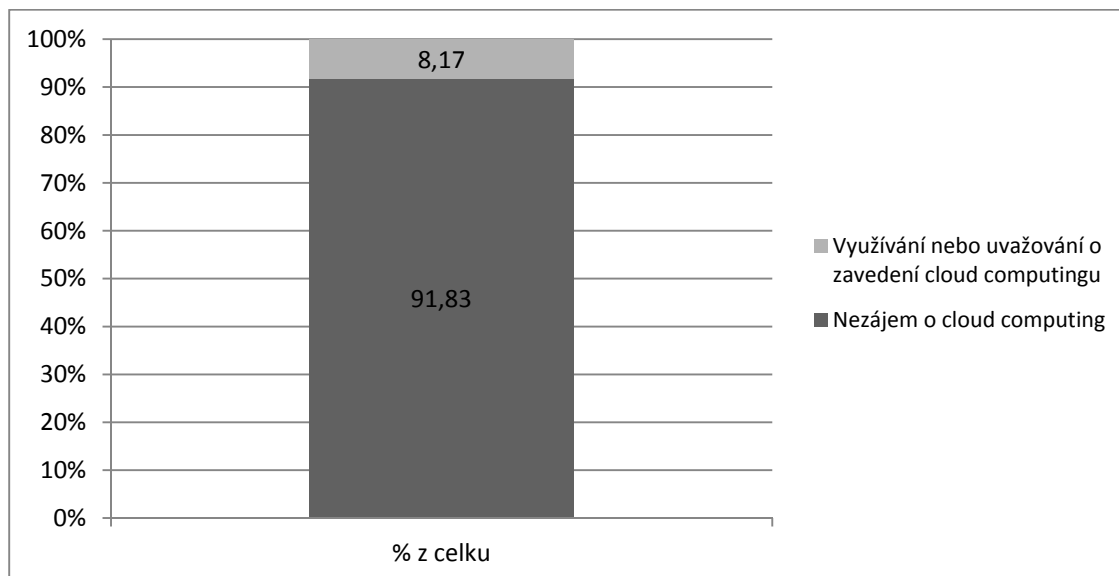
4 Cloud computing v českých podnicích – případová studie

V roce 2013 bylo realizováno dotazníkové šetření na téma „Využívání informačních technologií v podnicích v České republice“. Tento průzkum si kladl za cíl zmapovat aktuální postoje podniků k využívání technologií pro podporu finančního řízení, řízení vztahu se zákazníky (CRM) a cloud computingu. Průzkum byl proveden ve spolupráci Univerzity Hradec Králové a konzultační firmy Datank, s.r.o., která provedla sběr dat. Osloveny byly firmy v ČR přes všechna odvětví CZ NACE se zaměřením na střední a velké podniky. Dotazníky byly umístěny na vlastních webových stránkách. Celkově bylo získáno 200 vyplněných dotazníků. Jako respondenti byli osloveni manažeři a ředitelé firem, či ředitelé IT oddělení.

Otázky z dotazníkového šetření byly rozděleny do čtyř významných oblastí. Tři oblasti korespondovaly se třemi výše zmíněnými technologiemi, poslední okruh otázek byl zaměřen na hodnocení efektivnosti podnikových procesů ve vztahu k využívaným technologiím v podniku.

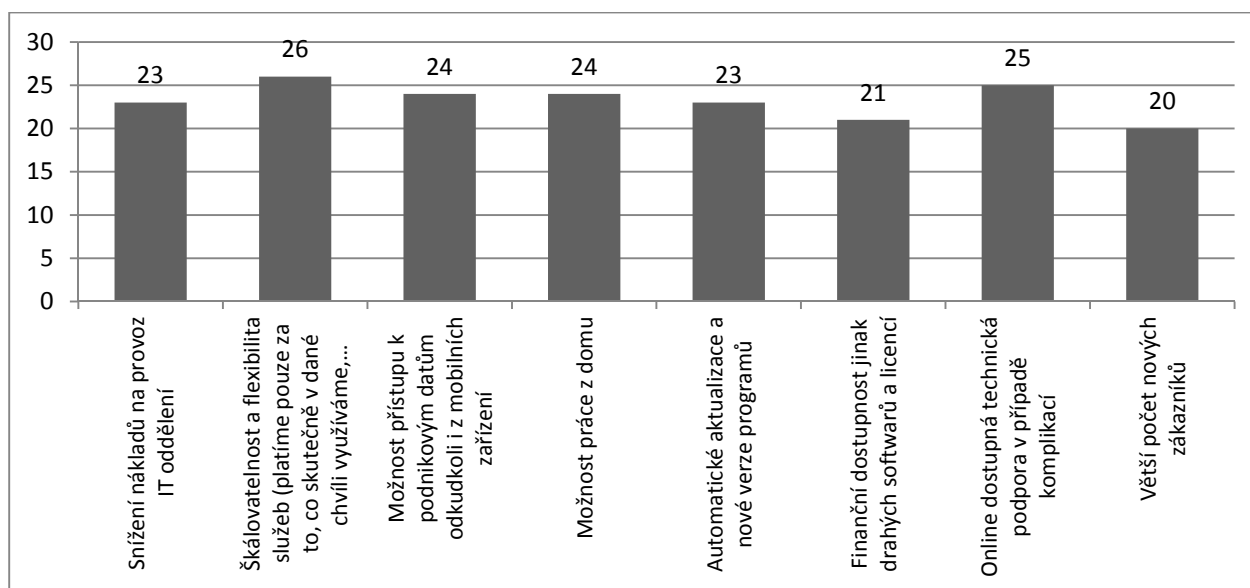
4.2 Analýza využití cloud computingu

Výsledky dotazníkového šetření potvrdily, že míra využití této technologie v ČR je velice nízká (obrázek 2). Nejenže podniky tuto technologii v současnosti nevyužívají, ale v budoucnu ani neplánují zavedení v hojnější míře než nyní. Toto očekávání je v rozporu s odhady konzultačních firem (IDC), které předpokládají výrazně vyšší nárůst užití této technologie v ČR.

Obrázek 2 Zájem o užití cloud computingu v podnicích v ČR(v%)

Zdroj: vlastní zpracování

Respondenti byly i přes nezájem o cloud computing tázány, jaké přínosy by eventuálně očekávali, kdyby zvažovali zavedení cloud computingu. Mezi očekávané přínosy, patří: škálovatelnost a flexibilita služeb (26 %), online dostupná technická podpora v případě potíží (25 %), možnost práce z domu (24 %), a přístup k podnikovým datům odkudkoli (obrázek 3).

Obrázek 3 Přínosy cloud computingu v podnicích v ČR (v%)

Zdroj: vlastní zpracování

Výše zmíněné přínosy budou v budoucnu nabývat na významu ještě s tím, jak bude docházet a v současnosti již dochází, k stále většímu využívání mobilních technologií. Řada zaměstnanců již využívá vlastní mobilní zařízení v rámci pracovního procesu. Možnost prezentace produktu na místě zákazníků, či rychlé zjištění adekvátních informací přispěje k vyšší spokojenosti zákazníků. Jaké přínosy bude mít cloud computing pro podnik, záleží čistě na podniku samotném a na jeho přístupu k využití této technologie. Potenciál, který tu však ve vztahu ke cloud computingu existuje je na vysoké úrovni.

Celkově z dotazníkového šetření vyplynulo, že v rámci zkoumaných technologií (SW pro finanční řízení, CRM a cloud computing) je cloud computing využíván nejméně a je také nejméně známý.

V budoucnu je plánováno navazující dotazníkové šetření, které bude zaměřeno na firmy již využívající cloud computing a budou zkoumána závislost úrovně hospodaření firmy a vybavenost moderními technologiemi.

5 Závěr

Cloud computing je technologie, která se od roku 2009 dostává v České republice čím dál více do popředí. Přesto je v současnosti její nasazení ve firmách a institucích stále výrazně nízké a neznalost firem o možnostech této technologie je vysoká. Od roku 2014 je očekáván prudší nárůst v jejím využívání. Podpora této technologie přichází i z Evropské unie, kde již vznikla strategie, která si klade za cíl podporu rozvoje užívání cloud computingu a chce vytvořit jednotná pravidla pro jeho využití evropskými podniky. Využití Cloud computingu v malých a středních podnicích může vytvořit konkurenční výhodu, která jim umožní operovat na globálním trhu a konkurovat i větším firmám. Ke zvýšení přijetí cloud computingu firmami v ČR a veřejnými subjekty, je nutné provést určitá opatření (Cattaneo, 2012). Mezi ně patří:

- vymezit jasná pravidla týkající se odpovědnosti poskytovatele služeb,
- zaručit přenositelnost dat mezi poskytovateli cloudových služeb,
- mít dostupné spolehlivé a rychlé připojení k Internetu,
- zajistit certifikaci bezpečnosti na úrovni EU,
- zajistit standardizaci a interoperabilitu cloudových služeb v celé EU.

Poděkování

Článek vznikl za podpory interního grantu Fakulty informatiky a managementu, Univerzity Hradec Králové s názvem: "ICT jako nástroj efektivity a růstu", projekt číslo 2108.

Literatura

- AMSP (2011). Cloud computing vs. čeští podnikatelé a firmy: Výzkum potvrdil, že největším problémem je, že podnikatelé nevědí, co cloud je [online]. [cit. 2013-08-09]. Dostupné z WWW: <http://www.amspace.cz/cloud-computing-vs-cesti-podnikatele-a-firmy-vyzkum-potvrdil>
- Armbrust, M. et al. (2009). Above the Clouds: A Berkeley View of Cloud Computing. Berkeley [online]. In: *Cloud Computing for the Enterprise*. [cit. 2013-09-09] Dostupné z WWW: <http://www.forrester.com/imagesV2/uplmisc/CloudComputingWebinarSlideDeck.pdf>
- Buchta, M. (2009). Gartner: Vývoj cloud computingu v roce 2009 a dál [online]. In *Channel World Zpravodajství pro prodejní kanály IT / CE*. [cit. 2013-08-09]. Dostupný z www: <http://channelworld.cz/hardware/gartner-vyvoj-cloud-computingu-v-roce-2009-a-dal-1702>
- Cattaneo, G. (2012). The demand of Cloud Computing in Europe: drivers, barriers, market estimates [online]. In IDC.com. [cit. 2013-08-09]. Dostupné z WWW <http://cordis.europa.eu/fp7/ict/ssai/docs/future-cc-2may-gcattaneo-presentation.pdf>
- Cloud-computing.cz (2011). Historie Cloud computingu [online]. [cit. 2013-08-29]. Dostupné z WWW: <http://www.cloud-computing.cz/cs/> <http://www.cloud-computing.cz/cs/historie-cloud-computingu>
- Gartner (2009). Gartner Highlights Five Attributes of Cloud Computing [online]. [cit. 2013-09-19]. Dostupné z WWW: <http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1035013> [Accessed 15 April 2011].
- Heath, N. (2012). Cloud computing? We don't get it, say Europeans [online]. In European Technology. [cit. 2013-08-09]. Dostupné z WWW: <http://www.techrepublic.com/blog/european-technology/cloud-computing-we-dont-get-it-say-europeans/>
- Lacko, L. (2012). Cloud computing – aktuální IT fenomén ve firemní praxi [online]. [cit. 2013-08-19]. Dostupné z WWW: <http://www.forum-media.cz/res/data/010/001470.pdf>
- Laugesen N. S. (2012). Cloud Computing Cyber Security and Green IT The impact on e-Skills requirements [online]. In *Final Report*. [cit. 2013-10-09]. Dostupné z WWW: http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/eskills/eskills_and_cloud_computing_final_report_en.pdf
- Marks, E. A. & Lozano, B. (2010). *Executive's Guide to Cloud Computing*. John Wiley & Sons, Inc., New Jersey. c2010. ISBN: 978-0-470-52172-4.
- Rittinghouse, J. W. & Ransome, J. F. (2010). *Cloud Computing: Implementation, Management, and Security*. Press, Taylor & Francis Group, Boca Raton, FL, 2010, ISBN: 978-1-4398-0680-7
- Velte, A. T., Velte, T., J. & Elsenpeter, R. (2010). *Cloud Computing: A Practical Approach*. McGraw-Hill Companies, USA. c2010. ISBN: 978-0-07-162695-8.

The use of Cloud Computing in enterprises

Petra Marešová

Abstract: *Globalization is a phenomenon which is reflected in all spheres of social life. Information technologies have a key role in globalization. Thanks to them, the division of labor on a global scale, monitoring and use of comparative advantages (for the raw materials, cheap labor sources, effective demand) is possible in the territories, that offer the best conditions. Significant growth is predicted for Cloud Computing technology in the future. Cloud Computing is a set of information and communication technologies in which IT resources are delivered in the form of services to external users via the Internet. The aim of the article is to describe the use of Cloud Computing in Czech companies and compare the use of cloud deployment model to other countries. Finally, the article is supplemented by selected information from the survey, which was carried out among 200 companies in the Czech Republic across all sectors CZ - NACE. Enterprises were asked about their knowledge of the Cloud Computing, experience of the use of this technology and about their interest in using cloud computing in the future.*

Key words: Cloud Computing · company · research.

JEL Classification: M15 · M21

Hospodaření Dopravního podniku města Č. Budějovice a.s.

Martin Maršík, Petr Zeman

Abstrakt: V článku je analyzováno hospodaření Dopravního podniku města České Budějovice a.s. (DPmČB a.s.) v období od roku 2007 až do 1. pololetí roku 2013. Jsou ukázány ekonomické a provozní ukazatele, vypočítány základní poměrové ukazatele. Dále je nastíněno řešení ke zvýšení počtu občanů, kteří budou využívat vozy městské hromadné dopravy.

Klíčová slova: Dopravní podnik · Č. Budějovice · ekonomické ukazatele · provozní ukazatele.

JEL Classification: G30

1 Úvod

V literatuře je „městská hromadná doprava definována jako systém linek osobní veřejné dopravy, která slouží k uspokojování potřeb osob z hlediska dopravní obslužnosti na území města, a to hromadnými dopravními prostředky jako jsou autobusy, trolejbusy, metro nebo tramvaje“ (Melichar, Ježek, 2004). Další definice říká, že „městská hromadná doprava je činnost spjatá s cílevědomým přemísťováním osob, hmotných předmětů v objemových, časových a prostorových souvislostech za použití vhodných dopravních prostředků a technologií“ (Široký 2005). Páteř městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích tvoří trolejbusy, které jsou vhodně kombinovány s autobusovou dopravou. Autobusová doprava je využita na tzv. tangenciálních linkách, které spojují okrajová území města. Naproti tomu trolejbusové linky obsluhují střed města, kam jsou nasazovány pro svou vysokou kapacitu cestujících, nízké emise a nízkou hlučnost. Cílem článku je popsat vývoj hospodářského výsledku Dopravního podniku města České Budějovice a.s. v časovém období let 2007 až 2013 a vysvětlit jeho příčiny.

2 Metodika

Analyzovaná data jsou získána z výročních zpráv DPmČB a.s. a z průběžných výsledků hospodaření, které má jeden z autorů článku z pozice člena představenstva této společnosti k dispozici. V aplikační části jsou využity základní výpočty finanční analýzy, které jsou uvedeny např. v následující literatuře (Marek 2009; Kislingerová 2007). Vlastní návrh systému umožňujícího charakterizovat provozní analýzu hospodaření podniku komplikuje fakt, že DPmČB a.s. realizuje své výnosy z několika zdrojů, které mají často odlišnou provozní základnu: tržby z jízdenky se vztahují k jedné cestě, tržby z předplatných jízdenek připadají na jednoho cestujícího, vlastní provozní dotace se uděluje na 1 km, ale dotace na úhradu ztráty je fixní za celý podnik, část příjmů přitom nesouvisí s hlavní činností podniku (tržby za prodej nafty). Obdobná situace je i v případě nákladů. Velkým problémem je účtování ztráty, hospodaření podniku musí být koncem roku vyrovnané, proto je prokázaná ztráta hrazena z externích zdrojů (většina z rozpočtu města) a účtována jako výnos. Pro účely naší analýzy jsme za výchozí ukazatel pokládali zisk před touto úhradou. Přes tyto problémy se podařilo navrhnout vlastní hierarchický systém hodnocení. U tohoto systému se vychází z přepočtu provedených výnosů na cestujícího, úhrady ztráty na cestujícího a průměrné délky trasy, které ujede cestujícího. Další přepočet byl udělán na tržby MHD na kilometr, dotace na kilometr a náklady na kilometr.

3 Výsledky

Z historického hlediska můžeme začátek městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích datovat ke dni 2. prosince 1908, kdy byla zprovozněna první tramvajová linka. V současné době MHD zajišťuje 221,2 km linek, z toho na 13 autobusových linek připadá 155,4 km a na 6 trolejbusových linek 65,8 km. Dále DPmČB a.s. zajišťuje i dvě noční trolejbusové linky. V pracovní dny je tedy na tratě vypravováno 97 vozů, které mají celkový denní nájezd 18 750 km a v průměru přepraví více než 100 000 osob denně. V tabulce č. 1 jsou ukázány dopravní výkony společnosti v letech 2007 až 2013.

Ing. Martin Maršík, Ph.D., Vysoká škola technická a ekonomická, Okružní 10, 370 10 České Budějovice, mmarsik@ef.jcu.cz

Ing. Petr Zeman, Ph.D., Katedra účetnictví a financí, Ekonomická fakulta, Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Studentská 13, 370 01 České Budějovice

Tabulka 1 Vývoj celkových nákladů DPmČB, a.s. za období 2007-2013 v tis. Kč

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Autobusy	3 618	3 511	3 484	3 449	3 410	3 480	1 578
Trolejbusy	2 477	2 576	2 535	2 284	2 239	2 193	1 256
Celkem	6 095	6 087	6 019	5 733	5 649	5 673	2 834

Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku

Mimo přepravu osob zajišťuje DP i opravárenskou činnost, mycí linku, prodej nafty, příležitostnou dopravu a parkovací službu. V tabulce 2 je ukázán vývoj celkových nákladů společnosti za období 2007-2013. Údaje k roku 2013 jsou uváděny k 1. pololetí, tj. k 1. srpnu 2013.

Z údajů v tabulce 2 je patrné, že rozhodujícím faktorem vývoje nákladů jsou zejména náklady na naftu a energie. Např. v roce 2009 byla průměrná roční nákupní cena nafty 19,4 Kč/litr a v roce 2012 již 28,06 Kč/litr. Obdobný vývoj můžeme ale sledovat i u vývoje ceny trakční energie, kdy v roce 2007 byla nákupní cena 1 kWh 2,10 Kč a v letošním roce se tato cena již pohybuje na úrovni 2,86 Kč/kWh.

Tabulka 2 Vývoj celkových nákladů DPmČB a.s. za období 2007-2013 v tis. Kč

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Nafta (N)	40 352	44 688	31 913	37 000	41 176	45 616	20 164
Trakční energie (E)	14 725	17 596	18 268	16 502	16 881	16 671	10 362
Náhradní díly (D)	52 921	52 846	52 670	48 168	33 262	32 569	14 991
Celkem (N+E+D)	107 998	115 130	102 851	101 670	91 319	94 856	45 517
Spotřeb. služby	36 484	34 162	32 308	33 503	26 487	21 967	9 487
Mzdy	111 630	116 885	123 687	119 973	117 286	119 553	59 874
Ostatní	167 106	183 966	181 187	182 161	179 780	183 496	84 656
Celkem	423 218	450 143	440 033	437 307	414 872	419 872	199 534

Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku

Objem výnosů společnosti DPmČB a.s. ve sledovaném období dosáhl maxima v roce 2008 (476 mil Kč) od té doby průběžně klesá. Viz tabulka 3. Největší podíl z tržeb jsou platby za přepravu osob. V tabulce nejsou rozebrány detaily „Tržeb z ostatní činnosti“ tak např. příjmy z příležitostné dopravy v roce 2012 byly 3 667 tis. Kč, tržby středisek v roce 2012 dosáhly 15 100 tis. Kč, nebo příjmy z pokut v roce 2012 byly celkem z 10 463 černých pasažérů 5 383 tis. Kč.

Tabulka 3 Výnosy společnosti DPmČB v letech 2007 až 2013 v tis. Kč

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Tržby MHD	123 563	136 101	130 602	131 524	126 942	129 059	66 197
Tržby - ost. činnost	95 612	121 608	97 817	94 371	82 809	75 597	38 895
Prokazatel. ztráta	205 302	194 935	214 669	204 317	201 528	202 071	98 144
Příměřený zisk	12 973	24 300	6 055	0	0	0	0
Výnosy celkem	437 449	476 944	449 143	430 212	411 279	406 727	203 235

Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku

Z tabulky 3 je zřejmé, že podnik generuje pravidelnou roční ztrátu ve výši cca. 200 mil. Kč. Tuto ztrátu je třeba uhradit. Způsob úhrady uvádí tabulka 4, kde je ukázán rozpis úhrady prokazatelné ztráty dle jednotlivých subjektů. Tato ztráta je z nejvyšší části hrazena jediným akcionářem podniku, a to Magistrátem města Č. Budějovice.

Tabulka 4 Úhrada prokazatelné ztráty DPmČB v letech 2007 až 2013 v tis. Kč

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Město	186 340	174 534	192 738	183 065	180 000	180 000	87 120
Kraj	8 210	9 072	9 742	8 793	9 266	9 466	4 362
Obce	10 752	11 329	12 189	12 459	12 262	12 605	6 662
Celkem	205 302	194 935	214 669	204 317	201 528	202 071	98 144

Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku

V tabulce 5 jsou provedeny základní výpočty, které vysvětlují vývoj hospodářského výsledku dopravního podniku. V prvé řádce tabulky je zisk před úhradou ztráty (Zisk celkem – půz). „Zisk celkem (před úhradou ztráty)“, „Výnosy“, „Náklady“, „Úhrady ztráty a dotace“ jsou v tabulce znázorněny v tis. Kč. Položka „Počet cestujících“ je v tis. odbavených pasažérů. „Provozní výnosy/cestující“, „Náklady/cestující“, „Úhrada ztráty a dotace/cestující“, „Dotace/km“, „Náklady/km“ jsou vypočteny v jednotkách korun. Průměrná délka trasy je v km. Pokud se podíváme na vývoj tržeb získaných z přepravy osob, tak je patrné, že dochází k nárůstu tohoto ukazatele. To je samozřejmě dáno jednak zvyšují-

cí se cenou jízdného. Zvyšující se cena jízdného působí jako kreditní položka. Snižující se počet přepravených osob má na vývoj hospodaření ale vliv jako debetní položka.

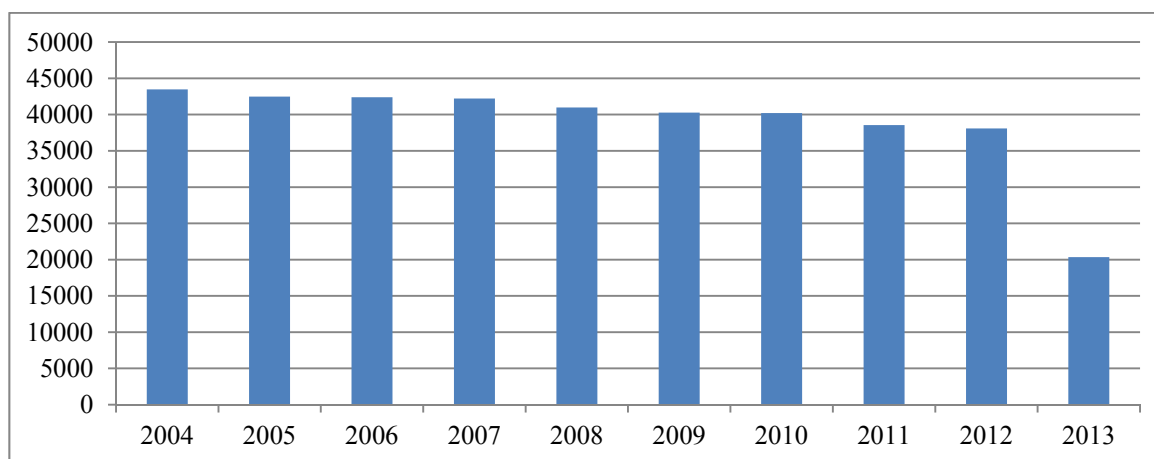
Tabulka 5 Základní výpočty vysvětlující vývoj hospodářského výsledku DPmČB v letech 2007-13

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013*
Zisk celkem (púz)	-205621	-194627	-214687	-204292	-200533	-201882	-97,646
Výnosy	232 146	282 009	234 474	225 895	209 751	204 656	105 091
Náklady	423 218	450 143	440 033	437 307	414 449	419 872	199 534
Uhr. ztráty-dotace	205 302	194 935	214 317	204 317	201 528	202 071	98 144
Počet cestujících	42 222	40 974	40 279	40 215	38 564	38 091	20 343
Prov.výnosy/cestuj.	5,50	6,88	5,82	5,62	5,44	5,37	5,17
Uhrada ztráty/cest.	4,86	4,76	5,33	5,08	5,23	5,30	4,82
Prům.dél.trasy/cest.	0,144	0,149	0,149	0,143	0,146	0,149	0,139
Tržby MHD/km	20,27	22,36	21,70	22,94	22,47	22,75	23,36
Dotace/km	33,68	32,02	35,67	35,64	35,67	35,62	34,63
Náklady/km	69,44	73,95	73,11	76,28	73,37	74,01	70,41

Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku, vlastní výpočty

Vývoj počtu přepravených osob v letech 2004 až 2007 je uveden v obrázku 1. Zde je patrný úbytek pasažérů využívající MHD. Tento jev je společný pro všechna města velikosti Českých Budějovic a jedinou cestou, jak tento vývoj zvrátit, je vytvoření preferenčních pruhů pro autobusy a trolejbusy. Výsledkem by bylo zkrácení přepravní doby MHD oproti ostatním dopravním prostředkům.

Obrázek 1 Vývoj počtu cestujících v MHD v letech 2004 -2013 v tis. osob



Zdroj: výroční zprávy DPmČB, interní zdroj podniku

Nárůst ceny jízdného působí na hospodářský výsledek pozitivně. Problémem zvyšování tohoto ukazatele však je, že může být navázán na úbytek cestujících. Dopravní podnik se snaží proto zvyšovat jízdné velmi obezřetně. V minulém roce bylo sice jízdné zvýšeno, ale k tomuto kroku byl DPmČB a.s. resp. magistrát města, který navrženou změnu jízdného schvaluje, donucen změnou sazby DPH.

Z pohledu dotace na ujetý kilometr je patrné, že se velikost dotace ustálila na hodnotě 35,60 Kč/km. Do tohoto ukazatele ale není zahrnuta položka přiměřeného zisku, aby nedošlo ke zkreslení uvedeného ukazatele.

Naopak ukazatel nákladů na ujetý kilometr nám signalizuje růst, kdy sice v roce 2010 byla maximální hodnota tohoto ukazatele ve výši 76,20 Kč/km, ale po výrazném poklesu v následujícím roce na hodnotu 73,3 Kč/km. Tato změna byla způsobena poklesem cen pohonných hmot. V roce 2012 dochází k nárůstu ceny na 74 Kč/km. Rok 2013 zatím vykazuje sice relativně optimistickou hodnotu tohoto ukazatele (70,4 Kč/km), ale management podniku již z ekonomických prognóz ví, že hodnota na konci roku 2013 bude na úrovni přes 74 Kč/km.

Celkově lze říci, že je dosažená ztráta, která byla v roce 2007 4,87Kč/km a nyní se zvýšila o 40 hal. na hodnotu 5,30 Kč/km přijatelným výsledkem. Výsledek 1. pololetí roku 2013 je opět optimistický, ale koncem roku dojde k určité kladné redukci neboli ke zvýšení ztráty.

4 Závěr

V článku je k hodnocení hospodaření DPmČB a.s. použit systém kombinující data z finančních výkazů a z kalkulací. Tvorba a aplikace systému je komplikována faktem, že DPmČB a.s. realizuje své výnosy z několika zdrojů, které mají často odlišnou provozní základnu: tržby z jízdenky se vztahují k jedné cestě, tržby z předplatných jízdenek připadají na jednoho cestujícího, vlastní provozní dotace se uděluje na 1 km, ale dotace na úhradu ztráty je fixní za celý podnik, část příjmů přitom nesouvisí s hlavní činností podniku (tržby za prodej nafty). Obdobná situace je i v případě nákladů. Přesto se zdá být navržený použitý systém hodnocení funkční.

Dopravní podnik se v uvedeném období nacházel ve ztrátě, ta oscilovala okolo hodnoty 200 mil Kč na rok. Pozitivní vliv na hospodaření měl zejména nárůst příjmů z vedlejší činnosti podniku, zvýšení dotací a částečně i zdražení jízdného (byť byl z hlavní části odčerpán zvýšením DPH). Hlavním faktorem prohlubujícím ztrátu je dramatický nárůst cen pohonných hmot a úbytek počtu cestujících.

Literatura

- Dopravní podnik města České Budějovice (2012). *Dopravní podnik města České Budějovice* [cit. 17. 10. 2012]. Dostupný z: <http://www.dpmcb.cz/>
- Maršík, M. (2012). Optimalizace městské hromadné dopravy v Českých Budějovicích. In *Nové trendy 2012 : sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference*. 1. vyd. Znojmo: Soukromá vysoká škola ekonomická Znojmo s.r.o., 2012. od s. 163-167, 5 s. ISBN 978-80-87314-29-6.
- Melichar, V., Jindřich, J. (2004). *Ekonomika dopravního podniku*. 3. Přeprac. Vydání. Pardubice: Univerzita Pardubice, 2004. ISBN 80-7194-711-3
- Široký, J. (2005). *Základy technologie dopravy*. Pardubice: Univerzita Pardubice 2005. ISBN 80-85630-29-9

Economics of „Dopravní podnik města Č. Budějovice a.s.“

Martin Maršík, Petr Zeman

Abstract: *The paper analyses the economics of the transport company in České Budějovice (“Dopravní podnik města Č. Budějovice a.s.”) since 2007 to the first part of 2013. It shows economic and operational indicators. The most important ratios are calculated. A possible solution that could increase the number of people using the public transport is outlined.*

Key words: Transport company · Č. Budějovice · economics indicators · operational indicators.

JEL Classification: G30

Technické inovace v kontextu výkonnosti malých a středních podniků v České republice

Zdeněk Motlíček, Jakub Tabas

Abstrakt: *Zachování trvalé existence podniku nezbytně předpokládá kontinuální přizpůsobování podnikových procesů jak měnícím se podmínkám v externím, tak také v interním prostředí podniku. Inovace jsou proto nezbytným nástrojem zachování životaschopnosti podnikatelského subjektu. Kromě toho, že jsou inovace považovány za nástroj udržení konkurenceschopnosti podniku, inovace také významným způsobem ovlivňují výkonnost podniku. Tento článek prezentuje model hodnocení vlivu technických inovací na výkonnost podniku měřenou prostřednictvím ukazatele hrubé produkční síly a následně také verifikaci tohoto modelu na bázi výnosové hodnoty podniku.*

Klíčová slova: Generátory hodnoty · Inovace · Produkční síla · Výnosová hodnota

JEL Classification: M21 · O31

1 Úvod

Výkonnost podniku je obecně chápána jako schopnost podnikatelského subjektu dosahovat určitých výsledků, které jsou následně předmětem srovnání v čase nebo v prostoru. V souvislosti s rostoucí, sílící a globální konkurencí je výkonnost podniku spojována s šancí podniku na udržení se na trhu, se kterým jsou nezbytně spojeny také inovace. Právě ty v současné době představují kritický proces, bez něhož podniky v podstatě již nejsou schopny si udržet místo na trhu. Podniky investují do inovací značný objem peněžních prostředků, přičemž se očekává, že se tyto investice v budoucnu vrátí prostřednictvím zisků. Očekává se tedy, že inovace povedou k udržení, resp. zvýšení výkonnosti podniku.

Tento aspekt je kromě jiného daleko zásadnější v kontextu malých a středních podniků, které v tomto smyslu na globálních trzích čelí konkurenci nadnárodních společností, charakteristických jak kapitálovou, tak také politickou silou. I těmito skutečnostmi je potom možné zdůvodnit stále se rozšiřující řadu vědeckých studií v oblasti problematiky inovací, inovačního potenciálu, řízení a efektivnosti inovací v malých a středních podnicích (MSP).

Obecně jsou MSP vyzdvihovány právě v souvislosti s jejich inovativností a flexibilitou, která je zřejmě dána tím, že v silném konkurenčním tlaku velkých společností pro MSP zůstávají okrajové, pro nadnárodní giganty relativně neatraktivní oblasti trhu. V rámci této problematiky se pak již řada autorů snažila dokázat, že inovační potenciál MSP je jiný než inovační potenciál podniků velkých, a stejně tak, že inovace v MSP probíhají jiným způsobem (viz např. Naver & Slater, 1990; Acts & Audrecht, 2001; Frans et al., 2004; Cohen & Klepper, 1996; Aversaete et al., 2003). Závěry těchto studií však nejsou zcela jednoznačné, neboť některé z nich vyznívají ve prospěch, jiné v neprospěch MSP (Forsman & Rantenen, 2011).

Dle Wrighta (2012) „inovovat znamená regenerovat“. Spousta podniků se dostala do fáze poklesu nebo zániku právě proto, že se neregenerovala – neinovovala (Wright, 2012). Jsou-li tedy inovace považovány za nástroj přežití MSP v obecně stále se zesilující konkurenci, pak se objektivně očekává, že inovace přinesou podniku ekonomický prospěch, který může mít různou podobu, ať ve smyslu růstu tržeb, snižování nákladů, zefektivnění interních procesů, získání obchodních či konkurenčních výhod. Tento ekonomický prospěch v jakékoli podobě by se tedy měl projevit ve výkonnosti podnikatelských subjektů.

2 Materiál a metodika

Inovace je možné v té nejobecnější rovině vymezit jako něco, co přidává hodnotu, přičemž definice tohoto pojmu, resp. jevu se v různých úhlech pohledu liší, avšak většina z nich je postavena na stejném základu. Definice pojmu inovace, která je využita pro účely tohoto článku, vychází z předcházející práce autorů (blíže viz Tabas, Beranová a Polák, 2010), přičemž za inovaci je považována změna, která vede k dosažení zisku pro jednotlivce, podnik či celou společ-

nost, a to zisku ekonomického, nikoli pouze účetního. Pro účely této studie pak byly sledovány pouze inovace z kategorie inovací technických. Ostatní kategorie inovací a jejich vliv na výkonnost podniku budou předmětem dalšího výzkumu.

S uvedenou definicí inovace pak souvisí i přístup zvolený pro měření efektu inovace. Za tímto účelem byl aplikován ukazatel produkční síly, tj. EBIT/Aktiva, který je základem metodiky INFA, která tento ukazatel rozkládá ve třech směrech až na úroveň elementárních ukazatelů, a která mj. také umožňuje vyjádření ekonomické přidané hodnoty metodou equity.

Cílem předloženého článku je identifikovat potenciální vliv výrobních inovací na výkonnost malých a středních podniků v České republice. Za účelem identifikace vlivu technických inovací na výkonnost podniků byl proveden pilotní primární výzkum, a to na statistickém souboru 100 malých a středních podniků, u nichž byla sledována jejich produkční síla a odchylka tohoto ukazatele od průměru odvětví v pětiletém časovém období t-2 až t+2, kde t je rok realizace výrobní inovace. Odchylka od průměru odvětví, jako sledovaná nezávisle proměnná pak byla zvolena zejména z důvodu redukce vlivu hospodářského cyklu.

Statistický soubor tvoří podniky s různým oborem činnosti, kdy data těchto podniků byla analyzována v rámci dílčích souborů, do nichž byly vybrány podniky zařazené dle hlavního předmětu podnikatelské činnosti dle klasifikace CZ-NACE na úrovni prvních dvou míst klasifikace. Ve statistickém souboru pak mají významné zastoupení následující obory činnosti:

- 13 – výroba textilií (10 %);
- 16 – zpracování dřeva, výroba dřevěných výrobků (8 %);
- 22 – výroba plastů (7 %);
- 25 – výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (17 %);
- 26 – výroba elektronických zařízení (10 %);
- 28 – výroba strojů a zařízení (8 %)
- 38 – shromažďování, sběr a odstraňování odpadů, úprava odpadů k dalšímu využití (8 %)
- 49 – pozemní doprava (8 %)
- 71 – architektonické a inženýrské činnosti (6 %).

Ve zbývajících 18% statistického souboru jsou pak obory činností, jež jsou zastoupeny jednotlivě, jako například zemědělská výroba, výroba součástí pro automobilový průmysl, výroba chemických látek, reklamní činnost, úklidové činnosti aj. Pro účely analýz potom následně byly tyto podniky rozděleny do tří primárních skupin, a to na výrobní podniky, podniky služeb a obchodní podniky.

Následně je takto vytvořený model konfrontován s dalším přístupem, jehož cílem je verifikace modelu založeného na bázi hrubé síly. Těto přístup využívá procentuálních změn ve výnosové hodnotě podniku, která je stanovena zjednodušeným postupem, a to jako perpetuita peněžního toku podniku na hladině hodnoty podniku brutto, tj. entity.

K provedení relevantních analýz byly použity statistické metody analýzy závislostí, tj. zejména analýza časových řad a regresní analýza, jednoduchá i vícenásobná. Dále byly aplikovány také metody popisné statistiky a analýza odchylek. Dosažené výsledky realizovaných analýz byly syntetizovány s cílem vyvození relevantních závěrů. Vzhledem k rozsahu statistického souboru se jedná o závěry dílčí, které budou dále rozvíjeny tak, aby bylo možné je zobecnit.

3 Výsledky

Na hodnocení efektivnosti inovací může být, a je nahlíženo různě, přičemž přístupy k hodnocení efektivnosti inovačních procesů jsou v zásadě rozděleny na dva základní směry, a to směr manažerský a směr finanční (blíže viz Tabas a Beranová, 2012). Autoři se v tomto článku zaměřují na směr finanční, tj. na hodnocení vlivu inovačních procesů na ekonomickou výkonnost podnikatelských subjektů.

Finanční analýza, jako soustava standardních metod hodnocení výkonnosti podniku je neustále nedílnou součástí jeho finančního řízení. Přesto je jako taková v mnoha směrech kritizována zejména proto, že tradiční přístupy, které jsou v rámci ní aplikovány, nerespektují řadu faktorů, jež různí autoři považují za více, či méně důležité. Odtud se pak vyvíjel směr hodnocení výkonnosti podniku na základě tzv. moderních měřítek, která se snaží zejména:

- reflektovat implicitní náklady (především ve smyslu nákladů na vlastní kapitál),
- preferovat peněžní tok před výsledkem hospodaření,

- zaměřovat se na běžnou činnost podniku, přičemž vymezení běžné činnosti v tomto smyslu neodpovídá běžné činnosti tak, jak je definována v České republice pro potřeby účetního výkaznictví,
- respektovat primární principy finančního řízení, kterými jsou čas a riziko.

V rámci tzv. moderních ukazatelů výkonnosti podniku jsou nejčastěji vyjmenovávány zejména následující, přičemž řada z nich směřuje právě ke stanovení výnosové hodnoty podniku:

- diskontovaný peněžní tok (DCF),
- cash flow návratnost investovaného kapitálu (CFROI),
- rentabilita čistých aktiv (RONA),
- rentabilita hrubých aktiv (CROGA),
- hodnota přidaná trhem (MVA),
- ekonomická přidaná hodnota (EVA).

3.1 Model na bázi hrubé produkční síly

Technické inovace jsou definovány jako výrobní a technologické inovace sestávající ze zavedení nových výrobků a technologií a podstatného technického zlepšení vyráběných výrobků a používaných technologií. Technické inovace tedy mohou být členěny podle produktu, tj. výrobku či služby, a podle procesu, přičemž dále je možné návazné členění podle stupně novosti, jejímž nositelem inovace je.

Pro měření efektivnosti inovací jsou často různými autory (např. Dvořák, 2005; Hauschildt, 2004; Acs a Audretsch, 1992) navrhovány stejné metody, které jsou běžné pro hodnocení efektivnosti investic. Nicméně, oproti reálným investicím má hodnocení efektivnosti inovací řadu specifíků, kdy základním z nich je nemateriálnost, kterou se do určitého okamžiku vyznačují všechny typy inovací, tedy i inovace technické, a některé inovace potom materiální charakter nikdy nenabudou.

Jedná-li se v kategorii technických inovací o inovace služeb, pak ani tyto materiální povahu nemají. V podnicích, jejichž ekonomická činnost spadá do kategorie služeb (29 podniků), jsou v rámci analyzovaného statistického souboru charakteristické tím, že v roce realizace dané technické inovace se ve všech těchto podnicích projevilo snížení produkční síly oproti průměru odvětví, kdy v přecházejících letech (t-2 a t-1) činila odchylka ukazatele produkční síly průměrně 6,06 procentních bodů² pod odvětvovým průměrem se směrodatnou odchylkou 1,32 p.b., v roce provedení inovace se pak tato odchylka dostala na průměrnou úroveň 9,92 p.b. pod odvětvovým průměrem se směrodatnou odchylkou 1,72 p.b. V následujícím roce, tj. v roce t+1 se pak projevuje podstatné zlepšení, kdy se produkční síla všech analyzovaných podniků služeb dostává nad odvětvový průměr, a to průměrně o 4,38 p.b. se směrodatnou odchylkou 3,34 p.b. Tento účinek je však, opět shodně ve všech analyzovaných podnicích služeb, pouze relativně krátkodobý, neboť v roce t+2 je průměrná produkční síla těchto podniků již pod hodnotou průměru odvětví, a to průměrně o 0,24 p.b., přičemž tento rozdíl se v dalších letech, u podniků s dostupnými daty (13 podniků), dále prohlubuje až na průměrnou hodnotu přibližně 2 p.b. pod odvětvovým průměrem.

Samostatnou oblast zde představují obchodní podniky (25 podniků), kde se produkční síla začíná vzhledem k odvětví vyvíjet pozitivně již v roce realizace technické inovace. V přecházejících letech (t-2 a t-1) se hodnoty ukazatele EBIT/Aktiva od hodnoty odvětvového průměru lišily průměrně o -13,86 p.b., v roce t to pak bylo 5,50 p.b. pod odvětvovým průměrem. Následující roky vykazují podobný vývoj, jako u výše charakterizovaných podniků poskytujících služby. V roce t+1 se tak opět výkonnost všech analyzovaných podniků dostává nad odvětvový průměr, a to průměrně o 2,18 p.b. se směrodatnou odchylkou 1,13 p.b., v roce t+2 je produkční síla všech podniků již pod průměrem odvětví, a to průměrně o 0,56 p.b. a v následujících letech, v podnicích s dostupnými daty pro další období, se tento rozdíl prohlubuje až na průměrných 1,25 p.b. pod odvětvovým průměrem. Souhrnně však lze k podnikům služeb a obchodním podnikům říci, že i přesto, že se již v roce t+2 produkční síla těchto podniků dostává pod úroveň odvětvového průměru a v podnicích, pro které jsou dostupná data i pro následující roky, se pak záporná odchylka oproti odvětvovému průměru ještě prohlubuje, v žádném z těchto analyzovaných podniků se neprohloubila natolik, aby dosáhla hodnot z období před realizací inovace, tj. let t-2 a t-1, proto je uváděná krátkodobost účinku inovace na produkční sílu těchto podniků skutečně pouze relativní.

Jiný vývoj hodnot odchylek produkční síly od odvětvového průměru byl sledován ve výrobních podnicích (46 podniků), nicméně průběh souhrnné křivky vývoje odchylek produkční síly těchto podniků by byl podobný, jako u předchozích dvou skupin podniků, pouze s výraznějšími výkyvy. Odchylka produkční síly výrobních podniků od odvětvového průměru před realizací inovace byla průměrně 2,26 p.b. pod průměrem odvětví se směrodatnou odchylkou 5,7 p.b.

² dále jen p.b. (procentní bod)

V roce t pak tato odchylka nabývá průměrné hodnoty 7,19 p.b. nad odvětvovým průměrem se směrodatnou odchylkou 10,38 p.b., přičemž rozdíl oproti průměru odvětví se v následujících letech opět snižuje.

Ve výsledcích souboru výrobních podniků potom velmi významnou roli hraje konkrétní obor činnosti podle CZ NACE, kdy nejvýraznější odchylky od uvedeného souhrnného vývoje výsledků odchylek produkční síly za všechny výrobní podniky představují:

- výroba textilií,
- zpracování dřeva,
- výroba elektronických zařízení.

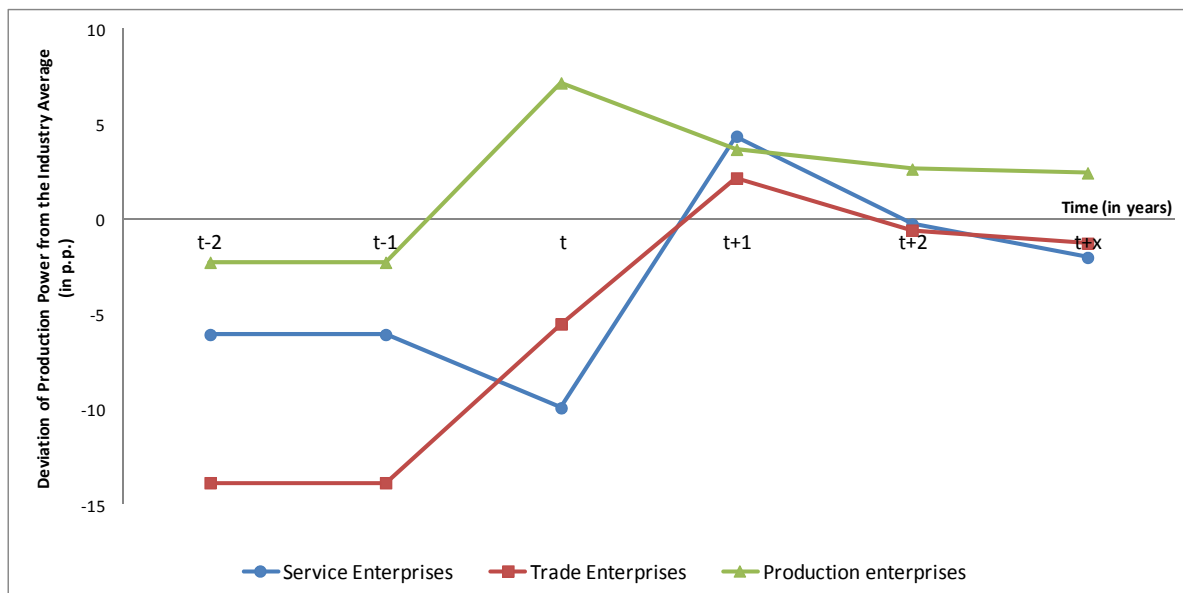
Výroba textilií je charakterizována veskrze negativním účinkem inovace na odchylku produkční síly od průměru odvětví, která byla před realizací inovace na průměrné úrovni přibližně 3 p.b. nad odvětvovým průměrem, v roce t pak je průměrně 3,61 p.b. pod průměrem odvětví a přesto, že se v letech $t+1$ a $t+2$ tyto podniky s hodnotami ukazatele EBIT/Aktiva dostávají mírně nad průměr odvětví, odchylka činí průměrně 0,26 p.b., na úroveň před realizací inovace nedosahuje výkonnost ani jednoho z těchto podniků, a to ani v delším období u podniků, pro něž jsou dostupná data.

V podnicích, jejichž hlavní ekonomickou činností je zpracování dřeva, se inovace výrazně projevuje již v roce t , kdy změna odchylky ukazatele produkční síly oproti odvětvovému průměru dosahuje téměř 23 p.b., a to z 11,84 p.b. pod odvětvovým průměrem na 10,75 p.b. nad průměrem odvětví. V roce $t+1$ tato odchylka ještě roste, a to na průměrných 12,85 p.b. nad odvětvovým průměrem, v dalším roce ($t+2$) mírně klesá, přibližně o 1 p.b., a výkonnost podniků s dostupnými daty vzhledem k odvětvovému průměru zůstává v následujících letech víceméně konstantní.

V podnicích vyrábějících elektronická zařízení potom v roce t opět dochází k poklesu produkční síly vzhledem k vývoji odvětví, průměrná změna odchylky je zde -2,2 p.b., v roce $t+1$ je ale produkční síla vzhledem k odvětví již výrazně lepší, hodnota průměrné odchylky se změnila z 11,81 p.b. pod odvětvovým průměrem na 1,3 p.b. pod průměrem odvětví a tento pozitivní účinek pokračuje v následujících obdobích, kdy v roce $t+2$ je tato odchylka produkční síly průměrně na úrovni 3,82 p.b. nad odvětvovým průměrem. Podniky, pro něž jsou dostupná data pro delší období po realizaci inovace, potom opět vykazují velmi mírné snížení odchylky produkční síly od průměru odvětví, a to průměrně o 1,37 p.b. se směrodatnou odchylkou 0,68 p.b., a tato odchylka zůstává v následujících letech téměř konstantní.

Popsané trendy hrubé produkční síly analyzovaných malých a středních podniků jsou graficky prezentovány v rámci obrázku 1.

Obrázek 1 Vývoj odchylek hrubé produkční síly od odvětvového průměru



Zdroj: vlastní zpracování

3.2 Model výnosové hodnoty podniku

Jiným přístupem vymezení vlivu technických inovací na výkonnost podniků je použití báze zjednodušené výnosové hodnoty. V rámci této báze výsledky provedených analýz ukazují téměř stabilní vývoj v čase před realizací technické

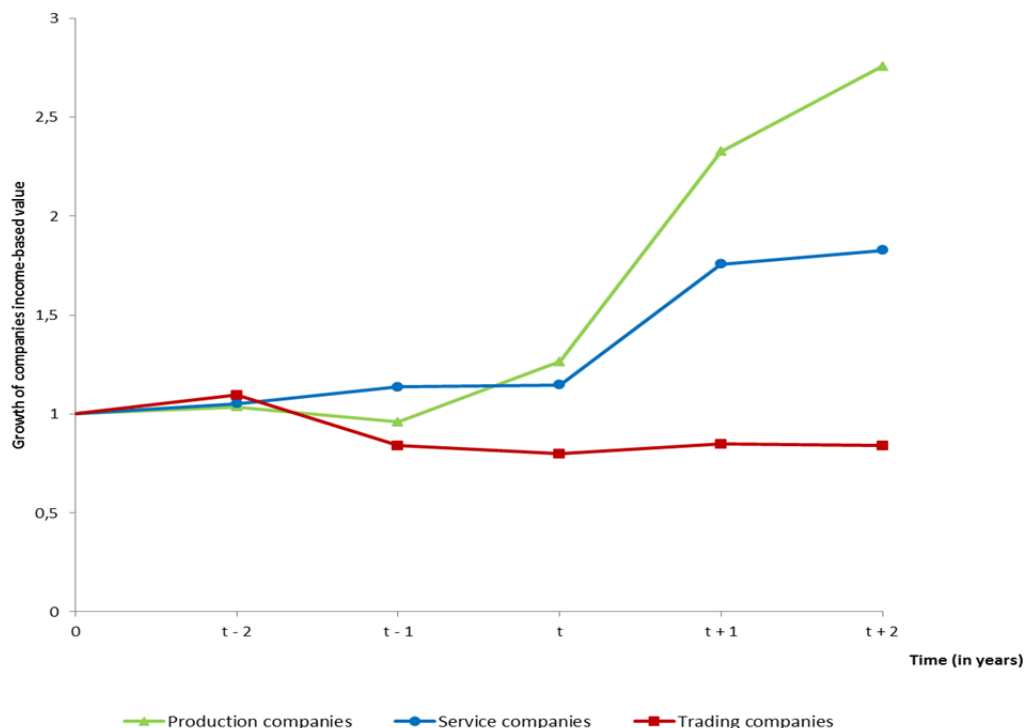
inovace. Průměrná výnosová hodnota za celý statistický soubor se mění v intervalu od -8 % do 8 %, resp. v roce t-2 průměrná výnosová hodnota v rámci statistického souboru oproti předchozímu roku roste o 8,42 %, v roce t-1 je potom sledován průměrný pokles o 7,60 %. Tyto změny ve výnosové hodnotě jsou pouze zanedbatelné v kontextu inflace a obecného ekonomického růstu jako minimálních vlivů na výkyvy hodnoty podniku. V roce t, tj. v roce realizace technické inovace je následně sledována významná změna v průměrné výnosové hodnotě analyzovaných podniků. Průměrný index změny výnosové hodnoty podniků má v tomto roce hodnotu 1,2162, což je růst na úrovni téměř 22 %. Následně v roce t+1 má index změny výnosové hodnoty podniků ve statistickém souboru průměrnou hodnotu 1,6433 a představuje tak skutečně zásadní změnu ve výnosovém ocenění MSP. V následujícím roce t+2 se pak tento růst výnosové hodnoty začíná zpomalovat; index růstu má hodnotu 1,1312. Nicméně v tomto kontextu je nutné zdůraznit také vývoj hodnoty poměru výnosové hodnoty podniku k účetní hodnotě podniku, který je stabilně klesající, a to z průměrné hodnoty 1,7177 v roce t-2, na hodnotu 1,5474 v roce t-1 a dále na hodnotu 1,2925. V této souvislosti je zřejmé, že jestliže je výnosová hodnota podniku před realizací inovace téměř neměnná, potom je účetní hodnota podniku, tj. jmenovatel zlomku vyjádřený jako hodnota celkového kapitálu podniku, rostoucí.

Pokud jsou však tyto souhrnné výsledky statistického souboru jako celku specifikovány v rámci vymezených dílčích skupin podniků, tj. výrobní podniky, podniky služeb a obchodní podniky, je zde možné sledovat poměrně různé efekty technických inovací ve výnosových hodnotách podniků v návaznosti na jejich obor ekonomické činnosti. Jestliže jsou z celku vyčleněny výrobní podniky, pak v této skupině podniků platí stabilita výnosové hodnoty v období před provedením technické inovace. Vzhledem k předchozímu roku, v roce t-2 došlo k růstu výnosové hodnoty průměrně o 3,5 %, v roce t-1 je to pak pokles o 7,4 %. V roce realizace technické inovace potom výnosová hodnota podniků roste, index meziročního růstu má průměrnou hodnotu 1,3186, což je o 10 % vyšší růst, než je průměr v rámci celého statistického souboru. Tento velmi rychlý růst hodnoty v roce t+1 dále pokračuje, kdy má index meziročního růstu hodnotu 1,8401. Výnosová hodnota výrobních podniků v roce t+2 pak i nadále roste, i když dochází k logickému zpomalení tempa růstu, a index meziročního růstu má průměrnou hodnotu 1,1850. Poměr výnosové a účetní hodnoty ve skupině výrobních podniků nevykazuje v období před realizací inovace žádný viditelný trend. Je však zajímavé, že z porovnání hodnot tohoto poměru mezi roky t a t+1 vyšla nulová změna. To ve své podstatě znamená, že technické inovace vedou ke stejným změnám čitatele i jmenovatele poměru. Nicméně v roce t+2 byla sledována průměrná hodnota tohoto poměru pouze na úrovni 0,9506, tzn. že výnosová hodnota podniku je průměrně nižší než jeho účetní hodnota. To pak vede k možnému závěru, že hodnota inovací jako generátoru hodnoty podniku klesá rychleji než jejich účetní hodnota, pokud tato existuje.

Tento pozorovaný vývoj výnosové hodnoty výrobních podniků potvrzuje předchozí výsledky, které byly dosaženy při modelování efektu technických inovací na bázi hrubé produkční síly. Odráží se zde také skutečnost, že technické inovace ve výrobních podnicích vyžadují nejen investice do nových technologií, ale také následné investice do pracovního kapitálu, které neovlivňují výsledek hospodaření, ale dopadají do volného peněžního toku podniku, který snižují.

Analýzy provedené na vzorku podniků služeb poukazují na významné odlišnosti proti podnikům výrobním. Také u těchto podniků je průměrná výnosová hodnota v období před realizací technické inovace téměř stabilní, v roce t-2 roste v průměru o 5,03 %, v roce t-1 průměrně o 7,84 %. V roce realizace technické inovace je zde potom patrná pouze zanedbatelná změna výnosové hodnoty, a to průměrný růst o 0,92 % ve srovnání v rokem předchozím, ale v roce t+1 má meziroční index růstu již průměrnou hodnotu 1,5323, tzn. průměrný růst výnosové hodnoty v podnicích služeb o více než 53 % mezi roky t a t+1. V roce t+2 je ale růst hodnoty zastaven, resp. vrací se na úroveň růstu zaznamenaného v letech t-2 a t-1, tj. v období před realizací technické inovace, přičemž průměrná meziroční změna výnosové hodnoty je zde 4,02 %. Výnosová hodnota těchto podniků se však stabilizuje na vyšší úrovni, což je pro hodnocení ekonomického efektu technických inovací velmi důležité. Při zaměření se na hodnoty poměru výnosové a účetní hodnoty těchto podniků, průměrná hodnota 1,8072 připadající na rok t, roste v roce t+1 na průměrnou hodnotu 3,1100 a následně v roce t+2 klesá na průměrnou hodnotu 1,4886.

V rámci třetího dílčího statistického souboru, který tvoří obchodní podniky, jsou výsledky velmi odlišné od těch, spojených s podniky služeb a výrobními podniky. Výnosové hodnoty těchto podniků zůstávají realizací technické inovace téměř nedotčené. Indexy meziročních změn výnosových hodnot v období před realizací inovace dosahují průměrných hodnot 1,096 v roce t-2 a 0,7657 v roce t-1. V následujících letech pak mají indexy meziroční změny výnosových hodnot těchto podniků průměrné hodnoty, 0,9523 v roce t, 1,0613 v roce t+1 a 0,9901 v roce t+2. Pokles finanční výkonnosti obchodních podniků mezi roky t-2 a t-1, který se odráží ve snížení jejich výnosové hodnoty v průměru o 23,43 % tak může být považován za jistý motivační faktor obnovení výkonnosti podniku prostřednictvím technické inovace. Efekt technických inovací v těchto podnicích nicméně spočívá pouze ve stabilizaci výnosové hodnoty podniku, a to na nižší úrovni. Pokles finanční výkonnosti obchodních podniků je také patrný z vývoje hodnot poměru výnosové a účetní hodnoty podniku, které až do roku t+2 stabilně klesají a poté se stabilizují na průměrné hodnotě 1,12, znamenající skutečnost, že výnosová hodnota zůstává mírně vyšší než účetní hodnota těchto podniků.

Obrázek 2 Průměrné změny ve výnosové hodnotě podniku

Zdroj: vlastní zpracování

4 Závěr

Jestliže jsou konfrontovány výsledky obou přístupů k hodnocení ekonomického efektu technických inovací ve výkonnosti malých a středních podniků v ČR, je samozřejmé, že hrubá produkční síla založená na ukazateli EBIT je rovněž nedílnou součástí výnosové hodnoty podniků. Výnosová hodnota je založena na peněžním toku, zde vyčísleném jako součet výsledku hospodaření, odpisů a nákladových úroků (hodnota podniku je vyčíslována na úrovni brutto, tj. hodnota podniku pro vlastníky i věřitele). Jestliže se tedy analyzované změny v hrubé produkční síle podniků a jejich výnosové hodnotě liší, je zřejmé, že významnou roli hrají právě rozdíly mezi hodnotou EBIT a hodnotou peněžního toku a primárně je to hodnota odpisů, jako vytvářené interního zdroje financování. Následně je-li kalkulována výnosová hodnota jako perpetuita, klíčovým faktorem je také diskontní míra, v níž se samozřejmě odráží změny finanční struktury podniku i celková finanční pozice a výkonnost podniku. Stěžejními faktory, které způsobují rozdíly ve vývoji hrubé produkční síly a výnosové hodnoty podniku jsou tedy odpisy a diskontní míra. Jak také vyplývá z analýz diskontních měř (WACC), průměrné vážené náklady na kapitál reagují zejména na změny v zadluženosti, které jsou pak navíc ve výrobních podnicích doprovázeny růstem odpisů stálých aktiv, obojí ve spojení s realizací technických inovací. Odtud lze vyvodit závěr, že technické inovace ve výrobních podnicích jsou spíše zaměřeny na změny výrobních technologií, tj. na snižování výrobních nákladů spíše, než na zvyšování výnosů, což také představuje zásadní rozdíl mezi technologickými inovacemi ve výrobních podnicích a podnicích služeb, kde jsou inovace zaměřeny zejména na rozšiřování portfolia nabízených služeb, a také technickými inovacemi v obchodních podnicích, které směřují do rozšiřování portfolia nabízeného zboží a doplňkových služeb.

V konečném důsledku lze inovace považovat za další generátor hodnoty podniků, a to i ve smyslu životního cyklu podniku charakterizovaného tzv. S-křivkou, kdy tento model, resp. teorie životního cyklu podniku předpokládá, že ve fázi stabilizace buď dojde k nastartování nového růstu, nebo podnik bude směřovat do fáze úpadku. Zejména technické inovace zde mají potenciál zabránit přechodu podniku do fáze úpadku, tzn. že mohou v podniku iniciovat novou fázi růstu, nebo mohou alespoň prodloužit trvání fáze stabilizace. V tomto kontextu se také autoři ve svém dalším výzkumu zaměřují na typologii inovací v rámci životního cyklu podniku.

Poděkování

Tento článek vznikl díky podpoře projektu IGA PEF MENDELU č. 6/2013 Kvantifikace vlivu produktových inovací na výkonnost malých a středních podniků v České republice.

Literatura

- Acs, Z. J., Audretsch, D. B. (1992). *Innovation durch kleine Unternehmen*. Berlin: Edition Sigma (pp. 205). ISBN 3-89404-112-9.
- Avermaete, T. et al. (2003). Determinants of innovation in small food firms. *European Journal of Innovation Management*, 6(1), 8–17. ISSN 1460-1060
- Cohen, W. M., Klepper, S. (1996). Firm size and the nature of innovation within industries: the case of process and product R&D. *The Review of Economics and Statistics*, 78(2), 232–243. ISSN 1530-9142.
- Dvořák, J. (2009). Evaluace inovací, jejich bariéry a faktory úspěšnosti. *Podnikanie a konkurenceschopnosť firiem* (pp. 25-30). I. d. Bratislava: Ekonomická univerzita v Bratislavě. ISBN 978-80-225-3738-5.
- Forsman, H., Rantenen, H. (2011). Small manufacturing and service enterprises as innovators: a comparison by size. *European Journal of Innovation Management*, 14(1), 27–50. ISSN 1460-1060.
- Naver, J. C., Slater, S. F. (1990). The Effect of a Market Orientation on Business Profitability. *Journal of Marketing*, 54(4), 20–35. ISSN 0022-2429.
- Tabas, J., Beranová, M., Martinovičová, D. (2012). Influence of Product Innovations on Financial Performance of Small and Medium-sized Enterprises in the Czech Republic. *Acta Univ. Agric. et Silv. Mendel. Brun.*, 60(7), 409–414. ISSN 1211-8516.
- Tabas, J., Beranová, M., Polák, J. (2012). Evaluation of innovation processes. *Acta Univ. Agric. et Silv. Mendel. Brun.*, 60(2), 523–532. ISSN 1211-8516.
- Tabas, J., Polák, J., Beranová, M. (2010). Evaluation of approaches to definition of innovations. *Acta Univ. Agric. et Silv. Mendel. Brun.*, 58(6), 563–570. ISSN 1211-8516.
- Wright, R. S. (2012). Why Innovations are Arguments. *MIT Sloan Management Review*, 53(3), 95–97. ISSN 1532-9194.

Technical innovations in the Context of SMEs' Performance in the Czech Republic

Zdeňek Motlíček, Jakub Tabas

Abstract: *Maintenance of continual existence of a business entity inevitably expects a continual adoption of changing circumstances in both, external as well as internal environment into companies' processes. Therefore innovations are essential tool in maintaining the viability of a business entity. In addition, innovations are regarded not only as an element of company's competitiveness, but innovations also significantly affect company's performance. This paper presents a model of assessment of the effect of technological innovations on company performance which is based on the gross production power ratio while it is subsequently verified by using the model of income-based company value.*

Key Words: Value Generators · Innovations · Production Power · Income-based Value

JEL Classification: M21 · O31

Job-related conflicts faced by Czech accountants

Marcela Mucalová, Pavel Zufan

Abstract: *The paper pays attention to Czech accountants and their perception of job conditions. Main attention is paid to the existing conflicts they experience, their causes, and projections into job satisfaction. Research was done on a sample of 80 accountants – members of the Chamber of Certified Accountants respecting its membership structure.*

Impact of conflicts on sick-leave or fluctuation was not identified – less than 10 % of respondents reported a change of job in direct relation with conflict, but due to the size of the sample, this was not further analysed. Interesting finding, though, is that one third of conflicts come from underestimation of the accountants' position, and one fifth relates to professional causes. The paper further examines the job satisfaction of accountants and its decrease in correlation with perceived significance of conflicts accountants experience with managers. Pearson coefficient reached the value 0.61, which shows a relatively strong correlation. Attention was also paid to the size of job satisfaction change related to the significance of experienced conflicts. In this case, the correlation was even stronger – Pearson coefficient in this case is 0.7956.

Paper concludes with a brief recommendation for the Chamber to react to these findings, and to pay specific attention to employers, not only to accountants themselves.

Key words: Conflict classification · causes of conflicts · impacts of conflicts · discourse analysis · job satisfaction

JEL Classification: M14 · M12 · C12

1 Introduction

Job satisfaction is one of the key influences on job performance of employees. In the era of rapid changes and frequent transformations, there are many factors negatively influencing the job satisfaction, which need to be paid attention to. This paper focuses on accountants as a specific category, which is very much exposed to stress factors connected with the continuous changes of regulation, need of punctuality and no tolerance of mistakes, and heavy workload. Stress exposure is connected with the nature and frequency of conflicts being experienced at work, which is the main focus of this paper.

This paper presents partial results of a survey done among the members of the Chamber of Certified Accountants of the Czech Republic. **Objective of the paper is to identify the most common causes of work-related conflicts faced by Czech accountants, and a deeper analysis of these causes. Based on this analysis, key recommendations connected with elimination (or at least reduction) of the causes of conflicts will be formulated.**

Brierley and Cowton (2000) have done a meta-analysis of the relation between organizational-professional conflicts (OPC) and identified five major variables of work environment: organizational tenure, organizational commitment, job satisfaction, organizational turnover intentions). Their research was based on papers published within 1981-1995, and originally it came from 10 variables. Five of them (ease of finding another job, realization of professional expectations, self-supervisor conflict, supervisor status, and the interaction between organizational and professional commitment) were not included in the meta-analysis due to the fact that they were not included in a sufficient sample of studies.

According to Aranya and Ferris (1984), and Aranya et al. (1981), the conflicts experienced by accountants vary depending on the level of management structure they occupy within an organisation. They found out that number of conflicts decrease with a higher position within the organizational hierarchy, and further on, that the conflicts experienced by accountants working in the public sector are less frequent than in the case of private sector accountants. Merz and Groebner (1982) state that the problems accountants have to face are easier to be solved, when they have a strong loyalty, and high professional ethics. Difficulties are faced when solving issues related to the ethical rules.

Kelly and Barrett (2011) have examined the causes of stress on a sample of randomly selected applicants for accounting certification in Dublin, and the relation between stress, job satisfaction, and tendency to leave the job. Their

conclusions suggest a stressful role of conflict, ambiguity of requirements, overload, and directive approach of superiors as the most common sources of work related stress. Ambiguity of requirements and unclear career perspective were found to have negative influence on job satisfaction, and are closely connected with the tendency to leave the job.

Gaertner and Ruhe (1981) identified job stressors of applicants for accountant certification in Germany. Junior accountants have more experience with stress and its impacts than other groups of accountants. Junior accountants referred the overload, ambiguity of requirements, and limitations on career growth to be the main stressors. They have a feeling of insufficient possibility to influence decisions, which directly impact themselves. Sanders and Fulks (1995) got to the same conclusion in Ireland – junior accountants suffer the highest level of stress. Their study has shown that the main stressors are the same as identified in Germany.

According to Fisher (2001), one of the most frequent causes of stress an individual regularly meets on the job is the ambiguity of requirements. The role of ambiguity was defined by Milbourn (2006) as insufficient clarity, responsibility, tasks, demands, and work methods. Lysonski (1985) also found a connection with work tension and frequency of conflicts in accounting firms.

Overload and insufficient load have both, quantitative and qualitative dimensions. Quantitative dimension of overload is referred to, when an individual has to perform too many tasks within a limited time, whereas the qualitative dimension represents a situation, when the job demands are higher than the individual's skills (Sanders and Fulks, 1995). In the case of insufficient work-load it is exactly opposite (Milbourn, 2006). Numerous researches have proved a significant relation between overload and stress in connection with the accountants' profession (Collins and Killough, 1989 and 1992; Haskins et al., 1991; Cluskey and Vaux, 1997; Gavin and Dileepan, 2002).

Larson (2004, p. 1127) found out that directive superiors, who only rarely enable participation in decision making can contribute to stress of their subordinates, whereas Siegel and Reinstein (2001) recommended mentoring as a possible stress-decreasing factor.

Research of Harrell et al. (1986), Rasch and Harrell (1990), Dole and Schroeder (2001), and Sweeney and Boyle (2005) have proved inverse relation between job satisfaction and the intention of employees to leave a firm. Dissatisfaction and conflicts lead to the desire to leave the current job, and in connection with other factors it can lead to its realization. As far as training new accountants can be very costly (e.g. Sorensen et al., 1973; Hyndman, 1994), fluctuation causes significant cost increases.

Shafer and Wang (2010) examined the influence of organisational and ethical climate, and Machiavellism on organizational-professional conflicts and organizational commitment on a sample of 89 Chinese accountants working in Shenzhen and Shanghai. They proved two dominant aspects of conflicts – organizational culture and ethics. Strong negative correlation has been found between the conflicts and organizational commitment, and between Machiavellism and conflicts.

Aranya and Ferris (1984) assumed that organizational and professional commitments represent two primary ancestors of organizational-professional conflicts, and that a disparity between these two forms of commitment would necessarily lead to conflicts. Based on a research among more than 2000 accountants from U.S.A. and Canada, though, they found out that the commitment variables were positively correlated, and therefore they do not necessarily contradict. They also conclude that an interaction of organizational and professional commitment do not represent a significant part of the conflicts.

Harrell et al. (1986) re-tested the relationships between these three variables (organizational-professional conflict, organizational commitment, and organizational ethical context and Machiavellianism) on a sample of 59 internal auditors. They also assumed that professional (organizational) commitment will correlate with conflicts. Conversely, based on a sample of 201 accounts McGregor et al. (1989) found that organizational commitment is negatively rather than positively correlated with the conflicts (also confirmed by Shafer et al., 2003). The relationship between professional commitment and conflicts was not significant.

2 Methods

Authors selected the Chamber of Certified Accountants of the Czech Republic (hereinafter “CCA”) as a suitable sample of the profession. The CCA identifies 5152 certified accountants in the Czech Republic, and its membership includes 1163 members.

Based on unstructured interviews done by the first author within her profession and participation in training courses of the CCA, there were identified the main features of the conflicts and other issues to be dealt with, and there was prepared a questionnaire focused on addressing these issues and finding more details on them. The survey was done in

several stages – in order to assure a higher response-rate, the authors used the training sessions of the CCA, where they gathered most of the responses. The questionnaire, though, was also distributed via the web page of the CCA, where it was possible to acquire additional responses to reach representativeness. Structure of respondents related to the overall structure of the CCA membership is presented in Table 1.

Table 1 Structure of respondents compared with the Chamber membership (31. 12. 2012)

Position	Chamber members	Respondents
Management	458	26
Main accountant	110	14
Independent accountant	259	16
Accountant	336	24
Total	1 163	80

Source: Data from Chamber of Certified Accountants (<http://www.komora-ucetnich.cz/cze/seznamy/clenove-komory>) and from own survey

Chi-square test proved the value 6.65, which means that under the 5% level of significance, compliance of the sample data with the population cannot be rejected.

Overall questionnaire was rather extensive, and focused on characteristics of work environment, level of satisfaction, reasons for selecting the job, etc. For this paper, though, there was only selected the field of job-related conflicts of accountants, and their sources and impacts.

In order to gather original information on the conflict characteristics, the respondents of the survey were asked to describe the conflict in their own words, and coding of the conflicts will be done afterwards by the authors (based on the survey of literature, to enable comparability) by means of discourse analysis (Barker, 2006, Hendl, 2005).

Additional analyses will include examination of the impacts of conflicts on job satisfaction and possible sick-leaves and fluctuation.

Key research question was set as “What are the most common causes of conflicts of accountants with their superiors?” This question is supplemented with the subsequent issues:

- Do the conflicts experienced at work lead to sick-leaves or fluctuation of accountants?
- Does the existence of job-related conflicts negatively influence accountants’ job satisfaction?

Based on these considerations there were formulated the following hypotheses:

H_A : *Job satisfaction of accountants decreases in correlation with perceived subjective significance of job-related conflicts of accountants with managers.*

H_B : *Job satisfaction of accountants after conflicts decreases more, when the conflicts are more significant.*

Hypotheses will be tested using the Pearson correlation coefficient for the normal distribution of data or non-parametric Spearman correlation coefficient. Pearson’s r is the most often used measure of the strength of relation of two random quantitative variables X and Y . Correlation coefficient r values range from -1 to 1, where 1 means a positive linear relation, and -1 negative linear relation. Correlation coefficient r is calculated through the covariance s_{xy} , and standard deviations s_x and s_y of both variables (Hendl, 2009):

$$s_{xy} = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{n - 1} \quad (1),$$

$$r_{xy} = \frac{s_{xy}}{s_x \cdot s_y} \quad (2).$$

3 Research results

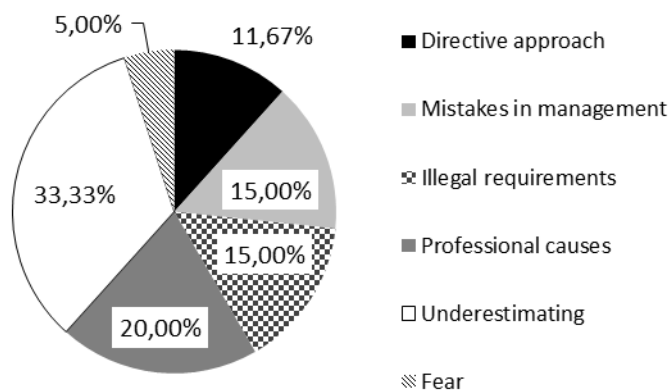
3.1 Causes of existing conflicts

The first step of processing the questionnaire data was coding the conflicts described by surveyed accountants. Based on the literature survey the following “conflict codes” were used (being aware, that particular events cannot be strictly differentiated – they verge with one another):

- **Directive approach** – dominant, manipulative aggressive behaviour of superiors, which often leads to negative effects (decreases employee motivation, makes them feel underappreciated).
- **Mistakes in management** – non-communication, insufficient communication, inadequate communication; subordinates do not have enough information, they do not know, what are they required to do; superiors do not overtake appropriate responsibility, support selected subordinates, behave opportunistically towards their superiors, etc.
- **Illegal requirements** – superiors require or desire fulfilment of tasks, which are against the law.
- **Professional causes** – based on the matter of conflict emanating from daily situations, e.g. clients/colleagues submit the accounting data and documents late.
- **Underestimating the importance of accountants** (accounting) – employees/managers underestimate the professional capacity and importance of the accountants’ job, they try to downgrade the persons or their opinions; often connected with an abuse of the situation on the job-market; accountants feel underestimated, insufficiently valued, feel a high responsibility, which is not connected with appropriate rewards.
- **Fear, unrest** – accountants do not know what to expect, often caused by either direct or indirect pressure from superiors, overload, etc.

Within the surveyed sample of 80 accountants, 60 identified a conflict (conflicts) happening within their job. Distribution of the causes (coded by authors) is shown in figure 1, which identifies underestimating the importance of accountants as the major source of conflicts (one third of causes). This is also the major cause of fluctuation – in 7 cases accountants recorded they lost their job, and in 3 cases it was due to this cause of conflict.

Figure 1 Distribution of sources of conflict among surveyed accountants



Source: Data from the survey, conflict causes coded by authors

3.2 Impacts of conflicts on sick-leave and fluctuation

Analyzing the impacts of conflicts, authors found out, that there was no sick-leave recorded by the respondents as a result of conflict. In 7 cases, though, the conflicts lead to losing their jobs (fluctuation). Even though these 7 cases represent almost 10 % of the sample and more than 10 % of the respondents identifying an experience with a conflict, further analysis was not done due to the size of the sample, and the authors concentrated on the job-satisfaction related issues.

3.3 Impacts of conflicts on job satisfaction

Several questions in the survey related to job satisfaction of accountants. Within this paper authors concentrate on comparison of evaluation of the satisfaction before and after a conflict related also to the significance of an experienced conflict.

As shown in Table 2, job satisfaction remained unchanged in 20 cases of the 60 respondents referring a conflict (33 %). In 7 cases (12 %) the satisfaction even grew, in two of these cases even significantly (by four points). In 24 of the 60 cases (40 %), though, the satisfaction declined by four or more points.

Table 2 Contingency table for job satisfaction before and after a conflict

Job satisfaction Before	After										Sum
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	1	1	1							1	4
2	1	3			2	2	1	2	2	1	14
3			3	1		1	2	2	2	1	12
4			1	1				3		2	6
5			1		1	1				1	4
6		1		1		5				2	9
7					1		1		1	1	4
8				1				2			3
9									3		3
10										1	1
Sum	2	5	6	3	4	9	4	9	8	10	60

Source: Survey data

Returning back to the H_A – relation of job satisfaction and significance of conflict, the calculated Pearson coefficient is 0.6070, showing a relatively strong correlation. Therefore it is possible to say that the H_A was not rejected.

In the case H_B – higher decrease of satisfaction in case of more significant conflicts, the correlation is even stronger than in the previous case. Pearson coefficient in this case is 0.7956, and therefore also the H_B was not rejected.

Both findings confirm the conclusions reached by authors surveyed in the introductory literature.

4 Conclusions

Due to the limited scope of the paper we can briefly conclude that the conflict occurrence significantly influences job satisfaction. The Pearson coefficient of 0.61 shows a relatively strong relation of these factors, making it worth to pay attention to addressing conflicts and their sources, as well as their projection into job satisfaction.

As far as the most frequent source of conflict was identified as underestimation, which was also confirmed by unstructured interviews led by the first author apart from this research, the obvious recommendation is to keep explaining the significance of accounting function of an organisation, and importance of the work performed by accountants. This should become one of the key focuses of the professional organizations like the Chamber of Certified Accountants. Its activities have the potential to address all the identified conflict sources, and thus they should become more apparent not only for accountants, but – in connection with the findings of this paper – specifically for their employers.

Acknowledgement

The paper builds on solution of the Research plan of FBE MENDELU no. GA MSM 6215648904.

References

- Aranya, N., Pollock, J., Amernic, J. (1981). Examination of professional commitment in public accounting. *Accounting, organizations and society*. Vol. 4. p. 271-280.
- Aranya, N., Ferris, K. R. (1984). A reexamination of accountants' organizational-professional conflict. *The Accounting Review*. 59(1), p. 1-15.
- Barker, C. (2006). *Slovník kulturních studií*. Prague: Portál, 206 p.
- Brierley, J. A., Cowton, C. J. (2000). Putting meta-analysis to work: accountants' organizational-professional conflict. *Journal of business ethics*. 24(4), p. 343-353.

- Cluskey, G. R., Vaux, A. (1997). Is seasonal stress a career choice of professional accountants? *Journal of employment counseling*. 34(1), p. 7-19.
- Collins, K. M., Killough, L. N. (1989). Managing stress in public accounting. *Journal of accountancy*. 167(5), p. 92-97.
- Collins, K. M., Killough, L. N. (1992). An empirical examination of stress in public accounting. *Accounting, organizations and society*. 17(6), p. 535-547.
- Dole, C., Schroeder, R. G. (2001). The impact of various factors on the personality, job satisfaction and turnover intentions of professional accountants. *Managerial auditing journal*. 16(4), p. 234-245.
- Fisher, R. T. (2001). Role stress, the type A behavior pattern, and external auditor job satisfaction and performance. *Behavioral research in accounting*. Vol. 13, p. 143-170.
- Gaertner, J., Ruhe, J. (1981). Job-related stress in public accounting. *Journal of accountancy*. 151(6), p. 68-74.
- Gavin, T. A., Dileepan, P. (2002). Stress!! Analyzing the culprits and prescribing a cure. *Strategic finance*. 84(5), p. 51-55.
- Harrell, A., Chewning, E., Taylor, M. (1986). Organizational-professional conflict and the job satisfaction and turnover intentions of internal auditors. *Auditing: a journal of practice & theory*. 5(5), p. 109-121.
- Haskins, M. E., Baglioni, A. J., Cooper, C. L. (1991). An investigation of the sources, moderators and psychological symptoms of stress among audit seniors. *Contemporary accounting research*. 6(2), p. 361-385.
- Hendl, J. (2005). *Kvalitativní výzkum*. 1st ed. Brno: Portál
- Hendl, J. (2009) *Přehled statistických metod zpracování dat. Analýza a metaanalýza dat*. 3rd ed. Brno: Portál
- Hyndman, N. (1994). Accounting practice: an empirical study of practitioners' experiences and students' expectations. *Irish accounting review*. 1(1), p. 95-112.
- Kelly, T., Barrett, M. (2011). The leading cause and potential consequences of occupational stress: a study of Irish trainee accountants. *Irish accounting review*. 18(1), p. 31-55.
- Larson, L. (2004). Internal auditors and job stress. *Managerial auditing journal*. 19(9), p. 1119-1130.
- McGregor, C. C., Killough, Jr. L. N., Brown, R. M. (1989). An investigation of organizational-professional conflict in management accounting. *Journal of management accounting research*. Vol 1. p. 114-118.
- Merz, M. C., Groebner, D. F. (1982). Ethics and the CPA in Industry. *Management Accountant*, Sept. pp. 44-48.
- Milbourn, G. (2006). Teaching the job stress audit to business school students: cause, measurement, reduction. *The journal of american academy of business*. 8(2), p. 44-50.
- Rasch, R. H., Harrell, A. (1990). The impact of personal characteristics on the turnover behavior of accounting professionals. *Auditing: a journal of practice and Theory*. 9(2). p. 90-102.
- Sanders, J. C., Fulks, D. L. (1995). Stress and stress management in public accounting. *CPA journal*. 65(8), p. 46-50.
- Shafer, W. E., Park, L. J., Liao, W. M. (2003). Professionalism, organizational-professional conflict and work outcomes: a study of certified management accountants. *Accounting, auditing & accountability Journal*. 15(1), p. 46-68.
- Shafer, W. E., Wang, Z. (2010). Effects of ethical context on conflict and commitment among chinese accountants. *Managerial auditing journal*. 25(4), p. 377-400.
- Siegel, P. H., Reinstein, A. (2001). An exploratory study of mentor relationships in large CPA firms. *Scandinavian journal of management*. 17(4), p. 421-436.
- Sorensen, J. E., Rhode, J. G., Lawler, E. E. (1973). The generation gap in public accounting. *The journal of accountancy*. 36(6), p. 42-50.
- Sweeney, B. Boyle, B. (2005). Supervisory actions, job satisfaction and turnover intentions of Irish trainee accountants. *Irish accounting review*. 12(2). p. 47-73.

Komparácia pôsobností a zodpovedností samospráv v južných krajinách Európy

Zuzana Neupauerová

Abstrakt: *Predkladaný príspevok je zameraný na funkcie a právomoci samospráv v krajinách južnej Európy. Cieľom je porovnať systémy územnej samosprávy v Španielsku, Srbsku, Portugalsku a Taliansku najmä z hľadiska ich kompetenčnej autonómie. Príspevok sa zaoberá charakteristikou zvolených samosprávnych jednotiek v jednotlivých krajinách na danom stupni NUTS 2. Po načrtnutí úloh a funkcií samospráv na regionálnej úrovni sú systémy vystavené následnému zhodnoteniu a vzájomnej konfrontácii. Príspevok poukazuje na neustály vývoj systému samosprávy a jej významné postavenie v rámci demokratických prvkov.*

Kľúčová slova: samospráva • kompetencie • región • provincia • municipalita • obec • mesto

JEL Classification: G31 • H61 • H71 • H72

1 Úvod

Územná samospráva ako v zmysle územného usporiadania štátu, tak aj v zmysle miestnej autonómie má korene hlboko v minulosti z hľadiska národného, ale aj zo širších hľadísk. Teritoriálna štruktúra a tým aj rozhodovacie a finančné kompetencie nižších vládnych úrovní sa medzi jednotlivými štátmi rozlišujú. Autorka E. Kandeva uvádza dva typy územnej samosprávy - *viacstupňovú a jednostupňovú*. [3] Ďalšou klasifikáciou systémov územnej samosprávy je ich delenie na *monotypický a polytypický systém*. [8] Toto rozdelenie znamená diferenciaciu jednotiek územnej samosprávy v horizontálnom rozmere.

Monotypický systém územnej samosprávy sa uplatňuje v krajinách, v ktorých jednotky územnej samosprávy (mestá a osady) majú rovnaké právne postavenie, štruktúru, zodpovednosti a kompetencie bez ohľadu na ich urbánny charakter. Takýto systém sa presadzuje napríklad vo Francúzsku, Švajčiarsku, Švédsku, Dánsku, Nórsku, Holandsku... Podstata polytypickej štruktúry územnej samosprávy spočíva v tom, že mestské a nemestské jednotky územnej samosprávy na rovnakej úrovni majú zákonom stanovené iné právne postavenie, delia sa teda na mestské a vidiecke jednotky. Takýto systém miestnej samosprávy je typickým napríklad pre Rakúsko, Maďarsko, Česko a Bulharsko. [2]

2 Materiál a metodika

Hlavným cieľom príspevku je porovnanie systémov územnej samosprávy krajín Južnej Európy - Španielska, Srbska, Portugalska a Talianska, najmä z hľadiska ich kompetenčnej autonómie. Čo sa týka metodológie písania práce, uvedieme si metódy, ktorými budeme dosahovať stanovený cieľ. Pri jeho dosahovaní budeme analyzovať teoretické poznatky a ustanovenia týkajúce sa systému územnej samosprávy v štyroch štátoch. Na dosiahnutie vyššie uvedeného budeme *zbierať a triediť informácie* najmä študovaním domácej a zahraničnej literatúry, ako aj rôznych elektronických zdrojov. Na triedenie získaných informácií budeme používať metódy *analýzy a syntézy*. Pri analýze vybranej jednotky úrovne NUTS2 skúmaných krajín budeme používať najmä metódu *pozorovania* a metódu zberu informácií, najmä pri vymedzovaní kompetencií vybraných jednotiek. Zdroje, z ktorých budeme čerpať sú rôzne, no vychádzať budeme najmä zo zákonov a štatútov týkajúcich sa jednotiek územnej samosprávy pozorovaných štátov. V ďalšej časti budeme používať najmä *metódy analýzy a komparácie*, t.j. na základe skúmania a porovnávania získaných údajov sa pokúsime vyvodit určité čiastkové a potom aj hlavné závery.

3 Výsledky

Španielsko je reprezentované trojstupňovým systémom samosprávy, ktorého zložkami sú autonómne spoločenstvá, provincie a municipality. Regionálnu úroveň predstavujú autonómne spoločenstvá, ktoré zohrávajú v Španielskom systéme veľmi významnú úlohu. Sú zodpovedné za uskutočňovanie hospodárskych a sociálnych politík na svojom území (ekonomika, poľnohospodárstvo, zdravie, vzdelanie, atď.). Môžu byť nositeľom širokého spektra právomocí, všetkého čo nie je podľa Ústavy výlučnou právomocou štátu. Zasahujú do všetkých oblastí života a z pohľadu občanov predstavujú hlavný subjekt koordinujúci vývoj kvality života na danom území. Ich opodstatnenie vyplýva z daností krajiny (veľkosť, počet obyvateľov, jej historického vývoja) ako aj z daností jednotlivých oblastí Španielska (jazyk,

jedinečná kultúra). Nezastupiteľnú úlohu plnia aj voči municipalitám, ktorým nízky počet obyvateľov neumožňuje si plniť svoje funkcie. I napriek ich dlhoročnému vývoju sme však v súčasnosti svedkami značnej asymetrie rozsahu právomocí medzi jednotlivými autonómnymi spoločenstvami. Ich silné postavenie a silná regionálna identita ich občanov môže v rámci krajiny taktiež predstavovať riziko v zmysle snahy odčleniť sa od krajiny (Katalánsko). V porovnaní s vyššími územnými celkami na Slovensku, predstavujú španielske regióny vyšší status autonómie a väčšie množstvo kompetencií. [9]

Miestnym (lokálnym) stupňom samosprávy sú municipality. Ich vysoký počet je výsledkom najmä existencie municipalít s nízkym počtom obyvateľov. Dôsledkom toho je fakt, že veľký počet týchto samosprávnych jednotiek je odkázaných na pomoc zo strany vyšších stupňov samosprávy. Vzhľadom na to, že tieto jednotky sú v bezprostrednom kontakte so svojimi obyvateľmi, ich pôsobenie je kľúčovým demokratickým prvkom v samospráve. Municipality svojim obyvateľom uspokojujú základné potreby a zabezpečujú základné služby podobné tým, ktoré zabezpečujú obce na Slovensku. Veľký rozsah municipalít je však pri vysokých správnych nákladoch a ťažkých časoch pre verejné financie Španielska otázkou do budúcnosti.

Zoskupovanie a spolupráca obcí zapríčinila vznik strednej úrovne samosprávy, existenciu provincií. Napriek tomu, že veľké množstvo odborníkov považuje ich pôsobenie za zbytočné, provincie sú dôležitou súčasťou samosprávy pri riešení otázok, ktoré dosahujú rámec niekoľkých municipalít. Sú dôležitým pilierom pri realizácii nákladných investičných projektov prinášajúcich pozitívne efekty pre viacero municipalít, pri poskytovaní nákladných služieb obyvateľom niekoľkých municipalít. Tieto procesy by však mohli byť riadené aj autonómnymi spoločenstvami. Do budúcnosti by mali byť posúdené všetky pre a proti, pretože je otáznou, či prínosy provincií z bližšieho kontaktu k svojim obyvateľom prevyšujú náklady na správa aparátu tvoriaceho provinciami. Či je už samospráva v Španielsku efektívna alebo nie, jej rozsiahlosť umožňuje, že celý jej systém je silne decentralizovaný, bližšie k ľuďom, zohľadňujúci regionálne rozdiely a potreby. [12]

Srbsko sa, z pohľadu usporiadania systému územnej samosprávy, výrazne líši oproti ostatným analyzovaným krajinám Južnej Európy. Na rozdiel od trojstupňového systému v Španielsku, Portugalsku a Taliansku, v Srbsku figuruje jednostupňový systém územnej samosprávy. Automaticky to znamená oveľa nižšiu mieru decentralizácie, najmä kompetenčnej. Jedinú úroveň územnej samosprávy predstavujú obce, resp. mestá. Dôležité je pripomenúť, že obec v Srbsku predstavuje okres v podmienkach SR. O vyšších úrovniach územnej samosprávy sa čisto z teoretického hľadiska dá hovoriť v prípade Autonómnej pokrajiny Vojvodiny a Kosova (z úrovne NUTS 2), ktoré zabezpečujú niektoré prenesené kompetencie štátnej správy, no majú aj vlastné (originálne) kompetencie. [16, 17, 18] Tieto dve oblasti majú originálne kompetencie, najmä v oblasti rozvoja svojho územia a v činnosti vlastných orgánov a inštitúcií. Vykonávajú aj prenesené kompetencie zo štátnej správy, a to najmä v oblasti poľnohospodárstva, vodného hospodárstva, ochrany životného prostredia, turizmu, určité kompetencie v oblasti stredných škôl, zdravotníctva a správy ciest. Ostatné regióny podľa klasifikácie NUTS 2 nemajú tieto kompetencie a možno konštatovať dosť výrazné regionálne disparity z tohto hľadiska. Územnosprávne členenie Srbska je dosť kompaktné. Srbsko má jednu z najväčších jednotiek územnej samosprávy podľa počtu obyvateľov v celej Európe. Nedostatkom takejto veľkej jednotky územnej samosprávy v Srbsku je nezohľadňovanie regionálnych rozdielov pri konštituovaní obcí, no na druhej strane, dá sa povedať, takáto jednotka územnej samosprávy dokáže efektívnejšie hospodáriť s verejnými prostriedkami než menšie jednotky. [5, 6]

Charakteristickou črtou systému je polytypické usporiadanie územnej samosprávy, z čoho jednotlivým obciam vyplývajú aj rozdielne kompetencie. Ide konkrétne o postavenie mestských častí (mestských obcí), ktoré nemajú dostatočne vysoký stupeň autonómie vzhľadom na počet obyvateľov žijúcich na ich území. Vykonávajú hlavne kompetencie prenesené z úrovne mesta a nemajú významnú ani finančnú autonómiu. Podobne to je aj v prípade miestnych spoločenstiev. Tieto zabezpečujú niektoré z úloh obce, ktoré dokážu zabezpečiť efektívnejšie, no rozsah týchto kompetencií nezodpovedá skutočným potrebám jednotlivých osád a neprihliada na lokálne podmienky v dostatočnej miere. Na zlepšenie tohto systému by sme navrhovali prenos niektorých kompetencií zo štátnej na lokálnu samosprávu. Ako konkrétny príklad by sme uviedli napríklad prenos kompetencií v rozhodovaní o miestnych daniach a poplatkoch zo štátu na jednotky územnej samosprávy. Aj keď v súčasnosti sa štát vzdáva príjmov z týchto daní a poplatkov v prospech obce a mesta, bolo by oveľa efektívnejšie, keby rozhodovanie o ich výškach bolo prenechané práve na obce a mestá, ktoré by, podľa nášho názoru, týmto spôsobom dokázali podporovať podnikateľskú činnosť prihliadajúc na už spomínané lokálne podmienky. Na základe týchto faktov sa na diskusiu otvárajú mnohé otázky, ktoré závisia od sledovaného uhla pohľadu. Niektorými z nich sú napr. ako zabezpečiť optimálnu a hlavne spravodlivú štruktúru usporiadania verejnej správy? Je lepšia vyššia alebo nižšia miera decentralizácie územnej samosprávy? Pri zodpovedaní otázok je dôležité zohľadniť aj fakt, že Srbsko ako potenciálny kandidát na členstvo v EÚ bude musieť vykonať reformu územnej samosprávy, decentralizovať ju vo vyššej miere. Toto je jednou z podmienok vstupu. [5, 6]

V *Portugalsku* sa uplatňuje trojstupňový systém samospráv. Hlavnými jednotkami sú regióny, municipality a farnosti. Najväčší problém všetkých troch jednotiek je najmä veľmi malé rozpätie kompetencií, nakoľko Portugalsko je známe svojou centralizovanou mocou. Najmä v posledných rokoch je snaha o decentralizovanie moci, avšak takéto snahy sú veľmi pomalé a málo významné. Regióny na pevnine ako samostatné jednotky nemajú takmer žiadne právomoci a často krát sa označujú iba ako „umelo vytvorené“ pre potreby Európskej únie. Jediné autonómne regióny Azory a Madeira majú aj svoje vlastné právomoci, ale to vyplýva najmä z minulosti a historického vývoja. Municipality v Portugalsku by sme mohli chápať ako okresy na Slovensku. Na rozdiel od našich okresov však majú pomerne úzky

výber právomocí a najmä málo prostriedkov z centrálného rozpočtu. Je snaha presúvať čo najviac právomocí na municipalitu, avšak je to mimoriadne pomalý proces, ktorý má ešte mnoho rokov pred sebou. Farnosti predstavujú najmenšie samosprávne jednotky, pripomínajú naše mestá. Taktiež majú veľmi málo autonómnosti čo sa týka právomocí a rozpočtov, nadväzujú najmä na centrálnu vládu. Vidíme teda, že Portugalsko bude mať najväčší problém v budúcnosti najmä s decentralizáciou a delegáciou právomocí na nižšie samosprávy. Tento proces by však mohol urýchliť napríklad najrýchlejší prechod na elektronickú administratívu. [2, 4]

Podobne ako Portugalsko aj *Taliansko* uplatňuje trojstupňový systém územnej samosprávy. Taliansko možno považovať za špecifickú krajinu s kvázi federatívnym systémom fungovania. Zatiaľ čo regióny zabezpečujú predovšetkým verejné služby v oblasti zdravotníctva, vzdelávanie, doprava a územný rozvoj patria ku kľúčovým oblastiam, ktoré zabezpečujú provincie a obce. Časť regiónov so špecifickými štatútmi so širšími výhodami v oblasti výdavkov i v oblasti podielových daní, čo len podporuje skôr uvádzanú myšlienku o kvázi federatívnom systéme fungovania celej krajiny. Takisto ako uvádzame v praktickej časti tieto autonómne regióny majú aj širšie právomoci pri tvorbe legislatívy. Decentralizácia v talianskych podmienkach má svoje korene v ústave z roku 1948, kedy boli ústavnou cestou garantované niektoré decentralizačné prvky v politickom i administratívnom systéme. [10, 11]

4 Záver

Predložený príspevok nám poskytol poznatky na tému *Komparácia pôsobností a zodpovedností samospráv v južných krajinách Európy*. Zo strany teórie, zosumarizovaním pohľadov množstva odborníkov z celého sveta, ktorí sa venovali tejto problematike vo svojich knihách a iných publikáciách a tiež zo strany praxe, vlastným porovnaním vybraných jednotiek NUTS2. Analýzou kompetencií samospráv v Španielsku, Portugalsku, Taliansku a Srbsku sme zistili, že napriek geografickej blízkosti a podobnému historickému vývoju majú tieto krajiny svoje špecifické delenie moci a kompetencií medzi samosprávami. Jednotlivé úrovne južných krajín Európy sme analyzovali a skúmali na základe rozdelenia na úrovne NUTS1,2,3 a LAU1,2.

Z nášho skúmania môžeme jednoznačne povedať, že najmä v posledných rokoch pozorujeme v týchto štátoch decentralizačné sily. Decentralizácia je nezastaviteľný pokrok, ktorý rôznou silou vstupuje do delenia moci v nami vybraných štátoch. Je však správne predpokladať, že ak by sa v jednej nami opisovanej krajine osvedčili takéto kroky ako správne, ostatné krajiny by ju nasledovali. Zároveň však treba podotknúť, že vďaka členstvu v EÚ (okrem Srbska), by sme mohli v budúcnosti očakávať určitú koordináciu rozdelenia moci v samosprávach týchto krajín aj z iniciatívy samotnej únie. Na teraz sa však musíme uspokojiť s rôzne vykazovanými jednotkami v týchto krajinách a rôznymi právomocami samotných jednotiek, ktoré im boli delegované v minulosti. V prípade Srbska možno do budúcnosti očakávať reformu územnej samosprávy a vyššiu mieru jej decentralizácie, čo predstavuje jednu z podmienok členstva v EÚ.

PodĎakovanie

Príspevok je výstupom projektu mladých vedeckých pracovníkov Ekonomickej univerzity v Bratislave; PMVP č. I-13-103-00: Moderné formy rozpočtového hospodárenia v podmienkach Slovenskej republiky v kontexte rozpočtovej politiky Európskej únie.

Literatúra

- [1] Council of Europe. (1995). *The Size of Municipalities, Efficiency and Citizen Participation*. Council of Europe. 1995. 213s. ISBN 9789287126580
- [2] Kútik, J. (2008). Štruktúra verejnej správy v štátoch Európskej únie. Trenčín : Trenčianska univerzita Alexandra Dubčeka v Trenčíne, (2008). 156 s. ISBN 978-80-8075-333-7.
- [3] Kandeve, E. (2001). *Stabilization of local governments*. Budapest : Local Govern. and Public Serv., 2001. 472 s. ISBN 9789637316746.
- [4] Magone, J. (2004). *The Developing Place of Portugal in the European Union*. Transaction Publishers, 2004. 297s. ISBN 9781412836500
- [5] Milosavljević, B. (2009). *Sistem lokalne samouprave u Srbiji*. 2. vyd. Belehrad : Stalna konferencija gradova i opština, 2009. 209 s. ISBN 978-86-82455-92-9.
- [6] Kristić, S. (2006). *Izvorni prihodi u sistemu finansiranja lokalne samouprave u Republici Srbiji*. Belehrad : PALGO centar, 2006. 251 s. ISBN 8684865014.
- [7] Levitas, A., Peteri, G. (2004). *Reforma Sistema finansiranja lokalne samouprave u Srbiji*. Belehrad : PALGO centar, 2004. 271 s. ISBN 86-84865-00-6.
- [8] Pavić, Ž. (2002). Tipovi jedinica lokalne samouprave. In *Hrvatska javna uprava*, 2002, roč. 4, č. 1, s. 21-45.
- [9] Ministerio De Administraciones Públicas. *Local government in Spain*. [online]. [cit. 2013-09-13]. Dostupné na internete: <http://www.seap.minhap.gob.es/dms/es/publicaciones/centro_de_publicaciones_de_la_sgt/Otras_Publicaciones/parrafo/0111111115/text_es_files/Regimen-Local-ING-INTERNET.pdf>.
- [10] Constitution of the Italian Republic. [online]. (2012), [cit. 2013-09-21]. Dostupné na internete: <http://www.senato.it/documenti/repository/istituzione/costituzione_inglese.pdf>.
- [11] CEMR – CCRE. (2011). *Local and regional government in Europe: Structures and competences*. [online]. 2011, [cit. 2013-09-13]. Dostupné na internete: <http://www.ccre.org/docs/Local_and_Regional_Government_in_Europe.EN.pdf>.
- [12] CEMR – CCRE. (2005). *Local and regional structures in Europe*. [online]. 2005, [cit. 2013-09-13]. Dostupné na internete: <http://www.ccre.org/docs/T_599_28_3524.pdf>.
- [13] OECD. (1997). *Managing across levels of government: Spain*. [online]. 1997, [cit. 2013-09-13]. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org/governance/budgeting/1902255.pdf>>.
- [14] OECD. (2000). *Regulatory Reform in Spain*. [online]. 2000, [cit. 2013-09-17]. Dostupné na internete: <<http://www.oecd.org/regreform/sectors/2508333.pdf>>.
- [15] OECD. (2012). *Report for Friuli Venezia Giulia: Local Economic and Employment Development*. [online]. 2012, [cit. 2013-09-21]. Dostupné na internete: <www.oecd.org/cfe/leed/44230756.pdf>.
- [16] Džinić, J. (2011). *Public Administration Reform in Serbia* [online]. Zagreb : Hrvatska znanstvena bibliografija, 2011. 31 s. Dostupné na internete: <<http://bib.irb.hr/datoteka/554315.009-Dzinic.pdf>>.
- [17] Savović, M. (2005). *Nadležnost organa AP Vojvodine*. In *Lex Forum* [online]. 2005. s. 17 – 18. Dostupné na internete: <<http://www.lawdem.org/200512c4.pdf>>.
- [18] Portál APV. *Štatút Autonómnej pokrajiny Vojvodiny (Statut Autonómne pokrajine Vojvodine)*.

Comparison of competences and responsibilities of self-governments in southern European countries

Zuzana Neupauerová

Abstract: *The article is focused on the functions and powers of local governments in southern Europe. The aim is to compare systems of local government in Spain, Serbia, Portugal and Italy, particularly in terms of their comparison of autonomy. The paper deals with the characteristics of selected municipal units in various countries for a given level of NUTS2. After outlining the tasks and functions of government at the regional level, the systems are subjected to subsequent appreciation and mutual confrontation. Post shows continued development of the self and its important role in the democratic elements.*

Key words: self-government · competences · region · province · municipality · community · city

JEL Classification: G31 · H61 · H71 · H72

Nové role personálních útvarů

Martin Pech

Abstrakt: Příspěvek se zabývá otázkou, jaký je současný stav personálních útvarů v podnicích a zda naplňují nové role v oblasti řízení lidských zdrojů. Nové smíšené role personálních útvarů vycházejí z Ulrichovy teorie, která mění pohled na úkoly personálních útvarů. Personální útvary by se měly méně zaměřit na to, co personalisté dělají, a více na to, co přinášejí – výsledky, záruky a důsledky práce. V příspěvku je nejprve charakterizováno řízení lidských zdrojů v tradičních personálních činnostech, a poté je zkoumáno nakolik personální útvary v podnicích naplňují nové smíšené role v oblasti řízení lidských zdrojů.

Klíčová slova: řízení lidských zdrojů · personální útvar · smíšené role

JEL Classification: M12 · O15

1 Úvod

V posledním desetiletí dochází k novému postavení personální práce vyjadřující význam člověka, lidské pracovní síly jako nejdůležitějšího výrobního vstupu a motoru činností organizace. Dovršuje se vývoj personální práce od administrativní činnosti k činnosti koncepční, skutečně řídicí (Koubek 2007). Termín řízení lidských zdrojů upozorňuje manažery i zaměstnance na nový důraz kladený na řízení lidí z toho důvodu, aby se dosáhlo strategických cílů podniku (Tyson in Crainer 2000). Řízení lidských zdrojů je podle Armstronga (2008) strategický a logicky promyšlený přístup k řízení nejcennějšího statku organizace, tj. v ní pracujících lidí, kteří jako jednotlivci i jako kolektivy přispívají k dosažení jejich cílů.

Role a úkoly personální útvarů se mění. Aby personalisté vytvářeli hodnotu a přinášeli výsledky, musejí podle Ulricha (2009) začít tím, že se zaměří nikoliv na činnosti nebo práci personálního útvaru, ale na definování toho, co tato práce přináší. Od moderních útvarů lidských zdrojů se očekává, že budou usměrňovat rozvoj vedoucích pracovníků a pomáhat utvářet kulturu organizace. Útvary lidských zdrojů posilují strategii prostřednictvím portfolia služeb, které nabízejí. Usilují o dosažení provozní dokonalosti při poskytování základních služeb s nízkou úrovní nákladů a s vysokou úrovní spolehlivosti, avšak současně také identifikují malý počet důležitých služeb, které dokáže poskytovat na vynikající úrovni a jež přispívají k odlišení a ke strategii podnikatelských jednotek, kterým poskytují své služby. Každá podpůrná jednotka vytváří individuálně přizpůsobený soubor potenciálních strategických programů (Kaplan a Norton 2006), tedy i v oblasti řízení lidských zdrojů.

Obrázek 1 Smíšené role personálního útvaru a personální práce



Zdroj: (Ulrich 2009)

Personalisté musejí plnit jak operativní, tak strategické role; musejí být dozorcí, kontrolory i partnery; a musejí přebírat odpovědnost jak za kvalitativní, tak za kvantitativní cíle, a to jak krátkodobé, tak dlouhodobé. Aby personalisté přidávali hodnotu ke své stále složitější, komplexnější práci, musejí vykonávat stále složitější, komplexnější a časem dokonce paradoxní role. Ulrich (2009) v této souvislosti rozlišuje čtyři smíšené role personálních útvarů (obrázek 1): strategické řízení lidských zdrojů, řízení firemní infrastruktury a efektivnosti (administrativní role), řízení přínosu

pracovníků a péče o ně, řízení transformace a změny. Příspěvek se zabývá otázkou, jaký je současný stav personálních útvarů v podnicích a zda naplňují nové role v oblasti řízení lidských zdrojů.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku bylo zjistit, zda personální útvary v podnicích naplňují nové smíšené role v oblasti řízení lidských zdrojů ve smyslu Ulrichovy teorie. Podle Gregara in Ulrich (2009) je náplň práce personálních útvarů v České republice stále orientována více na činnosti povytce administrativní, maximálně transakční. V souladu s tímto tvrzením byla stanovena pracovní hypotéza, že smíšené role personálních útvarů ve smyslu Ulrichovy teorie v podnicích zatím nejsou příliš rozšířeny.

V rámci plošného dotazníkového šetření (v rámci dizertační práce) byly osloveny podniky, aby vyplnily elektronický dotazník umístěný na webových stránkách (každý podnik obdržel speciální přístupový kód). Celkem bylo osloveno 500 podniků, za respondenty byli zvoleni představitelé vrcholového, středního managementu nebo zaměstnanci útvaru řízení lidských zdrojů. Jejich plánovaný počet byl odlišný podle velikosti podniku.

Součástí dotazníku byly tři tradiční oblasti řízení lidských zdrojů (nábor, výběr a přijímání zaměstnanců; adaptace, vzdělávání a rozvoj; hodnocení, odměňování a motivace) a také čtyři otázky týkající se významu personální útvaru z hlediska nových (smíšených) rolí:

- Míra přímé účasti personálního útvaru na procesu definování a tvorby strategie a plánovací činnosti za účelem vytvoření souladu mezi podnikovou a personální strategií.
- Míra účasti personálního útvaru na vytváření a zabezpečování administrativních a organizačních procesů (výroby, obchodu, prodeje) a zlepšování činností a operací v oblasti personální práce za účelem zvýšení efektivnosti organizace.
- Míra účasti personálního útvaru na řešení a uspokojování osobních potřeb zaměstnanců prostřednictvím péče, naslouchání a reagování na jejich problémy za účelem zvyšování jejich oddanosti s angažovaností.
- Míra účasti personálního útvaru na uskutečnění obnovy, řízení změny nebo transformace organizace s cílem udržení konkurenceschopnosti a připravenosti organizace na budoucí problémy.

Respondenti u každé otázky měli posoudit tvrzení nakolik (0 – 100 %, absolutní nesouhlas – absolutní souhlas) je daný projev či způsob chování (do jaké míry) pro organizaci charakteristický. Při odpovědích měli vystupovat v roli pozorovatelů ve vlastní organizaci.

Zpracování dat probíhalo po exportu z webového prostředí v software MS Office Excel a Statistica. Na datech byly prováděny základní statistické analýzy (deskriptivní statistika) a testování normality rozdělení prostřednictvím Shapiro-Wilkových testů prostřednictvím software Statistika. Poté byla provedena analýza a testování hypotéz.

3 Výsledky

Dotazníkové šetření proběhlo v období únor – srpen 2011 a zúčastnilo se jej celkem 137 respondentů. Návratnost dotazníků byla 12,4 %. Z vyplněných dotazníků byl získán váženým aritmetickým průměrem vzorek 62 podniků, které z 84 % pocházejí z Jihočeského kraje. Z ostatních krajů je zastoupeno 10 podniků, které mají certifikován standard Investors in People (Czech Invest 2007). Z hlediska počtu podniků byla tedy návratnost dotazníků 12,4 %. Ve vzorku převažují z 69,4 % společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti, ostatní podniky tvoří další právní formy, podniky se státní účastí nebo soukromí podnikatelé. Podle počtu zaměstnanců lze rozdělit tyto podniky do následujících skupin: 4,8 % do 10 zaměstnanců; 51,5 % podniky do 250 zaměstnanců; 38,7 % podniky nad 250 zaměstnanců; 4,8 % neuvědli počet zaměstnanců.

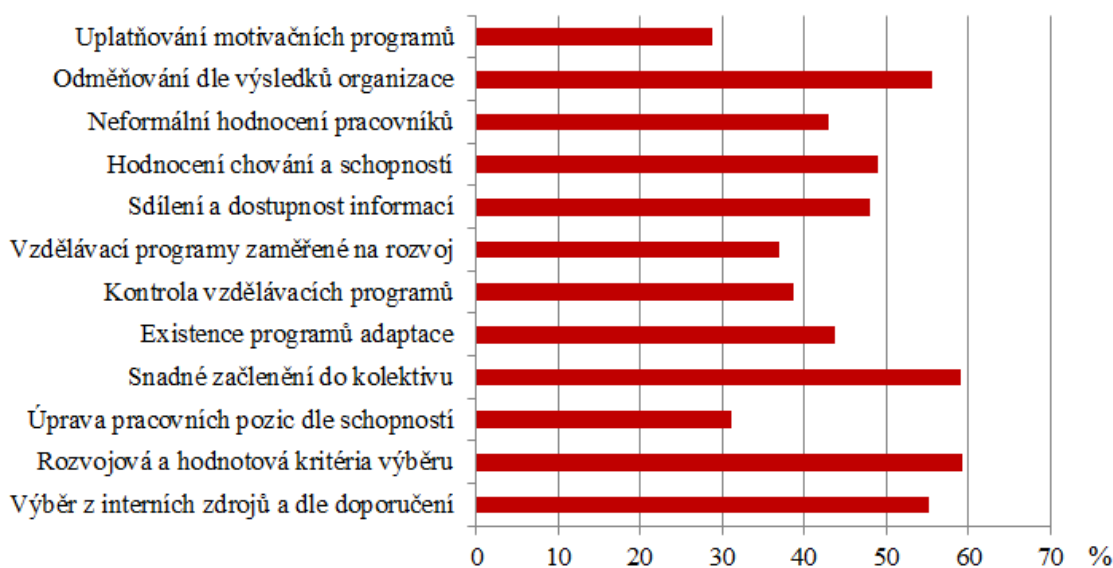
Vzorek dle struktury odvětví CZ-NACE je tvořen převážně podniky zpracovatelského průmyslu (označen C = 32,3 %), z kterého byly nejvíce zastoupeny obory: výroba strojů a zařízení a výroba kovů, hutních a kovodělných výrobků. Druhým nejvíce zastoupeným oborem je stavebnictví (F = 12,9 %). Ostatní obory jsou poměrně rovnoměrně rozloženy. V souboru nejsou zastoupeny podniky z oborů těžby a dobývání (B), vodohospodářství (E) a také ubytování, stravování a pohostinství (I).

Nejprve byly sledovány tři tradiční oblasti řízení lidských zdrojů. Analyzovány byly převažující tendence v podnicích. Výsledky zachycuje obrázek 2.

Nábor, výběr a přijímání zaměstnanců. Z hodnocení podniků je zřejmé, že podniky mírně preferují (průměr = 55,17) výběr zaměstnanců z vlastních zdrojů a na doporučení zaměstnanců podniku. Záleží tedy spíše na konkrétní situaci, využívány jsou jak externí, tak interní zdroje. Přitom rozvojová a hodnotová kritéria (jako např. osobnostní charakteristiky, hodnoty, postoje, chování) výběru jsou kromě základní způsobilosti k práci důležitá (průměr = 59,23).

Podle Scheina (1969) problém nábory a rozmisťování může být řešen dvěma způsoby. Zatímco výběrový přístup znamená v podstatě hledání vhodné osoby pro danou práci, přístup zaměřený na úpravu práce (přístup inženýrsko-psychologický) je v podstatě založen na předpokladu, že práce bude od samého počátku upravována s přihlédnutím k možnostem a omezením pracovníka. Podle výsledků druhý jmenovaný přístup není obvyklý, tj. přizpůsobovat pracovní pozici a práci na míru schopnostem, dovednostem a zkušenostem nově přijatých zaměstnanců (průměr = 31,18). Ve sledovaných podnicích převažoval názor, že se zaměstnanci obvykle velmi rychle začleňují do pracovního kolektivu (průměr = 58,9).

Obrázek 2 Hodnocení charakteristik řízení lidských zdrojů (n = 59)

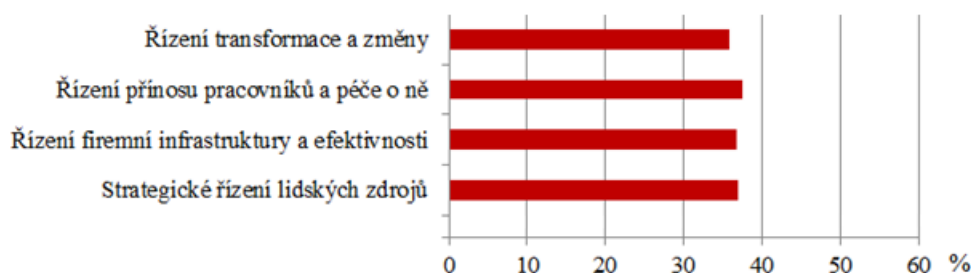


Zdroj: autor příspěvku

Adaptace, vzdělávání a rozvoj. Na otázku, zda v podnicích existují speciální programy adaptace pro nové zaměstnance (např. manuály, pohovory, stáže) včetně existence mentorů, kteří zaměstnance určitý čas seznamují s jejich prací a pracovním prostředím, se odpovědi přiklonili spíše k záporné variantě (průměr této otázky 43,8). Oblast vzdělávání byla hodnocena také převážně negativně. Vzdělávací programy nemají jasně definované a reálné cíle, jejichž dosahování je kontrolováno a monitorováno přezkoušením (průměr = 38,56, že tyto charakteristiky vzdělávací programy mají, tedy 61,44, že je nemají). Převažují odborná školení. Vzdělávání zahrnující programy rozvoje, výcviku komunikace, chování a jednání vyplývající z požadavků na budoucí rozvoj spíše není uskutečňováno (průměr = 36,84). Sdílení a výměna informací v podnicích se pohybuje kolem středu (průměr = 48,00).

Hodnocení, odměňování a motivace. Z hlediska kritérií, podle kterých jsou zaměstnanci odměňováni, jsou z 50 % (průměr = 48,98) využívána kritéria zaměřená na chování, schopnosti a osobnostní kvality a kompetence zaměstnanců. Neformální hodnocení (např. rozhovory se zaměstnanci atd.) není zřejmě převažujícím typem (průměr = 42,97). Odměňování v podniku je více orientováno na výsledky celé organizace než na výkon skupiny či jednotlivce pouze s průměrem 55,51. Překvapivá byla odpověď na poslední otázku týkající se motivačních programů. V podnicích rozsáhlé motivační programy víceméně neexistují (průměr = 28,81).

Role a význam personální útvarů. Z výsledků dotazníkového šetření (obrázek 3) je dále patrné, že u všech nových rolí personálních útvarů bylo zjištěno nízké hodnocení mezi 30-40 % (tabulka 1). To znamená, že role personálních útvarů ve smyslu Ulrichovy teorie tedy pravděpodobně nejsou příliš rozšířeny.

Obrázek 3 Podniková kultura a personální útvar (n = 59)

Zdroj: autor příspěvku

Vzhledem k tomu, že role personálních útvarů kromě jiných faktorů do určité míry závisí na velikosti podniků (Urbano a Yordanova 2008), byla testována hypotéza o shodě hodnocení těchto rolí v různých velikých podnicích (do 50 zaměstnanců = 11 podniků, 50-250 = 22 podniků, více než 250 zaměstnanců = 23 podniků). K testování hypotéz byly použity Kruskal-Wallisovi testy (K-W) pro porovnání více nezávislých vzorků na 5 % hladině významnosti. Vzhledem k normalitě dat (viz tabulka 1, tučně hodnoty ve sloupci p-SWT) ve vzorcích podniků do 50 zaměstnanců a nad 250 zaměstnanců, byl vztah těchto dvou vzorků ještě ověřován studentovým t-testem.

Tabulka 1 Role personálního útvaru (průměry, SWT, n = 56)

	Podniky do 50 zaměstnanců			Podniky od 50 do 250 zaměstnanců			Podniky nad 250 zaměstnanců		
	Průměr	Medián	p-SWT	Průměr	Medián	p-SWT	Průměr	Medián	p-SWT
<i>Strategické ŘLZ</i>	35,00	25,00	0,1042	26,14	17,50	0,0004	48,04	55,00	0,1920
<i>Firemní infrastruktura</i>	39,09	35,00	0,2756	33,18	22,50	0,0054	38,91	40,00	0,6438
<i>Přínos pracovníků</i>	28,64	20,00	0,1708	35,45	20,00	0,0060	46,52	50,00	0,2433
<i>Řízení změn</i>	27,27	25,00	0,0755	30,00	17,50	0,0066	43,91	40,00	0,5168

Zdroj: vlastní výzkum

Z výsledků vyplývá, že u role „strategické řízení lidských zdrojů“, byl na 5 % hladině významnosti zjištěn rozdíl (hodnota K-W testu $p = 0,0422$), a to konkrétně mezi kategorií 50-250 a nad 250 zaměstnanců (hodnota K-W testu $p = 0,0407$). To znamená, že rozdíl mezi oběma kategoriemi je statisticky významný. Strategická role v oblasti řízení lidských zdrojů se zaměřuje na propojení personálních strategií a postupů s podnikovou strategií. Personalisté při hraní této role usilují o to, aby byli strategickými partnery, pomáhajícími zajišťovat úspěšnost podnikových strategií (Ulrich 2009). Jejich náplň spočívá v účasti personálního útvaru na procesu definování a tvorby strategie a plánovací činnosti za účelem vytvoření souladu mezi podnikovou a personální strategií. Dyer a Holder in Armstrong (2002) poznamenávají, že strategické řízení lidských zdrojů by mělo zajistit sjednocení systému, který je současně široký, pružný a integrující.

Pokud jde o roli „řízení firemní infrastruktury a efektivnosti“ nebyly zjištěny žádné rozdíly na 5 % hladině významnosti (hodnota K-W testu $p = 0,6741$) mezi kategoriemi. Tento výsledek byl víceméně očekáván, protože v provádění základních administrativních personálních činností panuje mezi podniky asi největší shoda (s ohledem k jejich velikosti). Vytváření organizační infrastruktury je tradiční rolí personálního útvaru. Jejím prostřednictvím personalisté zajišťují personální činnosti a funkce v rámci celého podniku. Hlavním přínosem této role je zabezpečování administrativních a organizačních procesů (výroby, obchodu, prodeje) a zlepšování činností a operací v oblasti personální práce za účelem zvýšení efektivnosti organizace,

Z hlediska role personálního útvaru zaměřené na „řešení a uspokojování osobních potřeb zaměstnanců“ (hodnota K-W testu $p = 0,1665$) nebyly nalezeny statisticky významné rozdíly na 5 % hladině významnosti mezi podniky různých kategorií dle jejich velikosti (počtu zaměstnanců). Role personalistů v oblasti přínosu pracovníků znamená podle Ulricha (2009) jejich zapojení do každodenních problémů, starostí a potřeb pracovníků. Jde o péči, naslouchání a reagování na jejich problémy za účelem zvyšování jejich oddanosti s angažovaností.

Podobně nebyly zjištěny rozdíly ani v případě role „zabezpečování obnovy, řízení změny nebo transformace organizace“ s cílem udržení konkurenceschopnosti a připravenosti organizace na budoucí problémy (hodnota K-W testu $p = 0,1392$). Zde je zřejmé, že funkci změny nejsou personální útvary zvyklé naplňovat.

Z uvedených testů vyplývá, že rozdíl v hodnocení smíšených rolí personálních útvarů ve smyslu Ulrichovy teorie vzhledem k velikosti podniku byl zjištěn pouze u strategického řízení lidských zdrojů. V ostatních případech nebyly nalezeny rozdíly. Řízení lidských zdrojů v malých a středních podnicích je obvykle závislé na potřebách vlastníka a jeho finančních možnostech. Nabývá a ztrácí na důležitosti v závislosti na tom, jakým tlakům je organizace vystavena (Milkovich a Boudreau 1993). Rozdíly v řízení lidských zdrojů jsou mezi velkými organizacemi a malými a středními podniky tedy nejvíce patrné v plnění strategických rolí personální útvarů.

4 Závěr

Z plošného dotazníkového šetření vyplynulo, že smíšené role personálních útvarů ve smyslu Ulrichovy teorie nejsou zatím příliš rozšířeny. U všech rolí bylo zjištěno nízké hodnocení (30-40%). S ohledem na velikost podniků bylo dále zjištěno, že u funkcí řízení firemní infrastruktury a efektivnosti (zabezpečování administrativních procesů), uspokojování osobních potřeb zaměstnanců a obnovy, řízení změny nebo transformace organizace nebyly nalezeny statisticky významné rozdíly mezi podniky různých kategorií dle jejich velikosti (počtu zaměstnanců). Nicméně byl zjištěn významný rozdíl ve funkci strategického řízení lidských zdrojů mezi kategorií podniků 50-250 a nad 250 zaměstnanců. To znamená, že ve větších podnicích se personální útvar podílí ve větší míře na definování a tvorbě strategie a plánovací činnosti za účelem vytvoření souladu mezi podnikovou a personální strategií. Strategické role personálních útvarů jsou tedy více naplňovány ve velkých podnicích.

Literatura

- Armstrong, M., (2002). *Řízení lidských zdrojů*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 856 s. ISBN 80-247-0469-2.
- Armstrong, M., (2008). *Řízení lidských zdrojů*. 10. vyd. Praha: Grada Publishing, 800 s. ISBN 978-80-247-1407-3.
- Crainer, S., (2000). *Moderní management: Základní myšlenkové směry*. 1. vyd. Praha: Management Press, 250 s. ISBN 80-7261-019-8.
- Czech invest (2007). *Standard rozvoje lidských zdrojů Investors in People: Informace pro zájemce o získání certifikátu IIP* [online]. 2007 [cit. 2010-05-09]. Dostupné z: www.czechinvest.org/iip
- Kaplan, S. R. a P. D. Norton, (2006). *Alignment systémové vyladění organizace: Jak využít Balanced Scorecard k vytváření synergií*. Praha: Management Press, 309 s. ISBN 80-7261-155-0.
- Koubek, J., (2007). *Řízení lidských zdrojů: základy moderní personalistiky*. 4. vyd. Praha: Management Press, 399 s. ISBN 978-80-7261-168-3.
- Milkovich, G. T. a J. W. Boudreau, (1993). *Řízení lidských zdrojů*. In Praha: Grada Publishing, 1993. s. 930. ISBN 80-85623-29-3.
- Schein, E. H., (1969). *Psychologie organizace*. Praha: Orbis, 161 s. ISBN 80-7856-507-1.
- Ulrich, D., (2009). *Mistrovské řízení lidských zdrojů*. Praha: Grada Publishing, 272 s. ISBN 978-80-247-3058-5.
- Urbano, D. a D. Yordanova, (2008). Determinants of the adoption of HRM practices in tourism SMEs in Spain: an exploratory study. *Service Business*, 2(3), 167-185. ISSN 1862-8516.

New roles of personnel departments

Martin Pech

Abstract: *The paper deals with the question what is the contemporary state of personnel departments in companies and if they fulfil new roles of human resource management. New roles of personnel departments are based on Ulrich's theory, which change view on personnel departments' functions. Modern personnel departments should focus less on personnel manager activities and more on making results, guaranty of work quality. First, in the paper is characterized human resources management in traditional personnel activities. Then is examined how much personnel departments in companies fulfil modern roles of human resources management.*

Key words: human resource management · personnel department · personnel roles

JEL Classification: M12 · O15

Comparison of financial situation of the biodynamic farms in the CR

Marie Pechrová

Abstract: *The aim of the paper is to assess the economic performance of the biodynamic farms in the Czech Republic and to find the potential for their further development. Biodynamic agriculture was founded by Rudolf Steiner in 1924 as a response to the excessive use of chemicals in agriculture. Current biodynamic agriculture is a form of organic farming that in addition sees the farm as an organism which should be self-sustained. Therefore, it is important to analyse whether the biodynamic farms are able to achieve satisfactory profitability, liquidity, maintain favourable capital structure and activity. Three indicators from each area were selected and displayed in spider graph. This enable to compare farms to the branch average and to each other.*

We chose four biodynamic farms in the Czech Republic. The data were obtained from Albertina database (managed by company Bisnode Česká republika, a .s.) and from Commercial register and the collection of documents, which includes bookkeeping information from balanced sheets and profit and loss statements of the legal persons. We concluded that the best performance had Farm number 1, which indicators values are closest to the branch average. Other farms had problems with too extreme values of some indicators.

The research is financed from internal grant No. 11110/1312/3160 - "Analýza vybraných ukazatelů biodynamického zemědělství – komparace ve světovém měřítku" of the Internal Grant Agency of the Faculty of Economics and Management, Czech University of Life Sciences Prague.

Key words: biodynamic farm · financial analysis · spider analysis · economic performance

JEL Classification: G30 · G32 · G39

1 Introduction

Biodynamic agriculture originated after Rudolf Steiner's lessons in 1924 as a response to the proliferation of chemical agriculture. Current biodynamic agriculture is a form of organic farming that in addition to the common tools of organic agriculture, as soil building, composting, and crop rotations, uses specific biodynamic preparations such as compost additives and field sprays. These preparations are included in the list of materials and techniques permitted in organic farming by an EC Regulation (834/2007).

Like organic agriculture, biodynamic agriculture has a certification process, and there are quite strong requirements for compliance with prescribed procedures and the use of approved preparations. According to the certification body Demeter International e. V. (Demeter International, 2013) biodynamic way of farming is applied at 4 800 farms, 153 246 hectares in 48 countries (as of 06/2013). From this number, there are 596 processors and 204 distributors. "Today biodynamic agriculture is practiced on farms around the world, on various scales, and in a variety of climates and cultures. However, most biodynamic farms are located in Europe, the United States, Australia, and New Zealand," (Diver, 1999). There are only 3 farms in the Czech Republic certified by Demeter International Company. In comparison to other world farms, they utilize more land (an average farm size is 445 hectares), which points out on extensive way of production. Nevertheless, there are other farms maintaining the land in biodynamical way.

Biodynamic agriculture became the subject of research efforts during the past decades (Turinek et al., 2011), but it has not received as much research attention from agricultural economists. (Phillips and Rodriguez, 2006). The existing researches in this area are more focused on the study of the effects of biodynamic preparations and their impact on soil and crop quality and profitability, as well as impacts on the physical, chemical and biological properties of soil whereas an economical efficiency of biodynamic farms was not examined in detail yet. Only exception is article by Pechrová (2013) assessing the efficiency of biodynamic farms in the Czech Republic. Therefore, the contribution of this study is obvious. Besides, "A basic ecological principle of biodynamics is to conceive of the farm as an organism, a self-contained entity. A farm is said to have its own individuality." (Diver, 1999). It implies good economic performance which would enable the farm to be economically viable.

2 Methods

The data were obtained from Albertina database (managed by company Bisnode Česká republika, a .s.) and directly from Commercial register and the collection of documents which both include bookkeeping information from balanced sheets and profit and loss statements of the legal persons. Four farms (either certified by Demeter International, either only farming biodynamically) were selected. The data were available for all companies only for years 2002–2006 and 2008–2010, i.e. for 8 years. The development of the economic situation is evaluated for this period. The further analysis is performed for the most recent year 2010.

Firstly, the economic situation of farms is assessed using financial analysis techniques. Absolute indicators are assessed in time series in order to see their development. “A commonly used measure of a company’s performance over a period of time is its earning, which is often state in terms of a return – that is, earning scaled by the amount of the investment.” (Peterson and Fabozzi, 2012) We rather assess the development of the net profit as it takes also into account the costs. Secondly, we compared the farms to each other.

Comparison among competing companies is basement of the benchmarking. This method enables each enterprise to derive its strengths and weaknesses and take actions to improve their situation. Kubičková and Soukup (2006) advice spider analysis to compare the performance of four companies in the Czech Republic. Therefore, we use this graphical method to enable the farms to clearly see their performance. The advantage of this analysis is that “it enables quick and transparent evaluation of the position of particular company in many indicators in relation to the branch average.” (Vochozka, 2011). It gives the information about the position of each company on the market.

The values of indicators are usually presented in relative terms, as the units of each characteristic may be different. We expressed a value of each indicator for particular company as a percentage share on the branch value i.e. a value for all biodynamic farms. We used indicators from the area of profitability, liquidity, capital structure (i.e. indebtedness) and activity (i. e. turnover). Than the spider graph was drawn. It was divided into four areas according to the group of indicators. Commonly there are 16 indicators used. However, if we display 4 companies in the spider graph, the analysis would not be transparent for so many characteristics. Therefore, we chose only 3 indicators for each area. From the area of profitability we selected return of equity (ROE), return on assets (ROA), and return on sales (ROS). The formulas are presented below (1), (2) and (3).

$$\text{ROE} = \frac{\text{net profit}}{\text{equity}} \quad (1.)$$

$$\text{ROA} = \frac{\text{net profit}}{\text{assets}} \quad (2.)$$

$$\text{ROS} = \frac{\text{net profit}}{\text{sales}} \quad (3.)$$

As indicator of liquidity were utilized current ratio (4), quick ratio (5), and cash liquidity (6).

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{current assets}}{\text{current liabilities}} \quad (4.)$$

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{current assets} - \text{inventory}}{\text{current liabilities}} \quad (5.)$$

$$\text{Cash liquidity} = \frac{\text{financial assets}}{\text{current liabilities}} \quad (6.)$$

Capital structure contained indicators of indebtedness: equity to assets ratio (7), debt to assets ratio (8), and financial leverage (9).

$$\text{Equity to assests ratio} = \frac{\text{equity}}{\text{total assets}} \quad (7.)$$

$$\text{Debt to assests ratio} = \frac{\text{debt}}{\text{total assets}} \quad (8.)$$

$$\text{Financial leverage} = \frac{\text{assets}}{\text{equity}} \quad (9.)$$

Last group of indicators consists of assets turnover (10), inventory turnover (11), and receivables turnover (11).

$$\text{Assets turnover} = \frac{\text{sales}}{\text{assets}} \quad (10.)$$

$$\text{Inventory turnover} = \frac{\text{sales}}{\text{inventory}} \quad (11.)$$

$$\text{Receivables turnover} = \frac{\text{sales}}{\text{receivables}} \quad (12.)$$

Then the spider graph for year 2010 is constructed. It can be clearly see in which area the analyzed company differs from the branch level the most. The graphs can be constructed also for different years in order to see the development. However, this would go beyond our analysis. If the values differ from the branch average significantly, it is possible to use the logarithm of original values. However, the interpretation is difficult in this case. Therefore we rather use original values despite that the percentage goes then to thousands of %.

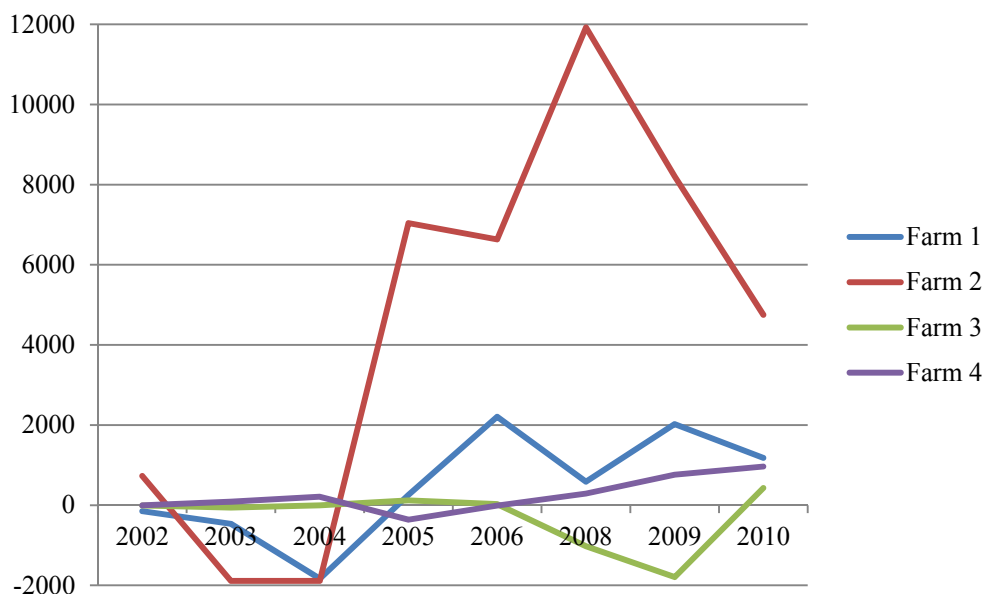
It is not automatically that the value above average of the branch means better situation of the firm. Higher values of profitability and activity imply better situation of the firm, but we must keep in mind that in case of liquidity and capital structure there are recommended intervals where the value of the indicator should be. In those cases, the value close to the branch average can be considered favourable.

3 Research results

3.1 Development of net profit

There are quite high differences among the farms in terms of the net profit. It can be seen that the highest achieved Farm 2, but only after the entrance of the CR in EU. The economic situation improved also for Farm 1 in year 2004. Farm 3 also did slightly better after this year, but the situation changed after the economic crisis in 2009. On the other hand Farm 4 continued in profit increasing since 2005 even in this year. Farm 2 net profit had the highest level in 2008 and then sharply decreased. Their debts increased and sales decreased in the same period. Despite that the volatility in a net profit is high in this company; the biggest variation coefficient (i.e. the highest divergence from mean) had Farm 1. The values for each biodynamic farm are displayed in Table 1.

Figure 1 Net profit development (in 1000 CZK)



Source: Own processing

3.2 Spider analysis

After the net profit development assessment, indicators of profitability, liquidity, capital structure and activity needed for consequent analysis were calculated. Values for branch average are calculated from separate data. It is also possible to take the average of ratio indicators; however, the results would be different in this case.

The indicators of returns tell how effectively the farm maintains its entire resources. ROE should be higher than regular interest mean. ROS express the ability of the enterprise to transform products in cash. It depends on the product price, profit added to this price and costs. It should be around 10 %. The highest ROE and ROS had Farm 4, but the ROA was the best in case of Farm 3. Liquidity has its rationale in finding optimal relation between the effort of the farm to achieve profitability and to maintain rational assets liquidity. It is the ability of the company to cover its needs. Short-term lack of finances is not crucial for a firm. However, long term shortage could cause problems. Cash liquidity is the highest in Farm 2; the most pleasant is in Farm 3 where it is near the suggested limit (0.2 – 0.6). Quick ratio as same as current ratio are the most favourable in Farm 1, but they are higher than suggested limits (1.0 – 1.5 for quick ratio and 2.0 – 2.5 for current ratio).

Equity to assets ratio gives the information to which extend is the company able to cover its assets by own resources. A situation, when the coefficient is higher than 30 % can be considered as favourable situation. Therefore, the first two farms are in a good situation. Lower ratio as in case of Farm 4 means that the company might be undercapitalized. Negative number in Farm 3 is due to the negative value of equity. Debt to assets ratio informs about the share of debts on coverage of total assets. Positive value should be around 50 %, which is only the case of Farm 1. High values in Farm 3 can be risky for investors. We believe that the farm does not need this capital for growth. The company is not new on the market and probably is in the development phase of maturity.

Assets, inventory and receivables turnover characterize the transformation of assets, inventory and receivables in financial form and implies the sales potential of the products. The higher is the value, the better for a firm. It can be seen that quite favourable values have Farm 1, while the opposite is Farm 4, where the activity of assets, inventory and receivables is quite low.

Table 1 Economic situation of biodynamic farms in 2010

Area of indicators	Indicator	Farm 1	Farm 2	Farm 3	Farm 4	Branch average
Profitability	A1 - ROE	10.63 %	4.19 %	-68.15 %	103.09 %	5.87 %
	A2 - ROA	4.41 %	3.50 %	6.62 %	6.07 %	3.96 %
	A3 - ROS	17.03 %	22.91 %	24.84 %	86.57 %	24.02 %
Liquidity	A4 - current ratio	3.09	13.80	0.82	0.38	2.64
	A5 - quick ratio	2.40	7.63	0.65	0.25	1.68
	A6 - cash liquidity	1.94	3.49	0.25	0.01	0.91
Capital structure	A7 - equity to assets ratio	41.51 %	83.47 %	-9.72 %	5.89 %	67.47 %
	A8 - debt to assets ratio	58.49 %	16.53 %	109.72 %	94.11 %	32.53 %
	A9 - financial leverage	2.41	1.20	-10.29	16.98	1.48
Activity	A10 - assets turnover	0.26	0.15	0.27	0.07	0.16
	A11 - inventory turnover	1.58	1.05	1.80	0.71	1.15
	A12 - receivables turnover	2.32	1.57	0.78	0.37	1.42

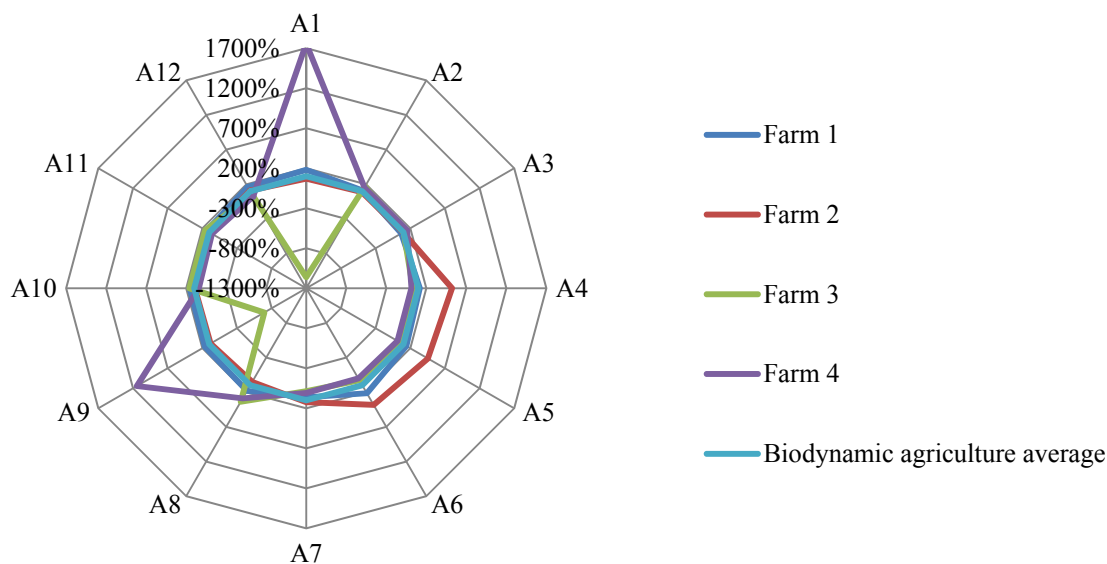
Source: Own processing

All farms are compared to the average of the biodynamic agriculture branch, which is set at 100 %. Figure 2 enables to clearly see the financial situation of the farms and their comparison. We used again the most recent data for year 2010. Farm 1 and Farm 2 are the closest to the branch average. On the other hand, Farm 4 has the highest values of ROE and financial leverage. Farm 3 is in the opposite situation, the values for those two indicators are the lowest. Regarding the activity indicators, all farms are really close to the branch average. Only Farm 1 is above average and is successful in getting the receivables paid quickly. Farm 2 is above average in indicators of liquidity which might not suggest good situation, as to much cash on one hand bring stability of the payment situation, on the other hand, those finances could be used alternatively – for example for investments. Besides, according to Synek and Kislingerová (2010), it lowers the profitability of the company.

Our results suggest that Farm 1 is the best as its values are closer to the branch average. Farm 2 seems to have problems with liquidity. Farm 3 has surprisingly low level of ROE and financial leverage. The opposite is Farm 4, which has

low amount of equity which can endanger the stability of the firm. Pechrová (2013) in her paper studied the efficiency of the same biodynamic farms using Stochastic Frontier and Data Envelopment analysis approaches. Our analysis has different point of view, however, the results can be compared. Pechrová (2013) came to the conclusion that despite that farm 2 was using the highest amount of inputs; it was not using them efficiently. The less efficient was according to parametric and non-parametric approaches the Farm 4 and the most efficient Farm 1, which corresponds to the results of this paper. The best potential for development had Farm 1 as their financial indicators are in suggested limits. It is also the closest to the branch average.

Figure 2 Comparison of biodynamic farms economic situation in 2010



Source: Own processing

4 Conclusions

The aim of the paper was to assess the economic performance of the biodynamic farms in the Czech Republic and to find the potential for their further development. High volatility of net profit of the farms points out on non-stable situation in the branch of biodynamic agriculture. Four farms were analyzed and compared to the branch average. The results of the financial analysis were displayed on spider graph. It was clearly seen that the indicators' values of each farm differed significantly even in hundred of per cent. We may conclude that the best economic situation is in Farm 1 as it is closest to the branch average. It also has the biggest potential for further development. The worst performance had Farm 4 in years 2003 to 2005 due to low values of sales. It also had the highest ROE in 2010 due to small equity.

As there are not many biodynamic farms in the CR, analysed sample was limited on four cases. The challenge for future research is to include in the analysis also foreign farms and assess the performance of Czech farms in comparison to newly calculated branch average.

Acknowledgement

The research is financed from internal grant No. 11110/1312/3160 - "Analýza vybraných ukazatelů biodynamického zemědělství – komparace ve světovém měřítku" of the Internal Grant Agency of the Faculty of Economics and Management, Czech University of Life Sciences Prague.

References

- Diver, S. (1999) *Biodynamic Farming & Compost Preparation*. USA: ATTRA. [Online]. Available from: <<http://www.gaianlife.co.uk/docs/biodynamic%20farming.pdf>> [Accessed: 27 August 2013].
- Demeter International (2013). *Demeter International Statistics*. [on-line] Available from: <<http://www.demeter.net/statistics>>. [Accessed: 27 August 2013].
- European Council. (2007). Council Regulation (EC) No. 834/2007 on organic production and labelling of organic products and repealing Regulation (ECC) 2092/91. *Official Journal of the European Union*, L(189), 1-22.
- Kubíčková and Soukup (2006). Spider Analysis as a method of companies' comparison. Proceedings from conference International Scientific Days, Faculty of Economic and Management SAU, Nitra, May 17-18, 2006.
- Pechrová, M. (2013). *Efficiency of biodynamic farms*. Proceedings from conference Agrarian Perspectives XXII., Czech University of Life Sciences Prague, Prague, September 17-18, 2013.
- Peterson, P. P., Fabozzi, F. J. (2003). *Financial management & Analysis*. USA: John Wiley & Sons.
- Phillips, J. C., Rodriguez, L. P. (2006). *Beyond Organic: An Overview of Biodynamic Agriculture with Case Examples*. Selected paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual Meeting, Long Beach, California, July 23 – 26, 2006.
- Synek, M., Kislíngerová, E. (2009). *Podniková ekonomika, 5. přepracované vydání*. Prague: C H Beck.
- Turínek, M. (2011). *Comparability of the Biodynamic Production System Regarding Agronomic, Environmental and Quality Parameters*. Ph. D. Thesis. University of Maribor, Faculty of Agriculture and Life Sciences. Maribor.
- Vochozka, M. (2011). *Metody komplexního hodnocení podniku*. Prague: Grada Publishing a.s.

Implementations of rewards systems in large companies with seat in the Czech Republic

Petr Petera, Jaroslav Wagner, Michal Menšík

Abstract: *This paper presents results of our empirical research (survey), which was conducted among large profit-oriented companies with seat in the Czech Republic and is focused on total rewards approach, job evaluation, types of rewards and on rewards for performance.*

Our survey exposed that our respondents implement majority of important properties that are typical for total rewards approach. An exception is cafeteria system and respecting of demographical structure of workforce, which are only weakly utilized. Some minor problems were identified also in the area of improving of remuneration system (system dynamics).

As for job evaluation, analytical schemes and market pricing are used by a similar percentage of respondents. On the other hand, majority of our respondents (73 percent) at least strive to find out market value of relevant jobs. In case of internally oriented schemes, we were a bit surprised by high percentage of respondents, who use only insufficient, imprecise data.

Finally, as for rewards for performance, we found out that these rewards are used very intensively by our respondents. Short-term rewards (awarded on the basis of performance measurement within a period up to one year) are used by 81 percent of our respondents and long-term rewards (awarded on the basis of performance measurement within a period longer than one year) are used by 48 percent of respondents.

Key words: total rewards approach · job evaluation · types of rewards · rewards for performance · performance management

JEL Classification: M52

1 Introduction

The main purpose of this paper is to provide principal results of our empirical research into implementations of rewards systems in large companies with seat in the Czech Republic. The first level of our research was focused on areas like total rewards approach (hereafter abbreviated as TRA), job evaluation schemes and types of rewards. Especially we tried to uncover an extent to which are implemented various properties of TRA, which job evaluation schemes prevail, which types of rewards are used and how intensive is utilization of rewards for performance. At a more detailed level was our research aimed mostly at specific issues connected with rewards for performance, nevertheless in this paper we concentrate on results of the first level of our analysis.

As for TRA, it is possible to say that according to our opinion this approach may (if implemented in a sufficient degree) provide a serious competitive advantage. Therefore we tried to find out to which degree is TRA implemented by our respondents. Within our research we also paid special attention to the issue of job evaluation because literature often emphasizes the importance of job evaluation for the overall quality of rewards systems (see chapter 2.3). In particular we tried to find out which approach to job evaluation (market pricing, analytical job evaluation, non-analytical job evaluation or their combination) is preferred among our respondents. Because companies nowadays often strive to implement high performance approach, it is possible to hypothesize that market pricing would be a preferred scheme.

Finally, to the best of our knowledge, the majority of up-to-date literature on rewarding reported an intensive utilization of rewards for performance in practice, e.g. report (WorldatWork & Vivient Consulting, 2012) concluded

Ing. Petr Petera, Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, Katedra manažerského účetnictví, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, e-mail: petrpetera@gmail.com

doc. Ing. Jaroslav Wagner, Ph.D., Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, Katedra manažerského účetnictví, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, e-mail: wagner@vse.cz

Ing. Michal Menšík, Ph.D., Vysoká škola ekonomická v Praze, Fakulta financí a účetnictví, Katedra manažerského účetnictví, Nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, e-mail: michal@mensikovi.org

that short-time incentives were in 2011 used by 95 percent of companies and long-term incentives by 61 percent of companies. We decided to find out whether high penetration of rewards for performance exists also among our respondents.

2 Methods and literature review

2.1 Total rewards approach

Total rewards approach (TRA) integrates various types of rewards into coherent whole (Armstrong, 2010, p. 40) and because different people are motivated by different motivational factors (Havlíček, 2011, p. 186), TRA seems to be a useful tool for improving the motivation of workforce. It is possible to find several comprehensive TRA models in books, e.g. WorldatWork (2007), Zingheim and Schuster (2000), (Armstrong, 2010). We also utilized numerous articles, especially (O'Neal, 1998), (Sanders, 2001), (Simmons, 2002), (Lyons & Ben-Ora, 2002), (Gross & Friedman, 2004), (Kantor & Kao, 2004), (Sejen, 2006), (Zingheim & Schuster, 2006), (Kaplan, 2007), (Gross, Bundy, & Johnson, 2011), (Lovewell, 2011) and (Kwon & Hein, 2013).

Although different TRA models stress distinct desirable properties, there are also important similarities. We tried to identify the features that are often mentioned in these models and thus can be considered to be in a core of total rewards approach. It is above the scope of this paper to give detailed list of these properties, nevertheless we can sum up that in the center of TRA are features like compatibility of rewards strategy and rewards system with the overall company's strategy, external competitiveness of rewards system, integrated utilization of various types of rewards, sufficient communication of rewards with workforce, high-quality job descriptions including valuation of jobs, existence of high quality grade and pay structure, internal equity (work of equal value should be equally rewarded) and sharp differentiation top-performers from low and average performers. Literature on TRA also often suggests taking into account demographic structure of workforce and utilizing cafeteria system. Of extreme importance is existence of procedures for continuous improvement of rewards system, which should utilize measures like employee turnover and results of surveys and interviews with workforce.

2.2 Types of rewards

Terminology of individual researchers and practitioners is in the field of rewards very diverse. This significantly complicates conducting of survey research and decreases its reliability. In order to maximally reduce negative impact of terminological diversity we decided to prepare a simple, unambiguous, but comprehensive classification of rewards and utilized this classification in our research.

At the basic level we distinguished non-financial rewards and compensation (i.e. financial rewards). Consequently we classified non-financial rewards into categories like benefits, perks, work-life balance programs, non-financial recognition, transferable skills training, promotions and other non-financial rewards. Compensation was further divided into a fixed one (i.e. base pay) and variable one. Moreover in case of financial rewards it is important to distinguish rewards paid in cash and rewards in other forms, e.g. shares, options etc. For all types of rewards we distinguished performance-based rewards from other rewards.

From the viewpoint of rewards for performance we would like to make at least two additional remarks. Firstly, extremely important type of non-financial incentives in relation to performance are promotions. This kind of reward usually brings not only financial benefits, but also increase in prestige etc. and was addressed e.g. in (Baker, Jensen, & Murphy, 1988, p. 599-605) and in Gibbs (2008). Secondly, it is important to differentiate between short-term variable financial rewards for performance (which are granted on the basis of performance measurement within a period up to one year and include e.g. annual profit-sharing schemes and piece-rates) and long-term variable financial rewards for performance (which are granted on the basis of performance measurement within a period longer than one year). Last but not least, length of the period of measurement should not be mixed up with intended impact of rewards. Even short-term rewards (especially in the form of shares or share options) may have a positive impact on long-term behavior.

2.3 Job evaluation schemes

It is basically possible to distinguish internally and externally oriented schemes (Armstrong, 2010, p. 236-263) and combined approach is also possible. Internally oriented schemes include analytical (which break whole jobs into a number of elements and then compare jobs element by element) and non-analytical schemes (which compare whole jobs and place them in a grade or rank). Externally oriented scheme is represented by market pricing, which is based on obtaining information on market rates of jobs (Armstrong, 2010, p. 245). While internally oriented schemes increase feeling of equity and also trust and commitment in the workplace, market-oriented schemes lead to more externally competitive remuneration system. Especially very formal and analytical job evaluation schemes may be incompatible with high performance approach, see e.g. (McNabb & Whitfield, 2001).

2.4 Framework for analysis of rewards for performance

On the basis of an extensive literature review we developed a framework for analysis of rewards for performance which has a form of several interrelated questions (decisions) and is shortly described in the following paragraphs. Framework was inspired by Beel (2007), but developed into substantially adjusted and enhanced model.

Firstly, it is necessary to decide whether rewards for performance should be used or not. Although majority of researchers supports or at least do not refuse rewards for performance, there are exceptions. Important and often ambiguous findings on impact of rewards for performance on motivation can be found in psychologically oriented literature, for example in (Cameron, Banko, & Pierce, 2001), (Deci & Ryan, 1985) and (Gagne & Deci, 2005). Secondly, decision on optimal number of programs of rewards for performance should be made and eligibility of various groups of workforce (e.g. top management, middle management, line management, sales staff etc.) to participate in these programs should be set. Thirdly, it is necessary to decide about types of rewards for performance and we addressed this problem in chapter 2.2. Fourthly, frequency and timing of payments (immediate or deferred) has to be decided. On the one hand, immediate rewards are usually preferred by employees. On the other hand, deferred rewards may positively influence long-term behavior. Fifthly, it is necessary to decide which performance measures should be used for determination of the amount of reward and how these measures should be evaluated. This decision is especially complicated and can be divided into several components (sub-questions), which relate to: types of measures (financial, non-financial, combined); optimal number of measures; level of measurement (company-wide measures, group measures, measures of individual performance) and relations between these levels; frequency of evaluation and type of performance standard (relative or absolute); level of subjectivity in measurement, see e.g. (Gibbs, Merchant, Van der Stede, & Vargus, 2004); time horizon for which is performance evaluated (short-time or long-time rewards; this partially overlaps with decision on types of rewards). Lastly, optimal relative importance of rewards for performance has to be set; e.g. according to (Pouliakas (2010) job utility rises only in response to generous bonuses.

2.5 Design and distribution of the questionnaire

Our research was conducted with help of an extensive web-based questionnaire. For preparation of this questionnaire we besides large body of literature, which was briefly and selectively mentioned in chapters 2.1 - 2.4, utilized also experiences from our previous research (Autor1, Autor2, Autor3, 2013).

The questionnaire contained 69 questions and to reduce the amount of questions displayed to respondents, flow control was implemented. Every respondent therefore saw only questions relevant for them. Various types of questions were included, e.g. dichotomous questions, multiple choice questions, open questions, and numerous questions were answered using a 7-point Likert scale. After section dedicated to gathering information on basic characteristics (number of full-time employees, industry, unionization, decision-making authority, life-cycle phase, legal form etc.) we addressed degree of utilization of TRA by asking our respondents about the extent to which are present some properties typical for this approach. In total we used 15 properties and respondents were asked both whether their system had these properties and which of these properties are according to their opinion desirable. Next part of the questionnaire was dedicated to the methods used for job evaluation. Consequently were respondents asked about implemented types of non-financial rewards. For these rewards we examined which groups (categories) of workforce (in our questionnaire we were distinguishing 13 groups) are eligible to obtain them and under which conditions (e.g. based on a positive performance appraisal or because of standard fulfilling of assigned tasks). Next section was aimed at fixed compensation, i.e. base wage and in particular we addressed reasons for its increases and whether top-performers obtain substantially higher increases of base wage than average performers. Consequently we examined variable financial rewards, which we divided to rewards independent on performance and dependent on performance and both types were investigated in detail; separate part of our questionnaire was dedicated to short-term variable rewards and the other part dealt with long-term rewards. Also in case of financial rewards we were distinguishing between mentioned groups (categories) of workforce. Finally, we asked respondents about overall satisfaction with their rewards system from the viewpoint of its ability to attract motivate and retain skilled employees.

We decided to contact all companies with their seat in the Czech Republic and number of full-time employees over 250. By the term "company" we understood for-profit organizations dealing with production and trade of goods and services. Other organizations (e.g. organizations in financial sector, non-profit organizations, universities etc.) were not contacted. We used Albertina database and after application of the mentioned criteria we ended up with 1362 companies. At the end of July, 2013 we sent an e-mail with a link to our web-based survey and information about our research project to all these companies and after 20 days we sent a reminder to increase our response rate. The questionnaire was usually filled-in by HR manager or by compensation specialist.

3 Research results

3.1 Response rate and characteristics of our respondents

In total was our survey started by 426 companies, finished by 98 companies and after elimination of unusable responses we got 80 responses. Response rate counted from the started surveys was 18.78 percent. Response rate counted from the number of emails that were sent was 5.87 percent. On the basis of obtained responses we computed basic characteristics of our respondents and results regarding the number of full-time employees can be found in Table 1.

Table 1 Number of full-time employees

Year	Mean	Median	Min	Max	Std. dev.
2011	1 129.14	454.50	175.26	23 980	2 967.62
2012	1 122.71	445.00	200.00	24 481	2 997.10

Source: Own processing

3.2 Total rewards approach

Based on literature review we identified crucial properties of rewards systems and asked respondents to indicate to which extent they agree that their system has a given property and whether they consider a given property to be desirable. We asked respondents to express their answers on a Likert scale from 1 to 7, where 1 meant the lowest degree of agreement (the lowest presence of a given property) and 7 the highest degree of agreement (the highest presence of a given property). It is above the scope of this paper to give a detailed overview of these properties and responses. We mention only selected properties which are weakly implemented in companies, specifically properties with median 4 or lower.

Table 2 Properties typical for TRA with median value equal to 4 or lower

Property	Our system has a given property			N	Given property is desirable			N
	Mean	Median	Std. dev.		Mean	Median	Std. dev.	
workforce has a possibility to choose from different types of rewards (cafeteria system)	2.66	2.0	1.85	77	3.89	4.00	1.68	72
selection of the types of rewards takes into account demographic structure of workforce	3.59	3.5	1.83	74	4.00	4.00	1.84	70
based on the evaluation are taken appropriate actions to improve the remuneration system	4.43	4.00	1.74	77	5.51	6.00	1.25	71

Source: Own processing

We can sum up that our respondents use TRA and majority of the important properties were sufficiently implemented, only properties listed in Table 2 had median equal or lower than 4. Moreover two properties with the lowest median were also considered to be not very desirable by our respondents. Worrying is low average and median of the property related to improving of rewards system as this may indicate future problems.

3.3 Job evaluation schemes

Firstly, we asked our respondents about schemes that they use for evaluation of jobs and results can be found in Table 3.

Table 3 Schemes used for job evaluation

Method	Number	%
market pricing	39	50
analytical job evaluation	42	54
non-analytical job evaluation	23	29

Source: Own processing

In-detail analysis of individual responses showed that only one scheme was used by 56 respondents, concurrent use of two schemes was utilized by 18 respondents and all three schemes were concurrently used by 4 respondents. All 18 respondents who indicated concurrent use a combination of two methods also always responded that they used market pricing; combination of market pricing and some other scheme was therefore used by 22 respondents. Regardless of used job evaluation scheme we asked respondents whether they try to find out market value of jobs and 58 companies (73 percent) answered positively. Of 39 respondents who used market pricing, 3 used for comparison of jobs only job title, 18 used a “brief description of duties and level of responsibility”, 7 used “compressed job description” and 11 used “uniform approach to the jobs classification”. This result is quite surprising because first two methods are very imprecise (e.g. same name may be used for very different jobs) and thus 21 (i.e. 52 percent) of respondents use for market-based job evaluation insufficient data.

3.4 Types of rewards and utilization of rewards for performance

In this chapter are presented results related to the used types of non-financial and financial rewards in companies of our respondents. In a more detailed level of analysis we were also investigating which of these rewards are awarded to the individual categories of workforce, which rewards are awarded just for standard fulfilling of job duties and which are awarded based on positive evaluation of performance, but we do not present these detailed results in this paper.

Table 4 Types of non-financial rewards

Type of non-financial reward	Number	%
perquisites (e.g. the possibility of using a laptop for private purposes)	72	90
training of transferable skills	72	90
benefits (recreation, various insurance, etc.)	66	83
non-financial recognition (e.g. praise from superiors)	59	74
procedure in the corporate hierarchy (promotion)	58	73
work-life balance programs	53	66
other non-financial rewards (e.g. leadership)	27	34

Source: Own processing

It is possible to sum up that our respondents intensively use various non-financial rewards and this is very positive finding. High utilization of training is especially positive because it increases skills of workforce.

Consequently we were examining various questions about base salary and here we would like to highlight one surprising finding. In literature it is usually suggested to reward results with variable pay and to be very cautious about increasing base pay because of performance. For all 13 categories of workforce majority of respondents indicated that evaluation of individual performance is relevant for increase in base salary. For CEO it was in case of 75 percent of respondents and for other managerial positions (top-management, middle-management, lower management) always above 88 percent of respondents.

Finally, we addressed utilization of variable financial rewards. An overview of results can be found in Table 5.

Table 5 Types of variable financial rewards

Type of variable financial reward	Number	%
rewards for success in performing a specific task	66	84
short-term variable financial rewards for performance	64	81
financial recognition (spot bonus)	40	51
long-term variable financial rewards for performance	38	48
one-time reward for achieving of certain qualification/skills	26	33
bonuses regardless of performance (e.g. retention bonus)	17	22

Source: Own processing

We can see that the most popular variable financial rewards are “rewards for success in performing a specific task” and “short-term variable financial rewards for performance”. In comparison with results of survey by WorldatWork and Vivient Consulting (2012) we can say that among our respondents was both utilization of short-term variable financial rewards for performance and long-term variable financial rewards for performance lower than in the mentioned survey in year 2011, but still, these rewards are used by a significant proportion of companies. Moreover we were asking about trends and majority of respondents indicated that they do not plan change the share of workforce eligible to obtain rewards for performance in the total number of workforce (this goes both for short-term and long-term rewards).

3.5 Short-term and long-term variable financial rewards for performance

Although we do not analyze detailed results of our research in this paper, we would like to provide at least two interesting findings about short-term and long-term variable financial rewards for performance. Firstly, short-term rewards are among our respondents paid nearly exclusively in cash and the same goes for long-term rewards. In international comparison it is relatively untypical and a risk of short-term orientation of managers rises. Secondly, important observation is related to the typical number of measures used for calculation of reward. As for short-term variable rewards for performance, our results indicated that the most often is used between 2-5 measures, no one of our respondents uses more than 10 measures and these findings are in accord with suggestions usually given in literature. As for long-term variable rewards for performance, we got very similar results; again 2-5 measures is by far the most often used number of measures.

3.6 Overall satisfaction with rewards system

In the end of our questionnaire we asked our respondents to subjectively evaluate to which degree they are satisfied with their rewards system from the viewpoint of its ability to attract, motivate and retain skilled employees. Answers were expressed on a seven-point Likert scale from 1 for the lowest satisfaction to 7 for the highest satisfaction. Mean

value of responses was 4.94, standard deviation was 1.09 and median value was 5. We also calculated an average index of total rewards utilization as arithmetic mean of responses to all questions about properties of the implemented rewards system and the result was 4.84, which is in accordance with subjectively expressed average satisfaction.

4 Conclusions

In chapter dedicated to the literature review and methods was given an overview of literature on total rewards approach, job evaluation schemes, types of rewards and rewards for performance. Last but not least we provided a classification of rewards and a framework for analysis of rewards for performance, which we developed in our previous research. Consequently we explained how our questionnaire was prepared, structured and distributed.

It is possible to conclude that according to our findings, our respondents quite successfully implement total rewards approach. A bit underestimated are areas like respecting demographic structure of workforce and utilizing cafeteria system, which are both weakly implemented and considered unimportant. Another possible problem is in the area of improving rewards system. For job evaluation are mainly used market-based scheme (used by 50 percent of companies) and analytical job evaluation (used by 54 percent of companies).

In the area of rewards for performance, our respondents intensively use rewards for performance, specifically 81 percent of our respondents use short-term variable financial rewards for performance and 48 percent of respondents use long-term variable financial rewards for performance. Majority of companies declared intention to left proportion of employees eligible to obtain rewards for performance in the total number of employees without change.

Acknowledgement

This paper was prepared as an output of a research project financed by the Internal Grant Agency of the University of Economics, Prague, Grant No. F1/10/2013 (IG107023).

References

- Armstrong, M. (2010). *Armstrong's handbook of reward management practice: improving performance through reward*. London: Kogan Page.
- Baker, G. P., Jensen, M. C., & Murphy, K. J. (1988). Compensation and incentives: Practice vs. theory. *Journal of Finance*, 43(3), 593-616. doi: 10.2307/2328185
- Beel, J. (2007). *Project team rewards: Rewarding and motivating your project team*. CreateSpace LLT.
- Cameron, J., Banko, K. M., & Pierce, W. D. (2001). Pervasive negative effects of rewards on intrinsic motivation: the myth continues. *The Behavior Analyst*, 24(1), 1-44.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic motivation and self-determination in human behavior*. New York: Plenum.
- Gagne, M., & Deci, E. L. (2005). Self-determination theory and work motivation. *Journal of Organizational Behavior*, 26(4), 331-362. doi: 10.1002/job.322
- Gibbs, M. J. (2008). Discussion of nonfinancial performance measures and promotion-based incentives. *Journal of Accounting Research*, 46(2), 333-340. doi: 10.1111/j.1475-679X.2008.00276.x
- Gibbs, M. J., Merchant, K. A., Van der Stede, W. A., & Vargus, M. E. (2004). Determinants and effects of subjectivity in incentives. *Accounting Review*, 79(2), 409-436. doi: 10.2308/accr.2004.79.2.409
- Gross, S. E., Bundy, K., & Johnson, R. (2011). The ongoing integration of total rewards. *Employment Relations Today (Wiley)*, 37(4), 11-17. doi: 10.1002/ert.20316
- Gross, S. E., & Friedman, H. M. (2004). Creating an effective total reward strategy: Holistic approach better supports business success. *Benefits Quarterly*, 20(3), 7-12.
- Havlíček, K. (2011). *Management & controlling malé a střední firmy* [Management & controlling of small and medium enterprise]. Praha: Vysoká škola finanční a správní.
- Kantor, R., & Kao, T. (2004). Total rewards. *WorldatWork Journal*, 13(3), 7-15.
- Kaplan, S. L. (2007). Business strategy, people strategy and total rewards—connecting the dots (cover story). *Benefits & Compensation Digest*, 44(9), 1-19.
- Kwon, J., & Hein, P. (2013). Employee benefits in a total rewards framework. *Benefits Quarterly*, 29(1), 32-38.
- Lovewell, D. (2011). A totally rewarding strategy. *Corporate Adviser*, 39-42.
- Lyons, F. H., & Ben-Ora, D. (2002). Total rewards strategy: The best foundation of pay for performance. *Compensation and Benefits Review*, 34(2), 34-40. doi: 10.1177/0886368702034002006
- McNabb, R., & Whitfield, K. (2001). Job evaluation and high performance work practices: Compatible or conflictual? *Journal of Management Studies*, 38(2), 293-312. doi: 10.1111/1467-6486.00237
- O'Neal, S. (1998). The phenomenon of total rewards. *ACA Journal*, 7(3), 6-18.
- Autor1, Autor2, Autor3 (2013)
- Pouliakas, K. (2010). Pay enough, don't pay too much or don't pay at all? The impact of bonus intensity on job satisfaction. *Kyklos*, 63(4), 597-626. doi: 10.1111/j.1467-6435.2010.00490.x
- Prendergast, C. (1999). The provision of incentives in firms. *Journal of Economic Literature*, 37(1), 7-63. doi: 10.1257/jel.37.1.7

- Sanders, D. (2001). Beyond face value: Painting the total rewards portrait. *WorldatWork Journal*, 10(1), 63-69.
- Sejen, L. (2006). Total rewards: 10 steps to a more effective program. *Workspan*, 49(4), 36-39.
- Simmons, D. C. (2002). Job analysis: The missing ingredient in the total rewards recipe. *Workspan*, 45(9), 52-55.
- WorldatWork. (2007). *The WorldatWork handbook of compensation, benefits & total rewards: A comprehensive guide for HR professionals*. Hoboken, New Jersey: Wiley & Sons.
- WorldatWork, & Vivient Consulting. (2012). *Private Company Incentive Pay Practices Survey*. Retrieved from <http://www.worldatwork.org/waw/adimLink?id=58146>
- Zingheim, P. K., & Schuster, J. R. (2000). *Pay people right! : Breakthrough reward strategies to create great companies*. San Francisco: Jossey-Bass Publishers.
- Zingheim, P. K., & Schuster, J. R. (2006). Career directions for total rewards professionals. *Compensation and Benefits Review*, 38(3), 18-23. doi: 10.1177/0886368706288206

Komunální podniky v České republice

Filip Petrách

Abstrakt: Tento příspěvek se zabývá komunálními podniky, respektive podniky ve veřejném vlastnictví, jako nástrojem pro zajištění veřejných statků či služeb. Cílem tohoto článku je nastínit vývoj veřejného sektoru v kontextu právní formy podnikání. Právní osoby jsou sledovány od roku 1993. Je zde také kladen důraz na podniky v komunálním vlastnictví s potenciálem generování zisku v letech 2002 – 2012. Autor se zde rovněž zabývá problematikou interpretace pojmu veřejný statek a služba a v neposlední řadě příčinami, které vedly k výrazným změnám trendů v počtu těchto subjektů.

Klíčová slova: Komunální podnik · veřejné služby · municipalita

JEL Classification: H44

1 Úvod

Veřejné, respektive veřejně poskytované služby se po roce 1989 na území České republiky stávají diskutovanou a řešenou problematikou. Tyto služby byly původně zajišťovány pouze ze strany veřejného sektoru. Tento příspěvek se zabývá vývojem pozice komunálních podniků jako nástroje k zajištění služeb v tržní ekonomice od roku 1993 a snaží se rovněž zmapovat podniky ve veřejném vlastnictví s potenciálem generování zisku.

2 Materiál a metodika

Veřejné služby a statky je možné zajišťovat ze strany obcí pomocí rozpočtu obce a příspěvkových organizací obce, pomocí komunálních podniků či pomocí soukromých firem. Zabezpečení veřejných služeb a statků je tedy úzce provázáno s obecním majetkem. Volba zabezpečení se odvíjí od charakteru služby. U nezbytných služeb, kde je potřeba vysoké spolehlivosti, je vhodnější zajištění služby pomocí komunálního podniku. Dobře zabezpečené a fungující veřejné služby jsou pak závislé na jejich řízení, účinnosti a slučitelnosti s tržním prostředím (HOLEČEK, 2009).

K samotné definici veřejného statku či služby ŠPALEK (2011) upozorňuje na existenci chybného označení jednotlivých statků. Uvádí, že před vznikem Samuelsonovy teorie veřejných statků, byl pojem veřejný statek používán pro statek, který je produkován veřejným sektorem. Toto označení bylo využíváno souběžně určitou dobu po vzniku Samuelsonovy teorie. Časem však tyto pojmy byly odděleny, což mělo za následek vznik pojmu veřejně poskytovaný statek, který je možné považovat za pokračovatele pojmu veřejný statek z doby před vznikem Samuelsonovy teorie veřejných statků.

MALÝ (1998) shrnuje současnou problematiku rozlišení veřejných a veřejně poskytovaných statků takto: „Problém však obvykle nastává ve chvíli, kdy se bez dalšího upřesnění zamění pojem veřejný statek za statek veřejně poskytovaný. Dochází k tomu dosti často a nejenom v obecné mluvě a chápání. I v ekonomické literatuře se pak setkáme s paušálním tvrzením, že např. zdravotní služby, vzdělání, bydlení jsou veřejné statky, neboť jsou v dané ekonomice produkovány veřejným sektorem, resp. financovány z veřejných financí a spotřebitelům poskytovány jinak, než za tržní cenu, většinou tedy bezplatně. Odtud však může být jen malý krok ke zcela pomýleným úvahám a zcestným závěrům, které vycházejí z falešných analogií s čistými veřejnými statky a které automaticky předpokládají vyšší efektivnost veřejného poskytování podobných statků. Důsledky se zaměňují za příčiny, subjektivní za objektivní, sporné se prezentuje jako nesporné a ideologie se tváří jako ekonomie.“

Vedle podniků v čistě soukromém vlastnictví jsou zakládány rovněž podniky sloužící k zajištění veřejných statků a služeb, jejichž vlastníky jsou společně subjekty soukromého i veřejného sektoru. Tyto služby jsou však v nemalém množství případů zajišťovány podniky pouze ve veřejném vlastnictví. V těchto případech hovoříme o podnicích komunálních.

V ekonomice České republiky jsou zastoupeny podsystémy soukromého a veřejného sektoru. Zároveň se dnes setkáváme s tím, že doplňkem těchto dvou částí se stává sektor neziskový. (OCHRANA, PAVEL, VÍTEK A KOL., 2010) Veřejný sektor je poté možné charakterizovat, jak uvádí Tabulka 1.

Tabulka 1 Základní charakteristické rysy veřejného sektoru

Základní pohledy na veřejný sektor	Komentář
Systémový	Veřejný sektor je podsystémem smíšené ekonomiky.
Správní	Veřejný sektor je spravován veřejnou správou, kterou tvoří podsystém státní správy a podsystém samosprávy.
Institucionální	Ve veřejném sektoru existují dva základní druhy institucí – a to instituce státní (např. ministerstva) a instituce samosprávné.
Vlastnictví	Ve veřejném sektoru existuje veřejné vlastnictví, a to ve formě státního vlastnictví a vlastnictví samospráv (vlastnictví samosprávných celků či vlastnictví obcí).
Kritérium rozhodování	Kritériem rozhodování ve veřejném sektoru je veřejný zájem.
Financování veřejných aktivit	Financování veřejných aktivit je realizováno ze soustavy veřejných rozpočtů.

Zdroj: OCHRANA, PAVEL, VÍTEK, 2010

Dle KRAFTOVÉ (2002) je možné rozdělit municipální firmy z institucionálního hlediska na základě kritéria zřizovatele, charakteru vlastnictví, vztahu k motivu zisku a právní formě, tzn. z hlediska zřizovatele na obecní a krajské, z hlediska právní formy podnikání na akciové společnosti, společnosti s ručením omezeným, příspěvkové organizace a obecně prospěšné společnosti.

Komunální podniky mohou být definovány jako podniky využívané městy či obcemi ke zprostředkování statků a služeb s vysokými náklady poptávanými občany. U této formy zprostředkování statků a služeb se však objevují pochybnosti, týkající se efektivity a účinnosti těchto podniků, vedoucí k požadavku privatizace a inovacím (STUMM, 1997). Ani čistě veřejná, ani čistě soukromá produkce se však neprokázala jako optimální forma, a proto stále více obcí experimentuje se smíšenou formou této produkce (WARNER, 2008).

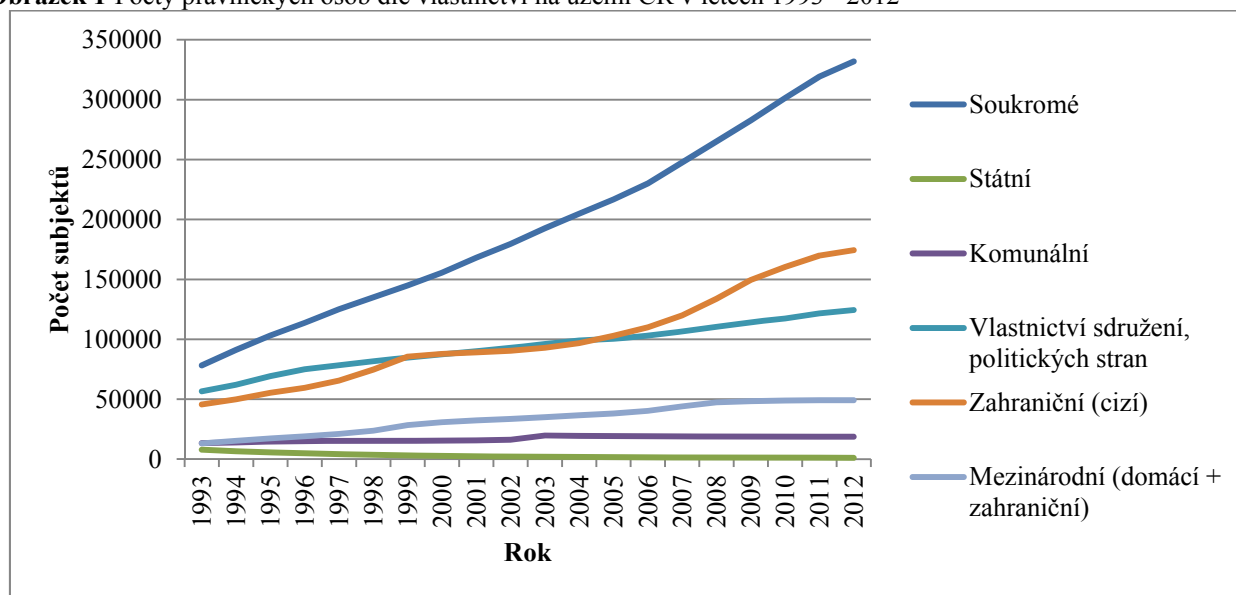
V případě smíšené formy (public – private) se jedná o podniky, kde je vlastnictví rozděleno mezi veřejnou správu a soukromý sektor. Obvykle vláda drží kontrolní podíl v podniku, ale podniky se řídí obchodním právem pro soukromé podniky. V některých případech vlastní místní samospráva menšinový podíl v podniku. V tomto případě partner ze soukromého sektoru disponuje větší kontrolou nad všemi rozhodnutími týkajícími se služeb a samospráva naopak využívá snadnějšího přístupu k informacím, což s sebou přináší snížení nákladů na sledování využívání služeb a s tím i případnou optimalizaci ve formě snížení transakčních nákladů (WARNER, 2008).

Mezi vlastnosti, které z komunálních podniků dělají atraktivní způsob poskytování služeb, je v některých případech jejich schopnost generovat zisk pro jejich zřizovatele (města a obce) při stále významnějším fiskálním omezení. Jelikož jejich výnosy jsou veřejnými podnikovými prostředky, mohou být převedeny obecně do městských rozpočtů (STUMM, 1997). PAVEL (2006) říká, že obce a kraje drží své podíly v obchodních společnostech především z důvodu zajištění veřejných služeb, získání dalších finančních prostředků z této formy podnikání je spíše sekundárním efektem. Na území České republiky převažují komunální obchodní společnosti, kde obce mají více než 50 % majetkový podíl nebo vlastní více než 50 % akcií, tudíž zde obce mají rozhodující vliv na chod společnosti.

Cílem tohoto příspěvku je nastínit vývoj veřejného sektoru v podobě právnických subjektů od roku 1993 s důrazem na dekádu v letech 2002 – 2012. K dosažení tohoto cíle byla využita analýza databáze Českého statistického úřadu označovaná jako Registr ekonomických subjektů. V tomto ohledu jsou zde sledovány subjekty na základě formy vlastnictví, právní formy podnikání a je zde také sledována orientace na zisk ve vybraných odvětvích na základě členění klasifikace CZ-NACE.

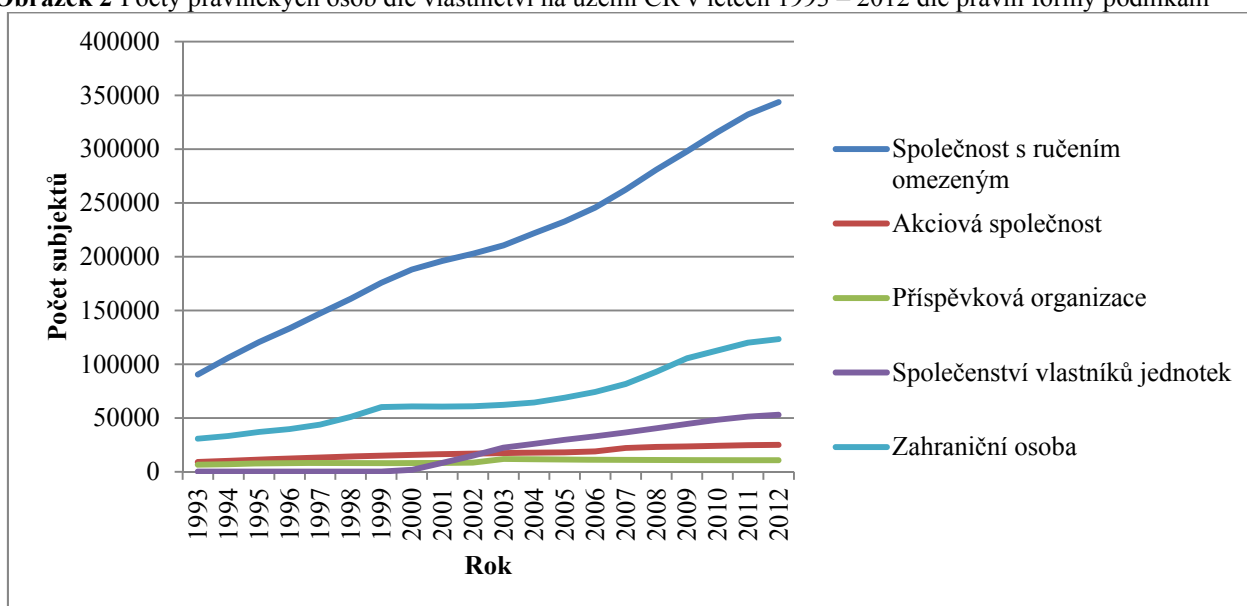
3 Výsledky

Při sledování trendů od roku 1993 na základě formy vlastnictví a právní formy podnikání, docházelo k zániku státních podniků v první sledované dekádě, jelikož tyto podniky byly privatizovány nebo převedeny na nižší úroveň samosprávy. Soukromé vlastnictví v kontrastu k tomuto faktu ve stejném období vykazovalo silný rostoucí trend společně zahraniční formou vlastnictví, blíže viz obrázky 1 a 2.

Obrázek 1 Počty právnických osob dle vlastnictví na území ČR v letech 1993 - 2012

Zdroj: vlastní zpracování

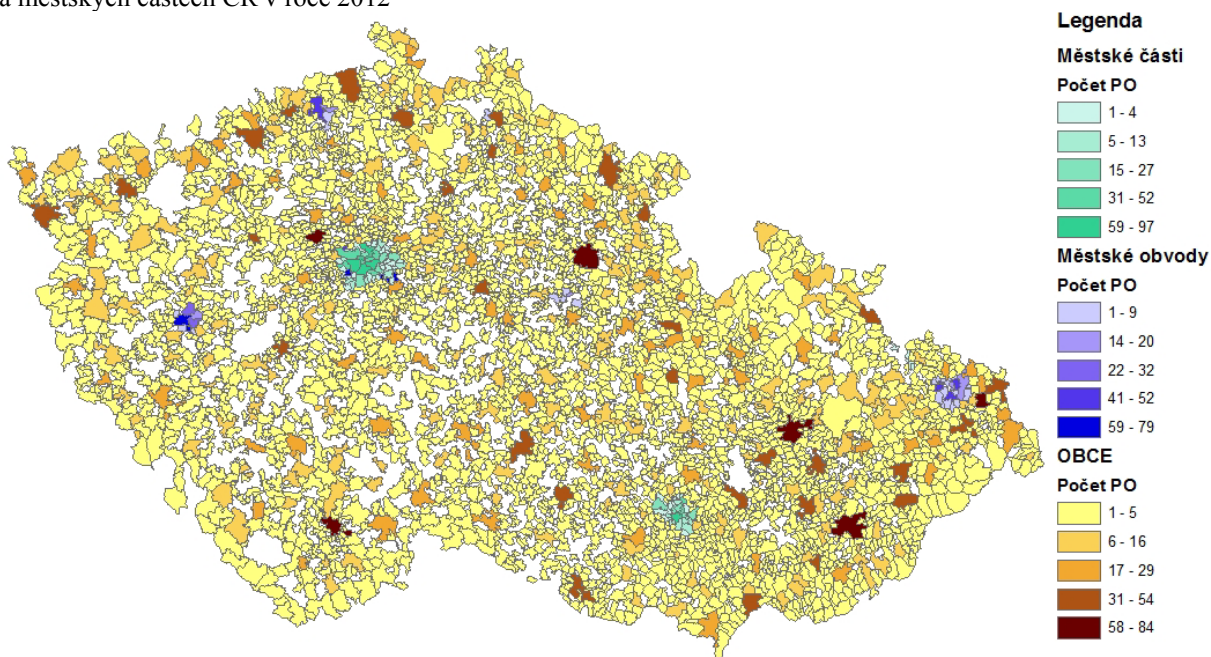
Dalším kritériem pro hodnocení struktury byla právní forma podnikání. Do tohoto kritéria byly zahrnuty formy, které byly zjištěny minimálně u třech set subjektů, přičemž jako nejčastější varianta byla na území zjištěna společnost s ručením omezeným, která byla v roce 2012 využívána u 343846 společností, a tvořila téměř polovinu z celkového počtu subjektů. Tato forma byla také velice často využívána u společností zajišťujících „technické služby“ pro územní samosprávné celky, které byly evidovány ve vlastnictví komunálním a smíšeném.

Obrázek 2 Počty právnických osob dle vlastnictví na území ČR v letech 1993 – 2012 dle právní formy podnikání

Zdroj: vlastní zpracování

Vývoj podílu komunální formy vlastnictví ve struktuře právnických osob na území České republiky v období 2002 – 2012 nevykazoval setrvalou tendenci, zejména pokud jde o relativní vyjádření, když v období 2002 – 2007 došlo sice k absolutnímu nárůstu počtu subjektů v komunálním vlastnictví z 13662 na 18831 subjektů, avšak jejich podíl na počtu všech právnických osob na území ČR zůstal takřka stejný (3,34 % v roce 2002 a 3,43 % v roce 2007), tj. v zásadě kopíroval dynamiku vývoje všech forem podnikání. Mezi roky 2007 a 2012 se absolutní počet těchto subjektů změnil pouze nepatrně (18568 subjektů k 25.9.2012), ale jejich podíl poklesl na 2,59 %, tj. v ekonomice došlo k nárůstu subjektů s jinou formou vlastnictví, zejména zahraničních. Prostorové rozmístění zachycuje obrázek 3

Obrázek 3 Počet právnických osob bez všeobecné činnosti veřejné správy v komunálním vlastnictví v obcích a městských částech ČR v roce 2012

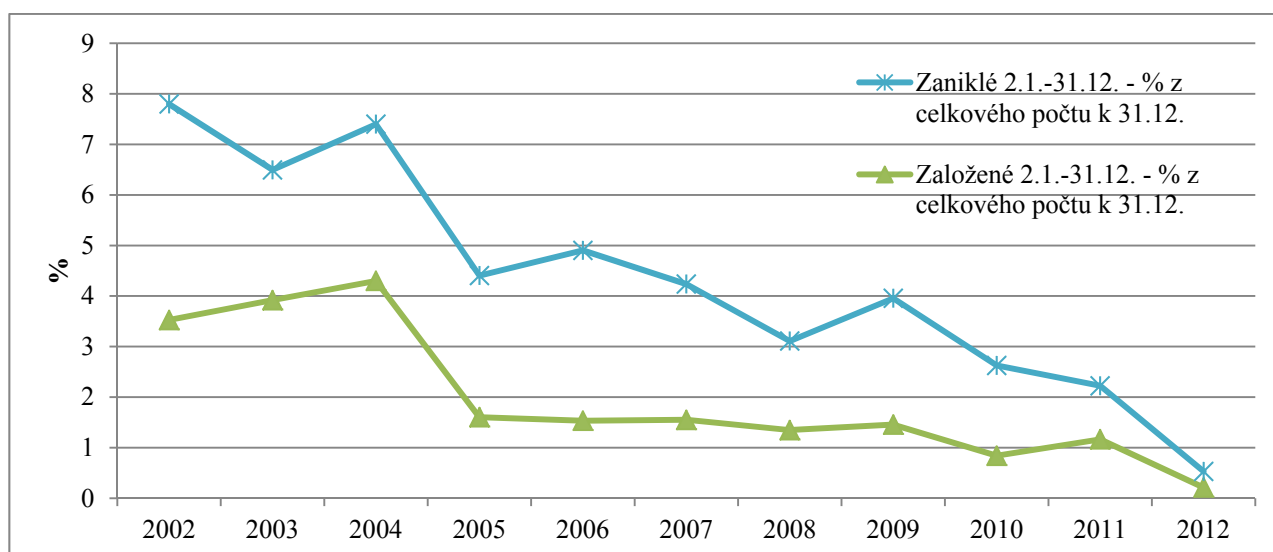


Zdroj: vlastní zpracování

Pozornost byla také věnována právnickým osobám v komunálním vlastnictví, jejichž činnost může vést k vytváření zisku, resp. PO s potenciálem generování zisku. V tomto případě byla sledována struktura těchto subjektů v časové řadě od 1.1.2002 do 25.9.2012. Sledované kategorie dle CZ-NACE tvořily: Výroba a rozvod tepla a klimatizovaného vzduchu, výroba ledu, Shromažďování, úprava a rozvod vody, Činnosti související s odpadními vodami, Shromažďování, sběr a odstraňování odpadů, úprava odpadů k dalšímu využití, Shromažďování a sběr odpadů, kromě nebezpečných, Městská a příměstská pozemní osobní doprava, Činnosti související s pozemní dopravou, Pronájem a správa vlastních nebo pronajatých nemovitostí, Správa nemovitostí na základě smlouvy nebo dohody, Ostatní poradenství v oblasti podnikání a řízení, Ostatní profesní, vědecké a technické činnosti, Ostatní úklidové činnosti, Činnosti související s úpravou krajiny, Sociální péče v domovech pro seniory.

V průběhu časové řady docházelo ke stabilizaci celkového počtu těchto společností, tzn. celkový trend v počtu nově vzniklých a zaniklých společností se v jednotlivých letech snižoval ve vztahu ke konečnému stavu k 31.12. v jednotlivých sledovaných letech. Výjimkou byly pouze roky 2003 a 2004, kdy docházelo k výraznějším změnám (viz obrázek 4)

Obrázek 4 Vývoj společností v komunálním vlastnictví s potenciálem generování zisku v letech 2002 – 2012



Zdroj: vlastní zpracování

Tyto změny se nejvíce týkaly oblasti správy a údržby silnic, kdy jednotlivé městské podniky zanikaly formou likvidace s jedním nástupcem a tudíž přecházely pod společnost zřizovanou krajem. Další nezanedbatelná položka byla představována změnami v oblasti sociální péče, obzvláště pro seniory, kdy v průběhu roku 2003 docházelo ke změně zřizovatele z okresů na kraje. V roce 2006 rovněž vstoupil v platnost zákon č. 108/2006 Sb. o sociálních službách, který mimo jiné upravoval poskytovatele sociálních služeb takto: „Poskytovateli sociálních služeb jsou při splnění podmínek stanovených tímto zákonem územní samosprávné celky a jimi zřizované právnické osoby, další právnické osoby, fyzické osoby a ministerstvo a jím zřízené organizační složky státu.“² V důsledku toho některá zařízení zanikla a otevřel se zde prostor pro figurování soukromého vlastnictví, které pak mohlo působit na ceny a orientovat toto podnikání dosažení zisku. V sociální oblasti bylo od roku 2006 založeno 173 subjektů s neukončenou činností, přičemž zde bylo patrné zaměření na kategorii ambulantních a terénních sociálních služeb.

V celém sledovaném období byl zjištěn rovněž úbytek u společností zajišťujících „technické služby“ pro obce a města. V tomto případě se však jednalo o přirozený proces na trhu, který reflektoval to, že určité služby, které dříve zajišťovaly územní samosprávné celky, se postupně stávaly lukrativními rovněž pro sektor soukromý, kde byl patrný sklon k úsporám z rozsahu v důsledku zajištění těchto služeb pro více samosprávních celků, což ale současně mohlo přispět k formování nedokonale konkurenčních tržních struktur, zejména v kontextu nákladových podmínek.

Podíl společností založených a zároveň zaniklých v průběhu jednoho roku byl ve vztahu k celkovému počtu založených a zaniklých právnických osob minimální, v řádu jednotek. Tudíž bylo možné říci, že společnosti s netransparentním hospodařením nebyly v komunálním vlastnictví frekventované.

4 Závěr

Na území České republiky dochází od roku 1993 ke stabilizaci počtu právnických osob v komunálním vlastnictví. Nejvíce je zde využívána právní forma podnikání příspěvková organizace. V oblasti státních podniků dochází k zániku jedna z důvodu privatizace a jednak z důvodu převedení těchto subjektů na nižší samosprávné celky. V případě označení komunální podnik se nejedná pouze o archaismus, ale s vývojem ekonomického a politického prostředí a potřeb společnosti se mění rovněž smysl existence, zřizování a právní forma těchto podniků, jinak označovaných v dnešní době rovněž jako podniky municipální či obecní. Cílem obchodních společností, respektive podniků dle obchodního zákoníku by mělo být také dosahování zisku. V tomto kontrastu však působí podniky komunální. Tyto podniky jsou ve vlastnictví obcí a měst, které je však zřizují primárně s cílem zajistit služby pro občany žijící v municipalitě, nikoliv však za účelem maximalizace zisku, což často vede k neefektivnímu využívání právě již zmiňovaných veřejných peněžních prostředků. Tyto podniky mimo jiné vstupují rovněž do zajišťování statků či služeb, které jsou zpoplatněné, tudíž se nejedná pouze o veřejné statky. Základní parametr, tj. veřejné (obecní, municipální) vlastnictví, však zůstává.

Literatura

- HOLEČEK, J., J. BINEK, I. GALVASOVÁ, K. CHABIČOVSKÁ, H. VOBODOVÁ (2009). *Obec a její rozvoj v širších souvislostech*. Vyd. 1. Brno: GaREP Publishing, 74 s. RIA. ISBN 978-80-904308-2-2.
- KRAFTOVÁ, I. (2002). *Finanční analýza municipální firmy*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 206 s. ISBN 80-7179-778-2.
- MALÝ, I. (1998). *Veřejné statky a veřejně poskytované statky*. In *Politická ekonomie: Teorie, modelování, aplikace*. Vol. 66, No. 6, s. 861-868.
- OCHRANA, F., J. PAVEL, L. VÍTEK (2010). *Veřejný sektor a veřejné finance: financování nepodnikatelských a podnikatelských aktivit*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 261 s. Politologie (Grada). ISBN 978-80-247-3228-2.
- PAVEL, J. (2006). *Efektivnost a transparentnost obecních obchodních společností*. Praha: Transparency International - Česká republika.
- STUMM, T. J. (1997). *Comparing Alternative Service Delivery Modes: Municipal Enterprises Require Special Consideration*. Journal of Urban Affairs, vol. 19, no. 3, p. 275-289. ISSN 1467-9906.
- ŠPALEK, J. (2011). *Veřejné statky: teorie a experiment*. Vyd. 1. Praha: C.H. Beck, 2011, xv, 204 s. Beckova edice ekonomie. ISBN 978-80-7400-353-0.
- WARNER, M. E., G. BEL (2008). *Competition Or Monopoly? Comparing Privatization Of Local Public Services In The US And Spain*. Public Administration, vol. 86, no. 3, p. 723-735. ISSN 1467-9299.
- Zákon č. 108/2006 Sb. o sociálních službách, ve znění pozdějších předpisů.

² Zákon č. 108/2006 Sb. o sociálních službách, ve znění pozdějších předpisů.

Communal enterprises in the Czech Republic

Filip Petrách

Abstract: *This paper deals with communal enterprises, enterprises in public ownership as a tool to provide public goods and services. The aim of this article is to outline the development of the public sector in the context of the legal forms of business. Legal entities are tracked since 1993. There is also an emphasis on enterprises in communal ownership with the potential to generate profit in the years 2002 - 2012. The author also deals with the interpretation of the concept of public goods and services and, ultimately causes that have led to significant changes in trends in the number of these entities.*

Key words: Communal Enterprises · Public Goods · Municipality

JEL Classification: H44

Vliv strategického řízení na výkonnostní kritéria organizace

Radomír Piszczur

Abstrakt: Předložený příspěvek přináší dílčí výsledky původního výzkumu s názvem: „Adaptabilita podniků (MSP) na aktuální ekonomické podmínky v letech 2009-2011“, který byl realizován formou dotazníkového šetření na jaře roku 2012 a byl financován z rozpočtu Slezské univerzity v Opavě. Výzkum byl proveden na základě náhodného výběru na vzorku 593 organizací, které působí v sektoru MSP v podmínkách České republiky. Článek popisuje vzájemnou závislost mezi strategickým řízením a výkonnostními kritérii organizace (zisk, tržby, náklady). Výsledky prokazují pozitivní vliv strategického řízení na výkonnostní kritéria organizace. Problematika a výsledky výzkumu jsou v článku diskutovány, tématicky doplněny a srovnány s odbornou literaturou.

Klíčová slova: Strategické řízení · Dotazníkové šetření · MSP · Výkonnostní kritéria · Zisk · Tržby · Náklady

JEL Classification: M11 · O12 · Q01

1 Úvod

Proces strategického řízení obsahuje soubor na sebe navazujících etap (strategická analýza, tvorba strategie, implementace strategie, zpětná vazba) prostřednictvím kterých podnik vytváří, implementuje a kontroluje vlastní dlouhodobé podnikatelské cíle. Výsledkem tohoto procesu je strategie podniku. Mnohé výzkumy v oblasti strategického řízení ukazují, že se této oblasti věnuje stále velmi malá pozornost. Manažéři si často neuvědomují významnost a důležitost strategického přístupu k samotnému podnikání. Často jsou zaměstnání úkoly, které vyplývají z každodenní podnikatelské praxe a nejsou schopni vidět cíle a úkoly, které před nimi stojí v širším kontextu a s patřičnou analýzou svého okolí. Příspěvek prezentuje závěry rozsáhlého výzkumu, které mohou tento nelichotivý stav v podnikatelském prostředí v podmínkách ČR změnit.

2 Materiál a metodika

V celosvětově proměnlivém hospodářském prostředí, které se vyznačuje neustálými strukturálními změnami a rostoucími konkurenčními tlaky, ještě více vzrostl význam úlohy malých a středních podniků (MSP). Sektor malého a středního podnikání zaujímá v ekonomice velmi významné místo, je hnací silou podnikatelské sféry, růstu, inovací i konkurenceschopnosti. Hraje rozhodující roli při tvorbě pracovních příležitostí a obecně je faktorem sociální stability a hospodářského rozvoje. V České republice se malé a střední podniky podílejí 60,85 % na zaměstnanosti, což činí 1 856 tis. pracovních míst a 49,50 % na celkových výkonech podnikatelské sféry. Sektor MSP se v ČR podílel v roce 2011 na celkovém vývozu 51,5 % tj. 1 477 952 mil. Kč. Podíl MSP na celkovém dovozu v roce 2011 dosáhl 56,6 % tj. 1 514 541 mil. Kč (MPO 2012).

2.1 Strategický management organizací v sektoru MSP

V oblasti MSP je role managementu vždy odvozena od velikosti organizace role vlastníka. To, že je funkce managementu v tomto procesu primární, není podle Zicha (2010) dána ani tak tím, že management má nezpochybnitelnou odpovědnost za formulaci a implementaci strategie jako předpoklad, že konkurenceschopnost je vytvářena nebo přinejmenším ovlivňována veškerými aktivitami managementu ve smyslu prvků a funkcí managementu se zaměřením na zdroje, kompetence a procesy. Velikost organizace však nutně nemusí snižovat úroveň strategického řízení. Ve velkých podnicích je za něho odpovědné celé oddělení s kompetentními manažery, kdežto v malých firmách tuto úlohu primárně zastává vlastník. Podle Keřkovského a Vykypěla (2006) strategické řízení, které vychází z dlouhodobých předpovědí vývoje, pomáhá podniku anticipovat budoucí problémy a příležitosti. Pojem strategie úzce souvisí s cíly, které podnik sleduje. Dle Kotlera a Kellera (2007) strategie vyjadřují základní představy o tom, jakou cestou budou firemní cíle dosaženy.

Uplatňování strategického managementu v českém podnikatelském prostředí je však stále na velice nízké úrovni. Podle Charvátka (2006) podniky zaujímají postoj: „Když nemají strategii jinde, obejdeme se bez ní i my.“ Schopnost obstát v prostředí, které se neustále mění vyžaduje vysoce kompetentní vedení, v čemž mají české podniky podle

Mallya (2007) značné mezery, a to především z hlediska nedostatku strategického cítení a myšlení. Ale právě strategické řízení může podniku zajistit výhodu v boji s konkurencí. Organizace v sektoru MSP můžeme z hlediska rozpracování podnikové strategie rozdělit do tří kategorií:

- První jsou firmy, které mají přesně plánovanou a písemně vytvořenou strategii organizace.
- Druhá skupina firem strategii v písemné podobě vypracovanou nemá, ale řídí se strategickým zaměřením, které se vyvinulo neplánovaně.
- Třetí skupina firem nemá strategii žádnou (Šebestová, Piszczur a Veselá 2011).

Organizací, které žádný strategický záměr nemají, je však bohužel stále nejvíce (Pawliczek et al. 2011). Ale právě strategické řízení může podniku zajistit výhodu v boji s konkurencí. Johnson a Scholes (2006) uvádějí, že strategie by podniku měla zajistit specifickou konkurenční výhodu.

2.2 Metodika výzkumu

Výzkumu s názvem: „Adaptabilita podniků (MSP) na aktuální ekonomické podmínky v letech 2009-2011“ bylo realizováno na jaře roku 2012 na vzorku cca 700 organizací. Filtrací bylo z celkového počtu oslovených společností vybráno 677 důvěryhodných položek (CZ i SK). Pro výzkum v oblasti českého MSP pak následnou odfiltrací slovenských subjektů vznikl vzorek 593 organizací působících v České republice a spadající svými kritérii do MSP. Šetření probíhalo formou řízeného rozhovoru studenta s majitelem podniku, výkonným ředitelem nebo vrcholovým manažerem. Takto získaná data tedy můžeme charakterizovat jako formu expertního výstupu.

Dotazník byl zaměřen na sedm oblastí zájmu (51 otázek):

- podnikový strategický management (6 otázek),
- ekonomický a finanční vývoj podnikání, řízení rizik (11 otázek),
- personální politiku firmy (7 otázek),
- výroba, služby a inovace (8 otázek),
- granty a dotace (4 otázky),
- energetické a materiálové úspory a využití obnovitelných zdrojů (8 otázek),
- priority podniků v oblasti udržitelnosti (7 otázek).

2.3 Charakteristika vzorku

Z výzkumu vyplývá, že 44,5 % všech zkoumaných subjektů žádnou strategii vypracovanou nemá. Naproti tomu jen 15,7 % tazatelů uvedlo, že se strategií organizace vážně a důkladně zabývá. Nutno dodat, že tato nelichotivá fakta můžeme částečně omluvit strukturou vzorku, ve kterém necelých 50 % všech organizací spadá do kategorie mikro až malých podniků (tj. 0-10 zaměstnanců). V takovýchto organizacích, jak již bylo uvedeno, hraje v roli podnikového směřování nezastupitelnou roli podniková kultura a osoba vlastníka/ředitele (Pawliczek et al. 2011). Z jiných výzkumů vyplývají podobné závěry, ikdyž se výsledky poněkud liší, což je zřejmě způsobeno velikostí zkoumaného vzorku či jeho strukturou. Například Jodlová (2011) uvádí, že 18 % respondentů z řad malých a středních podniků nezná pojem strategie (strategické řízení) a strategii v písemné formě má vypracováno 37 % dotazovaných organizací. Ze závěrů jiného výzkumu v oblasti strategického managementu vyplývá, že 50 % respondentů má konkrétní představu o tom, co strategické řízení je a 70 % dotazovaných mikropodniků má představu o své vlastní strategii a umí ji alespoň částečně slovně vyjádřit. Avšak nikdo z nich nemá svou strategii sepsanou jako dokument (Švárová 2012).

3 Výsledky

3.1 Úroveň strategického řízení v závislosti na právní formě podnikání

Vztah mezi právní formou podnikání a typem strategického dokumentu v organizaci dobře ilustruje Tabulka 1.

Tabulka 1 Forma strategického dokumentu v organizacích v závislosti na jejich právní formě

		Typ strategického dokumentu			Celkem organizací
		<i>Písemně neformulovaná</i>	<i>Stručný písemný strategický záměr</i>	<i>Podrobně písemně zpracovaná strategie</i>	
Právní forma	<i>OSVČ</i>	120 (68,2 %)	51 (29 %)	5 (2,8 %)	176
	<i>s.r.o.</i>	124 (40,1 %)	140 (45,3 %)	45 (14,6 %)	309
	<i>a.s.</i>	14 (14,3 %)	44 (44,9 %)	40 (40,8 %)	98
	<i>Jiné</i>	6 (60 %)	1 (10 %)	3 (30 %)	10
Celkem organizací		264	236	93	593

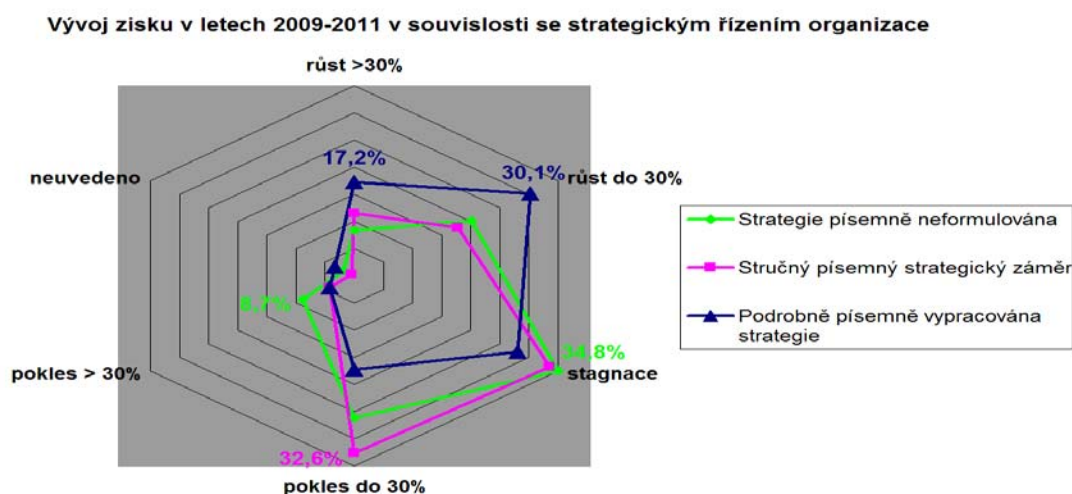
Zdroj: vlastní výzkum

Jak ukazuje tabulka, největší pozornost věnují strategii akciové společnosti, kde 40,8 % těchto subjektů má strategický dokument detailně písemně zpracovaný. Naopak u skupiny OSVČ je to pouze 2,8 % a 68,2 % subjektů takřka žádnou strategii vypracovanou nemá. Společnosti s.r.o. mají své strategické cíle převážně stručně písemně nastíněny 45,3 %.

3.2 Vývoj výkonnostních ukazatelů v souvislosti s formou strategického dokumentu v organizaci

Zajímavé výsledky lze spatřovat ve srovnání podniků v rámci výkonnostních ukazatelů (zisk, tržby, náklady) v souvislosti s úrovní strategického plánování. Výzkum ukázal, že organizace, které se strategií zabývají nejvíce, zaznamenaly v průběhu let 2009-2011 pozitivní vývoj ve všech třech sledovaných kritériích. Na Obrázku 2 je patrné, že pozitivní vývoj zisku zaznamenaly nejvíce organizace, které se strategickému řízení věnují důsledněji.

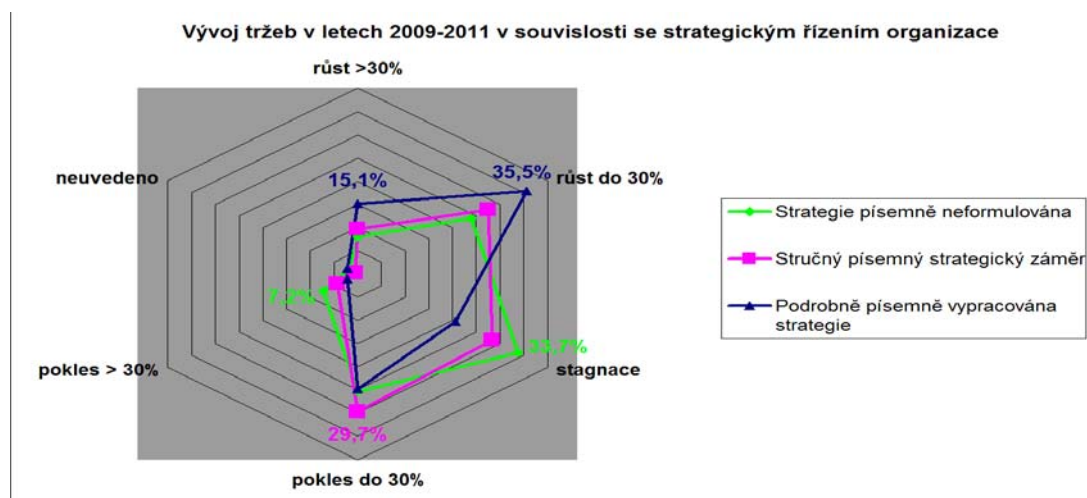
Obrázek 1 Vývoj zisku



Zdroj: vlastní výzkum

47,3 % organizací, které mají podrobně vypracovanou strategii zaznamenaly v uvedeném období růst zisku a pouze 28,4 % organizací, které strategii písemně formulovanou nemají, tento růst zaznamenaly taktéž. Max/min rozdíl je tedy v tomto případě 18,9 %. Na druhou stranu organizace, které mají vypracovanou strategii jen ve stručné formě, zaznamenaly pokles zisku ve 36,9 % a organizace bez písemné strategie ve 34,8 %.

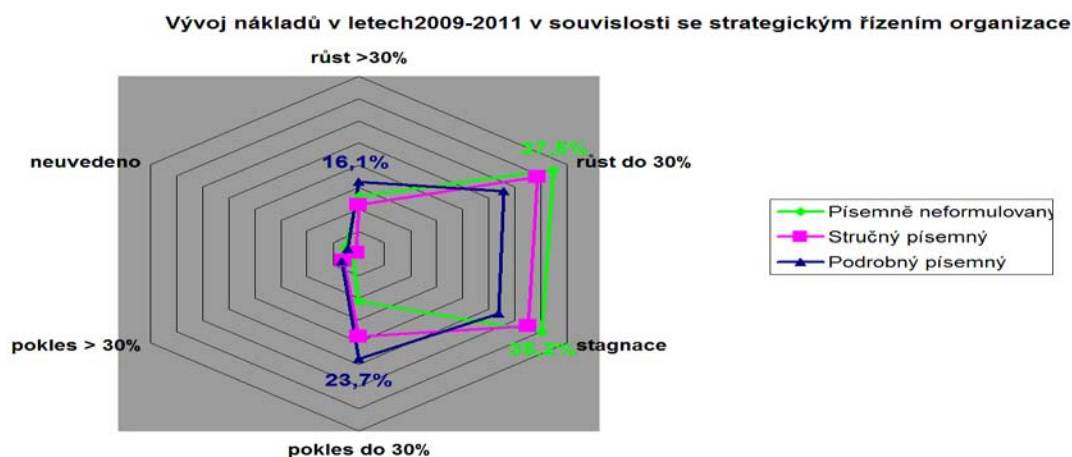
Obrázek 2 Vývoj tržeb



Zdroj: vlastní výzkum

Celkem 50,6 % organizací, které mají vypracován podrobný strategický záměr, zaznamenaly v tomto období růst tržeb a pouze 31,8 % organizací, které žádnou písemnou strategii zpracovanou nemají. Max/min rozdíl je v tomto případě 18,8 %. Na druhou stranu pokles tržeb zaznamenalo 26,9 % organizací s podrobnou strategií a až 32,6 % organizací bez vytvořené písemné strategie. Max/min rozdíl je v tomto případě 5,7 %. Existence podrobného strategického záměru v organizaci má o 24,5 % pozitivnější vliv na kladný vývoj tržeb.

Obrázek 3 Vývoj nákladů



Zdroj: vlastní výzkum

V průběhu období mezi roky 2009-2011 zaznamenalo růst nákladů 44,1 % organizací, které mají vypracovanou podrobnou strategii. U organizací bez strategii to bylo 50,4 % respondentů. Max/min rozdíl je v tomto případě 6,3 %. Na druhou stranu pokles nákladů zaznamenalo 26,9 % organizací s podrobnou strategií a pouze 11,7 % organizací bez písemně vytvořené strategie. Max/min rozdíl je v tomto případě 15,2 %. Existence podrobného strategického záměru v organizaci má o 21,5 % pozitivnější vliv na vývoj nákladů.

4 Závěr

Zaznamenané výsledky přinášejí zajímavá zjištění a dokládají pravdivost tvrzení, že strategické řízení přináší, především v období nestability, organizacím konkurenční výhodu. Závěry uvedeného výzkumu jasně potvrzují, že organizace s propracovaným strategickým záměrem jsou na tom lépe než organizace, které se svou vlastní strategií nezabývají. Na tomto rozsáhlém vzorku je možno deklarovat výhody, které plynou z procesu strategického řízení v organizaci, a které rostou v závislosti na rozpracovanosti podnikové strategie.

Znakem úspěšného podnikání je strategické řízení. Mít správně nastavenou vizi, cíle a strategii podniku je důležitý aspekt, který v mnoha případech rozhoduje o tom, zda podnik obstojí v daném tržním boji a dokáže překonat překážky, které recese přinesla. Na druhé straně je důležité včas přejít od slov k činům a snažit se o realizaci stanovených cílů. Implementace strategie a celkové prostoupení strategického řízení do chodu organizace až k nejjednodušším pracovním úkonům, je krok nesmírně složitý a vyžadující participaci všech zaměstnanců či zájmových skupin. Strategické řízení nesmí být vnímáno jako nutné zlo, či něco co komplikuje a sťažuje práci, ale prostředek, který nám může přinést onu pověstnou konkurenční výhodu, pomůže se lépe adaptovat na změny, které současná situace přináší a zajistí podniku udržitelný růst.

Poděkování

Príspevek byl publikován za podpory Slezské univerzity v Opavě, grant SGS číslo: SGS/9/2012.

Literatura

- EC (2012). EU SMEs in 2012: at the crossroads. Annual report on small and medium-sized enterprises in the EU. European Commission [online]. [vid. 12. ledna 2013]. Dostupné z <http://ec.europa.eu>.
- CHARVÁT, J. (2006). *Firemní strategie pro praxi: praktický návod pro manažery a podnikatele : od firemní kultury po schopnost vydělávat peníze : příklady a studie z praxe v ČR*. 1. vyd. Praha: Grada. ISBN 80-247-1389-6.
- JODLOVÁ, O. (2011). BSC jako nástroj řízení podniku. České Budějovice. *Disertační práce*. Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích.
- JOHNSON, G., SCHOLLES, K., and WHITTINGTON, R. (2006). *Exploring corporate strategy*. 8. vyd. Essex: Pearson Education limited. ISBN 978-0-273-71191-9.
- KEŘKOVSKÝ, M. a VYKYPĚL, O. (2006). *Strategické řízení – teorie pro praxi*. 2. přepracované vyd. Praha, C.H.Beck. ISBN 978-80-7400-119-2X.
- KOTLER, P. a KELLER, K. L. (2007). *Marketing management*. 12. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-1359-5.
- MALLYA, T. (2007). *Základy strategického řízení a rozhodování*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-247-1911-5.
- MPO (2012). Zpráva o vývoji malého a středního podnikání a jeho podpoře v roce 2011. *Ministerstvo průmyslu a obchodu* [online]. [vid. 14. října 2012]. Dostupné z <http://www.mpo.cz>.
- PAWLICZEK, A., RYLKOVÁ, Ž., ŠEBESTOVÁ, J., ANTONOVÁ, B., PISZCZUR, R. a VESELÁ, K. (2011). Adaptabilita podnikání v reakci na turbulentní politicko-ekonomické prostředí a technologický pokrok v kontextu udržitelného rozvoje. *Výzkumná zpráva katedry managementu a podnikání*. Karviná: Slezská univerzita v Opavě.
- ŠEBESTOVÁ, J., PISZCZUR, R. a VESELÁ, K. (2011). Strategické řízení MSP. Bylo účinné při překonávání krize? In: *Recenzovaný sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Trendy v podnikání*. (CD). ISBN 978-80-261-0051-5.
- ŠVÁROVÁ, M. (2012). Strategické řízení v mikropodnicích. In: *Sborník z mezinárodní doktorské vědecké konference Inproforum 2012*. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, s. 44-48. ISBN 978-80-7394-382-0.
- ZICH, K. (2010). Koncepce úspěšuschopnosti a její pojetí strategie. *E+M Economics and Management*. 2010(1), 60 – 73. ISSN 1212-3609.

Effect of Strategic Management to Performance Criteria Organization

Radomír Piszczur

Abstract: *This paper presents preliminary results of the original research titled: 'The Adaptability of Enterprises (SMEs) to the Current Economic Conditions in 2009-2011 ', which was conducted through a questionnaire survey in the spring of 2012 and was financed from the budget of the Silesian University in Opava. The research was conducted on a random basis on a sample of 593 organizations operating in the SME sector in the Czech Republic. The article describes the interdependence between strategic management and enterprise performance criteria of the organization (profit, sales, costs). The results demonstrate the positive impact of strategic management on the output criteria of the organization. Problems and research results are discussed in the article, thematically complemented and compared with literature.*

Key words: Strategic Management · Questionnaire Research · SME · Performance Criteria · Profit · Sales · Costs

JEL Classification: M11 · O12 · Q01

Využití predikčních bankrotních a bonitních modelů v dodavatelské síti

Jaroslava Pražáková, Pavel Fára

Abstrakt: Příspěvek se zabývá problematikou meziorganizačních sítí a změnami v jejich struktuře způsobenými nepříznivou finanční situací jejich některých součástí. Pro hodnocení finanční situace podniků jsou používány bankrotní a bonitní modely: Tafflerův index, Kralicekův rychlý test (Quick test) a index IN99. Byly zjištěny rozdíly v reakci posuzované sítě na nepříznivou finanční situací jejich součástí a to v souvislosti s jejich pozicí ve struktuře sítě. Tento příspěvek vznikl jako jeden z výstupů grantového projektu GAJU Modely řízení MSP 079/2013S.

Klíčová slova: Bankrotní modely · Bonitní modely · Podnikové sítě · Centrum sítě · Partnerství

JEL Classification: G32 · G33 · L14 · L60

1 Úvod

Podniky v současné době již na trhu nepůsobí izolovaně, v mnoha případech jsou zapojeny hned do několika dodavatelských sítí. Často dochází k tomu, že jsou součástí jedné dodavatelské sítě podniky s velmi odlišnou finanční situací. Ke zvyšování těchto rozdílů samozřejmě přispívá i současná ekonomická situace. Špatná situace podniků zapojených do sítě může ohrozit její existenci, proto se nejen řídicí články sítě snaží o zjišťování skutečné finanční situace jednotlivých podniků. Jednou z možností, jak tuto informaci získat je využít predikční bankrotní či bonitní modely.

Mnoho autorů se zabývalo vyhodnocováním přesnosti jednotlivých predikčních bankrotních a bonitních modelů za všechny lze uvést např. Agarwal a Taffler (2008). Jimi zjištěné výsledky se ale do značné míry odlišují v souvislosti se změnami v ekonomice. Velmi často se objevuje kritika těchto predikčních modelů v souvislosti s tím, že modely byly stanoveny v době, kdy na trhu panovaly naprosto odlišné podmínky, nebo byly stanoveny na základě jiného trhu, než kde analyzované podniky působí.

Pro účely příspěvku byly proto zvoleny tyto tři modely: Tafflerův index, Kralicekův Quick test a index IN99. První dva modely byly původně sestaveny pro průmyslové podniky, což je v souladu s podniky, které jsou součástí posuzované sítě. Index IN99 byl zvolen z toho důvodu, že v posuzované síti se prolíná několik odvětví průmyslových firem, i když majoritní podíl má strojírenství (asi 80 % zapojených podniků) a síť působí převážně na českém trhu.

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je zjistit přesnost predikce bankrotu jednotlivých podniků zapojených do podnikové sítě a vyjádření odlišnosti chování potenciálně bankrotujících podniků v různých částech sítě.

Metodický postup: Po sestavení sítě podniků byly vypočteny jednotlivé bonitní a bankrotní modely. Výsledky jednotlivých podniků byly zaneseny do mapy sítě a následně pak porovnány s reálným vývojem. Pro výpočet bonitních modelů byly použity výsledky hospodaření jednotlivých podniků v roce 2011 a výsledky byly porovnány se skutečnými změnami ve struktuře sítě, které byly vyvolány stavem v roce následujícím tj. v roce 2012. V této době nejen strojírenství, ale i celá česká ekonomika procházela jednou z hlubších fází ekonomické krize. Pro přípravu příspěvku byly použity tyto bonitní a bankrotní modely a data:

a) Sestavení sítě: Existence sítě byla prokázána na základě deklarovaných odkazů na odběratele nebo dodavatele umístěných na webových stránkách jednotlivých firem. Tento způsob byl využit u cca 20 % vazeb. Ostatní vazby byly ověřeny i z jiných zdrojů, jako jsou dostupné podnikové materiály nebo rozhovory s managementem podniků, které ověřily v rámci dotazníkového šetření probíhajícího v letech 2008-2013. Dotazníkové šetření se zaměřovalo na spolupráci podniků a na sběr dat týkajících se využívání logistických ukazatelů. Šetření se zúčastnilo 189 podniků z pěti odvětví. Nepodařilo se ale získat souhlas s publikováním názvů všech podniků, proto budou nadále označovány pouze čísly, která nijak nesouvisí s názvy podniků, byla jim přiřazena jako pořadová čísla původních dotazníků.

Ing. Jaroslava Pražáková, Ph.D., University of South Bohemia in České Budějovice, Faculty of Economics, Department of Accounting and Finance e-mail: smolaj@ef.jcu.cz

Ing. Pavel Fára, University of South Bohemia in České Budějovice, Faculty of Economics, Department of Accounting and Finance e-mail: p.fara@centrum.cz

b) **Ekonomické údaje:** Byla využita databáze Albertina CZ Gold Edition.

c) **Použité bonitní a bankrotní modely:**

Tafflerův index (Tafflerův model, Tafflerův test)

Bankrotní model založený na diskriminační analýze, prvně představen v roce 1977. Byl vyvinut ve Velké Británii na základě dat britských průmyslových firem kótovaných na londýnské burze. Vypočítává se na základě rovnice:

$$ZT = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4$$

Která se skládá ze 4 ukazatelů (X_1 , X_2 , X_3 , X_4):

$$X_1 = \frac{\text{zisk před zdaněním}}{\text{krátkodobé dluhy}}$$

$$X_2 = \frac{\text{oběžná aktiva}}{\text{cizí zdroje}}$$

$$X_3 = \frac{\text{krátkodobé dluhy}}{\text{aktiva}}$$

$$X_4 = \frac{\text{finanční majetek} - \text{krátkodobé dluhy}}{\text{provozní náklady}}$$

Pokud je hodnocení vyšší než 0, je pravděpodobnost bankrotu malá, při hodnocení nižším než 0 je pravděpodobnost bankrotu vysoká (Taffler, 1982).

Kralicekův rychlý test (Quick test) – Tento test je zařazován mezi bonitní modely. Vytvořil ho v roce 1990 rakouský profesor Peter Kralicek. Poskytuje možnost rychle ohodnotit analyzovaný podnik a má velmi dobrou vypovídací schopnost. Test je složen ze čtyř rovnic, kdy každá pokrývá jednu z důležitých oblastí fungování podniku: stabilitu, rentabilitu, likviditu a výsledek hospodaření (viz níže). Tabulku pro hodnocení jednotlivých rovnic uvádí např. Sedláček (2007), či Růčková (2008).

$$R_1 = \frac{\text{vlastní kapitál}}{\text{aktiva}}$$

$$R_2 = \frac{\text{cizí zdroje} - \text{krátkodobý finanční majetek}}{\text{cash flow}}$$

$$R_3 = \frac{\text{cash flow}}{\text{výkony}}$$

$$R_4 = \frac{\text{EBIT}}{\text{aktiva}}$$

Celkové hodnocení získáme jako aritmetický průměr známek jednotlivých rovnic. Celková hodnota bonity nižší než 2 pak značí bonitní podnik, hodnoty 2 – 4 tvoří neurčitou „šedou zónu“ a výsledná známka horší než 4 pak signalizuje vážné finanční problémy podniku.

Index IN99

Na rozdíl od modelu IN95 je možné tento model zařadit spíše mezi bonitní modely. Někdy je nazýván jako vlastnický model, protože vyjadřuje kvalitu (bonitu) analyzovaného podniku pro vlastníky či investory z hlediska jeho finanční výkonnosti. Váhy použité u jednotlivých proměnných se již neliší podle odvětví, ale jsou stejné pro všechny podniky napříč odvětvími s ohledem na jejich význam pro tvorbu ekonomické přidané hodnoty EVA. Pro výpočet indexu slouží rovnice:

$$IN99 = -0,017 \times A + 4,573 \times C + 0,481 \times D + 0,015 \times E$$

kde A, C, D a E jsou proměnné totožné s proměnnými použitými v indexu IN95. Výsledky jsou pak hodnoceny takto:

Hodnota IN99	Interpretace
Nad 2,07	Kladná hodnota ekonomického zisku
1,42- 2,07	Nejednoznačná situace, spíše tvorba ekonomického zisku
1,089-1,42	Nerozhodná situace, podnik má přednosti i problémy
0,684-1,089	Podnik spíše netvoří ekonomický zisk
Méně než 0,684	Záporná hodnota ekonomického zisku, podnik ničí hodnotu

Zdroj: Sedláček, (2007)

d) **Core/Periphery model:** Model se zaměřuje na výpočet vztahů mezi uzly v síti a na základě toho je schopen zařadit uzel (v našem případě podnik) do oblasti centra sítě či její periferie (např. Borgatti a Everett, 1999). Výpočet je prováděn na základě genetických algoritmů. Pro účely příspěvku byly výsledky stanoveny pomocí programu UCINET (více viz Pražáková a Pech, 2013).

3 Výsledky

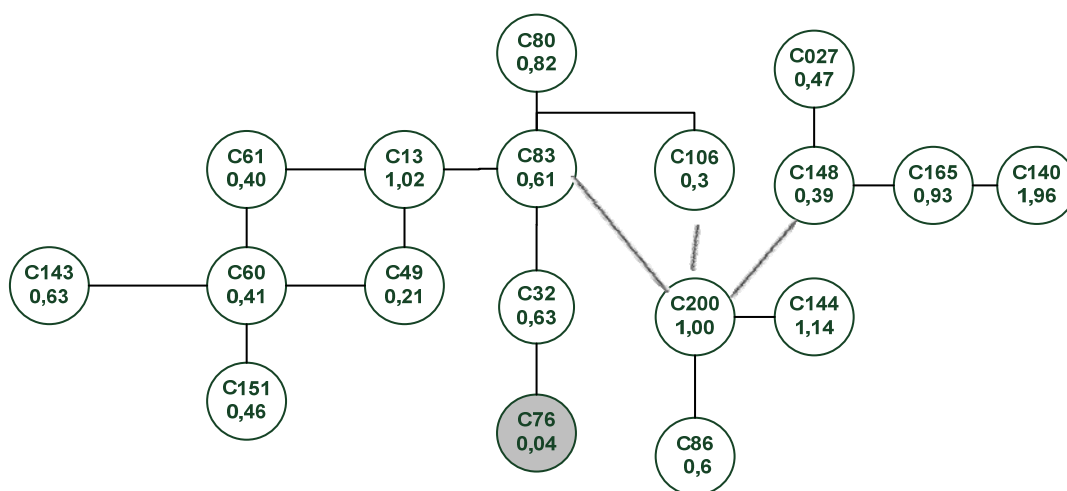
Posuzovaná síť je složena z 18 podniků, které jsou propojeny dodavatelsko-odběratelskými vztahy. Na základě dostupných údajů lze za řídicí článek sítě označit podnik C200, který se zaměřuje na konečnou montáž strojírenských výrobků v oblasti automobilového průmyslu (viz Obrázek 1 a další). Ostatní zobrazené podniky jsou dodavatelé, dodavatelé těchto dodavatelů (tzv. Tier1 a Tier2 dodavatelé) a zákazníci této společnosti.

Na základě výsledků Core/Periphery modelu lze do centrální části sítě zařadit 6 podniků (centrální část sítě je červeně znázorněna v obrázku 4). Ostatní podniky tvoří periferie sítě a nemají tedy tak těsnou vazbu k centrálnímu článku sítě (C200). Podniky zakreslené nalevo od C200 dodávají klíčovému článku převážně součástky týkající se motoru a elektroniky zapojovaných do jeho výrobků. Podniky zakreslené vpravo od klíového článku dodávají jednotlivé prvky karoserie.

3.1 Bonitní a bankrotní modely

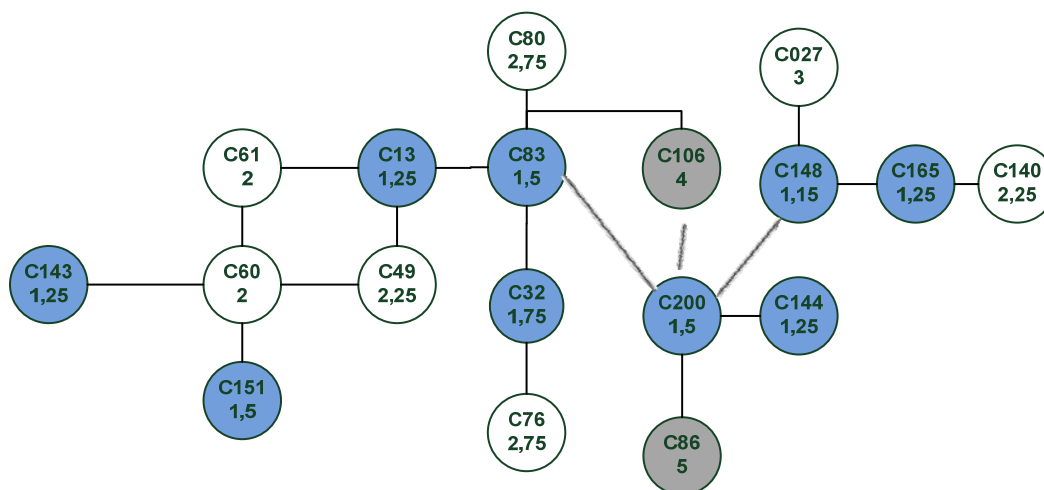
Pro ohodnocení jednotlivých podniků v posuzované síti byly zvoleny tři bankrotní a bonitní modely: Tafflerův index, Kralicekův rychlý test a index IN99. Výsledky jednotlivých modelů jsou zaznamenány v obrázcích 1, 2 a 3. Šedě jsou označeny podniky, které dosáhly špatných výsledků a v případě obrázků 2 a 3 jsou modře označeny podniky s velmi dobrými výsledky.

Obrázek 1 Tafflerův index



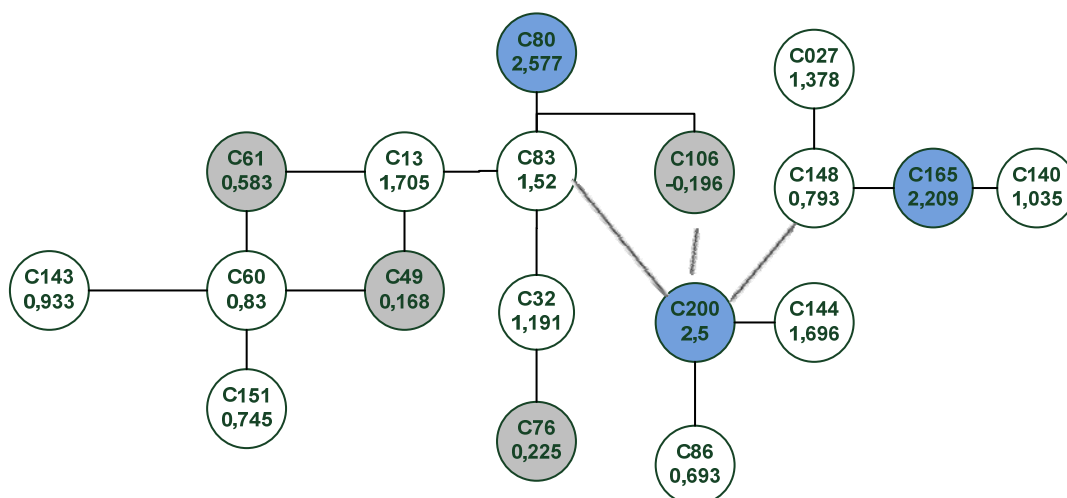
Obrázek 1 zachycuje výsledky Tafflerova indexu. Nejhoršího výsledku (nejblíže 0) dosáhl podnik C76, naopak nejvyšší hodnotu zaznamenal podnik C140 (ZT = 1,96). Nejblíží okolí obou těchto podniků ale vykazuje naprosto odlišné výsledky. Nejblíží podnik k C76 tj. C32 má výslednou hodnotu ZT = 0,63, což je velice blízko podniku C83 (ZT = 0,61). Velmi podobných výsledků dosáhly podniky C61, C60 a C151, jejich hodnoty se pohybují v rozmezí 0,40 až 0,46. Jedním z důvodů tohoto výsledku by mohlo být velmi úzké provázání zmiňovaných podniků v rámci dodavatelsko-odběratelských vztahů, mezi těmito podniky dochází k přesunům cca 40 % výrobků.

Obrázek 2 Quick test



Řídící článek sítě (C200) dosáhl hodnoty Quick testu $R = 1,5$, což stejně jako výsledky dalších 4 ze 6 podniků, které se nalézají v centrální části sítě značí bonitní podnik (viz obrázek 2). Bíle označené podniky pak dosáhly hodnot tzv. „šedé zóny“. Pouze dva podniky z celé sítě jsou hodnoceny hodnotou Quick testu rovnou 4 (C106) nebo horší (C86, $R=5$). Zajímavý je fakt, že i podnik z centrální části sítě získal takto špatné hodnocení (C106), i když se jedná jen o hraniční hodnotu – 4 – je to vzhledem k vynikajícím výsledkům ostatních podniků v centrální části sítě zarážející.

Obrázek 3 Index IN99



V obrázku 3 jsou vyznačeny výsledky indexu IN99. Modře jsou označeny podniky, které dosahují kladné hodnoty ekonomického zisku (podniky C200, C80, C165). Podniky se zápornou hodnotou ekonomického zisku jsou pak označeny šedě (C61, C49, C76, C106). Ostatní podniky dosáhly hodnot svědčících o nejednoznačnosti situace tří z těchto podniků (C83, C144 a C13) spíše tvoří ekonomický zisk, ostatních 8 podniků lze zařadit do kategorie, kdy podnik spíše netvoří ekonomický zisk.

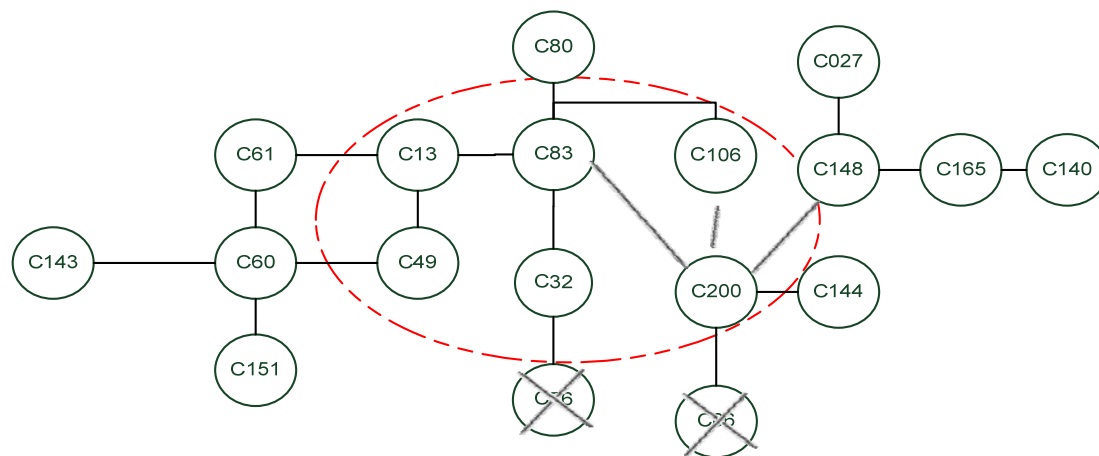
3.2 Shrnutí

Dva ze tří použitých bonitních a bankrotních modelů ukázaly nepříznivou situaci u podniků C106, C76. Stalo se tak i přes skutečnost, že podnik označovaný jako C106 je součástí centrální části sítě. Dá se předpokládat, že pokud by stejně nepříznivého výsledku dosáhl i řídicí článek sítě (C200), pak by mohlo dojít až k rozpadu sítě. Přihlédneme-li ale k tomu, že většina podniků zapojených do zkoumané sítě je zapojena ještě do dalších sítí, mohou být nepříznivé výsledky způsobeny i faktory, které vyplývají právě z fungování v ostatních sítích. Celkově je struktura centrální části sítě stabilní již po dlouhou dobu a daří se jí odolávat různým krizovým situacím, které se průběžně vyskytují nejen v dodavatelsko-obchodních vztazích ale i v činnosti jednotlivých podniků.

Ve sledovaném období (tj. roky 2009-2012) došlo ve struktuře sítě ke změnám převážně v jejích periferních částech. Začátkem roku 2012 se potvrdila předpověď ohledně podniku C76 (výsledky Quick testu i indexu IN99), jeho problematická finanční situace vyústila v ukončení činnosti. Stejný osud potkal i podnik C86, v tomto případě se potvrdil výsledek Quick testu. Oba výše zmiňované podniky patřily do periférií sítě (viz obrázek 4). V současnosti jsou dodávky, kterými tyto podniky dříve zásobovaly další články sítě, zajišťovány částečně jinými články sítě a částečně novým dodavatelem, který nahradil podnik označený jako C86.

Zjištěná nepříznivá situace v podniku C106 ale měla jiný výsledek, než u podniků z periferních částí sítě. Tento podnik zůstal i přes své značné finanční problémy součástí centrální části sítě a objemy jeho dodávek oběma přímo navázaným článkům centrální části (C83 a C200) ještě mírně vzrostly.

Obrázek 4 Výsledek



Zdroj: Upraveno dle Pražáková, Pech (2013)

4 Závěr

Podniky v periferní části sítě nejsou pro fungování sítě stěžejní, proto při vzniku nepříznivé finanční situace bude častěji docházet k jejich nahrazování jinými dodavateli či jejich úkoly v rámci sítě převezmou její ostatní články. Zatímco když se dostane do finančních problémů podnik z centrální části sítě, lze s určitou pravděpodobností předpokládat, že se ostatní dobře fungující okolní články centrální části pokusí takovému podniku pomoci. Často se v těchto případech uvádí spolupráce podniků na dodavatelských auditech a na auditech systému řízení (Fiala, 2009).

Lze tedy říci, že o úpadku podniku v souvislosti s jeho špatnou finanční situací částečně rozhoduje i jeho okolí, tj. podniky, se kterými úzce spolupracuje a které představují jeho klíčové dodavatele či odběratele. Proto je pro klíčový článek sítě a nejen pro něj nutné aby přesně znal nejen provozní situaci spolupracujících podniků, ale i jejich finanční situaci. Na základě výše uvedených výsledků nelze s určitostí doporučit využívání pouze jednoho z použitých predikčních bankrotních a bonitních modelů ale jejich kombinaci.

Poděkování

Tento příspěvek vznikl jako jeden z výstupů grantového projektu GAJU Modely řízení MSP 079/2013S.

Literatura

- Agarwal, V. & Taffler, R. (2008). Comparing the performance of market-based and accounting-based bankruptcy prediction models. *Journal of Banking and Finance*, 32(8), 1541-1551
- Borgatti, S. P. & Everett, M. G. (1999). Models of core/periphery structures. *Social Networks*, 4(21), 375-395. ISSN 0378-8733.
- Fiala, P., (2009). *Dynamické dodavatelské sítě*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 170 s. ISBN 987-80-7431-023-2.
- Pražáková, J. & Pech, M. (2013). The role of centres in supply network information distribution. *Proceedings of the 31st International Conference on Mathematical Methods in Economics 2013*. College of Polytechnic, Jihlava, 743-748. ISBN 978-80-87035-75-7.
- Taffler, J.R. (1982). Forecasting Company Failure in the UK Using Discriminant Analysis and Financial Ratio Data. *Journal of the Royal Statistical Society. Series A (General)*. 145(3), 342 - 358
- Růčková, P. (2008). *Finanční analýza – metody, ukazatele, využití v praxi*. Praha: Grada Publishing, ISBN 8024724812
- Sedláček, J. (2007). *Finanční analýza podniku*, Praha: Computer Press, ISBN 8025118304

Usage of Credit and Bankruptcy Prediction Models in Network

Jaroslava Pražáková, Pavel Fára

Abstract: *Paper deals with changes in supply network structure caused by unfavourable financial situation of its parts. Taffler Index, Kralicek Quick Test and IN99 Index were used for prediction of financial situation of membership companies. Fundamental differences were determined especially in supply network reaction on financial problem of their members from central part of network and from peripheries. This paper is one of the solutions of grant project GAJU 079/2013S.*

Key words: Bankruptcy Prediction Models · Credit Models · Networks · Central Part of Network · Partnership

JEL Classification: G32 · G33 · L14 · L60

Rozvoj lidského potenciálu ve strategickém plánování vybraného podniku

Jindřiška Průšová

Abstract: *Schopní a zároveň ochotní pracovníci představují pro podnik konkurenční výhodu. K jejich získání a udržení je nezbytná vhodná motivace a specifikovaný systém vzdělávání. Cílem tohoto příspěvku je zjistit, zda je délka pracovního poměru či zájem o další vzdělávání ovlivněn věkem (vyzrálostí) pracovníka, popř. délkou pobytu na současném pracovišti.*

Key words: rozvoj lidského potenciálu · vzdělávání · řízení lidských zdrojů · znalosti

JEL Classification: M12

1 Úvod

Trvalý úspěch firmy, podniku či hospodářské organizace závisí do značné míry na té části jejího „kapitálu“, která představuje schopnosti, znalosti, dovednosti, pracovní ochotu a nasazení lidí, kteří v ní pracují (Bedrnová, Nový a kol., 2007). Největší vliv na motivaci zaměstnanců mají jejich manažeři: jejich schopnost přímo a otevřeně jednat, spravedlivě hodnotit a odměňovat, vytvářet příznivé pracovní prostředí, přispívat k pocitu smysluplnosti práce, vytvářet týmovou atmosféru apod. (Urban, 2008).

2 Literární přehled

Vlivem rychlého rozvoje technologií dochází ke změnám v charakteru a v organizaci práce. Pracovní proces se velice urychluje a racionalizuje. Dochází k významným inovacím jak v oblasti technické, tak i v řízení lidských zdrojů. Na pracovní sílu se kladou nové požadavky, ať už jde o myšlení, rozhodování, osvojování si znalostí a dovedností a o některé vlastnosti osobnosti např. flexibilita, adaptabilita, pozitivní myšlení a postoje ke změnám, sociabilita a sociální inteligence i pružnější a efektivnější sociální komunikace (Mayerová, Růžička, 2000).

Z pohledu podniku chápeme znalost jako účelovou koordinaci akce ve smyslu schopnosti a umu. Znalost je činnost, úspěšný čin, akce, zatímco informace je symbolický popis této akce“ (Truneček, 2004). Hierarchický řetězec, který znázorňuje vznik znalostí, se u jednotlivých autorů mírně liší. Faucher (2008) například pracuje s rozšířenou pyramidou znalostního managementu.

Truneček (2004) nesouhlasí s vzestupnou sumarizací jednotlivých článků řetězce. Podle Trunečka: „řetězec od dat k moudrosti sice vytváří určitou hierarchickou posloupnost, ale soubor dat netvoří informace, soubor informací znalosti, soubor znalostí moudrost a soubor moudrostí nemusí nutně vyústit v pravdu“. Vznik znalostí zobrazil pomocí: „Znalostního řetězce“. Ikujiro Nonaka a Hirotaka Takeuchi rozdělili znalosti na tacitní a explicitní. Toto rozdělení je jedním z nejpoužívanějších (Mládková, 2005; Truneček, 2004; Armstrong, 2002).

Tacitní znalost je ukryta v hlavách lidí, její nositel o ní nemusí vědět. Jsou to návyky, schopnosti, dovednosti, hodnoty atd. Mají nehmotný charakter. Explicitní znalost představuje data a informace, které je možné např. přenášet, zálohovat atd. Nejznámějším modelem převodu tacitní znalosti na explicitní a naopak je tzv. "The Nonaka and Takeuchi Knowledge Spiral".

Mládková (2005) uvádí poměr tacitní a explicitní znalosti používané jedincem v poměru 90:10 ve prospěch tacitní znalosti. „Význam tacitní znalosti pro organizaci je ohromný. Organizace a jejich manažeři mají tendenci ji přehlížet a podceňovat. Tacitní znalost je vázána na jedince nebo skupinu lidí. Tacitní znalost můžeme převést na explicitní nebo sdílet v tacitní formě. Pro sdílení tacitní znalosti používáme příběhy, komunity a učňovství“.

Strategický přístup ke vzdělávání se týká dlouhodobého pohledu na potřebu organizace v oblasti dovedností, znalostí a schopností jejích pracovníků. Filozofie vzdělávání zdůrazňuje, že vzdělávání a rozvoj by měly být integrální součástí procesu řízení. Řízení pracovního výkonu vyžaduje, aby manažeři pravidelně u svých podřízených týmů a jedinců

zkoumali výkon z hlediska odsouhlasených cílů a aby také zkoumali faktory ovlivňující výkon a odhalovali potřeby rozvoje a vzdělávání, které z tohoto zkoumání vyplynou. Uspokojování těchto potřeb je společnou záležitostí manažerů, týmů i jedinců, a to prostřednictvím koučování, konzultování a odpovídajících způsobů osvojování si znalostí a dovedností, vzdělávacích aktivit a akcí. Řízení výkonu vyúsťuje do plánů osobního rozvoje a do dohod nebo smluv o vzdělávání (Armstrong, 2002).

Řídit vyžaduje motivovat. Schopnost motivovat dává manažerům šanci zvýšit výkon jejich zaměstnanců, překonávat problémy spojené s nízkou odpovědností či nízkou kvalitou práce jeho podřízených. Může pomoci i s řešením problémů vyšší pracovní absence nebo fluktuace (Urban, 2008).

3 Metodika

Cílem příspěvku bylo zjistit, zda je délka pracovního poměru či zájem o další vzdělávání ovlivněn věkem (vyzrálostí) pracovníka, popř. délkou pobytu na současném pracovišti.

V rámci dotazníkového šetření bylo osloveno 81 % všech pracovníků podniku „A“. Vyplněný dotazník odevzdalo 77 % oslovených pracovníků, což představuje 62 % všech zaměstnanců podniku. Dotazník se skládal z 5ti tématických částí rozložených do 32 otázek. Pro účely této práce byla vybrána část týkající se identifikace respondenta a část zaměřená na profesní a kariérní růst.

Proměnné: pracoviš – doba působení na současně pozici (místě, pracovišti) (škála)

profrozv – škála profesního rozvoje (škála),

průměr odpovědí na otázky:

- spokojenost s dosaženou kvalifikací, znalostmi, stupněm vzdělání
- zvyšování kvalifikace ve volném čase
- přijímání podnětů od zaměstnanců
- spokojenost se současným stavem vnitropodnikové komunikace
- hodnocení přímého nadřízeného
- spolupráce s přímým nadřízeným

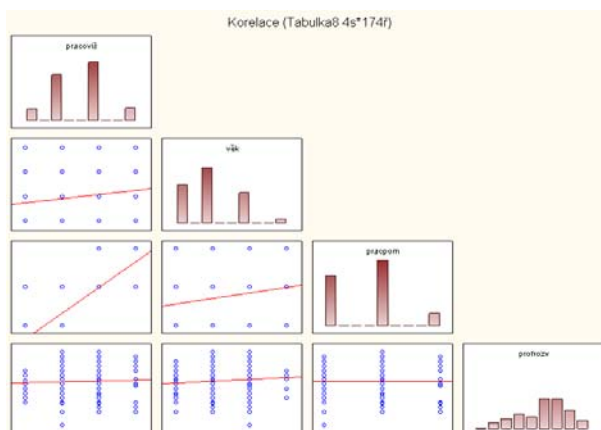
věk – věk respondenta (škála)

pracpom – délka pracovního poměru (škála)

Velikost výběru: při počtu 172 pozorování na 4 znaky byla splněna doporučení Melouna (2013), a to alespoň 10 pozorování na 1 znak, Stevens in Statistica (1986), který doporučuje 20krát více případů na jednu proměnou i Barcikowski and Stevens in Statistica (1975), jež pak zvyšují své doporučení na 40ti až 60ti násobek. Důvodem je silná kanonická korelace, která se poměrně často objevuje při zkoumání malého vzorku.

4 Výsledky a diskuse

Tabulka 1 Korelace

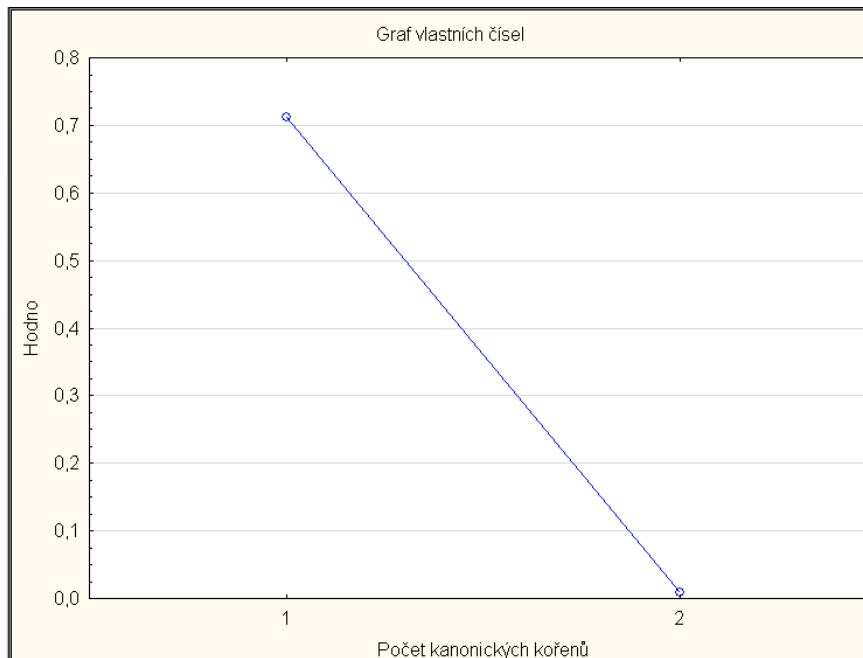


Zdroj: Vlastní šetření

Vlastní čísla lze interpretovat jako podíl rozptylu představovaných korelací mezi příslušnými kanonickými variacemi. Tento podíl je vypočten v závislosti na odchylkách kanonických variací, to je, váženým součtem skóre ze dvou sad proměnných. Vlastní hodnoty nám říkají, jak moc je variabilita vysvětlena v jedné sadě proměnných. Počítáme tolik vlastních hodnot, kolik je kanonických kořenů, tzn. minimální počet proměnných v kterémkoli z těchto dvou souborů.

Vlastní číslo pro kořen 1 má hodnotu 0,712067. Vlastní číslo pro kořen 2 je 0,008308.

Obrázek 1 Graf vlastních čísel



Zdroj: vlastní šetření

Zde je patrné, že První kanonický kořen dostatečně popisuje korelaci znaků obou sad.

5 Závěr

Bylo provedeno dílčí vyhodnocení dotazníkového šetření ve vybraném podniku zpracovatelského průmyslu. Cílem příspěvku bylo zjistit, zda je délka pracovního poměru či zájem o další vzdělávání ovlivněn věkem (vyzrálostí) pracovníka, popř. délkou pobytu na současném pracovišti.

Podářilo se potvrdit, že věk pracovníka (jeho vyzrálost) nebo délka pobytu na současném pracovišti ovlivňuje délku pracovního poměru nebo zájem o profesní rozvoj.

Literatura

- Armstrong, M. (2002). *Řízení lidských zdrojů*. Přel. J. Koubek. 8. vyd. Praha: Grada Publishing. 856 s. ISBN 80-247-0469-2.
- Bedrnová, E., Nový, I. a kol. (2007). *Psychologie a sociologie řízení*. 3. vyd. Praha: Management Press. 798 s. ISBN 978-80-7261-169-0.
- Faucher, J. B., Lawson, R. (2008). *Reconstituting knowledge management*. Journal of Knowledge Management. Bingley, UK, ISSN 1367-3270. Dostupný z WWW: http://otago.academia.edu/JeanBaptisteFaucher/Papers/71136/Reconstituting_knowledge_management
- Mayerová, M., Růžička, J. (2000) *Moderní personální management*. 1. vydání. Jinočany : Nakladatelství H&H Vyšehradská, s. r. o. 173 s. ISBN 80-86022-65-X
- Meloun, M. (2013). Kanonická korelační analýza. [online]. [cit.14.05.2013]. Dostupný z WWW: <http://meloun.upce.cz/docs/lecture/chemometrics/slidy/46cca.pdf>
- Mládková, L. (2005). *Moderní přístupy k managementu: tacitní znalost a jak ji řídit*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck. ISBN 80-7179-310-8.
- Software Statistica 10, firmy StatSoft. Oddíl Náповěda
- Truneček, J. (2004). *Management znalostí*, Praha: C.H. Beck. ISBN 80-7179-884-3.
- Urban, Jan. Jak úspěšně motivovat. *Wolters Kluwer ČR. Účetní kavárna. Práce a mzda* [online]. 2008/7, [cit. 2013-10-10]. Dostupný z WWW: <http://www.ucetnikavarna.cz/archiv/dokument/doc-d3781v5121-jak-uspesne-motivovat/>

Development of Human Potential in Strategic Planning of the Chosen Company

Jindřiška Průšová

Abstract: *Able and willing workers represent a competitive advantage for the company. There is necessary the acquisition and retention of them and appropriate motivation and education system. The aim of this paper is to determine whether the length of employment or interested in learning more influenced by age (maturity) worker, or. length of stay in the current workplace.*

Key words: human development · education · human resources management · knowledge.

JEL Classification: M12

Ekonomika prevence rizika a informace

Radim Roudný, Aleš Horčíčka

Abstrakt: V úvodu je přiblížen současný stav problematiky ekonomiky prevence rizika. Jsou uvedeny některé poznámky k modelování rizika. Jádrem pojednání je ekonomika prevence. V závěru je stručně pojednáno o praktickém pohledu na informace včetně jejich ceny.

Klíčová slova: Hrozba · riziko · prevence · ekonomika · informace

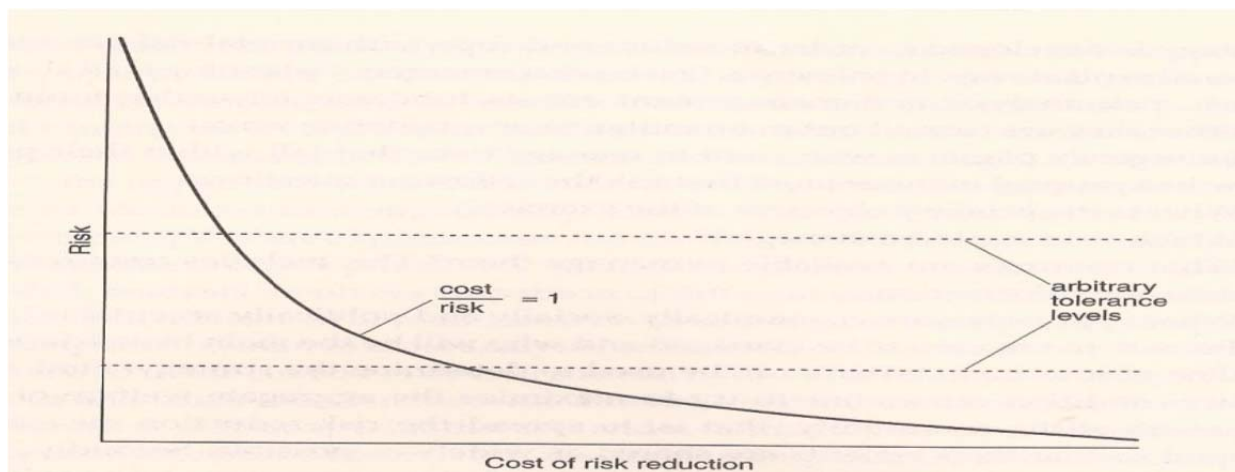
JEL Classification: D81 · D82

1 Úvod

Pro nežádoucí situace se běžně používá pojem krizové situace, což správně nevyjadřuje rozsah problematiky. Krizi rozumíme určitý stav, který je horší než určitá hranice a ve veřejné správě musí být vyhlášen. V obecném managementu hraje rozhodující úlohu plánování, podobně i v řešení nežádoucích událostí (dále NU) má významné postavení rozhodování o prevenci. Vše má určitou hodnotu a pro rozhodování o prevenci je důležité nejen stanovit riziko, ale i náklady na prevenci. Samozřejmě informace včetně komunikace je nutno považovat za významnou složku rozhodování o NU ve všech fázích, tedy při přípravě (riziko a prevence), vlastní NU a po NU.

Při literárním průzkumu jsme zjistili, že o ekonomické stránce prevence rizika literatura obsahuje minimum použitelných údajů a ekonomikou rizika se většinou rozumí ekonomická úroveň nežádoucích výsledků (např. Aven [2]), což není ekonomika prevence. V některých případech jsou uvedeny nepřesvědčivé údaje, jak uvádí např. Alexander [1], viz obrázek 1. Uvedený graf je velmi problematický.

Obrázek 1 Průběh snížení ztráty



Zdroj: Převzato z Alexander [1]

Křivka nemůže být cena/riziko = 1, ale pravděpodobně má znázornit průběh rizika v závislosti na nákladech na prevenci, což může mít průběh riziko * cena prevence = konstanta. Uvedená subtilnost literárních údajů byla důvodem, proč se touto problematikou zabýváme.

Hlavním cílem pojednání je prezentace některých poznámek k ekonomice prevence a informací. Tyto poznámky považujeme za zajímavé a svým způsobem za původní. V každém případě jsou důležité pro praxi, což je zásadní kritérium jakéhokoliv výzkumu či teorie. Při rozhodování o prevenci má zásadní význam riziko vyjadřující záporný užitek

a náklady prevence. Velkým problémem rozhodování v praxi je stanovení rizika, a proto jsme v pojednání hlavní pozornost věnovali modelování rizika, což není příliš frekventovaný přístup.

Metodou našeho bádání byl jednak literární výzkum a zejména deduktivní přístup

2 Výsledky

Modelování rizika

Pokud chceme optimalizovat prevenci, primárně se musíme zabývat rizikem z dvojího hlediska:

- **k jakému aktivu** se riziko vztahuje (specifické aktivum, víceúčelové aktivum, území, sídlo, atd.),
- **jak riziko vyjádříme.**

Riziko R vyjadřujeme nejrůznějším způsobem, obecný model je funkcí n proměnných x

$$R = f(x_1, x_2, \dots, x_n) \quad (2-1)$$

Nejčastěji je riziko vyjadřováno jako ztráta Z a frekvence jevu f (četnost vzniku události v určitém časovém intervalu, nejčastěji v roce) a jejich funkce (nejčastěji součin). Oba ukazatele mají v konkrétní situaci odlišný význam, četnost vnímá silně širší veřejnost, ztrátu naopak silně vnímají vlastníci a řešitelé. Možnosti stanovení užítku, respektive modely užítku, jsou rigorózní či empirické.

Riziko ve svých důsledcích není množství, ale předpokládaný záporný užitek. V ekonomické literatuře se o užítku široce diskutuje od názorů, že užitek nelze stanovit až po názor, že užitek lze vyjádřit pouze ordinálně. Např. Samuelson v [7] uvádí na str. 87, že užitek je možno stanovit pouze ordinálně. Užitek je sice subjektivní, ale musíme s ním pracovat. Do té míry jsou výše uvedené úvahy o užítku irelevantní. O tom, že užitek ve své podstatě je kontinuální, zjednodušeně řečeno kardinální, nemůže být pochyb. Něco jiného je, jak užitek vnímáme či používáme při rozhodování. Subjektivní vnímání může obsahovat kardinální stupnice až o počtu bodů $n=12$ (viz např. Nakonečný [5]). Binární stupnice, ze které vychází ordinální hodnocení, je pouze jednou z možností, kterou používáme, pokud máme informací málo a nepřesné. Modelování užítku v praxi může být:

- bodové,
- předpokládaný - modelový (nebo smluvní) průběh.

V druhém případě může být použita právě tak stupnice ordinální jako kardinální. Důležitá je transparentnost vytvoření modelu užítku U . Podle zkušeností z řešení praktických případů jsou velice často používané dva modely, a to:

- lineární,
- relativního nadbytku.

Lineární model je znázorněn na obr. 2-1 a je dán vztahem pro užitek U

$$U = \frac{x-D}{H-D} \quad (2-2)$$

Smysl hodnot D a H je zřejmý z obrázku, jsou to mezní hodnoty užítku $U(D)=0$ a $U(H)=1$. Veličina x je konkrétní velikostí kritéria, tedy množství. Tyto hodnoty do modelu vkládáme. Model sice příliš neodpovídá reálné závislosti $U = f(x)$, ale je snadno pochopitelný, jednoduchý a transparentní.

Dalším často užívaným modelem je model relativního nadbytku, který spočívá v principu meze tzv. přežití, tj. hodnoty D pod kterou nemůžeme existovat, respektive kdy je užitek nulový. Užitek U je

$$U = \frac{x-D}{x} = 1 - \frac{D}{x} \quad (2-3)$$

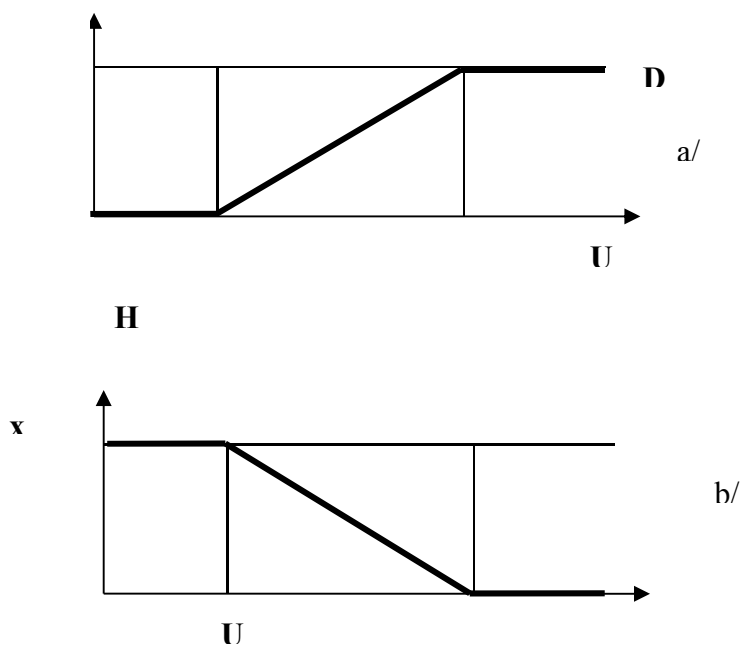
což je podle osy x otočená hyperbola $\frac{D}{x}$ s počátkem v $U=1$. Průběh závislosti je uveden na obr. 2-2.

Používá se řada dalších závislostí, např.

$$U = x^m \quad (2-4)$$

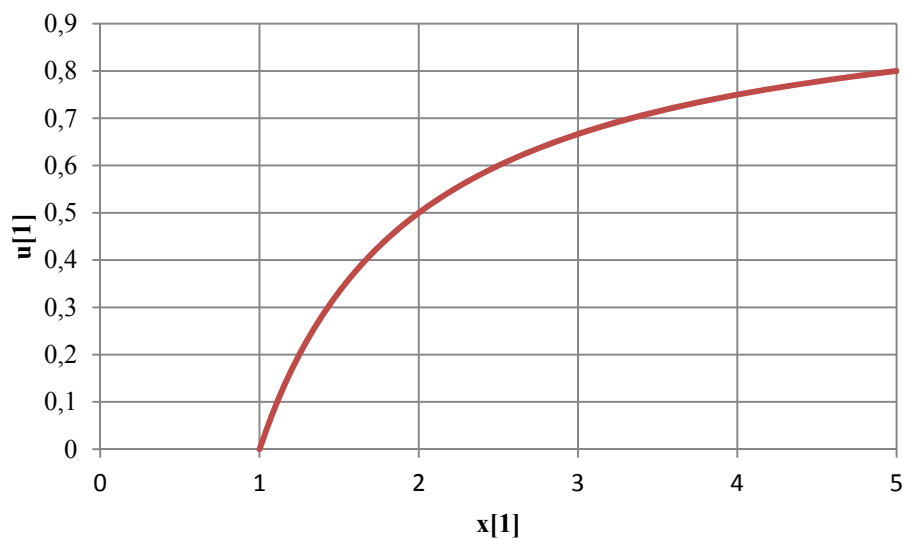
kde většinou (jinak by to byl příklon k riziku) $m \in \langle 0; 1 \rangle$, tj. $x < 1$.

Obrázek 2-1 Lineární model užítku



Zdroj: Ilustrace

Obrázek 2-2 Model užitku – relativní nadbytek

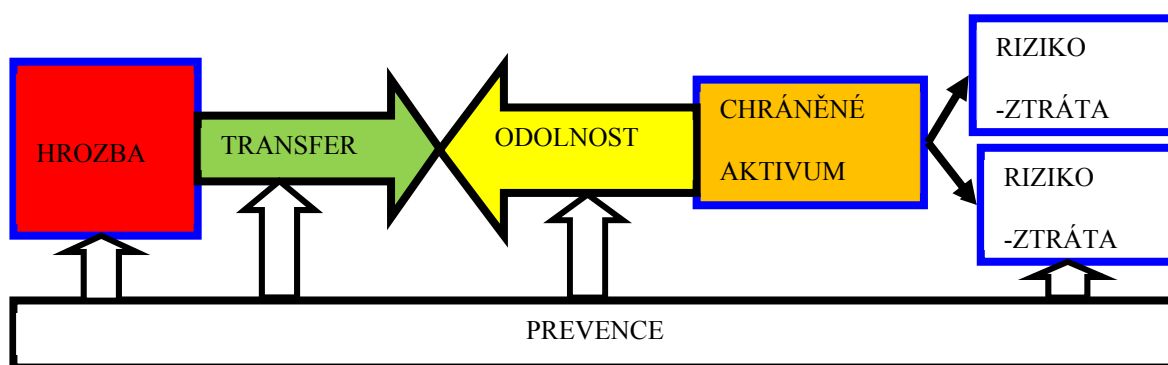


Zdroj: Ilustrace

Tolik exkurze do modelování rizika. Ještě jednou zopakujeme, že pro řešení ekonomiky prevence musíme riziko kvantifikovat.

Prevence

Aktivní přístup k *NU* vyžaduje řešení prevence. Prvou otázkou je, kde prevenci realizujeme. Jedná se o vztah hrozby a chráněného aktiva (dále aktivum), který je znázorněn na obr. 3-1.

Obrázek 3-1 Prvky rizika

Zdroj: Vlastní

Riziko není hrozba, je vztaženo k chráněnému aktivu. Aktivovaná hrozba vyvolává NU, ale potenciální hrozba není riziko, to vzniká až na chráněném aktivu. Zkoumáme tedy:

- hrozbu, na obr. 3-1 je pouze uveden jednoduchý model jedné hrozby působící na aktivum, ve většině případů jedna hrozba vyvolá další hrozby,
- tzv. transfer, který vyjadřuje čas a prostor mezi hrozbou a aktivem a významně ovlivňuje účinek na aktivum,
- aktivum má svojí odolnost,
- výsledné riziko může být celkové a riziko vlastní, tj. podíl jednotlivce.

Na všech uvedených prvcích můžeme realizovat prevenci. Optimalizujeme však lokalizaci prevence.

Pokud hrozba aktivuje mnoho dalších hrozeb, je vhodné prevenci realizovat na hrozbě. Pokud je naopak jeden typ hrozby aktivován mnoha dalšími hrozbami, je účelné prevenci realizovat na odolnosti aktiva.

Je mnoho situací, kdy je vhodná kombinace prevence na více prvcích.

Další otázkou našeho rozhodování je volba typu prevence. Rozeznáváme prevenci:

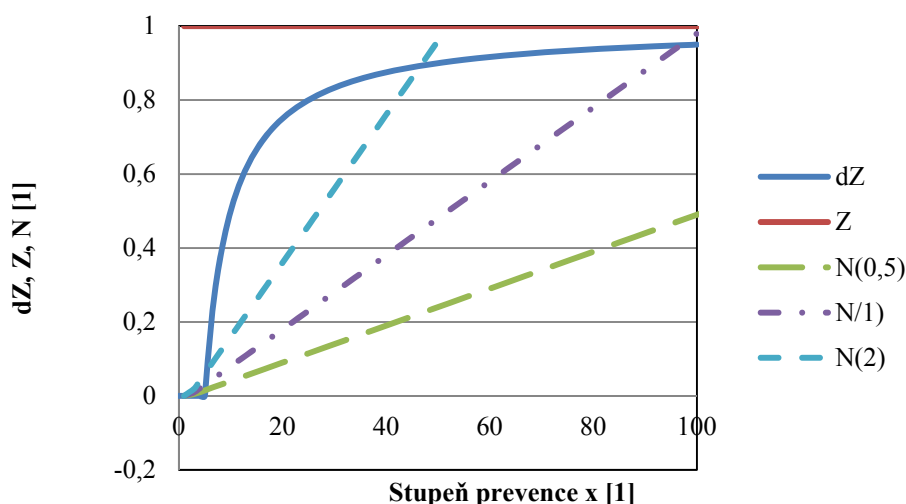
- aktivní (v záchranné terminologii prevence), která snižuje riziko předem, např. protipovodňové hráze,
- pasivní (v záchranné terminologii připravenost), která snižuje ztráty po vzniku NU, např. činnost integrovaného záchranného systému (IZS).

Aktivní prevence je charakterizována vysokými pořizovacími náklady, tj. časově fixními náklady, a relativně nízkými náklady na údržbu a provoz, tj. časově variabilními náklady. Pasivní prevence je charakterizována především vysokými provozními náklady. Při volbě typu prevence musíme modelovat časový průběh nákladů.

Ekonomika prevence

V ekonomice musíme v první fázi analyzovat statickou situaci v určitém časovém intervalu a to míru prevence → náklady na prevenci → snížení rizika. Možné situace jsou naznačeny na obr. 4-1. Na vodorovné ose je míra prevence x , na svislé náklady na prevenci N a snížení ztráty dZ . Šikmé přímky označují různé náklady na prevenci a plná křivka značí snížení ztráty.

První významný poznatek je, že nízké náklady na prevenci, až po průsečík přímky N s křivkou dZ , jsou ekonomicky nevýhodné. Další pásmo ekonomické nevýhodnosti je vpravo od dalšího průsečíku N s dZ . V praktických případech však je tento průsečík za reálným stupněm prevence.

Obrázek 4-1 Snížení ztráty dZ a náklady – model relativního nadbytku

Zdroj: Vlastní

Dynamiccká časová analýza se provádí pro různé stupně prevence jednak za rizika, nebo za nejistoty (viz Roudný, Linhart [6], str. 171-172). Ukazatelem ekonomické efektivity v případě hodnocení za rizika (zahrnujeme časovou frekvenci f) je časový bod průsečíku nákladů s křivkou kumulované roční ztráty t^R , kdy efektivní je interval vpravo od průsečíku. Při hodnocení za nejistoty změna efektivity nastává v bodu t^N průsečíku nákladů s dZ , efektivní je naopak interval vlevo od tohoto bodu. Jedná se o metodické dilema, které překonáme tím, že pro nízké f preferujeme hodnocení za nejistoty a při vysokých f používáme obě metody a maximalizujeme

$$\Delta = t^N - t^R \quad (4-1)$$

Další metody dynamického hodnocení, které jsme navrhli, vzhledem k rozsahu pojednání neuvádíme.

Informace

K rozhodnutí o prevenci potřebujeme informace o riziku i prevenci. Obecně platí, že nikdy nerozhodujeme na základě úplných informací. Samuelson v [7] na str. 210-211 uvádí, že tržní selhání, tedy nedostatek či nesprávnost informací, je dáno neexistencí trhu. Ve skutečnosti je to zcela logicky naopak, trh (nebo tržní nástroje regulace) nemůže fungovat, pokud nejsou mezi aktéry dostatečné informace. Pokud obecně rozhodujeme vždy při neúplných informacích, v naší problematice to platí mnohonásobně. Používáme informace následujícího původu:

- existující – volně přístupné (dále volné informace),
- existující – placené,
- získané rigorózně – měření, modelování,
- získané subjektivním hodnocením.

Jaký praktický postup při sběru informací je možno doporučit? V první fázi se snažíme získat maximum volných informací. Pokud datový obsah v bitech nepřináší zásadní navýšení nákladů, usilujeme o větší datový obsah (např. při dotazování místo binární odpovědi volba z 5 stupňů). Pokud jsou informace placené nebo je získáváme jinak, je důležitá ekonomická stránka. Při posuzování nákladů na informaci hodnotíme:

- vzácnost informace,
- neurčitost respektive spolehlivost informace,
- možnosti zpracování informace,
- využití informace z hlediska cíle rozhodování.

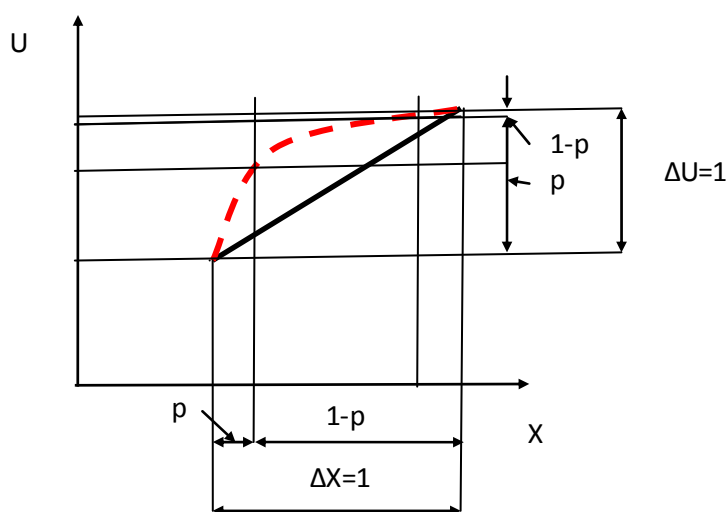
Vzácnost informace je dána nízkou pravděpodobností $p(z)$ jejího získání, která je kvantifikována známým vztahem pro informační obsah $I(z)$

$$I(z) = -\log_2 p(z) \text{ [bit]} \quad (5-1)$$

Jak ale využít tento vztah při posouzení nákladů na informaci? Možnost spočívá v porovnání s cenou jiné informace o známém informačním obsahu.

Interpretačně významnější je posouzení intervalu neurčitosti, což je schematizováno na obr. 5-1.

Obrázek 5-1 Schéma odhadu stavu x a U



Zdroj: Vlastní

Na ose x je množství, např. odhadnuté hranice zisku, na svislé ose je užitek U . Jaká je cena informace o tom, která varianta, respektive hranice, bude dosažena? Přístupy v literatuře se různí. Např. Frank [3] v příkladu na str. 222 vychází z pravděpodobnosti mezních stavů, což je chybné. Při hodnocení ceny informace zohledňujeme spolehlivost či pravděpodobnost získané informace. Pokud tato informace, která změní množství o ΔX , má pravděpodobnost p , její hodnota H je

$$H = p * \Delta X \quad (5-2)$$

a to bez ohledu na to, zda informace potvrdí hranici minimální či maximální. Poněkud jiný pohled skýtá hodnocení užítku v rozsahu ΔU , kde situace je vnímána jinak, pesimista bere v potaz maximum, optimista minimum.

Dalším úskalím je zpracování informací. Příklad různého použití statistického ukazatele polohy velmi plasticky uvádí Huff v [4]. Příkladů rozdílného zpracování a interpretace je možno uvést mnoho, např. jak vysvětlíme pokles hospodářské kriminality, je to lepší situace ve společnosti, nebo nedostatek v kontrole a vyhledávání?

Náklady z hlediska cíle rozhodování je nutno posoudit expertně, kvantifikací je poměr k hodnotě toho, o čem rozhodujeme.

3 Závěr

Pojednání uvádí některé původní poznámky k ekonomice prevence rizika a informací. Příspěvek vychází především z deduktivního přístupu, je ale zaměřen na interpretaci v praxi. Jedná se o velice důležitý pohled, který je ale teoretiky i praktiky poněkud opomíjen. Zároveň by toto pojednání mělo upozornit odbornou komunitu na zajímavou oblast pro další bádání a zejména pro praxi.

Literatura

- Alexander, D. (2002). *Principles of Emergency Planning and Management*. Oxford: University Press. ISBN-13:978-0-19-521838-1.
- Aven, T. (2005). *Foundation of Risk Analysis*. UK Chichester: John Wiley & Sons Ltd. ISBN 10 0-471-49548-4.
- Frank, R. H. (1995). *Mikroekonomie a chování*. Praha: Nakladatelství Svoboda. ISBN 80-205-0438-9.
- Huff, D. (2013). *Jak lhát se statistikou*. Praha: Nakladatelství BRÁNA, a.s.. ISBN 978-80-7243-623-1.
- Nakonečný, M. (1999). *Sociální psychologie*. Praha: Academia. ISBN 80-200-0690-7.
- Roudný, R., Linhart, P. (2006). *Krizový management III – Teorie a praxe rizika*. Pardubice: Univerzita Pardubice. ISBN 80-7194-924-8.
- Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (2010). *Ekonomie*. Praha: NS Svoboda. ISBN 978-80-205-0590-3.

The economy risk prevention and information

Radim Roudný, Aleš Horčíčka

Abstract: *In the introduction, the present state of the economy risk prevention is closer. There are listed some notes on risk modeling. The core of the paper is economy prevention. The conclusion briefly discusses the practical view of the information, including price.*

Key words: Hrozba · riziko · prevence · ekonomika · informace

JEL Classification: D81 · D82

The comparison of the innovation activities in the food industry

Eva Rusňáková, Jindřich Špička

Abstract: *The aim of the paper is to compare and identify the differences in the product and process innovations within the food industry in the four Central European countries. The international comparison of product and process innovation is based on the Community Innovation Surveys (CIS) carried out by Eurostat. The paper compares a level of the innovation activities in the Central Europe, i. e. in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia (V4 countries). The analysis reports the results for the reference period 2008 – 2010. The authors use comparison and description as the main methods. The results confirmed that innovation activities can have a positive effect on a business performance of food companies, as an average turnover per employee in innovative enterprises is higher than in non-innovative enterprises. Increasing range of goods and services, improving their quality and entering new markets or increasing market share were identified as the most important objectives for product and process innovations. Enterprises in the food industry mainly co-operate on innovations with other subjects within the micro environment except of the competitors.*

Key words: food industry · product and process innovation · innovation activities · co-operation · public funding

JEL Classification: O31 · G32 · L66

1 Introduction

Food sector is traditionally considered as a sector with low level of research and innovation activities. However, innovations are an important tool for the companies to stand out from the competition, fulfil consumer expectations, and keep up with increasing food demand, nutritional requirements and globalization. Therefore, a shift from a low-tech to high-tech innovations is needed and the food industry has to become more technologically intensive, efficient and sustainable. (Rodgers, 2011; Menrad, 2004).

There are four main categories of innovations: product innovation, process innovation, market and organizational innovation (Baregheh et al., 2012; Trienekens et al., 2008). Traill and Meulenberg (2002) suggest that food companies behave differently and choose the innovation types depending on their dominant orientation towards products or process or the market, their ownership, size, market size and scope. Furthermore, some innovation activities are dependent also on cultural and geographical characteristics (Iliopoulos et al., 2012).

The research shows that innovation activities in the food industry are strongly influenced by its recent orientation on market and demand. Market orientation is according to Iliopoulos et al. (2012) considered as the innovation strategy with the highest potential to succeed and successful companies try to integrate and balance and their marketing activities and R&D.

Also, very important role in innovation activities within the food sector plays institutional framework, cooperation and networking. According to the research on modern innovation, companies almost never innovate in isolation, but built their innovation activities on a vertical or horizontal cooperation and create a network of different actors. (Menrad, 2004). Economies of scale and export orientation are also play a significant role on the level of innovations (Karantininis et al, 2010). Evidence suggests that innovation activities can have a positive effect on business performance of the food companies, and vertical cooperation in particular increases export of processed food products (Mukhamad, N., Kiminami, A., 2011; Ghazalian, P., L., & Furtan, W, H., 2007).

The aim of the paper is to compare and identify the differences in the product and process innovations within the food industry in the four Central European countries. The paper attempts to answer following questions: 1) What are the main innovation activities in the food industry? 2) What are the most important objectives of the product and process innovations? 3) What are the key co-operation partners for product and process innovations? 4) Which sources of public funding are used for product and process innovations? 5) Which information sources encourage the enterprises to make product and 6) Which information sources encourage the enterprises to make product and process innovations?

2 Material and methods

The international comparison of product and process innovation is based on the Community Innovation Surveys (CIS). Eurostat publishes the results of the CIS. The CIS provides statistics about enterprise innovation activities by sectors, type of innovators, economic activities and size classes. The national statistical offices carry out the survey using standard core questionnaire to ensure the comparability across countries. The harmonised survey is designed to provide information on the innovativeness of sectors by type of enterprises, on the different types of innovation and on various aspects of the development of an innovation, such as the objectives, the sources of information, the public funding or the expenditures. The authors use comparison and description as the main methods.

The paper focuses on the innovation activities within the NACE rev. 2 C10 - C12 “Manufacture of food products; beverages and tobacco products”. The analysis compares a level of the innovation activities in the Central Europe, i. e. in the Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia (V4 countries). The recent CIS in 2010 reports results for the reference period 2008 – 2010. The Eurostat methodology defines product and process innovators as follows (Community innovation survey - Reference Metadata in Euro SDMX Metadata Structure):

- “Product innovators are those who introduced, during the period under review, new and significantly improved goods and/or services with respect to their fundamental characteristics, technical specifications, incorporated software or other immaterial components, intended uses, or user friendliness. Changes of a solely aesthetic nature and the simple resale of new goods and services purchased from other enterprises are not considered as innovation.”
- “Process innovators implemented new and significantly improved production technologies or new and significantly improved methods of supplying services and delivering products during the period under review. The outcome of such innovations should be significant with respect to the level of output, quality of products (goods or services) or costs of production and distribution. Purely organisational or managerial changes are not included.”

The data presented in the paper refer to enterprises with 10 or more employees active in the food industry. The total number of enterprises in population, covered by the CIS, was 1,418 in the Czech Republic, 1,532 in Hungary, 5,859 in Poland, 385 in Slovakia.

3 Results

The results show that food enterprises in the Czech Republic have the highest average turnover per employee, 127.3 thousand EUR. As Figure 1 illustrates, considerable differences can be seen between the average turnover per employee in innovative enterprises in comparison to those, which do not innovate. The most significant differences are in Hungary, where the average turnover per employee in food enterprises with innovation activities is more than twice as high as in non-innovative companies. The average turnover 73.3 thousand EUR per employee in Hungarian non-innovative enterprises is the lowest out of the V4 countries, while 148.4 thousand EUR per employee in Hungarian innovative enterprises represents the highest average turnover in V4. The turnover per employee in Czech innovative enterprises is 136.4 thousand EUR, almost 44 % higher than turnover in companies without innovations. The smallest difference in the average turnover per employee is identified in Slovak companies, where the turnover in innovative companies is 37 % higher than in non-innovative ones. Polish innovative companies have the highest average turnover per employee, 149.3 thousand EUR, more than 75 % higher than non-innovative companies.

Figure 1 Average turnover per employee ('000 EUR)

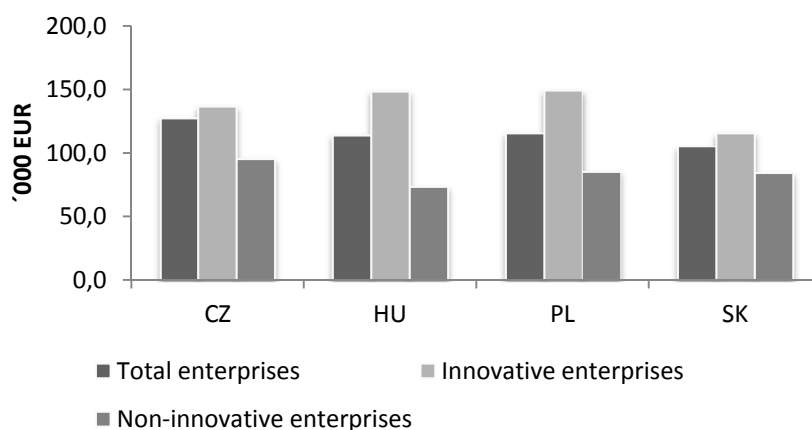
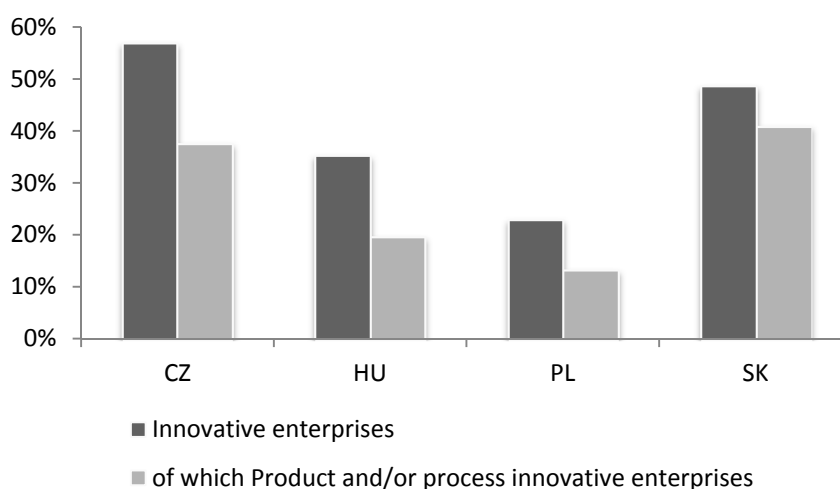


Figure 2 illustrates the share of innovative enterprises in the food industry and the share of enterprises focusing on product and/or process innovations within the innovative enterprises. In the Czech Republic, 57 % of the food companies innovate, which represents the highest share of innovative enterprises within the V4, and out of these 38 % are product and/or process innovation enterprises. The food industry in Slovakia innovates almost half of the companies innovates and out of these up to 41 % use product and/or process innovations. Slightly higher share of innovative enterprises has Hungary, where about 35 % of the companies innovate and one fifth of those are focused on product and/or process innovations. The worst situation is in Polish food industry, where only one fourth of the enterprises innovate; out of which 13 % represents product and/or process innovative companies.

Figure 2 The share of innovative enterprises



Source: Own processing from Eurostat database

According to the results of the CIS within the food industry, various companies place importance on objectives for product and process innovation differently (Table 1). Overall, increasing range of goods and services is considered as highly important by the biggest number of innovative companies in V4 countries. In the Czech Republic, this objective is considered as highly important by almost 60 % of the companies. Improving quality of goods or services considers highly important 44 % of Czech product and process innovative companies and 34 % entering new markets or increasing market share. Reducing environmental impacts, on the other hand, is stated as highly important in less than 18 % of the companies. The most important objectives for the Hungarian food enterprises with product and process innovations are: entering new markets or increasing market share with 75 %, increasing range of goods and services with 71 % and improving quality of good and services with 66%. Objective, stated as highly important by the lowest number of enterprises, 38 %, is reducing labour costs per unit output. Product and process innovative companies in Poland identify as highly important objectives for their innovations increasing range of goods and services and improving quality of goods and services both in 46 %, followed by entering new markets or increasing market share with 39 %. Reducing environmental impacts are considered as highly important by less than 19 % of the Polish companies. Slovak companies identify as highly important increasing range of goods and services in 71 %, improving quality of goods and services in 60 % and improving health and safety in 56 %. Again, reducing environmental impacts states as highly important the lowest number of companies, 31 %.

Table 1 Highly important objectives for product and process innovation

Objective	CZ	HU	PL	SK
Increasing range of goods or services	59.9%	71.0%	46.2%	71.3%
Replacing outdated products or processes	26.5%	51.0%	29.4%	40.1%
Improving quality of goods or services	43.7%	66.0%	45.7%	59.9%
Improving flexibility for producing goods or services	19.9%	42.7%	28.5%	43.3%
Increasing capacity for producing goods or services	30.1%	43.7%	34.1%	26.1%
Reducing labour costs per unit output	25.9%	37.7%	21.0%	38.2%
Improving health or safety of the employees	20.6%	40.7%	25.5%	56.1%
Entering new markets or increasing market share	34.2%	74.7%	39.3%	51.0%
Reducing environmental impacts	17.5%	41.0%	18.5%	31.2%
Reducing material and energy costs per unit output	22.9%	45.3%	21.0%	51.6%

Source: Own processing from Eurostat database

Significant differences among V4 countries are identified in public funding of the innovation activities in the food sector (Table 2). While almost 30 % of the Hungarian food companies receive some kind of public funding, in the Czech Republic it is about 24 % of the companies, in Poland 16 % and in Slovakia is the number of enterprises with public funding only 13 %. In the Czech Republic there are almost 21 % of the publically funded innovation activities funded from the European Union, out of which about 5 % are under the 7th Framework Programme. Funding from the central government receive 19 % of the funded innovative enterprises, while less than 1 % received funding from local or regional authorities. In Hungary 18 % of funded companies receive funds from the European Union, 3 % of those under the EU 7th Framework Programme and 17 % from the central government. No data are available about funding form local and regional authorities. Poland and Slovakia have both much lower shares of funded innovation activities. Up to 12 % of the Polish innovative enterprises are funded from the EU, including 2 % under the 7th Framework programme. The EU funds in Slovakia receive a higher number of companies, 13 %. On the other hand, funding from central government is slightly lower in Slovakia, only 2 %, while in Poland it almost reaches 3 %. Also, 4.2 % of the Polish innovative companies receive funding from local or regional authorities, whereas in Slovakia no such funding is awarded.

Table 2 Public funding for innovation activities

Sources of public funding	CZ	HU	PL	SK
Enterprises that received any public funding	24,1%	29,7%	16,1%	13,4%
Funding from local or regional authorities	0,5%	-	4,2%	0,0%
Funding from central government (including central government agencies or ministries)	18,8%	17,0%	2,9%	1,9%
Funding from the European Union	20,7%	18,0%	11,9%	12,7%
Funding from the 7th Framework Programme	4,9%	3,3%	1,9%	0,0%

Source: Own processing from Eurostat database

Table 3 helps to distinguish among various types of product and process innovation activities in the Central European food industry.

Table 3 Product and process innovation activities

Innovation activity	CZ	HU	PL	SK
Enterprises, engaged in in-house R&D activities	53.50%	48,00%	24.48%	43.95%
continuously	22.22%	22.33%	9.07%	5.73%
occasionally	31.28%	25.67%	15.54%	38.22%
Enterprises, engaged in external R&D activities	22.04%	23.67%	12.05%	9.55%
Enterprises, engaged in acquisition of machinery, equipment and software	75.09%	58.67%	73.32%	71.34%
Enterprises, engaged in acquisition of other external knowledge	15.68%	15.67%	14.77%	9.55%
Enterprises, engaged in training for innovation activities	33.74%	30.67%	46.89%	44.59%
Enterprises, engaged in market introduction of innovations	44.73%	24,0%	32.51%	61.78%
Enterprises, engaged in other innovation activities	38.47%	27.33%	28.24%	36.94%
Enterprises, engaged in design activities	48.04%	32.33%	32.90%	82.80%

Source: Own processing from Eurostat database

The in-house R&D activities can be continuous or occasional. The Czech Republic and Hungary have the highest share of enterprises engaged in in-house R&D activities. In both countries, the slightly higher share of respondents realizes the in-house R&D occasionally. About 22 % of respondents have continuous R&D. On the other hand, very low share of enterprises have continuous R&D in Poland and Slovakia. More than 20 % of the enterprises in the Czech Republic and Hungary use external R&D, unlike Poland and Slovakia.

The acquisition of high-tech machinery, other equipment and innovative software solutions is the most frequent type of innovation activity. The new equipment is used for improvement of products and processes. It is quite easy and cheap compared to the in-house R&D. The acquisition of other external knowledge is not common type of innovation activity. It covers acquisition of licenses, patents, new findings, know-how and other knowledge created by other subjects. Training for innovation activities is more common in Poland and Slovakia.

Significant differences among the Central European countries are in market introduction of innovations. While 61.8 % of food enterprises in Slovakia use marketing of innovation, the share in Hungary is only 24 %. The high level of innovations targeted at the marketing of new products in Slovakia corresponds to the high share of enterprises engaged in design of the products and services (82.8 %).

Although the most common types of innovations in the Central European countries are acquisition of high-tech machinery, equipment and software, the in-house R&D is relatively significant. Market introduction of innovations seems to be connected with design innovations of new products and services.

The one of the most important incentives for innovation activity are the information sources. The table 4 shows the important sources of information for product and process innovation.

Table 4 Highly important sources of information for product and process innovation

Sources of information	CZ	HU	PL	SK
Enterprise or the enterprise group	38.74%	39.67%	38.08%	49.68%
Suppliers of equipment, materials, components or software	13.28%	29.33%	18.26%	52.87%
Clients or customers	30.91%	30.67%	15.67%	32.48%
Competitors or other enterprises of the same sector	18.96%	24.67%	9.59%	9.55%
Consultants, commercial labs or private R&D institutes	2.46%	18,0%	4.53%	0,00%
Universities or other higher education institutes	6.44%	12.33%	4.02%	0.64%
Government or public research institutes	1.85%	3.33%	3.37%	0.64%
Conferences, trade fairs, exhibitions	7.78%	18.67%	10.75%	1.27%
Scientific journals and trade/technical publications	4.03%	8,0%	9.46%	0.64%
Professional and industry associations	3.62%	10.33%	4.92%	0.64%

Source: Own processing from Eurostat database

In the Czech Republic, the most important sources of information about innovations are either the enterprise/enterprise group or clients and customers. The enterprise or the enterprise groups have usually implemented the innovation in the corporate strategy. Moreover, clients and customers give incentives to innovate products and processes through their shopping behaviour. The competitors and suppliers are less important sources of information in the Czech Republic. However, their importance is not negligible. The enterprises in the food industry do not use government, public research institutes, consultants and private research institutes as the main source of information for innovations. Thus, there should be a problem with knowledge transfer between research institutions and industry.

In Hungary, the consultants, commercial labs and private R&D institutes have better position. Furthermore, the Hungarian food industry uses more information from universities and other higher education institutes, conferences, trade fairs and exhibitions and from the professional and industry associations. The knowledge transfer about innovation activities in the Hungarian food industry is at good level.

In Poland, the clients or customers are not so important information sources for innovations as in the Czech Republic and Hungary. Alternatively, the 9.5 % of the enterprises in food industry in Poland gains information about innovations from the scientific journals and trade/technical publications.

The sources of information in Slovakia differ from the other countries. The most important information sources are suppliers and enterprise/enterprise groups. On the other hand, the food industry in Slovakia does not draw inspiration from consultants and private R&D institutes, universities, government or public research institutes. The use of scientific journals, conferences and information from professional or industry associations is also very low. So, the food industry in Slovakia is not enough opened to the latest knowledge of science and research. Instead, the food enterprises prefer to follow the other subjects in their competitive environment.

Another important factor affecting the level of innovation activity is the co-operation. Various partners for co-operation from various regions can help to improve the business innovation activity. Table 5 presents the types of co-operation partner for product and process innovation. The regional distribution of the co-operation partners is mentioned in the text.

The highest share of enterprises engaged in any type of co-operation is in Hungary (37.3 %) and Slovakia (32.5 %). Overall, the food enterprises most often co-operate with suppliers and clients to make innovations. Both partners may not have a business benefit from the cooperation. Nevertheless, an important prerequisite is the active cooperation.

In Slovakia, other enterprises within the enterprise group, clients and suppliers are the most important co-operation partners for the food enterprises. Relatively high level of co-operation on innovation is the typical feature for Hungarian food industry. It corresponds to the statistics about highly important sources of information to a certain extent (table 4).

The enterprises most often cooperate with national partners (more than 20 % of the sample). The second most important partners are subjects abroad - in the EU or candidate countries. The highest share of respondents who cooperate with EU countries is in Slovakia (24.8 %). In the other Central European countries, the cooperation with the other EU countries ranges between 12 and 15 %. The co-operation partners in the United States, China and India are marginal.

Table 5 Types of co-operation partner for product and process innovation

Types of co-operation	CZ	HU	PL	SK
Enterprises engaged in any type of co-operation	24.6%	37.33%	24.87%	32.48%
Other enterprises within the enterprise group	8.65%	9.67%	8.42%	17.2%
Suppliers of equipment, materials, components or software	20.13%	21.33%	20.6%	31.21%
Clients or customers	10.61%	14.0%	9.07%	19.75%
Competitors or other enterprises of the same sector	5.67%	14.33%	4.92%	8.28%
Consultants, commercial labs, or private R&D institutes	9.91%	20.67%	6.48%	12.74%
Universities or other higher education institutions	12.59%	25.33%	5.31%	12.74%
Government or public research institutes	3.32%	13.67%	2.72%	8.92%

Source: Own processing from Eurostat database

4 Conclusions

The study compares trends in innovations within the food industry of Czech Republic, Hungary, Poland and Slovakia, aiming to identify the main activities, objectives, partners, financial and information sources.

- The results confirmed that innovation activities can have a positive effect on a business performance of food companies, as an average turnover per employee in innovative enterprises is higher than in non-innovative enterprises. However, there are significant differences between compared countries in terms of the share of innovative enterprises, but also in share of product/process innovation enterprises.
- Increasing range of goods and services, improving their quality and entering new markets or increasing market share were identified as the most important objectives for product and process innovations. On the other hand, reducing environmental impacts seems not to play an important role in innovation activities within the food sector.
- Enterprises in the food industry most often innovate through acquisitions of new machinery, high-tech equipment or software solutions. The second most important innovation activity is in-house R&D. Enterprises engaged in market introduction of innovations also focus on design innovations.
- In terms of sources of public funding, up to 30 % of the enterprises have received some public funding, with majority coming from the European Union, but also from central government. Minimum funds receive innovative enterprises from local or regional authorities.
- Enterprises in the food industry mainly co-operate on innovations with other subjects within the micro environment (enterprise group, suppliers, and clients). However, co-operation with competitors is seldom. The enterprises often co-operate with national partners. The co-operation with partners outside the Europe is not usual. The most important co-operation partners are also highly important sources of information for product and process innovation.

Acknowledgement

The support of the paper came from the research project of the Institute of Agricultural Economics and Information, project no. 1274/2013.

References

- Baregheh A., Rowley J., Sambrook S., & Davies D. (2012). Food sector SMEs and innovation types. *British Food Journal*, 114 (11), pp. 1640-1653.
- Eurostat (2013). Community Innovation Surveys (CIS) – database (download 10.4.2013).
- Ghazalian P. L., & Furtan W. H. (2007). The effect of innovation on agricultural and agri-food exports in OECD countries. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 32 (3), pp. 448-461.
- Iliopoulos C., Theodorakopoulou I. & Lazaridis P. (2012). Innovation implementation strategies for consumer driven fruit supply chains. *British Food Journal*, 114 (6), pp. 798-815.
- Karantininis K., Sauer J., Furtan W. H. (2010). Innovation and integration in the agri-food industry, *Food Policy*, 35(2), pp. 112-120.
- Menrad K. (2004). *Innovations in the food industry in Germany*. *Research Policy*, 33, pp. 845-878.
- Mukhamad N., Kiminami A. (2011). Innovation, cooperation and business performance: Some evidence from Indonesian small food processing cluster. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 1 (1), pp. 75 – 96.
- Rodgers S. (2011). Food service research: An integrated approach. *International Journal of Hospitality Management* 30, pp. 477-483.
- Trall W. B., & Meulenber M. (2002). Innovation in the food industry. *Agribusiness*, 18 (1), pp. 1-21.
- Trienekens J., van Uffelen R., Debaire J. & Omta O. (2008). Assessment of innovation and performance in the fruit chain. *British Food Journal*, 110 (1), pp. 98-127.

Metodika DCF: aplikace v prostředí českých zemědělských podniků

Kamila Růžičková

Abstrakt: Finanční řízení podniku neoddiskutovatelně patří mezi významné kapitoly podnikových financí, jak po stránce praktické, tak po stránce teoretické. Neméně důležitou oblastí je právě ve finančním řízení oblast oceňování podniků a efektivní řízení determinantů hodnoty podniku. V současné době je právě důkladná a akurátní znalost podnikohospodářských procesů ze strany vlastníků a manažerů nezbytná pro optimální finanční řízení a využívání dostupných zdrojů. Tento článek pojednává o aplikaci obecného rámce pro odhad výnosové hodnoty metodikou DCF na vzorku českých zemědělských podniků. Soudobá teorie obecně využívá pro odhad výnosové hodnoty podniku metody založené na diskontování jednak očekávaných peněžních toků, nebo očekávaných ekonomických zisků. Všechna očekávání jsou založena na expertních odhadech doplněných objektivizovanými tržními informacemi, které promítají svoji povahu do konečného výsledku o výnosové hodnotě podniku.

Předkládaný článek svými výsledky poukazuje na kontradikce mezi ukazatelem zisku a ukazatelem výnosové hodnoty. Tyto kontradikce nemusí nutně vycházet z povahy ukazatelů, ale mohou vyplývat z kompromisně aplikované metodiky DCF. Pomocí kvadrantové matice jsou podniky klasifikovány do čtyř skupin podle výsledků těchto sledovaných ukazatelů, přičemž veškerá zjištění jsou dále vzájemně konfrontována. Zjištěné kontradikce a jejich příčiny jsou blíže diskutovány. Závěrem jsou formulována metodická doporučení pro aplikaci výnosového rámce oceňování na české zemědělské podniky.

Klíčová slova: Diskontované peněžní toky · finanční řízení · hodnota podniku · zemědělský podnik · zisk

JEL Classification: G32 · Q14

1 Úvod

Podniky jako takové patří neodmyslitelně k základním součástem tržní hospodářské soustavy a ze své podstaty se stávají základním hnacím mechanismem ekonomického vývoje (Parkin, 2014). Ekonomiku a trhy obecně ovlivňuje v 21. století silný tlak globalizace, který se projevuje zejména v rostoucí integraci kultur a institucí v rámci celého světa. V dynamickém prostředí, které globalizace podněcuje, dochází opakovaně ke změnám, na které je nutné reagovat i na mikroúrovni jednotlivých podniků. Statické ukazatele pro sledování podnikové ekonomické výkonnosti, jako např. zisk/ztráta, mohou být díky opakovaným změnám podmínek v podnikovém prostředí zavádějící (Lin a Tang, 2008; Platt a kol., 2010), proto je třeba diskutovat použití a uplatnění dynamických ukazatelů, které mají ambici podat věrnou informaci o podnikových ekonomických výsledcích, jako např. výnosová hodnota podniku (Brealey, Myers a Marcus, 2007; Dapena, 2003).

Dopady podnikových rozhodnutí se tedy přesouvají z lokální úrovně na globální (Colander, 2013), čímž je umocněna jejich klíčová role základních stavebních kamenů tržní ekonomiky. Na základě tohoto principu je možné vládám aplikovat systém daní, kde se každý účastník tohoto procesu, tedy podnik, stává poplatníkem daně (Perloff, 2008). Podniky se tedy přímo podílí na daňových výnosech jednotlivých zemí podle místa svého sídla, a je tedy podstatné a žádoucí, aby podniky dlouhodobě dosahovaly zdanitelných příjmů právě pro maximalizaci těchto daňových výnosů. Zájem o kontinuální zvyšování podnikové hodnoty tedy nepochází pouze z mikroekonomické úrovně, ale i z úrovně makroekonomické.

Odhad hodnoty podniků jako kvantifikace ekonomické efektivity či výkonnosti slouží jako doplňkový nástroj právě pro finanční řízení podniků na základě jednoduché teze, že měřitelnou veličinu lze efektivně řídit, v konkrétním případě tohoto článku tedy optimálně zvyšovat výnosovou hodnotu podniku řízením determinantů hodnoty (Damodaran, 2006; Koller a kol., 2010; Ravenscraft a Long, 2000; Sullivan, 2000 a jini).

Předkládaný článek se zaměří na aplikaci obecného rámce oceňování podniků pomocí výnosové metody DCF na vzorku českých zemědělských podniků a identifikuje místa, kde vzniká prostor k úpravám či doplnění metodiky DCF právě pro aplikaci na konkrétní odvětví.

Technicky a formálně je totiž samotný výpočet ocenění aplikován stejně na podniky obchodní (např. nemající příliš vysoký dlouhodobý majetek a s obvykle externím financováním) jako na podniky zemědělské (např. častokrát spíše ztrátové, nelukrativní, nicméně díky odvětvové nenahraditelnosti nepomýšlející na odchod z trhu) (viz např. Mařík, 2007). Zásadním milníkem v procesu stanovení hodnoty podniku je skutečnost, zda podnik pokračuje ve své činnosti, protože celková hodnota je pak dána užitekem, který podnik poskytuje svému vedení a vlastníkům do budoucna (Synek a kol., 2002) a zdali realizuje zdanitelný příjem, tedy daňové výnosy, které mají ambici být dlouhodobě udržitelné.

Obecný rámec pro stanovení výnosové hodnoty dosud nenabízí metodický prostor pro úpravu podle specifík konkrétního odvětví, ve kterém zvolený podnik operuje. Samotnému ocenění sice předchází kvalitativní a kvantitativní analýzy (Damodaran, 2001; Mařík, 2007; Olsen a Hallivell 2007; Wöhe a Kislingerová, 2007; Hálek 2009; Staupoulos, Samaras a Arsenos, 2012), nicméně tyto slouží pouze jako báze pro tzv. expertní odhady, např. míra tempa růstu či volba délky období pro provedení plánů, nikoli však konkrétní úpravy vstupních veličin či zahrnutí specifických proměnných do samotného výpočtu.

Předkládaný článek je strukturován do čtyř hlavních kapitol. Nejprve je úvodem představen koncept celého článku včetně přehledu současného stavu poznání. Následně je blíže uvedena použitá metodika a sledovaný soubor předmětných podniků. Další kapitola sumarizuje výsledky práce, které stručně diskutuje. Závěrem jsou shrnuta nejdůležitější zjištění provedeného výzkumu a jsou nastíněny možnosti dalšího výzkumu.

2 Materiál a metodika

Ke stanovení výnosové hodnoty byla použita metodika DCF, s kontrolním propočtem pomocí metodiky EVA. Výběrovým souborem je 23 zemědělských podniků z Jihomoravského kraje pro stanovení jejich výnosové hodnoty. Proces stanovení hodnoty probíhal pro každý podnik individuálně standardizovaným způsobem s přihlédnutím ke strategické a finanční situaci podniku (predikce tržeb, provozně nutná a nenutná aktiva, korekce EBIT, korekce aktiv), dále pak bylo provedeno předběžné ocenění na základě analýzy generátorů hodnoty, kde se specifikoval pesimistický a optimistický scénář rozpětí generátorů a následně došlo ke stanovení hodnoty podniků, nejprve pomocí ukazatele EVA, poté pomocí DCF, kde oba ukazatele respektovaly dvojí členění budoucího období (aplikován byl tzv. Gordonův vzorec).

Jednotlivé výsledné hodnoty podniků jsou počítány v jednotkách českých korun ke konkrétnímu datu 31. 12. 2010. Postup odhadu výnosové hodnoty vybraných podniků je ve shodě s postupy podle Trugmana (1998), Maříka (2007), Kislingerové (2001), či Brealyho, Myerse a Marcuse (2007), obecně znázorněno pomocí vzorce č. 1.

$$DCF \text{ (brutto): } PV = \sum_t^H \frac{FCF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{FCF_H * (1+g)}{(1+WACC)^H} \quad (1)$$

kde:

DCF (br) diskontované peněžní toky (tj. před odečtením cizího úročeného kapitálu a přičtením neprovozního majetku)
 PV současná hodnota
 H délka tzv. druhého období
 t délka tzv. prvního období
 FCF volné peněžní toky
 WACC diskontní míra na úrovni průměrných vážených nákladů kapitálu
 g míra tempa růstu

Odhad hodnoty podle vzorce č. 1 lze považovat za odhad hodnoty brutto. Pro účely tohoto článku je však výnosová hodnota chápána jako hodnota vlastního kapitálu, tj. hodnota brutto se upraví o cizí úročený kapitál a neprovozní majetek podniku, viz obr. 2.

Jako diskontní míra byly považovány průměrné náklady kapitálu podniku (WACC), např. podle Brealyho, Myerse a Marcuse (2007), přičemž náklady na vlastní kapitál byly odhadnuty pomocí metodiky INFA (Neumaierová a kol., 2005), která je založena na součtu tzv. bezrizikové míry a rizikové přírážky reflektující individuální podnikové riziko. Volné peněžní toky pro jednotlivé roky byly vypočítány na základě upraveného NOPAT (čistého provozního zisku po zdanění) a investovaného provozně nutného kapitálu.

3 Výsledky

Přehled základní charakteristiky vybraných proměnných ilustruje tabulka č. 1. Jedná se především o sledované ukazatele výslednou hodnotu zjištěnou pomocí metodiky DCF a zisk podniku.

Na základě přehledu z tab. 1 je zřejmé, že do výzkumu byly zahrnuty podniky realizující poměrně vysoké tržby, stejně jako podniky ztrátové, příp. dokonce s odhadovanou zápornou hodnotou podle metodiky DCF. Je evidentní, že ukazatel zisku či ztráty je statický, odrážející aktuální roční bilanci hospodářského výsledku podniku. Výhodu v tomto kontextu představuje použití dynamického ukazatele, který reflektuje očekávaný vývoj do budoucna s adekvátní mírou rizika. Zmíněné riziko je zohledněno aplikací diskontní míry na úrovni WACC, přičemž průměrná hodnota takového rizika je v představovaném výzkumu 15%.

Tabulka 1 Základní popisná statistika vybraných proměnných

Proměnná	Průměr	Standardní odchylka ²	Minimum	Maximum
Hodnota (EUR)	1 676 910	6 555 883	-14 600 000	23 700 000
Zisk (EUR)	118 928	517 215	-504 423	2 216 077
WACC	0,15	0,05	0,06	0,27
Tržby (EUR)	2 982 747	3 873 556	60 769	17 700 000

Zdroj: vlastní zpracování

Podle provedených analýz a výpočtů lze podniky klasifikovat do čtyř skupin, podle tvorby výnosové hodnoty a podle vykazování zisku / ztráty (obr. 1). V prvním řádku tabulky je zobrazena relativní četnost ziskových podniků, jejichž odhadovaná hodnota je kladná (44 %), záporná (13 %) a relativní četnost ziskových podniků celkem (57 %). Obdobně poslední řádek uvádí celkovou relativní četnost podniků tvořících hodnotu (74 %) a netvořících hodnotu (26 %) podle zvolené metodiky.

Tabulka 2 Přehled relativních četností podniků podle tvorby hodnoty a zisku, k datu 31. 12. 2010

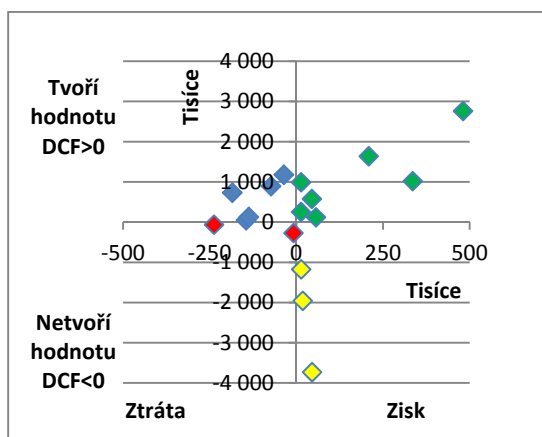
	Tvoří hodnotu EVA/DCF > 0	Netvoří hodnotu EVA/DCF < 0	Celkem
Zisk	44 %	13 %	57 %
Ztráta	30 %	13 %	43 %
Celkem	74 %	26 %	100 %

Zdroj: vlastní zpracování

Z tabulky č. 2 plyne, že ve sledovaném roce dosahovalo celkem 57 % sledovaných podniků zisku a celkem 74 % podnikům byla odhadnuta kladná výnosová hodnota. V dalším kroku se výzkum zaměří právě na takové podniky, které ačkoliv dosahují zisku, netvoří hodnotu (13 %), a které ačkoliv tvoří hodnotu, registrují v daném roce ztrátu (30 %).

Obdobně lze výsledky zobrazit v grafu (obr. 1), který na svislé ose zaznamenává odhadovanou hodnotu podle DCF a na vodorovné ose zisk či ztrátu v konkrétním roce (osa y = hodnota a osa x = zisk). Zelené body představují podniky mající kladnou odhadovanou hodnotu a zisk (označováno podle y/x „+/+“), diagonálně zobrazené červené body představují podniky se zápornou hodnotou a s realizovanou ztrátou (označováno podle y/x = „-/-“).

Obrázek 1 Srovnání tvorby hodnoty a výsledku hospodaření, graficky upraveno, údaje v EUR



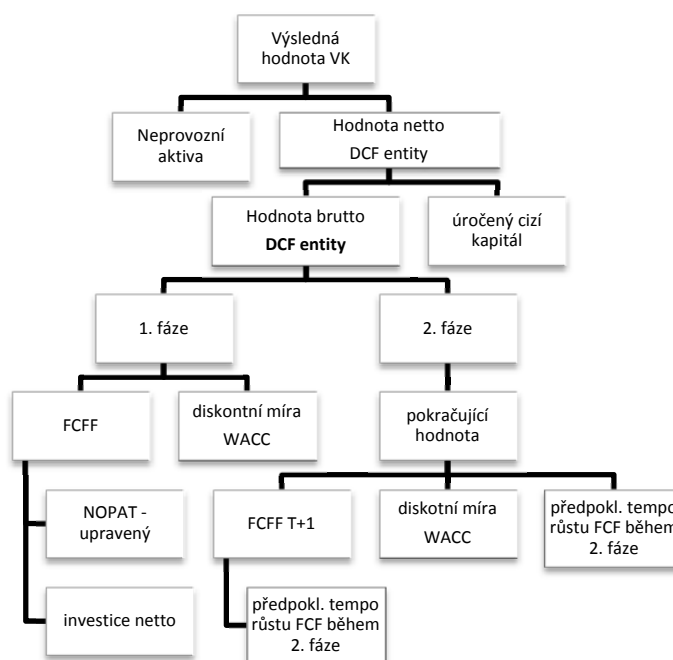
Zdroj: vlastní zpracování

² Podniky vykazují poměrně vysoké odchylky od průměrných hodnot, je to důkazem heterogenity výběrového souboru, která však nelimituje vlastní vypovídací schopnost zjištěných výsledků.

Jako kontradiktorní lze označit modré a žluté body (obr. 1), které zobrazují podniky tvořící hodnotu, ale ztrátové ($y/x = „+/-“$) a ziskové podniky, které však nejsou schopné vytvářet hodnotu podle zvolené metodiky ($y/x = „-/+“$). Pro zvýšení validity a reliability nabídnutých výsledků těchto dvou kvadrantů byly podkladové informace podrobeny opětovné analýze, přičemž sledovány byly společné znaky uvnitř každé z kontradiktorních skupin³. Tyto společné znaky byly analyzovány v kontextu možného doplnění běžně aplikované metodiky se záměrem zjištění příčin avizovaných kontradikcí a jejich případné redukce.

Metodiku DCF lze znázornit pomocí schématu (obr. 2) a identifikovat tak klíčové proměnné vstupující do odhadu výnosové hodnoty, a které jsou předmětem dalšího šetření.

Obrázek 2 Schéma vstupních proměnných odhadu hodnoty podniku metodikou DCF



Zdroj: vlastní zpracování podle Kislingerové (2001) a Maříka (2007)

Hodnota podniku podle nastíněného mechanismu (vzorec č. 1 a obr. 2) je determinována především upraveným NOPAT⁴ a čistými investicemi⁵, dále pak předpokládanou mírou tempa růstu FCF označovanou jako g , diskontní mírou, výší úročeného cizího kapitálu a sumou neprovozních aktiv.

V kvadrantu $+/-$, tj. jedná se o podniky s odhadovanou kladnou hodnotou vykazující ztrátu, lze zaznamenat průměrnou diskontní míru 18% (lze srovnat s průměrnými 13% u podniků kvadrantu $+/+$) a ve více než polovině případů vykazují ve sledovaném roce záporný upravený NOPAT, což inklinuje k zápornému výsledku hospodaření, tedy ztrátě. Většina podniků tohoto kvadrantu tvoří hodnotu již v jednotlivých fázích mechanismu výpočtu, avšak vyskytují se zde i takové podniky, jejichž hodnota je kladná až po přičtení neprovozního majetku. U podniků tvořících hodnotu již v jednotlivých fázích výpočtu lze předpokládat, že realizovaná ztráta je pouze statickým ukazatelem poukazující na skutečnost, že ve sledovaném roce podnik vykázal vyšší účetní historické náklady než výnosy. Tato skutečnost může být ovlivněna mimořádnými událostmi v podniku (mimořádné náklady atp.) nebo pokud se jedná o záporný upravený NOPAT, jedná se o vyšší náklady z provozní činnosti. V této situaci je nutné sledovat, zdali se jedná o jeden výjimečný rok, či zda se ztráta kumuluje v období delším než tři po sobě jdoucí účetní období. Vzhledem ke skutečnosti, že podniky tohoto kvadrantu mají odhadovanou výnosovou hodnotu kladnou, ve všech případech se ztráta považuje za individuální výkyv jednoho období.

Kvadrant $-/+$, tedy podniky, jejichž odhadovaná hodnota je záporná, ačkoliv dosahují ve sledovaném roce zisk, mají průměrnou diskontní míru 12%. Zde by mohlo být usuzováno, že VH je zastíněn vlivem dotací, nicméně tyto dotace nejsou zahrnuty do očekávaného upraveného NOPAT, ale je s nimi předběžně počítáno při sestavování investičního plánu, tzn., že plánované investice v následujících pěti letech jsou sestaveny za předpokladu, že podnik bude čerpat dotace, ale tyto dotace, které mají financovat plánované investice, nejsou tedy zahrnuty do očekávaného NOPAT. Sta-

³ Kráceno na základě determinantů hodnoty zvolené metodiky

⁴ Součet upr. provozního VH a upr. finančního VH

⁵ Zde investice do provozně nutného DM a pracovního kapitálu, jako meziroční rozdíl mezi investovaným provozně nutným kapitálem v roce t a $t-1$

tický ukazatel zisku je kladný, jelikož obsahuje již zrealizované provozní výnosy, tedy dotace, tyto však nejsou zahrnuty do očekávaných hodnot NOPAT v budoucím období. Tato skutečnost významným způsobem snižuje očekávanou výši NOPAT, ale investice se drží na stále vysoké úrovni. Vzhledem k tomu, že se v tomto kvadrantu ve všech případech jedná o velké podniky (průměrný počet zaměstnanců je 150) se solidní základnou kapitálu (bilanční suma je průměrně 8,3 mil. EUR), je zde možné tyto investiční předpoklady učinit, ovšem s vědomím, že výsledky mohou být touto skutečností ovlivněny.

Obecně lze zápornou odhadovanou hodnotu podniku odůvodnit zápornými hodnotami jednotlivých fází, tj. první a druhou fází (viz obr. 2), tedy situací, kdy byl upravený NOPAT v celém očekávaném období příliš nízký a současně investiční náročnost provozně nutného kapitálu byla velmi vysoká. Druhým důvodem je u některých podniků skutečnost, že hodnota brutto byla sice kladná, ale díky vysokému podílu cizího kapitálu hodnota VK (který se od hodnoty brutto odečítá) klesla do záporných hodnot.

Zmíněné kontradikce lze efektivně minimalizovat zahrnutím jistých předpokladů do samotného procesu ocenění a to jak ve fázi kvalitativních analýz, která předchází samotnému odhadu, tak v procesu sestavování plánů. Konkrétní doporučení k úpravě metodiky jsou směřována k odhadu míry tempa růstu g , kde dosud stále panuje nesoulad mezi v teorii publikovanými přístupy (Kislingerová, 2001; Mařík, 2007; Brealey, Myers a Marcus, 2007). Tato proměnná svou významností indikuje multiplikační rozdíly ve výsledné hodnotě při své jednotkové změně. Obdobný význam má délka období, pro kterou se očekává specifický růst, či aplikace více-stupňového modelu.

Zemědělským podnikům je specifické nenárokové a nevratné financování prostřednictvím dotací a to jak na národní tak na mezinárodní úrovni. Tyto dotace nelze do budoucna očekávat, proto je nelze zahrnout do vlastního odhadu výnosové hodnoty. Lze však analyzovat minulé čerpání a vyvodit tak závěry o úspěšnosti při čerpání z různých dotačních titulů a tuto kvalitativní informaci promítnout do vlastního výpočtu hodnoty, např. jejím zohledněním v míře tempa růstu g , nebo zavedením zcela nového koeficientu. Důležitým mezníkem je však skutečnost, zdali bude Společná zemědělská politika EU dále tuto formu financování zemědělských podniků dále podporovat.

Významnou nevýhodou konceptu stanovení hodnoty podle DCF je vysoká míra nejistoty pojící se s odhadem budoucích hodnot sledovaných proměnných (Cassia, Plati a Vismara, 2006; Steiger, 2008). Nicméně, tuto nevýhodu lze poměrně efektivně minimalizovat sestavením scénářů pro vývoj jednotlivých vstupních proměnných (Huefner, 1971; Hsiao a Smith, 1978, oba cit. v Cassia, Plati a Vismara, 2006). Výsledkem je potom rozpětí výnosové hodnoty podniku, analogicky jak navrhuje Hnilica (2009) aplikací metodiky Monte Carlo.

Pro další postup lze doporučit přecenit podniky s uplatněním výše diskutovaných specifíků, přičemž by se nesledovala výnosová hodnota vlastního kapitálu, ale výnosová hodnota brutto, podle vzorce 1. Tímto krokem by se vyjasnilo, které podniky vytváří hodnotu právě i bez úprav podle úročeného cizího kapitálu a neprovozního majetku.

4 Závěr

Předkládaný článek se věnuje aktuální problematice finančního řízení podniků – stanovení výnosové hodnoty podniků. Relevance zvoleného tématu je podpořena zejména skutečností, že dlouhodobá prosperita podniků založená na efektivním řízení podnikové výnosové hodnoty pomáhá zajistit realizaci dlouhodobých daňových výnosů, resp. zdanitelných příjmů do státního rozpočtu.

Soudobá teorie neuvažuje potenciální překážky v aplikovatelnosti výnosového rámce oceňování na konkrétní odvětví. Nicméně existují situace, které jsou dosud řešeny spíše kompromisně bez reflexe vlastních specifíků jednotlivých odvětví. Příkladem jsou zemědělské podniky, které sloužily jako základní soubor předkládaného článku. Zvolené odvětví je typické svou odvětvovou nenahraditelností, avšak také nízkou ekonomickou prosperitou, mnohdy označované jako méně lukrativní až ztrátové. Nicméně je to právě znalost individuálních determinantů hodnoty, která může těmto podnikům pomoci efektivně svoji hodnotu řídit či posilovat.

Individuální determinanty hodnoty byly identifikovány na základě zvolené metodiky DCF a dále pomocí vytvořeného matrixu, který rozdělil podniky výběrového souboru na čtyři kategorie podle tvorby výnosové hodnoty a vykazování zisku. Vzniklé kontradikce byly blíže diskutovány a z diskuze vyplynula dílčí doporučení pro úpravu metodického aparátu stanovení výnosové hodnoty zemědělského podniku.

Závěrem je možné konstatovat, že obecně lze metodiku stanovení výnosové hodnoty aplikovat na podniky operující v odvětví zemědělství, nicméně jedná se pouze o kompromisní řešení, spíše prostého typu. Na základě provedených analýz lze doporučit zvláštní nahlížení na vlastní specifika zemědělských podniků, která technicky vstupují do výpočtu anebo se odrážejí v kvalitativních analýzách, které předchází samotnému ocenění.

Literatura

- Brealey, R. A., Myers S. C. a Marcus A. J. (2007). *Fundamentals of corporate finance*. 5. vyd. McGraw-Hill/Irwin. Colander, D. (2013). *Microeconomics*. 9. vyd. New York : McGraw-Hill.
- Cassia, L., Plati A. a Vismara S. (2006). *Equity valuation using DCF: A theoretical analysis of the long term hypotheses (University of Gergmao, Working Paper n. 02/EM-2006)*. 25 s.
- Damodaran, A. (2001). *Corporate Finance: Theory and Practice*. 2. vyd. Wiley, 1008 s.
- Damodaran, A. (2006). *Damodaran on Valuation: Security analysis for investment and corporate finance*. New Jersey: Wiley.
- Dapena, J. P. (2003). On the valuation of companies with growth opportunities. *Journal of Applied Economics*. Vol. VI, No. 1, s. 49-72.
- Hálek, V. (2009). *Oceňování majetku v praxi*. 1. vyd. Bratislava: DonauMedia, 247 s.
- Hnilica, J. (2009). Oceňování podniku a simulace Monte Carlo. In *7. mezinárodní konference Finanční řízení podniků a finančních institucí*. Ostrava: VŠB-TU Ostrava. s. 6.
- Kislingerová, E. (2001). *Oceňování podniku*. 2. přepr. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 367 s.
- Koller, T. a kol. (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies*. 5. vyd. Hoboken (NJ): Wiley & Sons, Inc., 811 s.
- Lin, G. T. R. a Tang J. Y. H. (2009). Appraising Intangible Assets from the Viewpoint of Value Drivers. *Journal of Business Ethics*. 88, 4, s. 679-689. doi:10.1007/s10551-008-9974-y.
- Mařík, M. (2007). *Metody oceňování podniku*. 2. upr. a rozš. vyd. Praha: Ekopress, 492 s.
- Neumaierova, I. a kol. (2005). *Řízení hodnoty podniku*. 1. vyd. Praha: Profess Consulting, 233 s.
- Olsen, M. G. a Halliwell M. (2007). Intangible value: Delineating between Shades of Gray. *Journal of Accountancy*. 203, 5, s. 66-72. Retrieved from Business Source Premier database.
- Parkin, M. (2014). *Microeconomics*. 11. vyd. New Jersey: Pearson Education.
- Perloff, J. M. (2008). *Microeconomics: Theory & Applications with Calculus*. Boston: Pearson Education.
- Randall, A. (1999). Valuing the outputs of multifunctional agriculture. *European Review of Agricultural Economics*. 26(3), pp. 289-307.
- Ravenscraft, D. J. a Long W. F. (2000). Paths to Creating Value in Pharmaceutical Mergers. In: KAPLAN, Steven N. *Mergers and productivity*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 287-326. Conference report (National Bureau of Economic Research). ISBN 0226424316. <http://www.nber.org/chapters/c8653>
- Stauroopoulos, A., Samaras I. a Arsenos P. (2012). Equity Valuation with the Use of Multiples. *American Journal of Applied Sciences*. roč. 9, č. 1, s. 60-65.
- Sullivan, P. (2000). *Value-driven intellectual capital: how to convert intangible corporate assets into market value*. [s.l.]: Wiley, 276s.
- Steiger, F. (2008). *The Validity of Company Valuation Using Discounted Cash Flow Methods*. ii, 21 s. Seminar Paper. European Business School.
- Synek, M. a kol. (2002). *Podniková ekonomika*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 479 s.
- Trugman, G. R. (1998). *Understanding business valuation: a practical guide to valuing small to medium-sized businesses*. New York : AICPA.
- Wöhe, G. a Kislingerová E. (2007). *Úvod do podnikového hospodářství*. Vyd. 2., přeprac. a dopl. Praha: C. H. Beck, 928 s.

DCF methodology: the application on the Czech agricultural companies

Kamila Ruzickova

Abstract: *The financial management of companies inevitably belongs to the most important chapters of corporate finance, both theoretically and practically. The same importance refers to company valuation issues and effective management of the determinants of value. Recently, the thorough and precise knowledge of the internal economic processes within the company is essential for optimal financial management and employing available resources. This paper deals with the basic DCF framework for company valuation on the sample consisting from Czech agricultural companies. The current literature on income valuation of companies employs the discounting principle; either company's expected cash flows or expected economic profits. All the expectations are based on the opinions of experts which are supplemented with objectified market information. The nature of such expectations is then reflected by the final statement on the company value.*

This paper and its results highlight potential contradictions between profit and value of a company. These contradictions don't have to necessarily stem from the nature of these indicators, but from the compromise application of the DCF valuation framework. All the resulting values are summarized in the four groups of the matrix and all the findings are compared. Finally, the recommendations on methodological framework and its adjustments are provided.

Key words: Agricultural company · company value · discounted cash flow · financial management · profit

JEL Classification: G32 · Q14

Překážky při zavádění systému HACCP v rámci Evropské unie

Alena Srbová

Abstrakt: Tento příspěvek se zaměřuje na problematiku vzniku bariér, které mohou nastat v případě zavádění legislativních změn do procesu výroby podnikatelských subjektů v rámci Evropské unie. Je poukázáno na to, že překážky se mohou vyskytnout jednak ve fázi příprav zanesení změn do výroby, tak ve fázi realizace těchto změn a ve fázi zpětné vazby-kontroly správnosti zanesených změn. Konkrétně se tento příspěvek věnuje zavádění systému HACCP do provozu potravinářských podniků a možným překážkám, které s tímto zaváděním mohou souviset.

Klíčová slova: legislativní změny · systém HACCP · problémy se zaváděním systému HACCP

JEL Classification: G32

1 Úvod

Problematikou spotřebitelské politiky se Evropská unie nezaobírala od svého vzniku. Důvodem bylo, že všechny tři zakladatelské smlouvy byly zaměřeny na podporu nabídky. Zlom v tomto chápání nastal až v roce 1975, kdy od tohoto roku byly postupně přijímány předběžné programy o politice ochrany a informování spotřebitele. Následně až v roce 1992 byla do primárního práva Evropské unie zanesena Maastrichtskou smlouvou Hlava XI, která se věnovala ochraně spotřebitele, a to konkrétně článek 129a. Další změna v této oblasti nastala přijetím Amsterodamské smlouvy, kdy byl tento článek jednak doplněn, tak také přečíslován. Obsahem tohoto článku je, že „Společenství přispívá k ochraně zdraví, bezpečnosti a hospodářských zájmů spotřebitele, stejně jako k podpoře jejich práva na informace, osvětlu a sdružování se k ochraně svých zájmů“. Na tento článek také navazuje v současné době aktuální Spotřebitelská politika Evropské unie na období let 2007 – 2013. Tato politika si klade za cíl zlepšit postavení spotřebitelů, zvýšit blahobyt spotřebitelů a také účinně chránit spotřebitele před hrozbami a riziky, se kterými si jakožto jednotlivci nemohou poradit sami. Jednou ze základních podporovaných oblastí této politiky je také bezpečnost výrobků a služeb. Nejedná se jen o výrobky nepotravinářského charakteru, ale také i o potravinářské výrobky.

V této souvislosti byla zavedena v rámci Evropské unie jedna z povinností provozovatelů potravinářských podnikatelů, a to vytvoření a zavedení jednoho nebo více stálých postupů založených na zásadách HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) a postupování podle nich. Touto povinností se musí všichni provozovatelé potravinářských podniků řídit. Platí to nejen pro ty, kteří vyrábějí a prodávají své výrobky na vnitřním trhu, ale i pro ty, kteří na vnitřní trh své výrobky dovážejí. Jedná se o tzv. třetí země.

Problematice systému HACCP se věnovala již neplatná Směrnice Rady 93/43/EHS ze dne 14. června o hygieně potravin, která byla nahrazena Nařízením Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 853/2004 ze dne 29. dubna 2004 o hygieně potravin.

Vytvoření a dodržování systému HACCP potravinářskými podniky je povinnost více jak 15 let stará, ale je možné na ní ukázat, jak se s touto problematikou vypořádaly jednotlivé podnikatelské subjekty v době jejího zlegalizování a jaké problémy s ním byly spojené. Navíc do potravinářské oblasti vstupují neustále nové podnikatelské subjekty, které mohou poznatky se zaváděním systému HACCP využít ve svém provozu.

2 Materiál a metodika

Hlavním cílem tohoto příspěvku je zaměřit se na to, jaké mohou být výhody a nevýhody při zavádění jakýchkoliv legislativních změn Evropské unie samotnými provozovateli potravinářských podniků. Konkrétně se bude jednat o výše uvedený systém HACCP.

Podkladem pro hodnocení zavádění a realizaci systému HACCP byly články zveřejněné ve vědeckém časopise Food Control. Z toho vyplývá, že hlavní metodou, která byla použita v tomto článku, byla analýza sekundárních zdrojů.

3 Výsledky

3.1. Výhody spojené se zaváděním a realizací systému HACCP

Z provedených výzkumů je patrné, že realizace systému HACCP do provozu potravinářských podniků s sebou přináší řadu výhod, ale i nevýhod.

Autorka Taylorová (2001) uvádí tyto výhody:

- růst sebedůvěry ve vlastní produkty,
- snížení nákladů, a to v podobě nepředpokládaných příjmů (snížení nákladů na odpady, lepší využití pracovní síly atd.),
- zaměření se na bezpečnost potravin ve výrobě,
- vytvoření týmu, který je složen z pracovníků potravinářského podniku, kteří dobře znají chod této firmy,
- vývoj potravinářského podniku, kdy zavedením systému HACCP se rozvíjí znalosti a technologie,
- právní ochrana firmy a
- rozšíření výroby a prodeje také na další trhy.

3.2 Nevýhody (bariéry) spojené se zaváděním a realizací systému HACCP

V případě, kdy se jedná o nevýhody neboli bariéry, tak je nutné počítat s větším počtem oproti přínosům. Autoři Paisello a Quantick (2001) je navíc rozdělují na bariéry:

- předcházející implementaci systému HACCP,
- v samotném procesu a
- po zavedení systému HACCP.

Bariéry předcházející implementaci systému HACCP

Mezi bariéry, které předcházejí implementaci tohoto systému, patří např. představa o kontrole spojené se systémem HACCP, velikost potravinářského podniku, druh vyráběných produktů, požadavky zákazníků firmy atd.

V případě představy o kontrole si manažeři firmy myslí, že pouze dostatečný úklid a dodržování správných zásad výrobní technologie zajistí naplnění podstaty systému HACCP. Dále předpokládají, že jejich zhodnocení nebezpečí je založeno pouze na tom, v co věří a co považují za správné. Přitom by se měli zaměřit na to, aby tento systém byl založen na kompletních nebo správných informacích.

Pro zmírnění nedostatečného množství potřebných a dostačujících informací navrhuje autoři Taylorová a Kane (2005) vytvoření tzv. Center HACCP. V těchto centrech provozovatelé potravinářských podniků získají potřebná data, software, informace a rady ohledně systému HACCP. Centra HACCP by byla přístupná geograficky a byla by centrálně podporována. Dalším doporučením bylo upozornění na ty podnikatelské subjekty, které již úspěšně zrealizovaly implementaci systému HACCP. Mohly by být považovány za tzv. majáky. Dalším návrhem je vytvoření operativních specifických příruček, které by byly vytvořeny, a to pro každou potravinářskou oblast zvlášť.

Další bariéra, která se může vyskytnout před samotnou implementací systému HACCP, patří i velikost potravinářského podniku. Malý potravinářský podnik má nedostatek zdrojů, technických znalostí a zkušeností se zavedením systému HACCP do jejich provozu. Tyto druhy potravinářských podniků především zaměstnávají pracovní síly, které se více zaměřují na splnění produkce než na samotnou bezpečnost výrobků. Navíc systém HACCP považují za komplikovaný a nedůležitý systém pro výrobu produktů. Naopak velké podnikatelské subjekty se dosti často snaží využívat informace z odborných konzultací a více investují do bezpečnosti výrobků.

V případě druhů výrobků se může potravinářský podnik setkat s bariérou v podobě stanovení počtu kritických bodů. V případě konzervování potravin to budou pouze dva, a to tepelné procesy a jednotnost v balení potravin před případnou rekontaminací. Mnohem složitější je to např. u zemědělských a živočišných produktů a ještě více u maloobchodníků, hotelů, restaurací atd.

Požadavky zákazníků potravinářského podniku, kam se v tomto konkrétním případě řadí supermarkety, hotelové řetězce, letecké společnosti atd., je dárán důraz na bezpečnost potravin. Tento důraz se projevuje ve formě jejich vlastní inspekce nebo auditu provozu potravinářského podniku (Paniselo a Quantick, 2001).

V roce 2011 byl v časopise Food Control zveřejněn článek, který dále rozšiřuje nedostatky na chybné stanovení nebezpečí mikrobiologického, chemického nebo fyziologického původu a také na nesprávné určení nebezpečí patogenů u určitých druhů potravin (Fielding a kol., 2011).

Autor Ehri a kol. (1995) také dává důraz na to, že v době před implementací systému HACCP vznikají podnikatelským subjektům dosti vysoké náklady. Jedná se především o ty náklady, které souvisí se zabezpečením vhodného zařízení a vybavení provozovny a se zaučením stávajících pracovníků.

Bariéry vznikající v samotném zavedení systému HACCP

Mezi bariéry, které vznikají již v samotném zavedení systému HACCP, může být např. zařazeno nedostatečné vedení systému HACCP ze strany managementu a nedostatečná spolupráce mezi praxí a dozorovými orgány. Zde je kladen důraz na to, že úkolem podnikatelských subjektů je rozvíjet a implementovat HACCP, naopak úkolem dozorových orgánů je usnadnit tento postup a kontrolovat, zda nedošlo k porušení potravinového práva.

Dosti závažnou překážkou může být přetrvávání starých návyků a postojů zaměstnanců, nedostatek času na provedení systému ze strany zaměstnanců, nedostatek motivace a kontroly ze strany zaměstnanců a s tím spojené zapisování informací ze systému HACCP. Podstatnou část tvoří také nedostatečný počet zařízení na monitorování a validace procesů, nesprávné rozmístění zařízení v provozovně a nedostačující zařízení (Paniselo a Quantick, 2001). I zde je důležité myslet na vysoké náklady na realizaci samotného systému HACCP (Ehri a kol., 1995).

V souvislosti s tímto typem bariér bylo realizováno mnoho případových studií, které byly např. zveřejněny v časopise *Food Control*. Jednou z nich byla případová studie z roku 2003, která vycházela z dat, které byly získány osobní návštěvou 102 potravinářských podniků ve Velké Británii. V těchto potravinářských podnicích byly realizovány tváří v tvář rozhovory a dotazníková šetření. Mezi tyto podniky se řadily kavárny, pekárny, restaurace atd., které svou velikostí byly charakterizovány jako malé a střední podniky.

Obsahem dotazníků byla kontrola mikrobiologického nebezpečí, kde hlavními kontrolními aktivitami bylo stanovení času měření teplot a sledování křížové kontaminace. Dotazník obsahoval otázky, které se vztahovaly k informacím od nákupu surovin až po prodej výrobků konečným spotřebitelům. V této souvislosti byla kontrola zaměřena na nákup surovin, jejich skladování, příprava, pečení, chlazení výrobků. Nebyla též opomenuta kontrola kritických bodů, zhodnocení celkového chodu provozovny, které zahrnovalo kontrolu strojů a zařízení, zacházení s odpadem, uklízení, osobní hygienu zaměstnanců a kontrolu škůdců.

Osobní návštěva zahrnovala zhodnocení každého kroku výrobního procesu a zjištění, zda existují kontrolní měření. Dále byly sledovány teploty v lednicích během 24 hodin.

Z této případové studie vyplynulo, že nejhorší kontrolovanou oblastí se stala oblast přípravy a čistoty dřezů, kde se myje použité nádobí. Na druhou stranu nejlépe na tom byla oblast zacházení s odpady, a to u více jak 87 % dotázaných potravinářských podniků. V případě kontroly hmyzu byl největší problém v letních měsících, kdy nebyla zabezpečena dostatečná ventilace. Naopak všechny dotázané potravinářské podniky měly dostatečné povědomí o osobní hygieně zaměstnanců, kteří manipulují a přicházejí do styku s jídlem.

U 60 % dotázaných byl příjem surovin a jejich skladování hodnoceno jako zcela uspokojivé. Nižší počet dotázaných nebylo schopno sledovat teplotu potravin před jejich prodejem. Skladování surovin ukázalo na další oblast problémů např. potravinářské podniky, které nabízejí jídlo s sebou, měly největší nebezpečí kontaminace surovin během jejich skladování před tím, než byly použity.

Sledování teploty při výrobním procesu bylo zajištěno u 40 % dotázaných potravinářských podniků. Ostatní podnikatelské subjekty spoléhaly pouze na zkušenosti a optické sledování. Navíc potravinářské podniky neměly dostatečnou kontrolu nad chladícím řetězcem již upečených výrobků.

65 % dotázaných potravinářských podniků uvedlo, že používá nějakou formu zaznamenávání kritických bodů. Nejčastěji používaným kritickým bodem byla teplota a podmínky přepravy výrobků. U některých podnikatelských subjektů byly záznamy vedeny více jak 10 let. Bohužel ale většina dotázaných nechápala, proč by měly provádět záznamy a uvedla, že tyto záznamy by mohly být použité v případě, kdyby je požadovaly kontrolní orgány.

Další výzkumnou metodou byl telefonický polo-strukturovaný rozhovor, který byl uskutečněn po čtyřech měsících od výzkumu. V rámci tohoto rozhovoru byli kontaktováni manažeři potravinářského podniku. Rozhovor byl samozřejmě zaměřen na aplikaci HACCP v jejich potravinářských podnicích.

70 % dotázaných manažerů si bylo vědomo důležitosti bezpečnosti potravin, přesto jen necelá polovina (40 %) byla schopna objasnit požadavky na bezpečnost. Pouze 42 % manažerů mělo jakési povědomí o systému HACCP a 65 % nedokázalo vysvětlit, o co se jedná. 68 % manažerů, kteří měli alespoň částečné povědomí o systému HACCP, získalo potřebné informace z regionálních agentur zabývajících se životním prostředím a zdravím, dále to byly obchodní asociace, tisk, další společnosti a kurzy pořádané vysokými školami (Walker a kol., 2003).

O osm let později byly ve stejném časopise uvedeny výsledky dalšího výzkumu, který se zaměřil na implementaci a efektivitu systému HACCP a pre-requisites u potravinářských podniků. V tomto výzkumu byly použity informace od přibližně 1350 malých podniků a 66 středních podniků z oblasti Valencie ve Španělsku.

Výsledky z tohoto výzkumu se zaměřily na dodržování pravidel systému HACCP, hygienu a čistotu, kontrolu hmyzu a škůdců, podmínky skladování, prostory provozoven, dohledatelnost informací o surovinách a produktech, kontrolu

odpadů, kontrolu kvality vody, značení výrobků, kontrolu výrobního procesu a přepravu výrobků. Kromě získání těchto informací byly odebrány vzorky produktů u více jak 250 firem.

V případě hodnocení jednotlivých částí nejlépe dopadlo hodnocení jak u malých, tak středních firem v přepravě výrobků a kontroly vody. U malých podniků bylo nejhorší hodnocení u kontroly provozoven (stav podlah, dlaždiček, zdí atd.) a také hygiena a čistota provozu.

V celkovém souhrnu lze ale říci, že výsledky z tohoto výzkumu ukazují na dobrou úroveň zavádění a efektivity systému HACCP a pre-requisites (Doménech a kol., 2011).

Bariéry vzniklé po zavedení systému HACCP

Třetím typem bariér jsou bariéry, které mohou vzniknout po zavedení systému HACCP. Zde se mohou vyskytnout problémy s verifikací a validací plánu HACCP. Verifikace je charakterizována jako aplikace metod, procesů, testů a dalších evaluačních prostředků a kromě toho i monitorování, zda je toto vše v souladu s plánem HACCP. Validací se rozumí propojení mezi těmito aktivitami a vědním a technickým obsahem – odborná literatura, která obsahuje informace o nemocech vznikajících z jídla atd. (Paniselo a Quantick, 2001).

Pro vyřešení této překážky je možné použít tzv. Knowledge transfer (přenos znalostí), který je charakterizován jako proces zabývající se efektivními změnami, které byly vytvořeny na základě výzkumu. Je to také vstupní brána pro přenos informací mezi těmi, kdo je vytváří a těmi, kdo je přijímají.

V rámci Evropské unie byl vytvořen projekt PathogenCombat, který byl právě zaměřen na přenos znalostí a technologií směrem k malým a středním podnikům.

Prvotním úkolem tohoto projektu bylo vytvořit dostatečný seznam kontaktů na malé a střední podniky, průmysl, výzkumné instituce, vládní agentury a asociace propojené s potravinářským odvětvím. Tato databáze měla více než tisíc adres a byla vytvořena Evropskou unií.

Dále byl vytvořen internetový portál, na kterém byly zveřejněny nejnovější informace pro potravinářský průmysl. Byly zde uvedeny výsledky výzkumů, národní a panevropské výzkumy a seznam nejaktuálnějších workshopů. Právě tyto workshopy značně přispívaly k celému procesu transferu znalostí směrem k podnikatelům a k osobnímu kontaktu a komunikaci mezi donory a příjemci znalostí. Příkladem úspěšného přenosu znalostí bylo zavedení inovativních prvků ve výrobě mléčných produktů jedné kyperské společnosti. Jednalo se o rozvoj předpovědního modelu na prodej jogurtů, využití probiotických přípravků v krmivech určených zvířatům, vývoj nových produktů s ochrannými kulturami a srovnání systému bezpečnosti této firmy oproti národním a mezinárodním standardům.

Kromě tohoto projektu byla např. vytvořena nezisková organizace ProTon Europe. Ta reprezentuje úřad pro evropské univerzity zabývající se přenosem znalostí a byla vytvořena Evropskou komisí v roce 2003 a osamostatnila se v roce 2007. Jedním z úkolů této asociace je pomoci univerzitám a podnikatelům ve spolupráci a je profesionálem v oblasti patentování a licencí.

Poradním orgánem Evropské komise a Rady EU je Výbor pro vědecký a technický výzkum, jehož hlavním úkolem je zanést do praxe metody koordinace a usilovat o možnost veřejných výzkumných institucí rozvíjet se efektivněji ve vztahu s průmyslem, a to především s malými a středními podnikateli.

Dalším podpůrnou organizací je Evropský institut pro inovaci a technologie, který se snaží rozvíjet a využívat inovační kapacity a schopnosti zúčastněných vysokých škol, výzkumu, podnikatelů z Evropské unie.

Poslední podporou Evropské unie je Program na podporu soutěživosti a inovací. Tento program podporuje všechny inovační aktivity (včetně eko-aktivit), poskytuje lepší přístup ve financování. Podporuje použití informačních a komunikačních technologií a pomáhá v rozvoji informační společnosti.

Další aktivitou bylo vytvoření Platformy pro evropské technologie, která má stejný cíl, a to podporu a šíření transferu znalostí (Braun a Hadwiger, 2011).

4 Závěr

Při zavádění unijních legislativních změn, které se týkají podnikatelských subjektů, do praxe, je nutné počítat s tím, že se mohou vyskytnout určité překážky. Tyto překážky poté mohou mít významný vliv na již zavedený chod provozu podnikatelského subjektu. Je nutné s nimi počítat jak v přípravné fázi (zjišťování informací o legislativních změnách, příprava podkladů atd.), tak v realizační fázi (zavedení změn do procesu výroby) a ve fázi po zavedení změn.

V konkrétním případě systému HACCP se mohou podnikatelé v přípravné fázi setkat s překážkou v podobě představy o kontrole spojené se systémem HACCP, velikosti potravinářského podniku, druhu vyráběných produktů, požadavků zákazníků firmy atd. U již zavedeného systému HACCP do provozu to může být nedostatečné vedení systému HACCP ze strany managementu, přetrvávání starých návyků a postojů zaměstnanců, nedostatek času na provedení systému ze

strany zaměstnanců, nedostatek motivace a kontroly ze strany zaměstnanců, nedostatečný počet zařízení na monitorování a validace procesů, nesprávné rozmístění zařízení v provozovně a nedostačující zařízení atd. Ve fázi, kdy je již systém HACCP zcela zaveden a již nějakou dobu realizován v provozu se mohou objevit nedostatky v podobě problémů s verifikací a validací plánu HACCP.

Literatura

- Doménech, E., Amarós, J. A., Pérez-Gonzavlo a Escriche (2011), I. Implementation and effectiveness of the HACCP and prerequisites in food establishments. *Food Control* [online]. August 2011, roč. 8, č. 22, s. 1419-1423 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: http://ac.els-cdn.com/S0956713511000843/1-s2.0-S0956713511000843-main.pdf?_tid=6852929a-1c4e-11e3-a186-00000aacb35d&acdnat=1379061063_8f0091752843960db5bb834fede799e4
- Braun, S. a Hadwiger (2011), K. Knowledge transfer from research to industry (SMEs) – An example from the food sector. *Food Control* [online]. November 2011, roč. 1, č. 22, s. S90 - S96 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: http://ac.els-cdn.com/S0924224411000422/1-s2.0-S0924224411000422-main.pdf?_tid=b239614e-1b73-11e3-8f54-00000aacb362&acdnat=1378967127_93834544593d4b5882e414a87ec5d134
- Ehri, J. E., Morris, G., P. a McEwen, J. (1995) Implementation of HACCP in food business: the way ahead. *Food Control* [online]. 1995, roč. 6, č. 6, s. 341 - 345 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: http://ac.els-cdn.com/0956713595000453/1-s2.0-0956713595000453-main.pdf?_tid=514b6168-1ab3-11e3-9b34-00000aacb35d&acdnat=1378884501_af5af1841939f58a379882d75f57aa50
- Evropská komise (2007). *Sdělení Komise Radě, Evropskému parlamentu a Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru. Strategie spotřebitelské politiky EU 2007 – 2013*. Brusel 13. 03. 2007a. KOM (2007) 99 v konečném znění
- Evropský parlament a Rada (2004). *Nářízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 852/2004 ze dne 29. dubna 2004 o hygieně potravin*.
- Official journal (1197) C340, 10 November 1997. *Treaty of Amsterdam amending, the Treaty on European Union, The Treaties Establishing the European Communities (Amsterodamská smlouva)*
- Official journal (1992) C191, 29 July 1992. *Treaty on European Union (Maastrichtská smlouva)*.
- RADA. *Směrnice Rady 93/43/EHS ze dne 14. června o hygieně potravin*
- Taylor, E. (2001) HACCP in small companies: benefit or burden? *Food Control*. [online]. June 2001, roč. 4, č. 12, s. 217 - 222 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0956713500000438#>
- Panisello, P., Quantick, P. (2001). Technical barriers to Hazard analysis Critical Control Point (HACCP). *Food Control*. [online]. April 2001, roč. 3, č. 12, s. 165 - 173 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: http://ac.els-cdn.com/S0956713500000359/1-s2.0-S0956713500000359-main.pdf?_tid=b497aa60-19f0-11e3-a881-00000aacb362&acdnat=1378800916_38ba91e934e45a5fe448feff66626ae5
- Walker, E., Pritchard, C. a Forsythe, S. (2003) Hazard analysis critical control point and prerequisite programme implementation in small and medium size food businesses. *Food Control*. [online]. April 2003, roč. 3, č. 14, s. 169 - 174 [cit. 2013-09-13]. Dostupné z: http://ac.els-cdn.com/S0956713502000610/1-s2.0-S0956713502000610-main.pdf?_tid=ada66000-1551-11e3-9cc8-00000aacb35e&acdnat=1378292810_6d24a53672557fb375b70a1f60541af7

Barriers connected with the implementation of the Hazard Analysis Critical and Control Point in the European Union

Alena Srbová

Abstract: *This paper focuses on the theme of the barriers be established in the implementation of the law-making changes to the proces of the entrepreneurs in the European Union. These obstacles can be arise in the preparatory, implemantation and backward phase of the law-making changes realization. This paper attends to the particular theme: the implemaentation of the Hazard Analysis Critical and Control Point (HACCP) in the proces of the food enterprises and the connected obstecles.*

Key words: law-making changes · the system HACCP · the obstacles connected with the implementation of the system HACCP

JEL Classification: G32

Harmonizace insolvenčního práva jako součást soukromoprávní rekodifikace

Zdeněk Strnad

Abstrakt: Článek pojednává o změnách v úpadkové legislativě nejen v návaznosti na nově přijímanou civilně-právní úpravu od 1.1.2014, ale rovněž jako reakci na její dosavadní bezmála pětiletou aplikační praxi. Posílen je dále zejména sociální prvek oddlužení s širším okruhem osob, pro něž tento sanační způsob řešení bude přicházet v úvahu. Zásadní změnou projde systém určování osob insolvenčních správců pro jednotlivá řízení, kdy dosavadní nominační princip bude nahrazen principem rotačním. Změny se očekávají rovněž ve způsobu odměňování insolvenčních správců. Insolvenční přetížené krajské soudy by měly uvítat soubor opatření, jejichž zavedení předpokládá snížení administrativní zátěže insolvenčních soudů (zejména úpravou některých lhůt a zrušením úřední desky a povinnosti vyvěšovat na ni svá rozhodnutí).

Klíčová slova: nový občanský zákoník · insolvence · insolvenční správce · konkurz · oddlužení

JEL Classification: K22 · K35 · G33

1 Úvod

Rekodifikace soukromého práva účinná od 1.1.2014, jež byla připravována předními civilisty v čele s profesorem Eliášem v uplynulé více než dekádě, se dotkne (bez nadsázky) každého. Dokonce i toho, kdo si existenci „nějakého“ soukromého práva dosud vůbec ani neuvědomoval. Nový občanský zákoník (zákon č. 89/2012 Sb.) je v posledním období celospolečenským fenoménem a jako pojem svým rozšířením do povědomí odborné, ale především laické veřejnosti již předčí i svého právního předchůdce (po zadání hesla „nový občanský zákoník“ do Googlu nabídne tento vyhledávač cca 1.890.000 výskytů, zatímco v případě „občanského zákoníku“ výskytů pouze cca 1.520.000).

Bylo by ovšem chybné zužovat změny v našem civilním právu pouze na nový občanský zákoník. Jeho schválení vyvolalo poměrně značný legislativní kvas, v jehož důsledku byly přijaty či novelizovány (či na to ještě čekají – viz zejm. senátem neschválená daňová legislativa) desítky právních předpisů na úrovni zákona, nehledě na nezbytnou související změnu prováděcí legislativy (vyhlášky, nařízení vlády).

V rámci tzv. doprovodné legislativy tak byl mj. schválen i **zákon č. 294/2013 Sb.**, kterým se mění zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon), ve znění pozdějších předpisů, a zákon č. 312/2006 Sb., o insolvenčních správcích, ve znění pozdějších předpisů, označovaný v odborných kruzích jako tzv. **revizní novela** insolvenčního zákona (a zákona o insolvenčních správcích), neboť jejím předmětem není pouze harmonizace s novým občanským zákoníkem (podle jeho Důvodové zprávy dokonce „*odborná komise Ministerstva spravedlnosti došla k závěru, že insolvenční zákon je nutno novelizovat jen v malém rozsahu, protože pro ostatní problémy bylo nalezeno interpretační řešení v režimu dosavadního práva*“), ale tato novela přináší v reakci na praktické zkušenosti s novou úpravou insolvenčního práva i řadu nejen formulačních změn či zpřesnění (novela insolvenčního zákona obsahuje 248 novelizačních bodů a novela zákona o insolvenčních správcích dalších 17).

2 Soukromoprávní rekodifikace v revizní novele insolvenčního zákona

Změny vyvolané novou civilně-právní legislativou se podle Důvodové zprávy k revizní novele týkají zejména zrušovaného zákona o vlastnictví bytů a akcentované relativní neplatnosti právních jednání.

Pokud jde o novým občanským zákoníkem zrušovaný zákon o vlastnictví bytů (č. 72/1994 Sb.) včetně jeho **ochrany související s převody vlastnictví jednotek, resp. s převody jednotek bytových družstev** (zejména § 22 až 24), jež byla přenesena do ustanovení § 1187 a § 1188 nového občanského zákoníku, insolvenční zákon obsahuje již dnes ustanovení § 285 odst. 4, které v zásadě popírá podstatu insolvenčního řízení [Insolvenční správce je při zpeněžování podstaty vázán zákonným předkupním právem a právy nájemců. Byty a nebytové prostory ve vlastnictví bytového družstva, nakládání s nimiž je omezeno právem fyzických osob - členů družstva, kteří jsou nájemci bytů či nebytových prostor, na výlučné nabytí vlastnictví těchto bytů či nebytových prostor musí insolvenční správce nejprve nabídnout k bezplatnému převodu osobám oprávněným k výlučnému nabytí vlastnictví (na přijetí nabídky mají tyto osoby 3 měsíce) s tím, že insolvenční správce je povinen (za odměnu a náhradu nezbytně vynaložených nákladů odměnu) provést i všechny úkony, které jsou k převodu těchto bytů a nebytových prostor potřebné.]. Důvody pro to jsou zřejmě spíše sociálního

charakteru, než že by pro ně existoval jiný legitimní důvod. Revizní novela v této věci pouze reaguje na formulaci v novém občanském zákoníku a pravidlo obsažené dosud v ustanovení § 285 odst. 4 insolvenčního zákona přesouvá do ustanovení § 284 odst. 4 poslední věta.

V souladu s obecným trendem nové civilní úpravy oslabujícím princip absolutní neplatnosti právních úkonů opouští i insolvenční zákon pojetí absolutní neplatnosti právních úkonů uskutečněných v rozporu s některým z jeho ustanovení v zájmu posílení právní jistoty dalších nabyvatelů majetku vyvedeného z majetkové podstaty dlužníka v rozporu se zákonnými pravidly a zavádí jen **relativní neplatnost** takových právních jednání (srov. § 295 odst. 1 insolvenčního zákona ve znění po novele: *Dlužník, osoby mu blízké a osoby, které s ním tvoří koncern, nesmí nabývat majetek náležející do majetkové podstaty, a to ani v případě, že k jeho zpeněžení došlo dražbou; tento majetek nesmí být na ně převeden ani ve lhůtě 3 let od skončení konkursu. Právní úkony uskutečněné v rozporu s tímto ustanovením jsou neplatné, i když jim svědčí zákonné předkupní právo; považují se však za platné, pokud se ten, kdo je jimi dotčen, neplatnosti nedovolá. Neplatnosti se nemůže dovolávat ten, kdo ji sám způsobil.*).

Možná **omezení vlastníka** vystavená jako **věcné právo** (typicky *negative pledge* podle § 1309 nového občanského zákoníku nebo jiné formy zatížení podle § 1761 nového občanského zákoníku) v **insolvenčním řízení neplatí**, protože je (již dnes) nahrazuje speciální úprava o tom, že po zahájení insolvenčního řízení lze právo na uspokojení ze zajištění, které se týká majetku ve vlastnictví dlužníka nebo majetku náležejícího do majetkové podstaty, uplatnit a nově nabýt jen za podmínek stanovených insolvenčním zákonem a platí to i pro zřízení soudcovského zástavního práva na nemovitostech nebo exekutorského zástavního práva na nemovitostech, které bylo navrženo po zahájení insolvenčního řízení [§ 109 odst. 1 písm. b)]. Možnost dalšího zatížení tak může být učiněna jen postupem podle insolvenčního zákona. Jak doplňuje Důvodová zpráva, i v případě zeizení podle ustanovení § 1761 nového občanského zákoníku je tento závěr stejný, protože úprava insolvenčního zákona směřuje většinou ke konverzi majetku na peníze - majetek náležející do majetkové podstaty tedy může být vždy zeizen (typicky při zpeněžování v konkursu). Věřitelé, v jejichž prospěch bylo sjednáno věcné právo podle ustanovení § 1309, resp. ustanovení § 1761 nového občanského zákoníku, logicky nejsou věřiteli zajištěnými, protože insolvenční zákon tato ujednání za zajištění nepovažuje [srov. dále § 2 písm. g) insolvenčního zákona. , jehož text revizní novela toliko zpřesňuje, pokud jde o taxativní pojetí titulů zajištění: *Pro účely tohoto zákona se rozumí... g) zajištěným věřitelem věřitel, jehož pohledávka je zajištěna majetkem, který náleží do majetkové podstaty, a to jen zástavním právem, zadržovacím právem, omezením převodu nemovitosti, zajišťovacím převodem práva nebo postoupením pohledávky k zajištění anebo obdobným právem podle zahraniční právní úpravy, ...]*

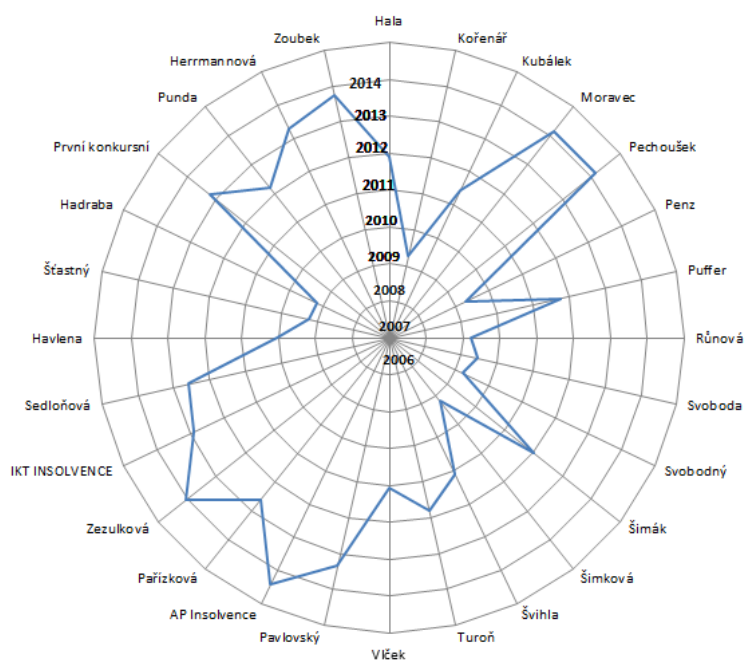
V případě řady dalších změn v civilním právu se nakonec ukázalo, že výslovná novelizace insolvenčního práva nebude potřeba, neboť nadále platí postavení insolvenčního zákona jako *lex specialis* ve vztahu k jiným právním úpravám, jehož pravidla jsou v takovém případě aplikována přednostně, jako např. v případě blokace možnosti realizace zajištění v rámci vymezení pojmu „**zajištěný věřitel**“, jímž je podle insolvenčního zákona *věřitel, jehož pohledávka je zajištěna majetkem, který náleží do majetkové podstaty, a to jen zástavním právem, zadržovacím právem, omezením převodu nemovitosti, zajišťovacím převodem práva nebo postoupením pohledávky k zajištění anebo obdobným právem podle zahraniční právní úpravy* [§ 2 písm. g) – jeho textaci tak revizní novela zpřesňuje toliko, pokud jde o taxativní pojetí titulů zajištění], a to včetně možných dohod o realizaci zástavního práva podle ustanovení § 1359 nového občanského zákoníku. Protože uvedené dohody není možné realizovat, není jimi insolvenční správce vázán. Oproti tomu jsou ale dle Důvodové zprávy insolvenční správce i dlužník vázáni vlastnostmi zástavního práva (tj. uvolněná zástava podle § 1384 a záměna zástavního práva podle § 1388 nového občanského zákoníku), byť vznikly dohodou mající povahu věcného práva (zejména při možném úvěrovém financování, které by dlužník činil).

3 Další vybrané změny úpadkového práva

Za dosavadní slabinu insolvenčního práva, resp. místo s potenciálem event. pochybností o transparentnosti a rovném přístupu představuje proces **určování insolvenčních správců** pro jednotlivá řízení. Historicky bylo věcí příslušného soudece, aby insolvenčního správce pro jednotlivé řízení z okruhu insolvenčních správců vybral, což bylo později jako jedno z protikorupčních opatření nahrazeno tím, že v souladu s ustanovením § 25 odst. 2 určí osobu insolvenčního správce předseda insolvenčního (tj. krajského) soudu ze seznamu kvalifikovaných osob - tzv. **nominační systém**. Nicméně i tento systém je neustále zdrojem pochybností o transparentnosti a proporcionalitě přidělování věcí (včetně tzv. nulových konkurzů, tj. konkurzů, kde v majetkové podstatě není žádný a majetek a insolvenční správce tak v souladu s platnou judikaturou nemusí obdržet ani minimální odměnu 45.000,- Kč) jednotlivým insolvenčním správcům zapsaným do seznamu u příslušného krajského soudu. Revizní novela proto zavádí tzv. **princip rotační**, kdy výběr insolvenčních správců bude prováděn na základě rozpisu, a to z teritoriálně vedených seznamů pro jednotlivé způsoby řešení dlužníkovy úpadku s možností insolvenčních správců profilovat tak své odborné zaměření tím, že se zapíšou pouze do některého ze seznamu dle zaměření buďto na oddlužení, konkurz nebo zejm. na reorganizaci, a to podle obvodů okresních soudů, je-li v době určování insolvenčního správce podán návrh na povolení oddlužení, podle obvodů krajských soudů, připadá-li v úvahu řešení dlužníkovy úpadku konkurzem, resp. podle celorepublikové zvláštní části seznamu

insolvenčních správce v případě reorganizace či úpadku dlužníka, který je podle zvláštního právního předpisu finanční institucí se zvláštním režimem nebo obchodníkem s cennými papíry, centrálním depozitářem, provozovatelem vypořádacího systému, organizátorem trhu s investičními nástroji, investiční společností, investičním fondem penzijní společností nebo penzijním fondem. Předností rotačního systému je zejména schopnost zajistit nezávislost výběru osoby insolvenčního správce, zabránit ustanovování pouze omezeného okruhu insolvenčních správců a garantovat rovnoměrný a pravidelný přiděl kauz. Věřitelům i nadále zůstává možnost ovlivnit (na první schůzi věřitelů po přezkumném jednání), kdo v daném insolvenčním řízení bude funkci insolvenčního správce vykonávat (§ 29 odst. 1 insolvenčního zákona). Negativem nově zaváděného rotačního systému určování insolvenčních správců je možnost být zapsán ve vícero seznamech u vícero soudů zároveň a získávat tak v rámci okresních nebo krajských seznamů kauzy z různých soudů, jak to ostatně již dnes insolvenční správci stále častěji dělají (v tomto směru tedy výrazná změna zřejmě nenastane). Krom výše uvedeného připravuje revizní novela prostor pro změnu ve způsobu odměňování insolvenčních správců (odměna z počtu přezkoumaných přihlášek, pravidla v případě odvolání či zproštění apod.), jež ale bude muset být následně provedena až v rámci novelizace vyhlášky č. 313/2007 Sb., o odměně insolvenčního správce, o náhradách jeho hotových výdajů, o odměně členů a náhradníků věřitelského výboru a o náhradách jejich nutných výdajů, ve znění pozdějších předpisů.

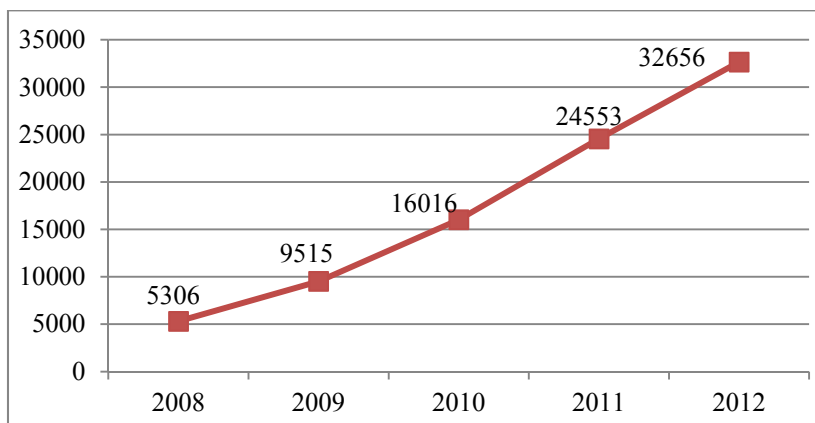
Obrázek 1 Insolvenční správci s působností u Krajského soudu v Českých Budějovicích dle roku zahájení činnosti



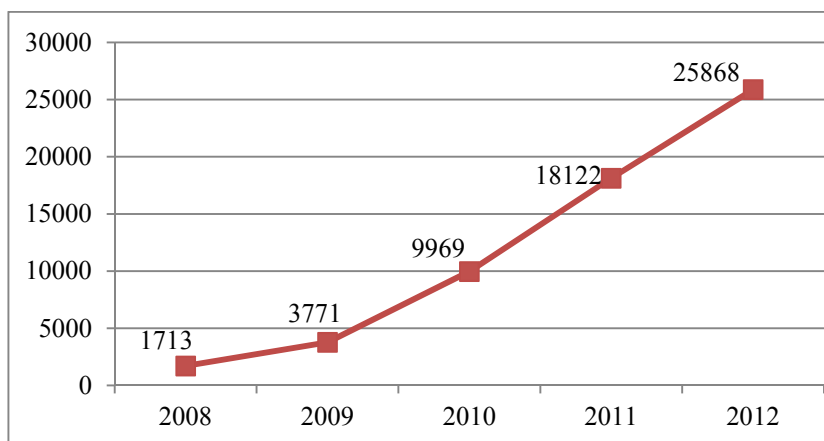
Zdroj: vlastní zpracování

Z hlediska počtu insolvenčních řízení je stěžejní problematika **oddlužení**, tj. jeden ze dvou sanačních způsobů řešení úpadku, jak ukazují následující Obrázek 2 až 4.

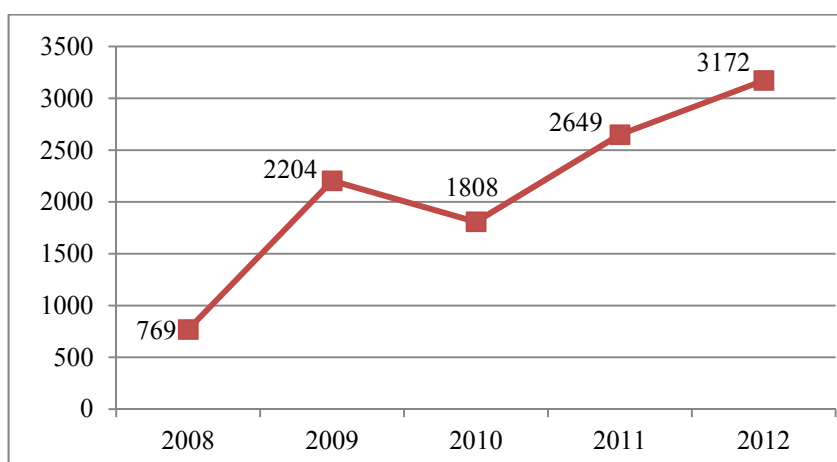
Obrázek 2 Insolvenční návrhy – celkem za ČR (2008 – 2012)



Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 3 Insolvenční návrhy – oddlužení za ČR (2008 – 2012)

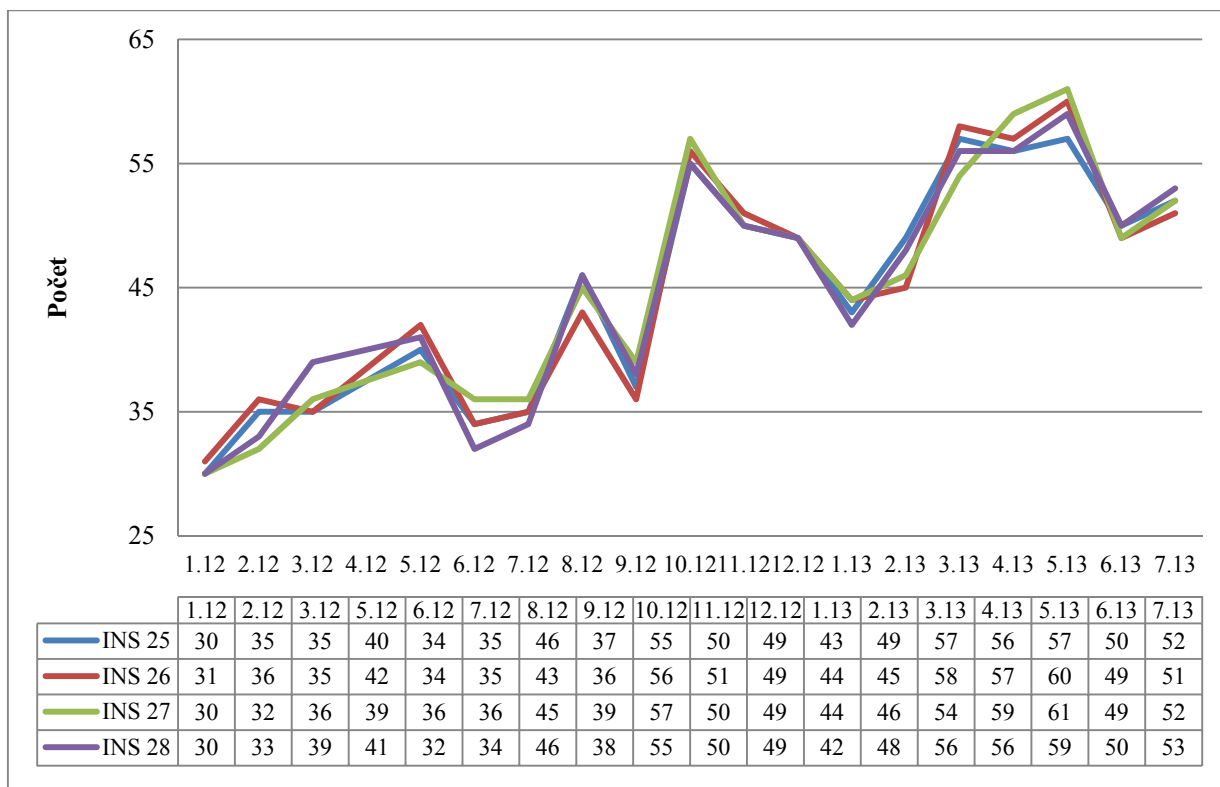
Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 4 Insolvenční návrhy – prohlášené konkurzy za ČR (2008 – 2012)

Zdroj: vlastní zpracování

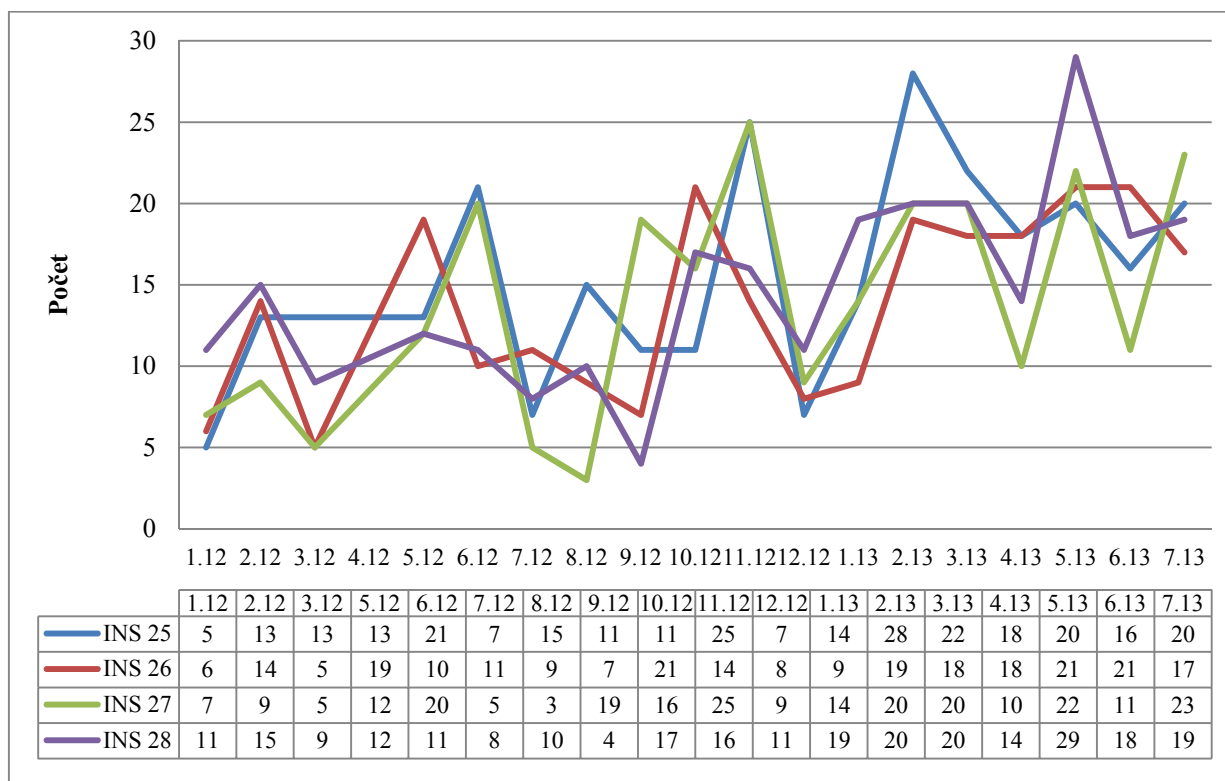
Přes výše uvedený trend neustálého zvyšování insolvenční agendy a již pouze krajně únosné zatížení insolvenčních soudů (srov. Obrázek 5 a 6 na příkladu Krajského soudu v Českých Budějovicích) **rozšiřuje** revizní novela **okruh aktivně legitimovaných osob** k podání návrhu na povolení oddlužení o osoby samostatně výdělečně činné, když z dosavadního textu ustanovení § 389 odst. 1 insolvenčního zákona vypouští podmínku o nepodnikatelském statusu dlužníka (*Dlužník, který není podnikatelem, může insolvenčnímu soudu navrhnout, aby jeho úpadek nebo jeho hrozící úpadek řešil oddlužením...*). Okruh aktivně legitimovaných osob bude v návaznosti na tuto novelu nepochybně rozšířen i v návaznosti na změnu textace odst. 2 citovaného ustanovení, podle kterého **nebude překážkou** řešení dlužníkovy úpadku či hrozícího úpadku oddlužením ani **existence některých dluhů z jeho předchozí podnikatelské činnosti**, když dosavadní filozofie spočívala na presumci rizikovosti vlastního podnikání, již není možno přenášet na věřitele připuštěním řešení úpadku metodou oddlužení (§ 389 odst. 2 insolvenčního zákona: *Dluh z podnikání nebrání řešení dlužníkovy úpadku nebo hrozícího úpadku oddlužením, jestliže a/ s tím souhlasí věřitel, o jehož pohledávku jde, nebo b/ jde o pohledávku věřitele, která zůstala neuspokojena po skončení insolvenčního řízení, ve kterém insolvenční soud zrušil konkurs na majetek dlužníka po splnění rozvrhového usnesení či pro nedostatek majetku, nebo c/ jde o pohledávku zajištěného věřitele.*). Uvedený návrh tak evidentně tenduje k tomu (jak ostatně přiznává i Důvodová zpráva), aby se průměrné ukazatele za Českou republiku a Německo jako hlavní inspiraci našeho novodobého insolvenčního práva ještě více přiblížily, když dle dat z roku 2012 připadá v České republice na sto tisíc obyvatel průměrně 94 spotřebitelských úpadků (lze předpokládat, že v roce 2013 tento ukazatel s ohledem na trend růstu podaných návrhů na povolení oddlužení, bude opět zvýšen), zatímco v Německu 133.

Obrázek 5 Měsíční nápad dle senátů – Krajský soud v Českých Budějovicích (2012 – 2013)



Zdroj: vlastní zpracování

Obrázek 6 Vyřízení věcí dle senátů – Krajský soud v Českých Budějovicích (2012 – 2013)



Zdroj: vlastní zpracování

4 Závěr

Insolvenční právo je neprávem opomíjeným oborem práva, přestože jeho dopad mj. na ekonomiku, trh a chování jeho účastníků je zásadní. Je třeba, aby bylo transparentní a předvídatelné, neboť obecně platí, že na míru vyspělosti tržního hospodářství lze usuzovat mimo jiné z toho, jakým způsobem přistupují jednotliví účastníci trhu k subjektům, které v soutěžním prostředí neuspěly. Jaká je obecně možnost rychlého výstupu problematických subjektů z hospodářského systému a omezení dopadů ztrát vzniklých činnostmi úpadce na ostatní podnikatele, domácnosti a finanční instituce. Rychlost je v tomto případě na místě, neboť sanační řešení (oddlužení, popř. reorganizace) je mnohdy výhodnější (nikoli pouze pro dlužníka, ale i pro jeho věřitele) než likvidační způsob řešení úpadku (tj. konkurz). Jen praxe ukáže, nakolik přínosné bude otevření oddlužení širšímu okruhu osob.

Je dobře, že insolvenční právo pružně reaguje nejen na novou úpravu soukromého práva, ale vhodně reaguje rovněž na dosavadní praktické zkušenosti s jeho aplikací soudy a na související judikaturu (zejména) vyšších soudů.

Literatura

CRIF - Czech Credit Bureau, a. s. [online]. 2013 [cit. 2013-09-08]. Dostupné z: www.crif.cz.

Česká republika (2013). *Důvodová zpráva - novela z. - insolvenční zákon: Sněmovní tisk 929/0 - část č. 11/13*. In: Praha: Poslanecká sněmovna Parlamentu České republiky, 2013. Dostupné z: <http://www.psp.cz/sqw/text/text2.sqw?idd=81557>.

Ministerstvo spravedlnosti (2013). *Justice.cz - Oficiální server českého soudnictví* [online]. 2013 [cit. 2013-09-09]. Dostupné z: www.justice.cz.

Pachl, L. (2013). Insolvence v roce 2012. *Konkursní noviny: Bulletin*. XVI, č. 2, s. 5-7. DOI: 1213-4023.

Pachl, L. (2013). Oddlužení v roce 2014. *Konkursní noviny: Bulletin*. XVI, č. 9, s. 6-8. DOI: 1213-4023.

The harmonization of insolvency law as part of the re-codification of private law

Zdeněk Strnad

Abstract: *Article discusses the changes in bankruptcy legislation not only in relation to newly recruited civilian legislation from 1st January 2014, but also as a response to its current nearly five years experience of application. Also the social element of discharge from debts is further strengthened especially with a broader range of people for whom this method of remediation solutions will be considered. A fundamental change goes through in the system of determining who goes insolvency administrator for each of the proceedings, when the current nomination principle will be replaced by the principle of rotation. Changes are also expected in the way of the compensation of insolvency administrators. The county courts overloaded of insolvency should welcome package, which implementation assumes reducing their administrative burden (in particular certain time periods and cancellation of official boards and obligation to fly there their decisions).*

Key words: new Civil Code · insolvency · insolvency administrator · bankruptcy · discharge of debts

JEL Classification: K22 · K35 · G33

Vývoj výsledku hospodaření a rentability zemědělských podniků

Jaroslav Svoboda, Martina Novotná

Abstrakt: Předložený příspěvek se zabývá analýzou efektivnosti (rentability, výnosnosti) u vybraných zemědělských podniků v letech 2004 – 2010. Soubor zahrnoval za dobu sledování cca 830 podniků, u kterých byly hodnoceny složky výsledku hospodaření, poměrové ukazatele rentability a pyramidový rozklad Du Pont. Vliv faktorů působící na ekonomické výsledky zemědělských podniků je znatelný – ať už je to v první řadě Společná zemědělská politika EU (CAP), přírodní a klimatické podmínky či cenové výkyvy zemědělských komodit.

Bylo zjištěno, že kromě roku 2009, jsou zemědělské podniky rentabilní. Na kladné rentabilitě má podstatný podíl CAP, neboť dotace představují 17%tní podíl na celkových výnosech. Přesto však rentabilita aktiv nedosahuje vysokých hodnot (v nejúspěšnějším roce sledování 2007 dosáhla 7%). Z pyramidového rozkladu Du Pont byl identifikován, jako nejvýznamnější faktor ovlivňující rentabilitu vlastního kapitálu, indikátor rentabilita výnosů. Důsledkem poklesu zadluženosti měla finanční páka mírně negativní vliv na změnu rentability vlastního kapitálu.

Klíčová slova: Výsledek hospodaření · Rentabilita · Rozklad Du Pont · Zemědělské podniky

JEL Classification: Q14 · M41

1 Úvod

Podnikatelský proces je závislý na mnoha externích i interních faktorech, které jsou z části ovlivnitelné a z části se nedají ovlivnit. Je důležité, aby management podniku byl schopen usměrnit či využít působení těchto faktorů pro úspěšný budoucí vývoj. Pro úspěšné řízení podniku je nezbytná analýza ekonomických jevů a procesů existujících a probíhajících v podniku.

Analýza je první krok k moudrému rozhodování. Předtím, než se analytik, bankéř nebo manažer začne konkrétněji zabývat specifickým, na účetních údajích založeným analytickým nástrojem, je třeba zdůraznit, že žádná analýza není jen světem pro sebe. Finanční analýza anebo obecně jakákoliv analytická metoda mají smysl především jako logický prostředek hodnocení a porovnávání údajů a vytváření nové informace, která je hodnotnější než jednotlivé primární údaje (Blaha, Jindřichovská, 2006).

Hospodaření zemědělských podniků má svá specifika, ke kterým je nutné při analýze přihlížet. Zemědělské podniky resp. agrární sektor využívá ke své činnosti řadu dotací v rámci společné zemědělské politiky, která je finančně nejobjemnější společnou politikou Evropské unie. Agrární sektor plní i další mimoprodukční funkce, které jsou nezastupitelné jinými sektory národního hospodářství. Jelikož je produkce jak konvenčního, tak i ekologického zemědělství značně podporována politicko-ekonomickými nástroji, zejména v podobě dotační podpory, je nezbytné neustále průběžně analyzovat efektivnost vynaložených prostředků ve vztahu k získanému výstupu (Kroupová, Malý, 2010).

Kopta (2009) tvrdí, že zemědělské podniky jsou v nebezpečí jednak kvůli dlouhodobé negativní rentabilitě a kolísání výsledku hospodaření provázeným záporným cash flow z operací a finanční platební neschopností. Trvale nízká nebo záporná rentabilita postihuje především zemědělské podniky v horských a podhorských oblastech.

Analýzou tvorby výsledku hospodaření a analýzou přidané hodnoty v zemědělství na Slovensku se zabývají Miklovičová a Gurčík (2009).

2 Materiál a metodika

Cílem předložené stati je rozbor výsledku hospodaření (vč. jeho struktury – nákladů a výnosů), následně pak poměrovými ukazateli rentability (rentabilitou celkových aktiv – ROA, rentabilitou vlastního kapitálu – ROE, rentabilitou

Ing. Jaroslav Svoboda, Ph.D., Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra účetnictví a financí, Adresa, e-mail: svoboda@ef.jcu.cz;

Ing. Martina Novotná, Ph.D., Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra ekonomiky, Adresa, e-mail: novotna@ef.jcu.cz

výnosů – ROS a rentabilitou nákladů – ROC), (např. Sedláček, 2009). Informace o výnosech, nákladech, majetku podniku (aktivech) a zdrojích krytí (pasivech) byly čerpány z účetních výkazů, jejichž formální a obsahovou náplň uvádí vyhláška č. 500/2002 Sb., ve znění pozdějších novelizací. Analýza nákladů a výnosů je provedena prostřednictvím procentního rozboru jejich struktury a je doplněna o průměrné tempo růstu zjištěné z absolutních hodnot. Ukazatele rentability aktiv byly hodnoceny alternativním výpočtem – ROA I. (z čistého zisku) a ROA II. (z EBITu). Pro zachycení významných faktorů, které ovlivňují změnu rentabilitu vlastního kapitálu, byl proveden pyramidový rozklad Du Pont (Neumaierová, Neumaier, 2002). Pro analýzu vrcholového ukazatele ROE průměrného zemědělského podniku byla použita metoda postupných změn. Metoda rozkladu logaritmu indexu hodnot nemohla být uplatněna, neboť v jednotlivých letech docházelo k protisměrnému působení analyzovaných ukazatelů. I tak interpretace v některých případech byla problematická, některé změny nelze interpretovat vůbec nebo omezeně (indexy těchto vlivů počítané ze záporných čísel). Použitou datovou základnu tvořily účetní výkazy (rozvaha a výsledovka) a dotazník, ve kterém byly doplňující údaje k celkové charakteristice podniků. Tato vlastní datová základna zemědělských podniků je na našem pracovišti shromážděná již několik let. Výpočty byly provedeny za průměrný zemědělský podnik pomocí prostého aritmetického průměru. Vybrané charakteristiky zemědělských podniků jsou uvedeny v tabulce 1.

Tabulka 1 Charakteristiky vybraných zemědělských podniků

Položka	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Nadmožská výška (m n.m.)	459	451	460	450	453	457	464
Výměra zemědělské půdy (ha)	1 787	1 794	1 746	1 823	1 803	1 765	1 766
Počet zaměstnanců	82	81	75	75	68	62	58
Počet podniku	142	122	127	115	116	112	98

Zdroj: databáze zemědělských podniků, vlastní zpracování

3 Výsledky

Po několik let byl za hlavní ukazatel výkonnosti podniku považován jeho zisk – kladný výsledek hospodaření. Současné modely se spíše kloní k souhrnným ukazatelům, ve kterých je výsledek hospodaření i nadále obsažen. Podrobné informace o struktuře výsledku hospodaření a složkách, které ho generují je zachycen ve výkazu zisku a ztráty (výsledovce). Výkaz zahrnuje členění nákladů a výnosů, nejčastěji ve formě druhové. Nejprve je analýza zaměřena na složky výsledku hospodaření – náklady a výnosy.

Tabulka 2 Analýza nákladů

Položka	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Ø tempo růstu
Náklady celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	1,0082
Náklady na zboží	2,23%	2,08%	2,14%	1,92%	1,82%	2,11%	2,13%	1,0687
Výkonová spotřeba	53,54%	49,85%	51,16%	45,88%	43,51%	50,53%	51,00%	1,0022
Osobní náklady	23,81%	22,17%	22,75%	20,41%	19,35%	22,47%	22,68%	1,0094
Daně a poplatky	1,27%	1,18%	1,21%	1,09%	1,03%	1,20%	1,21%	0,9770
Odpisy dl. majetku	9,61%	8,95%	9,19%	8,24%	7,81%	9,07%	9,16%	1,0497
Prodaný majetek	4,21%	3,92%	4,03%	3,61%	3,42%	3,98%	4,01%	1,0042
Ostatní provozní náklady	2,25%	2,10%	2,15%	1,93%	1,83%	2,13%	2,15%	1,0223
Jine provozní náklady	0,85%	0,79%	0,82%	0,73%	0,69%	0,81%	0,81%	x
Finanční náklady	2,22%	2,07%	2,12%	1,90%	1,81%	2,10%	2,12%	0,9983
Mimořádné náklady	0,05%	0,05%	0,05%	0,04%	0,04%	0,05%	0,05%	1,2499

Zdroj: databáze zemědělských podniků, vlastní zpracování

Průměrná absolutní hodnota nákladů se pohybuje na cca 79 mil. Kč, ovšem tyto nedosahují ani 1% růstu (tabulka 2). Výkonová spotřeba, která zahrnuje spotřebu materiálu a energii a náklady na služby má relativně stabilní podíl na celkových nákladech. Není to překvapitelné, neboť se v podstatě jedná o výrobní podniky. Její podíl se v průměru pohybuje

je kolem 50% z celkových nákladů. Vzhledem k tomu, že zemědělské podniky nejsou primárně zaměřeny na prodej zboží, náklady na ně jsou obsaženy spíše okrajově – podíl cca 2%. Téměř 22%tní podíl pak připadá na osobní náklady, jejichž součástí jsou hrubé mzdy, vč. odvodů na pojistné. Průměrný počet zaměstnanců však zaznamenává pokles o cca 5,3% (z původní průměrné hodnoty 81 na 59 v posledním roce sledování). Proto je i v prvních letech sledování podíl osobních na celkových nákladech vyšší. Ten se postupně snižoval a až v posledních letech se mírně zvýšil v důsledku zvyšování mezd (tempo růstu není ani 1%). Zde je ovšem nutné konstatovat, že mzdy v agrárním sektoru patří mezi jedny z nejnižších v rámci celého národního hospodářství. Mezi třetí nejvýznamnější nákladovou položku - 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. Jejich podíl tvoří cca 9%; tempo růstu absolutní hodnoty odpisů roste (cca 5%), nicméně jejich podíl na celkových nákladech se příliš nemění. Pozitivní vývoj je důsledkem nákupu dlouhodobého majetku, který ve většině případů nahrazuje mnohdy velmi opotřebený starý majetek (nejčastěji stroje a budovy). Pro podporu této obnovy, ale i nákupu nového majetku, zemědělci využívají v hojně míře dotační programy.

Významným faktorem, který by mohl ovlivnit výkonnost zemědělských podniků, jsou i investice jak například uvádí Ming (2006). Ming, S (2006) se ve své studii zabývá úlohou podpory zemědělství v rámci rozpočtové politiky. Zároveň navrhuje, jak zlepšit podporu směřující do zemědělství. Především by se, dle jeho názoru, měly zvýšit zemědělské investice financované ze státního rozpočtu, mělo by dojít k objasnění cílů a priorit rozpočtové podpory pro zemědělství. Dále přilákat další subjekty ochotné investovat do zemědělství. Dotační politika by měla být stejná pro různé druhy ekonomické subjektů působících v zemědělství a ve venkovských oblastech, atd.

Při pořízení majetku často dochází ke kofinancování. Vlastní finanční prostředky zemědělských podniků jsou často velmi omezené, a proto je nezbytné ve většině případů využít cizího financování, tj. bankovních úvěrů. Cenou úvěrů jsou pak nákladové úroky, zahrnuté ve finančních nákladech, ty tvoří cca 60% z finančních nákladů. Položky daňových nákladů (kromě daně z příjmů) nejsou příliš významnými, stejně jako další náklady (rezervy, opravné položky, časové rozlišování, zůstatkovou cenou prodaného dlouhodobého majetku a materiálu).

Průměrná absolutní hodnota se pohybuje na cca 82,3 mil. Kč, ovšem obdobně jako celkové náklady nedosahují ani 1% růstu (tabulka 3).

Tabulka 3 Analýza výnosů

Položka	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Ø tempo růstu
Výnosy celkem	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	1,0057
Tržby za zboží	2,46%	2,96%	2,69%	2,76%	3,25%	4,27%	3,74%	1,0784
Výkony	77,18%	75,03%	72,34%	74,12%	73,12%	67,66%	69,72%	0,9888
Tržby z majetku	4,76%	5,24%	5,35%	4,82%	5,17%	5,46%	5,56%	1,0323
Ostatní provozní výnosy	14,27%	15,41%	18,07%	16,90%	17,03%	20,54%	19,65%	1,0608
Jiné provozní výnosy	0,04%	0,04%	0,05%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,0000
Finanční výnosy	1,01%	0,80%	1,11%	1,00%	1,01%	1,03%	0,79%	0,9646
Mimofádné výnosy	0,36%	0,61%	0,48%	0,40%	0,41%	1,05%	0,54%	1,0760

Zdroj: databáze zemědělských podniků, vlastní zpracování

Z pohledu výnosů jsou nejzastoupenější složkou výkony, které v sobě zahrnují tržby za prodej vlastních výrobků a služeb, změnu stavu zásob vlastní činnosti a aktivací. U položky změna stavu je vhodné zmínit specifikum zemědělských podniků, kdy se velmi často objevuje v minusové hodnotě. Dochází k tomu vyskladňováním rozpracované výroby (výrobků) minulých období. Bohužel výkony zemědělských podniků jsou každoročně klesající veličinou (tempo poklesu 1,12%), čímž dochází i ke snižování jejich podílu na celkových výnosech – průměrně se podílí 72%. Fakt je dán zřejmě nedostatkem odbytu jejich produkce, který v sobě zahrnuje širší kontext současného českého zemědělství po otevření trhů v rámci EU a dále i celosvětové cenové výkyvy se zemědělskými komoditami. Tržby za zboží jsou zastoupeny spíše okrajově (průměrná hodnota 2,5 mil. Kč). Naopak asi nejpodstatnější položkou, která již několik let podstatně generuje kladný výsledek hospodaření, jsou provozní dotace účtované do ostatních provozních výnosů. V důsledku vstupu do EU a osvojení principů Společné zemědělské politiky dochází neustále k navyšování dotací (dle dojednaného předstupního schématu) a ty se pak stávají pro zemědělce stále nezbytnějšími. Tyto ostatní provozní

výnosy dosahují cca 17%tní podíl na celkových výnosech. Opět zbylé položky výnosů obsahují spíše nahodilé výnosy v důsledku tržeb za prodej majetku a materiálu, finanční výnosy (dané zejména příp. zhodnocením volných finančních prostředků) a mimořádné výnosy (zejm. platby za pojistné události, tj. operace spojené se škodami v důsledku povodní či extrémních such, úhynem zvířat v důsledku chorob, apod.).

Tabulka 4 uvádí různé kategorie zisku a ukazatele rentability a s nimi úzce související ukazatele hodnotící jednu z nejdůležitějších stránek úspěšnosti podniku.

Tabulka 4 Ukazatele rentability

Položka	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Ø tempo růstu
Výsledek hospodaření (tis. Kč):								
- provozní	5 088	3 655	2 881	8 128	5 696	-148	4 229	0,9696
- finanční	-830	-873	-775	-1 019	-1 118	-1 015	-965	1,0237
- mimořádný	239	432	308	247	279	87	285	1,0335
- celkový brutto	4 496	3 214	2 414	7 356	4 856	-1 077	3 549	0,9613
- celkový netto	4 152	2 904	2 030	6 910	4 351	-1 001	3 091	0,9520
ROA I	5,01%	2,51%	1,73%	5,84%	2,76%	-1,06%	2,44%	0,8871
ROA II	6,03%	3,45%	2,83%	7,02%	4,04%	-0,08%	3,68%	0,9207
ROE	14,05%	-5,11%	3,79%	13,67%	4,28%	-2,50%	2,22%	0,7353
ROS	6,10%	3,04%	2,44%	7,65%	3,60%	-1,75%	3,89%	0,9280
ROC (Kč)	0,0689	0,0345	0,0294	0,0865	0,0430	-0,0104	0,0449	0,9312
1-ROS (Kč)	0,9354	0,9663	0,9713	0,9192	0,9597	1,0181	0,9553	1,0035

Zdroj: databáze zemědělských podniků, vlastní zpracování

Souhrnný a tradiční ukazatel hodnocení efektivnosti (rentability) je výsledek hospodaření. Provozní výsledek hospodaření, který je generován z hlavní výdělečné činnosti podniků by se měl pohybovat v kladných hodnotách - dosahovat tedy zisku a mohl tak být naplněn smysl jejich činnosti. Zisku bylo dosaženo (až na rok 2009) ve všech sledovaných letech. Bohužel nelze konstatovat, že by jeho výše měla jednoznačně rostoucí trend. Je to dáno obecnými faktory působící v zemědělství, jako jsou vliv klimatických a přírodních podmínek a dále pak i vliv vývoje cen zemědělských komodit - a to nejen již republikových cen, ale i celosvětových. Významnou složkou, která výsledek ovlivňuje, je přidaná hodnota. Bohužel její výše neustále klesá (průměrné tempo poklesu je 3,5%). Naopak rostoucí výnosovou složkou, která de facto již několik let generuje kladný výsledek hospodaření, je výše provozních dotací vyplácených v rámci CAP. Dlouholetá ztráta (cca 1 mil Kč) výsledku hospodaření z finanční činnosti již tolik překvapivá není (obdobně i v jiných sektorech), neboť je způsobena platbou nákladových úroků z úvěrů. Toto souvisí s financováním, zejména investičních aktivit, což je důsledkem podfinancování zemědělských podniků. Výsledek hospodaření z mimořádné činnosti (na úrovni cca 300 tis. Kč) je tvořen zejména kompenzací nákladů v důsledku mimořádných událostí – např. náhrady od pojišťoven. Celkový výsledek hospodaření brutto (průměrná výše cca 3,5 mil Kč) pak v podstatě kopíruje vývoj provozního výsledku hospodaření, přičemž jeho netto hodnota je o cca 500 tis. Kč nižší v důsledku plateb daně z příjmů. (Losová, Svoboda, 2013).

Klasické poměrové ukazatele rentability budou pochopitelně do značné míry pak kopírovat vývoj výsledku hospodaření. Metodicky méně korektní postup výpočtu rentability aktiv je poměr čistého zisku a aktiv (ROA I). Tento ukazatel vyjadřuje schopnost managementu využít celkový majetek podniku ve prospěch vlastníků. Průměrná hodnota nepřesahuje 3 %. Z vývoje hodnot ukazatele vyplývá, že nejlépe byl majetek pro vlastníky využit v letech 2004 a 2007, naopak nejhůře v roce 2009. Ukazatel ROA II konstruovaný jako poměr EBITu (zisku před úhradou úroků a zdaněním) a aktiv vychází obvykle kladný. Záporný výsledek může nastat pouze tehdy, když je ztráta větší než daně a nákladové úroky. I přes tuto skutečnost byla záporná hodnota tohoto ukazatele dosažena v roce 2009. V ostatních sledovaných letech se pohybuje v kladných hodnotách, tj. nejvyšší hodnota byla zaznamenána v neúspěšnějších letech v zemědělství tj. v roce 2007 (7,02%) a dále v roce 2004 (6,03%). Průměrné tempo růstu ve sledovaném období je do značné míry ovlivněno krajními hodnotami a znamenalo průměrný roční pokles tohoto ukazatele o cca 10%. Velká pozornost je věnována měření zhodnocení vlastního kapitálu tj. ukazateli rentability vlastního kapitálu (ROE). Na podkladě tohoto ukazatele

mohou vlastníci zjistit, zda jim vložený kapitál přináší dostatečný výnos odpovídající riziku. Rentabilita vlastního kapitálu by měla být vyšší než alternativní výnos stejně rizikové investice. Rentabilita vlastního kapitálu je ovlivňována jednak výší zisku po zdanění a jednak vývojem vlastního kapitálu. Zejména druhý zmíněný ukazatel činí při hodnocení v některých případech problémy. Pokud je jeho hodnota příliš nízká (ROE pak nabývá extrémně vysokých hodnot) nebo pokud podniky jsou ve ztrátě a současně mají záporný vlastní kapitál, tzn., výsledné ROE nabývá kladné hodnoty, takže výsledek naznačuje dobré hospodaření podniku, což je logický nesmysl. Ve snaze zmírnit tyto nedostatky byly pro výpočet ROE eliminovány výsledky podniků se záporným vlastním kapitálem. Z výsledných hodnot ukazatelů ROE je zřejmá opět skutečnost zmiňovaná výše, tj. nejvyšší hodnoty můžeme zaznamenat v roce 2004, následuje rok 2007. Průměrné tempo růstu ve sledovaném intervalu naznačuje poměrně výrazný pokles - a to průměrně ročně ukazatel ROE klesal o téměř 30%. Zdánlivý rozpor ve vývoji ukazatelů ROA počítaného z čistého zisku (kladná hodnota) a ROE (záporná hodnota) v roce 2005 je způsoben tím, že ke zjištění průměrné hodnoty ukazatele za sledované zemědělské podniky byl použit prostý aritmetický průměr (při výpočtu prostého průměru mohly výslednou hodnotu ovlivnit podniky s nižší úrovní vlastního kapitálu).

Ukazatele Return of Sales (ROS), Return on Costs (ROC) a nákladovost (1-ROS) hodnotí prakticky stejnou stránku hospodaření, rozdíl je pouze v měřítku. Nákladovost produkce se vyvíjí dle očekávání v souladu s ukazateli rentability, tj. nejlepších hodnot dosahuje průměrný zemědělský podnik v roce 2007 (na 1 Kč výnosů bylo zapotřebí 0,9192 Kč nákladů). Nejhorší hodnota je dosažena v krizovém roce 2009, která je dokonce vyšší než 1 (1 Kč výnosů byla dosažena s 1,0181 Kč náklady).

Pomocí pyramidové soustavy ukazatelů je možné uvažovat nad důvody stavu podniku a analyzovat příčiny jeho vývoje. Ukazatele musí být provázány na základě příčinnosti, musí být respektována jejich míra analytičnosti a nesmí být opomenuta žádná oblast finančního zdraví podniku. V tomto příspěvku byl dekomponován ukazatel ROE na podkladě známé ukazatelové soustavy DuPont.

Tabulka 4 Rozklad pyramidového systému ukazatelů Du Pont

Položka	Změna	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Změna ROE	- absolutní	-0.0229	-0.0116	0.0579	-0.0325	-0.0679	0.0513
	- relativní	0.6398	0.7161	2.9861	0.6267	x	x
* vliv ROA I	- absolutní	-0.0229	-0.0116	0.0594	-0.0332	-0.0677	0.0527
	- relativní	0.6408	0.7148	3.0391	0.6185	x	x
* vliv FP	- absolutní	-0.0001	0.0001	-0.0015	0.0007	-0.0002	-0.0014
	- relativní	0.9984	1.0018	0.9826	1.0132	x	0.9645
* vliv ROS	- absolutní	-0.0214	-0.0112	0.0553	-0.0335	-0.0701	0.0526
	- relativní	0.6644	0.7237	2.8977	0.6156	x	x
* vliv ro	- absolutní	-0.0015	-0.0004	0.0041	0.0003	0.0024	0.0001
	- relativní	0.9645	0.9876	1.0488	1.0047	x	x

Zdroj: databáze zemědělských podniků, vlastní zpracování

Meziroční změnu ukazatele ROE v jednotlivých letech zachycuje tabulka 5. Každoročně dochází k poklesu rentability vlastního kapitálu kromě let úspěšných v zemědělství tj. 2007 a 2010, kde je zaznamenán růst této hodnoty. Důvodem poklesu ukazatele ROE je ve všech letech rentabilita aktiv, na kterou měla převažující vliv rentabilita výnosů (prakticky meziročně rostla nákladovost produkce, tj. jedna Kč výnosů byla vyprodukována vyšším objemem nákladů. Vliv rychlosti obratu nebo finanční páky je víceméně zanedbatelný. V letech 2007 a 2010 rostla rentabilita vlastního kapitálu téměř shodně (v r. 2007 vzrostl zisk na 1 Kč vlastního kapitálu o 0,0579 Kč, v roce 2010 o 0,0513 Kč). Dominantní vliv na tomto zvýšení měl ukazatel rentabilita aktiv resp. opět rentabilita výnosů. V obou letech finanční páka působila mírně negativně (důvodem je pokles zadluženosti zemědělských podniků). Zvýšení rychlosti obratu aktiv pozitivně ovlivnilo rentabilitu aktiv. Obecně lze konstatovat, že převažující vliv na změnu rentability vlastního kapitálu má změna rentability výnosů. Od roku 2007 má mírně pozitivní vliv i změna rychlosti obratu aktiv. Důsledkem poklesu zadluženosti zemědělských podniků má změna finanční páky spíše negativní vliv na změnu rentability vlastního kapitálu.

4 Závěr

Průměrný celkový výsledek hospodaření se pohybuje na hranici 3,5 mil. Kč. Kromě roku 2009, který byl ovlivněn vnějšími faktory (zejména probíhající hospodářskou recesí a nepříznivým počasím), byl ve všech letech dosažen zisk. Z detailnějšího rozboru vyplývá, že kladný provozní výsledek hospodaření (generující v podstatě celkový zisk) je každoročně snižován finanční ztrátou. Ta je způsobena zejména platbou nákladových úroků spjatých s kofinancováním investičních aktivit často podporovaných CAP. Mezi nejdůležitější složky výnosů lze zařadit kromě výkonů (průměrně cca 72%) i ostatní provozní výnosy (průměrně 17%), které jsou tvořeny zejména provozními dotacemi. U nákladů největší podíl tvoří výkonová spotřeba (50%), osobní náklady (22%) a odpisy s 9%.

Obdobné závěry uvádí Štřeleček, et al. (2012). Rovněž zaznamenal, že od roku 2004 u většiny ekonomických ukazatelů zemědělských podniků dochází k příznivému vývoji ve srovnání s roky před vstupem ČR do EU. Výsledek hospodaření průměrného zemědělského podniku během sledovaného období dosáhl vrcholu v roce 2007. V roce 2009 došlo vlivem ekonomické krize u většiny sledovaných ukazatelů k výraznému propadu, propad zisku způsobený především propadem produkce byl největší od roku 2003.

Rentabilitu lze považovat z hlediska kladných hodnot všech jejích dílčích ukazatelů za pozitivní, ovšem průměrná hodnota nepřesahuje 3%, což již tak uspokojivé není. Z pyramidového rozkladu Du Pont byl identifikován, jako nejvýznamnější faktor ovlivňující rentabilitu vlastního kapitálu, indikátor rentabilita výnosů. Důsledkem poklesu zadluženosti měla finanční páka mírně negativní vliv na změnu rentability vlastního kapitálu.

Literatura

- Blaha, Z. S., Jindřichovská, I. (2006) Jak posoudit finanční zdraví firmy. Praha: Management Press, ISBN 80-7261-145-3.
- Kopta, D. (2009): Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises. *Agricultural Economics – Czech*, 55 (3): 111–125.
- Kroupová, Z., Malý, M., (2010) Analysis of agriculture subsidy policy tools – application of production function. *Politická ekonomie*, 58 (6), 774-794.
- Lososová, J., Svoboda, J., (2013) Changes in direct payments after 2013 in the Czech agrarian sector. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, LXI, No. 2, 393–404
- Miklovičová, J., Gurčík, Ľ. (2009): The profit and added value creation and development analysis of agricultural companies in selected regions in Slovakia. *Agricultural Economics – Czech*, 55 (8): 392–399.
- Ming, S. (2002) On the policy of agricultural financial support in china. *Agricultural policies in China after WTO Accession*. In: Organization Economic Cooperation & Development, Joint Workshop on Agricultural Policies Adjustments in China after WTO Accession, Beijing, peoples R China, May 30-31, Paris, France, 151-159, ISBN: 92-64-19886-5
- Neumaierová, I., Neumaier, I., (2002) Výkonnost a tržní hodnota firmy. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, ISBN: 80-247-0125-1.
- Sedláček, J., (2011) Finanční analýza podniku. 2. aktualiz. vyd. Brno : Computer Press, 2011. ISBN 978-80-251-3386-6
- Štřeleček, F., Kopta, D., Lososová, J., Zdeněk, R. (2012) Economic results of agricultural enterprises in 2010. *Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun.*, 2012, LX, No. 7, pp. 315–328

Profit/Loss and Profitability of Farms

Jaroslav Svoboda, Martina Novotná

Abstract: *This paper analyses the Profit/Loss and profitability on selected farms in the years 2004 - 2010. The data included a follow-up period of approximately 830 companies that have been evaluated components of Profit/Loss, profitability ratios and pyramidal decomposition Du Pont. Influence factors affecting the economic results of farms is apparent - be it in the first place EU Common Agricultural Policy, natural and climatic conditions and price fluctuations of agricultural commodities.*

It was found that the farms are profitable, except for 2009. On the positive profitability has a significant share of CAP as subsidy represent 17% of total revenues. However, return on assets doesn't reach top level (in the most successful year of follow up 2007 was 7%). The pyramid decomposition Du Pont was identified as the most important factor affecting the return on equity, the indicator of return on sales. The debt leverage had a negative effect on the change in the return on equity.

Key words: Profit/Loss · Profitability · Du Pont · Farms

JEL Classification: Q14 · M41

Účetní, ekonomické a ERP systémy v České republice

Libuše Svobodová

Abstrakt: *V dnešní době jsme obklopeni informačními technologiemi prakticky na každém kroku. S příchodem těchto technologií započala automatizace lidských činností, která měla za cíl tyto činnosti zjednodušit, zrychlit a především zefektivnit. Tato postupná automatizace dospěla do fáze, kdy si většina z nás fungování bez počítačů a internetu dokáže jen těžko představit. Informační technologie nám každý den usnadňují práci, umožňují nám pracovat efektivněji, jejich velkou předností je rychlý přístup k informacím a jejich zpracování. V první části příspěvku jsou charakterizovány účetní, ekonomické a ERP systémy a vývoj v oblasti vedení účetnictví.*

Druhá část obsahuje porovnání prodávaných řešení a počtu instalací jednotlivých produktů, které jsou v České republice dostupné. Data budou čerpána z výsledků šetření od Centra pro analýzu informačních systémů a z webových stránek SystemOnLine, které zároveň vydávají odborný časopis. Počet instalací či podíl na trhu může být důležitý i pro podnikatele, kteří se na začátku podnikání rozhodují a vybírají nový software či při přechodu na jiný software.

Klíčová slova: ERP · Implementace · Software · Účetnictví

JEL Classification: M40 · M41

1 Úvod

Vedení účetnictví pomocí technologií je nedílnou součástí malých a středních podniků v České republice. V rámci ekonomických systémů je účetnictví součástí ERP systémů. ERP systémy se objevily a vyvinuly jako požadavek ekonomického, sociálního a technologického vývoje, aby usnadnily a optimalizovaly činnosti. Usadily se během krátké doby díky strategickým výhodám, které nabízejí. Dosáhly takové úrovně, kde se mohou setkat na různorodých úrovních požadavky manažerů a zaměstnanců. Systémy by měly umožňovat automatizaci a propojení klíčových podnikových procesů. Pomocí ERP mohou firmy vzájemně propojit finanční stránku s ekonomickou, výrobní i personální složkou. Tím je jim umožněno souhrnné zpracování. (Genete, Tugui, 2008) Pomocí tohoto lze odbourat funkční bariéry, sdílet firemní data, informace a zavést společně firemní činnosti. Zavádění systémů bývá časově i finančně náročné, ale do budoucna může přinést výrazné usnadnění sledování firemní činnosti a její zefektivnění.

Neustálý růst informačních a komunikačních technologií řízený od mikroelektroniky, počítačového hardwaru a softwaru ovlivnil všechna hlediska výpočetních aplikací napříč organizacemi. Současné firemní prostředí je stále složitější a je kladen důraz na co největší propojení interních dat pro rozhodování, na včasné a efektivní zprostředkování produktů, řízení zásob, účetnictví, lidské zdroje aj. Tyto souvislosti jsou příčinou potřeby účinného informačního systému na zlepšení konkurenceschopnosti snížením nákladů a zlepšením logistiky. Obecně lze konstatovat, že podniky, které dokáží včas a vhodně využít přijaté informace, mají významné výhody. Fenomenální růst výpočetní techniky a internetu přináší stále více výzev pro výrobce ERP systémů a ze strany zákazníků více požadavků. Prodejci ERP systémů aplikují tzv. „add-on“ moduly umožňující zákazníkovi úpravu systémové architektury. Tyto moduly jsou navrhovány tak, aby bylo možné libovolně je kombinovat a přizpůsobit uživatelským potřebám.

2 Materiál a metodika

Článek byl zpracován za pomoci tištěných i elektronických zdrojů. Na internetu lze nalézt specializované články, které se danou problematikou zabývají. Naproti tomu, tištěná literatura na téma účetní (ekonomický) software se na našem trhu prakticky nevyskytuje. Dostupné knihy zaměřené na účetnictví se zabývají především jeho zpracováním a jsou určeny k výuce nebo jako příručky pro účetní. Odborné materiály z oblasti informačních technologií se soustřeďují zvláště na oblast podnikových informačních technologií a jejich aplikaci. V této oblasti jsou dostupné publikace o ERP systémech, které ve většině případů obsahují i účetní (ekonomické) softwary, ale hlouběji se jim nevěnují. V kontrastu se situací na českém trhu je množství cizojazyčných zdrojů v zahraničí. Vzhledem k tomu jsou v práci použity i překlady cizojazyčných zdrojů. V druhé části bylo pracováno s dostupnými zdroji ze dvou českých zdrojů – Centrum pro výzkum informačních systémů (CVIS) a SystemOnLine, které se zabývají např. podílem na trhu a počtem instalací ERP systémů v České republice.

3 Ekonomické, účetní a ERP systémy

Podle článku Dočkalové (2008) v časopise IT Systems je základem ekonomického systému účetní část, tedy základní agendy na zpracování daňové evidence nebo účetnictví. Hlavním předpokladem správné funkčnosti ekonomických systémů je legislativní přesnost a aktuálnost v době pořízení, ale i po celou dobu jeho používání. V článku Dočkalová uvádí, že všechny agendy ekonomického systému by měly být dokonale provázány, a to do té míry, aby krok učiněný v jedné části systému vyvolal maximální efekt a promítl se do systému jako celku. Klíčovou rolí, pro malé a střední podniky (MSP), se tak stává přehlednost celého uživatelského rozhraní, jeho intuitivnost, rychlá a snadná přístupnost všech jeho funkcí.

Dočkalová v článku (2008) upozorňuje, aby si potenciální kupec řádně prostudoval cenovou strategii firmy, ve které by měl být vymezen přesný výčet poskytovaných služeb včetně jejich ceny. Především legislativní podmínky musí být v programu vždy aktuální, v opačném případě dochází k nesprávnému vedení účetnictví a následným finančním postihům.

1.1 Účetní software

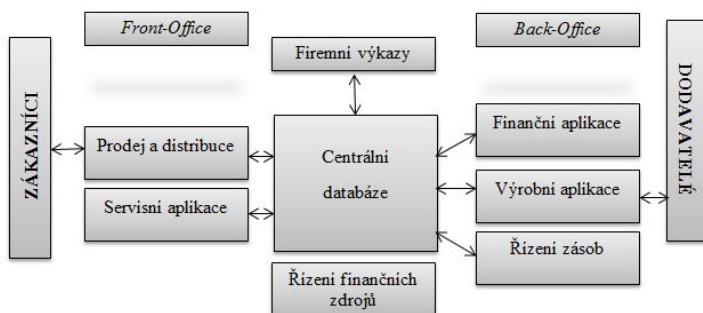
Termín účetní software označuje software, který zpracovává účetnictví a finanční procesy. Nabídka účetních softwarů se zaměřuje na určité velikosti podniku. Podle velikosti podniku se liší hodnota výnosů, množství zpracovávaných transakcí a počet zaměstnanců. Nabídka na trhu se rozlišuje dle velikosti podniku na malé, střední a velké firmy. Účetní software se v každém segmentu zaměřuje na něco jiného. Na úrovni domácího zpracování a malých firem nabízí standardní účetní moduly, jako je objednávka, mzdy, hlavní účetní kniha, fakturace apod. Obecně na této úrovni software běží na samostatném systému, podporuje několik uživatelů a má vlastní databázi začleněnou do softwaru. Náklady na pořízení takového softwaru jsou nízké a lze ho pořídit jako hotový, tzv. krabicový software. Pro středně velké organizace poskytuje účetní software kompletní prvky na zpracování finanční činnosti podniku a bývá oborově zaměřen. Posledním segmentem jsou velké organizace upřednostňující komplexní propojení firmy pomocí ERP systémů. Tyto systémy jsou nákladné, přičemž samotný vývoj systému je nepatrnou položkou v konečném výčtu. Největší náklady jsou tvořeny konzultacemi, školeními, reengineeringem pracovních postupů, restrukturalizací organizačních nákladů, instalací a samotným zprovozněním.

Účetní software lze dělit i podle zeměpisné polohy. V různých zemích jsou používány různé jazyky, různá pravidla pro finanční výkazy, požadavky na audit či obchodní zákony a předpisy. Mnoho účetních softwarů poskytuje program, který obsahuje více jazyků, více daňových předpisů a více měn. Díky tomuto aspektu je takový program vhodný pro nadnárodní korporace, které mohou jeden software nasadit ve všech svých pobočkách. Další výhodou, jež se dá uplatnit při vývoji, je možnost přestupu z jedné verze programu do vyšší podle potřeb rostoucí organizace. Mantra současné doby je komplexní funkčnost. Bez ohledu na funkce zajišťované ve vybraných oblastech mohou dodavatelé přežít nápor na trhu pouze v případě, že budou schopni se co nejvíce přiblížit požadavkům zákazníka. Požadavky zákazníků jsou do budoucna nepředvídatelné. V každém případě se účetní a obchodní softwary nadále vyvíjejí a jsou základem pr-mo aplikace spojující dodavatele, zákazníky, zaměstnance a další zúčastněné strany.

1.2 ERP systémy

Zavedení ERP systémů umožňuje organizaci využívat jednotný integrovaný informační systém místo starého, ve většině případů nekompatibilního systému. Tyto podnikové systémy zahrnují zpravidla moduly podporující funkční oblasti firmy, jako je plánování, výroba, prodej, marketing, distribuce, účetnictví, lidské zdroje, doprava a e-business. Celá systémová architektura usnadňuje spolupráci modulů se všemi firemními funkcemi. Koncepce ERP systému je zobrazena na obrázku 1.

Obrázek 1 Koncepce ERP systému



1.3 Vývoj ERP systémů

Vývoj podnikových informačních systémů sledoval vývoj v oblasti počítačového hardwaru a softwarových systémů. Během 60. let dvacátého století byly ve většině organizací navrženy, vyvinuty a implementovány centralizované počítačové systémy, jež měly automatizovat stávající systémy kontrolující zásoby. Po schopnosti kontrolovat zásoby bylo nutné vyvinout systém plánující výrobu, který by umožnil minimalizovat investice do zásob. ERP systémy se objevily poprvé koncem 80. a počátkem 90. let dvacátého století. Na základě technologických zásad z přechodných systémů na kontrolu zásob a plánování výroby bylo možné integrovat do ERP obchodní procesy včetně výroby, distribuce, managementu, lidských zdrojů, údržby atd. Během 90. let dvacátého století přidávali prodejci ERP systémů moduly rozšiřující základní ERP. Mezi rozšiřovací moduly patřilo např. pokročilé plánování, e-business, řízení vztahů se zákazníky nebo řízení dodavatelského řetězce.

ERP budí obecně zavádějící dojem, že jeho implementace zlepší funkce organizace takřka přes noc. Vysoké očekávání většinou přináší velké náklady a celkové zlepšení je závislé především na vhodnosti zvoleného ERP systému. Vhodnost systému je posuzována s ohledem na organizační strukturu podniku, firemní kulturu a firemní politiku. Implementace ERP systémů do organizací přináší mnoho hmotných i nehmotných výhod a strategických důvodů. Nejčastějším ukazatelem se stává kalkulace návratnosti investic. Každá změna má své výhody a nevýhody. Výhody nasazení ERP systému jsou popsány v tabulce 1.

Tabulka 1 Výhody ERP systémů

Výhody	Jak jich docílit
Přístup ke spolehlivým informacím	společná databáze, konzistentní a přesná data, zlepšení výkazů
Omezení nadbytku operací a dat	moduly využívající data ze společné databáze, vyhýbání se duplicitě, aktualizování dat
Zkrácení časových lhůt pro cykly a dodávky	minimalizace načítání a opoždění výkazů
Snížení nákladů	úspora času, zlepšení řízení pomocí analýzy podnikových rozhodnutí
Jednoduchá přizpůsobivost	změny v obchodních procesech se snadno adaptují a restrukturalizují
Zlepšení škálovatelnosti	strukturální a modulární design
Zlepšení údržby	dodavatelská podpora dlouhodobých kontraktů jako části zakázkového systému
Globální dosah	zahrnuté moduly pro řízení vztahů se zákazníky (CRM) a pro řízení dodavatelů (SCM)
Elektronický obchod	internetové obchody, kulturní spolupráce

Zdroj: Hossain, Patrick, Rashid, 2002

Bohužel neexistují pouze výhody programu, ale i jeho nevýhody. Nevýhody nasazení systému ERP a rady na to, jak je překonat, jsou uvedeny v tabulce č. 2.

Tabulka 2 Nevýhody ERP systémů

Nevýhody	Jak je překonat
Časová náročnost	minimalizace citlivých záležitostí, interní politiky a zvýšení obecné shody
Nákladnost	náklady se mohou lišit od tisíců dolarů do milionů, reengineering obchodních procesů může být extrémně drahý
Shoda modulů	architektura a moduly vybraného systému by měly odpovídat firemním procesům, kultuře a strategickým cílům organizace
Závislost prodejců	ohledy na jednoho prodejce nebo mnoho prodejců, možnost nejlepšího ze skupiny, dlouhodobá podpora
Funkce a složitost	ERP může obsahovat příliš mnoho funkcí a modulů a je na uživateli, aby zvažil a implementoval pouze potřebné
Škálovatelnost a globální dosah	zjištění investic dodavatelů, dlouhodobé závazky ke zboží a službám, zvážení systémů s přístupem na internet
Rozšíření ERP	zvážení rozšiřovacích modulů

Zdroj: Hossain, Patrick, Rashid, 2002

1.4 Rozšířené ERP

Šíření internetu mělo dopad na všechny aspekty informačních technologií včetně ERP systémů, které se stávají více dostupnými skrze internet. Prostředí internetu umožňuje přístup k systémovým zdrojům odkudkoliv. Stávající ERP systémy lze okamžitě rozšířit pomocí integrace novějších externích modulů jako například řízení dodavatelských řetězců, vztahů se zákazníky, automatizací prodeje, pokročilého plánování a navrhování, business intelligence a e-business schopností. Ve skutečnosti se ERP stává páteří veškerého elektronického obchodu v organizaci, skrze který se

pomocí internetu provádějí transakce. Řešení založená na využívání internetu jsou určena pro zlepšení spokojenosti zákazníků, zvýšení marketingových a prodejních příležitostí, rozvoj distribučních kanálů a poskytování nákladově efektivnějších fakturačních a platebních metod. Využití řízení dodavatelských řetězců a řízení vtažů se zákazníky zabezpečuje efektivní spolupráci tří stran – prodejce, dodavatele, zákazníka. Po zavedení řízení vtažů se zákazníky jsou organizace schopné shromažďovat informace, které jim umožňují lépe posoudit potřeby zákazníků. Díky modulu řízení vztahu se zákazníkem zpravidla obsahují balíčky jako marketing, prodej, zákaznický servis, podpůrné systémy a různé přístupové systémy pro zvýšení zákaznické loajality.

1.5 Vliv ERP na podnikání

Hodnocení dopadu implementace ERP systému na efektivitu je obtížné. Je velmi nepravděpodobné, že dvě libovolné implementace budou mít stejné důsledky i v případě, že byly založeny na stejném, obecném softwarovém balíku. I když jsou dopady implementace ERP systémů do organizací zkoumány, nelze plně ověřit, do jaké míry ovlivňují systémy firemní činnost. Většina výzkumů zabývajících se dopadem ERP nepopisuje funkčnost ERP do takové míry, aby bylo možné je klasifikovat. Obecně se předpokládá, že zavedení ERP systému zlepší podnikovou efektivitu a tím pomůže zvýšit jeho konkurenceschopnost. Zároveň se zohledňuje fakt, že výběr ERP systémů je v režii podnikových manažerů, kteří by měli znát firemní potřeby. Ale ani to není zárukou výběru vhodného systému. Vhodnost vybraného systému se zpravidla projeví až po uplynutí určité doby. Předem je těžké určit všechny dopady, ať už pozitivní nebo negativní. ERP systémy by měly podporovat především úkoly spojené s kontrolou, účinností, produktivitou, stabilitou a zlepšením správy informací, koordinace a plánování. ERP systémy jsou interní systémy, které jsou určeny primárně pro podporu vnitřních procesů a funkcí. Další důležité hledisko představuje vytvoření datových záznamů pro zákazníky a dodavatele. Datové záznamy slouží pro sdělování informací prostřednictvím organizace, což umožňuje integraci v rámci organizace.

Vývoj a zavádění ERP systémů do podniků významně přispěly ke změně ve způsobech, jakými se uskutečňují operace uvnitř firmy a se zákazníky. Tyto aspekty spolu s účetní standardizací a harmonizací procesů vedou ke vzniku a rozšíření využití nové koncepce: digitálního účetnictví. Jedná se o zastoupení, manipulaci a předávání účetních informací v elektronické podobě ve všech účetních cyklech, i v komunikaci se zainteresovanými partnery.

1.6 Digitální účetnictví a Framework digitálního účetnictví

Nástup internetu a ERP systémů urychlil postupné stírání rozdílů mezi účetními zprávami a informačními technologiemi. Digitální účetnictví je elektronická podoba účetnictví, kde slovo digitální odkazuje na čísla a číslice. Ve světě elektronického zpracování jsou data zaznamenávána pomocí jedniček a nul, které umožňují jejich další zpracování na informace. Digitální účetnictví odpovídá analogovému. Jediným rozdílem je zpracování dat.

Při elektronickém zpracování je možné data přenášet a pracovat s nimi na několika úrovních. Digitální účetnictví nemá standardní definici, pouze ukazuje na změny v účetnictví v důsledku využití výpočetních a síťových technologií. (Desmukh, 2006) V České republice se však pojem digitální účetnictví příliš nevyužívá. Zpracování účetnictví na počítači je označováno jako elektronické účetnictví nebo pouze účetnictví. V současné době se předpokládá, že je účetnictví zpracováváno elektronicky. Ruční zpracování využívají především drobní živnostníci, kteří nemají mnoho účetních dokladů. Pořízení účetního softwaru by bylo ve většině takových případů ztrátové. Proto je místo účetního softwaru využíván program Microsoft Excel z kancelářského balíku Office.

Účetnictví, umění a věda o měření výkonnosti podniku, se rozvinulo z propojení podnikání a informačních technologií. Kořeny digitálního účetnictví lze vysledovat až do éry deprese a druhé světové války. Daňové regulace a světová válka způsobily různé logistické problémy a problémy se správou dat. Účetnictví a informace finančního charakteru se vzhledem ke své povaze staly jedním z hlavních kandidátů na automatizaci. Mechanizace účetnictví a finančních informací rozšířila sílu finančních ředitelů a ovlivnila provozní a strategické rozhodování. Trend elektronického zpracování dat urychlil nástup internetu, který umožnil vývoj elektronické výměny dat. Pokud jsou vložena data ve standardizovaném formátu, poskytuje elektronická výměna dat možnost jejich přenášení, čtení a zpracování. Standardizované formáty jsou řízeny různými průmyslovými normami a profesními sdruženími. Původní účel elektronické výměny dat byl přenos dokumentů o nákupu a prodeji. Později započala elektronická výměna dat sloužit i k řízení finančních transakcí, jako jsou např. platební činnosti.

S rozmachem internetu se zvýšily nároky na softwarové aplikace a jejich využití. V současné době je elektronická výměna dat integrována nejen do softwarových aplikací, ale i do webových prohlížečů, takže je možné ji uskutečňovat prakticky kdekoli, kde je přístup na internet. Webové prohlížeče zobrazují webové stránky, které jsou prostředníkem ve sdělení elektronických dat. Prostřednictvím webových stránek mohou organizace sdělovat informace související s podnikatelskou činností zároveň zákazníkům i dodavatelům. Webové stránky kromě sdělení informací umožňují

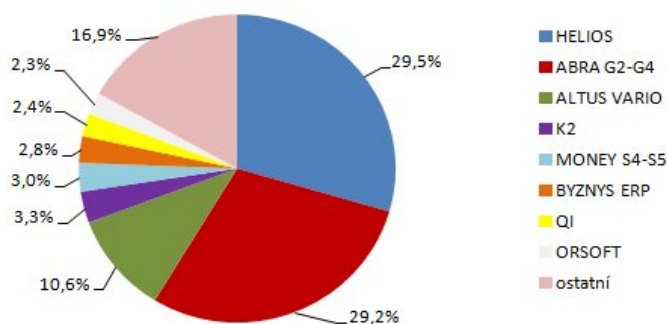
prodej výrobků a služeb tím, že poskytují katalogy produktů, detailní informace o produktech, objednávkové formuláře, platební mechanismy či užitečné rady (Desmukh, 2006).

4 Výsledky

V první části budou uvedeny výsledky CVIS, které již od roku 2000 hodnotí český ERP trh. Následně budou výsledky porovnány s údaji z webových stránek SystemOnLine, které se zabývají i účetními, ekonomickými a ERP systémy a statistickými daty jejich využívání.

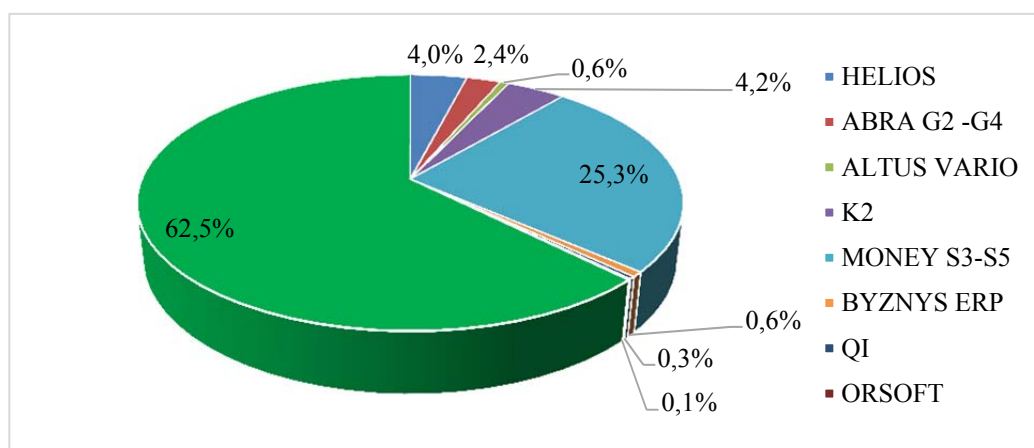
Dle CVIS je lídrem dlouhodobě systém Helios Orange. Produkty značky Helios (Orange a Green) od společnosti Asseco Solutions používalo na konci roku 2011 bezmála 3 000 organizací. Druhým nejvýznamnějším představitelem jsou systémy ABRA G2-G4, které dosahují jen o necelé jedno procento menšího zastoupení. Společně tedy obě značky pokrývají cca 60 % všech malých organizací v zkoumaném vzorku respondentů. Je třeba upozornit na skutečnost, že oproti loňskému měření trhu došlo k významnému posunu ve vykazování referencí u společnosti ABRA Software, a to ve všech třech segmentech. Tato změna byla způsobena revizí portfolia zákazníků a doplněním evidence o firmy, které si pořídily systémy ABRA v rámci multilicence. Do první osmičky nejvíce prodáváných řešení patří dále Altus Vario, Byznys ERP, informační systém K2, Orsoft a QI. Nově se mezi nejúspěšnější systémy v malých firmách propracovala značka Money, zastoupená produkty S4 a S5, z nichž především prvně jmenovaný slaví úspěch právě v tomto segmentu.

Obrázek 2 Podíl ERP v České republice



Zdroj: Sodomka, Klčová, 2012

Obrázek 3 Počet instalací nejvíce zastoupených ERP v ČR



Zdroj: vlastní zpracování na základě SystemOnline, Ekonomické a ERP systémy

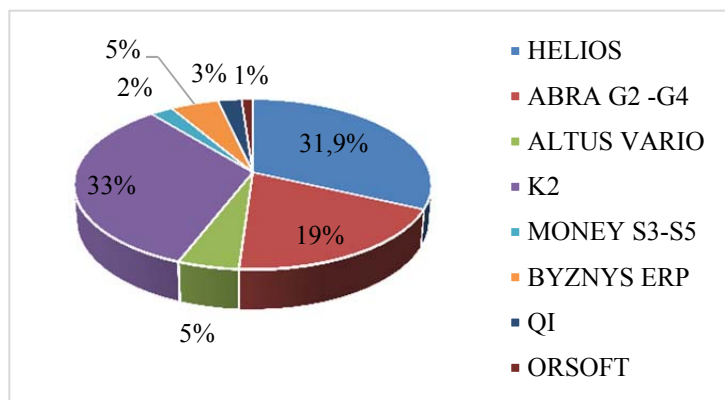
Vzhledem k výsledkům šetření bylo pomocí stránek SystemOnLine provedeno porovnání výše uvedených výsledků. Jednotlivé společnosti pravidelně aktualizují detailní informace o nabízených produktech včetně počtu instalací. Nejstarší aktualizace byla zaznamenána u produktu Účto v roce 2011. Většina z nich byla provedena v roce 2012. Naopak nejnovější byla provedena u Byznys ERP 27.9.2013. Ve filtru bylo nejdříve zadáno – vyhledat produkt, který

má více než 10 000 instalací. Zobrazily se produkty Pohoda, Ekonom, K2, Money S3 a Účto. Při dalším hledání byla nalezena i konkrétní data všech ostatních produktů. U produktu Helios byly sečteny všechny verze a jejich instalace. V obrázku 3 jsou uvedeny všechny výše uvedené ERP systémy a dva další nejvíce využívané – Pohoda s více než 150 000 licencemi a Money S3 s 60 000 licencemi jsou nejvíce využívané systémy v České republice.

Graf v obrázku 4 obsahuje pouze SW, které do porovnání zařadilo výše uvedené CVIS tak, aby mohly být výsledky porovnány. Do grafů nebyl přidán účetní systém Účto, který slouží pouze pro daňovou evidenci.

Jak bylo uvedeno výše, nejvíce instalací má Pohoda, Money S3, dále Ekonom a Účto (30 000), Informační systém K2 (10 000), Helios (9 623), ABRA G2 – G4 (5 794), Byznys ERP (1 500), QI (734), Money S4 a S5 (710) a Orsoft má 350 instalací. Největší podíl na českém trhu tak mají společnosti STORMWARE s.r.o. a CÍGLER SOFTWARE a.s.

Obrázek 4 Počet instalací nejvíce zastoupených ERP v ČR (bez Pohody, Money S3 a Účto)



Zdroj: vlastní zpracování na základě SystemOnline, Ekonomické a ERP systémy

5 Závěr

Vedení účetnictví je zákonnou povinností každé účetní jednotky. Všechny organizace zpracovávající své účetnictví usilují o co nejefektivnější zpracování. Vzhledem k tomu, že elektronické zpracování účetnictví poskytuje mnohem více výhod než ruční, uchylují se firmy k využívání specializovaných systémů. Výše prezentované výstupy dvou zdrojů neobsahují stejné výsledky. Zatímco dle Centra pro analýzu informačních systémů mají největší podíl na trhu Helios a ABRA, zdroj SystemOnLine to nepotvrzuje. I po vyloučení systémů, které jsou v České republice nejvíce zastoupeny, ale nebyly v šetření CVIS zařazeny, nejsou výsledky totožné. Dle SystemOnLine jsou po systémech Pohoda a Money S3 nejvíce využívanými ERP Ekonom, K2 a až poté Helios a ABRA. Rozdíly mohly být způsobeny rozdílnými způsoby získávání dat, kdy CVIS oslovilo vybraný vzorek respondentů a naopak SystemOnLine aktualizují jednotliví výrobci systémů.

Poděkování

Článek byl podpořen prostřednictvím specifického výzkumu "ICT jako nástroj efektivity a růstu", číslo projektu 8/2013, číslo kontraktu 2108 na Fakultě informatiky a managementu Univerzity Hradec Králové.

Literatura

- Dočkalová, P. (2008). Kritéria výběru ekonomického systému. *IT Systems: S přehledem ve světě informačních technologií* [online]. Brno: CCB s.r.o., 2008, 11/2008 [cit. 2013-10-10]. ISSN 1802-615X. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/ekonomicke-systemy/kriteria-vyberu-ekonomickeho-systemu-1.htm>
- Dubayová, J. (2013). Účetní software v podniku. Diplomová práce UHK, 2013
- Genete, Laura-Diana, Tugui, A. (2008). From ERP System to Digital Accounting in Relations with Customers and Suppliers. In: *Computing and Computational techniques in sciences: Selected Papers from the WSEAS Conferences in Spain*. Spain, September 23-25, 2008: WSEAS Press, 2008, s. 57-63. ISBN 978-960-474-009-3/ISSN 1790-2769. Dostupné z: <http://www.wseas.us/e-library/conferences/2008/spain/selected/selected04.pdf>
- Hossain, L., Patrick, J. D., Rashid, M. A. (2002). *Enterprise Resource Planning: Global Opportunities and Challenges*. London: Idea Group Publishing, 2002, s. 15-16. ISBN 193070836x
- Deshmukh, A. (2006) Digital Accounting: The Effects of the Internet And ERP on Accounting. Hershey, PA: IRM Press, 2006, ix. ISBN 1-59140-738-9.
- Deshmukh, A. (2006). A Framework for Digital Accounting. Digital accounting: the effects of the Internet and ERP on accounting. Hershey, PA: IRM Press, c2006, s. 1-14. ISBN 1591407400.
- Sodomka, P., Klčová, H. (2012). Český ERP trh zrychlil růst, v segmentu SME přibylo 2 000 projektů [online]. *CVIS*. 15. 11. 2012 [cit. 2013-01-10]. ISSN 1214-4991. Dostupné z: <http://www.cvis.cz/hlavni.php?stranka=novinky/clanek.php&id=1312>
- SystemOnline.cz. Přehled informačních systémů: ekonomické systémy [online]. 15. 11. 2012 [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/prehled-informacnich-systemu/ekonomicke-systemy>
- SystemOnline.cz. Přehled informačních systémů: ERP systémy [online]. 15. 11. 2012 [cit. 2013-01-10]. Dostupné z: <http://www.systemonline.cz/prehled-informacnich-systemu/erp-systemy/>

Accounting, economic and ERP systems in the Czech Republic

Libuše Svobodová

Abstract: *Nowadays we are surrounded by information technology practically everywhere. With the entry of these technologies began automation of human activities, which aimed to facilitate these activities, speed up and above all effective. This gradual automation has reached the stage where most of us operate without computers and the Internet can hardly imagine. Information technologies make the job easier every day. They allow us to work more efficiently. Their major advantage is rapid access to information and its processing. In the first part of the paper are characterized accounting, economic and ERP systems and development in the field of accounting.*

The second part contains a comparison of sold solutions and the number of installations of products that are available in the Czech Republic. Data will be drawn from the results of an investigation by the Center for analysis of information systems and websites SystemOnLine, which also issued a professional journal. Number of installation or market share may be important for entrepreneurs who decide to start a business and choose a new software or a change to another software.

Keywords: ERP · Implementation · Software · Accounting

Obmedzenia na svetových finančných trhoch a slovenská ekonomika

Szomolányi Karol, Lukáčik Martin, Lukáčiková Adriana

Abstrakt: *Obmedzenia na svetových finančných trhoch, ktorým čelia slovenské ekonomické subjekty, nemali v období 2001 – 2011 dopad na výkonnosť slovenskej ekonomiky. Domáca ekonomická činnosť zas nemala vplyv na reštrikcie voči slovenským subjektom na svetových finančných trhoch. Vyplýva to z odhadu špecifikácie štrukturálneho vektorového autoregresného modelu. Významný vplyv na slovenskú agregovanú produkciu mali produkčné šoky.*

Kľúčové slova: obmedzenia na svetových finančných trhoch · úrokové šoky · riziková prirážka

JEL Classification: C32 · G15 · O16

1 Úvod

Základné modely reálneho hospodárskeho cyklu, ktoré vyvinuli Kydland a Prescott (1982) využívajú koncept šokov celkovej produktivity faktorov. V malých rozvíjajúcich sa otvorených ekonomikách – akou je ekonomika SR – môžu ekonomické fluktuácie spôsobiť rôzne šoky. Za významné sa považujú úrokové šoky, ktoré sú spôsobené obmedzeniami na finančných trhoch. Zvýšenie úrokovej miery, ktorej čelia domácnosti a vláda malej rozvíjajúcej otvorenej ekonomiky môže spôsobiť pokles ekonomickej aktivity spôsobený znížením mobility kapitálu. Kým šoky v celkovej produktivite faktorov majú len krátkodobý dopad, úrokové šoky môžu byť teoreticky trvalejšie a môžu ovplyvniť ustálený rast ekonomiky.

Možno sa domnievať, že riziková prémie rozvíjajúcej krajiny popísaná rozdielom úrokovej miery, ktorej čelí zvyšok sveta a úrokovej mierou, ktorej čelia domácnosti a domáca vláda, $r^* - r$, je endogénna premenná. Závisí od schopnosti ekonomických subjektov efektívne využívať zdroje. Uribe a Yue (2006) (pozri tiež Uribe; 2013) navrhli špecifikáciu vektorového autoregresného modelu (VAR), pomocou ktorej možno určiť veľkosť dopadu úrokových šokov a rozpoznať endogénnosť (exogénnosť) rizikovej prémie, v tvare:

$$\mathbf{A} \begin{pmatrix} y_t \\ i_t \\ tb_t \\ r_t^* \\ r_t \end{pmatrix} = \mathbf{B} \begin{pmatrix} y_{t-1} \\ i_{t-1} \\ tb_{t-1} \\ r_{t-1}^* \\ r_{t-1} \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} \varepsilon_t^y \\ \varepsilon_t^i \\ \varepsilon_t^{tb} \\ \varepsilon_t^* \\ \varepsilon_t^r \end{pmatrix} \quad (1)$$

Pritom y_t a i_t sú relatívne vyjadrené cyklické zložky produkcie a hrubých investícií, tb_t je podiel obchodnej bilancie na produkcii, r_t^* je reálna svetová úroková miera a r_t je reálna domáca úroková miera v každom skúmanom období t . Matica \mathbf{A} je dolnotrojuholníková. Predpokladáme, že úrokové šoky (ε_t^* , ε_t^r) sa prejavujú v produkcii, investíciách a v obchodnej bilancii s oneskorením jedného obdobia. Na druhej strane, domáce šoky (ε_t^y , ε_t^i , ε_t^{tb}) majú okamžitý dopad na finančné trhy. Predpokladáme, že svetová úroková miera je exogénna, preto platí $a_{4j} = b_{4j} = 0$ pre všetky $j = 1, 2, \dots, 5$ a pre $j \neq 4$, kde a_{4j} (b_{4j}) je prvok v 4. riadku a j . stĺpci matice \mathbf{A} (\mathbf{B}).

2 Materiál a metodika

2.1 Údaje

Odhadli sme parametre VAR špecifikácie (1). Využili sme údaje reálneho HDP, reálnej tvorby hrubého kapitálu, podielu obchodnej bilancie na HDP získané z portálu SLOVSTAT. Uvedené údaje sme sezónne očistili pomocou procedúry Tramo/Seats programu EViews. Z portálu Európskej centrálnej banky (ECB) sme získali mesačné rady priemerných úrokových mier 10-ročných štátnych nemeckých a slovenských dlhopisov obchodovaných na sekundárnom trhu. Z portálu EUROSTAT sme získali mesačné časové rady medziročnej miery inflácie vypočítanej pomocou harmonizo-

Ing. Karol Szomolányi, PhD., Ekonomická univerzita, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra operačného výskumu a ekonometrie, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: szomolan@euba.sk

doc. Ing. Martin Lukáčik, PhD., Ekonomická univerzita, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra operačného výskumu a ekonometrie, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: lukacik@euba.sk

Ing. Adriana Lukáčiková, PhD., Ekonomická univerzita, Fakulta hospodárskej informatiky, Katedra operačného výskumu a ekonometrie, Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, e-mail: istvanik@euba.sk

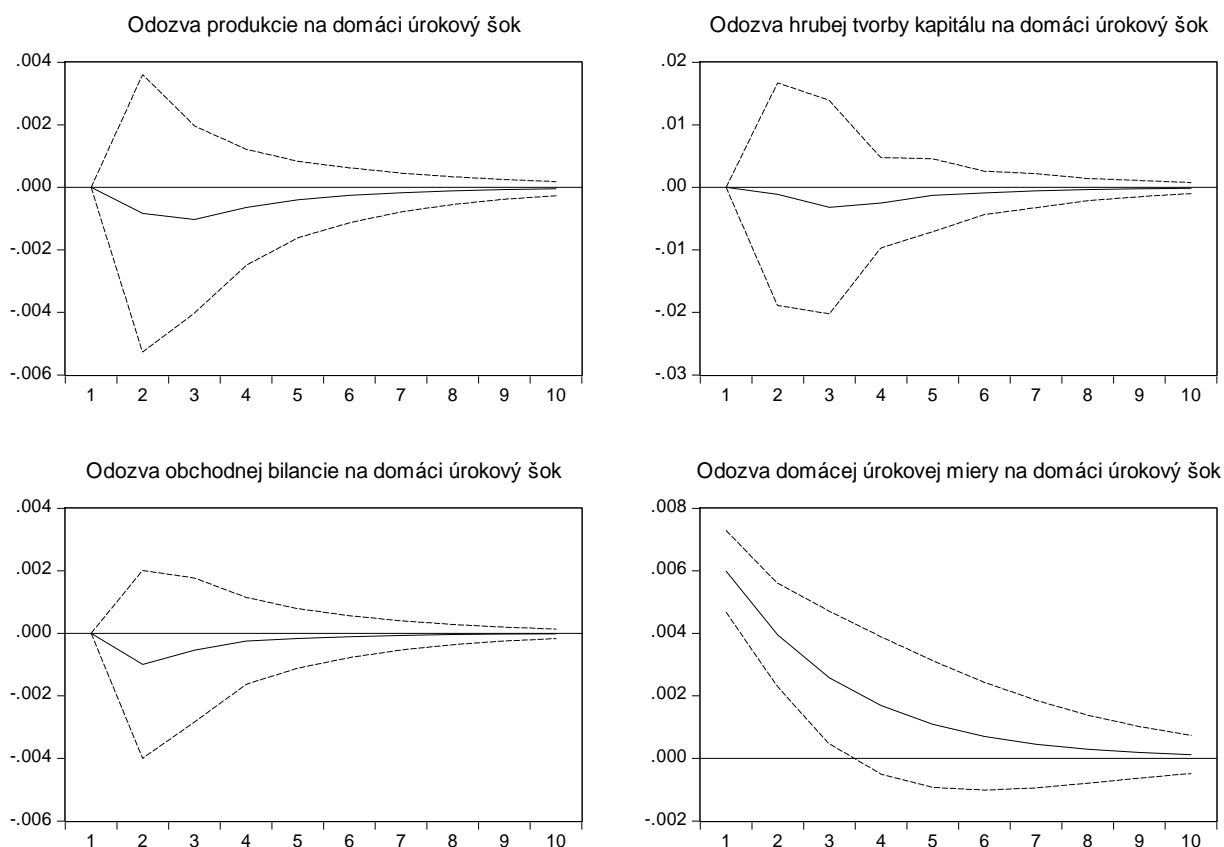
vaného spotrebiteľského indexu cien. Z mesačných údajov sme získali štvrtročné priemerovanie. Nemecké a Slovenské reálne úrokové miery sme získali odpočítaním prirodzeného logaritmu indexom vyjadrenej miery inflácie v nasledujúcom roku od prirodzeného logaritmu indexom vyjadrenej úrokovej miery v každom období.^{2,3} Rozsah údajov (2001Q1:2012Q4) je limitovaný zverejneným rozsahom časového radu slovenskej úrokovej miery. Aby sme pracovali so stacionárnymi radmi, využili sme prvé diferencie prirodzeného logaritmu HDP a hrubej tvorby kapitálu, prvé diferencie prirodzeného logaritmu indexom vyjadreného podielu obchodnej bilancie na HDP a prvé diferencie prirodzeného logaritmu indexom vyjadrených reálnych úrokových mier.

2.2 Metodika

Odhadli sme neohraničenú špecifikáciu VAR modelu. Postupom Amisaniho a Gianniniho (1997) sme odhadli koeficienty matice **B** v špecifikácii (1). Reštrikcie parametrov v matici **A** sme testovali využitím hodnôt prirodzeného logaritmu maximálnej vierohodnosti. Odhadli sme parametre ohraničenej a neohraničenej špecifikácie. Využitím logaritmu maximálnych hodnôt vierohodnostných funkcií z oboch špecifikácií sme vypočítali koeficient vierohodností a overili významnosť reštrikcií pri danom stupni voľnosti. Postup testovania opísali Lukáčiková a Lukáčik (2008). Vypočítali sme a zobrazili funkcie odozvy na šoky. Realizovali sme dekompozíciu rozptylu, aby sme kvantifikovali krátkodobé dopady rôznych šokov. Metodológiu VAR podrobne rozoberá Lukáčik a Lukáčiková (2013).

Obrázok 1 Odozvy na domáci úrokový šok

Odozva na šok \pm dvojnásobok štandardnej odchýlky



Zdroj: vlastné spracovanie

² Odhadli sme aj verziu modelu, v ktorej sú úrokové miery upravené o mieru inflácie v predchádzajúcom roku. Model však neposkytol teoreticky uspokojivé výsledky. Reakciou na nemecký úrokový šok sa zvýšila domáca produkcia. Tento výsledok mohol byť spôsobený nesprávnym výpočtom reálnej úrokovej miery. V takom prípade je v úrokovom šoku zahrnutý aj obchodný šok. Postup, ktorý sme využili považujeme vzhľadom na definíciu reálnej úrokovej miery za teoreticky správny.

³ Uribe a Yue upravili domácu úrokovú mieru o zahraničnú mieru inflácie. Tiež sme odhadli model, v ktorom je domáca úroková miera očistená nemeckou infláciou. Výsledky sa výrazne nelíšia, ale štatistické vlastnosti takého modelu sú horšie. Model vykazuje autokoreláciu a rôznymi kritériami sa odporúča využiť autoregresný model vyššieho rádu.

3 Výsledky

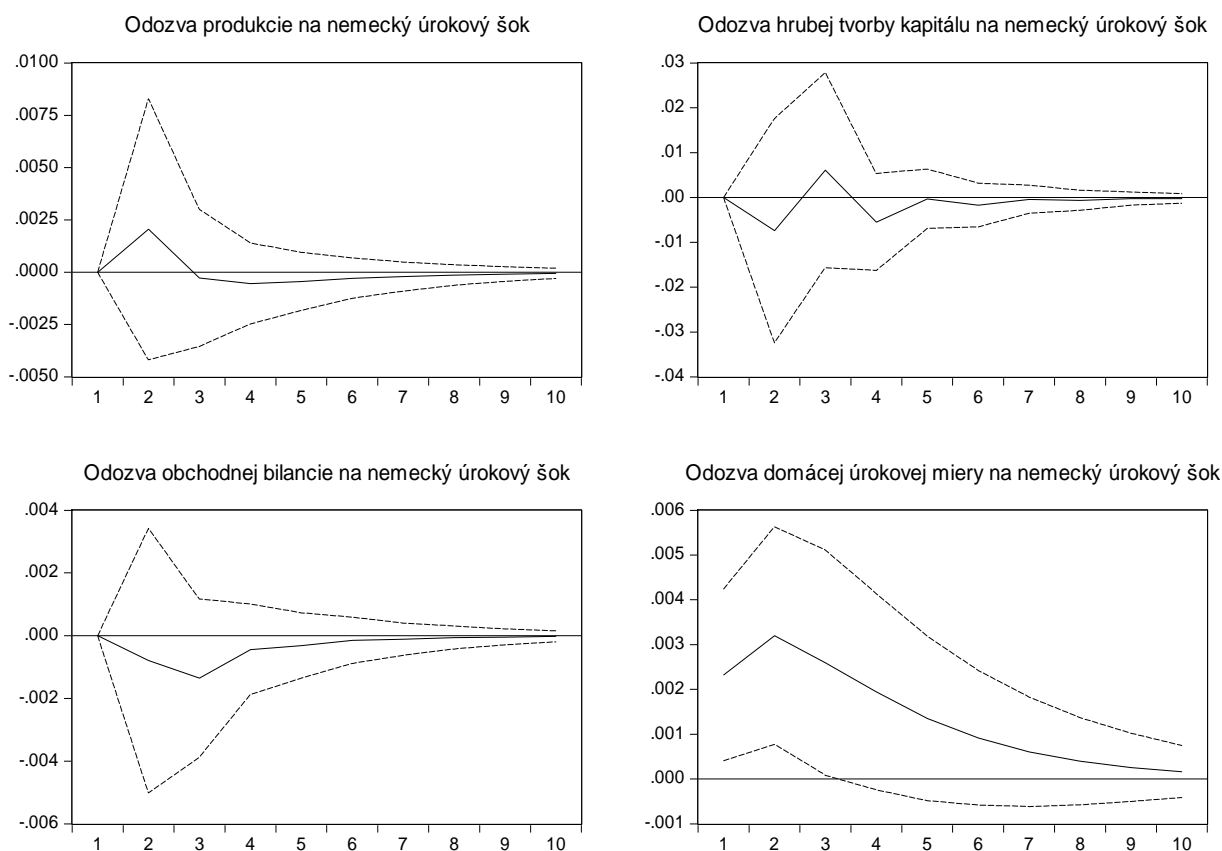
Testami reštrikcií sme konštatovali exogennosť nemeckej úrokovej miery, platí $a_{4j} = 0$ pre všetky $j = 1, 2, \dots, 5$ a pre $j \neq 4$, kde a_{4j} je prvok v 4. riadku a j . stĺpci matice \mathbf{A} v špecifikácii (1). Navyše podľa z -štatistiky sú štatistické nevýznamné aj parametre a_{51} , a_{52} a a_{53} . Túto skutočnosť sme tiež potvrdili testami reštrikcií. Z toho vyplýva, že v období 2001 – 2011 domáca ekonomická činnosť nemala okamžitý dopad na rizikovú prémie SR. Úroková miera, ktorej čelí vláda okamžite ovplyvnila iba nemecká úroková miera.

3.1 Funkcie odozvy

Na obr. 1 – 3 sú zobrazené funkcie odozvy HDP, hrubej tvorby kapitálu, podielu obchodnej bilancie na HDP a reálnej úrokovej miery na slovenský úrokový (ε^r), nemecký úrokový (ε^{r*}) a produkčný šok (ε^p). Plnou čiarou je zobrazená odozva a prerušovanými čiarami sú zobrazená hranice dané dvojnásobkom štandardnej odchýlky.

Obrázok 2 Odozvy na nemecký úrokový šok

Odozva na šok \pm dvojnásobok štandardnej odchýlky

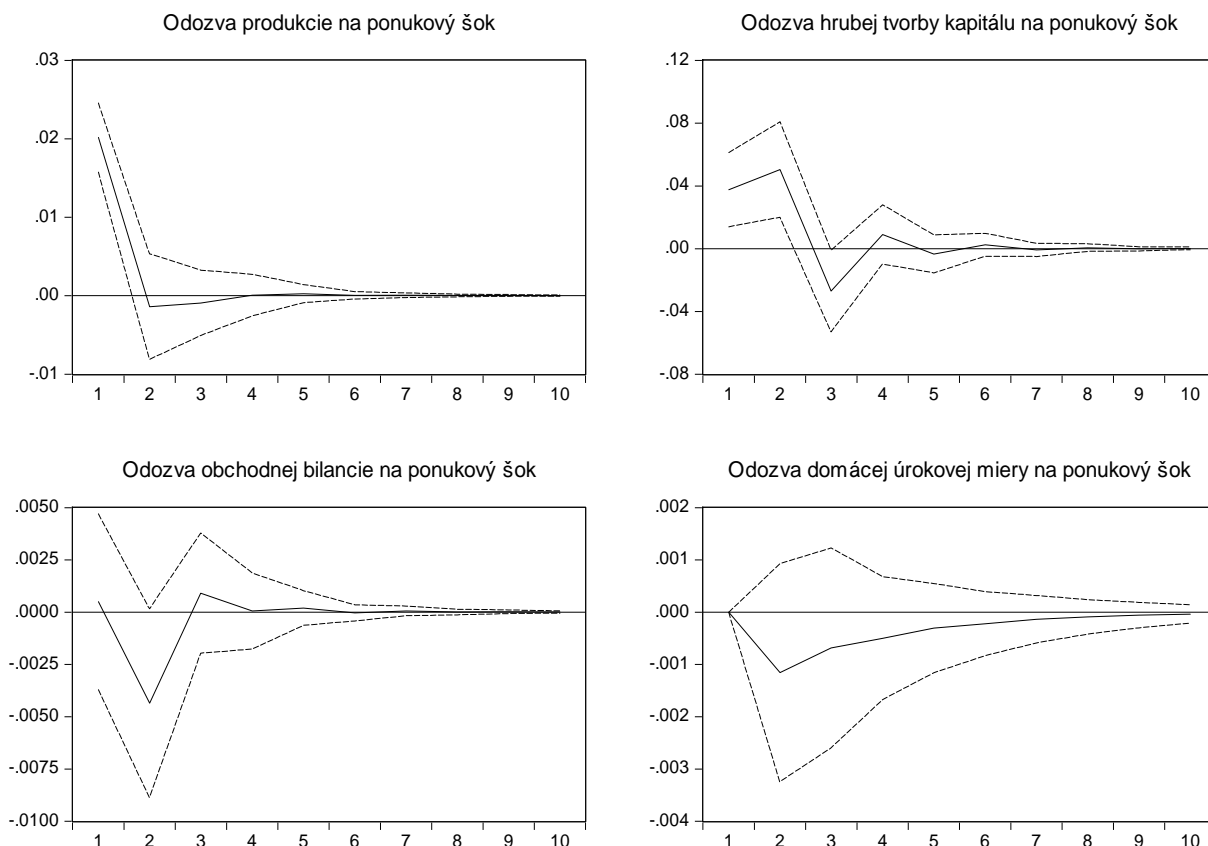


Zdroj: vlastné spracovanie

Z obr. 1 vyplýva, že úrokové šoky nemali dopad na hospodársky cyklus v ekonomike SR v období 2001 – 2011. Podľa očakávania produkcia, hrubá tvorba kapitálu a obchodná bilancia poklesli. V hraniciach dvojnásobku štandardnej odchýlky však možno uvažovať aj nárast týchto premenných. Ich odozva je štatisticky nevýznamná. Z obr. 2 vyplýva, že nemecký úrokový šok mal štatisticky významný dopad iba na domácu úrokovú mieru. Z obr. 3 možno konštatovať procyklickosť hrubej tvorby kapitálu a acyklickosť obchodnej bilancie. Konštatujeme, že domáca ekonomická činnosť nemala štatisticky významný dopad na hodnotu úrokovej miery, ktorej čelila slovenská vláda.

3.2 Dekompozícia rozptylu

Dekompozíciou rozptylu konštatujeme, že úrokové šoky mali v období 2001 – 2011 malý podiel na ekonomiku SR. Na zmenách v produkcii mali spoločne iba približne 1,5 % podiel. Na zmenách v obchodnej bilancii je ten podiel niečo cez 2 %. Významný podiel mali produkčné šoky (92 %). Zároveň šoky v domácej ekonomickej činnosti nemali významný dopad na zmeny slovenskej úrokovej miery. Domáce šoky sa na týchto zmenách podieľali iba približne 2,5 %.

Obrázok 3 Odozvy na ponukový šokOdozva na šok \pm dvojnásobok štandardnej odchýlky

Zdroj: vlastné spracovanie

4 Záver

Práca neodhalila významný dopad zmien úrokových mier na ekonomiku SR. Konštatujeme, že obmedzenia na finančných trhoch, ktorým čelia slovenské subjekty nevplyvajú na slovenský hospodársky rast. Zamietnutie dopadu úrokových šokov na ekonomický prejav a naopak zamietnutie dopadu domáceho ekonomického prejavu na rizikovú mieru v období 2001 – 2011 neznamená nutne, že ekonomika SR nemôže tiež čeliť bežným problémom rozvíjajúcich ekonomík. Skúmané obdobie nezahŕňa obdobie vysokých úrokových mier v časoch „mečiarizmu“. V roku 2012 sa zas objavili krátkodobé problémy slovenskej vlády získať pôžičky na svetových finančných trhoch.

Podakovanie

Príspevok vznikol v rámci projektu VEGA 1/0595/11 "Analýza hospodárskych cyklov v ekonomikách eurozóny (so zreteľom na špecifiká slovenskej ekonomiky) s využitím ekonometrických a optimalizačných metód"

Literatura

- Amisano, G., & Giannini, C. (1997). *Topics in Structural VAR Econometrics*, 2nd ed. Berlin: Springer-Verlag.
- Kydland, F. E., & Prescott, E. C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 50(2), 1345-70.
- Lukáčik, M., & Lukáčiková, A. (2013). *Vektorovo autoregresné modely a ich aplikácie v makroekonomickej analýze*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Lukáčiková, A., & Lukáčik, M. (2008). *Ekonometrické modelovanie s aplikáciami*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM.
- Uribe, M. (2013). *Open Economy Macroeconomics*. [Online], dostupné: <http://www.columbia.edu/~mu2166> (17. 7. 2013).
- Uribe, M., & Yue, V. Z. (2006). Country Spreads and Emerging Countries: Who Drives Whom? *Journal of International Economics*, 69(6), 6-36.

Financial World Frictions and the Slovak Economy

Szomolányi Karol, Lukáčik Martin, Lukáčiková Adriana

Abstract: *World financial frictions had no significant impact on the Slovak economic activity in the period 2001 – 2011. Overall Slovak economic activity had no impact on the financial world frictions for the Slovak economy as well. It comes from the vector auto-regression model specification estimate. Production shocks had the essential impact on the Slovak aggregate production.*

Key words: World Financial Frictions · Interest Shocks · Interest Spread

JEL Classification: C32 · G15 · O16

Vliv opatření kontroly podmíněnosti na náklady zemědělského podniku

Ondřej Šimpach, Marie Pechrová

Abstrakt: *Kontrola podmíněnosti aplikovaná v zemích Evropské unie znamená povinnost pro zemědělce udržovat (užívanou i neužívanou) půdu v dobrém zemědělském a environmentálním stavu (GAEC) a zároveň dodržovat povinné podmínky na hospodaření (SMR) pokud chtějí na půdu pobírat dotace. Přesto, že mnoho z dílčích požadavků bylo již zakotveno v národní legislativě před zavedením kontroly, museli mnozí zemědělci investovat, aby požadavky splnili. Proto se náš příspěvek zabývá vlivem zavedení kontrol podmíněnosti v ČR na náklady podniků. Cílem je zhodnotit vliv kontroly podmíněnosti na náklady podniků a modelovat situaci, kdy jsou uděleny sankce za nedodržení podmínek.*

Nejprve jsou analyzovány náklady na dodržení kontroly podmíněnosti na výběrovém vzorku zemědělských subjektů z databáze Zemědělské účetní datové sítě FADN ČR v roce 2009. Podniky jsou kategorizovány podle ekonomické velikosti definované na základě výše příspěvku na úhradu. U jednotlivých velikostních skupin podniků je komparován poměr přímých plateb, které podniky získají při dodržování standardů kontroly podmíněnosti ve vztahu k jednorázově vynaloženým nákladům, které v modelové situaci činí 1 % celkových nákladů. Případová studie na zemědělských podnicích – dvou akciových společnostech, družstvu a fyzické osobě – ukazuje na rozdíly, jak se jednotlivé subjekty vypořádaly s novými požadavky. Obecně jsou na tom obchodní společnosti lépe, mají nižší absolutní náklady na zavedení standardů kontroly podmíněnosti do praxe. Z hodnocení poměru sankcí ve vztahu k nákladům vyplývá, že by bylo pravděpodobně lepší sankce zvýšit, aby byly podmínky jednotlivými subjekty dodržovány.

Klíčová slova: kontrola podmíněnosti · náklady · Evropská unie · zemědělské dotace

JEL klasifikace: H83 · Q14 · Q18

1 Úvod

„Kontrola podmíněnosti (z anglického Cross-compliance, překládané rovněž jako křížová shoda) představuje povinnost pro zemědělce udržovat (užívanou i neužívanou) půdu v dobrém zemědělském a environmentálním stavu (GAEC)“ (Bennett, 2006) a zároveň dodržovat povinné podmínky na hospodaření (SMR), pokud farmáři chtějí na půdu pobírat dotace. Historie požadavků Evropské unie (EU) na správné hospodaření zemědělců začíná v 90. letech 20. století. MacSharryho reforma v roce 1992 „podnítila debaty o širším účelu politiky zemědělských podpor a důležitosti toho, aby zemědělci naplňovali požadavky týkající se životního prostředí a welfare zvířat“. (Bennett et al., 2006) Během devadesátých let pak probíhaly diskuse o zohlednění životního prostředí v zemědělské politice. Vyvrcholením byla reforma společné zemědělské politiky (SZP) v roce 2003. S rostoucím tlakem na integraci záležitostí týkajících se životního prostředí do SZP byla zavedena kontrola podmíněnosti. Finální forma SZP přinesla zemědělcům nové povinnosti, jejichž dodržování má za úkol zachovat krajinu v dobrém stavu.

Aby požadavky byly dodržovány, spojily se s vyplácením přímých plateb. „Kontrola podmíněnosti v kontextu SZP vytyčuje environmentální a další standardy (registrace a identifikace zvířat, welfare zvířat a zdraví zvířat a lidí), které zemědělci musí respektovat, aby se vyhnuli krácení SZP dotací v podobě přímých plateb. Kontrola podmíněnosti se vztahuje na celý zemědělský podnik, ať je způsobilý pro platby nebo ne. V případě, že žadatel o dotace tyto podmínky nedodrží, může mu být snížena nebo, v krajním případě, neposkytnuta výplata dotací.

Cílem příspěvku je posoudit vliv zavedení kontroly podmíněnosti na náklady podniků. Struktura článku je následující. Nejprve je stručně představena podstata kontroly podmíněnosti. Poté jsou uvedeny metody, které byly použity v praktické části. Následně je analyzována kontrola podmíněnosti z hlediska nákladů, které byly v podniku vynaloženy kvůli jejímu zavedení, s ohledem na různou ekonomickou velikost podniků. Poté je provedena případová studie na třech právnických a jedné fyzické osobě, které kontrolu podmíněnosti zavádí do praxe. V závěru jsou shrnuty výsledky analýzy a jsou formulovány možnosti dalšího výzkumu.

Ing. Ondřej Šimpach, Vysoká škola ekonomická v Praze, Nám. W. Churchilla 4, 130 67, Praha 3, Česká republika, email: ondrej.simpach@vse.cz

Ing. Marie Pechrová, Česká zemědělská univerzita v Praze, Kamýcká 129, 165 21, Praha 6, Česká republika, email: pechrova@pef.czu.cz

1.1 Kontrola podmíněnosti

„Kontrola podmíněnosti se stala povinnou spolu s oddělením zemědělských plateb od produkce v rámci nově ustanovených pravidel SZP zavedených v roce 2005.“ (Graff et al., 2011) Vztahovala se nejprve pouze na členské státy mající systém jednotné platby na farmu. Od 1. ledna 2009 byl zaveden systém kontroly podmíněnosti i v České republice (ČR). Součástí jejich standardů jsou požadavky na dobrý zemědělský a environmentální stav (GAEC) a povinné požadavky na hospodaření (SMR). Opatření jsou „rozdělena do čtyř kategorií: eroze půdy, organické složky půdy, struktura půdy a minimální úroveň péče.“ (Evropská komise (EK), 2005). Kompletně jsou povinné požadavky na hospodaření v ČR kontrolovány až od roku 2013. Původně bylo od 1. 1. 2009 vyžadováno plnění 8 nařízení a směrnic z oblasti ochrany životního prostředí, veřejného zdraví, zdraví zvířat a rostlin. V roce 2011 přibýlo 7 nařízení z této oblasti. 1. 1. 2013 byly doplněny i poslední 3 směrnice z oblasti dobrých životních podmínek zvířat.

Mezi dotace, které jsou v ČR kontrolou podmíněnosti zasaženy, patří (MZe 2010a): jednotné platby na plochu (SAPS), oddělené platby za cukr (SSP), oddělené platby za rajčata (STP), platby na krávy chované v systému s tržní produkcí mléka (PPD); plateb v rámci méně příznivých oblastí (LFA), plateb v rámci oblastí Natura 2000 na zemědělské půdě, agro-environmentálních opatření (AEO), zalesňování zemědělské půdy, zachování hospodářského souboru lesního porostu v rámci opatření Natura 2000 v lesích, zlepšování druhové skladby lesů v rámci lesnicko-environmentálních plateb; prémie za vykloučení vinice, podpory na zelenou sklizeň, podpory na restrukturalizaci a přeměnu vinic. Do přímých plateb spadají i národní doplňkové platby (Top-up), které sice plynou z národních zdrojů, ale jsou realizovány pouze, pokud má žadatel nárok na SAPS. Pokud není žadateli přiznána platba SAPS, nemá nárok ani na platbu Top-Up. Musíme mít na paměti, že úplné odebrání plateb SAPS bude mít za následek i nevyplacení národních doplňkových plateb.

Dodržování podmínek je kontrolováno MZe. „Počet podniků vybraných ke kontrole musí být nejméně 1 % žadatelů z každé skupiny.“ (MZe, 2011) Výběr se uskutečňuje ze 75 % na základě tzv. rizikové analýzy, kdy je zohledněna výše a průběh čerpání podpor v minulosti. Preferováni jsou žadatelé, kteří v minulých obdobích nedodrželi podmínky. „Sankční systém uplatňovaný v případě nedodržení podmínek kontroly podmíněnosti by měl brát v úvahu závažnost, rozsah, trvalost a opakovanost nedodržení. Kompetentní autoritou je Platební agentura. Ta má v konkrétních případech odpovědnost za stanovení výše snížení nebo odebrání v závislosti na kompletním přehledu výsledků kontroly.“ (Varela-Ortega a Calatrava, 2004) Platební agentura vypočítá redukci plateb na základě zanedbání nebo záměrnosti nedodržení. Pokud jsou u zanedbatelných porušení splněna uložená nápravná opatření ve stanoveném termínu, nemusí být dokonce ani snížení plateb uplatněno. „Zkrácení výše podpory nenahrazuje správní pokutu ani jakoukoli jinou sankci, která může být udělena kontrolním orgánem nebo soudem za porušení národních právních předpisů.“ (MZe, 2010a).

2 Materiál a metodika

Práce vychází ze sekundárních i primárních dat. Pro globální pohled na situaci podniků byla využita data ze Státního zemědělského intervenčního fondu, Českého statistického úřadu a z výběrového šetření Zemědělské účetní datové sítě (Farm Accountancy Data Network (FADN)) z roku 2009. FADN kategorizuje podniky dle ekonomické velikosti, tj. dle výše příspěvku na úhradu. V práci je modelována a komparována situace podniků v jednotlivých kategoriích v případě nedodržování standardů kontroly podmíněnosti.

U konkrétních právnických a fyzických osob a družstva, které jsou uvedeny v případové studii, byla primární data pro analýzu získána metodou dotazování. Výzkum probíhal v lednu roku 2012. Pomocí dotazníku s polootevřenými otázkami se respondenti vyjadřovali k otázkám týkajícím se komplikovanosti a časové, organizační a finanční náročnosti zavedení a dodržování definovaných standardů kontroly podmíněnosti. Dotazník byl distribuován elektronicky. Výše přímých plateb, které podniky pobírají, byla zjištěna ve veřejně dostupném registru příjemců dotací na internetovém portálu MZe. Pro popis subjektů bylo základního aparátu popisné statistiky. Pro porovnání jednotlivých velikostních skupin podniků i konkrétních šetřených společností byla užitá metoda komparace. Přístup je založen na modelování teoretických situací, protože přesné náklady na dodržování standardů kontroly podmíněnosti není možné přesně vyčíslit.

3 Výsledky

„V souvislosti s vyhověním požadavkům kontroly podmíněnosti mohou zemědělcům vznikat náklady, které v širším kontextu mohou ovlivnit nejen profitabilitu konkrétního podniku, ale i konkurenceschopnost agrárního sektoru jako celku.“ (Farmer, 2007) „Zavedení této nové politiky ovlivňuje výrobní a ostatní náklady zemědělských podniků, které se nazývají transakčními: náklady na administrativu a náklady na informace a organizaci.“ (Ridier a kol., 2011) Podle Ridierové a kol. (2011) jsou farmy zasaženy nevyhnutelnými transakčními náklady na různých úrovních. Svou roli hraje i to, zda jsou farmáři sdružení do profesních sítí nebo zda již v minulosti přijali určitá opatření dobrovolně. Podle

Manna (2005) jsou transakční náklady, kterým jsou zemědělci vystaveni, oprávněně pouze v určitých případech. Ve většině případů zavedení kontroly podmíněnosti minimální vliv na zvýšení nákladů. Jestliže farma předtím podmínky nedodržovala, vzniknou jí dva druhy nákladů: (1) náklady na plnění požadavků legislativy, která existovala již před zavedením kontroly podmíněnosti a (2) vlastní náklady, které vznikly po zavedení kontroly. Požadavky kontroly podmíněnosti mohou však mít i kladné efekty v případě, kdy je například zaveden lepší systém skladování hnoje a vznikne tak přínos v podobě zlepšení životního prostředí i zvýšení výnosů resp. snížení nákladů podniku.

Zemědělské podniky mají na výběr provést všechny potřebné investice a dosáhnout kompatibility, nebo riskovat omezení plateb. V ČR bylo podle údajů SZIF (2010) vyplaceno 29 643 žádostí o přímé platby, z toho 24 609 na SAPS. Podle šetření ČSÚ (2010) je v ČR celkem 22 864 zemědělských subjektů. Počet žádostí tedy přesahuje počet zemědělských subjektů. Kdybychom předpokládali, že všechny zemědělské subjekty podaly žádost o přímé platby a musí tedy dodržovat podmínky kontroly podmíněnosti, pak by ke kontrole mělo být vybráno zhruba 230 podniků. Nicméně v roce 2010 jich bylo zvoleno 1146 a naplánováno u nich 1814 kontrol. (MZe, 2010b) Vyšší počet kontrol je dán vyšším počtem kontrolovaných směrnic. Celkově bylo vybráno 4,39 % ze všech žadatelů. Pravděpodobnost, že se kontrola bude týkat konkrétního subjektu, je relativně malá. V roce 2009 a 2010 nebylo u 93 % kontrolovaných podniků zjištěno žádné pochybení. Závažných pochybení bylo evidováno minimum. V roce 2010 96,5 % kontrol nemělo žádný dopad na výši přímých plateb. (MZe, 2010b) V zájmu ČR je čerpat co nejvíce prostředků z fondů EU. Z výše uvedeného se lze domnívat, že v případě, že by podniku byly platby skutečně sníženy, nejednalo by se o vysokou částku. Dosavadní statistiky (MZe, 2011) navíc podporují domněnku, že většina podniků opravdu standardy splňuje či pokud ne, tak spíše v zanedbatelné míře. V tomto případě hrozí podniku sankce ve výši zkrácení přímých plateb o 1 %.

3.1 Modelový příklad vlivu kontroly podmíněnosti na náklady podniků

Při posuzování nákladů na zavedení opatření kontroly podmíněnosti musí být porovnávány s výší přímých plateb, která v drtivé většině případů náklady převáží. Situaci lze modelovat na výběrových datech z FADN za rok 2009. Lze předpokládat, že většina zemědělských podniků již do značné míry dodržovala dobrou zemědělskou praxi a že tedy pro ně nebude zvýšení nákladů tak markantní. Pro ilustraci je zvoleno 1 % zvýšení přímých nákladů. Dosavadní zkušenost ukazuje, že udělené sankce byly doposud mírné, proto bude modelováno nejprve snížení přímých plateb o 1 %. Výchozí hodnoty pro analýzu obsahuje Tabulka 1.

Tabulka 1 Porovnání přímých nákladů a přímých plateb na hektar dle ekonomické velikosti podniků

Ekonomická velikost podniku	EVJ	Malá (III.-VI.)			Střední (VII.-VIII.)		
		Před	Po	Rozdíl	Před	Po	Rozdíl
Ukazatel							
Přímé náklady	Kč/ha	7 908	7 988	79	8 112	8 193	81
Přímé platby*	Kč/ha	5 996	5 936	-60	6 550	6 485	-66
Důchod ze zemědělské činnosti	Kč/ha	5 077	5 026	-51	4 396	4 352	-44

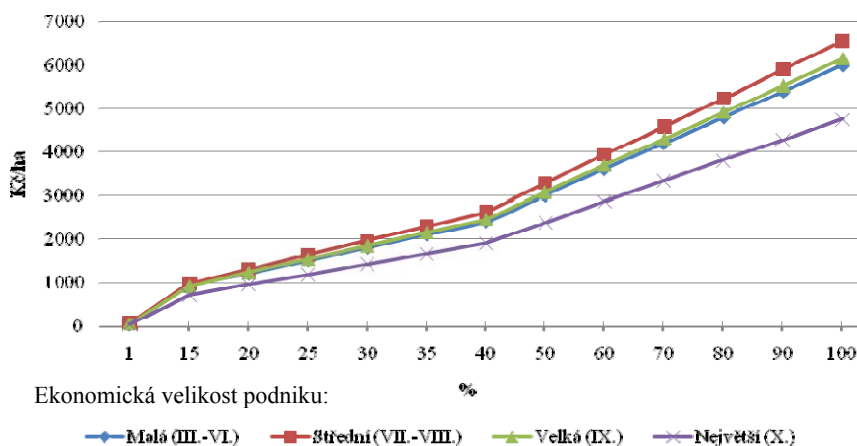
Ekonomická velikost podniku	EVJ	Velká (IX.)			Největší (X.)		
		Před	Po	Rozdíl	Před	Po	Rozdíl
Ukazatel							
Přímé náklady	Kč/ha	9 600	9 696	96	15 032	15 183	150
Přímé platby*	Kč/ha	6 153	6 091	-62	4 760	4 712	-48
Důchod ze zemědělské činnosti	Kč/ha	2 004	1 984	-20	-640	-634	

* SAPS + LFA + environmentální dotace

Zdroj: FADN, 2009; vlastní výpočty

V případě, že by ekonomicky malý podnik nedodržoval podmínky kontroly podmíněnosti, nepodstatným způsobem, ušetřil by si náklady ve výši 79 Kč/ha a zároveň by mu hrozila sankce formou ztráty přímých plateb ve výši 60 Kč/ha. Obdobně u ostatních podniků by ztráta na podporách byla mírnější než dodatečné náklady. Podniky v kategorii největší pobírají na hektar nižší objem přímých plateb (v důsledku modulací). Dle ekonomické teorie by velké podniky měly dosahovat úspor z rozsahu. Nicméně vyšší rozsah investic způsobuje, že podniky splácí vyšší objem úvěrů. Rovněž zaměstnávají více pracovníků.

Celkové náklady na ha zemědělské půdy jsou pak vyšší než u menších podniků. Přímé platby na ha, o které by mohly největší podniky přijít, jsou až pětkrát nižší než vynaložené náklady na dodržení kontroly podmíněnosti. Velikost přímých plateb v Kč/ha, které by mohly být podnikům odebrány, prezentuje Obrázek 1. V realitě však podnikům hrozí vyšší než 1 % sankce.

Obrázek 1 Snížení přímých plateb na hektar v důsledku neplnění kontroly podmíněnosti dle ekonomické velikosti podniků

Zdroj: FADN, vlastní výpočty

3.2 Případová studie zavedení kontroly podmíněnosti v konkrétních podnicích

Doposud byly uvažovány hodnoty nákladů a plateb na ha zemědělské půdy. V absolutních číslech pobírají velké zemědělské podniky větší objem dotací než podniky malé. Následující případová studie se týká čtyř podniků různé velikosti (měřeno výměrou půdy zapsanou v LPIS a průměrným počtem zaměstnanců v roce 2010) a právní formy. Poslední subjekt není v současné době příjemcem přímých plateb, nicméně se snaží podmínkám přizpůsobit, aby v budoucnu mohl na obhospodařovanou půdu dotace pobírat.

Tabulka 4 Zkoumané zemědělské subjekty

	Subjekt A	Subjekt B	Subjekt C	Subjekt D
Výměra v ha	4892,58	2 828,02	1 901,69	70,00
Zaměstnanci	175	85	76	0
Právní forma	a.s.	družstvo	a.s.	FO podnikající dle ŽZ nezapsaná v OR

Zdroj: vlastní zpracování

Subjekt A - akciová společnost - hospodaří na 4 892,58 ha zemědělské půdy. Od roku 2004 pobírá SAPS ve výši 14,56 mil. Kč/rok. V roce 2009 získala na přímých platbách 40,32 mil. Kč, v roce 2010 40,32 mil. Kč a v roce 2011 30,94 mil. Kč. Z výkazu zisku a ztráty není patrné, jestli se zavedení kontroly podmíněnosti promítlo do nákladů (resp. do výkonové spotřeby). Výkonová spotřeba vzrostla mezi lety 2008 a 2009, poté poklesla o 14,4 % mezi lety 2009 a 2010. Snižovaly se především výrobní náklady (např. na výrobu mléka o cca 1 Kč/l proti roku 2008). Co se týče jednorázových nákladů na zavedení kontroly podmíněnosti, ekonomové podniku odhadli, že implementovaná opatření způsobila zvýšení nákladů odpovídajících 6 % z celkových nákladů roku 2008. V absolutní hodnotě toto představuje částku 16,19 mil. Kč. Provozní náklady mezi lety 2008 a 2009 klesly o 16,80 %, další rok se zvýšily o 5,02 %. Celkové náklady byly ovlivněny i finančními náklady, které se sice mezi lety 2008 a 2009 zvýšily, následně však poklesly o 18,00 %. Meziroční snížení celkových nákladů bylo pouze 12,70 % (2008/2009) a nárůst nákladů o rok později 3,97 %. I přes vynaložení nákladů na přizpůsobování se kontrole podmíněnosti celkové náklady klesaly.

Z organizačního hlediska však standardy kontroly podmíněnosti způsobily společnosti komplikace většího rozsahu a vyžádaly si až 4 měsíce postupného zavádění požadavků do praxe. Bylo nutné seznámit příslušné zaměstnance s pravidly kontroly podmíněnosti, což zabralo až 85 hodin. Museli být zaškolení či přeškolení někteří pracovníci a v malém rozsahu i změněny postupy hospodaření. Upravovány byly osevňovací postupy či se upravil způsob obdělávání půdy. Vyhovění kontrole podmíněnosti si vyžádalo i investice do nákupu hmotného dlouhodobého majetku. Přesto se zemědělskému podniku zavedení podmínek vyplatilo. Zvýšení nákladů v absolutní částce o odhadnutých 16,19 mil. Kč je nízké v porovnání s 40,32 mil. Kč v roce 2009, které podnik v těchto letech obdržel v rámci plateb SAPS (18,37 mil. Kč), AEO (5,42 mil. Kč), LFA (5,12 mil. Kč) a Top-up (11,41 mil. Kč). Platby převýšily náklady 2,27krát. Dodržování podmínek sice pro podnik znamená i další náklady, které musí být vynakládány každoročně, ale dle vyjádření jeho ekonomů, pouze v malém rozsahu. Je zřejmé, že získané dotace v roce 2010 ve výši 36,77 mil. Kč (SAPS - 18,37 mil. Kč, AEO - 4,64 mil. Kč, LFA - 5,01 mil. Kč a Top-up - 7,15 mil. Kč) opět náklady několikanásobně převyšují.

Kontrola dodržování podmínek dosud v podniku neproběhla. V případě, že by akciová společnost porušila podmínky zanedbatelným způsobem, 1% sankce by snížila příjem plateb o 403 tis. Kč v roce 2009, o 367 tis. Kč v roce 2010 a 309 tis. Kč v roce 2011. Při malém porušení by se 15% srážka promítla do přímých plateb úbytkem v průměrné výši 5,40 mil. Kč za roky 2009–2011. Při středním porušení podmínek by došlo ke snížení o průměrných 12,60 mil. Kč. Závažné porušení by snížilo dotace téměř o 90 % tj. o 32,41 mil. Kč. V případě, že by podnik nevyplácel zhruba 16,19 mil. Kč na splnění podmínek, získal by i v roce 2009 v případě závažného porušení 4 mil. Kč. Nevyplatilo by se mu to vzhledem k tomu, že by do stanovené doby musel stejně podmínky splnit a náklady vynaložit. V případě mírného porušení by však náklady na vyhovění podmínkám byly vyšší než sankce (tj. výše nevyplacených přímých plateb ve výši 403 tis. Kč). Teprve až u 40-50 % srážky z přímých plateb nastává zlom, kdy se podniku vyplatí bezpodmínečně vše dodržovat, aby ho nepostihlo krácení plateb. Není však zvažováno, že porušením některých podmínek kontroly podmíněnosti může podnik zároveň porušovat i zákony ČR a být sankcionován v mnohem větší míře.

Subjekt B - družstvo - hospodařící na půdě o výměře 2 828,02 ha (dle LPIS) pobíralo v letech 2009–2011 přímé platby v průměrné výši 19,95 mil. Kč. Z výkazu zisku a ztráty vyplývá, že se výkonová spotřeba navzdory zavedení kontroly podmíněnosti snižovala. Rovněž celkové provozní náklady se mezi lety 2008 až 2010 snížily, zvyšovaly se však finanční, což ve výsledku představovalo pokles celkových nákladů o 14 % mezi lety 2008 a 2009. Celkové náklady v roce 2010 se oproti minulému roku téměř nezměnily a zůstaly na úrovni 138 mil. Kč. Podle kvalifikovaného odhadu kontrola podmíněnosti přinesla zhruba 5 % jednorázové zvýšení nákladů ve vztahu k nákladům roku 2008. Bylo nutné vydat náklady ve výši 7,84 mil. Kč, které by jinak vynaloženy nebyly. Subjektu B stejně jako subjektu A způsobily požadavky EU na správné hospodaření komplikace většího rozsahu. Na seznámení pracovníků vynaložil zhruba 89 dní. Určité zaměstnance bylo nutné přeškolenat či zaškolenat. Dokonce byl přijat speciální pracovník, jehož náplň práce z poloviny tvoří oblast kontroly podmíněnosti a dalších legislativních předpisů ČR a EU. Protože bylo nutné změnit hospodaření pouze v menším rozsahu (upravit osevňovací postupy, změnit způsob obdělávání půdy, investovat do nákupu hmotného dlouhodobého majetku), zavedení do praxe dle odhadu ekonomů zabralo pouze 10 pracovních dní.

Dodržování podmínek bylo při kontrole příslušným subjektem sledováno bez závad. Družstvo tedy mělo nárok na přímé platby v plné výši. V roce 2009 činily přímé platby 20,88 mil. Kč a převyšovaly tak náklady na zavedení opatření 2,66krát. Dodržování podmínek kontroly podmíněnosti přináší subjektu B dodatečné náklady každý rok, ale pouze v malém rozsahu. Plnění kontroly podmíněnosti by se zemědělskému družstvu vyplatilo až ve chvíli, kdy by zkrácení přímých plateb dosahovalo výše zhruba 7,98 mil. Kč (průměr krácení plateb při středním porušení za roky 2009–2011), tj. částce odpovídající 40 % sazbě sankce.

Subjekt C - Akciová společnost - s výměrou 1 901,69 ha zapsanou v LPIS způsobilou k podpoře, pobírala v letech 2009–2011 přímé platby v průměrné výši 16,56 mil. Kč ročně. Je to dvakrát více než 2,5krát větší subjekt A. V roce, kdy začala platit kontrola podmíněnosti, činil souhrn přímých plateb, které akciová společnost nárokovala 17,71 mil. Kč. Provozní i finanční náklady meziročně klesaly. V roce 2009 oproti roku 2008 byly celkové náklady o 16,13 % nižší, v roce 2010 oproti předchozímu roku o 6,67 % nižší. Dotazované kompetentní osoby v podniku odhadly výši nákladů na splnění kontroly podmíněnosti na 4,64 mil. Kč, což je 3,5krát méně než subjekt A a 1,7krát méně než subjekt B. Proto také náklady na splnění kontroly podmíněnosti byly dokonce 3,82krát nižší než vyplacené přímé platby.

Problémy se zaváděním kontroly podmíněnosti byly obdobné jako u subjektu A a B. Bylo nutné upravit dosavadní postupy hospodaření (v malém rozsahu), změnit způsob obdělávání půdy, investovat do nákupu hmotného dlouhodobého majetku a zaškolenat pracovníky po dobu 57 hodin. Zavedení do praxe zabralo 2 týdny, na rozdíl od ostatních zkoumaných zemědělských podniků, subjekt B nemusel upravovat své osevňovací postupy. V malém rozsahu přináší kontrola podmíněnosti náklady i každý rok. Je však nepochybné, že se dodržování vyplatí. Kontrola plnění podmínek ve sledovaném podniku proběhla úspěšně. Bylo konstatováno, že plní opatření kontroly podmíněnosti bez závad. Vzhledem k relativně nízkým nákladům, které bylo nutno vynaložit, by již při sankci ve výši 25% zkrácení přímých plateb, podnik tratil na přímých platbách více, než kdyby podmínky dodržoval.

Subjekt D - fyzická osoba bez zaměstnanců - hospodařící na 70 ha zemědělské půdy, pobírala dotace pouze do roku 2004. Podmínky kontroly podmíněnosti se nicméně snaží splnit již déle než jeden rok. Náklady a komplikace spojené s dodržováním kontroly podmíněnosti hodnotí zemědělský podnikatel jako vysoké. Musím měnit osevňovací postupy, změnit způsob obdělávání půdy i investovat do hmotného majetku. Sám se musí vzdělávat v oblasti podmínek, což mu zabralo zhruba již 120 hodin. V případě, že podmínky splní, může pobírat na (podle jeho údajů) 70 obhospodařovaných hektarů jednotnou platbu na plochu ve výši celkem 328 tis. Kč při sazbě 4686,5 Kč/ha pro rok 2011. Na 35 ks skotu mu navíc náleží i platby Top-up, které v roce 2004 činily téměř 43 tis. korun.

3.4 Porovnání subjektů

Porovnáme-li jednotlivé subjekty podle výměry zemědělské půdy ve vztahu k dotacím, největší průměrnou částku přímých plateb na ha za léta 2009–2011 pobírá subjekt C (8 706,24 Kč) a nejméně subjekt B (7 055,86 Kč). U subjektu A činí částka 7 360,76 Kč/ha. Oproti subjektu A, subjekt B má 1,7krát menší výměru, ale pobírá 1,8krát méně přímých plateb. Přesto, že je subjekt C 2,57krát menší než subjekt A, pobírá průměrně pouze 2krát nižší dotace. Všem hodnoceným podnikům přineslo zavedení opatření pro dodržování podmínek kontroly podmíněnosti komplikace většího rozsahu. Všechny musely upravit podmínky hospodaření, byť obchodní společnosti a družstvo pouze v malém rozsahu, zatímco fyzická osoba musela a dále musí provádět zásadní změny.

U všech sledovaných zemědělských podniků se mezi lety 2008 a 2009 snižovaly náklady, případně nerostly. Z toho nejvíce nákladů na zavedení opatření kontroly podmíněnosti musela vynaložit menší akciová společnost (2 428,95 Kč/ha), zatímco družstvo stálo zavedení opatření 2 772,20 Kč/ha a větší akciovou společností až 3 308,55 Kč/ha. Celkové náklady na splnění podmínek kontroly podmíněnosti odhaduje subjekt C téměř 3,5krát vyšší než subjekt A, ale pouze 1,6krát vyšší než subjekt B. Nejlepší poměr přímých plateb ve vztahu k nákladům měl subjekt C, kde výše získaných přímých plateb převyšovala náklady na kontrolu podmíněnosti 3,82krát, avšak i subjektu A a B se vyplácí podmínky dodržovat, protože náklady jsou mnohem nižší (2,49krát u a.s., respektive 2,66krát u družstva). Sankce, které ještě nepřevyšují náklady na dodržování kontroly podmíněnosti, jsou nejvyšší u subjektu A, kde by musela sankce dosáhnout až 50% zkrácení přímých plateb. Naopak subjektu C by se odebrání již 25 % přímých plateb nevyplatilo.

4 Závěr

Cílem příspěvku bylo modelovat vliv zavedení kontrol podmíněnosti na náklady zemědělských podniků. Z malého vzorku podniků není sice možno zobecňovat, nicméně vyvstávají otázky, které by zasloužily hlubší zkoumání. Zemědělci – fyzické osobě, trvalo přizpůsobování se podmínkám kontroly podmíněnosti mnohem větší časový úsek, než podnikům velkým. Sice dle subjektivního odhadu vynaložil relativně nižší náklady, nicméně musel upravovat hospodaření ve větším rozsahu než obchodní společnosti či družstvo. Vyplývá z toho, že největší problémy s dodržováním standardů může mít právě ten subjekt, který EU má v plánu dlouhodobě podporovat (tj. zemědělský podnikatel – fyzická osoba). Obchodní společnosti a družstva se přizpůsobují standardům kontroly podmíněnosti lépe a rychleji. Výše nákladů vynaložená na zavedení opatření byla nejnižší u akciové společnosti s malou výměrou. Obecně platí, že se přizpůsobení kontrole podmíněnosti vyplatí všem zemědělským subjektům, jelikož výše získaných přímých plateb převyšuje náklady na dodržování standardů.

Z hodnocení poměru sankcí ve vztahu k nákladům vyplývá poznatek, že by bylo pravděpodobně lepší je zvýšit, aby byla opatření jednotlivými podniky bezpodmínečně dodržována. V konkrétním případě by se totiž mohlo zemědělskému podniku spíše vyplatit přijít až o 40 % přímých plateb než vynakládat prostředky na plnění podmínek. Samozřejmě ale musí být bráno v úvahu, že nedodržováním podmínek může subjekt porušovat rovněž legislativu ČR a vystavuje se tak postihu vyplývajícímu ze zákona.

Poděkování

Výzkum byl financován z interních grantů IGA Provozně-ekonomické fakulty České zemědělské univerzity číslo: 11110/1312/3160 – “Analýza vybraných ukazatelů biodynamického zemědělství – komparace ve světovém měřítku” a číslo: 20121054:11110/1312/3112 – “Využití finančních prostředků fondů EU pro rozvoj venkova”.

Literatura

- Bennett, H. (2006). Strengths and Weaknesses of Cross-compliance in the CAP. *EuroChoices*, 5(2), 50-56.
- Davies, B. B. & Hodge I. D. (2006). Farmers' Preferences for New Environmental Policy Instruments: Determining the Acceptability of Cross Compliance for Biodiversity Benefits. *Journal of agricultural economics*, 57(3), 393-414.
- De Graaff, J. (2011). Financial consequences of cross-compliance and flat-rate-per-ha subsidies: The case of olive farmers on sloping land. *Environment Complete*, 28(2), 388 – 394. doi : 10.1016/j.landusepol.2010.08.001
- Evropská komise (2003). Commission regulation (EC) No 2183/2005 of 22 December 2005: amending Council Regulation (EC) No 1782/2003 establishing common rules for direct support schemes under the common agricultural policy and establishing certain support schemes for farmers and amending Regulation (EC) No 795/2004 laying down detailed rules for the implementation of the single payment scheme provided for in Council Regulation (EC) No 1782/2003. Eur-lex.europa.eu [online]. 2005 [cit. 2013-07-12]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2005:347:0056:0060:EN:PDF>
- Farmer, M. (2007). The Possible Impacts of Cross Compliance on Farm Costs and Competitiveness. *Institute for European Environmental Policy*, 2007(21), 1-22.
- Ministerstvo zemědělství (2010a). Průvodce zemědělece Kontrolou podmíněnosti platný pro rok 2010. [online],[cit. 2013-07-17]. Dostupné z: http://eagri.cz/public/web/file/49910/Pruvodce_zemedelce_Kontrolou_podminenosti_pro_rok_2010.pdf
- Ministerstvo zemědělství (2010b). Statistika Cross Compliance [online],[cit. 2013-05-17]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/kontroly-podminenosti-cross-compliance/aktuality/statistika-cross-compliance-2010.html>
- Ministerstvo zemědělství (2011). Cross Compliance. [online],[cit. 2013-07-12]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/kontroly-podminenosti-cross-compliance>
- Ridier, A., Kephaliacos, Ch. & Carpy-Goulard, F. (2011). Private Transaction Costs and Environmental Cross Compliance in a Crop Region of Southwestern France. *International Journal of Agricultural Resources, Governance and Ecology*, 9(1-2), 68-79.
- Varela-Ortega, C. & J. Calatrav (2004). Evaluation of cross compliance: perspectives and implementation: Report of seminar 4: Granada, Spain (19-20 April 2004). [online],[cit. 2012-01-19]. Dostupné z: <http://www.ieep.eu/assets/57/seminar4report.pdf>

The impact of cross-compliance measure on costs of the agricultural holding

Ondřej Šimpach, Marie Pechrová

Abstract: *Cross-compliance measure applied in the European Union means an obligation for farmers to maintain (used as well as unused) land in good agricultural and environmental condition (GAEC) and to comply with the statutory management requirements (SMR), if they want to receive land grants. Despite the fact that many of the requirements were already implemented in national legislation prior to the introduction of cross-compliance, many farmers had to invest to meet the conditions. Therefore, our paper deals with the influence of the introduction of cross-compliance in the Czech Republic on the costs of agricultural holdings. The aim is to assess the effect control compliance costs on businesses and to model a situation where the application of sanctions for non-compliance.*

Firstly the costs of cross-compliance are analyzed on a sample of agricultural holdings of the Farm Accountancy Data Network in 2009. Farms are categorized by economic size defined on the basis of gross margin. For each size group of agricultural holdings the ratio of direct payments that farms get for compliance with standards is compared to the one-time costs, which in the model situation is 1 % of the total cost. Case study on farms - two commercial companies, one cooperative and one natural person - shows the differences in how the various actors cope with the new requirements. Generally, the companies are in better situation. They have lower absolute costs of implementing cross-compliance in practice. Considering the ration of sanctions in relation to the costs we may conclude that it would probably be better to increase the penalties in order to force the farmers to observe the regulations.

Key words: cross-compliance · costs · European Union · agricultural subsidies

JEL Classification: H83 · Q14 · Q18

Genderové aspekty pracovní mobility

Jana Šimsová, Alice Reissová

Abstrakt: *Předmětem toho příspěvku bylo porovnat ochotu k mobilitě budoucích absolventů vysokých škol s ekonomickým zaměřením a firem v rámci Ústeckého kraje. Po úvodním srovnání celorepublikových a krajských údajů ČSÚ, jsou představeny výsledky vlastního dotazníkového šetření z dubna 2013 v otázce ochoty mobility absolventů VŠ(mužů a žen) a zkušeností firem Ústeckého kraje a ochoty přijmout jinou pracovní pozici, než na kterou má absolvent kvalifikaci. Z výsledků výzkumu plyne, že ochota mužů cestovat za prací je vyšší než ochota žen. Daleko menší rozdíl je v otázce stěhování se za prací v rámci ČR. Více žen než mužů je ochotno za prací dojíždět. V obou skupinách studentů bylo nejméně těch, kteří nejsou ochotni hledat práci mimo bydliště. V otázce ochoty přijmout jinou pracovní pozici se muži ukazují jako více ambiciózní než ženy. Zatímco v otázce ochoty mobility mediánový test neprokázal odlišnost zkušeností firem s představami studentek nebo studentů mužů, v otázce ochoty přijmout jinou pracovní pozici byla mediánovým testem prokázána odlišnost zkušeností firem a představami obou skupin jak VŠ mužů, tak VŠ žen.*

Klíčová slova: Zaměstnanost · Práce · Mobilita pracovní síly · Absolventi vysokých škol · Mediánový test

JEL Classification: M51 · M59 · J62 · J64

1 Úvod

Mezi hlavní zdroje ekonomického růstu patří společně se zdroji kapitálovými a přírodními také zdroje lidské. Lidský kapitál bývá nejčastěji vymezován jako soubor schopností, dovedností a odpovídající motivace tyto schopnosti a dovednosti uplatnit (Mazouch, Fischer, 2011, s. 1). Není-li pro určité skupiny obyvatel možné svůj lidský kapitál uplatnit a zhodnotit, budou pravděpodobně hledat jiné prostředí, eventuálně jinou zemi, kde ke zhodnocení dojde. Kameníček (2003, s. 17) připomíná situaci z osmdesátých let minulého století, kdy v Hong Kongu, který se měl stát součástí kontinentální Číny bylo patrné, že místní obyvatelé začali prodávat akcie místních firem, pozemky apod. a naopak nakupovali cizí cenné papíry. Ale určitá skupina obyvatel Hong Kongu, která měla vysoké vzdělání a rozvinuté specifické schopnosti a dovednosti (špičkoví manažeři, lékaři, počítačovní specialisté aj.), území opouštěli a snažili se získat jiné, nejčastěji britské, občanství. Došlo tak k „odlivu mozků“, protože určité skupiny obyvatel snižovali riziko poklesu hodnoty vlastního lidského kapitálu.

V souvislosti s vysokou mírou nezaměstnanosti, kdy rovněž v obecné poloze dochází k horšímu uplatnění a rozvoji lidského kapitálu, je jako jeden z faktorů ne/zaměstnanosti zmiňována i otázka mobility pracovní síly. V rámci mobility pracovní síly se zjišťuje jak mobilita místní (tj. dojíždění za prací), tak mobilita globální (stěhování se za prací). Ochota dojíždět nebo stěhovat se za prací, je v České republice nízká. Jako možné příčiny jsou často uváděny různé ekonomické důvody jako například malá pružnost trhu s nemovitostmi nebo zatížení hypotékou, ale faktory mohou být i sociální – vazba na širší rodinu, potřeba postarat se o rodinné příslušníky (rodiče) apod. Nemáme však na mysli problematiku sociální mobility, která je vymezována jako pohyb lidí v rámci společenské struktury (Veselá J., Veselá Kanioková, P. 2011, s. 99). Spíše se chceme zaměřit na oblast pracovní mobility optikou genderu. Problematikou genderu se v současné době zabývá celá řada autorů (Corbett, G. 1999, Connell, R. 2009 aj.). Autoři se většinou zaměřují na určité konkrétní oblasti, např. gender a média (Gill, R. 2007) nebo. gender, zdraví a násilí, gender a prostředí, nebo změny v oblasti ekonomických vzorců, ke kterým dochází v důsledku globalizace (Momsem, J. 2010). My se v rámci naší studie budeme zabývat odlišnostmi v postojích mužů a žen k vybraným aspektům pracovní mobility.

Jedním z aspektů pracovní mobility jsou i otázky dojíždětky, resp. vyjíždětky (pozn.: pojmy jsou používány ekvivalentně, i když v některých metodikách ČSÚ můžeme nalézt nuance. Terminologie ČSÚ byla v tabulkách dodržována). V Tabulce č. 1. Jsou uvedeny údaje o počtech vyjíždějících osob za prací v České republice. Z tabulky je patrné, že z celkového počtu 1 137 176 osob je podíl vyjíždějících mužů vyšší (56 %) než podíl vyjíždějících žen (44%). Nejčastěji lidé dojíždějí za prací v rámci okresu (52 %). Do jiných okresů kraje nebo do jiných krajů dojíždí shodně 22 % a mimo ČR dojíždí pouhých 3 % pracujících. S narůstající vzdáleností se významně liší i zastoupení mužů a žen. Do jiných krajů nebo dokonce mimo ČR dojíždí 61 % mužů, ale pouze 39 % žen.

RNDr. Jana Šimsová, Ph.D., **Fakulta sociálně ekonomická UJEP Ústí nad Labem, Katedra Matematiky a statistiky, Moskevská 54,400 96 Ústí nad Labem, e-mail: jana.simsova@ujep.cz**

PhDr. Alice Reissová, Ph.D., **Fakulta sociálně ekonomická UJEP Ústí nad Labem, Katedra Ekonomiky podniku, Moskevská 54,400 96 Ústí nad Labem, e-mail: alice.reissova@ujep.cz**

Tabulka 1 Vyjíždějící do zaměstnání v ČR

Česká republika	Zaměstnané osoby					
	celkem	%	muži	%	ženy	%
vyjíždějící celkem	1 137 176	100	641 162	56	496 014	44
z toho:						
v rámci okresu	596 686	52	315 535	53	281 151	47
do jiných okresů kraje	254 617	22	151 291	59	103 326	41
do jiných krajů	248 625	22	151 694	61	96 931	39
mimo ČR	37 248	3	22 642	61	14 606	39

Zdroj: Vlastní zpracování, na základě ČSÚ (2013b)

Zajímalo nás, zda bude podobné hodnoty vykazovat Ústecký kraj, tj. kraj, kde je dlouhodobě v několika okresech nejvyšší míra nezaměstnanosti v rámci České republiky. Z Tabulky č. 2 vyplývá, že ochota dojíždět v rámci okresu je vyšší, než celostátní údaj, ale klesá ochota dojíždět do jiných okresů nebo do jiných krajů. Mimo ČR vyjíždí za prací pouze 3 % zaměstnaných osob. Tato hodnota je shodná s údajem za Českou republiku, ale vzhledem k blízkosti hranic a možnosti pracovat v Německu by se dalo očekávat, že mimo ČR bude vyjíždět více lidí.

Co se týká podílu mužů a žen, kteří dojíždí do zaměstnání, z Tabulky č. 2 vidíme, že se potvrzuje celostátní údaj, kdy ochota mužů je o poznání vyšší, než ochota žen.

Tabulka 2 Vyjíždějící do zaměstnání v Ústeckém kraji

Ústecký kraj	Zaměstnané osoby					
	celkem	%	muži	%	ženy	%
vyjíždějící celkem	81 167	100	46 994	58	34 173	42
z toho:						
v rámci okresu	48 328	60	25 770	53	22 558	47
do jiných okresů kraje	14 813	18	9 290	63	5 523	37
do jiných krajů	15 214	19	9 963	65	5 251	35
mimo ČR	2 812	3	1 971	70	841	30

Zdroj: vlastní zpracování, na základě ČSÚ (2013b)

Pokud se na data díváme v terminologii správního členění, jsme si vědomi, že data mohou být zavádějící. Nemusí vždy vypovídat o ochotě vyjíždět za prací, ale prostě odráží skutečnost, že v dané lokalitě práce dostupná je nebo není. Proto jsme se dále zaměřili na to, jak dlouho cesta do zaměstnání trvá. V tomto členění, tj. podle toho, kolik času stráví zaměstnané osoby dojížděnkou, nám výrazně narůstá celkový počet dojíždějících, protože se zde objevuje nová kategorie a to dojíždějící v rámci obce.

Tabulka 3 Zaměstnané osoby podle času stráveného dojížděnkou (v minutách) – Česká republika

Česká republika	Zaměstnané osoby podle času stráveného dojížděnkou (v minutách)							
	celkem	do 14	15 - 29	30 - 44	45 - 59	60 - 89	90 a více	nezjišť.
dojíždějící v rámci obce	924 948	422 685	299 540	125 773	50 811	7 995	1 948	16 196
dojíždějící mezi obcemi okresu	596 686	185 045	280 269	87 537	28 246	7 557	1 992	6 040
dojíždějící do okresu	503 242	38 100	138 779	124 666	91 723	62 599	38 541	8 834
celkem	2 024 876	645 830	718 588	337 976	170 780	78 151	42 481	31 070
v procentech		32	35	17	8	4	2	2

Zdroj: vlastní zpracování, na základě ČSÚ (2013a)

A právě v této nové kategorii, tj. dojíždění v rámci obce, je nejpočetnější zastoupení – téměř polovina všech zaměstnaných osob dojíždí v rámci obce. Zaměříme-li pozornost na skutečný čas strávený dojížděnkou, vidíme v Tabulce 3, že 67 % všech dojíždějících stráví na cestě do zaměstnání do půl hodiny (tj. součet prvních dvou časových kategorií). S narůstající dobou trvání dojížděnkou počet osob klesá. Více než půl hodiny, ale méně než hodinu, stráví na cestě do zaměstnání 25 % osob a více než 1 hodinu už pouhých 6 % osob.

Tabulka 4 Zaměstnané osoby podle času stráveného dojížděnkou (v minutách) – Ústecký kraj

Ústecký kraj	Zaměstnané osoby podle času stráveného dojížděnkou (v minutách)							
	celkem	do 14	15 - 29	30 - 44	45 - 59	60 - 89	90 a více	nezjišť
dojíždějící v rámci obce	53 888	32 674	16 209	3 086	579	108	113	1 119
dojíždějící mezi obcemi okresu	48 328	15 442	22 841	6 678	2 158	494	122	593
dojíždějící do okresu	18 715	1 215	6 132	5 319	2 854	1 726	1 120	349
celkem	120 931	49 331	45 182	15 083	5 591	2 328	1 355	2 061
v procentech		41	37	12	5	2	1	2

Zdroj: vlastní zpracování, na základě ČSÚ (2013a)

Položili jsme si otázku, zda bude v Ústeckém kraji, tj. v kraji s vysokou mírou nezaměstnanosti, vyšší ochota lidí trávit více času dojížděním do zaměstnání. Z Tabulky č. 4 je patrné, že tomu tak není. Méně než půl hodiny trvá cesta do zaměstnání 78-mi % zaměstnaných. V intervalu více než půl hodiny ale méně než jedna hodina vykazuje čas 17 % zaměstnaných. A více než jednu hodinu jsou pak do zaměstnání ochotni cestovat jenom 3 % zaměstnaných osob, tj. poloviční hodnota, než je celorepublikový údaj.

2 Materiál a metodika

Významnou skupinou osob, které na trh práce vstupují, jsou absolventi vysokých škol. Zajímalo nás, s jakým představami budou na trh práce vstupovat budoucí absolventi VŠ – ekonomických oborů a zároveň jak situaci vidí jejich budoucí zaměstnavatelé. Provedli jsme místní šetření, kdy výběrový soubor tvořilo 310 studentů Fakulty sociálně ekonomické, kteří studují obor Ekonomika a management a to jak v bakalářské tak magisterské formě studia. Z tohoto počtu bylo 118 mužů a 192 žen. Do souboru nebyli zařazeni studenti 1. ročníků bakalářského studia, u kterých jsme předpokládali, že o budoucím zaměstnání ještě příliš nepřemýšlejí. Zároveň jsme oslovili firmy a provedli jsme osobní rozhovor tazatele s respondentem. Výběrový soubor tvořilo 149 firem. Firmy byly vybírány kvótním výběrem (kvóty: Ústecký kraj, velikost firmy podle počtu zaměstnanců a podle převládající činnosti: průmysl, stavebnictví, obchod, služby, zemědělství). Ve firmách jsme oslovovali osobu, která měla na starosti přijímání nových zaměstnanců, tj. primárně ředitele nebo personalistu – podle velikosti firmy. Výzkumným nástrojem byl standardizovaný dotazník. Sběr dat probíhal v dubnu 2013. Z tohoto výzkumného šetření již byly některé výstupy publikovány. (Reissová, A., Šimsová, J., 2013). V rámci tohoto článku byl pro statistické výpočty zvolen mediánový test.

3 Výsledky

Mezi základní aspekty pracovní mobility patří dva základními okruhy problémů. Prvním aspektem je otázka ochoty dojíždět do zaměstnání a nebo se dokonce kvůli práci přestěhovat a to jak v rámci České republiky, tak i do zahraničí. V případě dojíždění do zaměstnání i dobou, tj. do jaké vzdálenosti jsou absolventi připraveni dojíždět. V druhé části šetření se pak budeme zabývat tím, jakou práci jsou mladí absolventi ochotni přijmout. Zda budou trvat na uplatnění svého vysokoškolského vzdělání nebo zda budou ochotni přijmout i práci, která vyžaduje nižší kvalifikaci. Oběma okruhům se budeme věnovat z jak z pohledu mužů, tak žen a mediánovým testem zjistíme, zda jsou zjištěné difference významné.

3.1 Ochota dojíždět nebo se přestěhovat za prací

Abychom zjistili, zda jsou naši respondenti ochotni za prací dojíždět nebo se dokonce přestěhovat, položili jsme jim otázku: „Kdyby Vám, např. v personální agentuře nabídli dobrou práci, ale nebyla by v místě Vašeho bydliště, přijal/a byste ji?“. Respondent měl pokyn vybrat jenom jednu z dále nabízených možností: 1. Rozhodně ano, i kdybych se musel/a přestěhovat – i do zahraničí. 2. Rozhodně ano, i kdybych se musel/a přestěhovat – ale jenom v ČR. 3. Spíše ano, ale raději bych dojížděl/a, než se stěhoval/a – a cesta do práce by mohla trvat i více než hodinu. 4. Spíše ano, ale raději bych dojížděl/a, než se stěhovala – a cesta do práce by musela trvat méně než hodinu. 5. Ano, ale pouze pokud bych dojížděl/a a cesta do práce by trvala cca půl hodiny. 6. Ne, práci mimo bydliště bych nepřijala. 7. Nevím, nepřemýšlel/a jsem o tom.

V dotazníku byla otázka pro firmy položena analogicky: „Jak jsou, podle Vašeho názoru, mladí absolventi ochotni cestovat za prací?“. A dále podle pokynů měl respondent vybrat pouze jednu možnost. Struktura odpovědí byla postavena analogicky jako u studentů, pouze u poslední varianty byla odpověď: 7. Nevím, neumím posoudit.

Tabulka č. 5 ukazuje porovnání názorů vysokoškolských studentů (mužů a žen) a zároveň názory potenciálních zaměstnavatelů. Je zřejmé, že studenti deklarují velmi vysokou **ochotu se za prací odstěhovat a to dokonce i do zahra-**

ničí. Porovnáme-li VŠ studenty, je tato ochota mnohem výraznější u mužů (38 %) než u žen (20%). I z pohledu zaměstnavatelů je tato předpokládaná ochota přestěhovat se za práci do zahraničí zastoupena velmi výrazně (25 %).

Podobnou otázku řešil i CVVM, Sociologický ústav AV ČR, který ve své tiskové zprávě, vydané v červnu letošního roku uvádí výsledky reprezentativního šetření, kdy výzkumný soubor tvořilo celé obyvatelstvo ČR ve věku nad 15 let. Z jejich výsledků vyplývá, že na dotaz, zda by přijali práci, která je v zahraničí, odpovědělo pouze 9 % respondentů rozhodně ano a 18 % spíše ano. Naproti tomu 19 % označilo odpověď spíše ne a 48 % rozhodně ne. 6 % dotázaných zvolilo možnost odpovědi nevím. Při hlubší analýze však zjistili, že práci v zahraničí by častěji akceptovali lidé ve věku 15 až 29 let, stejně jako práci vyžadující přestěhování (CVVM, 2013).

Výrazně nižší je pak **ochota stěhovat se za práci v rámci ČR.** U mužů je tento pokles nejvýraznější, kdy oproti ochotě přestěhovat se do zahraničí (38 %) klesá na pouhých 9 %. Sníží se ale i u VŠ – žen a to na polovinu (10 %). Na stejnou hodnotu, tj. 10 % se dostaly i výpovědi zaměstnavatelů.

Největší počet všech respondentů volil možnost **dojíždění do zaměstnání.** Vysokoškoláci – muži 49 %, vysokoškolačky - ženy dokonce 65 % a zaměstnavatelé 53 %. V této velké skupině však byly významné rozdíly v tom, jak dlouho by měla cesta do zaměstnání trvat. **Déle než hodinu** by bylo ochotno dojíždět 18 % VŠ - mužů a 23 % VŠ – žen. I významná část zaměstnavatelů uváděla, že absolventi jsou ochotni cestovat za práci déle než hodinu (21 %). Porovnáme-li tento údaj s Tabulkami č. 3 a 4, vidíme, že oproti celorepublikovým i krajským hodnotám jsou výrazně vyšší. Může zde hrát roli několik faktorů. Významný vliv má i skutečnost, že se většinou jedná o mladé lidi, kteří nemají rodinu, a hodnota času není tak významná, než bude v jejich životě později.

Ze skupiny respondentů, kteří preferují dojíždění do zaměstnání, byla nejvíce početná ta, která označila, že by **cesta do práce měla trvat půl hodiny až hodinu.** Odpovědělo takto 25 % VŠ – mužů a 32 % VŠ – žen. I z pohledu zaměstnavatelů byla tato kategorie odpovědi zastoupena velmi silně (27 %).

Cesta do zaměstnání, která by trvala **méně než půl hodiny**, je optimální představou pro 6 % VŠ – mužů a 9 % VŠ – žen. U zaměstnavatelů tuto odpověď označilo 5 % respondentů. Relativně nízké zastoupení u této „lákavé“ kategorie naznačuje, že se do postojů VŠ studentů promítá i reálná situace na trhu práce. A v neposlední řadě zde může hrát roli i skutečnost, kde dotazovaný bydlí, nebo hodlá bydlet. Má-li bydliště ve velkém městě, pravděpodobně očekává, že bude v tomto městě i pracovat a potom bude skutečně doba nutná pro dojíždění do zaměstnání kratší než půl hodina.

Nejméně častá odpověď ve skupině „dojíždějících“ pak byla u možnosti odpovědi „Práci **mimo bydliště** bych nepřijal/a“. Takto vypovídají pouze 3 % VŠ – mužů a 1 % VŠ – žen. Za firmy tuto možnost odpovědi volila 3 % respondentů. Tyto odpovědi, stejně tak jako odpovědi na poslední možnost v rámci této otázky (neví, nepřemýšlel o tom) naznačují, že budoucí absolventi o svém budoucím zaměstnání přemýšlí, že sledují situaci na trhu práce a jejich názory jsou velmi blízké reálné situaci.

Tabulka 5 Zaměstnané osoby podle času stráveného dojížděním (v minutách) – Ústecký kraj

Kdyby Vám např. v personální agentuře nabídli dobrou práci, ale nebyla by v místě Vašeho bydliště, přijal/a byste ji?	VŠ - muži		VŠ - ženy		zaměstnavatel	
	abs.	%	abs.	%	abs.	%
1. Rozhodně ano, ochota přestěhovat se i do zahraničí	45	38	39	20	37	25
2. Rozhodně ano, ochota přestěhovat se, ale jenom v rámci ČR	11	9	20	10	15	10
3. Raději dojíždět, než se stěhovat, cesta i déle než hodinu	21	18	44	23	31	21
4. Raději dojíždět, než se stěhovat, cesta půl hodiny až hodinu	30	25	61	32	40	27
5. Raději dojíždět, než se stěhovat, cesta do půl hodiny	7	6	17	9	8	5
6. Práci mimo bydliště by nepřijal/a	3	3	2	1	4	3
7. Neví, nepřemýšlel/a o tom - neumí posoudit	1	1	9	5	14	9
celkem	118	100	192	100	149	100

Zdroj: vlastní zpracování

Pro **posouzení shody** odpovědí zaměstnavatelů na otázku „Jak jsou, podle Vašeho názoru, ochotní mladí absolventi cestovat za práci?“ a odpověďmi studentů a studentek na otázku „Kdyby Vám např. v personální agentuře nabídli dobrou práci, ale nebyla by v místě Vašeho bydliště, přijal/a byste ji?“, byl použit **mediánový test**. V případě zaměstnavatelů a VŠ - mužů **nebyla s p-hodnotou 0,11 zamítnuta nulová hypotéza o shodě mediánů** a test nepotvrdil, že se představy zaměstnavatelů studentů mužů v otázce ochoty přestěhování za práci statisticky významně liší. Podobně v případě zaměstnavatelů a VŠ – žen nebylo potvrzeno, že by se názory studentek a firem statisticky významně lišily. V tomto případě **vyšla p-hodnota mediánového testu 0,70**.

3.2 Ochota přijmout jinou pracovní pozici

Mohli bychom předpokládat, že ochota stěhovat se za práci nebo dojíždět delší čas každý den do práce, bude spojena s představou získání velmi výhodného zaměstnání. Proto jsme se dále studentů zeptali, jak by se zachovali, kdyby jim byla potenciálním zaměstnavatelem nabídnuta jiná pozice, než o kterou se ucházejí. Studenti mohli vybírat jednu z následujících možností: 1. Přijmu jenom takovou pozici, která bude odpovídat mému vzdělání. 2. Přijmu i pozici, na kterou bude stačit SŠ vzdělání. 3. Přijmu i pozici, na kterou nebude potřeba vzdělání – i manuální. 4. Přijmu i pozici, na kterou nemám dostatečnou odbornou kvalifikaci. 5. Přijmu i pozici, na kterou nemám dostatečnou praxi (např. řízení jiných lidí). Zaměstnavatelé měli k dispozici stejné možnosti odpovědí, ale rozdíl byl v zadání otázky, které znělo: „Pokud k vám přichází absolvent VŠ a nabídnete mu nějakou pozici, jak se zachová?“

Výsledky, které jsme zjistili na základě našeho šetření, jsou v Tabulce č. 6. Z výsledků je patrné, že VŠ – muži budou chtít **přijmout jen takovou pozici, která odpovídá jejich vzdělání** (21 %) a ještě vyšší počet, tj. 36 % z nich je ochotno přijmout i takovou pozici, na kterou nemají dostatečnou praxi (jako například řízení jiných lidí). U VŠ – žen je tato ambice poměrně nižší – jen 13 % z nich uvádí, že přijmou jen pozici, která odpovídá jejich vzdělání a 24 % je pak ochotných přijmout i pozici, na kterou nemají dostatečnou praxi. **Zaměstnavatelé vidí budoucí absolventy jako méně ambiciózní** – jen 16 % přijme, podle jejich názoru, jenom pozici, na kterou mají vzdělání a jen 5 % pak přijme i pozici, na kterou nemají dostatečnou praxi.

Nejsilnější zastoupení však našla možnost odpovědi: „Přijmu i pozici, na kterou bude stačit SŠ vzdělání.“ Odpovídá takto téměř třetina VŠ – mužů a dokonce více než polovina VŠ žen. A názor zaměstnavatelů je ještě „silnější“. **Téměř tři čtvrtiny zaměstnavatelů uvádí, že budoucí absolventi přijmou i pozici, na kterou stačí střední škola.**

Naproti tomu ochota přijmout práci, na kterou není potřeba vzdělání a může se jednat i o práci manuální, je u budoucích absolventů velmi nízká. Takovou nabídku by přijalo pouze 6 % VŠ – mužů a 5 % VŠ – žen. Zaměstnavatelé vidí tuto možnost také jen v zanedbatelném počtu, tuto možnost označila pouze 3 %.

Tabulka 6 Ochota přijmout jinou pracovní pozici

Kdyby vám nabídli jinou pracovní pozici, jak se zachováte?	VŠ - muži		VŠ - ženy		zaměstnavatel	
	abs	%	abs	%	abs	%
1. Přijmu jen pozici odpovídající vzdělání	25	21	24	13	24	16
2. Přijmu i pozici, na kterou bude stačit SŠ vzdělání	35	30	97	51	106	71
3. Přijmu i pozici, na kterou nebude potřeba vzdělání - i manuální	7	6	9	5	5	3
4. Přijmu i pozici, na kterou nemám dostatečnou odbornou kvalifikaci	8	7	15	8	6	4
5. Přijmu i pozici, na kterou nemám dostatečnou praxi (řízení lidí)	43	36	47	24	8	5
celkem	118	100	192	100	149	100

Zdroj: vlastní zpracování

Odpovědi zaměstnavatelů na otázku „Pokud k vám přichází čerstvý absolvent VŠ, a nabídnete mu nějakou pozici, jak se většinou zachová?“ a odpovědi studentů a studentek na otázku „Pokud byste hledali práci a byla vám nabídnuta jiná pozice, než o kterou se ucházíte, jak se zachováte?“ byly seřazeny vzestupně jako ordinální veličiny. Následně byla pomocí **mediánového testu** testována shoda mediánů odpovědí souborů firem a studentů mužů a firem a studentek. **V obou případech byla nulová hypotéza zamítnuta.** V prvním případě s p-hodnotou $6,22 \cdot 10^{-8}$ a ve druhém případě s p-hodnotou 0,00024. Test tedy prokázal, že představy studentů i studentek a zkušenosti zaměstnavatelů se statisticky významně liší.

4 Závěr

Jak již bylo zmíněno v úvodu, lidské zdroje tvoří společně se zdroji kapitálovými a přírodními potenciál ekonomického růstu. Proto je potřeba věnovat značnou pozornost celé řadě aspektů, které souvisí s uplatněním a rozvojem lidského kapitálu. I v případě lidských zdrojů platí, že na jedné straně mohou být potenciálem pro ekonomický růst, stejně tak se mohou za určitých okolností stát bariérou ekonomického rozvoje (např. „únik mozků“). Jedná se o velmi složitou a rozsáhlou problematiku, přičemž v rámci naší práce jsme se zaměřili pouze na jednu část širokého spektra a to problematiku mobility pracovní síly s ohledem na specifickou skupinu – absolventy vysokých škol, přičemž jsme hledali i možné rozdíly mezi muži a ženami. Zjišťovali jsme, do jaké míry budou ochotní do svého budoucího zaměstnání dojíždět nebo zda jsou ochotni se za práci přestěhovat – a to jak v rámci České republiky, tak i do zahraničí. Ukázalo se, že ochota budoucích absolventů k přestěhování do zahraničí je vysoká. U mužů (38 %) je významně vyšší než u žen

(20%). Naproti tomu o stěhování za práci v rámci České republiky příliš neuvažují – ani ženy, ani muži. Vzhledem ke zjištěným hodnotám si pokládáme otázku, zda i Česká republika nestojí před potenciální hrozbou odchodu vzdělaných odborníků do zahraničí. Pravda je, že mezi aktuálním postojem studenta a jeho následným reálným chováním na trhu práce, nemůžeme očekávat naprostou shodu. Nicméně i velký počet zaměstnavatelů (25 %) na základě své praxe a zkušenosti uvádí, že dnešní absolventi jsou ochotni se za prací do zahraničí přestěhovat.

Studenti VŠ jsou také ochotni za prací dojíždět, a to oproti celorepublikovým údajům i výrazně delší dobu (hodinu a více). Zkušenosti zaměstnavatelů se v této části shodují s názory vysokoškolských studentů shodovaly. Přesto, že mezi odpověďmi VŠ mužů a VŠ žen byly určité odlišnosti, nebyly natolik významné, aby se statisticky lišily od názorů budoucích zaměstnavatelů.

V otázce míry ochoty přijmout i jinou pozici, než na jakou má budoucí uchazeč o práci vzdělání, už taková shoda zjištěna nebyla. I když značná část vysokoškolských studentů (téměř třetina mužů a polovina žen) očekává, že bude muset přijmout i pozici, na kterou stačí středoškolské vzdělání, názor potenciálních zaměstnavatelů je výrazně pesimističtější – téměř tři čtvrtiny respondentů z řad zaměstnavatelů se domnívá, že budou muset přijmout práci, na kterou středoškolské vzdělání běžně stačí. U VŠ – mužů byl zjištěn další významný faktor a to jejich vysoká ambice. Při přijímání do prvního zaměstnání by každý pátý nebyl ochoten přijmout nižší pozici, než na kterou má vzdělání, ale dokonce by se neobávali přijmout ani takovou práci, na kterou nemají dostatečnou praxi (36 %). Jako příklad takové pozice zde byl uváděn řízení jiných lidí. Představy vysokoškolských studentů a potenciálních zaměstnavatelů se v tomto okruhu otázek statisticky významně lišily. I když vysoké procento absolventů uvádí, že počítá s tím, že bude muset přijmout i pozici, na kterou stačí středoškolské vzdělání, z výpovědí zaměstnavatelů je zřejmé, že reálný počet bude ještě mnohem vyšší.

Vrátíme-li se zpět k údajům, které vypovídají o ochotě absolventů se za prací přestěhovat mimo ČR, a nyní k tomu přičteme skutečnost, že značná část absolventů bude muset přijmout pozice, na které stačí i středoškolské vzdělání (a tomu také odpovídající nižší platové ohodnocení), nebudou tedy moci zhodnotit svůj lidský kapitál, vzniká potenciální hrozba v odchodu vzdělaných specialistů (alespoň v některých oborech) do zahraničí. Pokládáme za potřebné se této problematice dále věnovat a bylo by vhodné v dalších šetřeních zjistit, jak vážná je hrozba, která by se eventuálně mohla stát bariérou ekonomického růstu a kterých oborů by se týkala nejčastěji.

Literatura

- Connell, R. (2009). *Gender*. Cambridge : Polity Press
- Corbett, G. *Gender*. (1999). New York : Cambridge University Press.
- CVVM Sociologický ústav AV ČR. (2013). *Ochota přijmout zaměstnání – červen 2013* [online]. Tisková zpráva eu130710. Dostupné <http://cvvm.soc.cas.cz/prace-prijmy-zivotni-uroven/ochota-prijmout-zamestnani-cerven-2013>
- Český statistický úřad (2013a) *Tab. 702 Vyjíždějící a dojíždějící do zaměstnání a školy podle času stráveného dojížděnou a podle krajů a okresů* [online]. Dostupné: <http://www.czso.cz/csu/2013ediciplan.nsf/p/22000-13>
- Český statistický úřad (2013b) *Tab. 704 Vyjíždějící do zaměstnání a školy podle pohlaví, věku a podle kraje a okresu vyjížděky* [online]. Dostupné: <http://www.czso.cz/csu/2013ediciplan.nsf/p/22000-13>
- Gill, R. *Gender and the media*. (2007). Cambridge: Polity Press.
- Kameníček, J. *Lidský kapitál – úvod do ekonomie chování*. 1. Vydání. Praha: Karolinum, 2003.
- Mazouch P., Fischer, J. *Lidský kapitál – měření, souvislosti, prognózy*. 1. Vydání. Praha : C.H. Beck, 2011.
- Momsem, J. *Gender and Development*. (2010). New York: Taylor & Francis.
- Reissová, A., Šimsová, J. (2013). Employability of University Graduates on the Labour Market – Expectations and Reality. In: *Šivček, T. (ed) Population and the Labour Market in the Ústí Region* (pp. 67- 87). V recenzním řízení.
- Veselá J., Veselá Kanioková, P. (2011) *Sociologické aspekty managementu*. Praha: Grada.

Gender Aspects of Labour Mobility

Jana Šimsová, Alice Reissová

Abstract: *The aim of this paper is to compare the willingness, on the part of future graduates in economy, to commute to companies in the Region of Ústí nad Labem. The national and regional CSO data are compared in the introduction. Then we present the results of a survey from April 2013, concerning the readiness of university graduates to commute (men and women) and experience of companies in the Ústí Region and also students' readiness to accept another job outside that related to their qualifications. The research reveals a higher level of willingness to commute on the part of men than that of women. With respect to relocation for work purposes within the Czech Republic reveals a much smaller difference between them. Women are more willing to relocate for work than men. In both groups of students, the least percentage is revealed in those, who are not willing to seek work outside home. Concerning the willingness to accept a job, diverging from their qualification, men are more ambitious than women. A median test with regard to mobility didn't reveal any distinction in experience of companies and ideas of students (ladies or men). In the second case, with regard to the willingness to accept a job outside the qualifications, the median test revealed a statistically significant difference in experience on the part of companies as well as ideas of both groups of graduate students.*

Key words: Employment · Job · Labour mobility · Graduates · Median test

JEL Classification: M51 · M59 · J62 · J64

Řízení poradenských služeb v agrárním komplexu ČR

Dagmar Škodová Parmová, Michaela Suchá

Abstrakt: *Príspevek se zabývá aktuální stavem a využíváním poradenských služeb v zemědělství ČR. Cílem práce bylo zanalyzování aktuálního stavu nabídky poradenských služeb a jejich zhodnocení na bázi potřeb zemědělské podnikatelské veřejnosti. V rámci této analýzy bylo provedeno dotazníkové šetření cílené na zemědělské podnikatele. Zjištěná data byla vzájemně konfrontována tak, aby bylo zjištěno, do jaké míry je naplněn účel poradenství, jak dalece je efektivní a jakým způsobem je ho nutné přizpůsobit moderním trendům a potřebám v kontextu ČR i EU.*

Klíčová slova: Poradenství · Veřejné služby · ČR · EU · Ministerstvo zemědělství

JEL Classification: Q 18

1 Úvod

Poradenství v obecném měřítku spadá do sektoru služeb, který je nejdynamičtější se rozvíjejícím sektorem současné doby. Sektory se však nevyvíjejí nezávisle na sobě a mnohdy se prolínají. Proto je v různé podobě nalézáme i v agrárním komplexu, kde v sobě zahrnují obrovské množství potenciálu. Pro lidskou populaci je naprosto nezbytné, aby byl tento komplex využíván pokud možno v souladu s trvale udržitelným rozvojem a zároveň v souladu s požadavky národních, či v našem případě i unijní legislativy. Je zřejmé, že dnešní doba klade na zemědělce nemalé nároky, které jsou mnohdy nad jejich možnosti. Je velmi obtížné, aby zemědělský podnikatel, který se snaží provozovat svou živnost ve větším či menším měřítku s alespoň minimálním ziskem, dokázal sledovat veškeré změny, které s sebou dnešní „turbulentní“ doba nese. Poradenství v agrárním sektoru, potažmo jeho řízení, je proto velmi vítaná možnost, jak dostat všem požadavkům kladeným na zemědělskou výrobu. Jedná se o nikdy nekončící činnost, jejímž úkolem je poskytnutí takových informací, které jsou pro zemědělskou činnost nezbytné, podstatné a hlavně širokou zemědělskou veřejností uchopitelné.

2 Materiál a metodika

Výzkum byl založen na analýze poradenských služeb v agrárním sektoru poskytovaných Ministerstvem zemědělství a jím řízených organizací, zabýval se též podnikatelskými subjekty specializovanými na tuto činnost a jejich komparací s potřebami cílových skupin, tedy zemědělských podnikatelů. V rámci této analýzy bylo provedeno dotazníkové šetření cílené na zemědělské podnikatele. Toto bylo prováděno v období od prosince 2012 do března 2013. Oslovení respondenti byli ze všech částí České republiky, přičemž okruh respondentů byl volen tak, aby zahrnoval pokud možno veškeré oblasti zemědělského podnikání. Vyplněné a použitelné dotazníky byly získány od 128 subjektů. Třináct okruhů otázek se týkalo jak současného využívání poradenských služeb respondenty, tak vnímané kvality poradenství, oblastí, které jsou uchopovány poradci na vysoké úrovni, nebo naopak oblastí, kde je převis nabídky poradenských produktů nad poptávkou či je kvalita nízká.

Druhá část byla věnována podrobné analýze zjištěných údajů a to včetně analýzy dopadu financování poradenství na státní rozpočet a analýzy výsledků dotazníkového šetření na základě analytické metody historické, logické a komparační s využitím analýzy statistických údajů. Zjištěná data byla vzájemně konfrontována tak, aby bylo možné zjistit účelnost a využitelnost stávajícího poradenského systému. Veškerá zjištěná data pak byla využita pro následné návrhy. Návrhová část obsahuje podněty pro změnu poradenského systému financovaného ze státního rozpočtu tak, aby byl efektivnější a pokud možno došlo ke zlevnění systému.

3 Výsledky

Stávající systém poradenství je pevně stanoven co do stupňů i jednotlivých okruhů poradenství, které do nich spadají. Systém zcela vychází z Koncepce poradenského systému MZe na léta 2009 – 2013. Vlastní systém je rozdělen na čtyři stupně, přičemž každý stupeň představuje jinou formu poskytování poradenství. Tyto stupně na sebe navazují, vzájemně se doplňují a podporují, čímž vytvářejí kompletní systém.

Výše vynaložených prostředků ve veřejném sektoru je analyzována v období od roku 2009 do roku 2012. Tento rozsah byl zvolen tak, aby plně kopíroval stávající Koncepti poradenského systému MZe na léta 2009 – 2013. Data jsou pro lepší přehlednost uvedena v tabulce, kde jsou prostředky rozděleny nejen podle zdroje financování (národní dotace a dotace z PRV), ale přímo na osy, aby měly údaje lepší vypovídací schopnost. Pro komplexnost pohledu je přehled doplněn o 2 vzdělávací programy financované z prostředků PRV.

Tabulka 1 Vynaložené prostředky na financování poradenství v resortu zemědělství

Rok platby	Označení programu (opatření)				
	Národní dotace		Program rozvoje venkova ČR na období 2007 - 2013		
	9. A.	9.F.	I.3.1	I.3.4	III.3.1.
	Speciální poradenství (tis. Kč)	Podpora poradenství (tis. Kč)	Další odborné vzdělávání a informační činnost (tis. Kč)	Využívání poradenských služeb (tis. Kč)	Vzdělávání a informace (tis. Kč)
2009	39 928	13 812	29 027	34 725	17 897
2010	39 079	14 747	32 965	28 019	21 713
2011	25 833	6 961	56 292	46 073	14 498

Zdroj: Vlastní zpracování dle MZe.

S ohledem na skutečnost, že ÚZEI má přímo ve své náplni poskytování poradenství, které je hrazeno z jeho rozpočtu (je tedy zahrnuto do jeho funkčních úkolů a je tak zcela placeno z veřejných prostředků), skutečně vynaložené náklady na tuto oblast představovaly 33,8 mil. Kč v roce 2009, 29,5 mil. Kč v roce 2010, 21,1 mil. Kč v roce 2011 a 14,1 mil. Kč v roce 2012. Percentuelní podíl na celkovém rozpočtu též meziročně klesal z původních 18,9 % na současných 10,4 % za rok 2012. Tento trend je především způsoben změnou priorit s dopadem na snižování rozpočtu ÚZEI. Snižování podpory poradenství z veřejných zdrojů tak otevírá v této oblasti prostor komerčnímu poradenství.

Výsledky dotazníkové šetření přinesly zajímavé výsledky hlavně z hlediska zaměření poradenství, ale je s podivem, že i téměř pětina respondentů nevyužívá poradenství vůbec. Z celkem 128 správně vyplněných dotazníků 24 respondentů odpovědělo, že poradenské služby vůbec nevyužívá. Tento vzorek odpovídá téměř 19%. 21 těchto respondentů však nemá žádné zaměstnance, což znamená, že se jedná o rodinnou farmu. Pro drobné farmáře je tudíž potenciál pro poskytování poradenských služeb stále nevyužíván. Zajímavé na tomto zjištění je především to, co je vlastně ze strany zemědělských podnikatelů za poradenskou službu považováno. Můžeme se domnívat, že ačkoliv tito respondenti odpověděli, že poradenské služby nevyužívají, mají přístup k internetu, který obsahuje velké množství informací, spadajících do čtvrtého stupně poradenského systému.

Pro zjištění, z jakého impulsu bylo poradenství využito, byla použita otevřená otázka. Cílem bylo zjištění, zda byli respondenti někým motivováni, nebo zda sami pociťovali potřebu zjištění některé informace. Odpovědi bylo možné shrnout do 4 kategorií: 1) Impuls vzešel od poradce. 2) Impuls vzešel od samotného respondenta. 3) Impuls vzešel ze zjištění nedostatku prostřednictvím webového portálu. 4) Ostatní impulzy: Do této skupiny byly zařazeny odpovědi typu „Motivoval mě známý, kolega z ASZ apod.“

Pokud služeb poradenství respondenti využívají, pak je to v největší míře v oblasti správné zemědělské praxe, kontroly podmíněnosti Cross Compliance, tedy oblasti, která je ve velké míře regulována EU. Navíc v této oblasti dochází poměrně často ke změnám, proto jsou dotazy v této oblasti více než opodstatněné. Z celkového počtu „dotazů“ jich bylo pouze osm směřováno na veřejný sektor.

Další velkou skupinu dotazů tvoří problematika podávání žádostí o dotace. Ačkoliv dotace běží mnoho let, respondenti se stále potýkají nejen s vlastním podáváním žádostí, ale v některých případech ani nevědí, o co vše mohou požádat. Určitou výhodu mají ti, co jsou členy různých asociací, neboť ty se o své členy starají a informují je jak o možnos-

tech, tak i o samotném způsobu podání žádosti. Z celkového počtu „dotazů“ bylo devět směřováno na veřejný sektor. Tyto dotazy se poté dotýkaly specifických oblastí jako např. dotací směřujících do lesního hospodářství a rybářské infrastruktury.

S větším odstupem následuje skupina dotazů směřujících k problematice legislativy. Tento okruh je ve větší míře spojen s problematikou získání dotací, respektive sepisování různých žádostí na přezkoumání zamítnutí žádostí, nebo s novou legislativou upravující specifické oblasti podnikání jako je např. povolování domácích porážek skotu, problematika spojená s nitrátovou směrnicí apod. Z celkového počtu dotazů jich bylo 5 směřováno na veřejný sektor. Půda a její ochrana je další oblastí, na které jsou dotazy směřovány. Ve všech případech, šlo o dotazy směřující ke standardům Dobrého zemědělského a environmentálního stavu (GAEC), neboť hospodaření v souladu s těmito standardy je podmínkou pro poskytnutí plné podpory přímých plateb. Pro představu se např. jedná o problematiku pěstování širokořádkových plodin (kukuřice) na erozně ohrožených půdních blocích aj. Tyto dotazy byly vždy v přímé souvislosti s dotazy směřujícími do oblasti správné zemědělské praxe, a tudíž lze říci, že půda a její ochrana je jednou z jejích podmínek. Pouze jeden dotaz směřoval do veřejného sektoru. Oblast ekonomických dotazů je zastoupena v podstatně menší míře. Tyto dotazy byly vždy spojeny s problematikou dotací. Z výsledku šetření je tak zřejmé, že pokud mají zemědělští podnikatelé ekonomické dotazy, obrazejí se na specializované poradce (daňové). I zde byl jeden dotaz směřován na veřejný sektor. Poslední malou skupinku tvořily dotazy ad hoc, které se nedaly zařadit pod žádnou z nabídnutých možností. Tyto dotazy směřovaly do oblasti výživy a hnojení rostlin a pomoci při zvládnutí registru zvířat (veřejný sektor) a portálu farmáře. Při analýze oblasti směřování dotazů nebyla zjištěna žádná souvislost s délkou podnikání.

Velmi pozitivním faktem bylo zjištění, že respondenti jsou z 93% spokojeni jak se službou, tak s jejím konečným přínosem. Zbylí respondenti byli se službou nespokojeni, přičemž nedostatky (postřehy) jsou následující: hlavní cíl poradce je získat dotaci, až na druhém místě je vlastní provádění poradenství; cena neodpovídala poskytnuté kvalitě; poradce problematice vůbec nerozuměl; malá detailnost poskytnuté informace, která tak byla omezeně využitelná; obecná nespokojenost s nějakým poradcem – vyřešeno jeho „výměnou“; poradenství nesplnilo očekávání – příliš mnoho teorie a konkrétní rada nikde.

Pokud jsme zjišťovali dostupnost, přehlednost a adekvátnost poskytovaného poradenství, pak bylo zjištěno následující: Celkově byl stávající systém negativně ohodnocen 15% respondentů. U kladných odpovědí se často objevoval dodatek ve stylu „orientuji se díky ověřenému poradci“. Nejčastější nedostatky lze shrnout do následujících bodů: neexistence přehledu, jaké poradenské služby jsou nabízeny a s tím spojená nepřehlednost nabídky; poradci se neadekvátně vnucují se svými službami; nabídka je příliš široká ale povšechná, chybí kvalitní informace; není jasná specializace poradců; chybí hodnocení poradců; poradci nedosahují očekávaných kvalit.

Pro rozšíření nabídky poradenských služeb se jeví následující oblasti uváděné respondenty:

- podmínky čerpání dotací po roce 2014 (nelze prozatím poskytnout, neboť rámec se teprve tvoří na půdě EU);
- stavební zemědělské projekty;
- cílenou legislativu;
- nové technologie;
- výživu a ochranu rostlin;
- možnosti nákupu půdy od SPÚ;
- podmínky chovu krav bez tržní produkce mléka na trvale zatravněných porostech.

V rámci syntézy vyplynuly mnohé náměty na úpravu stávající Koncepce poradenského systému MZe na léta 2009 – 2013 se zohledněním výsledků plynoucích z dotazníkového řešení – tj. změna nastavení systému poradenství veřejných subjektů

Zavedení poradenství je jednou z mnoha povinností členských států EU, proto se poněkud neřešitelným stává požadavek na zrušení dotovaného poradenství ze strany zemědělských podnikatelů, kteří argumentují, že se tak sníží počet školení vytvářených jen pro školení a dále, že se díky tomu „vyčistí“ trh s poradci. Problém je tedy spíše na straně žadatelů (jejich morálního citění). Jakékoliv změna nastavení stávajícího systému poradenství v sobě nese riziko, že nebude ze strany zemědělské veřejnosti kladně přijato. Pokud bychom však respektovali požadavky, které například vyplynuly z dotazníkového šetření, mohli bychom tento problém do značné míry eliminovat. Na základě provedené analýzy, výsledků z dotazníkového šetření a postřehů zemědělské veřejnosti, se mi jako nejvhodnější řešení jeví redukce stávajícího systému za současného posílení ponechaných částí. Z analýzy jasně vyplývá, že v současné době máme 4 stupňový poradenský systém, který ale zdaleka nesplňuje požadavky ze strany zemědělské veřejnosti. Tento systém je hlavně nepřehledný a ze stran zemědělské veřejnosti neuchopitelný. Jako nejméně efektivní a zároveň méně využívaný se jeví první a druhý stupeň. Pokud bychom tyto dva stupně redukovali v jeden pod jednotným názvem prvotní a odborné

konzultace, bylo by možné penzum poskytovaných informací sjednotit do určitých linií, které by přesně kopírovali požadavky zemědělské veřejnosti na základní a rozšířené odborné informace.

Gestorem jednotlivých linií – rostlinná výroba, živočišná výroba, lesnictví, rybářství apod. – by mohl být příslušný úsek na MZe a částečně SZIF, přičemž poradenské problematice by se v náplni své práce mohl věnovat malý tým zaměstnanců. Tento tým by zajišťoval pouze základní penzum informací s tím, že by přesně věděl, na koho se může tazatel obrátit v případě specifických dotazů. Přehled těchto zaměstnanců by měl být umístěn na subportálu poradenství a na stránkách SZIF a ÚZEI. V souladu s touto úpravou je i skutečnost, že vstupní konzultace probíhají z větší části na nevládních organizacích zastupujících zájmy zemědělských podnikatelů a to bez podpory MZe. Odborné konzultace jsou zavedeny na výzkumných institucích a univerzitách i VŠ, kde probíhají prakticky od jejich založení, opět bez přímé podpory MZe. Navíc jsou zaměřeny na transfer nových poznatků do praxe.

Zbylé dvě části stávajícího poradenského systému - třetí a čtvrtá - by měly být posíleny a doplněny. Individuální poradenství podporované z PRV by mělo více respektovat požadavky zemědělců zejména ve smyslu posílení opatření I.3.4 Využívání poradenských služeb. Jak je z dotazníkového šetření zřejmé, tento program je jedním z nejžádanějších programů. Zemědělcům nabízí přesně to, co potřebují. Reflektuje přesně na individuální požadavky, a pokud jsou informace zprostředkovány zkušenými poradci, je jeho přínos bezesporný.

Ve čtvrtém a posledním stupni - poskytování poradenství prostřednictvím specializovaných webových portálů – vidíme největší potenciál. Tento stupeň je schopen uspokojit většinu požadavků na informace a navíc je schopen propojit všechny stupně tak, aby poradenský systém poskytoval veškeré požadované penzum dat na uživatelsky příjemné platformě. Stávající nabídka specializovaných webových portálů je velmi rozříštěná, a pro naprostou většinu zemědělské veřejnosti uživatelsky nepřehledná. Přitom právě ucelený systém by mohl poskytnout naprostou většinu informací. Navrhované řešení navíc v sobě nenese ani zvýšení zátěže rozpočtu MZe, neboť úpravy by se mohly provést v rámci stávajícího rozpočtu.

Poradenský subportál by měl dále obsahovat přímé odkazy na portál farmáře a jednotlivé organizace, které se poradenstvím více či méně zabývají, např. ÚZEI apod. Zemědělská veřejnost by tak mohla získat velmi dobrý přehled o tom, jaké poradenství a v jakém rozsahu je jí poskytováno. V současné době se například na seznam poradců dostane uživatel ze základního webu eAgri až na 5. úrovni a to musí vědět, kde se přesně tento seznam nachází – jednodušeji se na seznam dostane napsáním příslušného hesla do vyhledávače google. Tento fakt pouze potvrzuje nepřehlednost čtvrtého stupně.

4 Závěr

Na základě zjištěných údajů byly navrženy změny stávajícího poradenského systému Ministerstva zemědělství, které by vedly k zefektivnění celého systému a to zejména ve směru k zemědělské veřejnosti. Úpravy by napomohly k lepší orientaci v dané problematice, která je s ohledem na přímou zainteresovanost Evropské unie již tak velmi složitá. Navíc elektronizací poradenství, tedy využitím moderních komunikačních technologií pro zvýšení informovanosti zemědělské veřejnosti, novým nastavením poradenských aktivit cílených na konkrétní požadavky zemědělců lze dosáhnout úspor nejen na lidském faktoru ale i personálních nákladech a poskytovat tuto službu i v rámci veřejného sektoru efektivně.

Literatura

- Bečvářová, V. (2005) *Agrární politika: Přednáška 1*. 6 s. [online]. [cit. 2013-02-15] Dostupné z: http://www.google.cz/search?q=agr%C3%A1rn%C3%AD+komplex&rls=com.microsoft:cs:IE-SearchBox&ie=UTF-8&oe=UTF-8&sourceid=ie7&rlz=117SKPB_cs&redir_esc=&ei=QI8sUdPCO8XOswb1voH4Bw
- Dryden, W. (2008). *Poradenství: stručný přehled*. Vyd. 1. Překlad Ivo Müller. Praha: Portál, 117 s. Stručný přehled. ISBN 978-807-3673-710.
- European Commission (2012). *Agricultural Knowledge and Innovation Systems in Transition — a reflection paper*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. ISBN 978-92-79-22252-8.
- Grover, R. a Vriens, M. (2006) *The handbook of marketing research: uses, misuses, and future advances*. Thousand Oaks: Sage Publications, xi, 705 p. ISBN 14-129-0997-X.
- Hrabánková, M. (1999). *Strukturální fondy: příprava na využívání strukturálních fondů Evropské unie v zemědělství ČR*. Vyd. 1. V Praze: Institut výchovy a vzdělávání Ministerstva zemědělství ČR, 52 s. ISBN 80-710-5182-9.
- Ministerstvo zemědělství ČR. (2009). *Koncepce poradenského systému Ministerstva zemědělství na léta 2009-2013*. Praha.
- Ministerstvo zemědělství ČR. (2013). *Portál eAGRI - resortní portál Ministerstva zemědělství* [online]. © 2009-2011 [cit. 2013-03-10]. Dostupné z: <http://eagri.cz/public/web/mze/>
- Ministerstvo zemědělství ČR. (2013). *Pravidla pro opatření I.3.4: část B*. Praha, 2012. [online]. [cit. 2013-03-15]. Dostupné z: http://eagri.cz/public/web/file/172332/Pravidla_I_3_4_Vyuzivani_poradenskych_sluzeb_na_web.pdf
- Ministerstvo zemědělství ČR. (2013). *Program rozvoje venkova České republiky na období 2007 – 2013*. Praha, 2011. [online]. [cit. 2013-03-15]. Dostupné z: http://eagri.cz/public/web/file/188414/PRV_dokument.pdf

Ministerstvo zemědělství ČR. (2012). *Prostředky vydávané na poradenství v resortu zemědělství*. Praha, 2012.

Ministerstvo zemědělství ČR. (2013). *Souhrnná zpráva redakční rady*. Praha, 2013.

Staicu, N. a Mateoc-Sîrb N. (2011). Agricultural consultancy: a real support for the professional training of the farmers. *Agricultural Management / Lucrari Stiintifice Seria I, Management Agricol*. 13(2), s. 367-372. ISSN 14531410.

Advisory Services Management in Agriculture Complex of the Czech Republic

Dagmar Škodová Parmová, Michaela Suchá

Abstract: *This paper deals with the actual state and use of advisory services in agriculture in the Czech Republic. The object of the work was to analyze the current status of advisory services supply and their assessment on the basis of demand from entrepreneurs in agriculture. Within the framework of the analysis investigation via questionnaire was conducted among entrepreneurs. The collected data then compared to find out whether the purpose of the advisory service has been fulfilled, whether it is effectively provided and how to modernize it from the Czech point of view as well as of the European Union.*

Key words: Advisory service · Public services · Czech Republic · EU · Ministry of Agriculture

JEL Classification: Q 18

History and Present of the Viticulture branch in the Czech Republic

Radka Šperková, Tomáš Ulbrich

Abstract: *The history of the winery is a very important factor contributing to current developments in the wine sector. Explaining when, how, in what conditions and in what environment the company was created, should contribute to a better understanding and gain experience that can be reflected even today. This article aims to chart the historical development of the wine sector in the Czech lands as a basis for identifying the impact of historical influences in the current development of the sector and propose general recommendations for businesses operating in the sector currently focused on the use of these factors. Based on the assessment of these factors, it is clear that the history should not be ignored between producers. This valuable information could help make production more efficient, and satisfy needs of customers.*

Key words: Viticulture branch · history · STEPE analysis · the current situation in the branch.

JEL Classification: D22 · M13 · Q1

1 Introduction

The word “history” comes from the Greek word *Storta*, in Latin “*historia*” and means exactly "what happened" (Oto dictionary). Today we understand the two meanings of history: the real process of human society, the scientific discipline describing and interpreting the development of human society since the beginning of man's existence on the earth.

The role of history as a scientific discipline is describing the economic, political and social conditions, examine the history of technology, science, culture and art familiarize with the history of mankind, to expand knowledge of national and world history. Historical science shows us that history is not simply random accumulation of individual events, but these are logic, order and meaning. Explaining when, how, in what conditions and in what environment the company was created, should contribute to a better understanding and gain experience, which can be reflected in contemporary life. The exception is not the wine sector, which in the Czech countries have already passed through a long historical development.

2 Methods

The aim of this article is map out the historical development the Viticulture branch in the Czech lands as a basis for identifying the impact of historical influences in the current industry developments and propose general recommendations for businesses operating in the sector currently focused on the use of these factors. As a tool for analyzing these effects and proposal for recommendations was selected STEPE analysis. STEPE analysis simple and yet efficient tool to assess the impact of global factors on the business environment. Using it, so can positively affect consideration of the direction of the organization, because it brings the company's management a broader view of the situation in the sector organization (Koontz, Weihrich, 1998).

3 Research results

History of the winery in the Czech lands dates back to the 3rd century AD and is very rich. Very beginning of the wineries was recorded in Moravia and fall into the boom of vine cultivation in Pannonia in Proba Emperor (276-382).

Ing. Radka Šperková, Ph.D. Department of economy and management, College of Business and Hotel Management, Bosonožská 9, 625 00 Brno, Czech Republic, sperkova@hotskolabrno.cz

Ing. Tomáš Ulbrich, Ph.D. Department of Gastronomy, Hospitality and Tourism, College of Business and Hotel Management, Bosonožská 9, 625 00 Brno, Czech Republic, ulbrich@hotskolabrno.cz

3.1 Historical development of the Viticulture branch in the Czech Republic

Historical development of the Viticulture branch in the Czech Republic can be subdivided into the following stages (Kraus, Foffová, Vrum, Krausová, 1997):

10th - 13th century

The first historical references to the vineyards and winery are present in the founding documents of monasteries and preserved written legends, dating from the 10th century. The oldest record of the Czech vineyards is from 1057, when duke Spytihnev II. devoted the vineyards near to Litoměřic to priests. The first written mention of vineyards in Moravia in 1101 is located in the charter of another Benedictine monastery in Trebic.

In this period had the greatest influence on the establishment of vineyards growing grapes and producing wine monasteries and church, and the wine was intended for religious needs. Were planted grape varieties from France and Germany, and also applied local grown as single planting on slopes, which can better protect against the theft and before the game. From the mid-13th century appeared the first privately winery held by feudal settlements and cities.

14th – 16th century

This period is known as a gold age of Czech winery. It's beginning is connected with Czech monarch – Karl IV. (1316 – 1378), who ordered wine cultivation from Burgundy and Rhine. He not even supported development of winery, but also gave legal framework in form of king mandate in 1358, in which he ordered to establish vineyards in proper places. Then in 1358 he released “wine right”, which secured Czech winery. During his reign Czech wine was exported to foreign countries for the first time and this export was completely exempted from fees and taxes.

After Karl IV. death winery still continued in involving in Czech country, which became important agronomical sector. In cities were established guilds, which linked all of vintners and as preserved records tell us, 40 metric cents of grape was gained from one hectare of ground. Those areas of vineyards were much bigger than these, which we have nowadays (at the end of 16th century was in Czech country about 18 thousand hectare of vineyards).

17th century

This period was characteristic by the Thirty-year war (1618 – 1648) and so total regress of Czech winery. During the war lots of vintners left for foreign countries so there were no work on vineyards, and as a result was loss of 22% vineyard.

18th – 19th century

For this period was characteristic disintegration of natural economics, trading and industry. There were some attempts to recover winery in Czech. However, it was shown that some of vineyard was not efficient to recover, because winery is a sector with a lot of things to do around it. It was more efficient to import vine from foreign countries, and that is why in 19th century market with a vine was rapidly growing.

However, situation in Moravia was different. There was convenient location and lot of vineyards were recovered, what affected the fact, that the Moravia vine were more known than the Czech one (in 1930s there were 30 076 hectares of vineyards in Moravia and 2 110 hectares of vineyard in Czech). This superiority could also be seen in total gathering of vine grapes and production of wine, when in 1930s in Moravia they gathered more than 250 400 hl of wine and in Czech only 32 thousand hl of wine. By the end of 19th century danger of vermin rose. Mainly, Phylloxera could cause damaging of wine cultivation.

The comeback of winery came in 1906, by funding first wine magazine with the name of “Wine ken” (this magazine is still publishing). A year after, in 1907 was first wine statute published in our area.

1914 – 1948

The First World War (1914 – 1918) and the period after helped to winery regression. In 1930 area of Moravian vineyards decreased to 3 790 ha. During this period the overall wine consumption increased to less than 4 l wine drunk

per year per person. Winemakers themselves were on a low standard of living and lacked the financial resources to restore the vineyards. The winery was fragmented, 85% owned by small and medium-sized farmers, who beside crop production still only marginally engaged in winery (according to statistics, in 1937 at vineyard farmed a total of 73 thousand of families with an average area of 0.3 ha vineyard per family).

A similar effect had World War II (1936 - 1945), which led to the area vineyards almost disappeared from country (according to statistics, in 1945 the total area of vineyards in Czechoslovakia 18,363 hectares, 163 ha in Bohemia, in Moravia 6,200 hectares and 12 thousand in Slovakia). After World War II the decline continued until the 50's. The cause was a new settlement of wine regions and few new owners among winemakers.

1949 – 1988

This period is characterized by socialistic political regime which was translated into winemaking and viticulture. After the stagnation of development in 50's caused by forced collectivization (see Table 1), occurs after the 1965 to the development of the sector mainly through mechanization and use of chemicals. The Common management brought benefits in lower financial costs of restoration and maintenance of vineyards and its aim was to ensure self-sufficiency in the production of wines so that wines imported used in the future to the diversify not only to cover the consumption of wine in our market.

The state has had interest in the area of vineyards in the long run increased, so has built a system of state aid for the establishment of vineyards. Development of winery is also reflected in the increasing consumption of wines (see Table 1) A significant increase occurred in the 60th years. Characteristic of this period was the production of masses and quantity over quality, traditions and folklore.

1989 – 2003

The “velvet” revolution in 1989 and especially political change has also affected the wineries that were previously built on the basis of mass production. In period shortly after the revolution leads to restitution and privatization of vineyards, this led to the revival of traditional family wineries and a number of new businesses. The resulting competition, which in the 90's was seen as a phenomenon of a healthy market economy, however, later developed only in price competition. Significant changes made by Law No. 115/1995 Coll., On viticulture and winemaking. This law and the general privatization, affecting not only viticulture, but wine production, were the foundation of the unprecedented development of the sector.

2004 - to the present

In this period it became a member of the EU (1st 5th 2004). In 2004, Act No. 321/2004 Coll., On viticulture and winemaking, and then subsequently Decree No. 323/2004 Coll. and No. 324/2004 Coll., which was the national legislation on this area specified fully in line with EU standards. Through extensive investments of advanced technologies and new approaches to the treatment of vineyards began to emphasize the quality and wine quality before quantity. This corresponds to the range of quality wines produced with genuine and guaranteed origin. Thus domestic manufacturers are able to face foreign competition. The rising popularity of wine is evidenced by the increasing consumption of wine, which is currently around 20 liters per person per year (see Table 1).

Table 1 The average annual wine consumption in the Czech Republic – in litre.(1 person)¹

Year	1936	1948	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982
wine consumption	6,8	6,4	5,8	6,9	14,2	14,4	12,6	14,4	14,1	14,9	12,9
Year	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
wine consumption	14,8	15,3	11,4	12,5	12,5	13,5	14,8	14,8	15,0	15,3	15,4
Year	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
wine consumption	15,4	15,8	15,9	16,0	16,1	16,1	16,2	16,2	16,3	16,5	16,8
Year	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012				
wine consumption	17,2	18,5	18,5	19,1	19,8	20,0	20,1				

Source: Bublíková a kol. (2007, 2008, 2009,2010, 2011, 2012), Hrabětová a kol. (2006)

3.2 STEPE analysis

Historical development of wineries in the country significantly extends also to the present and affects businesses operating in the sector. Businesses can take advantage of many opportunities and on the other hand, faces a number of threats from the external environment and being affected by long-term historical development of the industry. To identify these factors and recommendations for individual businesses operating in the Viticulture branch was chosen STEPE analysis.

Social factors

Wineries in the Czech Republic can be considered as one of the traditional industries. This is reflected especially in the perception Czech wine consumer. This fact should point the way by producers through a focus promote their products. There is a support strategy on the activities of the Wine Fund and many other institutions that apply number of marketing tools to support this consumer perception:

Wine Fund - Fund activities under § 31, paragraph 4, of Law No. 321/2004 Coll. Implemented through contractual relationships and the request for assistance pursuant to Decree No. 97/2006 Coll. Wine Fund supports wine marketing, product sales and protect wine labeling's geographical origin, informs the public about viticulture and winemaking, and other important facts related to viticulture and winery, supports the preservation and development of viticulture and winemaking as an important part of the European cultural heritage, as well as support the development of tourism in viticulture and winemaking. In 2011 the Wine Fund released to promote the resources more than 71 million CZK. This amount includes expenditure on the communication campaign of brands (Šperková, Duda, 2010):

- "Wines from Moravia, Bohemia wines" – purpose of the Wine Fund campaign is to raise the perceived value of domestic wines and strengthen their emotional dimension and historical tradition.
- "St. Martin" - This is a young wine, in which the harvest and marketing passed just a few weeks. Brand "St. Martin's wine" was established in 2005 to support young Czech wines and is similar to the French beaujolais nouveau. It is a marketing tool to increase the popularity of young domestic wine consumers. Every year, these wines begin to sell the November 11th at 11 hours (Martin's Day) and hold the mark "St. Martin" is Wine Fund. Mark is applicable to all registered winemakers in the Czech Republic and is free of charge, but may be worn only those wines that underwent an independent examining board (Chládková, Tomšík, Gurská, 2010).
- "Rose CZ" - The project was based on the growing popularity of rosé wines and is based on the very nature of these wines which are light, refreshing and thus perfect to be consumed especially in summer, which is covered by this project. The communication activities is the symbol "Rose.CZ" and special events associated with the celebration of the feast of wines, which is held annually on the 1st of May.
- Moravian Wine Trails - The project focuses on the current interconnection of cycling and the development of the Viticulture branch in the region. Since 1999, this project is being implemented in collaboration with 280 wine villages and partners.

The activities of individual municipalities - These are primarily organizing various cultural celebrations focused on the folklore of the region, which in most cases is closely link with the historical development of cultivation and wine production in the region (Šperková, Duda, 2009). An example is the Festival of the Open Cellars, which is organized altogether of more neighboring wine villages. Each season takes place in a different region and has a different theme (e.g. spring with folklore, the culture of summer, autumn and winter with crafts of gastronomy). This activity has a long tradition especially in municipalities in southern Moravia, but now can be observed the festivities trend penetration into other areas of the country.

Technical and technological factors

Even in such a traditional industries, such as wineries, producing a implementation of new technologies aimed at both processing, storage, distribution and sale of wine. For the continuous development of these technologies is customer demand for the highest quality of wine and the requirement on the businesses. It is important to note that most of these technologies build on the methods and techniques used in the past. Well, the industry has seen a return to previous production methods, particularly in small producers who could not afford expensive new technologies. From the perspective of recommendations is especially suitable for small vintners continue these efforts in the future.

Economic factors

In determining the economic factors is again necessary to take into account the trends the past evolution. Czech economy, as well as the whole world is currently facing a global financial crisis which is the result of the mortgage crisis in the USA. Recently, some experts believe that the crisis is already on the wane. All this is reflected in the development of macroeconomic indicators and their subsequent effect on the wine.

In 2010, GDP increased by 2.7% from 2009 on the 3775 billion CZK. Czech economy in the 3rd quarter of 2011 maintained annual GDP growth of 1.2%, compared to the same quarter of the previous year. Increasing GDP speak of the increasing production in the winery. It stimulates economy and businesses can invest more in expanding production a thus increase the area of their vineyards, purchase better technology and produce more quality wines to major profits. On the other hand, showed an increase in inflation in 2011 was 1.9%. With increasing inflation decreases the volume of sales of wines and consumer interest is focused on the cheaper wine products. However, if it is a slight increase in inflation accompanied by simultaneous increase in GDP, this development will have on the wineries no significant impact (Hejmalová, Šperková, Duda, 2011).

Total employment in the 3rd quarter of 2011 increased compared to the corresponding period of 2010 by 16.8 thousand. For the whole year 2011 was 8.57%, which decreased compared to 2010, when it was 9.02%. This decrease was accompanied by growth of average gross nominal wage on the full-time equivalent employees in the national economy. This could subsequently show a slight increase in the purchasing power of customers in the industry.

Political and legislative factors

In view of these factors is also needed to calculate the historical development of in the country. Any legislation is closely linked to the culture of the country and reflects the experience of previous periods. Evidenced by the amendment to Act No. 321/2004 Coll. winemaking and viticulture from 2011. According applies the following changes (Šperková, Hejmalová, 2012):

- The label of quality wines must specify the registration number of quality.
- Much greater use <farmar.cz> portal for all messages and requests.
- Forms will no longer be listed in the decree, only on the websites.
- Removes the need to recognize wine competition by Ministry.
- Changes in aspects of the allocation code bottler.
- Country wine must be produced in the same area, where it is 100 % of the grapes.
- Set up ha. yield for the production of country wine labeled varieties, year to 14 tons
- Originating in the Czech Republic cannot be identified at least wines earth.
- The manufacturer may himself downgrade award-winning wines with special attributes (except ice and straw) only has a duty to report the number and category.
- Cabinet may take up to 9 g/l residual sugar and a maximum of 13% alcohol volume.
- Report gives traders the harvest of grapes for wine.
- The server <www.puvodvina.cz> is possible to determine the veracity of the data labels.

Another change occurred in the wine with the original certification (VOC). They are usually in the Czech Republic according to § 23 of Act No. 321/2004 Coll., about viticulture can be produced since 2004, but in 2011 it was allowed to use this term association VOC MIKULOV and VOC BLUE MOUNTAINS, which joined the association VOC Znojmo, which has this right since 2009 (Králíček, 2011). It is therefore clear that the development of legislative instruments has not stopped and it is important for business monitoring and implementation of the rules from them (Znovín, 2012).

Environmental factors

The ecological and organic product, according to the survey, becomes more popular among consumers. Therefore, there is also the development of organic wine in the country. Organic viticulture is better for the environment and human health, farmland and improving social relations of workers and consumers. This all follows the historical tradition of wine growing and thus promotes our cultural heritage. The vineyard area kept under organic farming in the Czech Republic is rising and already exceeds 650 ha (less than 4 % of the total planted area). The main product is organic wine organic wine (Hejmalová, Šperková, 2011). Organic wines can be produced only from grapes harvested from certified vineyards. It is a wine made according to the principles of organic agriculture, which is controlled by law 242/2000. and

Council Regulation EEC No 2092 /91. This is a comprehensive package of measures that include everything from working the land to the actual production of wine.

4 Conclusions

History of winery is a very important factor contributing on the current developments in the industry. Therefore, should not be neglected by producers. This valuable information of wine production use expediences from past, which is in most cases can help degrees less expenses than buying a new technologies. Another importance of history is in marketing and customer perception of wine. Long tradition combines wine with folklore and ranks him among the traditional drink of the Czech Republic. Highlighting these traditions supported by a number of institutions. Return to traditional practices of wine is also organic wine production, which gain market increasingly popular.

Acknowledgement

This work was partially supported by project n. GA/VSOH/2011/2 – “ Trends in the development of hotel services for tourism.” of Grant Agency of College of Business and Hotel Management.

References

- Bublíková, L. a kol. (2007). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 75 s. ISBN 978-80-7084-575-2.
- Bublíková, L. a kol. (2008). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 92 s. ISBN 978-80-7084-689-6.
- Bublíková, L. a kol. (2009). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 88 s. ISBN 978-80-7084-793-0.
- Bublíková, L. a kol. (2010). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 92 s. ISBN 978-80-7084-895-1.
- Bublíková, L. a kol. (2011). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 92 s. ISBN 978-80-7084-982-8.
- Bublíková, L. a kol. (2012). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 77 s. ISBN 978-80-7434-046-8.
- Hejmalová, H., Šperková, R. (2011). *Assessment of attractiveness of the wine-production industry in the Czech Republic*. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis. sv. LXI, č. 2, s. 89 – 98. ISSN 1211-8516.
- Hejmalová, H., Šperková, R., Duda, J. (2011). The role of the wine-production industry in South Moravia. In *AGRARIAN PERSPECTIVES*. 1. vyd. Praha: Czech University of Life Sciences Prague, s. 209 – 216. ISBN 978-80-213-2196-0.
- Hrabětová, S. a kol. (2006). *Situační a výhledová zpráva. Réva vinná, víno*. Praha: MZe ČR, 76 s. ISBN 8074-508-2.
- Chládková, H., Tomšík, P., Gurská, S. (2010). *Strategy Development Of Saint Martin's Wine In The Czech Republic*. In *Enometrix XVII*. 1. vyd. Palermo, s. 26 – 32.
- Králíček, K. (2011). Autor, *Změny ve vinařské legislativě, které přinesla novela Zákona o vinařství a vinohradnictví*. [online]. poslední revize 2011 [cit.2013-01-10]. Dostupné z: <<http://www.cechcv.cz/aktuality/Ocekavane%20zmeny%20ve%20vinarske%20legislative.pdf?PHPSESSID=b5ee1837ad06e850081f43eed9f5d44f>>.
- Kraus, V., Foffova, Z., Vrum, B., Krausová, D. (1997). *Nová encyklopedie českého a moravského vína 1. díl*. 1. vyd. Praha: Praga Mystica, 308 s. ISBN 80-86767-00-0.
- Koontz, H., Weihrich, H. (1998). *Management*. 10. vyd. Praha: East Publishing, 659 s. ISBN 80-7219-014-8.
- Šperková, R., Duda, J. (2010). *Možnosti distribuce vína drobného vinaře ke konečnému spotřebiteli*. Acta Universitatis agriculturae et silviculturae Mendelianae Brunensis. 2010. sv. LVIII, č. 6, s. 553 – 561. ISSN 1211-8516.
- Šperková, R., Duda, J. (2009) *Úvodní analýza situace v odvětví vinařství v ČR od roku 1989*. Acta Universitatis agriculturae et silviculturae Mendelianae Brunensis. sv. LVII, č. 6, s. 287 – 296. ISSN 1211-8516.
- Šperková, R., Hejmalová, H. (2012). *Intensity of rivalry among existing competitors in the wine-making branch*. Acta universitatis agriculturae et silviculturae Mendelianae Brunensis. sv. LX, 2012, č. 2, s. 429 – 436. ISSN 1211-8516.
- Znovín Znojmo. (2012). *Garant, Označení VOC*. [online]. poslední revize 2012 [cit. 2013-05-10]. Dostupné z: <<http://www.znovin.cz/Article.asp?nDepartmentID=396&nArticleID=481&n>>.
- Vyhláška č. 323/2004 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení zákona o vinohradnictví a vinařství, platnost od 28/5/2004, v platném znění.
- Vyhláška č. 324/2004 Sb., kterou se stanoví seznam vinařských podoblastí vinařských obcí a viničních tratí, včetně jejich územního vymezení, platnost od 28/5/2004.
- Zákon č. 115/1995 Sb. o vinohradnictví a vinařství.
- Zákon č. 321/2004 Sb., o vinohradnictví a vinařství a o změně souvisejících zákonů.
- Zákon č. 462/2004 Sb., úplné znění zákona č. 147/2002 Sb., o Ústředním kontrolním a zkušebním ústavu zemědělském a o změně některých souvisejících zákonů.

Organizační změna, organizační struktury a konkurenční prostředí

Vladimír Štípek

Abstrakt: Článek se zabývá problematikou organizačních změn, organizačních struktur, procesního řízení a rizik, spojených se změnami. Zmíněn je význam organizačních změn a jejich bariéry. Připojena je případová studie podniku v kategorii „Malé a střední podniky“. Součástí článku je využití facility managementu, outsourcingu benchmarkingu a hodnotového managementu v oblasti procesního řízení a organizačních změn v konkurenčním prostředí. Implementace procesního řízení a moderních metod řízení pomáhá zvýšit konkurenceschopnost, snížit náklady, zkvalitnit produkci, zvýšit motivaci zaměstnanců, získat zákazníky apod. V článku bylo využito metodiky výzkumu Grantové agentury Jihočeské univerzity 068/2010/S – „Procesní management a možnosti jeho zavedení v MSP“.

Klíčová slova: Organizační změna · Procesní přístupy · Malé a střední podniky · Riziko · Případová studie.

JEL Classification: M11

1 Úvod

Řízení podnikových změn znamená zvládnout komplexně teorii i praxi procesů a jejich neustálé zlepšování. S organizačními změnami současné turbulentní doby je neodmyslitelně spjat procesní přístup k řízení. Pro podniky to znamená připravit se na celou řadu organizačních změn, které mohou znamenat nejen podnikatelskou příležitost, ale též značné riziko. Přesto je přechod od funkčního přístupu k procesnímu nezbytností z hlediska udržení a zvýšení konkurenceschopnosti moderně řízeného podniku. Specifické přístupy vyžaduje řízení a provádění organizačních změn malých a středních podniků

2 Cíl a metodika

Cílem článku je analýza přístupů, zabývajících se organizačními změnami, rozbor organizačních změn v souvislosti se zaváděním procesního řízení ve vybraném podniku, prevence rizik spjatých s procesním řízením a organizačními změnami, včetně možnost jejich řízení využitím moderních manažerských přístupů. Dále se jednalo o hodnocení dopadu organizačních změn na úspěšnost podniku. Bylo využito knižních a časopiseckých zdrojů, týkajících se výše uvedené problematiky, dále pak interních podnikových materiálů vybraného podniku, neřízeného rozhovoru s vedoucím představitelem zkoumané organizace a se zaměstnanci podniku. Výzkum respektoval metodické přístupy výzkumného projektu Grantové agentury Jihočeské univerzity 068/2010/S – „Procesní management a možnosti jeho zavádění v MSP“, který vyústil ve zkrácenou případovou studii.

Řízením změn v organizacích se zabývá Carnall (1995), jehož publikace se stala inspirací pro řadu dalších autorů a jejíž přínosy pro využití v praxi jsou nesporné. Pragmatický model organizačního systému, teorie, metodologie a programové přístupy k podnikové organizační změně řeší Palán (2003). V souvislosti s organizačními změnami zdůrazňuje, že hlavní hnací silou změny je každodenně sílící konkurence. Vzniká tak nové konkurenční paradigma s mnohem vyšším stupněm konkurenční rivality. Posouzení, zda plánovaná organizační změna bude úspěšná, lze provést pomocí analytických nástrojů, k nimž patří například analýza modelu silového pole, kdy na organizaci působí síly, označované jako hnací síly či spouštěče (např. zajištění zaměstnanosti, nutnost redukce výrobních nákladů), proti nimž působí síly, které jdou proti změně (obava z reorganizace, chování konkurence apod). Dalším užitečným nástrojem je Ishikawův diagram, který zkoumá příčiny problémů či příležitostí.

Metodickými přístupy procesního řízení se zabývá Truneček (2001). Definuje základní předpoklady procesního řízení tak, že veškerá práce, která má mít smysl, se dá definovat pomocí procesů, produktivita podniku je odvozena z produktivity jednotlivých procesů, procesy lze popsat, měřit a zdokonalovat. Základem zdokonalování je eliminace ztrát, odstraňování nákladů a činností, nepřidávajících hodnotu. Každý produkt vzniká jako sled určitých činností – procesů. Problematiku procesního řízení vysvětluje Grasseová, Dubec, Horák (2008). Srovnání funkčního a procesního přístupu vyznívá ve prospěch procesního pojetí, i přes možná rizika. Autoři zde uvádějí postup při zavádění procesního řízení organizace. Důraz je kladen na monitoring, měření výkonnosti a neustálé zlepšování procesu. Procesní řízení je

založeno na základních principech, k nimž patří např. integrace a komprese prací, uplatnění týmové práce, odpovědnost za proces, variantní pojetí procesu, pružná autonomie procesních týmů či znalostní a informační bezbariérovost.

Významným nástrojem a metodou se širokými možnostmi využití je hodnotový management (Value Management). Jeho hodnotový přístup a metodické nástroje v podobě aplikačních disciplín hodnotového managementu mají univerzální povahu. Hodnotový management poskytuje široké možnosti pro racionalizaci různých oblastí a oborů a zvyšování hodnoty pro zákazníka. Problematikou hodnotového managementu se dlouhodobě zabývá Vlček (2002). Mapování hodnotového toku ve výrobních procesech je sférou zájmu publikace Mašín (2003). Modelování podnikových procesů řeší Řepa (2006).

Trvalé zlepšování je jedním z hlavních motivů učící se organizace (Tichá, 2005). Šuleř (1995) zaměřuje pozornost na oblast organizačních změn a změn organizačních struktur. Připomíná rovněž bariéry změn a hledá příčiny odporu ke změnám. Řízení rizik v organizacích podrobně zpracovává Smejkal, Rais (2006) a Merna, Al-Thani (2007). V publikacích je charakterizována krize ve firmě a přechod prostřednictvím zkoumání znaků úspěšné firmy ke změnám ve firmě a k možným rizikům, jež jsou dále definována a klasifikována. Pojetím rizika, klasifikací příčin, způsoby redukce a ztrátami z realizace rizik se zabývá Vodáček, Vodáčková (2006).

Vyskočil (2010) řeší problematiku rizika v rámci facility managementu, např. hodnotové řízení procesů a projektování. Charakterizuje facility management jako proces, směřující k dosažení cílů organizace, jehož úkony se konkretizují do oblastí podpůrných procesů organizace v etapách strategického řízení, managementu podpůrných činností, outsourcingu, či informatiky se všemi potenciálními riziky a možnostmi jejich řešení. Významným prvkem zavádění procesního řízení je napřimování procesů, kde je prostor pro facility management, outsourcing, benchmarking apod.

Problematika procesních přístupů a případových studií je řešena v publikaci Rolínek a kol. (2012). Praxe řady úspěšných podniků prokázala, že k udržení konkurenceschopnosti jsou nutné organizační změny. Autor článku se zabýval v řadě dřívějších publikací organizačními změnami např. v podniku Kovosvit, a.s., který obstál v nelehké konkurenci v oblasti strojírenství, dále ve společnosti Madeta, a. s., stojící v čele českého mlékárenského průmyslu atd. Bez organizačních změn se neobejde veřejná správa, složky integrovaného záchranného systému, kulturní instituce apod. Kvalitní organizační změna v současnosti vyžaduje přechod od funkčního přístupu, založeném na dělení práce mezi funkční jednotky, kde stávající organizační struktura poskytuje malé možnosti změn, kde vznikají duplicity, časové ztráty, nepřesnosti, k procesnímu přístupu. Provádění organizačních změn však přináší také řadu rizik. Nutno počítat s bariérami změn, vyvolávaných řadou příčin, k nimž patří prosazování vlastních zájmů jednotlivců či skupin, korupcí, změna vyvolává pocit nejistoty, zvyšuje se netolerance apod. Procesní řízení u malých a středních podniků je spjato také s řadou rizik, k nimž patří, zejména v začátcích, nezkušenost vedení, nízký stav zaměstnanců, neformální řízení, hledání partnerů, neznalost konkurence apod., jeho výhody však převažují (Štípek, 2010).

3 Výsledky a diskuse

Výzkum vyústil v případovou studii, kde je sledován vývoj podniku od jeho vzniku až po současnost, v níž jsou zmíněny organizační změny, změny organizačních struktur a jejich hodnocení v souvislosti s úspěšností podniku. Zavádění procesní řízení bylo dlouhodobě připravováno, ověřováno a postupně uplatňováno.

3.1 Případová studie – vývoj podniku a organizační změny

Podnik MTP, s. r. o., Planá nad Lužnicí (název podniku v článku upraven autorem), dceřiná společnost s ručením omezeným se sídlem ve Spolkové republice Německo, byl založen v roce 1993. Předmětem podnikání se stala výroba součástí a montážních skupin z kovu pro automobilový průmysl pomocí lisů, sekaček a svářečských prací. Kovové komponenty jsou vyráběny pro několik desítek modelů automobilů světově proslulých značek. V roce 2008 byl změněn název podniku na MTP, s. r. o. v důsledku změny názvu mateřské organizace Dle nové definice Evropské unie (Rolínek a kol, 2012) patří do kategorie „Střední podnik“. Vývoj podniku v podstatě odpovídá teorii životního cyklu organizace, v jehož jednotlivých fázích byly prováděny organizační změny a byly připravovány prvky procesního řízení. Fáze nemusí následovat vždy přesně podle scénáře, který poskytuje teorie, zejména dozrávání, pokles a oživení jsou různě kombinovány.

Fáze embryonická: Organizační struktura, v počátečních letech jednoduchá a neformální, se neustále přizpůsobovala rozšiřující se výrobě. Jednoduchý informační systém korespondoval s rozhodovacími metodami řízením i administrativou. Výroba se realizovala v jediné najaté výrobní hale, v níž sídlilo i vedení podniku.

Fáze růstu: Část pravomocí byla delegována na střední úroveň řízení (vedoucí výroby, logistik, účetní, personalista, kontrolor kvality). Byl vybudován moderní informační systém, procesy se formalizovaly. Období bylo charakteristické

procesem tvorby systému jakosti a organizační změnou v této oblasti. Proces byl završen získáním prvního certifikátu kvality. Organizační struktura s koordinátorem se uplatnila v oblasti procesu tvorby systému kvality. Byl vytvořen koordináční tým, jehož řízením byl v počátcích podnikatelské činnosti pověřen interní pracovník podniku - koordinátor. Došlo k implementaci normy DIN ES ISO 9002 do systému řízení kvality v podniku. Byla vypracována podrobná „Příručka kvality“, obsahující hlavní zásady systému kvality, konkretizovaná organizačními směnicemi. Tým byl pověřen vypracováním hlavních zásad systému kvality a koordinací souvisejících činností. Certifikace úspěšně završila proces organizačních změn v oblasti dosažení požadované kvality jako významného prvku dalšího rozvoje firmy. Podnik získával stále větší počet zakázek na základě osvědčené kvality, zajišťované prostřednictvím vnitřních i vnějších kontrolních systémů.

Fáze zralosti: V souvislosti s rozvojem výroby, její kvality, zdokonalováním řízení ap., docházelo k organizačním změnám. Jednotlivé fáze životního cyklu jsou charakterizovány vzájemným ovlivňováním situace podniku, strategie, organizační struktury a systému řízení. V této fázi se stabilizoval růst produkce i prodeje výrobků a zisk, zároveň došlo k oslabení inovačních aktivit.

Fáze oživení: Analýzy ukázaly, že dočasný pokles byl způsoben převážně vnějšími vlivy. Po roce 2008 byl podnik MTP, stejně jako řada jiných podniků, ovlivněn světovou hospodářskou krizí. Po kolísavém vývoji, zčásti způsobeném světovou hospodářskou krizí, došlo v důsledku zvýšení veškerých podnikatelských aktivit ke zvýšení zájmu o produkci podniku, zvýšil se rovněž počet pracovníků - v současnosti se pohybuje kolem dvou set zaměstnanců. Podnik vytvořil dostatek prostředků a získal do svého vlastnictví výrobní halu. Kromě další výrobní haly má podnik zcela oddělené místnosti pro management a administrativu. Ustálení a posléze zvýšení kvality produkce pomocí organizačních změn, snížení nákladů zejména pomocných procesů (např. outsourcing vybraných činností) znamenaly zlepšení výsledků. Zvýšenou osobní aktivitou vedení firmy (např. při vyhledávání a získávání nových zákazníků, péči o stávající zákazníky), dokladováním vysoké kvality produkce v dané oblasti a dalšími opatřeními byly do značné míry překonány důsledky světové hospodářské krize. V péči o kvalitu patří prvořadá pozornost kvalitě vstupů. Řada produktů je vyráběna z materiálu, který nesmí mít prošlou dobu použitelnosti. Proto je v případě zpracování materiálu z aluminia striktně uplatňována zásada First in/First out. Za její uplatňování je osobně odpovědný skladník. Podnik na výkyvy v hospodaření reagoval řadou opatření, zejména dalším zvyšováním kvality výroby a pružnější organizační činností. Byla uplatněna diverzifikace produktů a uskutečnil se nákup výkonnějších strojů. Prováděla se analýza produktů, výsledků a dalších provozních ukazatelů, zkoumal se vliv řady faktorů na zákazníka ve srovnání s konkurencí. Tržby se opět začaly zvyšovat. Náklady vyplývající z nekvalitní produkce se snížily, což přispělo k příznivému vývoji podniku.

3.2 Případová studie – hodnocení procesů

K silným stránkám podniku patří průběžně zajišťované zakázky, analýza trhu a získávání zakázek, což přísluší mateřské firmě ve Spolkové republice Německo. K dalším patří osvědčená technologie, efektivní organizační struktura, kvalifikace a motivace pracovníků. Za slabší stránku je považována investiční činnost. Podnik vyrábí převážnou část produkce na repasovaných starších strojích, které pro daný účel postačují. Procesní mapy, jako významný prvek procesního řízení, jsou v subjektu vypracovány a jsou k dispozici. Podnik provádí audity, např. produktové či procesní.

Strategické cíle byly formulovány již v období vzniku podniku, mají dlouhodobou platnost, jsou zveřejněny a upřesňovány podle vývoje konkrétních podmínek a požadavků zákazníků. Jedná se zejména o vybudování vlastní výrobní základny postupným rozšiřováním vlastních výrobních prostorů, získaných nákupem dalších hal a pozemků, pořízením vlastní investiční výstavbou apod. Dále se jedná o udržování takového systému práce na všech úrovních podniku, který umožňuje plnit náročné požadavky zahraničních i tuzemských zákazníků na kvalitu, ceny a dodavatelskou spolehlivost, stále zvyšování produktivity práce a rentability produkce. Součástí strategie je také zvyšování kvalifikace vedoucích pracovníků a průběžné školení pracovníků ve výrobních profesích, včetně bezpečnosti práce. Současné pojetí výrobního managementu podniku MTP představuje procesní řízení, které je v současnosti ověřováno a zdokonalováno.

Hodnocení úrovně procesů provedl vedoucí pracovník firmy (respondent) po poradě s dalšími členy vedení zkoumaného subjektu. Výsledky jsou uvedeny v tabulce 1:

Tabulka 1 Hodnocení komplexních celopodnikových procesů vzhledem k jejich ideálnímu stavu

Podnikový proces	Hodnocení v % (0 – 100)	Pořadí dle významu
Marketing, obchod	80	4
Produkce	90	2
Personální řízení	95	1
Finanční řízení	85	3

Zdroj: Vlastní výzkum autora (dle Rolínek, 2012)

4 Závěr

Přínosy organizačních změn v souvislosti se zaváděním procesního řízení se projevují ve všech oblastech organizace, např. schopnosti trvalého zlepšování procesů, úsporách, jasné definice pracovních pozic, odpovědnosti a zejména v možnosti rychlých změn v reakci na měnící se okolí podniku. Zkoumaný podnik má formulovanou strategii v písemné podobě, zaměřuje se zejména na kvalitu produkce, produktivitu práce a rentabilitu. Hodnocení procesů bylo prováděno dle metodiky, uvedené v publikaci (Rolínek a kol., 2012). Z klíčových procesů bylo nejvýše hodnoceno personální řízení, následně pak produkce a finanční řízení. Podnikové procesy jsou zpracovány v procesních mapách. Promyšlený systém organizačních změn při řízení podniku, založený na procesních principech s využitím outsourcingu, facility managementu, hodnotového managementu a dalších osvědčených metod, představuje významný impuls k dosažení vyšší kvality produkce, snížení či eliminace ztrát, plynoucích z realizace rizik, k udržení stávajících a získání nových zákazníků a tím zvýšení konkurenceschopnosti subjektu.

Literatura

- Carnall, C. A. (1995). *Managing Change in Organizations*. London, Prentice Hall (UK) Limited.
- Grasseová, M., Dubec, R. D., Horák, R. (2008). *Procesní řízení ve veřejném sektoru*. Brno: Computer Press, a. s.
- Mašín, I. (2003). Management hodnotového toku ve výrobních procesech. Liberec: Institut průmyslového inženýrství, s. r. o.
- Merna, T., Al-Thani, F. (2006). *Risk management*. Praha: Computer Press, a. s.
- Smejkal, V., Rais, K. (2006). *Řízení rizik*. Praha: Grada Publishing,
- Palán, J. (2003). *Řízení podnikových změn*. Praha: Česká zemědělská univerzita v Praze.
- Řepa, V. (2006). Podnikové procesy: procesní řízení a modelování. Praha, Grada Publishing.
- Rolínek, L. a kol. (2012). *Procesní řízení v MSP vybrané aspekty*. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta.
- Štípek, V. (2010): Procesní přístupy a management rizika. *Sborník mezinárodní konference Setkání kateder a ústavů řízení a managementu*. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, s. 81-85.
- Šuleř, O. (1995). *Manažerské techniky*. Olomouc: Rubico, s. r. o.
- Tichá, I. (2005). *Učící se organizace*. Praha: Alfa Publishing.
- Truneček, J. (2001). Systémy řízení podniku ve společnosti znalostí. Praha: Vysoká škola ekonomická v Praze.
- Vlček, R. (2002). *Hodnota pro zákazníka*. Praha: Management Press.
- Vodáček, L., Vodáčková, O. (2006). *Moderní management v teorii a praxi*. Praha: Management Press.
- Vyskočil, V. K. (2010). *Management podpůrných procesů. Facility management*. Praha: Professional Publishing.

Organizational Change, Organizational Structures and Competitive Environment

Abstract: *The article deals with organizational changes, organizational structures, process management and the risks, associated with change. The importance of organizational change and its barriers is mentioned. Attached is a case study of company in the category of “Small and Medium Enterprises”. Part of the article is the use of facility management, outsourcing, benchmarking and value management in the field of process management and organizational changes in competitive environment. Implementation of process management and modern methods of management helped increase competitiveness, reduce costs, increase quality of production, employee motivation, recruit customers, etc. The article used the method of research of grant project “Process management and its possibility of introduction within SMEs”.*

Key words: Organizational change · Processional approaches · Risk · Small and medium enterprises · Case study.

JEL Classification: M11

Předváděcí akce

Věra Švejdová

Abstrakt: *Předváděcí akce jsou již několik let příkladem násilí a agrese na jejich návštěvnicích. Přes stále tvrdší postup proti jejich pořadatelům, ať již formou účinnějších právních norem a s tím spojených pokut nebo silný boj médií proti nim, se prodejci snaží hledat a využívat klíčky v zákonech a dál provádět své nekalé praktiky. Úspěšnost nových postupů v legislativě dokazují odchody některých firem z našeho trhu. Následuje však bohužel jejich přesun do zemí mimo EU, kde se využívá neznalost prostředí a náhlé rozhodování.*

Klíčová slova: Předváděcí akce · manipulační jednání · smlouvy · nová opatření

JEL Classification: K20 · K32

1 Úvod

V posledních letech naši společnosti hýbe jev na prvý pohled neškodný, ale stále více negativně medializovaný „předváděcí akce“. Jsou ve své podstatě příkladem násilí na seniorech. Jak to funguje na předváděcích akcích, asi každý tuší. Kam až sahá drzost společností, které tyto předváděcí akce pořádají, však ví jen málokdo. Praktiky společností jsou založené na zjištění, že starší lidé vzhledem ke svému věku neudrží tak dlouho pozornost, dříve se unaví a pod emočním tlakem může schopnost jejich kritického myšlení klesat. Umožňuje to společnostem nejen prodávat zboží nekvalitní a mnohdy i několikanásobně předražené, ale dostávají seniory prostřednictvím nejrůznějších úvěrů stále častěji do dluhové pasti. Na předváděcích akcích přitom dochází k psychické manipulaci, někdy už i k fyzickým útokům, dá se též mluvit o omezování osobní svobody. V rámci prodeje mimo prostory obvyklé k podnikání jsou jedním z nejčastěji praktikovaných druhů protiprávního jednání nekalé obchodní praktiky, které spočívají v uvádění nepřesných a nepravdivých údajů o prezentovaných výrobcích, o jejich ceně a o podmínkách, za kterých je lze zakoupit (www.penize.cz, 28. 9. 2013)..

2 Materiál a metodika

Cílem příspěvku je analyticky popsat velmi negativní jev vyskytující se v naší společnosti. Praktiky dobře organizovaných „společností“ zůstávají podstatné části obyvatel neznámé. Ať už je to z nevšimavosti zejména mladší generace, nebo důmyslné zaměření prodejců na vyhraněnou skupinu obyvatel. Vše začíná stejně a zdánlivě nevině, když do schránky přijde lákavá pozvánka na „výhodný výlet“ po Čechách za pár korun, pohoštění zdarma a krásnou prezentaci. Na pozvánkách není napsané o čem akce bude, vždy jen „přijďte se pobavit, pojedte s námi na zájezd...“ Letáček většinou slibuje i dárek a bývá zde často uváděno, že manželský pár bude obdarován něčím hodnotnějším než jednotlivec. Důvod je velmi prostý, senioři se nemohou vymlouvat na poradu s manželem/manželkou. Zde je vidět, že výběr návštěvníků není vůbec náhodný, přednost je dávana starším lidem, někdy jsou účastníkům odebrány i občanské průkazy nebo mobily. Jsou vítáni zákazníci, kteří moc neargumentují, odmítají pustit zájemce, kteří jsou podle jejich názoru příliš mladí. Diskriminaci zákazníků kvůli věku však náš právní systém zakazuje. Opakovaně byli odmítnuti dokonce pracovníci ČOI (Jihočeský deník, 18. 6. 2013 str. 3). Příspěvek chce pomocí komparace příslušných zákonů a etických hodnot s protizákonnými a zavrženými metodami přispět k řešení této smutné skutečnosti.

3 Výsledky a diskuse

Předem je třeba zmínit na sociální aspekt výletů, neboť množství sociálních kontaktů seniorů s přibývajícím věkem klesá a mnohde nejsou v pořádku ani vazby s dětmi. Výlet se tak pro ně stává možností popovídat si s vrstevníky, udělat nové přátele, rozšířit si obzory i podívat se na zajímavá místa. Proto pořadatelé těchto akcí se zaklínají slůvkem „dobrovolnost“, dokládají neověřenými počty spokojených zákazníků a argumentují jejich opakovanou účastí na akcích. Tyto akce se objevují třeba i v sousedním Německu, kde jim říkají „Kaffeefahrt“ (www.finmag.cz, 12. 9. 2013), což je takový výlet, nebo zájezd za kafičkem. Z hlediska ochrany seniorů se to ale posuzuje jinak, senioři jsou tam vůči takovým akcím lépe chráněni. U nás zatím legislativa zabývající se tímto vážným problémem v zásadě chybí.

Předváděcí akce v praxi funguje tak, že autobusy dovezou seniory mimo jejich prostředí, do nějaké malé obce, kde je v místní restauraci většinou zamknou, aby během předváděcí akce nikdo z nich neopustil sál, a pak začne předvádění zboží, o kterém prodejci pronášejí samé superlativy, vše je skvělé revoluční, šetří čas, peníze a především pomáhá zůstat zdravý anebo má zázračné léčebné účinky. Na začátku vše vypadá jako milá společenská akce, prodejci se usmívají, vypadají jako slušní mladí lidé. Pustí hudbu, snaží se vyvolat dojem, že pomáhají. Pokud se někdo na nějakou otázku zeptá, tak mu neodpoví, nebo vznesou protioptázku. Snaží se být autoritou, kterou jsou senioři odmalička formováni a jsou naučeny je poslouchat i věřit, co autorita řekne, je bráno jako nedotknutelná pravda. Během této doby je používána široká manipulativní technika, silně připomínající příručky CIA z padesátých let o tom, jak vést výslech. Používají pokárání, když někdo neudrží pozornost, vyčítají, jak se snaží a oni jim nic nevrací, vyvolávají pocit viny, ale i silnější výhrůžky, dokonce bylo vyhrožováno, že je domů nechají jít pěšky, zastraší to, neboť staří lidé by s vlastní dopravou zpět měli problémy a proto již raději nic nenamítají. Oblíbenou výhrůžkou je i věta: „Dokud nenakoupíte, autobus neodjede“. Funguje i pocit, že by se měli odvděčit, když dostanou něco zadarmo. Jsou tlačeni ke koupi i vydírajícími slovy: pokud nekoupíte, onemocníte vy, vaši blízcí atd.“. Při jedné takové akci museli zasahovat policisté a záchranáři, neboť organizátoři nalévali alkohol. A když jeden ze seniorů zkolaboval, tak vyhrožovali inspektorce, která chtěla přivolat záchrannou službu (www.asociace.sos.cz, 31. 7. 2013). V poslední fázi prezentace, kdy se má podepisovat smlouva, dochází k podpisu o samotě, v jiné místnosti, nebo někde za plentou. Jsou tam jiní prodejci, kteří se předtím neukázali, pobízejí lidi „pokud chcete dostat dáreček, musíte se jít zeptat na cenu, kdo nepůjde dáreček nedostane“. Senioři nemají dostatek relevantních informací o produktu a nemohou posoudit jakou má skutečnou hodnotu. Většinou jsou také otupělí po náročné prezentaci, vnucující pocit velmi výhodné koupě. Projeví se zde naplno únava, ztráta pozornosti a především manipulace prodejce. Koupě už mnohdy přestává být prostředkem jak získat něco „hodnotného“, ale stává se způsobem jak vše ukončit a dočkat se slíbeného oběda, dárku a výletu. Odchodem ze sálu pak začíná v těch, kteří zaplatili, či se upsali k zaplacení mnoha desítek tisíc klíčit podezření, že neudělali dobře. Doma se vrací zdravý selský rozum a střet s realitou je drsný. I ti, kteří si jeli jen pro dárek a na výlet často podlehnou. Pokusy vrátit zboží, přes ujištění během předváděcí akce, že to není problém, posléze naráží na odpor zástupců firmy.

V polovině července loňského roku vstoupila v platnost novela občanského zákoníku (zákon č. 40/1964 Sb.), která měla udělat prodejčům na předváděcích akcích přítrž. Dříve totiž ve velkém zneužívali skuliny v zákoně, kdy podle znění § 57 věty druhé občanského zákoníku do 13. července 2012 od kupní smlouvy uzavřené mimo prostory obvyklé k podnikání (mimo kamennou prodejnu) bylo možné do čtrnácti dní odstoupit bez udání důvodu. Ovšem ne v případě, že jste si prodejce za účelem nákupu zboží sami pozvali domů. Tak prodejci na předváděcích akcích seniorům jednoduše vepsali do smlouvy dodatek o tom, že byla uzavřena doma a velmi často seniory, v rámci péče o ně domů také odvezli a dali jim vše podepsat. Svou roli na takových smlouvách sehrávala i různá velikost písmen různých dodatků. Nový zákon těmto nekalým praktikám udělal přítrž - odstoupit se dá i od doma uzavřené smlouvy. Od 14. července 2012 je tato věta druhá novelizovaná, a to i z těchto výše zmíněných důvodů. Prodejci však v zápětí vymysleli další nebezpečný trik, jak z lidí peníze dostat. Zůstala zde přece jen určitá ochrana, zejména pro řemeslníky a to v podobě znemožnění odstoupení od smlouvy o opravě a údržbě věci v místě určeném spotřebitelem na jeho žádost. Na to ihned zareagovali pořadatelé předváděcích akcí a opět vymysleli jak novelu obejít. Je to poměrně snadná konstrukce, která by ovšem poctivého podnikatele ani nenapadla. Spočívá v tom, že společnost uspořádá předváděcí akci, na které nechá seniorům, samozřejmě „dobrovolně podepsat kupní smlouvu na několik věcí. Pokud nemají u sebe peníze, ubezpečí je, že to nevádí, dají jim podepsat vázaný spotřebitelský úvěr spolu s rozhodčí smlouvou, když už je to tak „výhodná koupě“, také smlouvu o opravě a údržbě věci, často dokonce na 60 měsíců za velmi lacinou cenu, třeba 39 000,-Kč. Po rozmyšlení musí být každému jasné, že se tato smlouva opravdu nevyplatí, protože v naprosté většině případů není co opravovat a udržovat. Prodejci se ale nevzdávají a jako vždy rychle vymýšlejí nové kličky. V posledních několika měsících se rozmáhají snahy zařadit předváděcí akce do zájezdů mimo zemí EU. Využívají faktu, že tamní právo na ochranu spotřebitele je jiné než v tuzemsku. Velice lákavou zemí se pro ně stalo Turecko, kde součástí zájezdů je nabízený prodej koberců, zlata, šperků a kůže. Za krátkou dobu přibývá podvedených zákazníků, kteří podlehlí nátlaku prodejců, kteří využívají jejich neznalosti prostředí, jazykové bariéry, nemožnosti porovnání cen a především náhlé rozhodnutí. Podle asociací cestovních kanceláří, by si lidé měli rozmyslet a jakou kanceláři jedou, dát pozor kdo výlet pořádá a kdo je za něj odpovědný, dát pozor při podepisování jakékoliv smlouvy. V každé zemi platí jiná pravidla ohledně odstoupení od smlouvy, např. v Turecku, kde se odehrává většina těchto obchodů je to 7 dnů od jejího podepsání, pokud se smlouva o odstoupení nezmiňuje, je možné vypovědět bez omezení.

4 Závěr

Jak je možné těmto peripetiím předejít? Kupní smlouva jde do těch 14 dnů od uzavření zrušit, a to tím, že od ní odstoupíme. Důvod žádný uvádět nemusíme, právo na to nám plyne z již zmíněného §57 občanského zákoníku (zákon č.40/1964 Sb.) Protože se jedná o smlouvu uzavřenou mimo prostory obvyklé k podnikání. Odstoupení je třeba odeslat

co nejdříve, nejpozději do 14 dnů od uzavření smlouvy. V odstoupení se uvede číslo smlouvy a datum sepsání. Díky tomuto včasnému odstoupení od kupní smlouvy se automaticky zruší i smlouva o vázaném úvěru spolu s rozhodčí smlouvou a to podle §14 (3) zákona o spotřebitelském úvěru. Jen je třeba co nejdříve zaslat doporučený dopis, že jme od kupní smlouvy č.xx dne toho a toho odstoupili a odkázat na toto ustanovení. Dále tam napsat že: „Ze skutečnosti, že odstoupením od kupní smlouvy (den, číslo) zaniká i úvěrová smlouva (den, číslo) uzavřená s Vaší společností, plyne, že zaniká i smlouva rozhodčí (den, příp.číslo), taktéž uzavřená s Vaší společností. Jelikož od kupní smlouvy bylo již odstoupeno, stává se tak oprava a údržba věci, kterou již fakticky nevlastníte, plněním nemožným podle § 575 občanského zákoníku (zákon č.40/1964 Sb.), neboť již nebude objektivně možné jí opravovat a udržovat. Vyskytl se však případ, který možná bude mít četná následování, kdy prodejce ve své laskavosti zahrnul do opravovaných a udržovaných věcí i starou lednici klientky, která byla v jejím vlastnictví, již od doby předcházející vzniku tohoto smluvního vztahu. Jedná se tedy o jedinou možnou „část“ plnění ze smlouvy o opravě a údržbě věci. Zařazení starého spotřebiče do smlouvy o opravě a údržbě nově zakoupených věcí je zákeřná právní klička, která nemá jednoznačnou odpověď. Je jednoznačné, že oprava a údržba by pak měla být prováděna pouze za poměrnou částku z celkové sumy. Je bezpochyby pravda, že takovéto smlouvy lze považovat za obcházení zákona. Tuto novou klamavou praktiku některých předváděcích společností zaznamenala Česká obchodní inspekce již na základě podání prvních poškozených spotřebitelů. Spotřebitelé by měli respektovat základní věc: Pečlivě si přečíst každý list smlouvy a nepodepsat nic, s čím nesouhlasí, nebo čemu nerozumí. V takovýchto případech by spotřebitel měl podat podnět na ČOI ČR, může se též obrátit na Sdružení českých spotřebitelů a má-li podezření na spáchání trestného činu, obrátit se na Policii ČR, na právníka, nebo rovnou na soud. Pravomoci ČOI by měly být od roku 2014 posíleny (návazností na nový občanský zákoník), inspekce bude moci pořizovat na předváděcích akcích zvukové a obrazové záznamy, což by mělo prodejce odradit od agresivních obchodních praktik. Podle návrhu novely zákona o ochraně spotřebitele budou také muset pořadatelé předváděcích akcí hlásit dopředu ČOI místo konání, datum, časový harmonogram a sortiment nabízeného zboží. Stejně údaje pak musí být na propagačních letáčích. Za porušení těchto povinností budou prodávajícím hrozit citelné pokuty (novela o ochraně spotřebitele byla sice schválena, odhlasovat ji ale poslanci nestihli (demise vlády 13. 8. 2013). Senioři, kteří se stali obětí podvodných praktik těchto prodejců se pak mohou obrátit na systém spotřebitelského ombudsmana a vstoupí v účinnost i zákaz řetězení živností, který má zabránit dosavadní praxi, kdy podnikatel, kterému byla zrušena živnost, dál podniká ve stejném oboru. ČOI také jen v prvních pěti měsících udělila pokuty ve výši 10,3 milionu Kč a tvrdý postup měl za následek, že řada těchto tzv. prodejců opouští trh. Velký kus práce, jako varování spotřebitelům udělala v tom to směru média a především zdarma promítaný film S. Dymákové Šmejdi, který se objevil též v TV provedení v neděli 29. 9. 2013, kde bylo upozorněno na nekalé praktiky, agresí a ukázněny i příběhy těch, kteří zaplatili vysoké částky za zboží, které vůbec nechtěli. Následkem všech těchto událostí odešla z České republiky největší firma Beck zabývající se pořádáním těchto akcí. Společnost Beck Internacional bude nadále zpracovávat pouze reklamace, poskytnuté garance a ostatní platné smlouvy s klienty. Prodejci se ale nevzdávají a jako vždy rychle vymýšlejí nové kličky, proto je zapotřebí se snažit široké veřejnosti přiblížit platné právní normy reich plnění o což se tento příspěvek snad úspěšně snažil.

V posledních několika měsících se rozmáhají snahy zařadit předváděcí akce do zájezdů mimo zemí EU. Využívají faktu, že tamní právo ba ochranu spotřebitele je jiné než v tuzemsku. Velice lákavou zemí se pro ně stalo Turecko, kde součástí zájezdů je nabízený prodej koberců, zlata, šperků a kůže. Za krátkou dobu přibývá podvedených zákazníků, kteří podlehli nátlaku prodejců, kteří využívají jejich neznalosti prostředí, jazykové bariéry, nemožnosti porovnání cen a především náhlé rozhodnutí.

Problémům spotřebitelů by měl být už brzy konec. Od 1. ledna 2014 nabude účinnost nový občanský zákoník, který umožní smlouvu uzavřenou mimo obvyklé prostory do 14 dnů od zahájení poskytování služeb zrušit. To v praxi znamená, že když zákazník podepíše smlouvu, může se ještě do dvou týdnů rozhodnout a smlouvu bez jakékoliv pokuty a bez udání důvodů ukončit. Pokud zákazník využije svoje právo od smlouvy odstoupit do 14dnů od čerpání služeb, nebudou za ně muset firmám nic platit. Zatím bylo možné od smlouvy sice odstoupit, ale jen do 14 dnů od jejího podpisu. Jakmile začne firma zboží dodávat, musí se zákazníci, kteří chtějí smlouvu ukončit, vykoupit pokutou, která často dosahuje několika tisíců korun. Dost často takovéto jednání vidíme u dodavatelů energií, nebo u mobilních operátorů-

Kromě nového občanského zákoníku se s podvody na lidech snaží skoncovat i obce, které se na svých územích snaží bojovat s podomním prodejem zboží. Obcházení domácností zakazuje již nyní přes 200 obcí a další stovky to plánují na příští rok. Pokud prodávací vyhlášku poruší, hrozí jim pokuta 30 tisíc korun, firmám pak 200 tisíc-

Literatura

- Česká televize. (2013). *ČOI bojuje proti "šmejdům", pokuty už letos dosáhly 10 milionů* [online]. [cit. 27. 9. 2013]. Dostupné z: www.ceskatelevize.cz.
- Finanční magazín (2013). [online]. [cit. 12. 9. 2013]. Dostupné z: www.finmag.cz.
- Jihočeský deník (2013). 16. 6. 2013.
- Lidovky (2013). Český bratr [online]. [cit. 28. 8. 2013]. Dostupné z: <http://byznys.lidovky.cz>.
- Mesec.cz (2013). [online]. [cit. 20. 9. 2013]. Dostupné z: www.mesec.cz.
- Peníze.cz (2013). [online]. [cit. 20. 8. 2013]. Dostupné z: www.penize.cz.
- Plachá, P. (2013). Dostupné z: Spotřebitel.net.
- Sdružení ochrany spotřebitelů (2013). [online]. [cit. 31. 7. 2013]. Dostupné z: www.asociace.sos.cz.
- Zákon č. 40/1964 Sb. Občanský zákoník v plném znění.
- Zákon č. 89/2012 Sb. Nový občanský zákoník znění.
- Zákon č. 634/1992 Sb. O ochraně spotřebitele.

Promotional events

Věra Švejdová

Abstract: *Promotional events are examples of several years of violence and aggression to their visitors. Despite getting stricter against the organizers, whether in the form of more effective laws and related penalties or strong medial fight against them, the vendors are still trying to find and use some leaks in the law and continue to go on their unfair practices. The success of the new procedures in legislation is shown in departures of some companies out of our market. Unfortunately, their transfer to countries outside the EU follows, where they can abused the lack of knowledge and sudden decisions of local areas.*

Key words: Promotional events · handling negotiations · contracts · new measures

JEL Classification: K20 · K32

Převod vlastnického práva a nabytí vlastnického práva od neoprávněného

Marta Uhlířová

Abstrakt: Článek se zabývá novou úpravou nabytí vlastnického práva převodem, který se do jisté míry odklání od dosavadní právní úpravy, zejména pokud jde o nabytí vlastnického práva k věcem movitým. V této souvislosti vysvětluje některé jednotlivé pojmy, které přináší nová právní úprava. Dále poukazuje na nově zakotvenou úpravu dosud v našem právním řádu neznámou, řešenou však v rámci judikatury, týkající se uzavření smluv, jejichž předmětem je převod vlastnického práva k těže věci, a to více osobám. V neposlední řadě se článek zabývá nabýváním vlastnického práva od osoby neoprávněné. Tento institut dosud v našem právním řádu řešen nebyl a v některých směrech ho upravovala až judikatura. Problémem v současném stavu je skutečnost, že byt' má nová úprava vejít v účinnost již za poměrně krátkou dobu, tedy počínaje 1.1.2014, neexistuje dosud relevantní dostatek odborné literatury. Lze tak zatím vycházet pouze z důvodové zprávy. Bohužel v mnohých případech není aplikovatelná dosavadní judikatura, a to buď vůbec či pouze omezeně.

Klíčová slova: Vlastnické právo · věc movitá · věc nemovitá · nabytí vlastnického práva od neoprávněného

JEL Classification: K11

1 Úvod

Dnem 1.1.2014 nabude účinnosti zákon č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (dále jen „NOZ“). Jeho praktický dopad na laickou i odbornou veřejnost bude značný a je proto nezbytné se zabývat tím, jaké změny přinese. Bohužel v současné době zatím neexistuje žádná odborná publikace, která by komplexně a podrobně vykládala jeho jednotlivá stanovení, a rovněž jednotliví odborníci z nauky a praxe se rovněž rozcházejí v tom, jak některá ustanovení vykládat, když nezřídka se stává, že jedno ustanovení je vykládáno dvěma subjekty zcela opačně. Bohužel světlo nám do této situace nemůže mnohdy vnést ani dosavadní judikatura, která v mnohých případech není na jednotlivá ustanovení NOZ aplikovatelná. Bude tedy na praxi, jakou cestou se vydá. To však bude cesta ještě poměrně dlouhá.

Předmětem tohoto článku je poměrně úzká problematika, která je v NOZ zakotvena v ustanoveních § 1099 - § 1113 NOZ. Jedná se o problematiku týkající se převodu vlastnického práva a nabytí vlastnického práva od neoprávněného. V tomto směru se totiž nová právní úprava v mnohém odklání od právní úpravy dosavadní.

Převod vlastnického práva je jedním ze způsobů nabytí vlastnického práva. Dalším důvodem nabytí vlastnického práva může být např. přivlastnění či nález, přirozeným či umělým přírůstkem, vydržením či přechodem vlastnického práva. K převodu vlastnického práva dochází např. kupní, směnnou či darovací smlouvou.

Zákon přitom pro účely nabytí vlastnického práva převodem rozlišuje, zda je předmětem převodu věc movitá či nemovitá, věc určená jednotlivě nebo podle druhu a dále zda je předmět převodu zapsán do veřejného seznamu. V prvé řadě je nezbytné zejména poukázat na skutečnost, že dle NOZ je věc chápána podstatně širěji než tomu bylo v dosavadní právní úpravě. Věc v právním smyslu je dle ust. § 489 NOZ vše, co je rozdílné od osoby a slouží potřebě lidí. Věci jsou jednak hmotné, které jsou zákonem charakterizovány jako ovladatelné části vnějšího světa, které mají povahu samostatného předmětu, a dále věci nehmotné, což jsou práva, jejichž povaha to připouští, a jiné věci bez hmotné podstaty. Jak je uvedeno v důvodové zprávě k NOZ² inspiračním zdrojem definice pojmu hmotná věc byl vládní návrh předválečného československého občanského zákoníku. Nelze navíc opomenout, že byt' lze výkladem dospět k závěru, že ovladatelné přírodní síly nejsou věci v právním slova smyslu, za předpokladu, že se s nimi obchoduje, použije se na ně přiměřeně ustanovení o věcech hmotných. Pro úplnost je nezbytné konstatovat, že lidské tělo ani jeho části, byt' byly odděleny od těla, nejsou považovány za věc. S ohledem na veškeré tyto skutečnosti je zapotřebí přistupovat i k problematice převodu vlastnického práva.

Zákon dále rozlišuje pro účely převodu vlastnického práva, zda se jedná o věc určenou jednotlivě či druhově. Zákon přitom v ust. § 499 NOZ definuje výslovně pouze věc určenou podle druhu, resp. věc zastupitelnou³. Zastupitelné jsou

JUDr. Marta Uhlířová, Ph.D., Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta, Katedra práva, Studentská 787/13, 370 05 České Budějovice, e-mail: muhlirova@ef.jcu.cz

² Důvodová zpráva k NOZ, 698 s.

³ Zastupitelnou věcí je taková movitá věc, která může být nahrazena jinou věcí téhož druhu. Ostatní věci jsou nezastupitelné.

tak zpravidla věci, které se např. měří či váží. Takovými věcmi budou cihly, látka, uhlí, dřevo na topení aj. Veškeré věci, které nejsou zastupitelné, jsou věcmi individuálně určenými. Jedná se o věci, které nejsou zaměnitelné za jiné a jsou svou povahou jedinečné. Typickým příkladem věci individuálně určené je např. osobní automobil, který má jedinečné číslo motoru, tzv. VIN kód.

V neposlední řadě pak zákon rozlišuje mezi věcmi nemovitými⁴ a věcmi movitými⁵. Zejména pokud jde o věci nemovité, resp. pokud jde o jejich součásti, došlo k zásadnímu posunu oproti dosavadní právní úpravě. Za součást pozemku se nově považuje právě stavba zřízená na pozemku. Dosavadní právní úprava považovala stavbu za samostatnou věc. Do našeho právního řádu se tak navrátila zpět zásada *superficies solo cedit*. Součástí pozemku je dále prostor nad a pod povrchem, jakož i rostlinstvo na něm vzrostlé. Výjimku však tvoří inženýrské sítě (zejména vodovody, kanalizace, energetické či jiné vedení), jež nejsou součástí pozemku. Rovněž některé podzemní stavby jsou samostatnými nemovitými věcmi (bude se jednat zejména o tunely a jiné obdobné nemovitosti).

Dalším pojmem, který zákon v souvislosti s převodem vlastnického práva uvádí, je věc zapsaná ve veřejném seznamu. V této souvislosti je nutno konstatovat, že zákon rozlišuje mezi veřejnými seznamy a veřejnými rejstříky. Jak uvádí důvodová zpráva⁶ veřejný seznam je souhrnné označení veřejných evidencí věcí, zatímco veřejný rejstřík je souhrnným označením veřejných evidencí osob. Veřejným seznamem tak je zejména katastr nemovitostí, registr průmyslových vzorů, registr ochranných známek či patentový registr. Veřejným rejstříkem je zejména obchodní rejstřík, spolkový rejstřík, nadační rejstřík, rejstřík ústavů⁷.

2 Výsledky a diskuse

Nabytí vlastnického práva převodem

Převod vlastnického práva je základním způsobem derivativního nabytí vlastnického práva. Jak uvádí důvodová zpráva k NOZ⁸, nová právní úprava přináší v této oblasti odklon od dosavadního právního pojetí spočívajícího na principu rozdílu mezi titulem a modem nabytí (Urfus, 1994), který se uplatnil v rakouském občanském zákoníku z roku 1811 a byl zakotven i v českém občanském zákoníku z roku 1964⁹.

Vlastnické právo k věci určené jednotlivě se převádí již samotnou smlouvou k okamžiku její účinnosti, pokud si strany nesjednají něco jiného nebo zákon nestanoví jinak. Takovým „sjednáním něčeho jiného“ může být např. dohoda stran při uzavírání kupní smlouvy, že kupující se stane vlastníkem věci, jež je předmětem koupě, až úplným zaplacením kupní ceny (tzv. výhrada vlastnického práva). Pokud jde tedy např. o movité věci určené jednotlivě, vlastnické právo se nenabývá převzetím věci, jak tomu bylo dosud (za předpokladu, že se strany nedohodly jinak), ale samotnou účinností smlouvy. Okamžik účinnosti smlouvy a převzetí věci tak může být odlišný.

Je-li prodávající podnikatelem a na straně kupujícího není podnikatel, který věc kupuje v rámci své podnikatelské činnosti, nabývá kupující vlastnické právo k věci převzetím koupené věci. Odlišná úprava platí v případě tzv. samoobslužného prodeje, kde kupující nabývá vlastnické právo k věci zaplacením kupní ceny. Do doby jejího zaplacení může věc vrátit na původní místo.

V případě nemovité věci, zapsané do veřejného seznamu nabude nabyvatel při převodu vlastnické právo zápisem do takového seznamu. Právní účinky zápisu nastávají k okamžiku, kdy návrh na zápis došel příslušnému katastrálnímu úřadu. Vlastnické právo k nemovitosti zapsané v katastru nemovitostí nabude nabyvatel ke dni, kdy byl podán návrh na vklad vlastnického práva do katastru nemovitostí za předpokladu, že vklad vlastnického práva byl povolen.

Jak je výše uvedeno, typickým příkladem převodu vlastnického práva, je kupní smlouva. V praxi se v minulosti objevovaly případy, kdy prodávající uzavřel na tentýž předmět koupě několik kupních smluv s různými osobami. Tato situace však dosavadními právními předpisy nebyla nikterak výslovně řešena. Proto NOZ stanoví pro případ, že by převodce uzavřel několik smluv, jejímž předmětem by byl převod vlastnického práva k věci nezapsané ve veřejném seznamu, nabude vlastnické právo k věci ta osoba, které převodce vydal věc nejdříve. V případě, že by takto byla uzavřena smlouva, jejímž předmětem by byl převod věci zapsané ve veřejném seznamu (nemusí se přitom jednat pouze

⁴ Nemovitými věcmi dle ust. § 498 odst. 1 NOZ jsou pozemky a podzemní stavby se samostatným účelovým určením, jakož i věcná práva k nim, a práva, která za nemovité věci prohlásí zákon. Stanoví-li jiný právní předpis, že určitá věc není součástí pozemku, a nelze-li takovou věc přenést z místa na místo bez porušení její podstaty, je i tato věc nemovitá. V této souvislosti je nezbytné zdůraznit, že za nemovitou věc se považuje i např. věcné právo, tedy např. zástavní právo k nemovitosti, právo stavby, pozemková či osobní služebnost.

⁵ Z ust. § 498 odst. 2 NOZ plyne, že veškeré věci, jež nejsou věci nemovitými, ať je jejich podstata hmotná nebo nehmotná, jsou věci movité.

⁶ Důvodová zpráva k NOZ, 827 s.

⁷ Další rejstříky a jejich podrobnou úpravu zakotvuje zákon č. 304/2013 Sb., o veřejných rejstřících fyzických a právnických osob, který nabude účinnosti dne 1.1.2014.

⁸ Důvodová zpráva k NOZ, 857 s.

⁹ Zákon č. 40/1964 Sb., Občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů (dále jen „OZ“)

o nemovitosti, ale i ochranné známky, patenty aj.), pak se stane vlastníkem ta osoba, která je v dobré víře a jejíž právo bylo do veřejného seznamu zapsáno jako první. Na straně nabyvatele tak musí být splněny dvě podmínky, jednak dobrotovnost (coby znak subjektivní, kterým se rozumí v zásadě vnitřní přesvědčení nabyvatele, že mu věc po právu náleží a že věc nabývá řádně) a dále prioritá zápisu do veřejného seznamu (tedy podmínka objektivní). Tyto podmínky musí být splněny současně (kumulativně), jinak nabyvatel nemůže vlastnické právo k věci nabýt. Jak uvádí důvodová zpráva k NOZ (Důvodová zpráva k NOZ), v těchto případech se sleduje ochrana dobré víry nabyvatele a vylučuje se možnost nabytí vlastnického práva ve zlé víře.

Vlastnické právo k movité věci určené podle druhu se nabývá nejdříve okamžikem, kdy lze věc určit dostatečným odlišením od jiných věcí téhož druhu (tedy např. oddělením a označením kupovaného objemu cihel, odstřížením kusu látky aj.).

Jak je výše uvedeno, do veřejného seznamu se zapisují nejen nemovitosti, ale i věci movité. Pokud se převede smlouvou vlastnické právo k takové movité věci zapsané do veřejného seznamu, pak se tato věc nabývá do vlastnictví právě zápisem do takového veřejného seznamu. Je však vždy nezbytné zkoumat, zda zvláštní zákon upravující danou problematiku, nestanoví odlišný způsob okamžiku nabytí vlastnictví. Pokud by tak stanovil, pak se užije úprava stanovená v tomto zvláštním zákoně, pokud nikoli, užije se úprava NOZ.

NOZ stanoví zvláštní úpravu, pokud jsou předmětem převodu cenné papíry. Pokud zní cenný papír na doručitele, pak vlastnické právo nabude nabyvatel okamžikem jeho předání. Je-li předmětem převodu cenný papír na řad, vlastnické právo k němu se převádí rubopisem a smlouvou k okamžiku jeho předání. V případě, že je předmětem převodu cenný papír na jméno, převádí se vlastnické právo k němu již samotnou smlouvou k okamžiku její účinnosti. Pokud je předmětem převodu zaknihovaný cenný papír, nabývá se vlastnické právo zápisem zaknihovaného cenného papíru na účet vlastníka

Nabytí vlastnického práva od neoprávněného¹⁰

V životě mohou nastat situace, kdy převodce není vlastníkem předmětu převodu, a přesto uzavírá smlouvu s nabyvatelem na tento předmět převodu. Z důvodové zprávy k NOZ plyne, že vlastnické právo převádí druhé straně někdo, kdo vlastníkem není ani nemá právo vlastnické právo druhé straně převést.

Zákon rozlišuje tři typy případů, jak je tato situace řešena. Uvedené lze pokládat za žádoucí zejména s ohledem na skutečnost ochrany nabyvatele věci.

První skupinu případů tvoří situace, kdy předmětem převodu je věc nezapsaná ve veřejném seznamu, dochází-li k převodu

- ve veřejné dražbě,
- od podnikatele při jeho podnikatelské činnosti v rámci běžného obchodního styku (např. autorizovaný prodejce osobních automobilů při prvním prodeji vozu),
- za úplaty od osoby, které vlastník věc svěřil (tedy na straně osoby, jíž byla věc svěřena, se jedná fakticky o zpronevěru),
- od neoprávněného dědice, jemuž bylo nabytí dědictví potvrzeno,
- při obchodu s investičním nástrojem, cenným papírem (např. směnky) nebo listinou vystavenou na doručitele, nebo
- při obchodu na komoditní burze.

V této souvislosti je třeba zdůraznit, že nepochybně všechny uvedené způsoby převodu se budou dotýkat nabytí vlastnického práva při koupi. Nemůže tomu tak však z povahy věci být např. při darování. Úprava této první skupiny bude dopadat na darování pouze, pokud obdarovaný nabude dar od neoprávněného dědice, jemuž bylo nabytí dědictví potvrzeno. Teoreticky by uvedená úprava mohla ještě dopadat na případy, kdy obdarovaný nabude dar od podnikatele při jeho podnikatelské činnosti v rámci běžného obchodního styku (mohlo by se jednat např. o darování drobných propagačních předmětů apod.). Níže proto uvádím uvedené příklady v souvislosti s koupí.

Nabude-li kupující věc v těchto výše uvedených případech a je-li současně vzhledem ke všem okolnostem v dobré víře, že prodávající byl oprávněn převést vlastnické právo, neboť k převáděné věci má řádný titul, stane se kupující bez dalšího vlastníkem takové věci. Obdobné platí, pokud obdarovaný nabude dar (věc, která není zapsána ve veřejném seznamu) od neoprávněného dědice, jemuž bylo nabytí dědictví potvrzeno, přičemž obdarovaný byl vzhledem ke všem

¹⁰ Někdy se nesprávně uvádí nabytí vlastnického práva od „nevlastníka“. Tento pojem však není přesný, neboť např. komisionář může v souladu se zákonem a za podmínek zákonem stanovených převést vlastnické právo k věci, byť není jejím vlastníkem. Činí tak sice svým jménem, ale na účet vlastníka věci. Proto je třeba odlišovat případy, kdy se jedná o nabytí vlastnického práva od nevlastníka a kdy od neoprávněného. I nevlastník (např. zmiňovaný komisionář) může totiž převést vlastnické právo oprávněně.

okolnostem v dobré víře v oprávnění dárce vlastnické právo převést na základě řádného titulu. V takovém případě se obdarovaný stává vlastníkem věci, byť by posléze vyšlo najevo, že dárce (v daném případě neoprávněný dědic, jemuž bylo nabytí dědictví potvrzeno) vlastníkem předmětu převodu skutečně nebyl. V uvedených případech je tak chráněn nabyvatel věci, který se stává vlastníkem věci, a skutečnému vlastníku zákon neposkytuje právní prostředek, jakým se svého vlastnického práva domoci.

Do druhé skupiny spadají pouze úplatné převody vlastnického práva. Nejčastěji se bude jednat o případy nabytí vlastnického práva koupí. Pojmově je tak vyloučeno, aby tímto způsobem bylo možné nabýt věc v rámci darování. Tato skupina zahrnuje případy, kdy kupující koupí použitou movitou věc od podnikatele, který při své podnikatelské činnosti v rámci běžného obchodního styku obchoduje s takovými věcmi (nejčastěji se bude jednat o věc koupenou v zastavárně či automobil v autobazaru). Právě povaha věci činí rozdíl mezi první a druhou skupinou. Musí se jednat o použitou movitou věc. Koupí-li kupující takovou věc a je-li současně v dobré víře, pak jeho vlastnické právo není po určitou dobu jisté. Pokud se totiž objeví její vlastník, který prokáže, že věc pozbyl ztrátou nebo že mu byla věc odňata svémocně (např. krádeží) a že od odnětí či ztráty neuplynuly více než tři roky, pak je kupující povinen ji takovému vlastníku vydat. Vlastnického právo původního vlastníka je tak silnější než kupujícího. Kupující pak má případně právo na náhradu škody vůči prodávajícímu. Po uplynutí tří let však již vlastník takové právo nemá a vlastníkem se definitivně stává kupující.

Třetí skupinu pak tvoří případy, kdy nabyvatel nabude věc za jiných okolností, než spadají pod případy uvedené ve skupině první a druhé. Předmětem převodu v této třetí skupině však musí být vždy věc movitá. Převod však může být jak úplatný tak bezúplatný. V těchto případech se nabyvatel stane vlastníkem věci, pokud prokáže svou dobrou víru v to, že převodce byl oprávněn převést vlastnické právo k věci. Není zde tedy stanovena žádná lhůta, v níž se může vlastník věci domáhat jejího vydání. Vlastnické právo nabyvatele věci tak v daném případě není jisté. Pokud vlastník prokáže, že věc pozbyl ztrátou nebo úmyslným trestným činem, pak i pokud by nabyvatel prokázal svou dobrou víru v to, že převodce byl oprávněn převést vlastnické právo k věci, nemůže nabýt vlastnického práva a nestane se vlastníkem věci. Tím bude ten, kdo prokáže, že věc pozbyl ztrátou nebo úmyslným trestným činem. Pro úplnost poukazují na skutečnost, že dobrověrnost nabytí věci musí prokazovat, a tudíž důkazní břemeno leží na nabyvateli takové věci.

Zákon stanoví, že nabývá-li vlastnické právo k věci osoba, která si je vědoma, že její předchůdce (tedy osoba, od níž věc sama nabývá) byl osobou neoprávněnou, pak se nemůže ke svému prospěchu dovolat vlastnického práva ani dobré víry svého předchůdce.

Pokud by předmětem převodu byl investiční nástroj, cenný papír nebo listina vystavená na doručitele nebo věc nabytá ve veřejné dražbě, v dražbě při výkonu rozhodnutí nebo při provádění exekuce prodejem movitých věcí nebo věc nabyté při obchodu na komoditní burze, pak takové předměty převodu nelze nabýt za podmínek stanovených pro druhou a třetí skupinu.

3 Závěr

Nová právní úprava v oblasti nabývání vlastnického práva převodem se do jisté míry odchyluje od dosavadní právní úpravy. Zřejmě bude v praxi i otázkou, jak to bude s nabýváním některých práv, které jsou nově považovány za věc. Nepochybným přínosem nové úpravy je zakotvení nabytí vlastnického práva v případech, kdy je ohledně téže věci uzavřeno smluv, jimiž se tato věc převádí do vlastnictví různých osob. Tento případ v praxi nezdědka nastával, zejména v souvislosti s různými podvodnými převody. Pokud jde o úpravu nabytí od neoprávněného, jedná se o úpravu zcela novou, dosud našim právním řádem neupravenou. Zřejmě teprve čas ukáže, jak se uvedená ustanovení budou uplatňovat v aplikační praxi.

Literatura

- Kolektiv autorů (2013). *Důvodová zpráva k Novému občanskému zákoníku*. 857 s. Dostupné také z: obcanskyzakonik.justice.cz.
Urfus, V. (1994). *Historické základy novodobého práva soukromého*. 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 1994, s. 90.
Zákon č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník.
Zákon č. 40/1964 Sb., Občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.

Transfer of ownership and acquisition of property rights from unauthorized

Marta Uhlířová

Abstract: *The paper deals with a new provision of acquisition of ownership transfer that to a certain extent, moving away from the existing legislation, particularly with regard to the acquisition of title to chattels. In this context, explains some of the different concepts that brings new legislation. Further points to new treatment enshrined now in our legal system unknown, but solved the case, on the conclusion of contracts for the transfer of title to the same thing, and that more than one person. Finally, the article deals with the acquisition of property rights by unauthorized persons. This institute has not been solved in our legal system yet, and in some ways to regulate it therein. The problem in the current situation is that although the new regulations come into force already in a relatively short period of time, i.e. from 1 January 2014, there is still lack of relevant literature. It can thus not be based only on the explanatory memorandum. Unfortunately, in many cases, the applicable existing case law is unuseful either at all or only limited.*

Key words: Property rights · movable property · immovable thing · the acquisition of property rights from unauthorized

JEL Classification: K11

Lessons Learned from Economic Crisis? Environmental and Ecological Economics in the Czech Republic

Jan Vávra

Abstract: *This essay tries to describe the present state of environmental and ecological economics among the economic scholars from the Czech Republic. It is based on the assumption, that recent financial, debt and economic crisis was an opportunity to change the current growth paradigm. Brief introduction covering the history of the concept of sustainable development and current trends like “green” or “sustainable” growth is presented as well as selected moments from the recent Czech politics and economy. More attention is paid to the academic economics dealing with environmental issues. The results show that some academic departments employ the concept of environmental and resource economics, but only few scholars are interested in the ecological economics and critically assess the context of growth. The crisis obviously did not help to change the growth paradigm in the Czech academia, neither in the Czech politics. Wider variety of economic viewpoints towards the social, economic and environmental challenges could help to understand them more and to find better solutions.*

Key words: environment · growth · sustainable development · Czech Republic · environmental economics · ecological economics

JEL Classification: A13 · O44 · Q01 · Q50

1 Introduction

This paper aims to map the present state of economic academic research regarding the topic of sustainable development and economic growth in the Czech Republic. As I believe, the recent financial and economic crisis had a great potential to be a starting point for in-depth thinking about sustainable development, but vast majority of the Czech academics have not made use of this opportunity. The discussions which consider both social (including economic) and environmental issues and critically assess current economic system sometimes take place in environmentally or socially oriented departments or conferences, but usually not in economic colleges. In this essay, I focus mostly on the overview of economists and academic economics departments dealing somehow with the relationship of economic development and environmental issues. Minor attention is also paid to the governmental policies, political proclamations or discussions in newspapers. In the introduction to the main topic, very brief overview of chosen international environmental policy events since 1960's and the shift in selected economic theories are presented. As this essay combines an academic review of events, scholars and literature, and an evaluation from the ecological economics viewpoint, it is written in the singular form.

1.1 International environmental policy events

Global economic growth, which has increased the material quality of life of people in many countries, has also a lot of unintentional negative consequences. At least since the 1970's, United Nations and many Western countries pay attention to these negative consequences, e.g. water and air pollution, disturbance to ecological balance of biosphere and depletion of non-renewable resources (UNEP, 1972). National environmental protection legislation has been enacted since then in many states as well as various international declarations and agreements have been adopted. In 1987 the UN World Commission on Environment and Development issued the report commonly known as “Our Common Future” (WCED, 1987). Although the term “sustainable development” was not used for the first time in this report, it became famous since its release (Hopwood et al., 2005). The report defined sustainable development as “development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs” (WCED, 1987, p. 41). The connection between economy and environment, and links between poverty, inequality and environmental degradation were stressed. It critically assessed the unsustainability of economic growth of many industrialized states. On the other hand the report argued that the growth in developing countries should be revived, but the growth in general should be less material and energy demanding and more equitable. Other more or less successful events and agreements followed, 1992 the Earth Summit in Rio de Janeiro, 1997 the Kyoto protocol (and other confer-

ence of parties of the United Nations Framework Convention on Climate Change), 2002 the Johannesburg Summit, and the recent Rio+20 conference in 2012.

1.2 Environmental and ecological economics

The dominant worldview of the Western society, as well as of the academic economics until 1970's could be named as "the Promethean view". This is the belief that the humans are able to solve any problems with their technology and knowledge (Dryzek in Hopwood et al., 2005). This belief together with the idea of humans' superiority above the nature could be linked already to the Renaissance and Enlightenment.

Depiction of environmental pollution (e.g. Carson, 1962) and oil crises in the 1970's was an important factor which attracted attention of social scientists to the environment. Milestone works, like *The Limits to Growth* (Meadows et al., 1972) or the transdisciplinary research focused on energy flow and systems theory inspired many economists.² The group of scholars who incorporated environment in their study soon diverged into two main approaches: environmental and natural resource economics, and ecological economics. Environmental economics is based on the neoclassical economics and the welfare economics. Environmental problems are often studied as externalities and through the market failure paradigm. The overall approach of environmental economy is anthropocentric. It is represented by William Nordhaus, Tom Tietenberg, David Pearce, just to mention some of the most known scholars (Cudlínová, 2012; Vejchodská, 2012).

Ecological economics accentuates the interconnection of economy and environment and employs more biocentric, ethically oriented approach (e. g. geographical and intergenerational equality). The authors often work with the term carrying capacity of biosphere or ecosystems. Authors representing ecological economics are (among many others) Herman Daly, Robert Costanza or Kenneth Boulding, who published his founding paper "The Economics of the Coming Spaceship Earth" already in 1966. To summarize the distinction between environmental and ecological economics Cudlínová says: "[Ecological economics] Does not search for optimal distribution and utilization of natural resources for the society [as environmental economics does], but searches for optimal dimension of economy, according to the planet's carrying capacity." (2012, p. 27) For more information on the environmental and ecological economics as well as free-market environmentalism³ see also Jílková and Slavíková (2009) or Vejchodská (2011).

2 Recent crisis and responses to it

It is not possible to portray the whole variety of reactions of international community to the global financial crisis in 2008 which led to an economic recession in many European countries. I would just like to illustrate few important points connected to the growth/development issues.⁴ As Sokolíčková and her colleagues showed (2012) in the years 2009/2010 European Union officials prioritized the economic problems to the environmental ones and stressed the concept of competitiveness and reviving of growth. In 2009 United Nations Environment Programme announced the new concept of "green economy" which had to help revive growth, make it more inclusive, less carbon dependent and less ecosystem-damaging (UNEP, 2009). Green economy was later defined as economy resulting in "improved human well-being and social equity, while significantly reducing environmental risks and ecological scarcities" (UNEP, 2011, p. 1). European Union now uses the term "sustainable growth" which should cover low-carbon competitive economy, protecting environment, reducing greenhouse gases emissions and developing new green technologies (EC, 2012). Reduction of carbon emissions, global competitiveness and new jobs in renewable energy sources are stressed.

In her critical assessment of green economy, Cudlínová (2012) argues that the above mentioned approaches are more similar to environmental than ecological economics and that they do not take the ecological context fully into account. "It is the slowdown of environmental devastation, not the fulfilment of new environmental paradigm." (p. 32) The green technologies are offered as a solution how to boost the growth and paint it with green colour. The fact, how easily the word "development" has been suppressed and how easily "growth" has become the main goal, prove that our current socio-economic system is growth-dependent and the growth paradigm is encrypted in our mind-sets.⁵

On the other hand, there are studies which suggest that beyond some threshold the economic growth itself does not automatically lead to growth of the well-being or quality of life (Max-Neef, 1995; Talberth et al., 2007). Other studies

² Similar shift occurred in the sociology and led to the establishment of environmental sociology as a distinct discipline (Dunlap and Catton, 1979).

³ One of the famous free-market environmentalism proponents is Julian Simon and his idea of human abilities and knowledge as an "ultimate resource" (Simon, 1981).

⁴ A lot of criticism towards financial markets and self-confidence of rational mathematical economics occurred (e.g. Taleb, 2010). Some scholars now pay more attention to the limits of our knowledge (e.g. Institute for New Economic Thinking). Nonetheless, the ecological context did not become the part of economic mainstream.

⁵ The crisis also revealed how growth-dependent are some of the Western economies due to the enormous debts of governments as well as households. Wackernagel (2012) interestingly connects the countries' financial and ecological debts.

proved that in affluent societies the subjective well-being increases with GDP growth, however, the sense of democracy and social tolerance are more important than the economic development itself (Inglehart et al., 2008).

3 Czech Republic case study

Until late 1989 Czechoslovakia was a communist state. During the post-socialist transition, the country (Czech Republic since 1993) adopted democratic institutions and became the EU member in 2004. The post-socialist specifics influenced also the acceptance of sustainable development concept and academic economics too.

3.1 Czech green growth or sustainable development policies⁶

After the 2010 parliament elections the government stressing the austerity and necessity of growth was established. Although there are some “green growth” events (increase of energy from renewables, governmental subsidies for house insulations) the overall political milieu is rather anti-environmental (anti-renewables campaign, proposed state energy and resources conceptions, problems at the Ministry of Environment). Dlouhá (2012) pointed to the lack of activity and strategies of the Czech government at the occasion of the United Nations Conference on Sustainable Development in Rio de Janeiro in 2012 (Rio+20)⁷ as well as the absence of activity concerned with the green economy topic. The only activities conceptually dealing with the green economy were arranged by the NGOs (e.g. the conference Green growth held in Prague, October 21, 2010) or by the academia (e.g. the green growth report edited by Havránek and Sidorov [2010]).

3.2 Environmental topics among Czech academic economists

There are few departments in the economic research and higher education institutions, where the environmental topics are investigated, and some important scholars work in non-economic departments too. We start this brief overview with the whole departments, namely with the Department of Environmental Economics, Faculty of Economics, University of Economics in Prague. Scholars from this department (e.g. Jiřina Jílková, Jan Slavík, Lenka Slavíková, Eliška Vejchodská, Ondřej Vojáček or ex-member Petr Šauer) deal mostly with the evaluation of environmental policy, like case studies of air pollution, waste management, water management or Local Agenda 21 (e.g. Šauer et al., 2008; Slavíková and Jílková, 2011). History and theory of environment and economics is also the topic of their study, usually in a descriptive manner (Jílková and Slavíková, 2009; Vejchodská, 2011), but critical assessment of neoclassical environmental economics is also applied (Slavík, 2007).

In the Charles University Environment Centre in Prague, a group of scholars focuses on the environmental economics, valuation of non-market goods and services (e.g. Melichar et al., 2012; Alberini et al., 2012), environmental indicators (e.g. Moldan et al., 2007; Havránek and Sidorov, 2011), socio-economic metabolism (Kovanda and Hák, 2011) and evaluation of environmental policy. To name some of them, Milan Ščasný or Jan Melichar focus on the financial valuation of non-market issues, Bedřich Moldan, Tomáš Hák or David Vačkář deal with the environmental indicators and ecosystem services. The Centre together with the University of Economics in Prague co-organised the 19th Annual Conference of the European Association of Environmental and Resource Economists on June 27–30, 2012. The Centre also co-organised (with the Czech Ministry of Environment) the seminar on alternative indicators on the Rio+20 conference.

At the Department of Structural Policy of the EU and Rural Development, Faculty of Economics, University of South Bohemia in České Budějovice, the environmental issues are area of interest of Eva Cudlínová and her colleagues. Some of their works focus on the regional management of landscape (e.g. Lapka and Cudlínová, 2007) or carbon footprint measuring (e.g. Vávra et al., 2012). However, the papers dealing with the critical evaluation of green economy (Cudlínová, 2012) or the concept of sustainable development (Lapka and Cudlínová, 2009) are more important from this essay's point of view.

The Department of Environmental Studies, Faculty of Social Studies, Masaryk University in Brno is the home institution of Naďa Johanisová and Eva Fraňková, who openly challenge the contemporary global economic system and focus mostly on the micro-level economic localisation, cooperatives and other community level alternatives, and degrowth (e.g. Johanisová, 2008; Fraňková and Johanisová, 2013; Johanisová et al., 2013). The department co-organised two recent events, which fit into the scope of ecological economics: seminars “Sustainability indicators and

⁶ Only few recent post-crisis events are mentioned. The history of sustainable development and green growth policy in the Czech Republic since 1989 (including issues like Kyoto protocol, governmental conceptions, renewable energy production, brown coal mining, etc.) will be a topic of separate study being prepared for publication in next year as a chapter in the monograph focused on the changes in Central Europe named “Current challenges of Central Europe?”

⁷ My personal experience from Czech preparatory conference for Rio+20 held in March 2012 in Prague supports this critical assessment. When the officials of the Ministry of Environment were asked for the official standpoint of the Ministry towards Rio+20 conference, they answered that the main objective of the Ministry is not to spend more money on the UN environmental institutions.

pathways towards steady state economics” and “Open space 2013 – To growth or not to growth?” held January 30–February 3, 2013 in Olomouc.

Environmental approaches towards economics are applied by the individuals in some other institutions. In the Department of Social Sciences, Faculty of Environment, Jan Evangelista Purkyně University in Ústí nad Labem, Josef Seják deals with the ecosystems services and their financial evaluation (e.g. Seják et al., 2012). The Department of Regional and Environmental Economics, Faculty of Economics, VŠB-Technical University of Ostrava focuses on various aspects of regional development. Marcella Šimíčková deals with environmental economics, environmental policy and sustainable development (e.g. Šimíčková, 2006). Simona Miškolci from the Department of Regional and Business Economics, Faculty of Regional Development and International Studies, Mendel University in Brno focuses mostly on the non-market evaluation of food issues and multifunctional agriculture (e.g. Miškolci, 2011). An interesting viewpoint is represented by Viktor Kulhavý, member of the Department of Corporate Economy, Faculty of Economics and Administration, Masaryk University in Brno, who investigates eco-innovations and their psychological aspects in business (e.g. Kulhavý, 2012).

There are some other authors who should be mentioned, due to their interesting viewpoints, despite the fact that they do not explicitly focus on the environmental issues. Lubomír Mlčoch from the Institute of Economic Studies, Faculty of Social Sciences,⁸ Charles University in Prague, connects economy, social and ethical issues and represents critique of some aspects of global liberal economy (e.g. Mlčoch 2007). Alumni of the Mlčoch’s institute, Tomáš Sedláček wrote a book named “Economics of Good and Evil” (2009) which became Czech bestseller and was later translated into many languages. The book shows the history of economic thinking from the ancient time to present and puts the economy and economics into the broader moral and social context.

To name at least one of the economists, who participate in the environmental and sustainability discussion with the viewpoint of free-market environmentalism, we can refer to Marek Loužek from Faculty of Economics, University of Economics in Prague (e.g. Loužek, 2013).

There are of course many other social scientists who participate in the research or discussion on the economic, social and environmental issues, for example: sociologist Jan Keller, political scientist Aleš Lisa, philosophers Václav Bělohorský, Josef Šmajš and Erazim Kohák, social ecologist Ivan Rynda or environmentalist Pavel Nováček. Many of these non-economic social scientist advocate for deeper sustainability and question current socio-economic development trends. For instance Pavel Nováček doubts about the sustainable development and presents idea of sustainable retreat (Nováček, 2012).

From time to time the growth became a topic of newspapers discussions or essays. To mention some examples, the discussion on the Ilned website (Jan Macháček, Tomáš Sedláček and others) focused on the social context of growth and the critique of boosting the growth at any cost (Sedláček et al., 2011). Another example of growth related article, is written from the kind of “ultimate resource” viewpoint, nevertheless argues that instead of growth, we should ask for “the best use of natural resources and development of human resources” (Libich, 2012). All in all, the environmental topic is usually not covered in its complexity in such discussions.

To summarize the (certainly incomplete) list of institutions and scholars, we can say that the environmental economics approach is prevalent among academics who deal with environmental issues, however there are some successful examples of ecological economics thinking. However, the vast majority of the economists are not interested in the environment in their research (implicitly probably feeling that the growth of the social complexity, technological development and GDP will solve the environmental problems or that the environmental problems are not part of social sciences).

4 Conclusions

Although the environmental economics and concepts of green or sustainable growth were sometimes criticized in the text, I would still like to acknowledge their contribution on the theoretical as well as practical level. I did not aim to criticize the concepts per se, rather the fact that they seem to be more environmentally oriented (sustainable) than they

⁸ The Faculty of Social Sciences consists of five institutes; the Institute of Economic Studies is the most productive regarding the quality of publications. In summer and fall of the year 2008, the academics as well as students discussed the proposal to change the name of the faculty to “Faculty of Social Sciences and Economy”. This act had to emphasize the role and quality of economic studies in the faculty. While the critics argued that it is a non-sense because economics is social science, proponents argued that economics differs from the rest of social science (Borovička, 2008; Kašpar, 2008). Then dean of the faculty (proponent of the change) argued that contemporary economics deals with the laws similar to physical principles, is defined by the mathematics and is more similar to biology than to sociology (Višek, 2008). Academic senate finally refused to change the name. The arguments of the proponents illustrate the self-confidence of some economists. The curiosity of the situation is stressed by the timing – year 2008. See Taleb (2010) for in-depth critique of this rational hard-science mathematical economics (mostly focused on the financial markets).

really are. It would also be a bit unfair to blame politicians too much (as this sometimes happens). In the interview focused on post-crisis experience, UK economist Adair Turner points to the fact that politicians often have to deal with immediate challenges, they must do it quickly within the current system and do not have time to keep distance and assess the complexity of the problem (Lindner and Turner, 2013). Nevertheless, there are people paid for keeping the distance and having enough time to go into the details and context – academics and researchers.

I believe that wide diversity of approaches is one of the requirements for in-depth discussion which can help to understand contemporary problems in a better way. It is questionable, whether the lack of ecological economics (and environmental in fact too) among the Czech economic institutions is kind of a bitter heritage of the early 1990's fast turnover from Marxism to neo-liberalism. However, quarter of the century filled with many examples of local as well as global environmental degradation (and some improvements) and economic fluctuations offered enough intellectual stimuli to extend the academic economics. Thus I argue for more green economy in the governmental policy and business, and more ecological economics in the academia in the Czech Republic. Of course, ecological economists do not offer solutions which will change our future in a moment. Nonetheless, the discussion about our goals and means, and the notion that present state of economy is not the natural relation or the end of history is important. So far, we did not make use of the great opportunity, offered by recent financial, debt and economic crises. Do we need to wait for future social crisis?

Apology

Since the space of this paper is limited and my knowledge of Czech academic economics as well as my ability to collect information about all of the academic institutions are limited too, I would like to apologize to all of the scholars who feel that they were incorrectly labelled (either being branded as too much or not enough environmental), to all people who think that they should be listed here but they are not and to all who are listed but they would not agree. I will be very happy if this paper would help to start some discussions of economists interested in environmental issues and I welcome any comment or criticism.

Acknowledgement

I would like to acknowledge the support of the project Postdoc USB (reg.no. CZ.1.07/2.3.00/30.0006) realised through EU Education for Competitiveness Operational Programme and funded by European Social Fund and Czech state budget.

References

- Alberini, A., Ščasný, M., Guignet, D., & Tonin, S. (2012). Cancer values of prevented fatalities (VPFs), one size does not fit all: The benefits of contaminated site cleanups in Italy. *Journal of the Air & Waste Management Association*, 62(7), p. 783-798.
- Borovička, L. (2008). Ekonomie v Čechách jako nadvěda? *Sociál*, 22. 5. 2008. Retrieved from Sociál website: <http://social.ukmedia.cz/ekonomie-v-cechach-jako-nadveda>
- Boulding, K. (1966). The economics of the coming spaceship Earth. In H. Jarrett (Ed.), *Environmental quality in a growing economy* (pp. 3-14). Baltimore: Resources for the Future, Johns Hopkins University Press.
- Cudlínová, E. (2012). Změny ve stylu ekonomického myšlení – šance pro trvale udržitelný rozvoj společnosti nebo pro zelený ekonomický růst? *Acta Universitatis Carolinae – Philosophica et Historica 1/2009 – Studia Sociologica XVI*, 23-34.
- Dlouhá, J. (2012). V brazilském Rio de Janeiro skončila Světová konference o udržitelném rozvoji „Budoucnost, kterou chceme“. *Envigogika*, 7(1).
- Dunlap, R., & Catton, W. (1979). Environmental sociology. *Annual Review of Sociology*, 5, 243-273.
- European Commission (EC). (2012). *Sustainable growth – for a resource efficient, greener and more competitive economy*. Retrieved from EC website: http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/sustainable-growth/index_en.htm
- Fraňková, E., & Johanišová, N. (2013). Udržitelný nerůst. Nový zastřešující koncept v environmentální argumentaci? *Sociální studia*, 10(1), p. 13-34.
- Hopwood, B., Mellor, M. & O'Brien, G. (2005). Sustainable development: Mapping different approaches. *Sustainable Development*, 13, 38-52.
- Havránek, M., & Sidorov, E. (2011). *Green growth in the Czech Republic. Selected indicators*. Prague: Czech Statistical Office. Retrieved from Charles University Environment Centre website: <http://www.czp.cuni.cz/knihovna/GreenGrowthweb.pdf>
- Inglehart, R., Foa, R., Peterson, C., & Welzel, C. (2008). Development, freedom, and rising happiness: A global perspective (1981–2007). *Perspectives on Psychological Science*, 3(4), 264-285.
- Jílková, J., & Slavíková, L. (2009). Ekonomie životního prostředí na rozcestí. *Politická ekonomie*, 57(5), 660-676.
- Johanišová, N. (2008). *Kde peníze jsou služebním, nikoli pánem. Výpravy za ekonomikou přátelskou přírodě a člověku*. Volary: Nakladatelství Stehlík.
- Johanišová, N., Crabtree, T., & Fraňková, E. (2013). Social enterprises and non-market capitals: A path to degrowth? *Journal of Cleaner Production*, 38, p. 7-16.
- Kašpar, M. (2008). Senátoři odmítli přejmenování fakulty na FSVE. *Sociál*, 18. 11. 2008. Retrieved from Sociál website: <http://social.ukmedia.cz/senatori-odmitli-prejmenovani-fakulty-na-fsve>
- Kovanda, J., & Háek, T. (2011). Historical perspectives of material use in Czechoslovakia in 1855–2007. *Ecological Indicators*, 5(11), p. 1375-1384.

- Kulhavý, V. (2012). *Zlepšování a environmentální inovace v podniku*. Brno: Masaryk University.
- Lapka, M., & Cudlínová, E. (2007). The emerging role of post-classical approaches in agriculture and their possible application: Case from Nové Hradky, Czech Republic. *Agriculture, Ecosystems & Environment*, 119(3-4), p. 373-382.
- Lapka, M., & Cudlínová, E. (2009). Any lesson from the history of sustainable development? *Journal of Landscape Ecology*, 2(2), p. 5-17.
- Libich, J. (2012). Méně pracovat a mít se lépe – jde to. *Ihned.cz*, 9. 3. 2010. Retrieved from Ihned.cz website: <http://hn.ihned.cz/c1-54985270-mene-pracovat-a-mit-se-lepe-jde-to>
- Lindner, T., & Turner, A. (2013). Klíčové jsou kvalitní veřejné služby. Rozhovor s Adaiem Turnerem. *Respekt*, 24(39), p. 44-49.
- Louček, M. (2013). Globální problémy z pohledu environmentální ekonomie. *Politická ekonomie*, 61(3), p. 393-410.
- Max-Neef, M. (1995). Economic growth and quality of life: A threshold hypothesis. *Ecological Economics* 15, p. 115-118.
- Meadows, D., Meadows, D., Randers, J., & Behrens, W. (1972). *The limits to growth*. New York: Universe books.
- Melichar, J., Máca, V., & Ščasný, M. (2012). *Externí náklady prolomení limitů těžby na Mostecku. Případ velkolomů Československé armády a Bilina*. Prague: Charles University Environment Centre.
- Miškolci, S. (2011). Consumer preferences and willingness to pay for the health aspects of food. *Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis*, 59(4), p. 167-176.
- Mlčoch, L. (2007). Ekonomie a štěstí: Proč více někdy není lépe. *Politická ekonomie*, 55(2), 147-163.
- Moldan, B., Hák, T., Kovanda, J., Havránek, M. & Kušková, P. (2007). Geobiosphere Load: Proposal for an Index. In T. Hák, B. Moldan, & A. L. Dahl (Eds.), *Sustainability indicators. A scientific assessment* (pp. 223-236). Washington DC: Island Press.
- Nováček, P. (2012). Dlouhodobě udržitelný rozvoj, udržitelný ústup, nebo rozvrat? *Acta Universitatis Carolinae – Philosophica et Historica* 1/2009 – *Studia Sociologica* XVI, 155-168.
- Sedláček, T. (2009). *Ekonomie dobra a zla. po stopách lidského tázání od Gilgameše po finanční krizi*. Praha: 65. pole.
- Sedláček, T., Němec, R., Macháček, J., Kvasnička, D., & Zelený, M. (2011). Polemika: Musíme stále jen růst, růst, růst? *Ihned.cz*, 8. 9. 2011. Retrieved from Ihned.cz website: <http://dialog.ihned.cz/c1-52789600-rustem-pro-rust>
- Seják, J., Cudlín, P., & Pokorný J. (2012). Valuation of ecosystem services as an instrument for implementation of the European Landscape Convention. In L. Westra, C. L. Soskolne, & D. W. Spady (Eds.), *Human Health and Ecological Integrity: Ethics, Law and Human Rights* (pp. 69-82). New York: Routledge.
- Simon, J. (1981). *The ultimate resource*. Princeton: Princeton University Press.
- Slavík, J. (2007). Neoklasická ekonomie a ochrana životního prostředí. *Politická ekonomie*, 55(4), 526-538.
- Slavíková, L., & Jílková, J. (2011). Implementing the public participation principle into water management in the Czech Republic: A critical analysis. *Regional Studies*, 45(4), p. 545-557.
- Sokolíčková, Z., Assenza, G., & Martynau, A. (2012). Silná Evropa? Ekonomická krize a ekologické závazky. *Acta Universitatis Carolinae – Philosophica et Historica* 1/2009 – *Studia Sociologica* XVI, 35-54.
- Šauer, P., Pařízková, L., & Hadrabová, A. (2008). Charging systems for municipal solid waste: Experience from the Czech Republic. *Waste Management*, 28(12), p. 2772-2777.
- Šimíčková, M. (2006). Environmentální ekonomie a environmentální politika. In *Environmentální vzdělávání* (pp. 403-464). Ostrava: VŠB – TU Ostrava.
- Talberth, J., Cobb, C., & Slattery, N. (2007). *The Genuine Progress Indicator 2006: A tool for sustainable development*. Oakland: Redefining Progress.
- Taleb, N. (2010). *The black swan: The impact of highly improbable*. New York: Random House.
- United Nations Environment Programme (UNEP). (1972). *Declaration of the United Nations Conference on the Human Environment*. Retrieved from UNEP website: <http://www.unep.org/Documents.Multilingual/Default.asp?documentid=97&articleid=1503>
- United Nations Environment Programme (UNEP). (2009). *Global Green New Deal – Policy brief*. Retrieved from UNEP website: <http://www.unep.ch/etb/publications/Green%20Economy/UNEP%20Policy%20Brief%20Eng.pdf>
- United Nations Environment Programme (UNEP). (2011). *Towards a Green economy. Pathways to sustainable development and poverty eradication. A synthesis for policymakers*. Retrieved from UNEP website: http://www.unep.org/greeneconomy/portals/88/documents/ger/GER_synthesis_en.pdf
- Vávra, J., Lapka, M., & Cudlínová, E. (2012). Uhlíková stopa jihočeských venkovských a městských domácností. In J. Vávra, & M. Lapka (Eds.), *Mění se společnost?* (pp. 9-27). Prague: Faculty of Arts, Charles University.
- Vejchodská, E. (2011). Vliv ekonomie na formulaci ekologické politiky. *Acta Environmentalica Universitatis Comenianae (Bratislava)*, 19(Supplement), 370-373.
- Víšek, J. A. (2008). Děkanovo slovo ke konci semestru. *Sociál*, 7. 7. 2008. Retrieved from Sociál website: <http://social.ukmedia.cz/dekanovo-slovo-ke-konci-semestru>
- Wackernagel, M. (2012). *Facing the global auction: A cut-throat business case for the green economy*. Kenneth Boulding Award Lecture. Retrieved from: <http://www.isecoeco.org/wp-content/uploads/2012/07/Economics-of-Global-Auction-ISEE-June-2012-Mathis-Wackernagel-Boulding-lecture-2.pdf>
- World Commission on Environment and Development (WCED). (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. Retrieved from UN website: <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>

Horizontal cooperation among fruit and vegetable producers in the Czech Republic

Jan Vavřina, Dana Martinovičová

Abstract: *The sustainable development of agricultural enterprising in EU member countries strongly involves the EU Common Agricultural Policy (CAP) instruments. The upcoming programming period 2014 - 2020 is again opening discussions about modification the CAP within the frame of encouragements for agricultural business entities. Consequently, there can be seen attempts of single standing farmers to use synergies, which are connected with their mutual cooperation. The need to increase economic efficiency in agricultural production is obvious. The objective of this paper is to assess impacts of current CAP instruments on the economic performance of Czech farmers which entered mutual business cooperation which are specialized in the production of fruit and vegetable. The data sample consists of agricultural entities, which are being or were members of biggest fruit and vegetable agricultural groups according to the subsidy beneficiaries list of the State Agricultural Intervention Fund.*

Key words: agriculture · cooperation among enterprises · economic efficiency · EU Common Agricultural Policy

JEL Classification: L25 · Q13 · M21

1 Introduction

Current situation at the agricultural industry in the Czech Republic was ultimately influenced by joining the European Union. On one hand, there have been accessible operational and investment subsidies within Common agricultural policy and on the other hand there have been diminished national government's protectionism tools towards Czech business entities due to CAP common market principles (Huml, Vokáčová and Kala, 2010). So, Czech agricultural producers have to face both direct competitors at the EU common market and strengthening dealing power within agricultural commodities verticals (Blažková, 2010). One of the obvious consequences of such a development is the gap between commodities' prices of agricultural producers and concurrently respective consumers' prices with negative impact at agricultural producers (Chavas, 2011).

Possible approach for individual agricultural producers how to encourage their competitiveness within aforementioned situation could be their concentration into economically larger units called groups of producers to improve their negotiating position (Bogetoft, 2005).

This article aims to assess economic performance of Czech agricultural companies, which entered mutual business cooperation using the selected financial analysis indicators. The focus is then given on the cooperation activities within commodities fruit and vegetable. Results of financial analysis are verified using statistical hypothesis testing.

The strong incentive behind cooperation among legally self-standing agricultural business entities can be found in the subsidies, which were accessible in the EU pre-accession period (Ministry of Agriculture, 2006). Nevertheless, the strongest involvement of agricultural producers groups was obvious in the Czech Republic after EU accession within Horizontal rural development programme for time period 2004 - 2006 and respective measure "Setting up of the groups of producers" (Vavřina and Martinovičová, 2011). The motivation to create specialized sales organizations of agricultural producers in the Czech Republic regarding economic objectives can be found in the need to create sufficient economic background concerning situations of their financial troubles and to provide management of receivables and payables for member enterprises based on contractual relations (Tvrdň and Krčová, 2002). Horizontal rural development programme (HRDP) was implemented into the Czech law and order by respective executive national regulations, namely regulation nr. 655/2004 Col. in current version, which deals with setting up of conditions of producers' involvement into the program "Setting up the producers groups".

Ing. Jan Vavřina, Ph. D., Mendel University in Brno, Faculty of Business and Economics, Department of Business Economics, Zemědělská 1, Brno, e-mail: jan.vavrina@mendelu.cz

doc. Ing. Dana Martinovičová, Ph. D., Mendel University in Brno, Faculty of Business and Economics, Department of Business Economics, Zemědělská 1, Brno, e-mail: martinov@mendelu.cz

The measures of HRDP regarding groups of agricultural producers were applicable till the end of year 2011, when it was paid out the last subsidies for agricultural producers groups. The Rural development programme, which is applicable in the Czech Republic within the programming period of years 2007 – 2013 has never opened its measure Producers groups. This programme only allocated the contracted amount of subsidies for agricultural producers groups under the HRDP (Ministry of Agriculture, 2012).

The revised working document Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council on support for rural development by the European Agricultural Fund for Rural development nr. 17352/1/12 rev. 1 as the draft of the Regulation of the European parliament and of the Council, which proposes to continue with encouragements for agricultural producers within the following programming period of years 2014 – 2020. The motivation for this type of encouragements is very similar to the previous programming periods. Namely, the motivation is to sustain the increased competition on market and consolidation of business entities within marketing of agricultural commodities, including local markets using the new formed EU Common Agricultural Policy.

2 Methods

The contribution is based on the secondary research. The main information resources employed are databases of the State Agriculture Intervention Fund, datasets of Czech Farm Accountancy Data Network (FADN CZ) that collects structural and accountancy data of farms, based on system of sample surveys conducted every year. There was utilised corporate database Amadeus of Bureau van Dijk and the financial statements issued in the Business Register of the Czech Republic. The accountancy data of identified business entities, which were or currently are involved in groups of producers are subsequently the subject of financial and statistical analysis. The statistical testing was conducted in software Statistica 10.

The data sample consists of 22 agricultural business entities, which currently are or were members of 4 biggest agricultural producers groups specializing in the commodities fruit and vegetable according to the list of the Ministry of Agriculture of the Czech Republic.

3 Research results

The evidence of Czech agricultural producers groups is only related to the direct beneficiaries of respective subsidies from Horizontal rural development programme or Rural development programme, respectively. Explorative analysis of identified agricultural producers groups within the plant production according to the list of subsidy beneficiaries of the State Agricultural Intervention fund from the Common agricultural policy revealed the following facts. There were identified agricultural producers groups, which are specialized in commodity area plant production using the aforementioned approach. Namely, there were identified specializations of those business entities in commodity areas cereals, oil plants, fruit and vegetable.

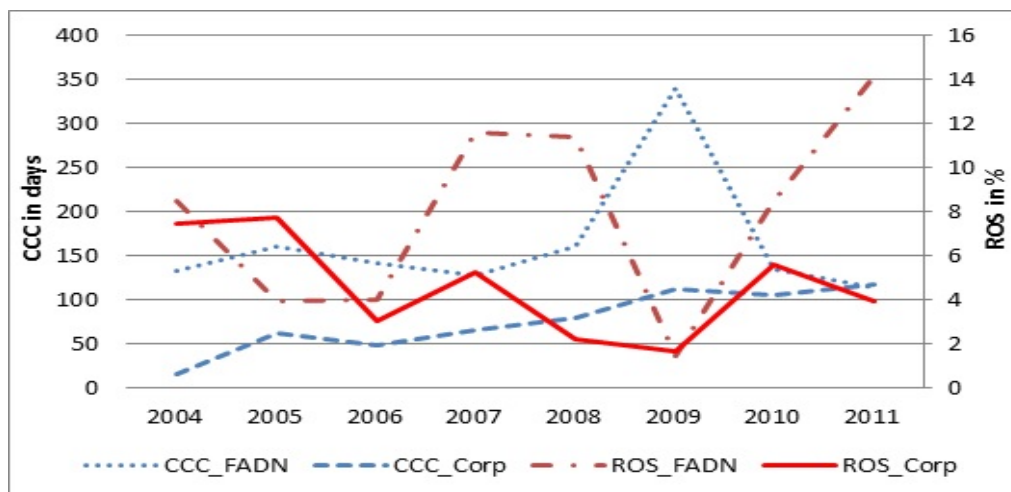
The members of agricultural producers groups specialized in commodity area fruit and vegetable were analysed by selected indicators of financial analysis and compared to the respective industry means. The observed time period are years 2004 – 2011. There were applicable the identified financial encouragements of Common agricultural policy in the Czech Republic in this period.

3.1 Cash conversion cycle and profitability of observed producers

The period in which the inputs of production are tied up in the production process until their conversion by sales into the cash flow from customers can be revealed via the financial analysis indicator cash conversion cycle (CCC). Development of the indicator CCC in time period and its comparison to the respective industry mean, using data of Farm accountancy data network (FADN) is shown on Fig. 1. There were identified shorter cash conversion periods for companies, which were concentrated in groups of agricultural producers specialized in fruit and vegetable production, comparing it to the respective industry mean for nearly whole observed time period. Under this assumption it could be stated that the representatives of observed groups of agricultural producers were more effective in transformation of inputs into sales in comparison with peer group of business entities. The reasons for aforementioned result can be found in management of receivables and payables of their members.

The identified development of profitability indicator Return on sales (ROS) comparing it to the respective industry means was different in comparison with the indicator CCC in the observed time period (see Fig. 1). It could be summarized that members of agricultural producers groups were less profitable the peer group especially in years 2007, 2008 and 2011. There can be stated that this fact differs from the basic assumptions regarding the described reasons for creating groups of agricultural producers.

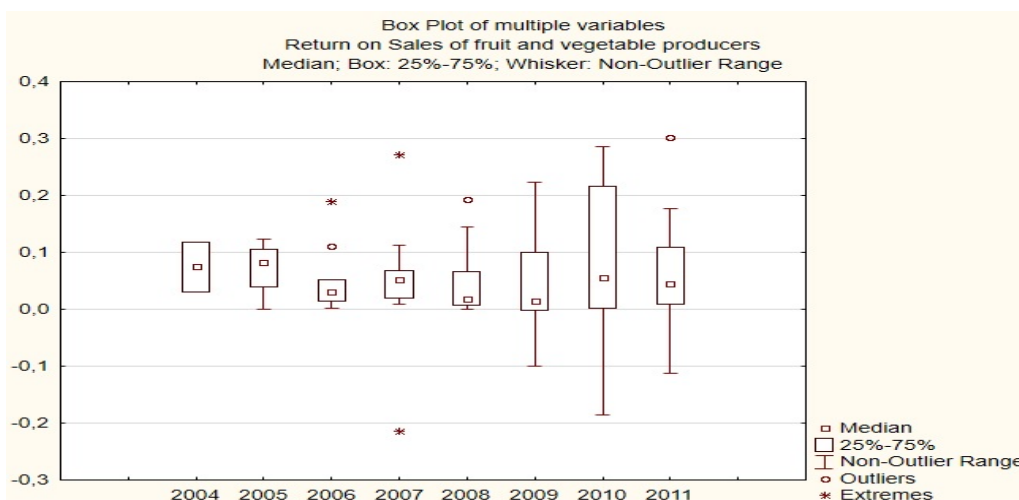
Figure 1 Development of indicators Cash conversion cycle and Return on sales among observed groups of agricultural producers' representatives specialized in commodity fruit and vegetable in comparison to agricultural industry mean



Source: Own processing using data from databases Amadeus and FADN

There is provided insight overlook of profitability development in time period of years 2004 – 2011 among business entities, which actively participated within groups of agricultural producers specialized in commodity fruit and vegetable (see Fig. 2). Negative development of their profitability, regarding the mean value, was identified after year 2008, which can be considered as period of strong hit of the world financial crisis in the Czech Republic. Mean value of profitability in year 2009 is near to zero and there were observed negative profitability of corporates within the non-outlier range of fruit and vegetable producers.

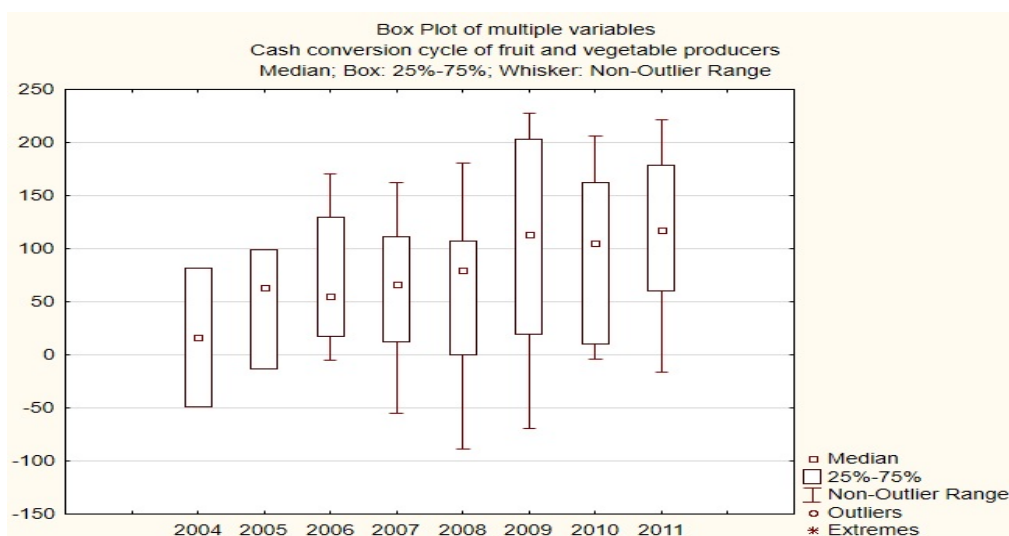
Figure 2 Box plot of enumerated values of indicator Return on sales within time period of years 2004 – 2011 among observed group of agricultural producers' representatives



Source: Own processing using data from databases Amadeus

Detailed overlook at the ability of agricultural groups' participating companies to convert inputs into the cash flows from sales of their products was elaborated in the descriptive box plot (see Fig. 3). It was identified that cash conversion periods differ regarding respective observed business entities.

Figure 3 Box plot of enumerated values of indicator Cash conversion cycle within time period of years 2004 – 2011 among observed groups of agricultural producers' representatives (values in days)



Source: Own processing using data from databases Amadeus

The ability of corporates to convert inputs into cash flow was negatively influenced after the year 2008. It was prolonged the mean value of cash conversion period from 75 days to more than 100 days. Nevertheless, the identified range of cash conversion cycles' duration and its maximum values in the year 2009 had overcome 200 days. A strong negative situation is obvious against the sustainable management of working capital in such a case. On the other hand, even in the year 2009 there were identified companies, which were able to convert inputs into cash flow sooner than the inputs are disbursed in about 60 days.

3.2 Statistical verification of financial analysis' results

There was conducted the statistical testing of hypothesis concerning the similarities/disimilarities of mean values of observed indicator Cash conversion cycle and Return on sales among fruit and vegetable producers, which were involved in the business activities of agricultural producers groups.

Table 1 Tests for normality of distribution and homoscedasticity of observed indicators

Indicator	K – S test statistic	P-value	F test statistic	P-value
CCC_FADN	K-S d=0.3946	p< 0.15	4.3589	0.0354
CCC_Producers groups	K-S d=0.1746	p> 0.20		
ROS_FADN	K-S d=0.1865	p> 0.20	0.2637	0.0498
ROS_Producers groups	K-S d=0.1450	p> 0.20		

Source: Own processing using data from databases Amadeus and FADN

Tab.1 provides results of normality and homoscedasticity testing as the assumption for conducting the respective indicators' mean values analysis of variance. The normality of distribution of observed values of indicators Cash conversion cycle and Return on sales was not proved by Kolmogorov-Smirnov test for indicator CCC at industry mean. Homoscedasticity within variances of observed Cash conversion cycle and Return on sales was not proved by the F- test for both indicators. So, the non-parametric t-test of two samples was conducted.

Table 2 Two sample t-test with unequal variances concerning the indicator Return on sales comparing observed agricultural producer group representatives to the industry mean

Variable	ROS_FADN	ROS_Corp
Mean	4.6180	7.94097
variance	5.1800	19.6425
t statistic	-1.8865	
t critical value	2.2281	
p-value	0.0886	

Source: Own processing using data from databases Amadeus and FADN

The results of t-test concerning the indicator Return on sales comparing observed fruit and vegetable producers involved in agricultural producers groups entities against the industry peer group is shown in Tab. 2. It was proved that the mean value of fruit and vegetable producers' involved in groups of agricultural producers does not statistically differ from the industry peer group mean value of profitability. Nevertheless, the profitability of fruit and vegetable producers was by respective observations lower than the industry mean for prevailing time period.

Table 3 Two sample t-test with unequal variances concerning the indicator Cash conversion cycle comparing observed agricultural producers group representatives to the industry mean

Variable	CCC_FADN	CCC_Corp
Mean	164.0471	76.1724
variance	5285.7845	1212.6771
t statistic	3.0832	
t critical value	2.2281	
p-value	0.0116	

Source: Own processing using data from databases Amadeus and FADN

Tab. 3 provides results of analysis of variance concerning the indicator Cash conversion cycle as comparison among observed fruit and vegetable producers involved in agricultural producers groups and the respective industry peer group. The analysis of variance results' regarding the indicator Cash conversion cycle proved that the Cash conversion cycles' mean value of fruit and vegetable producers' involved in groups of agricultural producers differs from the industry peer group mean. So observed representatives of agricultural producers groups are more effective in conversion inputs into cash flow regarding sales of their products in comparison with industry mean.

4 Conclusions

The objective of this paper was to assess impacts of encouragements for horizontal cooperation among legally independent agricultural producers with prevailing production of fruit and vegetable. The business activities of agricultural producer groups are encouraged using the instruments of EU Common agricultural policy. Namely, it was utilised the Horizontal rural development programme and Rural development programme respectively, to start-up stronger cooperation among agricultural producers in the Czech Republic. The identified agricultural producers groups in previous programming periods (2004 – 2006 and 2007 – 2013) in plant production were specialized in commodities crops, oil plants and fruits and vegetables.

The groups of agricultural producers can be found within the need to create sufficient economic background concerning situations of their financial troubles and to provide management of receivables and payables for member enterprises based on contractual relations. Nevertheless, the conducted financial analysis of companies, which took part in agricultural producers groups proved only partially better economic performance results in aforementioned areas in comparison with industry mean. On the other hand, the strong need to encourage the sustainable development of agricultural producers not only in the Czech Republic opens further discussion on topic of economic cooperation among farmers.

Acknowledgement

The article was worked out as the part of the research project MSM6215648904.

References

- Blažková, I. (2010). Economic performance differentiation of the processing stage within the commodity chain. *Agricultural Economics* (pp. 16-24). Vol. 56 (1).
- Bogetoft, P., (2005). An information economic rationale for cooperatives. *European Review of Agricultural Economics* (pp. 191-217). Vol. 32 (2).
- Chavas, J.-P., (2011). Agricultural policy in an uncertain world. *European Review of Agricultural Economics* (pp. 383-407). Vol. 38 (3).
- Ministry of agriculture of the Czech Republic (2009). Zpráva o stavu zemědělství ČR za rok 2006 [online]. [Cited 2013-10-01]. Cited from: http://eagri.cz/public/web/file/123009/ZZ_2006.pdf.
- Ministry of agriculture of the Czech Republic (2012). Výroční zpráva o implementaci Programu rozvoje venkova ČR 2007 – 2013 za rok 2011 [online]. [Cited 2013-09-30]. Cited from: <http://eagri.cz/public/web/mze/dotace/program-rozvoje-venkova-na-obdobi-2007/hodnoceni-a-monitoring/vyrocní-zprava-za-rok-2011.html>
- Huml, Vokáčová and Kala (2010). Implementation of diversification strategy on farms in the Czech Republic. *Acta of Mendel University of agriculture and forestry Brno* (pp. 109-114). Vol. LIX, No.2

-
- Tvrdoň, O., Krčová, K. (2002). The reasons for creation of agricultural sales organizations. *Agricultural Economics* (pp. 285–292). Vol. 48, No. 7/02.
- Vavřina, J., Martinovičová, D. (2011). Development of Agricultural Producers' Groups in the Czech Republic with Focus on Commodity Area Fruit and Vegetable. *Acta of Mendel University of agriculture and forestry Brno* (pp. 497 - 506). Vol. LIX, No. 7/2011.

Návrh metodiky na zhodnocení kvality informací vykazovaných v manažerském účetnictví

Miroslava Vlčková

Abstrakt: Předkládaný článek se primárně zabývá problematikou kvality manažerských účetních dat, stanovením negativních kritérií kvality těchto dat a vlivem na celkové řízení podniku. Jednotlivá kritéria byla stanovena pro manažerské účetnictví, jakožto základní informační zdroj pro úspěšné a správné řízení podniku. V návaznosti byly provedeny kroky výpočtu jednotlivých vah negativních kritérií na základě saatyho matic a sestaven model kvality dat pro manažerské účetnictví tak, aby si každá firma, která vede manažerské účetnictví mohla sama stanovit hodnotu kvality svého manažerského účetnictví. V závěru je pak stanovena stupnice, podle které je možné určit výslednou kvalitu vykazovaných informací.

Klíčová slova: Manažerské účetnictví a řízení · Kritéria kvality účetních dat · Model kvality účetních informací · Saatyho matice

JEL Classification: M41 · M42

1 Úvod

Účetnictví je ve většině odborné účetní literatuře definováno jako uspořádaný systém informací, který je zachycen v peněžním vyjádření a zobrazuje proces podnikatelské činnosti. Účetnictví, ať už finanční nebo manažerské, je tedy zobrazením reality. Zásadní význam při hodnocení kvality účetních dat má otázka reálného obrazu o podniku. Vypovídací schopnost účetních dat finančního účetnictví je často nedostatečná a to z důvodu možnosti ovlivňování těchto dat i v rámci zákonem stanovených nařízení. I z tohoto důvodu a především pak pro potřeby řízení podniku, vedou firmy manažerské účetnictví, které umožní podrobněji rozklíčovat data převzatá z finančního účetnictví. Tím, že manažerské účetnictví slouží pouze pro interní řízení, tato data jsou neveřejná, tak řídicí pracovníci nemají tendence k ovlivňování a zkreslování těchto dat. Prostřednictvím zvládnutí procesu manažerského účetnictví lze získat kvalitní přehled o činnostech a výkonech podniku, znát skutečné ekonomické a finanční stavy a vytvořit konkurenční výhody pro podnik.

2 Materiál a metodika

Důraz na dodržování účetní disciplíny a vnitřní kontrola účetních dat může výrazně přispět ke zlepšení kvality účetních informací, zejména s ohledem na přijímání dalších rozhodnutí. Pro určité rozhodnutí mohou dostupné účetní informace stačit, ale stejná data mohou být pro jiné rozhodnutí nedostatečná (Neely a Cook, 2011). Pro zkvalitnění informací definovali Donnelly, Gibson a Ivancevich (2008) pět činností a to hodnocení, abstrahování, indexování, šíření a uchovávání informací. Chyby se mohou vyskytovat jak neúmyslné, tak i úmyslné. Oba dva typy však snižují kvalitu účetních informací (Chaney, Faccio, Parsley, 2011).

Král a kol. (2008) mají názor, že kvalita účetních informací je ve většině podniků zpravidla v ne příliš dobrém stavu a že zároveň dochází ke snižování schopností pracovníků, kteří působí jako manažeři na vedoucích pozicích podniku. Proto by se také mělo více dbát na používané metody a způsoby jejich aplikace a to nejen v rámci finančního účetnictví, ale v poslední době také čím dál více v rámci manažerského účetnictví. Zásadní faktory a indikátory nedostatečné kvality informací manažerského účetnictví jsou stručně popsány v následujícím textu.

Saatyho matice

Pro zhodnocení kvality informací vycházejících z manažerského účetnictví byla primárně zvolena metoda AHP, resp. Sestavování saatyho matic pro rozhodování. Metoda AHP (Analytic Hierarchy Process) je metoda, která řeší úlohy vícekritériálního rozhodování. Tato metoda využívá rozkladu složité nestrukturované situace na jednodušší komponenty, které budou v dalším kroku uspořádány do hierarchické struktury (Millet, Saaty, 2000). Na každé úrovni hierarchic-

ké struktury se používá Saatyho metoda párového porovnávání a to tak, že každá komponenta se porovnává s ostatními komponentami. Výsledkem tohoto vzájemného porovnávání jsou váhy jednotlivých kritérií. Tyto váhy následně určují, jaký mají jednotlivá kritéria vliv na rozhodovací proces při určování kvality účetních dat (Saaty, 2006).

Hierarchická struktura se rozděluje do několika úrovní a každá z těchto úrovní obsahuje několik prvků. Na nejvyšší úrovni je jeden prvek a tomu se přiřadí hodnota jedna, která určuje hodnotu váhy prvku. Tato hodnota se dále dělí mezi jednotlivé prvky na nižších úrovních a součet těchto hodnot na každé úrovni je vždy jedna. Jde o preference, které rozhodovatel pomocí vzájemného párového porovnávání přisuzuje jednotlivým kritériím.

Stanovení vah kritérií

Pro stanovení vah kritérií u tohoto modelu se využívá Saatyho metoda (Saaty, 2006). Je to metoda, která předpokládá, že rozhodovatel je schopen určit jak pořadí podle důležitosti kritérií, tak i poměr důležitosti mezi veškerými dvojicemi kritérií. Metoda využívá při párovém porovnávání následující devítibodové stupnice:

- 1 - kritéria jsou rovnocenná,
- 3 - kritérium je slabě preferováno před druhým,
- 5 - kritérium je silně preferováno před druhým,
- 7 - kritérium je velmi silně preferováno před druhým,
- 9 - kritérium je absolutně preferováno před druhým.

Po zadání preferencí rozhodovatele se provede zápis do matice párového porovnávání tak, že do jednotlivých buněk vypíšeme hodnoty preferencí podle Saatyho stupnice a to následně:

$$W = \begin{bmatrix} w_1/w_1 & w_1/w_2 & \cdots & w_1/w_n \\ w_2/w_1 & w_2/w_2 & \cdots & w_2/w_n \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ w_n/w_1 & w_n/w_2 & \cdots & w_n/w_n \end{bmatrix} \quad (1)$$

Pro prvky matice musí platit vztah, že $w_{ii} = 1$ a $w_{ij} = 1/w_{ji}$.

Váhy jednotlivých kritérií lze vypočítat na základě normalizovaného geometrického průměru řádků Saatyho matice. Jde o metodu logaritmických nejmenších čtverců, jejichž výpočet je dán vztahem:

$$b_i = \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n w_{ij}}, \quad (2)$$

kde:

b_i geometrický průměr hodnot i -tého řádku

n počet řádků

w_{ij} prvek Saatyho matice

Normalizací hodnot b_i se následně vypočtou váhy kritérií podle následujícího vztahu:

$$v_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n b_i} \quad (3)$$

Pro váhy musí platit, že součet všech vah je roven jedné a jednotlivé váhy jsou z rozmezí intervalu (0, 1).

Index konzistence

Tento index vyznačuje, v jaké míře jsou subjektivní párová ohodnocení konzistentní, resp. pokud preferujeme X před Y a zároveň Y před Z, pak musí platit, že X je preferováno před Z. Tento index by měl dosáhnout maximálně hodnoty 0,1 a vypočte se podle následujícího vztahu:

$$I_{S=\frac{\lambda_{max}-n}{n-1}} \quad (4)$$

kde:

λ_{max} maximální vlastní číslo matice

n počet kritérií

3 Výsledky

Výzkum je zaměřen na odhalení nedostatků v manažerském účetnictví, které ovlivňují kvalitu účetních dat a informací potřebných pro kvalitní řízení podniku. Jako nejvhodnější metoda byla, na základě konzultací s odborníky z oblasti vědeckého prostředí a statistiky, zvolena saatyho metoda. Při této metodě je prvořadě sestavení několika kritérií, které zásadním způsobem ovlivňují kvalitu vykazovaných dat. Následně se pomocí subjektivního hodnocení párového porovnání stanovují váhy jednotlivých kritérií. Principem je rozklad složité situace na jednodušší komponenty, vytvoření hierarchického systému a následně zobecnění možností rozhodovacího modelu kvality účetních dat. Postup sestavení saatyho matice pro devět kritérií je znázorněn v následujícím schématu a bude použit pro zjišťování vah kritérií u jednotlivých respondentů.

Schéma 1 Saatyho matice sestavená pro devět kritérií

	Kritérium 1	Kritérium 2	Kritérium 3	Kritérium 4	Kritérium 5	Kritérium 6	Kritérium 7	Kritérium 8	Kritérium 9	Body	Váhy
Kritérium 1	1	K1/K2	K1/K3	K1/K4	K1/K5	K1/K6	K1/K7	K1/K8	K1/K9	b_1	$v_1=b_1/\Sigma b_i$
Kritérium 2	1/(K1/K2)	1	K2/K3	K2/K4	K2/K5	K2/K6	K2/K7	K2/K8	K2/K9	b_2	$v_2=b_2/\Sigma b_i$
Kritérium 3	1/(K1/K3)	1/(K2/K3)	1	K3/K4	K3/K5	K3/K6	K3/K7	K3/K8	K3/K9	b_3	$v_3=b_3/\Sigma b_i$
Kritérium 4	1/(K1/K4)	1/(K2/K4)	1/(K3/K4)	1	K4/K5	K4/K6	K4/K7	K4/K8	K4/K9	b_4	$v_4=b_4/\Sigma b_i$
Kritérium 5	1/(K1/K5)	1/(K2/K5)	1/(K3/K5)	1/(K4/K5)	1	K5/K6	K5/K7	K5/K8	K5/K9	b_5	$v_5=b_5/\Sigma b_i$
Kritérium 6	1/(K1/K6)	1/(K2/K6)	1/(K3/K6)	1/(K4/K6)	1/(K5/K6)	1	K6/K7	K6/K8	K6/K9	b_6	$v_6=b_6/\Sigma b_i$
Kritérium 7	1/(K1/K7)	1/(K2/K7)	1/(K3/K7)	1/(K4/K7)	1/(K5/K7)	1/(K6/K7)	1	K7/K8	K7/K9	b_7	$v_7=b_7/\Sigma b_i$
Kritérium 8	1/(K1/K8)	1/(K2/K8)	1/(K3/K8)	1/(K4/K8)	1/(K5/K8)	1/(K6/K8)	1/(K7/K8)	1	K8/K9	b_8	$v_8=b_8/\Sigma b_i$
Kritérium 9	1/(K1/K9)	1/(K2/K9)	1/(K3/K9)	1/(K4/K9)	1/(K5/K9)	1/(K6/K9)	1/(K7/K9)	1/(K8/K9)	1	b_9	$v_9=b_9/\Sigma b_i$
Celkem										Σb_i	1,00

Zdroj: vlastní zpracování

Na základě konzultací s odborníky z praxe, pracujících na pozicích ředitelů a manažerů významných firem, na vedoucích pozicích v oddělení controllingu a na vedoucích pozicích v účtárně a konzultací s odborníky z ostatních vysokých škol (především VŠE v Praze, MU v Brně, UMB v Banské Bystrici) bylo vybráno devět kritérií z manažerského účetnictví, které nejvíce ovlivňují kvalitu a vypovídací schopnost těchto dat pro řízení podniku. Těmito kritérii byly zvoleny:

Kritérium 1 - Nedostatečné informace pro určení rozvrhové základny na alokaci nepřímých nákladů

Kritérium 2 - Absence druhého manažerského účetního okruhu

Kritérium 3 - Nevyužívání kategorie výkonových odpisů

Kritérium 4 - Nevyužívání hodnotového a ekonomického pojetí nákladů

Kritérium 5 - Využívání pouze druhového členění nákladů a výnosů

Kritérium 6 - Absence členění nákladů na variabilní a fixní

Kritérium 7 - Absence členění nákladů na přímé a nepřímé

Kritérium 8 - Zaměření se především na odpovědnost

Kritérium 9 - Orientace především na operativní a taktické řízení

Další kritéria, která se však ukázala jako ne příliš významná pro vykazování informací byla např. vliv podmínek výroby na řízení nákladů, časový posun – zpoždění informace od události po její využití, vliv charakteru podnikání, členitost výrobního procesu, vysoká míra subjektivity a další.

Na základě poznatků z praxe a z odborné literatury jsou následně stručně popsána jednotlivá kritéria (Drury, 2008, Fibírová, Šoljaková, Wagner, 2007, Corbett, Rastrick, 2000, Král, 2008).

1. Nedostatečné informace nebo nedostatek kvalitních informací pro určení smysluplné rozvrhové základny, s jejíž pomocí se na objekty kalkulace alokují nepřímé náklady.

Alokace nepřímých nákladů znamená proces přiřazování těchto nákladů jednotlivým výkonům a je základním problémem při sestavování kalkulací. Při alokaci nepřímých nákladů je důležité volba rozvrhové základny, která by měla vycházet z principu příčinné souvislosti mezi alokovanými náklady a výkonem. V této souvislosti jsou náklady alokovány v závislosti na tom, jakou výši nákladů výkon vyvolal. Pokud neexistuje příčinná souvislost, vychází se z principu únosnosti, kdy se náklady přiřazují v závislosti na tom, jak velké náklady jsou ještě reálné pro daný výkon v prodejní ceně.

2. Absence druhého manažerského účetního okruhu, který umožňuje lépe a přehledněji než okruh finanční zachytit účetní informace v požadovaném uspořádání.

Dvouokruhová soustava je vhodnější, pokud se významně liší požadavky externích a interních uživatelů účetních informací, například z hlediska odlišného vymezení nebo ocenění aktiv a závazků. Jednookruhovou soustavu je vhodné vytvořit pokud je zřejmé, že požadavky manažerského účetnictví je možno zajistit pouhým podrobnějším sledováním informací za podnik jako celek.

3. Převažující používání časových (lineárních) odpisů (v mnoha případech pouze daňových), nevyužívání kategorie výkonových odpisů v odpovídajících případech.

Metoda časového odpisování je založena na předpokladu snižování hodnoty dlouhodobého majetku v závislosti na době jeho používání. Tento způsob odpisování však není vhodný pro vlastní řízení podniku. Vhodnější variantou určování výši odpisů dlouhodobého majetku je výkonové odpisování. Tento způsob můžeme využít u majetku, jehož hodnota se snižuje v závislosti na míře jeho skutečného využívání. Typickým příkladem z praxe je majetek, u kterého je životnost dána počtem zhotovených výrobků.

4. Nevyužívání hodnotového a především ekonomického pojetí nákladů

Hodnotové pojetí nákladů je silně vázáno na nákladové účetnictví, které pracuje s informacemi pro běžné operativní řízení a je zde možnost kontrolovat skutečně realizované procesy. Velmi často chybí propojení informací sestavovaných v rámci manažerského účetnictví s dalšími kvalitativními charakteristikami, jako je např. pozice na trhu, spokojenost zákazníků, ale i zaměstnanců, produkovaná kvalita výkonů apod. Ekonomické pojetí nákladů vychází z nutnosti zabezpečit adekvátní informace jak pro řízení reálně uskutečňovaných procesů, tak pro účely rozhodování směřující k výběru optimálních budoucích variant.

5. Využívání pouze druhového členění nákladů a výnosů, které je pro vnitřní řízení konkrétních procesů v podniku ve většině případů nedostačující a nevhodné.

Druhové členění je pro řízení omezené. To platí především v případech, pokud bychom hodnotili hospodárnost, účinnost a efektivnost. Důvodem je právě ta skutečnost, že druhové členění nevyjadřuje příčinu vynaložení nákladů. Proto je žádoucí členit náklady a výnosy i z dalších hledisek. Výhodou a zároveň i nevýhodou pak může být, že druhové členění nákladů nenapovídá konkurenci, jak je v podniku dosahováno efektivnosti.

6. Absence členění nákladů na variabilní a fixní, které je pro značné množství rozhodovacích úloh především na existující kapacitě nezbytné

Pro efektivní řízení nákladů, výnosů a zisku je důležité členit náklady na fixní a variabilní. Toto členění totiž umožňuje rozhodovat o variantách činnosti nebo porovnávat změny marže vlivem změn objemu a sortimentu výkonů. Zjištění toho, jak budou náklady reagovat na změnu v objemu výkonů, je jedním ze základních nástrojů při tvorbě manažerských rozhodnutí.

7. Absence členění nákladů na přímé a nepřímé, která ztěžuje sestavování klasických kalkulací, např. při ocenění zásob vlastní činnosti.

Podle některých odborníků z praxe, způsob alokace nákladů na přímé a nepřímé již ustupuje do pozadí a je nahrazováno členěním nákladů na jednicové a režijní (podle způsobu stanovení nákladového úkolu), variabilní a fixní (podle závislosti na objemu výkonů) nebo na relevantní a irelevantní (podle ovlivnitelnosti nákladů konkrétním rozhodnutím o předmětu kalkulace). Snaha přiřadit veškeré a často i příčinně vzdálené náklady kalkulační jednici, vypovídací schopnost manažerského účetnictví nezvyšuje. V případě nesprávného přiřazení nákladů je naopak vypovídací schopnost snížena, což může vést k chybným rozhodnutím.

8. Kladení přílišného důrazu na příčiny a odpovědnost za dosažené výsledky a nebrání ohledů na faktory, které ovlivňují dlouhodobý rozvoj podniku.

V podnicích jsou hloubkově analyzovány dosahované výsledky za sledované období podle jednotlivých výkonů a odpovědnosti. Chybějí však informace o přínosu k naplňování dlouhodobých strategických cílů. Důležitým prvkem pro efektivní fungování odpovědnostního řízení je jeho spjatost se samotným útvarovým řízením v podniku.

9. Orientace zejména na operativní a taktické řízení a opomíjení dlouhodobého, strategického řízení.

Taktické, operativní a strategické řízení se vzájemně prolíná a navazuje na sebe. Jednotlivé formy řízení se od sebe liší především stanovením cílů, stanovením úkolů a vytyčením kompetencí odpovědným osobám. Manažerské účetnictví je ve své klasické podstatě založeno na stanovení hodnotových úkolů většinou na operativní a taktické úrovni, na jejich sledování a následném vyhodnocení. Při orientaci pouze na operativní a taktické řízení nemůže docházet k rychlé reakci na změny v okolním prostředí, které mohou podstatným způsobem ovlivnit rozvoj podniku. Nutnost využití strategicky orientovaného manažerského účetnictví je v dnešní době nezbytné a slouží jako informační základna při tvorbě taktických a strategických manažerských rozhodnutí.

Výzkum kvality manažerského účetnictví, resp. přiřazení vah jednotlivým kritériím, probíhal na základě strukturovaných rozhovorů s dvanácti respondenty, kteří se zabývají řízením, controllingem, finančním řízením. Dotazovaní respondenti určili poměry jednotlivých kritérií, následně bylo sestaveno 12 saatyho matic a určeny body a váhy pro jednotlivá kritéria. Sumarizované výsledky jsou uvedeny v následující tabulce.

Tabulka 1 Výsledky získané ze saatyho matic pro manažerské účetnictví

	Minimální hodnota váhy	Maximální hodnota váhy	Vážený aritmetický průměr vah	Pořadí důležitosti
Kritérium 1	0,0633	0,1338	0,0713	5
Kritérium 2	0,1060	0,3122	0,2354	1
Kritérium 3	0,0351	0,1009	0,0522	7
Kritérium 4	0,0565	0,1180	0,0645	6
Kritérium 5	0,1179	0,2226	0,2103	2
Kritérium 6	0,0885	0,3122	0,1676	3
Kritérium 7	0,0698	0,1538	0,1344	4
Kritérium 8	0,0188	0,0697	0,0392	8
Kritérium 9	0,0188	0,0596	0,0253	9

Zdroj: vlastní zpracování

Z výzkumu vyplývá, že nejdůležitější mi kritérii co se týká kvality dat v manažerském účetnictví jsou absence dvouokruhové účetní soustavy, využívání pouze druhového členění nákladů a výnosů a absence členění nákladů na variabilní a fixní náklady. Naopak méně významná je orientace manažerského účetnictví především na operativní a taktické řízení, zaměření se především na odpovědnostní účetnictví a nevyužívání kategorie výkonových odpisů.

Model kvality účetních dat

Na základě výše zjištěných údajů byl sestaven model kvality účetních dat v rámci manažerského účetnictví:

$$QAD_{MA} = 0,0713 \times K1 + 0,2354 \times K2 + 0,0522 \times K3 + 0,0645 \times K4 + 0,2103 \times K5 + 0,1676 \times K6 + 0,1344 \times K7 + 0,0392 \times K8 + 0,0253 \times K9$$

kde:

QAD_{MA} kvalita účetních dat v manažerském účetnictví (Quality of accounting data for managerial accounting)

Jelikož je manažerské účetnictví neveřejné a není možné, aby jeho kvalitu posuzovala třetí osoba – tak jak je tomu u finančního účetnictví např. auditory, stanoví si každá firma zda-li a v jaké míře se v podniku vyskytují jednotlivá kritéria. Aby bylo možné sestavit stupnici pro zhodnocení kvality účetních dat, bylo nutné určit jejich kvalitu na vybraném vzorku firem. Data byla zjišťována přímo na základě osobního dotazování ve firmách a průzkumu se zúčastnilo 11 firem. Dotazování respondenti ohodnotili bodově jednotlivá kritéria od 0 do 100, přičemž 0 znamená, že jednotlivá negativní kritéria se v daném podniku vyskytují v plném rozsahu, 100 znamená, že tato negativní kritéria se v podniku nevyskytují vůbec. Na základě těchto výsledků byla sestavena následující stupnice:

100 – 90 ... velmi dobrá kvalita účetních dat

89,99 – 80 ... dobrá kvalita účetních dat

79,99 – 70 ... průměrná kvalita účetních dat

69,99 – 60 ... špatná kvalita účetních dat

59,99 – 50 ... velmi špatná kvalita účetních dat

49,99 – 0 ... nedostatečná kvalita účetních dat, účetní data nepodávají věrný a poctivý obraz

4 Závěr

Saatyho metoda se ukázala jako vhodná pro hodnocení kvality manažerských účetních dat. Úskalí však spočívá ve skutečnosti, že se jedná o metodu expertní. Výsledky jsou tedy závislé na hodnocení jednotlivých expertů. Tato nevýhoda je však částečně eliminována oslovením více expertů. Co se týče hodnocení jednotlivých kritérií, tak nejvýznamnějším kritériem pro kvalitní vykazování manažerského účetnictví bylo určeno zavedení samostatného okruhu manažerského účetnictví, který je pro některé podniky, převážně výrobní, naprosto nezbytné. Nezbytné je též členění nákladů a výnosů nejen podle druhů či pouze na náklady variabilní a fixní, ale i podle dalších hledisek dle potřeb podniku. Jelikož je manažerské účetnictví neveřejné a podniky si často střeží data v něm vykazovaná, tak na základě uvedeného modelu by si firmy mohly samy ohodnotit kvalitu svého manažerského účetnictví a výsledná hodnota by mohla sloužit i pro mezi-podnikové srovnání. Firmy totiž nemají v této oblasti srovnání a výsledná hodnota, která ve většině podniků nebude stoprocentní, by mohla napomoci k rozhodnutí o zlepšení způsobu vedení manažerského účetnictví.

Literatura

- Corbett, L. M., Rastrick, N. K. (2000). Quality Performance and Organizational Culture: A New Zealand Study. *International Journal of Quality and Reliability Management*, vol. 17, n. 1, 2000, s. 14-26.
- Donnelly, J. H., J. L. Gibson, Ivancevich, J. M. (2008). *Management*. Praha: Grada Publishing, 2008. 821 s. ISBN 978-807169-422-3.
- Drury, C. (2008). *Management and Cost accounting*. 7Rev edition, Cengage Learning, 2008. 816 p. ISBN 978-18448-0566-2.
- Fibírová, J., Šoljaková, L., Wagner, J. (2007). *Nákladové a manažerské účetnictví*. Praha: ASPI, a. s., 2007. 430 s. ISBN 978-80-7357-299-0.
- Chaney, P. K., Faccio, M., Parsley, D. (2011). The quality of accounting information. *Journal of Accounting and Economics*. 2011, Vol. 51, n.1-2. Dostupný také z: http://mp.ra.uni-muenchen.de/21116/1/Accrual_quality_12-18-09.pdf

- Král, B. a kol. (2008). *Manažerské účetnictví*. 2. rozšířené vydání. Praha: Management press, 2008. 662 s. ISBN 978-80-7261-141-6.
- Millet, I., Saaty, T. L. (2000). On the relativity of relative measures: Accommodating both rank preservation and rank reversals in the AHP. *European Journal of Operational Research*, 121(1), 205-212.
- Neely, M., Cook, J. (2011). Fifteen Years of Data and Information Quality Literature: Developing a Research Agenda for Accounting. *Journal Of Information Systems* [online]. 2011, n. 1 [cit. 2012-02-9]. Dostupné z: <http://web.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=9&hid=126&sid=d887487c-934e-4dcb-aa1e-f15210423f09%40sessionmgr14>
- Saaty, T. L. (2006). *Fundamentals of decision making and priority theory with the analytic hierarchy process*. 2nd edition. Pittsburgh: RWS Publications, 2006. 478 p. ISBN 978-0-9620317-6-2.

Proposed methodology to assess the quality of information reported in Managerial Accounting

Miroslava Vlčková

Abstract: *The present article deals primarily with the issue of quality management accounting data, providing negative criteria quality of these data and the impact on the overall management of the company. Individual criteria were established for management accounting as a basic source of information for successful and proper management. Following steps have been taken computation of negative weights criteria based on saaty's matrix and assembled model for quality of the data management accounting so that each firm, leading management accounting could itself determine the quality of their management accounting. At the end is determined the scale by which it is possible to determine the final quality of the reported information.*

Key words: Management accounting and management · Accounting quality criteria · Model data quality of accounting information · Saaty's matrix

JEL Classification: M41 · M42

Vliv produktivity kapitálu na růst konkurenceschopnosti malých a středních podniků v potravinářském průmyslu

Tomáš Volek, Martina Novotná, Miroslav Rauch

Abstrakt: Uvedený článek se zabývá oblastí vazby mezi produktivitou kapitálu a konkurenceschopností podniků vyjádřenou ukazateli rentability. Hlavním cílem příspěvku bylo posoudit vliv produktivity kapitálu na růst konkurenceschopnosti v potravinářském průmyslu z pohledu malých a středních podniků. Zdrojem dat pro makroekonomickou analýzu byl EUROSTAT (Národní účetnictví) za období 1995 – 2011. Pro mikroekonomickou analýzu byla využita databáze podniků ALBERTINA (data 652 podniků). Z provedené analýzy bylo zjištěno, že potravinářský průmysl je jednou ze základních složek zpracovatelského průmyslu, ale jeho význam se dlouhodobě snižuje. V mikroekonomické analýze byl analyzován vztah mezi produktivitou kapitálu a ukazateli výkonnosti podniku z hlediska velikostních kategorií podniků. Podnikovou analýzou se nepodařilo prokázat významná lineární korelovanost mezi ukazateli produktivity kapitálu na jedné straně a ukazateli rentability (ROE a ROA) na druhé straně. Tato skutečnost byla zjištěna nejen u malých a středních podniků, ale také v ostatních velikostních kategoriích podniků. Z uvedených údajů lze vyvodit, že produktivita kapitálu v potravinářském průmyslu není limitujícím prvkem pro zvyšování konkurenceschopnosti podniků malých a středních podniků.

Klíčová slova: Produktivita kapitálu · Malé a střední podniky · Konkurenceschopnost · Potravinářský průmysl

JEL Classification: D24 · J24 · O47

1 Úvod

Kapitál (v pojetí podnikohospodářském dlouhodobý majetek) je základní výrobní faktor využívaný v podnicích při výrobě vzácných statků. Pro podniky je důležitý nejen objem využívaného kapitálu, ale také jeho efektivní využívání, které má vliv na konkurenceschopnost podniků. Významným faktorem je zde i velikost podniků, kdy lze předpokládat, že větší podniky budou efektivněji využívat výrobní faktory při zohlednění výnosů z rozsahu. Je tedy otázkou jaký vliv má efektivnost využívání výrobního faktoru kapitál na konkurenceschopnost podniků z hlediska jejich velikost při zaměření na vybrané odvětví národního hospodářství.

Při pohledu na konkurenceschopnost musíme rozlišovat, zda se jedná o konkurenceschopnost na úrovni podniků či na úrovni států (Krugman 1994). Na konkurenceschopnost tedy můžeme nahlížet, jak z mikroekonomického, tak z makroekonomického pohledu. Na mikroekonomické úrovni je možné vymezit konkurenceschopnost například na úrovni firmy v rámci daného trhu či odvětví. K posouzení konkurenceschopnosti je možné využít různých indikátorů například podíl na trhu nebo rentabilitu (Notta, Vlachvei 2008). Jako ukazatele rentability lze použít rentabilitu aktiv (ROA), rentabilitu vlastního kapitálu (ROE) či rentabilitu investic (ROI) (Laurenti, Viviani 2011). Konkurenceschopnost podniků ovlivňuje mnoho vnitřních či vnějších faktorů. Za jeden z významných vnitřních faktorů můžeme považovat produktivitu (Oral et al. 1999), tedy efektivnost využívání výrobních faktorů. Tento závěr potvrzuje i Fukunishi (2009), který uvádí, že nízká produktivita může působit jako zdroj nízké konkurenceschopnosti podniků v globalizovaném světě. Základním východiskem pro analýzu ekonomické růstu a produktivity je produkční funkce ve tvaru: $Y(t) = F[K(t), L(t), T(t)]$, kde $Y(t)$ je výstup ekonomiky vyprodukovaný v čase t , $K(t)$ je kapitál - dlouhodobé fyzické vstupy, $L(t)$ zobrazuje vstup práce a $T(t)$ je třetí vstup znalosti a technologie (Barro 2004). Produktivitu můžeme obecně definovat jako poměr výstupu a vstupu (Coelli et al. 2005). Nejjednodušší a nejvíce časté je měření produktivity práce. Produktivitu práce lze definovat jako hrubou přidanou hodnotu nebo hrubý výstup na pracovníka či odpracovanou hodinu (O'Mahony et al. 2009). Dále můžeme měřit produktivitu kapitálu vycházející z fyzické zásoby kapitálu (Yasser, Joutz 2005). Souhrnný ukazatel produktivity, kterým se již zabývá Solow (1959), je produktivita výrobních faktorů (TFP - Total Factor Productivity). TFP měří výstup vázaný na každou jednotku práce a kapitálu, či dalších faktorů produkce. Produktivita výrobních faktorů tedy představuje koncept, který měří efekt technologických změn v produktivitě. Mezi další významný faktor, který má nemalý vliv na ekonomický růst a produktivitu ekonomiky a podniků je hospodářský cyklus. Na jedné straně Long a Plosser (1987) potvrdily hypotézu, že vývoj výstupu a následně produktivity se v rámci hospodářského cyklu v různých odvětví vyvíjí podobně. Na druhé straně Bhattacharjee a kol. (2009) prokázal, že vývoj produktivity v hospodářském cyklu má značné rozdíly v odvětvích. Je tedy otázkou zda se objeví určitá acykličnost i v potravinářství - potravinářském průmyslu (Putičová, Mezera 2008) při zaměření se na produktivitu kapitálu, která do značné míry reaguje na hospodářský cyklus jinak než produktivita práce. Dalším z

vnitřních faktorů ovlivňující produktivitu je i velikost podniku, tento předpoklad potvrzuje i Halkos a Tzeremes (2007), kteří uvádí, že velikost firmy má nepřímý vliv na produktivitu firem.

2 Materiál a metodika

Hlavním cílem příspěvku je posoudit vliv efektivnosti výrobního faktoru kapitál na růst konkurenceschopnosti potravinářských podniků. Prvním krokem analýzy bylo zhodnocení a porovnání vývoje produktivity kapitálu v ČR s vývojem tohoto ukazatele za zpracovatelský průmysl (sekce C – Zpracovatelský průmysl NACE-CZ) a podrobněji za potravinářský průmysl (oddíl 10 – Výroba potravinářských výrobků NACE-CZ) při zohlednění hospodářského cyklu. Smyslem tohoto kroku bylo zaznamenat sektorové odlišnosti. Zdrojem dat k této části příspěvku byly informace z Českého statistického úřadu sekce Národní účetnictví (National account) za období 1995 – 2011 (17 let). K dalšímu zkoumání byla využita databáze podniků ALBERTINA, z které byly čerpány údaje z účetních výkazů u 652 podniků, jejichž převažující činností bylo právě potravinářství. Sledované údaje podniků byly za 5 let (2007-2001). Následně byly podniky rozděleny dle velikosti do čtyř kategorií definovaných Evropskou komisí (Nařízení komise (ES) č. 800/2008) na mikropodniky, malé podniky, střední podniky a velké podniky. Mikropodniky jsou vymezeny jako podniky, které zaměstnávají méně než 10 osob a jejichž roční obrát nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 2 miliony EUR. Malé podniky jsou podniky, které zaměstnávají méně než 50 osob a jejichž roční obrát nebo bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 10 milionů EUR. Střední podniky jsou podniky, které zaměstnávají méně než 250 osob a jejichž roční obrát nepřesahuje 50 milionů EUR nebo jejichž bilanční suma roční rozvahy nepřesahuje 43 milionů EUR. Velký podnik je definován jako podnik, který není dle výše uvedených parametrů ani mikropodnikem, ani malým a ani středním podnikem.

U různých velikostních skupin podniků a u průměrného podniku, jehož převažující činností je oddíl 10 – Výroba potravinářských výrobků, byly zjišťovány ukazatele hodnotící efektivnost výrobního faktoru kapitál. V této stati bylo nutno zohlednit různá pojetí pojmu kapitál. Z národohospodářského hlediska se jedná o ukazatel tvorby fixního kapitálu, který zahrnuje hrubou tvorbu fixního kapitálu, změnu zásob a čisté pořízení cenností. Z podnikohospodářského hlediska je pojmem kapitál označován zdroj krytí podnikového majetku, což není přijatelné pro hodnocení produktivity kapitálu. Pod pojmem kapitál je zahrnut hmotný a nehmotný dlouhodobý majetek (vyloučen je dlouhodobý finanční majetek, neboť nemá produkční schopnost). Mezi analyzované ukazatele byla zahrnuta produktivita kapitálu, která byla definována na makroekonomické úrovni jako poměr hrubé přidané hodnoty (HPH) a tvorby fixního kapitálu (TFK). Z podnikového pohledu byla produktivita kapitálu vymezena dvěma způsoby a to jako poměr celkových výnosů a dlouhodobého hmotné a nehmotného majetku (Produktivita kapitálu I) nebo jako poměr přidané hodnoty a dlouhodobého hmotné a nehmotného majetku (Produktivita práce II). Dalším úzce provázaným ukazatelem byla vybavenost práce kapitálem (poměr dlouhodobého hmotného a nehmotného majetku a osobních nákladů), výnosnost podnikového majetku ROA (poměr EBITu-zisk před úhradou úroků a daní a aktiv), výnosnost vlastního kapitálu ROE (poměr čistého zisku a vlastního kapitálu), zadluženost (podíl cizích zdrojů na celkovém kapitálu) a běžná likvidita (podíl oběžných aktiv a krátkodobého cizího kapitálu). Dílčím cílem bylo také zjistit jednak odlišnosti v úrovni i variabilitě ukazatele produktivity kapitálu u různých velikostních skupin podniků a jednak posoudit vliv produktivity kapitálu na podnikovou výkonnost vyjádřenou rentabilitou a dalšími finančními ukazateli.

Pro vyjádření vztahů mezi ukazateli byla využita korelační analýza, která se zabývá vzájemnými (většinou lineárními) závislostmi. Při korelační analýze se klade důraz více na intenzitu (sílu) vzájemného vztahu než na zkoumání veličin ve směru příčina-následek (Hindls et al. 2007). Obvykle se zjišťuje, jak silné jsou lineární závislosti mezi dvojicemi těchto proměnných tj. zjišťují se párové korelační koeficienty, které se prezentují ve formě korelační matice symetrické podle hlavní diagonály (Hindls et al. 1999). Nezávislost veličin znamená i jejich nekorelovanost, zatímco mezi nekorelovanými veličinami mohou existovat i jiné než lineární vztahy. Párový korelační koeficient je charakterizován jako relativní míra lineární závislosti dvou náhodných veličin např. X a Y a je definován jako,

$$\rho(X, Y) = \rho(Y, X) = \frac{C(X, Y)}{\sqrt{D(X)D(Y)}} \quad (1)$$

kde $C(X, Y) = C(Y, X) = E \{[X-E(X)][Y-E(Y)]\} = E(X, Y) - E(X)E(Y)$ je kovariance X a Y

$D(X) = E \{[X - E(X)]^2\}$, resp.

$D(Y) = E \{[Y - E(Y)]^2\}$, jsou jejich rozptyly (Hebák et al. 2005).

Charakteristiky intenzity (těsnosti) závislosti vyjadřují na jedné straně sílu vzájemného vztahu mezi proměnnými (bez ohledu na průběh závislosti) a na druhé straně hodnotí sílu závislosti vzhledem k odhadnuté regresní funkci (Seger et al. 1998).

3 Výsledky

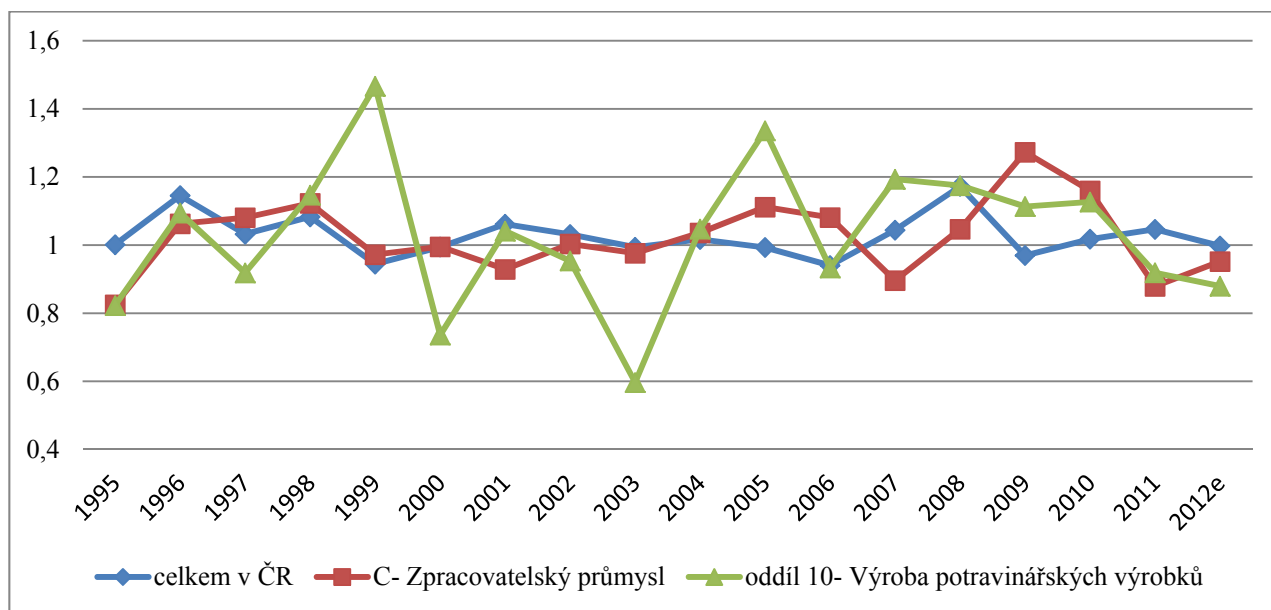
Zpracovatelský průmysl je stavením kamenem výkonost ekonomiky v České republice. Jeho nezanedbatelnou částí je potravinářský průmysl (potravinářství).

3.1 Potravinářský průmysl a produktivita kapitálu

Podíl potravinářského průmyslu na hrubé přidané hodnotě celého zpracovatelského průmyslu ČR činí průměrně 24,6%, kdy tento podíl byl nejnižší v roce 2009 důsledkem hospodářské recese a od tohoto období mírně roste. Podíl potravinářského průmyslu se od počátku sledovaného období klesá, největší pokles můžeme zaznamenat od roku 2003 až do roku 2008, od tohoto roku se podíl potravinářského průmyslu na celkovém objemu HPH zpracovatelského průmyslu zvýšil, ale nedosáhl již hranici výchozího roku sledování (v roce 2011 se HPH potravinářství podílela na HPH zpracovatelského průmyslu 6,8%). Tento vývoj vyplývá ze skutečnosti, že v období poklesu hospodářského růstu, dochází k většímu poklesu i u jiných oddílů zpracovatelského průmyslu než u potravinářství. Z toho lze usuzovat, že změna struktury hrubé přidané hodnoty ve zpracovatelského průmyslu mohla být jedním z důvodů značného nárůstu produktivity práce v potravinářském průmyslu v roce 2009. Co se týká vývoje pozice potravinářského průmyslu v rámci celého zpracovatelského sektoru lze konstatovat, že podíl potravinářského průmyslu je významný, ale dlouhodobě se tato pozice oslabuje.

Pokud zaměříme svou pozornost na produktivitu kapitálu ve sledovaných oblastech, výkyvy v hospodářském cyklu se odrážejí také ve výkyvech v produktivitě kapitálu (graf 1). Tempo růstu produktivity kapitálu je ovšem ovlivněno nejen tempem růstu výstupu (HPH), ale i tempem růstu vstupu (za vstup je uvažována tvorba fixního kapitálu), takže některé odlišnosti jsou v cyklickém vývoji produktivity kapitálu zřejmé. Vývoj temp růstu produktivity kapitálu ve zpracovatelském průmyslu je téměř v souladu s vývojem za celou ekonomiku do roku 2004. Od tohoto roku je patrné, že zatímco hrubá přidaná hodnota na jednotku hrubé tvorby kapitálu za celou ekonomiku klesá, v zpracovatelském průmyslu je vývoj opačný. Stejně tak je tomu i v roce 2009, kdy je naše ekonomika zasažena celosvětovou krizí. Ještě více odlišností najdeme v potravinářském průmyslu. Rok 1999 a 2005 v tomto oddíle znamená výrazný nárůst HPH na jednotku kapitálu, zatímco v roce 2000 a 2003 došlo k výraznému propadu, způsobeného většími investicemi. V těchto letech značně vzrostly vstupy, ale nárůst v této intenzitě nebyl zaznamenán u výstupů. Investice do dlouhodobého majetku mohou totiž přinášet časově zpožděný efekt. Výjimkou je rok 2009 (v tomto roce je i naše ekonomika zasažena celosvětovou krizí – tempo růstu produktivity kapitálu se dostává pod hodnotu 1), ale v zpracovatelském průmyslu se tento ukazatel meziročně zvýšil cca o 27%, v oddílu 10 pak o cca 11%. V následujícím období sledovaný ukazatel jak v zpracovatelském průmyslu, tak v oddíle 10 shodně prudce klesá, takže v roce 2011 je tento pokles cca 11%tní.

Graf 1 Vývoj produktivity kapitálu (národní účty) (index)



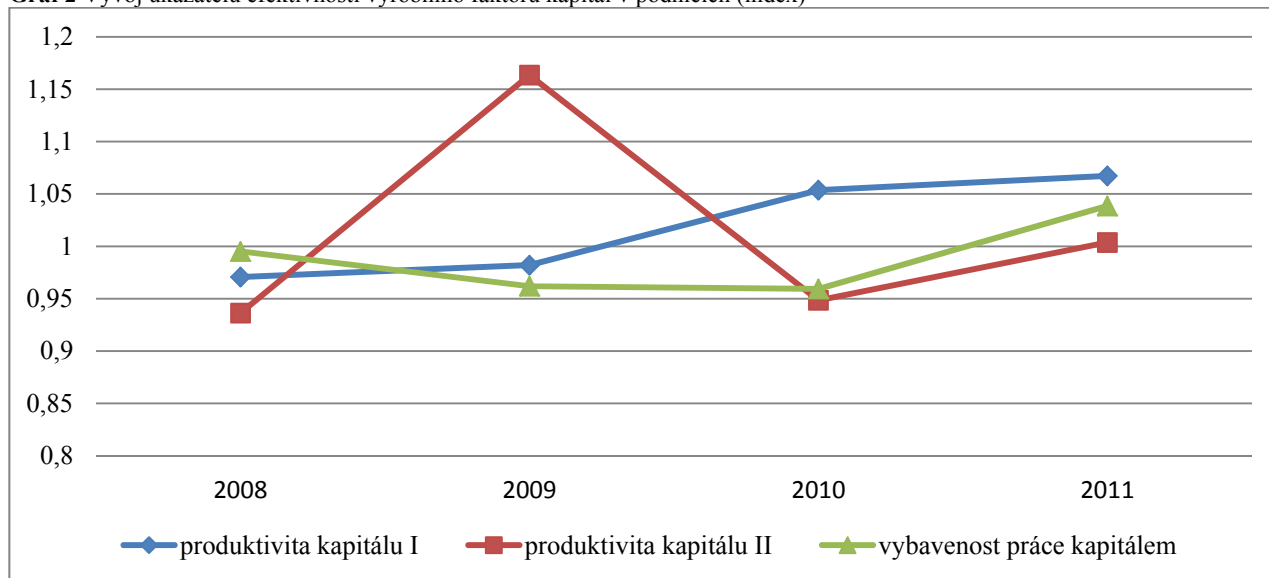
Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

3.2 Produktivita kapitálu z podnikového pohledu

V dalším kroku byla pozornost zaměřena na stejný ukazatel (produktivitu kapitálu), ale zjišťovaný z pohledu mikroekonomického (na souboru podniků), jejichž převažující činností je právě výroba potravinářských výrobků (potravinářský průmysl). V grafu 2, který znázorňuje tempa růstu produktivit kapitálu, počítaných jednak z výnosů (produktivita kapitálu I) a jednak z přidané hodnoty (produktivita kapitálu II), je zřejmý odlišný vývoj těchto ukazatelů v roce 2009. Zatímco produktivita kapitálu z přidané hodnoty meziročně roste o více jak 16%, produktivita kapitálu z výnosů klesá cca o 2%. Příčinu lze spatřit v položkách ovlivňujících přidanou hodnotu. Přidaná hodnota ve výkazu zisku a ztráty je u podniků zabývajících se výrobou potravinářských výrobků z velké části tvořena rozdílem mezi výkony a výkonovou spotřebou. Výkonová spotřeba obdobně výkony, ale i výnosy v roce 2009 klesají. Přesto přidaná hodnota v tomto období roste, neboť výkonová spotřeba klesala rychleji než výkony. Další příčinu můžeme také hledat ve vývoji vybavenosti

práce kapitálem, kdy ve sledovaném období až do roku 2010 mírně klesá, tj. na 1 Kč osobních nákladů připadá menší objem hmotného a nehmotného dlouhodobého majetku. V roce 2010, i když rostou výnosy, přidaná hodnota v potravinářských podnicích klesá. Rok 2011 je pro všechny sledované ukazatele pozitivní, neboť je zřejmý mírný nárůst všech. Na základě tohoto vývoje můžeme usuzovat, že výpočet produktivity práce s různým pojetím výstupů má odlišnou vypovídací schopnost. V přidané hodnotě jsou zohledněny částečně i náklady (výkonová spotřeba), tzn., výstup ovlivňuje nejen realizační cena potravinářských výrobků, ale také cena vstupů.

Graf 2 Vývoj ukazatelů efektivnosti výrobního faktoru kapitál v podnicích (index)



Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

3.3 Produktivita kapitálu se zaměřením na malé a střední podniky

Pokud zaměříme svou pozornost na oblast produktivity kapitálu z pohledu jednotlivých velikostních skupin, může zaznamenat značné rozdíly (tabulka 1). Nejvyšší produktivitu kapitálu vykazují překvapivě v obou variantách (Produktivita kapitálu I, Produktivita kapitálu II) malé podniky. Naopak nejnižší dle očekávání mikropodniky. Z hlediska ukazatele vybavenosti práce kapitálem mají největší vybavenost práce kapitálem mikropodniky. Patrně je to dáno nižším objemem osobních nákladů (mzdové náklady spolu s pojištěním). Vybavenost práce kapitálem za průměrný potravinářský podnik také zvyšují velké podniky. Z pohledu celkové analýzy je překvapující rok 2009, kdy produktivita kapitálu založená na celkových výnosech se u všech velikostních skupin klesá, zatímco hodnota produktivity kapitálu z přidané hodnoty je téměř ve všech velikostních skupinách nejvyšší za celé sledované období.

Tabulka 1 Ukazatele charakterizující efektivnost výrobního faktoru práce v podnicích podle velikosti

Ukazatel	2007	2008	2009	2010	2011
Podniky celkem (652 podniků)					
Produktivita kapitálu I	4.54	4.41	4.33	4.56	4.87
Produktivita kapitálu II	0.72	0.67	0.78	0.74	0.74
Vybavenost práce kapitálem	2.54	2.53	2.43	2.33	2.42
Mikropodniky (261 podniků)					
Produktivita kapitálu I	1.36	3.96	3.50	2.50	2.34
Produktivita kapitálu II	0.20	0.57	0.61	0.43	0.38
Vybavenost práce kapitálem	6.67	1.64	2.25	2.92	3.02
Podniky malé (199 podniků)					
Produktivita kapitálu I	5.93	5.99	5.38	6.28	5.75
Produktivita kapitálu II	0.73	0.86	0.89	0.82	0.65
Vybavenost práce kapitálem	2.06	1.77	1.87	1.83	2.20
Podniky střední (137 podniků)					
Produktivita kapitálu I	4.69	4.36	4.09	4.09	4.45
Produktivita kapitálu II	0.74	0.68	0.71	0.71	0.76

Vybavenost práce kapitálem	2.23	2.26	2.26	2.18	2.06
Podniky velké (55 podniků)					
Produktivita kapitálu I	4.56	4.71	4.44	4.69	4.99
Produktivita kapitálu II	0.75	0.73	0.82	0.76	0.76
Vybavenost práce kapitálem	2.65	2.54	2.59	2.45	2.59

Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

Další část podnikové analýzy se věnovala vztahem mezi produktivitou kapitálu a ukazateli výkonnosti podniků, kdy byla analyzována data za jednotlivé kategorie podniků. Z tabulky 2, která uvádí párové korelační koeficienty, lze konstatovat, že se nepodařilo prokázat lineární korelovanost mezi ukazateli produktivity kapitálu I a II na jedné straně a ukazateli hodnotící podnikovou výkonnost (ROA a ROE) na straně druhé.

Tabulka 2 Korelační matice – závislost malých a středních podniků

	Prod. kapitálu I	Prod. kapitálu II	Vyb. práce kapitálem	ROA	ROE	Zadluženost	Běžná likvidita
Produktivita kapitálu I	1.00	*0.96	-0.02	-0.01	0.02	*0.07	-0.01
Produktivita kapitálu II	*0.96	1.00	-0.03	0.00	0.02	*0.05	-0.00
Vybav.práce kapitálem	-0.02	-0.03	1.00	-0.01	-0.00	*-0.05	-0.00
ROA	-0.01	0.00	-0.01	1.00	*0.05	*-0.52	*0.05
ROE	0.02	0.02	-0.00	*0.05	1.00	-0.01	0.01
Zadluženost	*0.07	*0.05	*-0.05	*-0.52	-0.01	1.00	-0.12
Běžná likvidita	-0.01	-0.00	-0.00	*0.05	0.01	-0.12	1.00

*Označ. korelace jsou významné na hlad. $p < .05000$

Zdroj: databáze podniků ALBERTINA, vlastní zpracování

Stejný závěr byl také zjištěn z hlediska jednotlivých velikostních skupin podniků tedy jak u malých podniků, tak i u středních podniků. Zajímavé je zjištění poměrně silné nepřímé lineární závislosti mezi ukazateli rentability aktiv a zadluženosti, z které vyplývá, že podnikům s převažující činností výroba potravinářských výrobků roste rentabilita aktiv, pokud klesá zadluženost. Předpokládaná vazba mezi produktivitou kapitálu a vybaveností práce kapitálem se nepodařilo v zkoumaných podnicích prokázat.

4 Závěr

Zpracovatelský průmysl je stavením kamenem pro výkonost celé ekonomiky v České republice. Jeho nezanedbatelnou částí je potravinářský průmysl (potravinářství). Pozice potravinářství v tvorbě přidané hodnoty zpracovatelského sektoru dlouhodobě oslabuje. Bylo zjištěno, že vliv hospodářského cyklu na uvedený oddíl 10 (klasifikace NACE-CZ) není tak významný oproti ostatním oddílům zpracovatelského průmyslu. Tak jako v dalších odvětvích národního hospodářství tak i v potravinářském průmyslu je nezbytné v rámci globalizačních procesů zajistit jeho konkurenceschopnost. Jedním z vnitřních vlivů je považována produktivita, která byla v práci analyzována se zaměřením na produktivitu kapitálu u malých a středních podniků. Při analýze produktivity kapitálu z pohledu jednotlivých velikostních skupin podniků bylo zjištěno, že nejvyšší produktivitu kapitálu vykazují překvapivě v obou variantách výpočtu (Produktivita kapitálu I, Produktivita kapitálu II) malé podniky. Naopak nejnižší dle očekávání mikropodniky. Z hlediska ukazatele vybavenosti práce kapitálem mají největší hodnotu tohoto ukazatele mikropodniky (důvodem je nižší objem osobních nákladů). Vybavenost práce kapitálem za průměrný potravinářský podnik také zvyšují dle předpokladu podniky velké. V mikroekonomické analýze, která zkoumala vazby mezi produktivitou kapitálu a konkurenceschopností malých a středních podniků vymezenou ukazateli rentability, se nepodařilo prokázat významnou souvislost. Nebyla statisticky verifikována lineární korelovanost mezi ukazateli produktivity kapitálu na jedné straně a ukazateli rentability (ROE a ROA) na druhé straně. Tato skutečnost byla zajišťována nejen u malých a středních podniků, ale také v ostatních velikostních kategoriích podniků prakticky se stejným výsledkem. Z údajů lze vyvodit, že produktivita kapitálu v potravinářském průmyslu není limitujícím prvkem pro zvyšování konkurenceschopnosti podniků vyjádřenou ukazateli rentability a to i z pohledu různých velikostních kategorií podniků.

Poděkování

Článek byl vytvořen v rámci řešení grantu Grantové agentury Jihočeské univerzity č. 79/2013/S - Modely řízení MSP

Literatura

- Barro, J. R., Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic growth*. The MIT Press, London, s 24. ISBN 978-0-262-02553-9
- Bhattacharjee, A., De Castro, E., Jensen-Butler, C. (2009). Regional variation in productivity: a study of the Danish economy. *Journal of Productivity Analysis*, 31(3), p. 195-212. ISSN 0895-562X.
- Coelli, T., et al. (2005). *An introduction to efficiency and productivity analysis*. 2nd ed. New York: Springer, 2005. xvii, 349 s. ISBN 0-387-24266-X
- Fukunishi, T. (2009). Has low productivity constrained the competitiveness of african firms? A comparison of kenyan and bangladeshi garment firms. *Developing Economies*, 47(3), p. 307-339. ISSN 0012-1533
- Halkos, G. E., Tzeremes, N. G. (2007). Productivity efficiency and firm size: An empirical analysis of foreign owned companies. *International Business Review*, 16(6), p. 713-731. ISSN 0969-5931.
- Hebák, P., Hustopecký, J., Malá, I. (2005). *Vícerozměrné statistické metody (2)*. Praha, Informatorium, ISBN 80-7333-036-9.
- Hindls, R., Hronová, S., Novák, I. (1999). *Analýza dat v manažerském rozhodování*. Grada Publishing, Praha, ISBN 80-7169-255-7.
- Hindls, R., Hronová, S., Seger, J., Fischer, J. (2007). *Statistika pro ekonomy*. 8. vyd. Praha: Professional Publishing. 415 s. 978-80-86946-43-6
- Krugman, P. (1994). Competitiveness - A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), p. 28-44. ISSN 0015-7120.
- Laureti, T., Viviani, A. (2011). Competitiveness and productivity: a case study of Italian firms. *Applied Economics*, 43(20), p. 2615-2625. ISSN 0003-6846.
- Long, J. B., Plosser, C. I. (1987). Sectoral VS aggregate shocks in the business cycle. *American Economic Review*, 77(2), p. 333-336. ISSN 0002-8282
- Notta, O., Vlachvei, A. (2008). Competitiveness and advertising in Greek food and beverage manufacturing firms. Covent Garden: Imperial Coll Press, *Marketing and Management Sciences*. 140-146 s. ISBN 978-1-84816-509-0.
- O'Mahony, M. et al. (2009). Productivity growth in the US and the EU?: A sectoral analysis. *National Institute of Economic and Social Research London* [on-line], [15.3.2009] in WWW <http://www.niesr.ac.uk/>
- Oral, M., Cinar, U., Chabchoub, H. (1999). *Linking industrial competitiveness and productivity at the firm level*. *European Journal of Operational Research*, 118(2), p. 271-277. ISSN 0377-2217.
- Putičová, M., Mezera, J. (2008). Food industry in the Czech Republic—with regard to labour force development. *Agricultural Economics—czech*, 54(6), p. 285-292.
- Seger, J., Hronová, S., Hindls, R. (1998). *Statistika v hospodářství*. Praha: ETC Publishing, 636 s. ISBN 80-86006-56-5
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), p. 312-320. ISSN 00346535
- Yasser, A., Joutz, F. (2005). *Relating the knowledge production function to total factor productivity: an endogeneous growth puzzle*. Washington, DC [US]: International Monetary Fund, IMF Working Paper No. 05/74

The impact of capital productivity on the growth competitiveness of small and medium enterprises in the food industry

Tomáš Volek, Martina Novotná, Miroslav Rauch

Abstract: *The article deal with the links between capital productivity and competitiveness of enterprises expressed by indicators of profitability. The main aim of this paper was to assess the impact of the capital productivity on growth competitiveness small and medium enterprises in the food industry. The source of data for macroeconomic analysis was EUROSTAT (National Accounts; 1995 – 2011). Another source of data for microeconomics analysis was the database of 652 firms from food industry. From the analysis, it was found that the food industry is one of the essential components of the manufacturing, but the importance of food industry is still decreasing. The next analysis was focused on the relationship between the capital productivity and indicators of business performance. The analysis was oriented to different size categories of enterprises. Analysis of enterprises data didn't prove a linear correlation between indicators of capital productivity and indicators of profitability (Return on Equity and Return on Assets). This was found not only in small and medium enterprises, but also in other size categories of enterprises. The conclusion is that the capital productivity is not limiting factor in the food industry for increasing competitiveness of small and medium enterprises.*

Key words: Capital productivity · Small and medium enterprises · Competitiveness · Food industry

JEL Classification: D24 · J24 · O47

Vlastnické právo – jeho charakteristika a pojetí v současné a nové právní úpravě

Dana Zapletalová, Jiří Tuza

Abstrakt: Tento článek se zabývá problematikou vlastnického práva a vlastnictví, zejména v souvislosti s právě probíhající rekodifikací soukromého práva. Vlastnické právo patří do kategorie základních lidských práv a svobod, jejichž ochrana je realizována jak na úrovni mezinárodního práva, tak na úrovni práva vnitrostátního. Základní lidská práva a svobody jsou garantována lidem, tedy v právní terminologii fyzickým osobám. Právo vlastnit majetek mají však i právnické osoby. Subjekty občanského práva jsou fyzické i právnické osoby. Stát má v občanskoprávních vztazích postavení právnické osoby. Právní úprava vlastnického práva obsažená v občanském zákoníku vychází z charakteristiky vlastnického práva tak, jak je pojato v katalozích lidských práv, včetně toho, že vlastnictví také zavazuje. Vlastník může být také omezen ve svých právech, avšak pouze v mezích zákona. Nový občanský zákoník přináší některé významné změny jak v pojetí, tak v rozsahu a obsahu právní úpravy. Text článku se zabývá těmi nejdůležitějšími změnami, srovnává je se stávající právní úpravou a některá ustanovení podrobuje kritice. Cílem je upozornit na nové pojetí a přispět tak do diskuse o právě probíhající rekodifikaci soukromého práva.

Klíčová slova: Vlastnické právo · Základní lidská práva · Občanský zákoník · Rekodifikace

1 Úvod

Právní řád České republiky prochází v krátké době velmi zásadními změnami, které ovlivňují regulaci všech právních odvětví, tím i všech oblastí společenského života a společenských vztahů. V 90. letech minulého století proběhla řada novelizací významných zákonů, které musely být přizpůsobeny přechodu na tržní ekonomiku a další nové společensko-ekonomické vztahy. Následoval proces aproximace vnitrostátního právního řádu s právem EU, která je jednou z podmínek vstupu do řad členských zemí Evropského společenství a EU. Současně se neustále diskutovalo o nutnosti přijetí zcela nového občanského zákoníku, nikoliv pouze o jeho dílčích novelizacích. Občanský zákoník je natolik významným obecným právním předpisem (lex generalis), který ovlivňuje celý právní řád, že jeho rekodifikace představuje rekodifikaci celého soukromého práva. „Model paralelity občanského a obchodního zákoníku, k němuž se přistoupilo v r. 1991 z pragmatických důvodů ve snaze urychleně připravit právní prostředí usnadňující soukromé podnikání... byl v evropském kontextu modelem zastaralým už v době svého přijetí. Z hlediska dlouhodobější perspektivy šlo o řešení disfunkční, podtržené přebujelou částí obchodního obligáčního práva...“²

Po dlouhých diskusích v řadách odborné veřejnosti, na půdě legislativního orgánu, ale také v politických kruzích byl nakonec přijat nový občanský zákoník jako zákon č. 89/2012 Sb. (dále jen NOZ), jehož účinnost byla stanovena k datu 1. ledna 2014. V návaznosti na realizované změny v právní úpravě však dochází i k dílčím změnám ve veřejnoprávních předpisech, proto se zejména odborná veřejnost rozdělila na dva tábory: první nadšeně oslavuje a prosazuje „jednoznačné“ výhody NOZ, druhý s obavami upozorňuje na zavádění nové – případně staronové – terminologie, je pro mnohé příliš nesrozumitelná a právní úprava celkově složitější, ve svém důsledku ohrožuje právní jistotu. Stále platí, že neznalost zákona neomlouvá a dvouletá legisvakanční lhůta je pro orientaci v tak zásadních legislativních změnách vnímána jako nedostačující.

2 Materiál a metodika

Právní úprava obsažená v NOZ je natolik rozsáhlá, že není možné věnovat se v krátkém pojednání celou problematikou. Z hlediska soukromých osob, účastníků soukromoprávních vztahů, podnikajících subjektů, ale i dalších institucí a právnických osob, se jeví jako velmi důležité a podstatné vlastnické právo, jehož právní úprava v NOZ rovněž přináší závažné změny.

Pojmy vlastnické právo a vlastnictví jsou velmi často používány a vnímány jako synonyma, což však neodpovídá skutečnosti. Tuto terminologii je třeba objasnit především. Vlastnické právo, respektive právo vlastnit majetek, patří do

JUDr. Dana Zapletalová Ph.D., Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav práva a humanitních věd, Zemědělská 16, 613 00 Brno, e-mail: dana.zapletalova.uphv@mendelu.cz

Mgr. Jiří Tuza, Ph.D., Mendelova univerzita v Brně, Provozně ekonomická fakulta, Ústav práva a humanitních věd, Zemědělská 16, 613 00 Brno, e-mail: jirituza@volny.cz

² Eliáš, K. et al. *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou a rejstříkem*. Ostrava: Sagit, a. s., 2012., s. 6.

kategorie základních lidských práv a svobod. Jeho realizace, obsah, předmět a další podstatné skutečnosti i podmínky, s nimiž právo spojuje vznik, omezení, zánik vlastnického práva je obsahem občanskoprávních norem. Aby bylo možné pochopit význam a pojetí vlastnického práva a vlastnictví, je nezbytné zabývat se problematikou z aspektu základních lidských práv a svobod. Dále je vhodné provést rozbor a popis vývoje pojetí vlastnického práva v občanském zákoníku a následně provést komparaci nejvýznamnějších změn, které přináší NOZ. Závěr stati je věnován souhrnu pozitivních i negativních poznatků a upozornění na některé problémy, případně rozpory.

3 Výsledky

Vlastnické právo je považováno za základní věcné právo, které je nezbytnou podmínkou existence a fungování svobodného trhu a tržního hospodářství. Jeho ústavní základ představuje čl. 11 Listiny základních práv a svobod.³ Subjekty, způsoby nabývání, obsah a předmět vlastnického práva detailně upravuje občanský zákoník jako základní a obecný kodex soukromého práva. Občanský zákoník také řeší základní omezení vlastníků a způsoby zániku vlastnického práva v souladu s ustanovením čl. 11, odst. 3 a 4.

3.1 Právo vlastnit majetek jako základní lidské právo

Právo vlastnit majetek patří mezi základní lidská práva a svobody od počátku jejich formování. Základem postupné realizace lidských práv a svobod v právních řádech jednotlivých států se staly přirozenoprávní teorie, které se již do konce 18. století uplatňovaly v některých právních předpisech. Na našem území byly tyto principy začleněny do právního řádu v roce 1811 v souvislosti s přijetím Všeobecného občanského zákoníku (ABGB), který ve svém čl. 16 stanovil, že „... každý člověk má vrozená, již rozumem poznatelná práva...“⁴

Základní práva, která vstupují do právní úpravy, většinou představují ústavou zaručená veřejná subjektivní práva a současně jsou označována jako normativně vyjádřené objektivní základní zásady a hodnoty, jimiž je stát vázán.⁵ Ve většině současných demokratických zemí, které se hlásí k ideám právního státu, jsou základní práva a svobody garantovány *ústavami*, kde jsou také většinou obsaženy tak, jako je tomu i v případě České republiky, kde Listina základních práv a svobod (dále také LZPS)⁶ je součástí ústavního pořádku České republiky.

Ústavní základ vlastnického práva je obsažen v čl. 11 LZPS, který jednak zaručuje právo vlastnit majetek každému, právo dědit, ale také připouští určité omezení ve smyslu, že připouští omezení předmětu vlastnického práva (vlastnictví) zákonem, zakazuje zneužívání vlastnického práva a připouští možnost vyvlastnění na základě zákona a za náhradu. Připouští rovněž zatížení vlastníka daněmi a jinými poplatky, které stanoví zákon.

Subjekty základních lidských práv a svobod jsou lidské bytosti, které jsou nositeli oprávnění obsažených v těchto právech v subjektivním slova smyslu. Předpokladem této subjektivity je tedy především fakt, že se jedná o lidskou bytost. Konkrétní práva konkrétního člověka jsou podmíněna jeho existencí, ale svojí podstatou jsou lidská práva podmíněna existencí lidstva, nikoliv konkrétního jedince, jsou označována jako věčná, nezadatelná a nepromlčitelná. Například právo na život a důstojnost náleží všem lidem, proto bývají jejich subjekty označovány jako „každý“, „všichni“ a podobně. Jako objekt ochrany je nejčastěji označován vlastní lidský život, svoboda, zdraví, soukromí, čest, důstojnost, právo vlastnit majetek jako základní lidská práva a svobody, dále jsou chráněna práva politická (petiční právo, svoboda projevu, volební právo, právo podílet se na správě veřejných věcí a podobně), práva hospodářská, sociální a kulturní (právo na svobodnou volbu povolání, právo podnikat a provozovat jinou hospodářskou činnost, právo na vzdělání, na přístup ke kulturnímu bohatství, ale také právo na ochranu zdraví, na příznivé životní prostředí a podobně), práva národnostních a etnických menšin, a v neposlední řadě právo na soudní a jinou právní ochranu. Objektem základních práv a svobod jsou hodnoty, které společnost uznává jako základní a nezbytné pro důstojný život člověka. Objekty lidských práv a svobod se do značné míry překrývají s jejich obsahem, který tvoří v převážné míře nároky subjektů, mají absolutní charakter, náleží konkrétně určeným subjektům a směřují vůči všem ostatním (*erga omnes*), kteří mají povinnost je respektovat – jedná se jak o ostatní jednotlivce, tak o státy, státní instituce a další subjekty práv a povinností.

Kromě práv existují také základní povinnosti, které se však vyskytují v kodexech základních práv a svobod jen velmi omezeně. V našem právním řádu je možné povinnosti ukládat jen na základě zákona, v jeho mezích a při zachování základních práv a svobod, což vyplývá z článku 4 odst. 1 Listiny základních práv a svobod. „Ze způsobu vymezení podmínek stanovených pro ukládání povinností vyplývá každopádně prioritou práv nad povinnostmi a jejich faktické vypuštění z předmětu ústavní úpravy. Taktéž omezení ústavních práv a svobod se nesmějí dotknout jejich podstaty

³ Varvařovský, P. *Základy práva – o právu, státě a moci*. Praha: ASPI Publishing, 2004, s. 163.

⁴ Schelle, K. et al. *Úvod do práva pro ekonomy*. Praha: Eurolex Bohemia, 2002, s. 150 – 151.

⁵ Tamtéž, s. 153.

⁶ Ústavní zákon č. 2/1993 Sb. Listina základních práv a svobod, v aktuálním znění.

a smyslu. Takováto omezení se navíc mohou použít jen pro cíl stanovený zákonem.⁷ Podle čl. 4 odst. 3 Listiny základních práv a svobod i zákonné omezení základních práv a svobod musí platit stejně pro všechny případy, které splňují stanovené podmínky.⁸ Z judikatury Ústavního soudu ČR k problematice čl. 4 Listiny lze uvést následující stanovisko: „Jakkoli totiž v každé demokratické společnosti je stanovení mezi základních práv a svobod záležitostí ‚otevřeného‘ sociálního dění, v němž i menšině je přiznáváno právo na vlastní politický postoj, nelze toto právo menšiny spojovat s každým libovolným postojem postrádajícím pozitivní sociální podtext. Demokracie by sama sebe přivedla ke zkáze, jestliže by se názory a jednáním menšiny cítila zavázána k opatřením, jež by již odporovala její základní hodnotové orientaci.“⁹

Velmi často jeden objekt lidských práv podmiňuje druhý. Například svoboda lidského jedince může být v plné míře využívána, jestliže je člověk zdravý, má zajištěnou a dosažitelnou péči o své zdraví, má zajištěna hospodářská a sociální práva, jestliže může dosáhnout na vzdělání odpovídající jeho individuálním schopnostem, může uspokojovat svoje kulturní a další základní potřeby a tím docílí pocitu, že vede smysluplný a uspokojující život. To je také podstatou lidské důstojnosti, která představuje jednak jednu ze základních hodnot a jednak podstatu a hlavní účel ochrany základních práv a svobod.

V návaznosti na předchozí text je na místě diskutovat o tom, co je vlastně skutečně nezbytné a přirozené pro současného člověka, co je jeho základní potřebou pro zachování důstojnosti a co je již něco navíc. Přesto existují jisté hodnoty, které jsou respektovány převážnou částí lidstva a mohou se označit za univerzální. Lidská práva jsou vyjádřením nároku na život a jeho kvalitu.¹⁰ Tyto nároky se mohou s životními podmínkami a celkovým vývojem společnosti měnit, některé vystupují do popředí zájmu, nově vznikají, jiné jsou již tak zavedené a samozřejmé, že ustupují do pozadí. I v současnosti, kdy hovoříme o moderní koncepci lidských práv, musíme počítat s tím, že vývoj společnosti nekončí a s ním ani prosazování základních společenských a individuálních hodnot, lidských práv a svobod. Právo vlastnické, tedy právo každého vlastnit majetek a nabývat ho v souladu se zákonem patří mezi „stálice“ v žebříčku nároků a hodnot, které umožňují a mnohdy i podmiňují realizaci dalších lidských práv a naplnění jejich vlastní podstaty, kterou je právo na důstojnost a důstojný život.

Lidé jsou svobodní a rovni v důstojnosti i v právech. Základní lidská práva jsou nezadatelná, nezcizitelná, nepromlčitelná a nezrušitelná. Mezi základní lidská práva (Hlava druhá, Oddíl první Listiny základních práv a svobod) patří i právo vlastnické a jako takové je nezadatelné, nezcizitelné, nepromlčitelné, nezrušitelné a tudíž i přirozené.¹¹

3.1 Vlastnické právo a vlastnictví

Jak je uvedeno výše, pojmy „vlastnické právo“ a „vlastnictví“ bývají často vnímány jako synonyma, ačkoliv tomu tak není. Vlastnické právo je základním lidským právem a základním věcným právem obsaženým v občanském zákoníku. Vlastnictví je předmět (objekt) vlastnického práva, tedy to, k čemu se vlastnické právo vlastníka vztahuje. Jde především o věci v právním smyslu, které také definuje občanský zákoník. Dokonce v oficiálních výkladech občanského zákoníku, komentářích¹² a učebnicích je používán pojem vlastnictví jako právo. Ve Slovníku českého práva je doslova uvedeno: „Vlastnictví je jedno ze základních lidských práv, které je zaručeno ústavně. Každý má právo vlastnit majetek, přičemž vlastnické právo všech vlastníků má stejný zákonný obsah a ochranu...“¹³ Ve výkladu pojmu „právo vlastnit majetek“¹⁴ uvádí Slovník zhruba stejnou charakteristiku a odkazuje také na pojem „vlastnictví“.

Důvodová zpráva k NOZ kritizuje zmíněné pojetí a zaměňování výše uvedených pojmů. Toto je skutečně rozlišováno i v jednotlivých ustanoveních NOZ o věcných právech. Se zdůvodněním a kritikou však vůbec nekoresponduje strukturalizace NOZ, kde je Díl 3 nazván „Vlastnictví“, následně oddíl 1 „Povaha vlastnického práva a jeho rozsah“.¹⁵ Podle důvodové zprávy a v souladu s právní vědou by výchozí část právní úpravy (v tomto případě Díl 3) měl mít název „Vlastnické právo“, a to i s ohledem na lingvální hledisko. Z aspektu členění kodexu je označení jednotlivých částí současného občanského zákoníku přesnější.

„Vlastnické právo je vnímáno jako nejvyšší právní moc nad věcí“.¹⁶ Poněvadž je vlastnické právo tradičně považováno za základní věcné právo, je velmi důležité vymezení „věci“ v právním smyslu. Dosavadní právní úprava obsažená v občanském zákoníku označovala jako předmět občanskoprávních vztahů věci, ale také práva nebo jiné majetkové

⁷ Zoubek, V. *Lidská práva – globalizace – bezpečnost*. Plzeň: Nakladatelství Aleš Čeněk, 2007. s. 232.

⁸ Tamtéž, s. 248.

⁹ Z odůvodnění nálezu ÚS ČR ze dne 8. 3. 1995 sp. zn. Pl. ÚS 14/94, Sb. nález. a usn., sv. 3, s. 73-97.

¹⁰ Blahož, J. *Sjednocující se Evropa a Lidská a občanská práva*. Praha: Nakladatelství ASPI, a. s., 2005. s. 14 – 15.

¹¹ Kratochvíl, Z. *Obecné pojetí vlastnického práva*. Rigorózní práce. Brno: Právnická fakulta MU v Brně, 2008. s. 17.

¹² Viz např.: Jehlička, O. et al. *Občanský zákoník. Komentář*. 8. Vydání. Praha: C.H. Beck, 2003, s. 374 an.

¹³ Madar, Z. et al. *Slovník českého práva*. 3. Vydání. Praha: Linde, 2002, s. 1664.

¹⁴ Tamtéž, s. 1134.

¹⁵ Eliáš, K. et al. *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou a rejstříkem*. Ostrava: Sagit, a. s., 2012, s. 437 an.

¹⁶ Viz např.: Jehlička, O. et al. *Občanský zákoník. Komentář*. 8. Vydání. Praha: C.H. Beck, 2003, s. 373.

hodnoty, pokud to jejich povaha připouští. Závaznou definici věci občanský zákoník neobsahoval, avšak obsahoval jejich kategorizaci (§ 118 a násl.). Na tato obecná ustanovení navazovala právní úprava věcných práv. Tato návaznost byla logická a podporovala rovněž pochopení kategorie věcných práv, která jsou nezbytně spojena s existencí jejich předmětu, tedy věci v právním smyslu. Jako základní věcné právo bylo uváděno právo, které bylo vnímáno jako výchozí pro další věcná práva. NOZ obsahuje definici věci: „Věc v právním smyslu...je vše, co je rozdílné od osoby a slouží k potřebě lidí“ (§ 489 NOZ). Je rozšířena kategorizace věcí, a to i v negativním smyslu. Nově je výslovně stanoveno například, že zvíře není věcí v právním smyslu, lidské tkáně a části lidského těla včetně orgánů také nejsou věcmi. Zachováno bylo také zařazení této právní úpravy do obecné části NOZ, tedy do části první. Právní úprava věcných práv je však zařazena až za rodinné právo – do třetí části. Tato návaznost postrádá logiku předchozí právní úpravy.

V NOZ na významu nabývá dělení práv na „práva absolutní“ a „práva relativní“, která byla doposud spíše objasňována a zohledňována v právní vědě a teorii. NOZ vychází z tohoto dělení práv a striktně řadí do práv absolutních (která také charakterizuje) práva věcná a právo dědické, do práv relativních pak práva závazková (obligační). Na významu tedy nabývá pojetí věcných práv jako práv absolutních, která působí erga omnes. Do skupiny věcných práv patří také právo vlastnické. Na rozdíl od dosavadní právní úpravy však jako základní věcné právo je uváděno právo držby, které podle důvodové zprávy představuje skutečné a neomezené právo moci nad předmětem vlastnického práva a je předpokladem jeho realizace.¹⁷ S držbou jako samostatným věcným právem souvisí rovněž institut vydržení, který je však v NOZ upraven až za právem vlastnickým. Jedná se o další věc, která je předmětem diskuse a různých právních názorů. Nelze popřít, že právo držby může existovat i odděleně od vlastnického práva a držitelem věci může být i subjekt, který není vlastníkem věci.¹⁸

NOZ rozšiřuje také zákonné omezení vlastníka při výkonu jeho vlastnického práva. Rozšíření a konkretizování některých omezení (zejména v sousedských a obdobných vztazích) lze hodnotit pozitivně, ačkoliv teprve praxe ukáže, zda díky nové právní úpravě ubude sousedských sporů. Byla zachována formulace „nad míru přiměřenou poměrům“ v souvislosti s obtěžováním a omezováním ostatních výkonem absolutního vlastnického práva. Ačkoliv výklad „přiměřených poměrů“ byl v praxi často problematický, tato formulace je snad jediná možná, protože zákon opravdu nemůže předvídat a popisovat všechny situace a poměry, které se ve společenských vztazích vyskytnou.

Pojetí vlastnického práva v NOZ se mění i v postoji k jeho obsahu. V současné právní úpravě bylo uváděno, že obsahem vlastnického práva je klasická „vlastnická triáda“, která představuje neomezené právo vlastníka věc držet (*ius possidendi*), užívat a brát z ní plody (*ius utendi et fruendi*) a s věcí disponovat (*ius disponendi*).¹⁹ V důvodové zprávě k NOZ autoři uvádějí, že „...platný občanský zákoník výčtem dílčích práv vlastníka, navíc podaných jako taxativní...nerespektuje klasickou romanistickou vlastnickou triádu...“²⁰ Dispoziční právo (*ius disponendi*) nahrazuje původní romanistické právo působit na podstatu věci, případně ji i zničit (*ius abutendi*).²¹ NOZ toto dílčí právo také výslovně neobsahuje, ale z jeho ustanovení ho lze odvodit.

4 Závěr

Cílem článku bylo objasnit některé podstatné změny v pojetí vlastnického práva v zákoně č. 89/2012 Sb., občanský zákoník (NOZ), který nabývá účinnosti 1. ledna 2014 a provést srovnání se současnou právní úpravou obsaženou v zákoně č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších změn a doplňků. Jedná se o velmi rozsáhlou problematiku, množství změn, které přináší NOZ v právní úpravě věcných práv, kam je řazeno i právo vlastnické. Proto nebylo možné zabývat se veškerou problematikou, ale pouze vybraným otázkám.

Lze shrnout, že rekonstrukce soukromého práva, která byla zahájena přijetím NOZ jako *lex generalis*, je velmi rozsáhlá a zasahuje téměř do všech ostatních právních odvětví, a to i do veřejnoprávních. Dvouletá legisvakantní lhůta, chybějící oficiální komentář, který by byl v dostatečném předstihu před účinností dostupný především odborné veřejnosti, se podle autorů článku jeví jako naprosto nedostatečná. Problémy s interpretací i aplikací NOZ a dalších právních předpisů lze s jistotou očekávat. Negativně tato situace může ovlivnit jak práci soudů, tak práci ostatních právníků a ve svém důsledku i ohrozit právní jistotu všech účastníků právních vztahů.

¹⁷ K tomu více viz tamtéž, s. 432 an.

¹⁸ K tomu více viz tamtéž, s. 373.

¹⁹ Varvařovský, P. *Základy práva – o právu, státě a moci*. Praha: ASPI Publishing, 2004, s. 163.

²⁰ Eliáš, K. et al. *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou a rejstříkem*. Ostrava: Sagit, a. s., 2012, s.439 – 438.

²¹ Tamtéž, s. 440.

Další problém je autory spatřován ve struktuře, která je nová a ztěžuje orientaci v kodexu. To je sice méně závažný a odstranitelný problém, který však klade poměrně velké nároky i na odborníky, kteří se (a to i v případech, že občanské právo nepatří mezi jejich specializace v praxi) musí věnovat studiu NOZ důsledně, což je náročné i z hlediska časového.

Některé problémy a kritika jsou uvedeny již v textu věnovaném komparaci obou občanských zákoníků. Samozřejmě lze pozitivně hodnotit některé změny, které jsou uvedeny do souladu s moderními civilními kodexy v Evropě i mimo ni.

V úplném závěru lze konstatovat, že teprve praxe ukáže, jaké problémy přinese rekodifikace, případně i to, že některé obavy byly zbytečné. Teprve praxe a čas ukáže, zda prosazené a legislativními orgány přijaté pojetí rekodifikace bylo správné a vhodně zvolené.

Literatura

- Eliáš, K. et al. (2012) *Nový občanský zákoník s aktualizovanou důvodovou zprávou a rejstříkem*. Ostrava: Sagit, a. s., 1119 s. ISBN 978-80-7208- 922-2.
- Blahož, J. (2005). *Sjednocující se Evropa a lidská a občanská práva*. Praha: Nakladatelství ASPI, a. s., 259 s. 978-80-7-357-073-6.
- Jehlička, O. et al. (2003). *Občanský zákoník. Komentář*. 8. Vydání. Praha: C.H. Beck. 1219 s. ISBN 80-7179-797-9.
- Kratochvíl, Z. (2008). *Obecné pojetí vlastnického práva*. Rigorózní práce. Brno: Právnická fakulta MU v Brně. 158 s.
- Madar, Z. et al. (2002). *Slovník českého práva*. 3. Vydání. Praha: Linde. 1842 s. ISBN 80-7201-377-7.
- Nález ÚS ČR ze dne 8. 3. 1995 sp. zn. Pl. ÚS 14/94, Sb. nález a usn., sv. 3, s. 73-97.
- Schelle, K. et al. (2002). *Úvod do práva pro ekonomy*. Praha: Eurolex Bohemia. 350 s. ISBN 80-86432-33-5.
- Varvařovský, P. (2004). *Základy práva – o právu, státě a moci*. Praha: ASPI Publishing. 395 s. ISBN 80-7357-038-6.
- Ústavní zákon č. 2/1993 Sb. Listina základních práv a svobod, v aktuálním znění.
- Zoubek, V. (2007). *Lidská práva – globalizace – bezpečnost*. Plzeň: Nakladatelství Aleš Čeněk. 510 s. ISBN 978-80-3-7380-026-0.

Property Right - its Characteristics and Concepts in Current and New Legislation

Dana Zapletalová, Jiří Tuza

Abstract: *This article deals with the issue of property rights and property, particularly in the context of the ongoing re-codification of private law. Title to belong to the category of fundamental human rights and freedoms, the protection is implemented at both international law and the national law level. Fundamental human rights and freedoms are guaranteed to people in legal terminology individuals. The right to own property but have also legal entities. Subjects of civil rights are natural and legal persons. The state has a civil law relationships character - her legal entities. Legislation property rights contained in the Civil Code, based on the characteristics of property rights, as conceived in the catalogs of human rights, including that the property also committed. The owner may also be restricted in their rights, but only within the limits of the law. The new Civil Code brings some significant changes in both the concept and the scope and content of the legislation. Text of the article deals with the most important changes, comparing them with existing law and certain provisions subjected to criticism. The aim is to draw attention to new concepts and to contribute to the discussion on the ongoing re-codification of private law.*

Key words: Property rights · Fundamental human rights · Civil Code · Re-codification

JEL Classification: K10 · K20 · K40

Využití diskriminační analýzy a logistické regrese ve finanční analýze

Radek Zdeněk

Abstrakt: *Cílem příspěvku je pomocí diskriminační analýzy a logistické regrese vytvořit modely pro předpověď finanční tísně a porovnat je zejména s ohledem na jejich spolehlivost a složitost. Podnik je apriorně zařazen do skupiny ohrožené finanční tísní, pokud byl součet jeho hospodářských výsledků za tři roky záporný nebo cash flow bylo v kterémkoliv ze tří roků záporné. Jako vysvětlující proměnné bylo využito 31 poměrových ukazatelů finanční analýzy – jak jejich hodnota, tak i dynamika. Z výsledků diskriminační analýzy i logistické regrese vyplývá, že nejlepších výsledků lze dosáhnout modely, které využívají ukazatele cash rentability kapitálu, dlouhodobé rentability, vázanosti zásob a pohotové likvidity. U všech modelů se posunem prahového bodu podařilo zvýšit jejich celkovou spolehlivost (výrazným nárůstem senzitivity při současném poklesu specifity).*

Klíčová slova: finanční tíseň · predikce · diskriminační analýza · logistická regrese

JEL Classification: G30 · C35

1. Úvod

Téma predikce finanční tísně a úpadku podniku se v ekonomické literatuře objevuje od šedesátých let minulého století a byla mu věnována řada vědeckých prací. S cílem předpovědět úpadek nebo správně klasifikovat podnik podle jeho finančního zdraví byla využívána řada různých metod, které se vzájemně liší jak svými předpoklady, tak složitostí. Predikční modely jsou založeny na hypotéze, že finanční obtíže podniku lze podle určitých signálů identifikovat dříve, než se skutečně projeví. Cílem zkoumání je pak vyvinout takový model, který dokáže vydávat varovné signály s dostatečným časovým předstihem – model včasného varování. Význam predikce finanční tísně a úpadku podniku v České republice dokumentuje tisková zpráva Czech Credit Bureau (CCB, 2011). Od roku 1993 do poloviny roku 2011 zbankrotovalo v Česku 2 674 akciových společností a 16 105 společností s ručením omezeným. V roce 2011 bylo vyhlášeno 2 413 firemních bankrotů (meziroční nárůst o 49 %), z toho 1 232 se týkalo právnických osob. K nejvyššímu meziročnímu růstu v počtu bankrotů došlo v odvětvích zemědělství a těžba (CCB, 2012). Kritérium finanční tísně bývá v literatuře definované rozličným způsobem, často je založeno na ztrátách trvajících určitou dobu (ať provozní či celkové); nevyplacení dividend z prioritních akcií; neplnění závazků z dluhopisů; rozsáhlém propouštění zaměstnanců; kapitálové restrukturalizaci; kumulovaných ztrátách či negativním cash flow (Balcaen & Ooghe, 2006).

Cílem příspěvku je tvorba klasifikačních modelů pomocí vybraných klasifikačních metod (diskriminační analýzy a logistické regrese) a vyhodnocení jejich spolehlivosti a složitosti.

2. Materiál a metodika

2.1. Vymezení podniků ohrožených finanční tísní

Vymezení podmínek, za kterých je podnik apriorně klasifikován do skupiny podniků ohrožených finanční tísní, je odvozeno z prací Gurčík (2002), Abou El Sood (2008) a Kopta (2009). Gurčík (2002) za prosperující podniky považoval takové, které během tří po sobě následujících roků dosahovaly zisku a v posledním roce rentabilita vlastního kapitálu byla vyšší než 8 % (stanoveno podle míry inflace), za neprosperující ostatní podniky. Abou El Sood (2008) řadil podnik mezi upadající, pokud splňoval během tří po sobě následujících roků jednu z podmínek: 1) záporné provozní cash flow v kterémkoliv roce; 2) čistá provozní ztráta v kterémkoliv roce; nebo 3) záporný čistý pracovní kapitál v kterémkoliv roce. Kopta (2009) vymezil problémové zemědělské podniky jako takové, které byly ohroženy buď dlouhodobou zápornou rentabilitou (součet hospodářských výsledků z běžné činnosti za pět let byl záporný), nebo prudkými výkyvy hospodářského výsledku, které vedly k zápornému provoznímu cash flow. Autor prokázal vazbu mezi těmito kritérii a vstupem podniku do konkurzního řízení.

V tomto příspěvku bude podnik apriorně zařazen do skupiny podniků ohrožených finanční tísní, pokud a) součet hospodářských výsledků za tři roky je záporný nebo b) pokud je cash flow v kterémkoliv ze tří roků záporné. Hospodářský výsledek je uvažován jako hospodářský výsledek z běžné činnosti, cash flow na úrovni cash flow ze samofinancování, které je z výkazu zisku a ztráty dopočteno jako hospodářský výsledek z běžné činnosti + odpisy dlouhodobého

nehmotného a hmotného majetku + změna stavu rezerv a opravných položek v provozní oblasti a komplexních nákladů příštích období + změna stavu rezerv a opravných položek ve finanční oblasti – zisk z prodeje dlouhodobého majetku.

2.2. Materiál

Zdrojem dat jsou výkazy účetní závěrky – rozvaha v plném rozsahu a výkaz zisků a ztrát v plném pro roky 2000 až 2010. Ve vzorku jsou obsaženy pouze zemědělské podniky, které vedou účetnictví (podvojně účetnictví) – až na dvě výjimky (fyzické osoby) se jedná o obchodní společnosti a družstva.

Na základě definice finanční tísně byly vybrány podniky, u kterých byly údaje dostupné v pěti po sobě následujících letech. Tato období jsou značena symbolem t , $t = \{0, 1, 2, 3, 4\}$. Ohrožení finanční tísní je stanoveno podle výše uvedeného kritéria na základě hodnot ukazatelů v obdobích $t = 2$, $t = 3$ a $t = 4$. Na základě hodnot ukazatelů v období $t = 1$ a dynamiky mezi obdobími $t = 0$ a $t = 1$ bude ověřována schopnost predikce ohrožení finanční tísní. Z tohoto přístupu vyplývá, že určitý podnik může být v materiálu obsažen jedenkrát či až sedmkrát. Ve vzorku je obsaženo 135 unikátních zemědělských podniků, přičemž každý podnik je zařazen v průměru 2,67krát (v různých obdobích), počet pozorování je tedy 361. Podle výše uvedeného pravidla je 107 pozorování zařazeno do skupiny ohrožených finanční tísní ($G = 1$) a 254 do skupiny prosperujících podniků ($G = 0$). Přirozeně může být určitý podnik v některých obdobích zařazen ve skupině prosperujících podniků a v jiných obdobích jako podnik ohrožený finanční tísní. Důvodem tohoto postupu výběru je fakt, že odvětví zemědělství je ovlivňováno řadou externích faktorů s vysokou meziroční variabilitou. Dá se předpokládat, že tento přístup zlepší generalizační schopnosti vytvořených modelů.

2.3. Výběr ukazatelů

Při tvorbě klasifikačního modelu je obvyklý postup, kdy se vychází z počáteční řady ukazatelů, které jsou vybrány např. podle jejich dosavadního použití v předchozích studiích. Z této počáteční množiny ukazatelů se na základě statistických metod (testy diskriminační síly individuálních ukazatelů, krokové metody výběru, výběr nejlepší podmnožiny, korelační analýza aj.) provádí výběr konečné (Balcaen & Ooghe, 2006). Takovýto výběr ukazatelů je závislý na výběrovém souboru a výsledky lze těžko zobecňovat či aplikovat na jiný soubor (Grice & Ingram, 2001). Ukazatele, jejichž schopnost předpovídat finanční tíseň bude ověřována, jsou vybrány z široké skupiny ukazatelů uváděných v učebnicích finanční analýzy a používaných v klasifikačních modelech. Ukazatele jsou vybrány ze všech základních skupin (kromě ukazatelů tržní hodnoty), doplněné o ukazatele mzdové produktivity a ukazatele dílčích nákladovosti s důrazem na jejich standardizaci, celkem se jedná o 31 ukazatelů, u kterých se sleduje jak hodnota v období $t = 1$, tak jejich dynamika pomocí relativní změny (δ).

Počet 62 prediktorů je vzhledem k velikosti jedné skupiny (107 pozorování) příliš vysoký (nutnost konstrukce matice inverzní k společné kovarianční matici), proto je nejprve jejich počet omezen na základě jejich individuálních klasifikačních schopností. Ta je měřena pomocí plochy pod ROC křivkou (AUC) a ukazatele jsou seřazeny sestupně podle hodnoty AUC a do výběru je zařazen nejlepší klasifikátor (s nejvyšší hodnotou AUC , v tomto případě ukazatel CF/A_1). U každého dalšího ukazatele je posouzen jeho spearmanův korelační koeficient s každým již zařazeným klasifikátorem. Pokud ukazatel není příliš silně ($-0,8 \leq r_s \leq 0,8$) korelován s předchozími zařazenými, je zařazen do výběru. Tímto postupem bylo vybráno 14 ukazatelů, u kterých se sleduje buď jejich hodnota nebo jejich dynamika, příp. obě charakteristiky – celkem 17 klasifikátorů uvedených v tab. 1 včetně dosažených hodnot AUC . Nejsilnější pozitivní vazba je mezi CF/A_1 a ZD/Mz_1 ($r_s = 0,766$), negativní vazba je nejsilnější mezi CZ/A_δ a VK/SA_δ ($r_s = -0,46$).

Tabulka 1 Vybrané klasifikátory

Ukazatel	AUC	Ukazatel	AUC	Ukazatel	AUC
CF/A_1	0,907	DR_δ	0,725	$L2_\delta$	0,662
ZD/Mz_1	0,878	$L2_1$	0,717	VS/V_δ	0,661
CF/CZ_1	0,808	CF/CZ_δ	0,691	VK/DM_δ	0,658
DR_1	0,804	Mat/V_1	0,687	V/DM_1	0,652
ZD/W_δ	0,731	CF/A_δ	0,680	V/A_1	0,650
$Zás/V_1$	0,730	Mz/V_1	0,670		

Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru

Použité symboly: CF = cash flow ze samofinancování, A = aktiva, ZD = výsledek hospodaření před zdaněním, Mz = mzdové náklady, DR = dlouhodobá rentabilita, W = výkony, $Zás$ = zásoby, V = výnosy, $L2$ = likvidita 2. stupně, CZ = cizí zdroje, Mat = spotřeba materiálu a energie, VS = výkonová spotřeba, VK = vlastní kapitál, DM = dlouhodobý majetek.

2.4. Diskriminační analýza

Diskriminační analýza umožňuje zařazení objektu do jedné z existujících tříd. Předpokládejme, že populace je rozdělena do dvou skupin (G) a že rozdělení vícerozměrné náhodné veličiny x ve dvou skupinách je vícerozměrné normální.

Dále předpokládáme, že π_0 a π_1 jsou rozsahu skupiny odpovídající apriorní pravděpodobnosti příslušnosti objektu k určité skupině (Hebák, 2004). Na základě hodnot p znaků zjištěných u určitého objektu lze uvažovat aposteriorní pravděpodobnost této příslušnosti, kterou lze podle Bayesova vzorce vyjádřit jako

$$\pi_{G|G}(\mathbf{x}) / [\pi_0 f_0(\mathbf{x}) + \pi_1 f_1(\mathbf{x})] \quad (1)$$

pro $G = 0, 1$. Objekt neznámého původu bude klasifikován do skupiny s nejvyšší aposteriorní pravděpodobností, tedy např. do 0. skupiny, pokud

$$\pi_0 f_0(\mathbf{x}) > \pi_1 f_1(\mathbf{x}), \quad (2)$$

v opačném případě do 1. skupiny. Pokud obě chyby klasifikace mají stejnou váhu, je optimální rozhodovací pravidlo takové, které minimalizuje celkovou pravděpodobnost mylné klasifikace. Pokud mají chyby různou váhu, je možné je (a ztrátu s nimi spojenou) zohlednit. Ztráta může být nulová při správné klasifikaci; $z(0|1)$, pokud je pozorování ze skupiny 1 mylně zařazeno do skupiny 0; $z(1|0)$, pokud je pozorování ze skupiny 0 chybně zařazeno do skupiny 1. Optimální je pak postup, který minimalizuje celkovou ztrátu. Objekt bude zařazen do první skupiny, pokud

$$\pi_0 f_0(\mathbf{x}) z(1|0) > \pi_1 f_1(\mathbf{x}) z(0|1). \quad (3)$$

Předpokládáme, že skupina G_0 s hustotou $f_0(\mathbf{x})$ má vícerozměrné normální rozdělení $N(\boldsymbol{\mu}_0, \boldsymbol{\Sigma}_0)$ a skupina G_1 s hustotou $f_1(\mathbf{x})$ má vícerozměrné normální rozdělení $N(\boldsymbol{\mu}_1, \boldsymbol{\Sigma}_1)$. V případě, že se hustoty $f_0(\mathbf{x})$ a $f_1(\mathbf{x})$ liší pouze středními hodnotami (tedy $\boldsymbol{\Sigma}_0 = \boldsymbol{\Sigma}_1$), jedná se o lineární diskriminační analýzu. Objekt \mathbf{x} je pak zařazen do skupiny G_0 , pokud

$$\mathbf{x}^T \boldsymbol{\Sigma}^{-1} (\boldsymbol{\mu}_0 - \boldsymbol{\mu}_1) - 1/2 (\boldsymbol{\mu}_0 - \boldsymbol{\mu}_1)^T \boldsymbol{\Sigma}^{-1} (\boldsymbol{\mu}_0 + \boldsymbol{\mu}_1) > \ln \{z(0|1)\pi_0 / [z(1|0)\pi_1]\}, \quad (4)$$

v opačném případě je objekt \mathbf{x} zařazen do skupiny G_1 . Diskriminační analýza je založena na splnění několika předpokladů: a) soubor je rozdělen do skupin, přičemž každé pozorování patří právě do jedné skupiny; b) rozdělení sledovaných proměnných je vícerozměrné normální; c) jsou známy apriorní pravděpodobnosti a náklady mylné klasifikace; d) pro lineární diskriminační analýzu jsou kovarianční matice ve skupinách shodné; e) jednotlivé proměnné nejsou vzájemně korelované.

Podmínka vícerozměrné normality je u finančních ukazatelů často porušena. Obvykle se lze setkat s postupem, kdy jsou proměnné testovány na jednorozměrnou normalitu a při jejím porušení jsou užity některé transformační metody či metody odstranění odlehklých pozorování. Jednorozměrná normalita však není postačující podmínka pro vícerozměrnou normalitu. Drobné odchylky od normality vícerozměrné analýze obvykle nebrání, s rostoucím rozsahem výběru působí jako překážka méně. Testy normality lze použít orientačně, než se doslova řídit jejich závěrem (Hebák, 2004). Lineární diskriminační kritérium je proti odchýlkám od normality poměrně robustní, pokud jsou však vysvětlující proměnné např. binární, je vhodné použít jiné metody – neparametrické (Havránek & Vorlíček, 1980).

2.5. Logistická regrese

Alternativní závislá proměnná G nabývá hodnot 0 a 1. $G = 1$, jestliže u sledovaného případu nastal určitý jev (zde finanční tíseň); a $G = 0$, jestliže tento jev nenastal. Problém odhadu dvou obměn alternativní proměnné se zaměřuje na predikci pravděpodobnosti, že případ patří do jedné kategorie závislé proměnné. Je-li známa $P(G = 1)$, pak je známa i pravděpodobnost jevu opačného, tedy $P(G = 0)$, protože

$$P(G = 0) = 1 - P(G = 1). \quad (5)$$

Pravděpodobnost, že $G = 1$ lze modelovat jako

$$P(G = 1) = \alpha + \sum \beta_i x_i, \quad (6)$$

kde α je regresní konstanta, β_i jsou regresní koeficienty ($i = 1 \dots p$), x_i jsou vysvětlující proměnné. Řešení této regresní rovnice naráží na numerické problémy, protože pravděpodobnost jevu je číslo, které leží mezi nulou a jedničkou, a rovnicí predikované hodnoty by tuto podmínku nemusely splňovat. Prvním krokem je záměna pravděpodobnosti jevu šancí jevu. Šance, že $G = 1$, je definovaná jako podíl pravděpodobnosti, že $G = 1$ a pravděpodobnosti, že $G \neq 1$, tedy

$$\text{šance}(G = 1) = P(G = 1) / [1 - P(G = 1)]. \quad (7)$$

Šance nemá žádnou pevnou maximální hodnotu, ale její minimální hodnota je nula. Další transformace spočívá v zlogaritmování šance. Tato proměnná se nazývá logit a je definovaná pomocí vztahu

$$\text{logit}(G = 1) = \ln \{P(G = 1) / [1 - P(G = 1)]\}. \quad (8)$$

Hodnoty logitu se pohybují v intervalu $(-\infty, +\infty)$. Použije-li se logit(G) jako závislé proměnná, pak bude mít regresní rovnice tvar

$$\text{logit}(G) = \alpha + \sum \beta_i x_i. \quad (9)$$

Logit lze převést zpět na pravděpodobnost jako

$$P(G = 1) = 1 / \{1 + \exp[-(\alpha + \sum \beta_i x_i)]\}. \quad (10)$$

Pravděpodobnost, šance a logit jsou tři různé způsoby vyjádření téhož. Častou chybou je interpretace hodnot šancí jako pravděpodobností (Řeháková, 2000).

Hodnota regresního koeficientu β_i nestačí k vyslovení závěru, že nezávislá proměnná x_i je významná pro predikci či vysvětlení závislé proměnné. Test významnosti každého regresního koeficientu je analogický jako u lineární regrese, lze použít t -test nebo Waldovo testové kritérium pro velké výběry. Waldova statistika má χ^2 rozdělení s 1 stupněm volnosti a představuje čtverec poměru odhadu regresního parametru a jeho směrodatné odchylky (Meloun & Militký, 2006). Podobně jako v diskriminační analýze je pro zařazení objektu do skupiny k dispozici zadaný soubor nezávislých proměnných. Základ krokové logistické regresní analýzy tvoří test, zda určitý znak zlepšuje kvalitu modelu. Pomocí dopředných či zpětných postupů je určeno, kolik znaků a jaké je vhodné do modelu zařadit (Meloun & Militký, 2006).

Aplikace logistické regrese nevyžaduje žádné předpoklady ohledně apriorních pravděpodobností, tvaru rozdělení nezávislé veličiny či shody kovariančních matic. Náklady chyby prvního a druhého druhu mohou být zohledněny při stanovení prahové hodnoty pro klasifikaci (jinak 0,5). Logistická regrese je citlivá na multikolinearitu nezávislých proměnných i na výskyt odlehlých pozorování. Ačkoli logistický model nevyžaduje normalitu proměnných, je citlivý i na jejich extrémní nenormalitu (McLeay & Omar, 2000).

2.6. Hodnocení spolehlivosti modelů

Spolehlivost modelů bude ověřována pomocí klasifikační matice sestavené na základě resubstituce, hodnocenými veličinami bude pravděpodobnost správné klasifikace (*Hit*), sensitivita (*Se*) a specifita (*Sp*). Obecná schopnost modelu diskriminovat mezi skupinami bude znázorněna pomocí ROC křivek spolu s hodnotou plochy pod touto křivkou (*AUC*) získanou lichoběžníkovou metodou (Meloun & Militký, 2006; Fawcett, 2008; Betinec & Prchal, 2006).

3. Výsledky

3.7. Lineární diskriminační analýza

Skutečné podíly podniků ohrožených finanční tísni a prosperujících podniků nejsou známy, budou tedy odhadnuty na základě relativních četností skupin ve výběrovém souboru. Relativní četnost podniků ohrožených finanční tísni je v tomto případě 29,6 %. Taktéž nejsou známy náklady mylné klasifikace, a tedy budou uvažovány shodné, $z(0|1) = z(1|0)$.

Nejprve bude provedena diskriminační analýza se zahrnutím všech 17 klasifikátorů. Wilksova lambda modelu sestaveného na základě 17 proměnných je $\Lambda = 0,553$ a pomocí klasifikační funkce je správně zařazeno 87 % podniků (falešná negativita je 29 % a falešná pozitivita 6,3 %). Některé proměnné nejsou z hlediska sestaveného modelu významné, je proto vhodné ověřit možnost zjednodušení modelu krokovou metodou výběru proměnných.

Při krokové dopředné lineární diskriminační analýze je vhodné nastavit bod ukončení algoritmu experimentálně na základě posouzení složitosti a spolehlivosti modelu. Výsledky pro různé hodnoty F testovacího kritéria uvádí tabulka 2. Pro praktické využití se jeví jako přijatelný model obsahující 4 nebo 3 proměnné, které jsou značným zjednodušením původního modelu při minimálním zhoršení sledovaných charakteristik.

Tabulka 2 Výsledky krokové lineární diskriminační analýzy

F	Proměnné v modelu (vektor diskriminačních koeficientů), konstanta	<i>AUC</i>	<i>Hit</i> (%)	<i>Se</i> (%)	<i>Sp</i> (%)
1	$CF/A_1, DR_1, Zás/V_1, L2_1, V/SA_\delta, ZD/Mz_1, DR_\delta, V/A_1, VS/V_\delta$	0,9366	87,3	71,0	94,1
2	$CF/A_1, DR_1, Zás/V_1, L2_1, V/SA_\delta, ZD/Mz_1$	0,9361	87,0	72,0	93,3
4	$CF/A_1, DR_1, Zás/V_1, L2_1$ (20,890; 4,850; -4,756; 0,180), $c = -0,404$	0,9345	87,0	71,0	93,7
6	$CF/A_1, DR_1, Zás/V_1$ (21,172; 5,220; -4,447), $c = -0,277$	0,9311	86,4	68,2	94,1

Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru

Statistická významnost diskriminace testovaná pomocí Pressovy q -statistiky ukazuje na statisticky velmi vysokou spolehlivost diskriminace, $q = 197,5 \gg \chi_{0,99}^2(1) = 6,63$. Pro výběr o rozsahu $n = 361$ a diskriminaci do dvou skupin je na hladině $\alpha = 0,01$ statisticky významná diskriminační funkce, která správně zařadí 205 pozorování (tedy pouhých 57 %). Z tohoto důvodu není významnost dalších výsledků pomocí Pressovy q -statistiky ověřována.

Ze srovnání normovaných koeficientů vyplývá, že nejvyšší vliv na hodnotu diskriminační funkce má ukazatel CF/A_1 , dále DR_1 , $Zás/V_1$ a $L2_1$, $\mathbf{b}^{*T} = (0,65; 0,45; -0,27; 0,18)$.

Vzhledem k neznalosti nákladů mylných klasifikací je možné nastavit prahovou hodnotu pro klasifikaci (θ) pozorování experimentálně. Z množiny všech prahových bodů je vhodné prověřit bod, pro který je vzdálenost ROC křivky od

bodů [0, 1] minimální a dále bod, pro který je maximální pravděpodobnost správné klasifikace. Hodnoty senzitivity a specifity modifikovaných modelů (se 3 a 4 ukazateli) uvádí tabulka 3. Jejich vyšší spolehlivost je výsledkem zvýšení senzitivity modelu (posunu po ROC křivce k bodu [1, 1], graf 1). Pokud by korekce prahového bodu odpovídala zohlednění rozdílných nákladů mylné klasifikace, pak by podíl nákladů mylné klasifikace ohroženého podniku mezi prosperující a nákladů mylné klasifikace prosperujícího podniku mezi ohrožené odpovídala hodnotě $\exp(\text{modifikovaný práh})$.

Tabulka 3 Výsledky modifikovaných modelů lineární diskriminační analýzy

Počet ukazatelů	Modifikace	θ	Hit (%)	Se (%)	Sp (%)
4	min. vzdálenost	0,7933	87,8	88,8	87,4
4	min. chyba	0,5829	88,1	84,1	89,8
3	min. vzdálenost	0,8474	86,2	89,7	84,7
3	min. chyba	0,3967	88,1	80,4	91,3

Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru

3.8. Logistická regrese

První varianta modelu odvozeného na základě logistické regresní analýzy předpokládá zařazení všech 17 proměnných. Modelovanou pravděpodobností je budoucí prosperita podniku, tedy $P(G = 0)$. Tento poměrně obsáhlý model dosahuje spolehlivosti 87,5 % při senzitivitě 73,8 % a specifitě 93,3 %, přičemž testy významnosti jednotlivých nezávislých proměnných založené na Waldově kritériu prokazují na hladině $\alpha = 0,05$ významnost pouze 3 ukazatelů – CF/A_1 , DR_1 a Zas/V_1 , dále by bylo možné uvažovat o ukazateli $L2_1$, kde $p\text{-level} = 0,09$. Dále tedy bude sestaven model pouze na základě 3 statisticky významných ukazatelů, tedy CF/A_1 , DR_1 a Zas/V_1 , odhadnuté hodnoty regresních koeficientů a jejich statistickou významnost uvádí tabulka 4.

Tabulka 4 Logistická regrese – odhady parametrů, 3 ukazatele

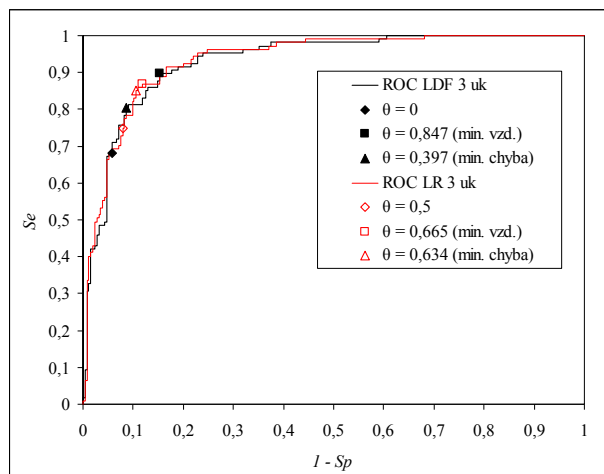
	Odhad parametru	Směrodatná chyba	Waldovo kritérium	$p\text{-level}$
α	-1,01032	0,733	1,899	0,168
CF/A_1	32,45628	4,686	47,968	0,000
DR_1	5,26484	1,052	25,020	0,000
Zas/V_1	-5,24527	1,635	10,284	0,001

Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru

Pokud je jako hranice pro klasifikaci uvažována hodnota $\theta = 0,5$, je pomocí něj správně zařazeno 87 % pozorování, oproti plnému modelu vzrostla senzitivita ($Se = 74,8\%$) při současně poklesu specifity ($Sp = 92,1\%$). Plocha pod ROC křivkou tohoto modelu dosahuje hodnoty $AUC = 0,9345$.

Pokud se liší rozsahy souborů nebo náklady mylné klasifikace, je vhodné hledat jinou prahovou hodnotu namísto $\theta = 0,5$. Model se 3 ukazateli dosahuje nejnižší celkové chyby při prahové hodnotě $\theta = 0,6336$. Celková spolehlivost vzroste sice jen na 88,1 % při současně poklesu specifity 89,4 % a výrazném zvýšení senzitivity na 85 %. Posun prahové hodnoty až na $\theta = 0,6651$ (což je bod nejbližší k bodu [0, 1]) znamená další nárůst senzitivity ($Se = 86,1\%$) při specifitě $Sp = 88,2\%$ (celková spolehlivost 87,8 %).

Graf 1 ROC křivky



Pramen: vlastní zpracování na výběrovém souboru

4. Závěr

Příspěvek vychází z vytvořené definice podniku ohroženého finanční tísňí. Podnik je dle této definice považován za ohrožený finanční tísňí, pokud součet hospodářských výsledků za tři roky je záporný nebo peněžní tok (ze samofinancování) v kterémkoliv ze tří roků je záporný. Jako možné vysvětlující proměnné byla vybrána množina poměrových ukazatelů (jejich hodnot a dynamiky).

U modelů včasného varování před finanční tísňí je kromě nízké celkové chyby žádoucí jejich vysoká senzitivita (tedy nízká falešná negativita). Falešnou negativitu je možné přirovnat k pravděpodobnosti zaspání (nevarování před nastávajícími finančními problémy), naopak falešnou pozitivitu k pravděpodobnosti falešného poplachu. Zvyšování senzitivity je tedy žádoucí, ovšem při jejím zvyšování (nad optimální mez) se snižuje specifita a požadovanou spolehlivost je nutno chápat jako kompromis senzitivity a specifity.

Při rozhodování o výběru modelu není vhodné se omezovat pouze na jejich spolehlivost (navíc zde ověřovanou pouze pomocí resubstituce), ale vzít v úvahu i složitost modelu, která zahrnuje jak složitost výpočtů, tak rozsah uchovávaných parametrů (paměťové nároky). Složitost modelů pak výrazným způsobem ovlivňuje jejich případné praktické využití, např. v podnikové sféře. U modelů vytvořených pomocí lineární diskriminační analýzy a logistické regrese je nízká jak složitost výpočtů, tak i paměťová náročnost, především u redukovaných modelů s 3 nebo 4 vysvětlujícími proměnnými.

Jak u modelů vytvořených pomocí lineární diskriminační analýzy, tak i u modelů vytvořených metodou logistické regrese se posunem prahového bodu pro rozhodování o zařazení pozorování do skupiny podařilo zvýšit jejich celkovou spolehlivost při výrazném nárůstu senzitivity (např. u modelu LDA se 4 ukazatelů se senzitivita zvýšila o 17,8 procentního bodu při poklesu specifity o 6,3 procentního bodu, nárůst celkové spolehlivosti o 0,8 procentního bodu).

Poděkování

Příspěvek byl vypracován v rámci řešení projektu GAJU 039/2013/S.

Literatura

- Abou El Sood, H. (2008). The usefulness of a composite model to failure prediction. In: *ABR & TLC Conference Proceedings*. Orlando, Florida, USA.
- Balcaen, S., & Ooghe, H. (2006) 35 years of studies on business failure: an overview of the classic statistical methodologies and their related problems. *The British Accounting Review*, 38(1), 63-93. doi:10.1016/j.bar.2005.09.001
- Betinec, M., & Prchal, L. (2006) Poznámky k ROC křivkám. In: *ROBUST 2006*. Sborník prací 14. zimní školy JČMF. Praha: JČMF.
- CCB. (2011). *Tisková zpráva, 17/8/2011*. Retrieved from <http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/Od-roku-1993-zbankrotovalo-v-%C4%8Cesku-skoro-19-tis%C3%ADc-firem.aspx>.
- CCB. (2012). *Tisková zpráva 4/1/2012*. Retrieved from <http://www.crif.cz/Novinky/Novinky/Pages/V-roce-2011-v-%C4%8CR-zbankrotovalo-2-413-firem.aspx>.
- Fawcett, T. (2006). An introduction to ROC analysis. *Pattern Recognition Letters*, 27(8), 861-874.
- Grice, J. S., & Ingram, R. W. (2001) Tests of the generalizability of Altman's bankruptcy prediction model. *Journal of Business Research*, 54(1), 53-61.
- Gurčík, L. (2002). G-index – metóda predikcie finančného stavu poľnohospodárskych podnikov. *Agricultural Economics-Zemedska ekonomika*, 48(8), 373-387.
- Havránek, T., & Vorlíček, J. (1980). Lineární diskriminační funkce. In: *ROBUST '80*. Praha: JČMF.
- Hebák, P. (2004). *Vicerozměrné statistické metody [1]*. Praha: Informatorium. ISBN 80-7333-025-3.
- Kopta, D. (2009). Possibilities of financial health indicators used for prediction of future development of agricultural enterprises. *Agricultural economics-Zemedska ekonomika*, 55(3), 111-125.
- Mcleay, S., & Omar, A. (2000). The sensitivity of prediction models to the non-normality of bounded and unbounded financial ratios. *The British Accounting Review*, 32(2), 213-230.
- Meloun, M., & Mílitký, J. (2006). *Kompendium statistického zpracování dat: metody a řešené úlohy*. 2. ed. Praha: Academia. ISBN 80-200-1396-2.
- Řeháková, B. (2000). Nebojte se logistické regrese. *Sociologický časopis*, 36(4), 475-492.

Usage of discriminant analysis and logistic regression in financial analysis

Radek Zdeněk

Abstract: *The aim of the paper is using discriminant analysis and logistic regression to develop models for predicting financial distress and compare them especially with regard to their reliability and simplicity. The company is a priori assigned to groups at risk of financial distress, if the sum of its profits for three years is negative or negative cash flow occurs in any of three year period. As explanatory variables were used 31 financial ratios – both their values in the previous year and their dynamics. The results of discriminant analysis and logistic regression show that the best results can be achieved by models that use ratios cash return, long-term profitability, inventory turnover and quick test. For all models, the shift of the threshold leads to increase their overall reliability (a significant increase in sensitivity and decrease in specificity).*

Key words: financial distress · prediction · discriminant analysis · logistic regression

JEL Classification: G30 · C35

Komparace velikostní struktury obcí v Jihočeském kraji a Dolním Bavorsku

Jana Žlábková

Abstrakt: Článek se zaměřuje na vybrané indikátory dvou regionů (Jihočeský kraj a Dolní Bavorsko), které jsou si velikostně a klimaticky velmi podobné. Zároveň jsou tyto regiony součástí odlišných zemí, ale vzájemně spolu sousedí. Byly analyzovány velikosti obcí a jejich vliv na fungování. Je ukázána problematika velmi malých obcí na území regionu Jihočeský kraj.

Klíčová slova: Regiony Jihočeský kraj a Dolní Bavorsko · Obce · Regionální demografie

JEL Classification: R58 · P48

1 Úvod

Evropská unie si klade za cíl snižování rozdílů mezi regiony a postupné vyrovnávání odlišné sociálně ekonomické úrovně zemí. K tomuto účelu byly vytvořeny strukturální fondy, které akceptují principy hospodářské a sociální soudržnosti. Ekonomická a demografická reprodukce se ve velkém rozsahu prolíná, vzájemně ovlivňuje, má dopad do hospodářského a společenského vývoje a má podstatný vliv na rozvoj regionů. Prostorové rozložení obyvatelstva je tedy prvotní znalostí pro další možné posuzování rozdílů mezi regiony. Stále hledáme vyvážený rozvoj regionů a to při úvaze jejich socioekonomického rozvoje. Skryté regionální rozdíly se objevují díky tržní ekonomice, která přinesla rozsáhlé zásahy do právního řádu, ekonomického a sociálního prostředí. Devadesátá léta nastartovala první ekonomické reformy. Stát začíná být řízen zvolenými zástupci, kteří musí dbát o rozvoj území a to v souladu se stanovenými principy a zásadami hospodářské a regionální politiky státu. Nerovnost mezi lidmi pak popisuje neodmyslitelný fakt, že jedno procento nejbohatších vydělává dohromady stejně jako padesát sedm procent nejchudších. Regionální politiku stát provádí v rovině státu a regionů. V rovině států ji provádí prostřednictvím ústředních orgánů státní správy a státem zřizovaných organizací. V rovině regionů je tato regionální politika vykonávána prostřednictvím územní samosprávy, tj. krajů a obcí. Podle legislativy ČR i SRN je významným pojmem obec. Obec je základním územním samosprávným společenstvím občanů; tvoří územní celek, který je vymezen hranicí území obce, má vlastní majetek, v právních vztazích vystupuje svým jménem a nese odpovědnost, která vyplývá z těchto vztahů.

Osídlení, které se v historickém náhledu vyvíjelo zcela odlišně v regionu Jihočeský kraj a Niederbayern. Po odsunu německého obyvatelstva již nikdy nebyl Jihočeský region, hlavně podél jihozápadní hranice Česka, plně dosídlen. Terén je hornatý díky pohorí Šumava, tu neexistují téměř žádné významné průmyslové výroby. Pás široký místy až 10 km od Niederbayern byl ještě v padesátých vysídlen, a tak tu zmizelo prakticky veškeré osídlení. Dosídlení bylo posléze pouze sporadické, neboť ani nebylo politickou prioritou tehdejšího socialistického Československa. Předpokládalo se totiž, že tato oblast bude prvním místem potenciálního boje mezi východem a západem. Proto zde téměř neexistovala investiční činnost, investice do infrastruktury obcí byla výrazně nižší než v ostatních částech republiky. Naprosto záměrně se nechávaly chátrat kulturní památky v území a doklady prokazující původní osídlení byly ničeny. Památky byly velmi často přeměňovány na vojenské základny a postupně dovedeny do stavů k demolici. V oblasti působilo velké množství vojenských jednotek, které zde vytvářely hustou síť vojenských komunikací. Tyto vojenské komunikace jsou dnes využívány k rozvoji cykloturistiky a navazují na hustou síť cyklostezek v Niederbayern.

Výrazným milníkem pro obce v České republice se stal zákon č. 367/1990 Sb, kterým byla po čtyřiceti letech znovu zavedena obecní samospráva. Tento zákon vymezil a obnovil samosprávnou činnost obcí a rozsáhle vymezil obcím kompetence. Zaniklo tak bývalé centralistické uplatňování střediskových obcí a jejich direktivního chodu. V reakci na tyto skutečnosti vzniklo v období roku 1990 a počátku roku 1991 téměř dva tisíce nových obcí a počet obcí se tak zvýšil o celou jednu třetinu. Vznikaly především malé obce do pěti set obyvatel a dvou set obyvatel. Tato dezintegrace se týkala především malých venkovských obcí. S tím zároveň klesl počet obcí nad pět set obyvatel. Původně velké obce se propadaly do menších kategorií. Toto je přičítáno relativně krátké vlně zájmu občanů o věci veřejné.

Nově vznikající obce především předpokládaly, že budou mít jednodušší přístup k dotačním titulům regionální politiky. Tyto obce předpokládaly, že bude stále existovat přidělový systém na investiční vybavení obcí a tak rychleji získají finanční prostředky na infrastrukturu potřebnou pro obec. Změnu přinesl nový daňový systém, který od roku 1992 nastavil příjmy obcí na základě výnosu daně z příjmu. Příjmy byly tvořeny a modelovány různými způsoby přepočtu výnosu z daně příjmu. Hlavním kritériem byl počet obyvatel obce. Dalšími kritérii byly i podnikatelé obcí a daně z příjmu okresu, přepočítané na obec, ale opět podle počtu obyvatel obce. Příjmy malých obcí jsou těmito hledisky absolutně i relativně velmi nízké a v podstatě neumožňují výraznou investiční činnost. Jihočeský kraj je rozdělen do 7 okresů – okres České Budějovice, okres Český Krumlov, okres Jindřichův Hradec, okres Písek, okres Prachatice, okres Strakonice a okres Tábor. Největší obcí a sídlem kraje je město České Budějovice. Uzavřenost pohraničního prostoru do roku 1990 v Jihočeském kraji konzervovala některé přírodní hodnoty, které by paradoxně za jiných podmínek byly devastovány. Zároveň neporušenost původního přírodního prostředí, podobně jako nedostatek finančních prostředků uchránil některá historická centra měst před důsledky socialistické přestavby. Tím byly vytvořeny mimořádně cenné lokality. Dosud však chybí strategické napojení kraje na českou dálniční síť, což přináší problémy v silniční dopravě i při dalším rozvoji kraje. Krajem nevedou ani hlavní železniční koridory.

Region Dolní Bavorsko je rozčleněn do 12 celků, které jsou statisticky sledovány, přičemž tři z nich – Landshut-město, Passau-město a Straubing město jsou tvořeny největšími regionální centry a jejich příměstskými oblastmi a tvoří samostatné okresy. Region je tedy rozdělen do tzv. 12 okresů – město Landshut, město Passau, město Straubing, okres Degendorf, okres Freyung-Grafenau, okres Kelheim, okres Landshut, okres Passau, okres Regen, okres Rottal-Inn, okres Straubing-Bogen a okres Dingolfing-Landau. Dolní Bavorsko zahrnuje oblast rozprostírající se na jihovýchodě spolkové země Bavorsko. Z velké části se jedná o kopcovitý region ležící mezi Alpami a Českým lesem, tvořící hranici s Českou republikou.

2 Materiál a metodika

Pro oblast zkoumání byly vybrány regiony, jež jsou srovnatelné rozlohou. Další nezbytnou podmínkou pro výběr regionů je ne příliš velká vzdálenost. Zároveň nesmí být příliš klimaticky rozdílné. Výběr regionu musí být proveden ve starých i nových členských státech EU. Na základě požadavků na výběr sledovaných regionů se pro zkoumání jeví jako nejvíce vyhovující region Jihočeský kraj s rozlohou 10 057 km² (Česká republika) a region Niederbayern (Dolní Bavorsko – Německo) s rozlohou 10 330 km².

Hustota zalidnění je dána především historickými vlivy a dlouhodobou tradicí. Respektování historického vývoje pak vysvětluje nízkou zahuštěnost, zcela odlišnou do regionu Niederbayern. Také průměrný počet obyvatel v obci je výrazně nízký, splňující kritérium venkovské oblasti. To pro daný region je slabou stránkou, neboť výrazně omezuje budování další infrastruktury v obcích.

Pro znázornění byly použity základní popisné statistiky – Box Whiskersovy diagramy, které ukáží významné a extrémní hodnoty souboru. Je použit Mann-Whitneyův neparametrický test, který je rozšířením Wilcoxonova testu. Výstupem je Mann-Whitneyova statistika, Wilcoxonova statistika a minimální hladina významnosti, od níž zamítáme hypotézu H_0 .

Tabulka 1 Jihočeský kraj

Stav k 31.12.2012	Stav oby-	Rozloha v	Hustota	Počet obcí	Počet obyva-
Česká republika	10 504 203	78 867	133	6 249	1 681
Jihočeský kraj	636 099	10 057	63	623	1 021
České Budějovice	187 291	1 638	113	109	1 703
Český Krumlov	61 336	1 615	38	46	1 337
Jindřichův Hradec	92 423	1 944	48	106	880
Písek	70 437	1 127	63	75	941
Prachatice	51 096	1 375	38	65	793
Strakonice	70 749	1 032	69	112	634
Tábor	102 767	1 326	78	110	934

Zdroj: Český statistický úřad, vlastní zpracování

Tabulka 2 Niederbayern – Dolní Bavorsko

Stav k 31.12.2012	Stav oby-	Rozloha v	Hustota	Počet obcí	Počet obyva-
Bayern/Bavorsko	12 595 891	70 551	177	2 056	6 089
Niederbayern	1 192 543	10 331	115	258	4 620
Landshut město	64 258	66	949	1	62 606
Passau město	50 548	70	894	1	50 717
Straubing město	44 724	68	654	1	44 496
Deggendorf okres	117 281	861	136	26	4 511
Freyung-Grafenau	79 169	984	81	25	3 202
Kelheim okres	113 759	1 067	106	24	4 713
Landshut okres	149 414	1 348	110	35	4 243
Passau okres	187 610	1 530	123	38	4 946
Regen okres	78 453	975	82	24	3 322
Rottal-Inn okres	118 011	1 282	93	31	3 826
Straubing-Bogen	97 838	1 202	81	37	2 641
Dingolfing-Landau	91 478	878	104	15	6 074

Zdroj: Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, vlastní zpracování

Z tabulek je patrné disparity v hustotě obyvatel a výrazně odlišnému počtu obyvatel na jeden obecní úřad.

3 Výsledky

Jihočeský kraj má rozsáhlé venkovské osídlení a vysokou sídelní rozdrobenost. Z jeho sedmi okresů má největší hustotu obyvatel okres České Budějovice (113 obyv./km²), kde žije více než ¼ obyvatel kraje. Je to dáno především soustředěním do samotného města České Budějovice, ve kterém bydlí téměř sto tisíc obyvatel. Okresy Prachatice a Český Krumlov patří k nejméně osídleným oblastem. V okrese Prachatice je hustota zalidnění 37,5 obyv./km², která je vůbec nejnižší i v rámci celé České republiky. Tato nízká hustota obyvatel pramení z historického hlediska. V pohraniční části okresu byl proveden odsun německého obyvatelstva, řada menších sídelních jednotek úplně zanikla a k plnému dosídlení této oblasti nikdy nedošlo.

3.1 Jihočeský kraj

Tabulka 3 Základní popisné statistiky – počet obyvatel na obecní úřad

Oblast	Minimum	25% kvantil	Medián	Prostý aritmetický průměr	75% kvantil	Maximum	Směrodatná odchylka
Jihočeský kraj	620	833,5	930	1015	1122	1646	346,83
Niederbayern	2645	3748	4608	16120	15780	60540	21875,3

Zdroj: ČSÚ, Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung, vlastní zpracování

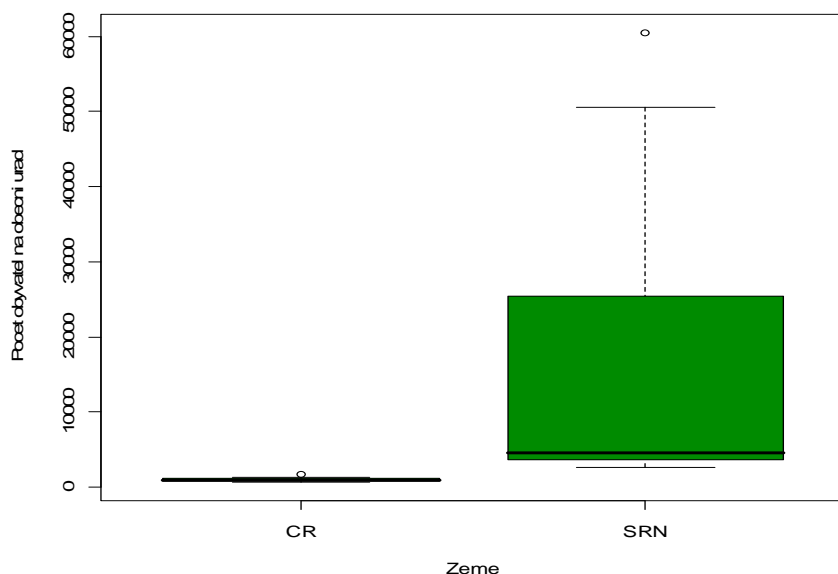
Box-Whiskersovy diagramy pro počet obyvatel na obecní úřad v České republice (oblast Jihočeského kraje) a SRN (oblast Niederbayernu). Test Mann-Whitneyův neparametrický test o shodě hodnotě mediánů počtu obyvatel na jeden obecní úřad:

$$H_0 : \tilde{\mu}_{50CZ} = \tilde{\mu}_{50SRN}$$

$$H_A : \tilde{\mu}_{50CZ} < \tilde{\mu}_{50SRN}$$

$$W = 0, p\text{-value} = 1,985 \cdot 10^{-5}$$

Na hladině významnosti $\alpha = 0,05$ lze tvrdit, že je počet obyvatel na jeden obecní úřad v okresech Jihočeského kraje statisticky významně nižší, než je tomu v okresech oblasti Niederbayernu.

Obrázek 1 Počet obyvatel na obecní úřad

Zdroj: vlastní zpracování

Regiony Jihočeský kraj a Niederbayern mají téměř shodnou rozlohu v km². Jihočeský kraj má rozlohu 10 057 km² a region Niederbayern má rozlohu 10 331. Jihočeský kraj má hustotu zalidnění 63 obyvatel na km², Niederbayern má hustotu zalidnění o 82 % vyšší než Jihočeský kraj, 115 obyvatel na km². Spolková země Bayern má 2 056 obcí, Česká republika má 6 249 obcí. To je 3x vyšší počet obcí. Region Niederbayern má 258 obcí, ale region Jihočeský kraj na shodně velkém území 623 obcí. Počet obyvatel připadajících na jednu obec (obecní úřad) je v regionu Niederbayern 4 620, v regionu Jihočeský kraj 1 021. Jihočeské obce do 2 000 obyvatel představují více než 90 % obcí a současně obce s méně než 200 obyvateli 28 % všech obcí, což ukazuje vysokou diverzifikaci v území. Je pravděpodobné, že tato struktura osídlení se ve svých základních charakteristikách bude měnit velice pomalu. Pozitivní tendence lze očekávat v těch venkovských obcích, které se nacházejí v blízkosti velkých měst. Zde lze i predigovat rostoucí počet obyvatel spojený s výstavbou satelitních sídel. Dalšími stimuly, které mohou působit na růst velikosti obcí, jsou výhodné ceny pozemků. Pokud se v území objeví zajímavá zahraniční investice, která významnou měrou přispěje k růstu zaměstnanosti v obci, pak lze očekávat nový růst koncentrace obyvatel do obce.

4 Závěr

V roce 1990 dochází k situaci, kdy předchozí násilné slučování obcí bez jakékoliv diskuze vyvolalo trend obrovského nárůstu obcí. Z původních cca 4100 obcí je najednou v rámci území 6200 malých obcí. 60 % obcí má méně než 500 obyvatel a 28 % obcí méně než 200 obyvatel. Zajímavé bezesporu je, co tento nový fakt přinesl. Pokud má obec plnit povinnosti, které jí ukládá zákon o obcích, lze myslím s jistotou pochybovat, zda takto malé obce jsou schopny zajišťovat územní a ekonomický rozvoj v obci. Administrativní náročnost správy obce klade vysoké finanční nároky, které jsou hrazeny z obecních rozpočtů a ty pak daňovou výtěžností obce. Při velmi malých příjmech nejmenších obcí je pak otázkou zda se nejedná mrhání a marnotratnost v těchto obcích, kdy značná část prostředků rozpočtu je použita na mzdy starosty a zaměstnanců obce. Přitom právě tyto malé obce mají obrovské investice, které by zabezpečily bezproblémový chod obce a jejích částí. Jsou to vodovody, kanalizace, čističky odpadních vod, zajištění veřejné dopravy do obce a pro dobrý rozvoj obce výstavba nových bytů, zařízení pro volnočasové aktivity atd.

Na území Česka se k 31. 12. 2012 nacházelo 6 249 obcí, z toho 5 582 obcí je možné podle výše uvedeného kritéria populační velikosti označit za venkovské. Přibližně 90 % obcí Česka je tedy venkovských. To sice představuje značně vysoké číslo, zároveň je třeba dodat, že v takto definovaném venkovském prostoru žije necelých 30 % obyvatel. Pokud hovoříme o venkovských obcích a jejich rozvoji, hovoříme tedy o velmi významném podílu obcí a jimi spravovaném území, ale o nevysokém procentu obyvatel státu. To samo hovoří o vysoké sídelní rozdrobenosti. Bayern má rozlohu 70 551 km² a je ustanoveno 2056 obcí s obecním úřadem. Srovnatelně veliká Česká republika má 78 867 km² s 6249 obcemi. To je na srovnatelnou rozlohu čtyřikrát větší počet obcí s nezbytným spravováním obce, které vyplývá v České

republiky ze zákona o obcích. Podobných čísel se dobereme, pokud srovnáváme regiony Niederbayern a Jihočeský kraj. Niederbayern má při rozloze 10 331 km² 258 obcí. Počet obyvatel, který připadá na obecní úřad je 4620. Jihočeský kraj má rozlohu 10 057 km² s 623 obecními úřady. Počet obyvatel připadající na jeden obecní úřad je tak 1 021. Z historického hlediska hraje rozhodně svou úlohu i hustota obyvatel, která je v regionu Jihočeský kraj velmi nízká. Nejmenší hustota obyvatel v regionu Niederbayern je v okresech Freyung-Grafenau a Straubing-Bogen a činí 81 obyv/km². V regionu Jihočeský kraj je nejmenší hustota v okresech Český Krumlov a Prachatice a tady činí pouze 38 obyv/km². Vyšší hustotu zalidnění v Jihočeském kraji než mají nejméně zalidněné okresy regionu Niederbayern (Freyung-Grafenau, Straubing-Bogen) má pouze okres České Budějovice. Všechny ostatní okresy Jihočeského kraje mají tedy nižší hustotu obyvatelstva než je nejnižší hodnota srovnávaných okresů Niederbayern. Jednotlivé regiony se tedy od sebe vzájemně odlišují v několika aspektech svého vývoje, které následně vyvolávají disparity. Diferenciace obcí pravděpodobně pramení z vývojových trendů. I přes snahy státu se nepodařilo dosídlit pohraničí v regionu Jihočeský kraj. Do určité míry jej narušil poválečný odsun českých Němců, který vedl k výrazné depopulaci pohraničních regionů, navíc umocněné vznikem příhraničního pásma v období komunistického režimu. S výjimkou okolí průmyslových center již nebyl venkov v českém pohraničí nikdy plně dosídlen na počáteční populační stav (v průměru představuje polovinu výchozího stavu). Migrační úbytky obyvatelstva na venkově lze zaznamenat během celého období komunismu (1948–1989), především pak jako důsledek politiky řízení osídlení (vytvoření tzv. střediskové soustavy obcí) zaváděné do praxe v 70. letech 20. století. Rozvoj malých venkovských sídel byl v té době zcela utlumen, investice do nich pozastaveny, byly zde uzavírány základní služby, provozovny a občanská vybavenost (např. základní školy, lékařské ordinace, obchody) a docházelo k celkové degradaci životních podmínek. S důsledky této politiky se venkov potýká dodnes, především český venkov s malými sídly obtížně překonává staré zátěže v podobě nedostatečné vybavenosti infrastrukturou či jejího nevyhovujícího stavu. Po roce 1989 situaci nenapravila ani transformace, i když se obnovují přirozené procesy prostorové organizace společnosti. Období po roce 1989 znamená po dlouhé době migrační zisky pro venkovský prostor, byť nepatrné a územně silně nerovnoměrně rozložené. Na počátku 21. století můžeme hovořit o počtu venkovského obyvatelstva jako o stále stagnujícím. Z následujících skutečností tak plyne otázka, je vůbec možné, aby tak malé obce, jako jsou obce v České republice, byly schopné samy sebe ufinancovat? Jaké jsou jejich možnosti do budoucna? V současné době je jakákoliv rozvojová činnost malých obcí závislá především na dotacích. Pokud obec dotaci nezíská, s vysokou pravděpodobností při jejich velikosti a z toho plynoucích příspěvků od státu ve formě rozpočtového určení daní, obci nepostačí, aby se mohl pouštět do budování investičně náročných akcí. Další otázkou je zpracování žádosti o dotace obce samé. V České republice (ale i na Slovensku) jsou obce tak malé, že jen administrativa spojená s projektem je pro ně často nepřekonatelný problém. Některé dotační tituly byly nastaveny tak, aby řešily největší problémy, dle platné legislativy ČR. Prioritně to byla podpora obcí do dvou tisíc obyvatel. Rozvojové problémy takto malých obcí jsou ovšem tak velké, (někdy jsou to i obce kolem 50 – 100 obyvatel), že ani tyto snahy nezaručují úspěšnost malých obcí při zisku dotace. Tyto problémy rozhodně obce v německých okresech neřeší, neboť jsou až třikrát větší. Další výhodou německých obcí je čtyřstupňový model, tedy obec, okres, kraj, ministerstvo. Každá obec v německém regionu se při případných problémech se správou může obrátit na svůj okresní úřad (Landratsamt). Obslužnost vlastních obcí s jakýmkoliv problémy je na německé straně nepoměrně vyšší. Vazba na obec, kde občan žije, platí pro oba sledované regiony, Dolní Bavorsko i Jihočeský kraj. Ve venkovských regionech je levnější bydlení, vhodné i pro mladé rodiny s dětmi. Pro oba regiony je ale do budoucna riziko, že venkovské obce se stanou pouze místem k bydlení, nikoli života.

Literatura

- Adamčík, S. (2003). *Regionální politika a management regionů, obcí a měst*. Ostrava: VŠB. ISBN 80-7078-837-2.
- Beran, V. (2005). *Management udržitelného rozvoje regionů, sídel a obcí*. Praha: Academia. ISBN 80-200-1201-X.
- Blažek, J., Uhlíř, D. (2011). *Teorie regionálního rozvoje*. Praha: Karolinum. ISBN 978-80-246-1974-3.
- Boháčková, I., Hrabánková, M. (2009). *Strukturální politika Evropské unie*. Praha: C.H.Beck. ISBN 978-80-7400-111-6.
- Cihelková, E. (2002). *Světová ekonomika. Regiony a integrace*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-2470-193-6.
- Darnhofer, I., Wytrzens, H. K., Wall, C. (2006). *Alternative Strategie für Landwirtschaft*. München: Facultas Universitätsverlag. ISBN 978-3-85076-797-2.
- Evropská komise. (1988). *The Future of Rural Society*. Commission communication transmitted to the Council and to the European Parliament. COM (88) 501 final, 29 July 1988. *Bulletin of the European Communities*. Supplement 4/88. ISBN 92-825-9073-9.
- Evropská komise (2006). *Rural development in the European Union, Statistical and Economic Information*. Report 2008, Brusel.
- Hrabánková, M., Svatošová, L., Boháčková, I. (2006). *Vybrané diagnostické metody pro sledování regionálního rozvoje*. České Budějovice: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích. ISBN 80-7040-835-9.
- Hudečková, H. (2006). *Regionalistika, regionální rozvoj a rozvoj venkova, sociálně hospodářské statistiky*. Praha: Česká zemědělská univerzita. ISBN: 80-213-1413-3.
- Jeníček, V. (2010). *Vyvážený rozvoj na globální a regionální úrovni*. Praha: C.H.Beck. ISBN 978-80-7400-195-6.

- Jílek, J. (1998). *Úvod do sociálněhospodářské statistiky*. Praha: Vysoká škola ekonomická. ISBN: 80-7079-656-1.
- Stimson, R. J., Stough, R. R., Roberts, B. H. J. (2006) *Regional Economic Development*. Berlin: Springer. ISBN 978-3-540-34826-9.
- Tomšík, K. (2009). *Vývoj a perspektivy evropského venkova*. Praha: Wolters Kluwer. ISBN 978-80-7357-495-6.
- Wokoun, R. (2008) *Regionální rozvoj*. Praha: Linde. ISBN 978-80-7201-699-0.
- Landesamt für Statistik und Datenverarbeitung. [online]. [cit.2013-07-25]. Dostupné z WWW: www.statistikdaten.bayern.de/genesis/online/data
- Český statistický úřad. *Jihočeský kraj*. [online]. [cit.2013-07-25]. Dostupné z WWW: http://czso.cz/kraj_jihocesky/cz/page/profil_jihoceskeho_kraje

Comparison of the size structure of communities in the South Bohemia and Lower Bavaria

Jana Žlábková

Abstract: *This article on selected indicators of the two regions (South Bohemia and Lower Bavaria), which are similarly length and climates. These two regions are parts of different countries, but they are neighbors to each other. It also analyzed the size of municipalities and their impact on functions. It is shown the problems of very small municipalities of the region South Bohemia.*

Key words: Regions South Bohemia and Lower Bavaria · Municipalities · Regional demographics

JEL Classification: R58 · P48

Příspěvky z plenárního zasedání

P. Marek: „Podmínky ekonomického rozvoje z hlediska teorie zastoupení“ (397-399)

L. Lacina: „Budoucnost eurozóny: Od krize k reformám, stabilizaci a růstu“ (prezentace na CD)

E. Cudlínová, M. Lapka: „Zelený růst: Cesta pro 21. Století“ (prezentace na CD)

Podmínky ekonomického rozvoje z hlediska teorie zastoupení

Petr Marek

Úvod

Ke hledání podmínek ekonomického rozvoje můžeme přistoupit různým způsobem. Tento příspěvek si klade za cíl posoudit existenci těchto podmínek z hlediska teorie zastoupení. Jako výchozí definici ekonomického rozvoje (economic development) si zvolme např. následující vymezení v publikaci World Bank.

Kvalitativní změny a restrukturalizace ekonomiky dané země v souvislosti s technologickým a sociálním pokrokem. Hlavní ukazatel ekonomického rozvoje tvoří zvyšující se HDP na obyvatele odrážející růst ekonomické produktivity a průměrného materiálního blahobytu obyvatelstva dané země. Ekonomický rozvoj je úzce spojen s ekonomickým růstem. (Soubbotina, T. P., 2004, s. 133)

K běžným předpokladům ekonomického rozvoje se obvykle řadí:

- politické a legislativní předpoklady spočívající v ustanoveních právních předpisů a ve vymahatelnosti práva,
- ekonomické předpoklady (makroekonomické faktory, ekonomické zdroje a jejich využití, atd.),
- sociálně-kulturní předpoklady (demografický vývoj, lidský kapitál, vzdělání, ...)
- technologické předpoklady (využití výsledků vědy a výzkumu, apod.).

Z pozice teorie zastoupení se však v tomto výčtu ztrácí chování jednotlivých osob, které se tím či oním způsobem podílí na ekonomickém rozvoji.

Teorie zastoupení

Teorie zastoupení (agency theory) vychází z nové institucionální ekonomické teorie, jejíž základy spadají do 30. let minulého století. Coase (1937) se zabýval otázkou, v čem spočívá podstata firmy, a odpověď našel v existenci transakčních nákladů. Dnes se tato teorie opírá o tři pojmy: asymetrické informace, morální hazard a nepříznivý výběr. Asymetrické informace (asymmetric information) vznikají tehdy, jestliže jedna strana kontraktu má mnohem lepší informace než druhá strana. Tato situace nastává na trhu ve většině případů. Nutno připomenout, že starší ekonomické teorie obvykle předpokládaly perfektní informace u všech smluvních stran. Existence asymetrie v informacích může mít za následek morální hazard (moral hazard), kdy strana s horšími informacemi si nikdy nemůže být jista tím, zda druhá strana nevyužije (resp. nezneužije) tuto asymetrii ve svůj prospěch. Vzhledem k nedostatku informací potom mohou např. kupci zvolit při svém nákupu horší produkt, neboli provést nepříznivý výběr (adverse selection).

Ross (1973, s. 134) definuje vztah zastoupení (agency relationship) jako vztah „mezi dvěma (či více) stranami, z nichž jedna strana, označená jako agent, jedná v zájmu, z pověření, nebo jako zástupce druhé strany označované jako principál.“ Tento vztah považuje za univerzální, vznikající při všech smluvních ujednáních. Jako příklad uvádí vztah mezi zaměstnavatelem (principál) a zaměstnancem (agent). Daleko rozšířenější definice vychází z práce Jensena a Mecklinga (1976, s. 309), kteří vztah zastoupení vymezují jako „vztah, kdy jedna nebo více osob (tzv. principálové) najímají jinou osobu nebo jiné osoby (tzv. agenty), aby spravovaly jejich záležitosti, což zahrnuje i delegování určité rozhodovací pravomoci na tyto agenty.“ Ve svém článku se zaměřují především na vztah mezi akcionáři (principály) a manažery (agenty).

V literatuře nejčastěji analyzované vztahy zastoupení jsou následující:

- Akcionář (principál) versus manažer (agent) – akcionáři si najímají manažery, aby spravovali jejich společný majetek vložený do společnosti, a svěřují jim pravomoc s tímto majetkem nakládat. Akcionáři očekávají, že manažeri budou jednat v jejich zájmu tak, aby došlo ke zvýšení jejich bohatství formou zhodnocení kapitálového podílu nebo ve formě podílu na zisku.
- Věřitel (principál) versus dlužník (agent) – půjčením peněz věřitelé svěřují dlužníkům svůj majetek, který dlužníci mohou použít ke svému podnikání či k jinému účelu, dle svého nezávislého, popř. úvěrovou smlouvou podmíněného rozhodnutí. Věřitelé očekávají splacení dlužné částky v termínu a odměnu v podobě úroků.

- Zaměstnavatel (principál) versus zaměstnanec (agent) – zaměstnavatelé si najímají zaměstnance k vykonání určité práce, a k tomuto účelu jim svěřují majetek (stroje, zařízení, materiál, atd.). Zaměstnavatelé očekávají vykonání práce v odpovídající kvantitě i kvalitě.

Podnikatel v rámci svého podnikání střídavě vystupuje v roli principála i v roli agenta. Jako principál se dostává do nevýhodného postavení, neboť informační asymetrie je zpravidla na straně agenta. Tímto agentem mohou být jak státní úřady, vyhlášovatelé veřejných soutěží, banky, tak na druhé straně zaměstnanci, dodavatelé, odběratelé, apod. Čím větší bude informační asymetrie, tím větší mohou vzniknout náklady zastoupení.

Na náklady zastoupení (agency costs) se můžeme dívat v užším a v širším pojetí. V užším pojetí se pod náklady zastoupení rozumí ztráty způsobené odchýlením se zájmů agenta od zájmů principála. Vznikají v zásadě ze čtyř příčin:

- podvodné jednání agenta, známé spíše pod pojmem tunelování,
- nadměrná spotřeba agenta,
- neschopnost agenta,
- lhostejnost agenta.

V širším pojetí se za náklady zastoupení považují veškeré náklady vznikající v důsledku existence vztahu zastoupení (Jensen – Meckling, 1976, s. 310) a tvoří součet monitorovacích nákladů (monitoring expenditures), motivačních či vázacích nákladů (bonding expenditures) a reziduálních nákladů (residual loss).

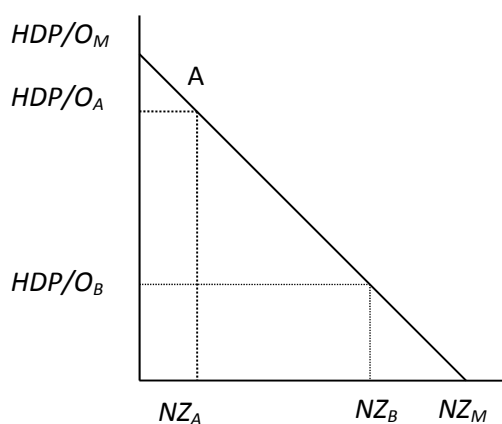
Vliv nákladů zastoupení na ekonomický rozvoj

Na následujícím obrázku bude demonstrován vliv nákladů zastoupení na výši tržní hodnoty společnosti. K tomuto účelu bude využit zjednodušený mikroekonomický model vycházející z teorie spotřebitelského výběru. Na svislou osu budeme nanášet hrubý domácí produkt na obyvatelstvo HDP/O (jako měřítko ekonomického rozvoje), a na vodorovné ose budeme zobrazovat hodnotu nákladů zastoupení NZ. Bod HDP/O_M představuje maximální možnou hodnotu hrubého domácího produktu na obyvatelstvo na základě plného využití ekonomických zdrojů země, bod NZ_M tvoří maximální možnou hodnotu nákladů zastoupení. Jelikož na jakékoli společnosti nelze prohodopodařit více než celou její tržní hodnotu, musí platit, že $HDP/O_M = NZ_M$.

Současně úsečka $HDP/O_M NZ_M$ maximální možnou spotřebu jakékoli kombinace obou statků hrubého domácího produktu i nákladů zastoupení. Bod optimální spotřeby se následně bude nacházet v bodě A, tj. v bodě, ve kterém se rozpočtová přímka bude dotýkat nejvyšší indifferenční křivky a stane se její tečnou. V tomto případě předpokládáme jen jakési minimální náklady zastoupení NZ_A , které vedou k poklesu hrubého domácího produktu na úroveň HDP/O_A .

Pokud však budou agenti spotřebovávat vyšší náklady zastoupení, potom logicky dojde i k poklesu hrubého domácího produktu na obyvatele na nižší úroveň HDP/O_B .

Obrázek 1 Náklady zastoupení



Snížení nákladů zastoupení tak představuje základní předpoklad ekonomického rozvoje.

Závěr

Jak náklady zastoupení snížit? Jelikož vznikají různé náklady zastoupení v různých vztazích zastoupení nelze na tuto otázku jednoduše odpovědět. Určité částečné řešení nabízí např. iniciativa tzv. rekonstrukce státu (majetková přiznání politiků, zrušení anonymních akcií, nezávislé vyšetřování korupce, apod.). Celkové řešení je ovšem značně složitější, a nemůže se týkat jenom zlepšení fungování státních, obecních a dalších úřadů. Konečně podle Perrowa (1986) je teorie zastoupení triviální, nehumánní, a dokonce i nebezpečná.

Literatura

- Coase, R. H. (1937): *The Nature of the Firm*. *Economica*, 1937, roč. 4, č. 16, s. 386-405.
- Jensen, M. C. – Meckling, W. H. (1976): *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics*, 1976, roč. 3, č. 4, s. 305-360.
- Jensen, M. C. – Meckling, W. H. (1976): *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics*, 1976, roč. 3, č. 4, s. 305-360.
- Perrow, C. B. (1986): *Complex Organizations*. New York, Random House, 1986
- Rekonstrukce státu*. [on-line], Praha, Rekonstrukce státu, c2013, [cit. 10. 10. 2013], <http://www.rekonstrukcestatu.cz/cs>.
- Soubbotina, T. P. (2004): *Beyond Economic Growth: An Introduction to Sustainable Development*. Washington, D. C., World Bank, 2004.

Název: **Sborník z mezinárodní vědecké konference INPROFORUM 2013**
Editor: Oddělení vědy a výzkumu Ekonomické fakulty JU v ČB
Vydavatel: Jihočeská univerzita v Českých Budějovicích, Ekonomická fakulta
Náklad 100
Počet stran 400
Vydání první

Jednotlivé příspěvky na konferenci byly oponovány.

Za věcnou a jazykovou správnost díla odpovídají autoři příspěvků.

ISBN 978-80-7394-440-7

