



KONKURENCE – TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ ASPEKTY

2010

**Sborník příspěvků
z pracovní konference s mezinárodní účastí**

Jihlava, 3.-4. února 2010

KONKURENCE – TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ ASPEKTY

Sborník příspěvků z pracovní konference s mezinárodní účastí

Konferenci podpořili

Tchibo Praha spol. s r.o.
Pivovar Jihlava, a.s.
OSMONT, a.s.
Ing. Tomáš Jančí

Editoři: Hana Vojáčková
Jakub Novotný

Vydavatel: Vysoká škola polytechnická Jihlava

Vydání: První

Počet výtisků: 100

Tato publikace neprošla redakční ani jazykovou úpravou.

© Autoři příspěvků – Jihlava 2010

ISBN 978-80-87035-30-6

Úvodní slovo

V rukou držíte sborník příspěvků z 2. ročníku pracovní konference s mezinárodní účastí *Konkurence – teoretické a praktické aspekty*, která ve dnech 3. a 4. února 2010 proběhla na půdě *Vysoké školy polytechnické Jihlava*. Konference byla tematicky zaměřená na šest hlavních oblastí, ke každé vystoupil zajímavý klíčový řečník či klíčový řečníci:

Teoretické aspekty konkurence

Ing. Tomáš Otáhal - Liberální institut Praha, NEWTON College, a. s.

Praktické aspekty konkurence

Ing. Alexandr Rebjonok, Ph.D. - Imperial Karlovy Vary a.s., generální ředitel

Ing. Miloš Vostrý - Pivovar Jihlava, a.s., obchodní a marketingový ředitel

Ing. Ivan Jukl, MBA - agentura CzechTrade, generální ředitel

Ing. Jan Krotký - Swoboda CZ, s.r.o., ekonom

ICT jako nástroj konkurenceschopnosti

Ing. Petr Pavlinec -KrÚ kraje Vysočina, vedoucí odboru informatiky

Ing. Jaromír Řezáč - GORDIC, spol. s r.o., generální ředitel

Konkurenční postavení regionů

Doc. Ing. Marian Lebieczik, Ph.D. - Moravskoslezský kraj, náměstek hejtmána kraje

Ing. Bc. Martin Hyský - kraj Vysočina, radní

Zdravotnictví a konkurence

Mgr. Zuzana Volejníková - advokátní kancelář Zdeňky Tolnayové, advokátky

Výuka a konkurenceschopnost absolventů VŠ

Doc. Ing. Jakub Fischer, Ph.D. - Fakulta informatiky a statistiky VŠE v Praze

V průběhu konference pak zazněla řada dalších příspěvků k danému tématu, které jsou uvedeny v tomto sborníku. Poděkování patří všem klíčovým řečníkům, účastníkům a sponzorům.

Za organizační tým konference

Jakub Novotný

Should Railways Be Unbundled? The Entrepreneurial Competition Process In The Central And East European Railway Industry

Tomáš Otáhal

NEWTON College, a.s.

tě. Generála Píky 7

Brno, 613 00

e-mail: tomas.otahal@newtoncollege.cz

Acknowledgement

This article is the result of a research project supported by the Ministry of Education, Youth and Sports of the Czech Republic, no. VZ 6214648904 “The Czech Economy in the Process of Integration and Globalization, and the Development of Agricultural Sector and the Sector of Services under the New Conditions of the Integrated European Market”, thematic area 01 “Macroeconomic and microeconomic performance of the Czech economy, and the Czech government’s economic-political measures in the context of the integrated European market”.

I thank Martin Kvizda, Zdeněk Tomeš and Tomáš Pospíšil for inspiration.

Abstract

Should railways be unbundled in Central and Eastern Europe? The Central and East European railways are noncompetitive against other means of transport. Commission of the European Communities has therefore suggested unbundling the railway operations and infrastructure. This proposition is however based on information which in reality is impossible to collect. In this paper, we have applied the theoretical assumptions of unbundling public policy to criticize the proposal of the Commission of the European Communities and provided a theoretical explanation based on the entrepreneurial competition process. The appropriate public policy targeted to competition of railways in Central and Eastern Europe is also suggested.

Keywords

Entrepreneurial competition process, natural monopoly, perfect competition, unbundling of railways

JEL Classification

B53, D23

8. 1. 2010

Introduction

Every transition country of Central and East Europe has a problem with inefficiency of railways. The Czech Republic is not an exception. For instance, Otáhal and Pospíšil (2009a) provide evidence that proves that from 2002-2007 the Czech railway sector reported growth of total costs (26%), growth of per-unit costs (15%) and growth of per-unit costs of operation of infrastructure (13%). Moreover, Otáhal and Pospíšil (2009b) provide additional evidence proving that through this period the managers of the Czech railway sector were more successful in drawing subsidies than in raising market revenues.¹ Such oppressive situation in the Czech railway industry and in the Central and East European railway industry calls for solution.

Commission of the European Communities (WP 2001) made a proposal in order to resolve such burdensome situation in the Central and East European railway industry. This proposal targets the separation of ownership of infrastructure and operators, i. e. unbundling.

¹ Otáhal and Pospíšil (2009a) also argue that instead of breaking the ties of Czech railway sector, the politicians voluntarily provided subsidies to the managers in exchange for the employment of potential electorate organized in labor unions.

In this paper, we provide a theoretical explanation of the public policy referred to as unbundling applied to railway industry and its criticism based on the theory of the entrepreneurial competition process.² We explain the theoretical reasons for this public policy proposal (Section 1) and provide standard theoretical arguments against this public policy proposal (Section 2). In addition, we argue that the standard theoretical arguments against the unbundling public policy of railways suffer from the same theoretical shortcomings as the unbundling proposal itself. For this reason, we provide additional criticism based on the entrepreneurial competition process explained mainly by Israel M. Kirzner (Section 3). Our arguments lead to the conclusion that the unbundling public policy for the railways as proposed by the Commission of the European Communities in Central and Eastern Europe has certain deficiencies, therefore complete privatization is proposed.

1. Unbundling

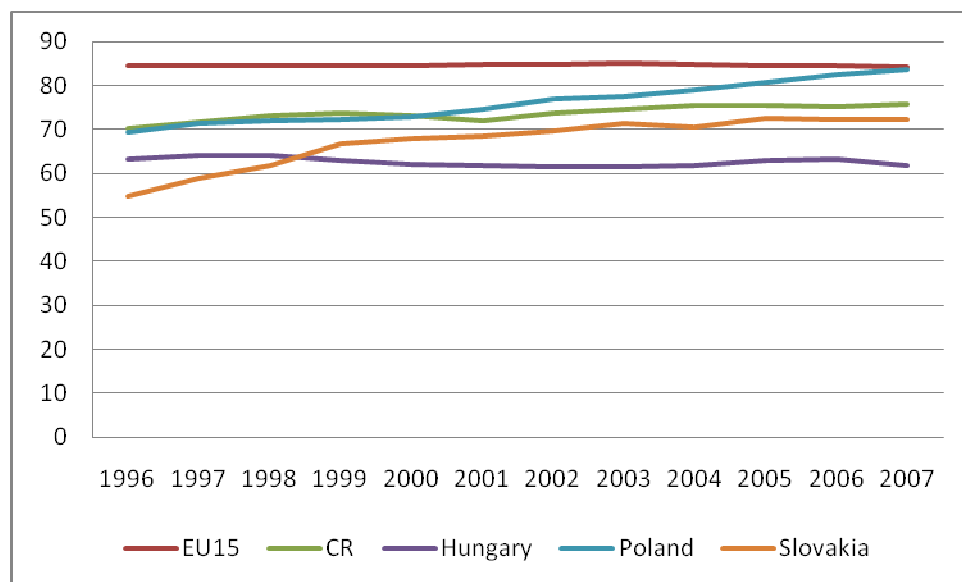
In 2001, the Commission of European Communities published the White Paper (2001), in which it explicitly says:

If more room is made for competition between operators, the rail industry as a whole will become more competitive against other modes of transport. The arrival of new operators on an opened-up market can make the industry more competitive by encouraging healthy competition between the existing operators and their new competitors. (WP 2001, p. 27)

As demonstrated in

Graph 1 and Graph 2, the rise of passenger automobile transportation is accompanied by a decline in freight railway transportation in selected countries of Central and Eastern Europe. The idea of the Commission of European Communities is clear. Competition in the railway industry is needed to ensure its competitiveness against other means of transportation. In this section, we provide general explanation of the suggested model.

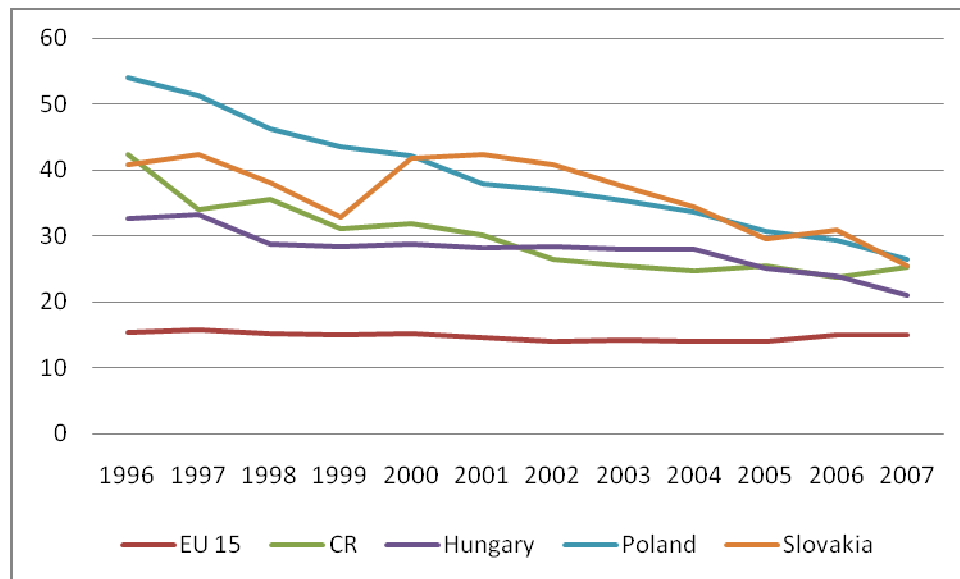
Graph 1: Modal split of passenger transport: Passenger cars percentage in total inland passenger-km



Source: Eurostat

2 For a review of problems connected with unbundling, the railways in Europe see Kvizda (2008).

Graph 2: Modal split of freight transport: Railways percentage in total inland freight tonne-km



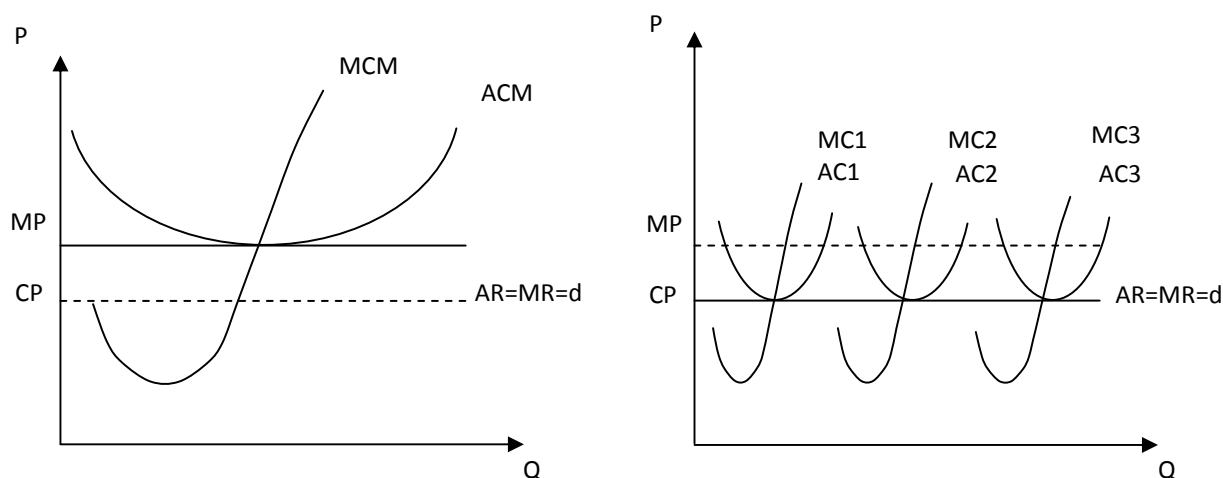
Source: Eurostat

The vision of the Commission of European Communities is based on the standard neoclassical model of perfect competition. In this model, many small firms which are not able to influence market prices, compete with each other so that the market efficiency is achieved. According to standard economic literature (Varian 1995), assumptions of the model are as follows:

1. Many buyers and sellers and every one of them is too small to influence prices given by market
2. All goods in the market are homogeneous
3. No barriers to entry and no barriers to exit exist
4. Perfect information about prices and quantities is always available
5. Firms are profit maximizers and households are utility maximizers

Assuming that railway transportation provides homogeneous services the Commission of European Communities argue that many small firms, which operate in the railway industry, could set the price similar to the price generated by perfect competition. There is one problem however, which must be solved first. This problem represents the costs connected with the construction and maintenance of the railway infrastructure. Since small firms might be too small to afford to finance these prohibitively high costs, the competition is ultimately prevented. According to the Commission of European Communities, prohibitively high costs connected with construction and maintenance of the infrastructure creates barriers to entry, which must be eliminated. The question of competitiveness of the railway industry is thus transformed to the question of elimination of these costs.

Graph 3: Perfect competition model of ownership separation of railways infrastructure and operators



To solve this problem the Commission of European Communities proposes the ownership separation of the railway infrastructure and operators. Graph 3 illustrates the theoretical scheme. On the left side of the graph, the monopoly average costs (ACM) and monopoly marginal costs (MCM) of one firm, which operates in the railways industry are presented. Because of barriers to entry presented by costs connected with construction and maintenance of the railway infrastructure, the actual monopoly price (MP) is higher than the hypothetic perfectly competitive price (CP). On the right side of the graph, there are three average costs presented (AC1, AC2, AC3) and three marginal costs (MC1, MC2, MC3) of three independent operators, which compete with each other. Due to competition, the actual monopoly price (MP) is reduced to the level of perfectly competitive price (CP).

In the next section, we present the theoretical arguments against this public policy proposal with usage of slightly similar theoretical assumptions.

2. Technology

The problem of the model proposed by the Commission of European Communities is that it leaves the costs connected with the construction and maintenance of the railway infrastructure out of the model. In reality, these costs must be paid by consumers or by citizens of the European Union. It is therefore more realistic to consider these costs instead of ignoring them.

In the economic literature about railway transport in Central and Eastern Europe, there is virtually no empirical study providing guidelines for derivation of costs connected with construction and maintenance of infrastructure. The railway industry in the Central and Eastern Europe was centrally planned for almost forty years. In addition, its technology which determines its cost structure, is old-fashioned in comparison with the West European railways industry. Since the technology of the railway industry was possible to import, we assume that costs connected with construction and maintenance of the railway infrastructure when comparing the two industries are similar.

Empirical economic literature, which takes into account the discussed costs provides several conclusions. In general, it is argued that the technology which determines the cost structure in the railway industry, could be characterized by economies of scale. For instance, Keeler (1974) argues that economies of scale in railway industry could be divided between returns from traffic density and returns from the size of the firm. Keeler (1974) verifies his argument on cross-section of American railroad data. Complementary to Keeler (1974), Sánchez (2001) reviews the discussion on the economies of scale in the railway industry. On the cross-section of West European data, he shows that costs of the railway infrastructure and operation are highly related. While the

costs of passenger operators and freight operators were independent in period 1973 – 1990, the costs of freight operation and infrastructure recorded complementary effect and costs of passenger operation and infrastructure recorder substitute effect. These findings led Sánchez (2001) to the following conclusion:

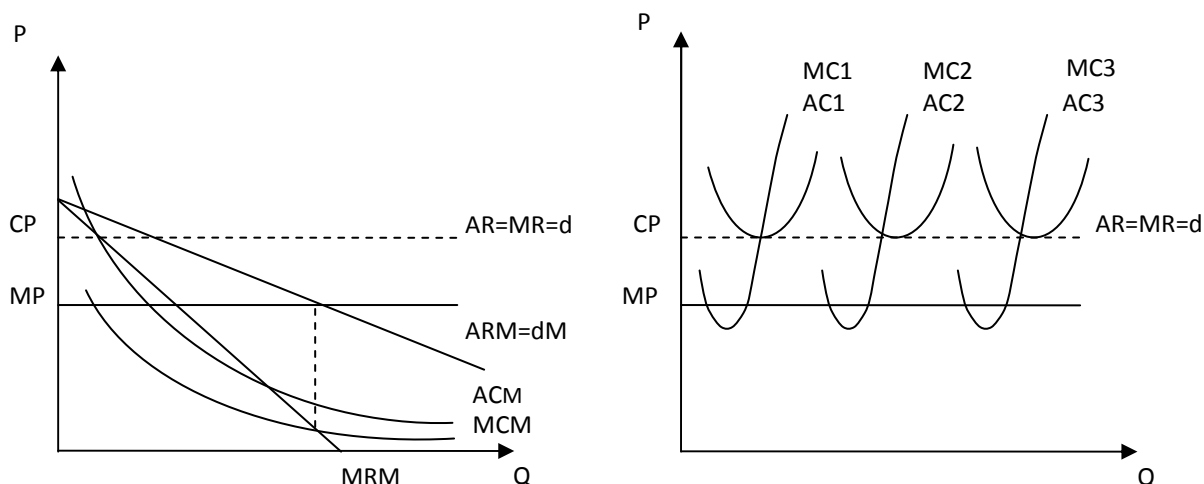
Infrastructure and operations must be coordinated in order to maintain the coordination effects between both and to avoid possible inefficiencies. Obviously, this result has been obtained for companies vertically integrated. But if these vertical relationships are present in a vertical unbundling structure, the risk of inefficiencies and loss of coordination effects between infrastructure and operations will be extremely high. (Snachéz 2001, p. 83)

This conclusion suggests that the railway industry cost structure could be characterized by economies of scale. The reason is that only in the case of economies of scale the monopoly firm could be more efficient and coordinated than many small independent operators, which compete against each other (Alchian and Demsetz 1972).

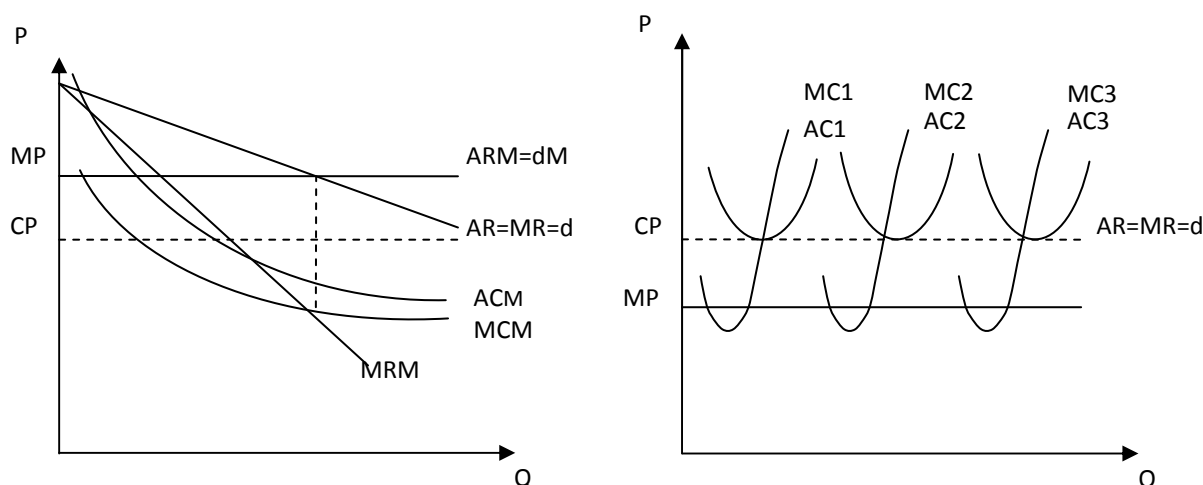
In Graph 4 we assume that the cost structure of the Central and East European railway industry is characterized by economies of scale. The left side of the graph shows the determination of the monopoly price. The right side of the graph shows the model of the Commission of European Communities proposal. Graph 4 is constructed so that the monopoly price, which is determined by the cost structure characterized by economies of scale (MP), is below the level of a hypothetical perfectly competitive price (CP). The reason for such a construct is the hypothetical power of economies of scale, which reduces the average costs of the monopoly (ACM) and the marginal cost of the monopoly (MCM). As a result the monopoly price which is determined by the cross of monopoly marginal costs (MCM) and monopoly average revenues (ARM) is lower. The hypothetical power of economies of scale is thus so strong that many small independent operators, which are in competition with each other, make the whole industry less competitive against other means of transport. In this situation the proposal of the Commission of European Communities does not promote competitiveness of the railways against other means of transport.

In the next section, we present the theoretical arguments against the proposal of the Commission of European Communities and the theoretical arguments against the criticism of this proposal. We use more realistic theoretical assumptions.

Graph 4: Natural monopoly model and perfect competition ownership separation of the railway infrastructure and operators model when the perfectly competitive price is higher than the natural monopoly price



Graph 5: Natural monopoly model and perfect competition ownership separation of the railway infrastructure and operators model when the perfectly competitive price is lower than the natural monopoly price



3. Organization

The problem of the proposal of the Commission of European Communities as well as the problem of its criticism is the power of the theoretical assumption, which arbitrarily defines the hypothetical perfectly competitive price. To show the power of the arbitrary definition of the hypothetical perfectly competitive price, we relativize the case, when the costs structure of the Central and East European railway industry is characterized by economies of scale.

The left side of Graph 5 shows how the monopoly price can be derived. The right side of the graph shows the model of the proposal of the Commission of European Communities. Graph 5 is constructed so that the monopoly price is higher than the hypothetical perfectly competitive price (CP). The reason for such a construct is the hypothetical power of economies of scale, which is not able to reduce the monopoly average costs (ACM) and monopoly marginal cost (MCM). As a result the monopoly price determined by the cross of monopoly marginal cost (MCM) and monopoly average revenues (ARM) is higher. The hypothetical power of economies of scale is thus so weak that many small independent operators, which compete with each other, make the whole industry more competitive against monopoly. In this situation, the proposal of the Commission of European Communities promotes competitiveness of railways against other modes of transport even though the costs structure of the Central and East European the railway industry is characterized by economies of scale.

It is clear that by using the same reasoning we can relativize the theoretical arguments for unbundling of the railways as well as the theoretical arguments against unbundling of the railways. The question thus is: Which theoretical approach is correct?

Economic literature which considers organization rather than technology, expresses an opinion that the knowledge of the right theoretical assumptions determining the level of hypothetical perfectly competitive price is impossible to collect. Demsetz explicitly argues that: "The theory of natural monopoly is deficient for it fails to reveal the logical steps that carry it from scale economies in production to monopoly price in the market place." (Demsetz 1968, p. 56) In context of our model presented above, it means that the theory of natural monopoly is deficient because it fails to reveal the logical steps that carry it from scale economies to the definition of the level of the hypothetical perfectly competitive price (CP). In other words, in the theory of natural monopoly there are no logical arguments, which would be able to reveal whether the price determined by economies of scale is below the level of the hypothetical perfectly competitive price (CP) (Graph 4) or above the level of the hypothetical perfectly competitive price (Graph 5).

Further Demsetz (1968) argues that the problem of the competitiveness of the industry characterized by economies of scale is not the problem of the technology, or the problem of economies of scale, but it is the problem of the whole market organization. On the address of the competitiveness assumptions in the industry characterized by economies of scale, Demsetz explicitly says:

There are only two important assumptions: (1) the inputs required to enter production must be available to many potential bidders at prices determined in open markets. This lends credibility to numerous rival bids. (2) The cost of colluding by bidding rivals must be prohibitively high. The reader will recognize that these requirements are no different than those required to avoid monopoly price in any market, whether production in that market is or is not subject to scale economies. (Demsetz 1968, p. 58)

The citation explicitly expresses the argument that there is no reason to treat competitiveness assumptions in the industry characterized by economies of scale differently from other kinds of industries. The theoretical competitiveness assumptions from the citation could be characterized as having no barriers, which restrict access to technology, and restriction of collusion. Later in the article Demsetz also argues that: “there seems no clear evidence that the cost of colluding is significantly lower than it is for industries for which unregulated market competition seems to work.” (Demsetz 1968, p. 59) In other words, there is no reason to treat the industry characterized by economies of scale differently from other kinds of industries, because the empirical evidence suggests that there is no special tendency to collusion. For this reason, Demsetz’s theory could be summarized as competition, which is restricted if the barriers to technology exist and if the collusion is not restricted. The latter assumption however, does not seem to be empirically important. Barriers to technology therefore could be generalized as barriers to entry.

Economic literature, which considers the organization rather than the technology, provides arguments that the size of the firm is determined by the transaction costs connected with the operation of the market (Coase 1960). Moreover, in the context of the Demsetz’s (1968) criticism, it is argued that even competitiveness of the market is determined by the transaction costs, not only by the number of competitors. The competitiveness of any industry is ensured only when there are no barriers to entry to bidding process or low transaction cost connected with the realizing and enforcing contracts. This must apply also in combination with low transaction costs connected with buying technology and thus low barriers to entry to the technology market.

Kirzner (1973, 1985) generalizes this approach, when he argues that the competitiveness of every market is ensured, when the entrepreneurs face no barriers to entry. In accordance with Demsetz’s (1968) critique, he provides theoretical criticism of perfect competition model, which is based on unjustifiable theoretical assumptions using information that is impossible to collect. In reality, we cannot be sure if any market determines our notion of the hypothetic perfectly competitive price. Thus entrepreneurs who must be free of any barriers to entry are supposed to discover the competitive price against other means of transport.³ Moreover, in the context of the organization literature (Coase 1960, Demsetz 1968) even complexity of the organization structure of Central and East European railways must be discovered by entrepreneurs. In context of our argumentation, it means that competitive organization of contestable markets similar to Commission of European Communities proposal should be determined endogenously via elimination of barriers to entry (Baumol 1982).

4. Conclusion and suggestion

In the previous sections, we have provided the theoretical arguments against the proposal of the Commission of European Communities. We argue that the proposal is based on information which in reality is impossible to collect. We also argue that the sufficient assumption that promotes competitiveness of railway transportation against other means of transports is elimination of barriers to entry. In the East and Central European countries, however, there are still a lot of barriers to entry in the railway industry. These barriers are represented by inappropriate labor regulations and subsidies to railways companies.

3 For the detailed explanation of the theory of entrepreneurial discovery, see Otáhal (2008).

Otáhal and Pospíšil (2009a) provide evidence supporting the hypothesis that politicians in the Czech Republic are exchanging favors with the Czech Railways in support of the labor unions. Politicians provide the Czech Railways with subsidies, while the Czech Railways protect the employees organized in labor unions. Because labor unions in the Czech railway industry are strong and they can influence the political process at the Ministry of Transport of the Czech Republic, the politicians are not motivated to reduce labor regulations and cut the subsidies. In such organizational structure, the competition process could not be established, because the barriers to entry still exist. Such barriers to entry are the reason why unbundling could not improve competitiveness of the railway industry against other means of transport in the Central and East European railway industry.

Boyco, Shleifer and Vishny (1996) argue that the best public policy to ensure competitiveness of state companies is privatization. This is because the provision of subsidies from politicians to private enterprises is more costly than remitting the profits from state enterprises to Treasury and generating the subsidies. In combination with tough monetary policy, privatization promotes competitiveness of state companies based on reduction of barriers to entry represented by labor regulations and subsidies. In the transport literature, there is evidence that supports the hypothesis that private ownership of railways leads to competitiveness of railway operation. For instance, Cowie (1999) compares the technical efficiency of privately-owned and state-owned railways in Switzerland. Assuming that the technical efficiency is a good measure of the firm's ability to save resources and thus improve competitiveness, he concludes that privately owned railways are more competitive. Cowie (1999) also argues that the competitiveness of the railway industry could not be ensured only by transferring assets to private hands, but also by removing barriers to entry, which are often represented by subsidies and governmental regulations. In our opinion, this is the reason, why complete privatization and elimination of labor regulations in combination with termination of subsidies should be promoted.⁴

References

- Alchian, A.A., Demsetz, H. (1972): Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*, Vol. 62(5): 777-795.
- Baumol, W. (1982): Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Review*, Vol. 72(1): 1-15.
- Boyco, M., Shleifer, A., Vishny, R.W. (1996): A Theory of Privatization. *Economic Journal*, Vol. 106(435): 309-319.
- Coase, R. H. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, Vol. 3(1): 1-44.
- Cowie, J. (1999): The Technical Efficiency of Public and Private Ownership in the Rail Industry: The Case of Swiss Private Railways. *Journal of Transport Economics and Policy*, Vol. 33(3): 241-252.
- Demsetz, H. (1968): Why Regulate Utilities? *Journal of Law and Economics*, Vol. 11(1): 55-65.
- Keeler, T. E. (1974): Railroad Costs, Returns to Scale, and Excess Capacity. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 56(2): 201-208.
- Kirzner, I. M. 1973. *Competition and Entrepreneurship*. London; Chicago: The University of Chicago Press, 1973.
- Kirzner, I. M. 1985. *Discovery and Capitalist Process*. London; Chicago: The University of Chicago Press, 1985.
- Kvizda, M. (2008): Unbundling a konkurence na železnici. In Kvizda, M., Tomeš, Z. ed. *Konkurenceschopnost a konkurence v železniční dopravě - ekonomické a regionální aspekty regulace konkurenčního prostředí*. Brno: ESF MU, 2008: 7-20.

⁴ Cowie (1999) even argues that privately owned railways in Switzerland operate in lower scale than state owned railways. This supports the Demsetz's hypothesis presented above.

Otáhal, T. (2008): Teorie podnikatelského objevování. *Politická ekonomie*, Vol. 56(5): 669-683.

Otáhal, T., Pospíšil, T. (2009a): The Myth of Unbundling the Railways in the Czech Republic. In Kvizda, M., Tomeš, Z. ed. *Konkurenceschopnost a konkurence v železniční dopravě - ekonomické a regionální aspekty regulace konkurenčního prostředí*. Brno: ESF MU, 2009: 35-46.

Otáhal, T., Pospíšil, T. (2009b): Will Czech Trains Ever Reach Their Destinations Efficiently? *Independent Review*, Vol. 14(2): 271-287.

Sánchez, P.C. (2001): Vertical relationships for the European railway industry. *Transport Policy*, Vol. 8(2): 77-83.

Varian, H.R.: (1995): Mikroekonomie: Moderní přístup [Microeconomics: Modern Approach]. Praha: Victoria Publishing, 1995.

White Paper (2001): *Commission of the European Communities – White Paper: European transport policy for 2010: time to decide*, 2001. Available at http://ec.europa.eu/transport/strategies/doc/2001_white_paper/lb_com_2001_0370_en.pdf [21.11.2009]

ICT a konkurence

Ing. Jaromír Řezáč

generální ředitel GORDIC spol. s r.o.

GORDIC a ICT



GORDIC se specializuje na vývoj a dodávky specializovaných integrovaných informačních systémů a technologií včetně poskytování komplexní podpory uživatelům v oblasti státní správy, samosprávy a bankovníctví.

Významné reference GORDIC®

(z celkem 6524 organizací)

- Ministerstvo obrany ČR včetně podřízených složek
- Ministerstvo vnitra ČR včetně podřízených složek
- Ministerstvo práce a sociálních věcí ČR
- Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR
- Ministerstvo zdravotnictví ČR
- Ministerstvo kultury ČR
- Správa Pražského hradu
- Kancelář prezidenta republiky
- Národní bezpečnostní úřad
- Úřad pro ochranu hospodářské soutěže
- Ústavní soud ČR
- Kancelář veřejného ochránce práv
- Český telekomunikační úřad
- Regionální rady soudržnosti
- 9 + 1 Krajských úřadů
- Město Praha včetně Magistrátu hlavního města Prahy
- Město Ostrava včetně Magistrátu města Ostravy

Personální struktura

Název funkce	Počet pracovníků
Generální ředitel, jednatel	1
Ředitelé sekcí, poboček a distributorů	14
Vedoucí odborů a VAR	17
Vedoucí týmů a projektů	22
Metodik – analytik, školitel	37
Programátor - analytik	71
Systémový programátor	36
Systémový administrátor	20
Specialista marketing, komunikace	4
Manager kvality	1
Interní auditor	3
Obchodní konzultant	9
Servisní technici	87
Provozní pracovníci	29
CELKEM	331

Bezpečnost

Organizace - společnost GORDIC® spol. s r. o. je držitelem OSVĚDČENÍ PODNIKATELE ve smyslu zák. 412/2005 Sb. o ochraně utajovaných informací a o bezpečnostní způsobilosti pro stupeň utajení "TAJNÉ".

Personální - pro účely poskytování služeb organizacím, u kterých mohou vznikat utajované skutečnosti disponujeme 2-mi pracovníky s osvědčením „PŘÍSNĚ TAJNÉ“, 45-ti pracovníky s osvědčením „TAJNÉ“ a 35-ti pracovníky s osvědčením „DŮVĚRNÉ“ a „VYHRAZENÉ“.

Jakost

Společnost je držitelem certifikátu ISO 9001:2000, ISO 20000

NÁVRH, VÝVOJ, DODÁVÁNÍ, IMPLEMENTACE A SERVIS PROGRAMOVÉHO VYBAVENÍ VČETNĚ METODICKÝCH PŘEDPISŮ A ŠKOLENÍ UŽIVATELŮ.

SYSTÉMOVÁ INTEGRACE A ŘÍZENÍ PROJEKTŮ VÝSTAVBY A ROZVOJE INFORMAČNÍCH SYSTÉMŮ.

Využívané ICT třetích stran

- DC Excelerator, Select Enterprise - LBMS, S-Designor – Sybase,
- DT .NET (Microsoft Visual Studio, C#), PowerBuilder, Gupta, Apple WebObjects, Oracle Fusion, Delphi, Pascal, C++,
- DB Oracle, MS SQL, Informix,
- DMS Oracle UCM, MS SharePoint, FileNet, Documentum
- DWH Oracle, MS,
- OS MS, Unix, Linux,
- SD ServiceDesk CA (ITIL v.3.0),
- vysokorychlostní strukturované a optické sítě s bezpečnostními zónami,
- cca 100 vlastních serverů,
- cca 400 PC s XP SP3 a MS Office, Outlook...,

- testovací polygon Vista a Windows 7,
- vysokorychlostní a mobilní internet,
- privátní zabezpečená síť,
- interní certifikační autorita (interní podpisy a šifrování),
- veřejné a privátní portály.

Poskytované IS – vlastní produktové řady

G1 - GINIS®

robustní integrovaný systém pro velké organizace veřejné správy ve vícevrstvé architektuře

- Jádru systému
- Subsystem Ekonomika (EKO)
- Subsystem Spisová služba (DRMS, SSL)
- Subsystem Registry (REG)
- Subsystem Správní agendy (SPR)
- Subsystem Interface (INT)
- Webové služby (XRG)

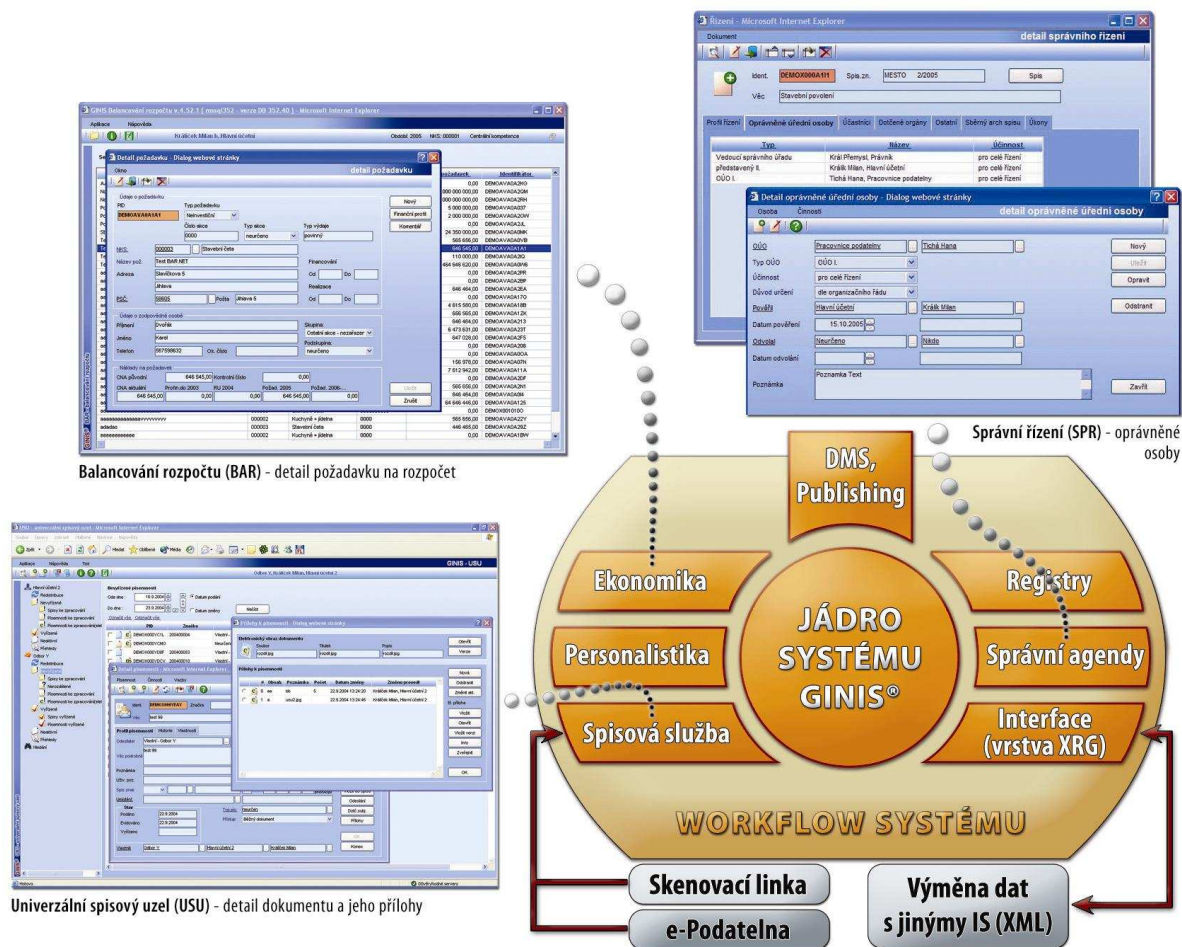
G0 a G3

stavebnicové komplexní informační systémy pro střední a malé organizace veřejné správy (klient/server)

G2 - EIGER

backoffice kartového centra (Visa, Mastercard,...,jiné)

Informační systém GINIS®



Poskytované produkty třetích stran

- IP Oracle Fusion,
- DB Oracle, MS SQL, Informix,
- DMS Oracle UCM, MS SharePoint, FileNet, Documentum
- DWH Oracle, MS,
- ServiceDesk CA (ITIL v.3.0),
- speciální produkty (skenovací a archivní SW,...)
- veřejné a privátní portály.

Poskytované služby

- Komplexní podpora pro vlastní produkty,
- SaaS poskytování vlastních produktů formou služby,
- komplexní podpora pro poskytované produkty třetích stran,
- vývoj IS a portálů na zakázku včetně komplexní podpory
- poskytování služeb specializovanými veřejnými a privátními portály.

ICT a konkurenceschopnost



Úspěšná firma poskytuje majitelům, managementu a zaměstnancům nejen zisk a finanční a materiální motivace, ale i stabilní a pozitivní etické a sociální zázemí – podmínka nutná.

Úspěšná firma systematicky buduje a efektivně využívá veškerý personální, znalostní, materiální a informační potenciál. Využívání efektivních ICT pro správu tohoto potenciálu (ECM, ERP, HRM, DRMS, DMS, ...) je nezbytnou nutností – podmínka nutná.

Úspěšná firma se musí od konkurence lišit kvalitou a výjimečností poskytovaných produktů a služeb. Využívání efektivních ICT pro jejich komplexní podporu (DT, DC, DB, DWH, DRMS, DMS, CAD, CAM, GIS, SD, HD,...) v celém jejich životním cyklu je opět nezbytnou nutností – podmínka nutná.

Úspěšná firma musí permanentně analyzovat své hlavní i potenciální tržní segmenty a konkurenci a zákazníky v těchto segmentech Využívání efektivních ICT pro jejich správu a analýzu (CRM, DWH, DRMS, DMS,...) opět nezbytnou nutností – podmínka nutná.

Úspěšná firma musí efektivně (rychle, bezpečně, prokazatelně, srozumitelně, strukturovaně,...) komunikovat uvnitř i vně. Využívání efektivních ICT pro vnitřní komunikaci (spisová služba včetně správy veškerých elektronických i listinných dokumentů (DRMS, DMS), zabezpečená elektronická pošta, zabezpečené interní portály, mobilní komunikátory,...) a pro vnější komunikaci (datové schránky, zabezpečená i nezabezpečená elektronická pošta, webové stránky a portály, ICQ,...) jsou opět nezbytnou nutností – podmínka nutná.

Úspěšná firma konkurenci vnímá jako realitu, obchod je válka a bez ICT dopředu prohraná.

Pravděpodobně ještě existují další nutné podmínky, podmínka postačující pro úspěšnost asi neexistuje...

Personální politika a konkurenceschopnost

Priority personální politiky (součást Politiky jakosti)

Oblast etická a komunikační (primární)

1. Slušnost
2. Integrita
3. Optimismus
4. Kooperace

Oblast odborná a motivační (sekundární)

1. Angažovanost (nejlepší produkt/služba)
2. Odpovědnost
3. Odbornost
4. Motivace

Personální požadavky na odbornost

Programátor – analytik (VŠ, SŠ)

1. **MS** (OS, Word, Excel, Access, PowerPoint),
2. **Programování** (SQL, XML, HTML, PHP, Pascal, C++, C #, Java,..., DFM, UP, TGR, ..., DB a DT Oracle, MS ,..., GXML, GWS, GL, GML-ALV),
3. **Matematika** (algebra (booleovská), logika, analýza, statistika, numerika, gramatiky, automaty, grafy, ..),
4. **Čeština** (gramatika, sloh, komunikace, prezentace...),
5. **Ekonomika a administrativa** (Veřejná správa, Řízení jakosti, Strategický management, Hodnotový management, Finanční analýza, Marketing, Controlling, Manažerské účetnictví, Daně, Účetnictví, Ekonomie, Ekonomika, Psychologie, Právo,...),
6. **Angličtina** (odborná a hovorová),
7. nadšený PCman....

Metodik – analytik (VŠ, SŠ)

1. **MS** (OS, Word, Excel, Access, PowerPoint,...),
2. **Ekonomika a administrativa** (Veřejná správa, Řízení jakosti, Strategický management, Hodnotový management, Finanční analýza, Marketing, Controlling, Manažerské účetnictví, Daně, Účetnictví, Ekonomie, Ekonomika, Psychologie, Právo,...),
3. **Čeština** (gramatika, sloh, komunikace, prezentace...),
4. **Programování** (SQL, XML, HTML, PHP, Pascal, C++, C #, Java,..., **DFM**, UP, TGR, ..., DB a DT Oracle, MS ,..., GXML, GWS, **GML-ALV**),
5. **Matematika** (algebra (booleovská), **logika**, analýza, **statistika**, **numerika**,...),
6. **Angličtina** (odborná a hovorová),
7. Nadšený PCman....

Děkuji za pozornost

Ing. Jaromír Řezáč

Jihlava, 3. 2. 2010

generální ředitel GORDIC spol. s r.o.



ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU

Konkurenceschopnost země a implikace pro podporu podniků státem



DITTRICHOVA 21
128 01 PRAHA 2
ZELENÁ LINKA PRO EXPORT
800 133 331
INFO@CZECHTRADE.CZ
WWW.CZECHTRADE.CZ



Zatímco mnoho diskuzí o konkurenceschopnosti zůstává zaměřeno na makroekonomické, politické, právní a sociální aspekty, které podporují úspěšné ekonomiky, pokrok v těchto oblastech je nezbytný, nikoli postačující. Jasný a stabilní kontext zlepšuje příležitost tvořit bohatství, ale sám o sobě bohatství netvoří. **Bohatství** je tvořeno **produktivitou**, s jakou národ umí využít své lidské, finanční a přírodní zdroje, aby vytvářely zboží a služby. Produktivita konečně záleží na *mikroekonomické schopnosti ekonomiky, která pramení z odbornosti řízení společností* (jak národních, tak nadnárodních), *z kvality národního prostředí pro podnikání* a vnějších vlivů plynoucích z přítomnosti klastrů příbuzných a podporujících průmyslových sektorů.

Jednotlivé země spíše uspějí tím, že budou stavět na svých jedinečných schopnostech, než na kopírování ekonomických voleb ostatních.

2

Nejintuitivnější definice konkurenceschopnosti je podíl země na světových trzích zboží. To z ní dělá tzv. zero-sum game, protože jedna země získává na úkor druhých. Tento pohled se často používá k ospravedlnění intervencí, které deformují trh v národní prospěch (tzv. strategická průmyslová politika) včetně dotací umělých omezení mezd či zásahů vedoucích k devalvaci národní měny. Často se dokonce říká, že devalvace mezd "činí národ konkurenceschopnějším". Vývozy založené na nízké mzdě však bohužel nepodporují přitažlivou životní úroveň.

Světová ekonomika ale není hrou s nulovým součtem. ➡ Opravdovou konkurenceschopnost lze spíše však měřit **produktivitou**. Ta podporuje silnou měnu, vysoké mzdy a atraktivní výnosy z kapitálu, tedy vysokou životní úroveň. Cílem je tedy produktivita, nikoli např. export sám o sobě či původ vlastníka společnosti působící na domácím trhu.

Mnoho národů může zlepšit svoji prosperitu, zlepši-li produktivitu.

3

Fáze vývoje konkurenceschopnosti zemí

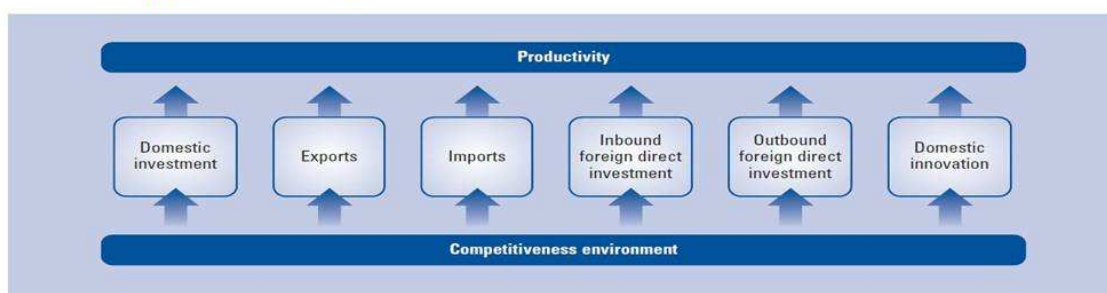


prof. M. Porter

4

Co s tím? Konkurenceschopnost jako národní politika? Co řídit? Jak?

Hnací síly produktivity



prof. M. Porter

5

Jak jsme na tom?

Country/Economy	GCI 2008-2009 rank	GCI 2008-2009 score	GCI 2007-2008 rank
United States	1	5,74	1
Denmark	3	5,58	3
Finland	6	5,50	6
Germany	7	5,46	5
Austria	14	5,23	15
China	30	4,70	34
Czech Republic	33	4,62	33
Slovak Republic	46	4,40	41
India	50	4,33	48
Poland	53	4,28	51
Hungary	62	4,22	47

zdroj:
World Economic Forum, weforum.org

6

Global Competitiveness Index 2008 by WEF

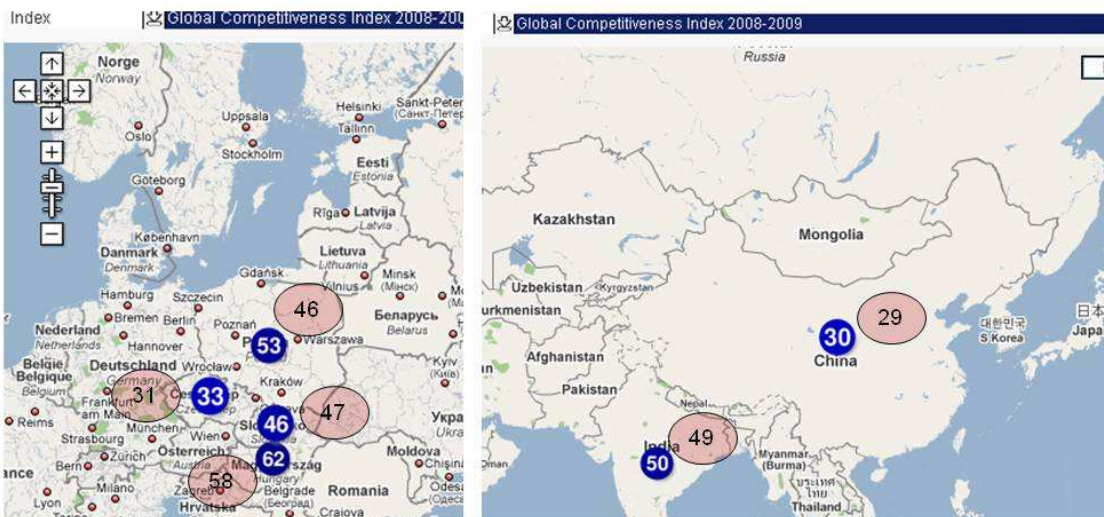
Rankings - Global Competitiveness Index 2009-2010			
Country/Economy	Rank	Score	
United States	2	5.59	
Denmark	5	5.46	
Finland	6	5.43	
Germany	7	5.37	
Austria	17	5.13	
China	29	4.74	
Czech Republic	31	4.67	
Poland	46	4.33	
Slovak Republic	47	4.31	
India	49	4.30	
Hungary	58	4.22	



odpovídá realitě?

7

Global Competitiveness Index 2008 by WEF



As published 08/09/2009

Global Competitiveness Index 2008 by WEF – Example 1

Country/Economy	Czech Republic	
		A Advantage 37
		D Disadvantage 76
Index	Rank	
A. Public institutions	72	
1.01 Property rights	63	D
1.02 Intellectual property protection	51	D
1.03 Diversion of public funds	98	D
1.04 Public trust of politicians	117	D
1.05 Judicial independence	61	D
1.06 Favoritism in decisions of government officials	110	D
1.07 Wastefulness of government spending	106	D
1.08 Burden of government regulation	115	D
1.09 Efficiency of legal framework	86	D
1.1 Transparency of government policymaking	104	D
1.11 Business costs of terrorism	13	A
1.12 Business costs of crime and violence	36	D
1.13 Organized crime	36	D
1.14 Reliability of police services	91	D
B. Private institutions	68	
1. Corporate ethics	91	D
1.15 Ethical behavior of firms	91	D
2. Accountability	56	D
1.16 Strength of auditing and reporting standards	52	D
1.17 Efficacy of corporate boards	29	A
1.18 Protection of minority shareholders' interests	87	D
C. Economy	64	
7.01 Cooperation in labor-employer relations	57	D
7.05 Hiring and firing practices	100	D
7.02 Flexibility of wage determination	7	A
7.06 Firing costs*	35	D
7.04 Rigidity of employment*	51	D
7.03 Non-wage labor costs*	121	D

Innovation and sophistication factors SubIndex	25
Business sophistication	29
A. Networks and supporting industries	22
11.01 Local supplier quantity	8
11.02 Local supplier quality	21
11.03 State of cluster development	35
B. Sophistication of firms' operations and strategy	33
11.04 Nature of competitive advantage	48
11.05 Value chain breadth	22
11.06 Control of international distribution	85
11.07 Production process sophistication	26
11.08 Extent of marketing	32
11.09 Willingness to delegate authority	46
Innovation	25
12.01 Capacity for innovation	24
12.02 Quality of scientific research institutions	26
12.03 Company spending on R&D	26
12.04 University-industry research collaboration	26
12.05 Gov't procurement of advanced tech products	35
12.06 Availability of scientists and engineers	11
12.07 Utility patents*	34

Global Competitiveness Index 2008 by WEF – Example 2

Country/Economy  Hungary		A Advantage	49
		D Disadvantage	64
Index	Rank		
A. Public institutions	65		
1.01 Property rights	46	A	
1.02 Intellectual property protection	45	A	
1.03 Diversion of public funds	79	D	
1.04 Public trust of politicians	94	D	
1.05 Judicial independence	55	D	
1.06 Favoritism in decisions of government officials	112	D	
1.07 Wastefulness of government spending	125	D	
1.08 Burden of government regulation	128	D	
1.09 Efficiency of legal framework	81	D	
1.1 Transparency of government policymaking	117	D	
1.11 Business costs of terrorism	21	A	
1.12 Business costs of crime and violence	45	A	
1.13 Organized crime	50	A	
1.14 Reliability of police services	46	A	
B. Private institutions	80		
1. Corporate ethics	93	D	
1.15 Ethical behavior of firms	93	D	
2. Accountability	64	D	
1.16 Strength of auditing and reporting standards	51	D	
1.17 Efficacy of corporate boards	88	D	
1.18 Protection of minority shareholders' interests	66	D	
Macroeconomic stability	115		
3.01 Government surplus/deficit*	123	D	
3.02 National savings rate*	95	D	
3.03 Inflation*	98	D	
3.04 Interest rate spread*	12	A	
3.05 Government debt*	110	D	

Innovation	45
12.01 Capacity for innovation	46 A
12.02 Quality of scientific research institutions	24 A
12.03 Company spending on R&D	83 D
12.04 University-industry research collaboration	30 A
12.05 Gov't procurement of advanced tech products	116 D
12.06 Availability of scientists and engineers	49 A
12.07 Utility patents*	31 A
Technological readiness	40
9.01 Availability of latest technologies	65 D
9.02 Firm-level technology absorption	68 D
9.03 Laws relating to ICT	56 D
9.04 FDI and technology transfer	16 A
9.05 Mobile telephone subscribers*	30 A
9.06 Internet users*	39 A
9.07 Personal computers*	32 A
9.08 Broadband Internet subscribers*	32 A
Market size	45
A. Domestic market size	49
10.01 Domestic market size*	49 A
B. Foreign market size	33
10.02 Foreign market size*	33 A

Global Competitiveness Index 2008 by WEF – Example 3

Country/Economy  Poland		A Advantage	39
		D Disadvantage	74
Index	Rank		
A. Public institutions	96		
1.01 Property rights	94	D	
1.02 Intellectual property protection	76	D	
1.03 Diversion of public funds	72	D	
1.04 Public trust of politicians	113	D	
1.05 Judicial independence	73	D	
1.06 Favoritism in decisions of government officials	105	D	
1.07 Wastefulness of government spending	115	D	
1.08 Burden of government regulation	127	D	
1.09 Efficiency of legal framework	109	D	
1.1 Transparency of government policymaking	128	D	
1.11 Business costs of terrorism	85	D	
1.12 Business costs of crime and violence	95	D	
1.13 Organized crime	96	D	
1.14 Reliability of police services	86	D	
B. Private institutions	58		
1. Corporate ethics	47	A	
1.15 Ethical behavior of firms	47	A	
2. Accountability	80	D	
1.16 Strength of auditing and reporting standards	74	D	
1.17 Efficacy of corporate boards	101	D	
1.18 Protection of minority shareholders' interests	76	D	

Health and primary education	39
A. Health	39
4.01 Business impact of malaria	24 A
4.02 Malaria incidence*	1 A
4.03 Business impact of tuberculosis	58 D
4.04 Tuberculosis incidence*	44 A
4.05 Business impact of HIV/AIDS	50 A
4.06 HIV prevalence*	23 A
4.07 Infant mortality*	31 A
4.08 Life expectancy*	42 A
B. Primary education	37
4.09 Quality of primary education	53 D
4.1 Primary enrollment*	44 A
4.11 Education expenditure*	27 A
Efficiency enhancers SubIndex	41
Higher education and training	34
A. Quantity of education	16
5.01 Secondary enrollment*	28 A
5.02 Tertiary enrollment*	20 A
B. Quality of education	40
5.03 Quality of the educational system	54 D
5.04 Quality of math and science education	40 A
5.05 Quality of management schools	43 A
5.06 Internet access in schools	47 A

Global Competitiveness Index 2008 by WEF – Example 3

Country/Economy  Slovak Republic		A Advantage 48	D Disadvantage 65
Index		Rank	
Institutions		73	
A. Public institutions		76	
1.01 Property rights		55	D
1.02 Intellectual property protection		59	D
1.03 Diversion of public funds		76	D
1.04 Public trust of politicians		115	D
1.05 Judicial independence		76	D
1.06 Favoritism in decisions of government officials		116	D
1.07 Wastefulness of government spending		104	D
1.08 Burden of government regulation		102	D
1.09 Efficiency of legal framework		103	D
1.1 Transparency of government policymaking		50	D
1.11 Business costs of terrorism		7	A
1.12 Business costs of crime and violence		44	A
1.13 Organized crime		64	D
1.14 Reliability of police services		102	D
B. Private institutions		65	
1. Corporate ethics		83	D
1.15 Ethical behavior of firms		83	D
2. Accountability		58	D
1.16 Strength of auditing and reporting standards		62	D
1.17 Efficacy of corporate boards		21	A
1.18 Protection of minority shareholders' interests		92	D
Innovation		58	
12.01 Capacity for innovation		56	D
12.02 Quality of scientific research institutions		81	D
12.03 Company spending on R&D		55	D
12.04 University-industry research collaboration		56	D
12.05 Gov't procurement of advanced tech products		97	D
12.06 Availability of scientists and engineers		29	A
12.07 Utility patents*		46	D
* Denotes hard data			

A. Competition		21	
6.01 Intensity of local competition		17	A
6.02 Extent of market dominance		22	A
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy		35	A
6.04 Extent and effect of taxation		17	A
6.06 No. of procedures required to start a business*		58	D
6.07 Time required to start a business*		55	D
6.08 Agricultural policy costs		122	D
6.05 Total tax rate*		87	D
6.09 Prevalence of trade barriers		6	A
6.11 Prevalence of foreign ownership		4	A
6.12 Business impact of rules on FDI		5	A
6.13 Burden of customs procedures		26	A
10.04 Imports*		8	A
6.1 Trade-weighted tariff rate*		5	A

Country/Economy  India		A Advantage 51	D Disadvantage 62
Index		Rank	
Global Competitiveness Index 2008-2009		50	
Basic requirements SubIndex		80	
Institutions		53	
A. Basic requirements SubIndex		56	
1.01 Property rights		52	D
1.02 Intellectual property protection		57	D
1.03 Diversion of public funds		55	D
1.04 Public trust of politicians		84	D
1.05 Judicial independence		43	A
1.06 Favoritism in decisions of government officials		58	D
1.07 Wastefulness of government spending		62	D
1.08 Burden of government regulation		90	D
1.09 Efficiency of legal framework		42	A
1.1 Transparency of government policymaking		55	D
1.11 Business costs of terrorism		106	D
1.12 Business costs of crime and violence		53	D
1.13 Organized crime		71	D
1.14 Reliability of police services		62	D
B. Private institutions		48	
1. Corporate ethics		61	D
1.15 Ethical behavior of firms		61	D
2. Accountability		31	A
1.16 Strength of auditing and reporting standards		30	A
1.17 Efficacy of corporate boards		45	A
1.18 Protection of minority shareholders' interests		33	A
* Denotes hard data			

Macroeconomic stability		109	
3.01 Government surplus/deficit*		127	D
3.02 National savings rate*		19	A
3.03 Inflation*		77	D
3.04 Interest rate spread*		69	D
3.05 Government debt*		113	D
Health and primary education		100	
A. Health		101	
4.01 Business impact of malaria		107	D
4.02 Malaria incidence*		100	D
4.03 Business impact of tuberculosis		92	D
4.04 Tuberculosis incidence*		99	D
4.05 Business impact of HIV/AIDS		98	D
4.06 HIV prevalence*		68	D
4.07 Infant mortality*		105	D
4.08 Life expectancy*		105	D
Innovation and sophistication factors SubIndex		27	
Business sophistication		27	
A. Networks and supporting industries		19	
11.01 Local supplier quantity		4	A
11.02 Local supplier quality		37	A
11.03 State of cluster development		24	A
B. Sophistication of firms' operations and strategy		31	
11.04 Nature of competitive advantage		83	D
11.05 Value chain breadth		28	A
11.06 Control of international distribution		29	A
11.07 Production process sophistication		41	A
11.08 Extent of marketing		28	A
11.09 Willingness to delegate authority		25	A
Innovation		32	
12.01 Capacity for innovation		35	A
12.02 Quality of scientific research institutions		27	A
12.03 Company spending on R&D		29	A
12.04 University-industry research collaboration		45	A
12.05 Gov't procurement of advanced tech products		88	D
12.06 Availability of scientists and engineers		3	A
12.07 Utility patents*		57	D

Global Competitiveness Index 2008 by WEF – Example 3

Country/Economy China		A Advantage 19	D Disadvantage 94
Index	Rank		
Labor market efficiency	31		
A. Flexibility	116		
7.01 Cooperation in labor-employer relations	65	D	
7.05 Hiring and firing practices	53	D	
7.02 Flexibility of wage determination	52	D	
7.06 Firing costs*	108	D	
7.04 Rigidity of employment*	32	D	
7.03 Non-wage labor costs*	126	D	
B. Efficient use of talent	15		
7.07 Pay and productivity	9	A	
7.08 Reliance on professional management	46	D	
7.09 Brain drain	36	D	
7.1 Female participation in labor force*	32	D	
Financial market sophistication	109		
A. Efficiency	86		
8.01 Financial market sophistication	83	D	
8.02 Financing through local equity market	80	D	
8.03 Ease of access to loans	99	D	
8.04 Venture capital availability	49	D	
8.05 Restriction on capital flows	121	D	
8.06 Strength of investor protection*	67	D	
B. Trustworthiness and confidence	116		
8.08 Regulation of securities exchanges	109	D	
8.07 Soundness of banks	108	D	
8.09 Legal rights index*	93	D	

Market size	2	
A. Domestic market size	2	
10.01 Domestic market size*	2	A
B. Foreign market size	1	
10.02 Foreign market size*	1	A
Innovation	28	
12.01 Capacity for innovation	25	A
12.02 Quality of scientific research institutions	37	D
12.03 Company spending on R&D	24	A
12.04 University-industry research collaboration	23	A
12.05 Govt procurement of advanced tech products	20	A
12.06 Availability of scientists and engineers	52	D
12.07 Utility patents*	54	D
A. Networks and supporting industries	29	
11.01 Local supplier quantity	18	A
11.02 Local supplier quality	62	D
11.03 State of cluster development	19	A

European Competitiveness Report 2008, Results

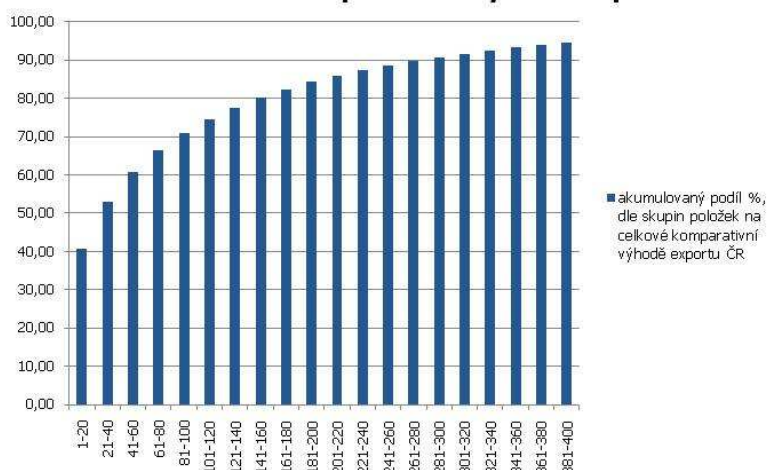
Table 1: Growth of real labour productivity per person employed & 2007 levels of GDP per person employed (ppe), GDP per hour worked (phw), and GDP per capita (pc)

	Average annual labour productivity growth per person employed			GDP ppe 2007 (EU-27=100)	GDP phw 2007 (EU-27=100) (%)	GDP pc 2007 (EU-27=100)
	1996-2001	2001-2006	2008			
Austria	1,6	1,4	1,4	120,4	107,9	127,7
Belgium	1,3	1,4	1,1	131,2	133,8	118,9
Bulgaria	2,4	3,3	3,3	35,6	34,6	37,9
Cyprus	2,6	0,2	1,1	84,7	73,9	91,6
Czech Republic	2,0	4,1	4,6	73,1	59,7	81,0
Denmark	1,4	1,7	0,0	107,1	112,3	124,0
Estonia	8,5	6,9	6,6	67,5	54,2	71,4
Finland	2,2	2,0	2,1	113,4	107,1	118,3
France	1,2	1,2	0,8	123,6	129,4	110,6
Germany	2,0	1,6	1,0	106,6	119,3	114,0
Greece	3,1	2,5	2,7	105,4	77,9	98,2
Hungary	3,2	4,0	1,5	74,8	60,3	64,1
Poland	5,5	3,6	1,9	61,4	49,7	54,4
Portugal	1,8	0,6	1,7	68,4	62,2	73,6
Romania	0,9	6,9	4,7	40,5	N/A	40,2
Slovakia	3,8	5,0	8,1	76,6	69,1	68,3
Slovenia	4,0	3,6	3,3	85,7	79,3	90,1
Spain	0,2	0,5	0,8	102,5	99,6	104,1
Sweden	1,8	3,0	0,5	113,0	112,2	123,6
United Kingdom	1,9	1,6	2,3	110,8	107,4	117,8
EU-25	1,7	1,4	1,3	103,9	100,0	103,8
EU-27	1,7	1,4	1,3	100,0	N/A	100
US	1,8	2,1	1,0	142,0	128,4	154,3

Note: The relative levels of GDP per person employed, per hour worked and per capita have been calculated on the basis of purchasing power standards.
(*) Data for Romania and EU-27 are not available (N/A), and number for the US refers to 2006.
Source: AMECO (Annual macro-economic database of the European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs, June 2008).

Zahraniční obchod ČR, kumulovaný podíl komodit na její konkurenční výhodě, (2008)

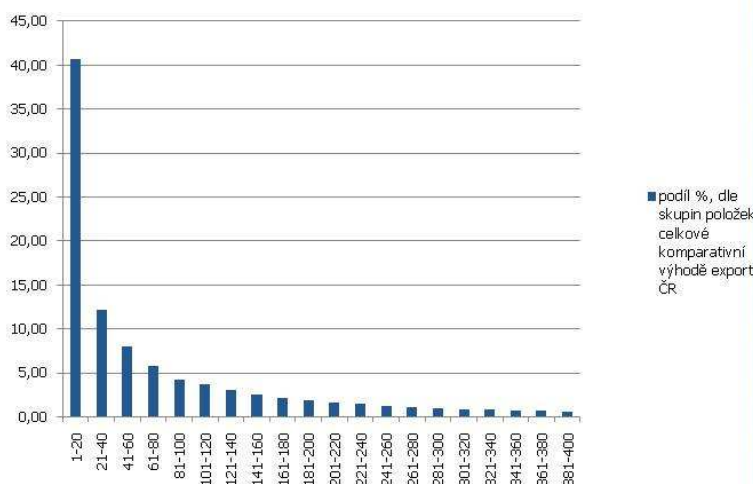
akumulovaný podíl %, dle skupin položek na celkové komparativní výhodě exportu ČR



poř. číslo položek	akumulovaný podíl %, dle skupin položek na celkové komparativní výhodě exportu ČR
1-20	40,68
21-40	52,82
41-60	60,77
61-80	66,56
81-100	70,82
101-120	74,54
121-140	77,60
141-160	80,18
161-180	82,33
181-200	84,25
201-220	85,90
221-240	87,36
241-260	88,62
261-280	89,75
281-300	90,75
301-320	91,64
321-340	92,47
341-360	93,22
361-380	93,89
381-400	94,51

Zahraniční obchod ČR, podíl komodit na její konkurenční výhodě, (2008)

podíl %, dle skupin položek na celkové komparativní výhodě exportu ČR



poř. číslo položek	podíl %, dle skupin položek na celkové komparativní výhodě exportu ČR
1-20	40,68
21-40	12,14
41-60	7,96
61-80	5,78
81-100	4,27
101-120	3,72
121-140	3,06
141-160	2,57
161-180	2,15
181-200	1,92
201-220	1,65
221-240	1,46
241-260	1,27
261-280	1,13
281-300	0,99
301-320	0,90
321-340	0,82
341-360	0,75
361-380	0,67
381-400	0,62

Zahraniční obchod ČR, největší příspěvky k obchodní bilanci, (Top 22, 2008, tis. Kč)

Kód	Název		Obrat	Vývoz	Dovoz	Bilance
847150	Digitální zpracovatelské jednotky	2008	59 357 935	56 626 678	2 731 258	53 895 420
870321	Vozidla, motor vratný píst. zážehový, do 1000cm ³	2008	50 904 801	49 609 536	1 295 265	48 314 272
852872	Přijímače televizní s barevným displejem, obrazovkou	2008	67 052 518	53 020 046	14 032 472	38 987 574
870332	Vozidla, motor pístový vznětový, 1500-2500cm ³	2008	76 438 106	56 063 005	20 375 101	35 687 904
870829	Části karosérií, vč. kabin traktorů, aut, os, nákl.	2008	63 944 544	45 077 797	18 866 747	26 211 050
847141	Zařiz. pro automatiz. zprac. dat a jejich jednot.	2008	31 008 843	26 447 742	4 561 100	21 886 642
870322	Vozidla, motor vratný píst. zážeh, 1000-1500cm ³	2008	46 081 933	33 860 575	12 221 358	21 639 217
870323	Vozidla, motor vratný píst. zážeh, 1500-3000cm ³	2008	40 054 062	29 099 878	10 954 185	18 145 693
940190	Části, součásti sedadel	2008	34 397 492	25 023 652	9 373 840	15 649 812
870899	Části, přísluř. ost. traktorů, aut, osob, náklad. ap.	2008	50 859 721	33 364 523	17 495 197	15 869 326
841330	Čerpadla hmot. pohon, mazadel pro píst. motory	2008	20 523 597	17 921 778	2 601 820	15 319 958
851220	Přístroje el. signal. svět, vizuál. pro voz. motor	2008	18 795 440	16 799 624	1 995 815	14 803 809
730890	Konstrukce, části, výr. konstr. ost. z železa, ocel	2008	25 378 305	19 163 363	6 214 942	12 948 421
870331	Vozidla, motor pístový vznětový, do 1500cm ³	2008	16 375 818	14 486 915	1 888 903	12 598 013
851762	Zařízení pro příjem, konverzi, vysílání, regeneraci hlasu, dat	2008	30 285 910	21 314 518	8 971 392	12 343 126
854430	Soupravy kabelů zapalov. pro auta, letadla, lodě	2008	23 281 950	17 702 759	5 579 191	12 123 568
870710	Karosérie autom. osobních aj. pro přepravu osob	2008	10 326 245	10 313 621	12 624	10 300 997
841590	Části, součásti strojů, přístr. klimatizačních	2008	18 533 830	14 340 958	4 192 872	10 148 086
720449	Odpad, šrot kovový ostatní	2008	15 635 790	12 348 626	3 287 165	9 061 461
940600	Stavby montované	2008	9 976 726	9 282 843	693 883	8 588 960
950300	Trikolky, kolob.; kočárky pro panenky; panenky; hračky ost.; modely; puzzle	2008	26 816 645	17 803 122	9 013 523	8 789 600

Mikroekonomický přístup, vliv zahraničního obchodu

- Klíčem k národní konkurenceschopnosti konkurenceschopné firmy
- Hnací silou na úrovni firmy je produktivita a mezinárodní zkušenost.



European Competitiveness Report Results

Firms engaging in trade are substantially more productive than those that do not. Evidence using firm level data shows that the "export premium" (i.e. better performance by exporters) based on labor productivity in EU ranges from 3% to 10%.

Even if exporting has a mixed effect on firm-level productivity, it has a clear undisputed positive impact in aggregate productivity. Similar results can be found for importers that are also more productive than nonimporters, and for firms engaged in foreign direct investment (FDI) that are more productive than both exporters and importers. **Given the productivity gains associated with exports, imports and FDI activities, policies aimed at opening markets abroad, as well as open domestic markets are well placed.**

Source: European Competitiveness Report 2008



Support of internationalization

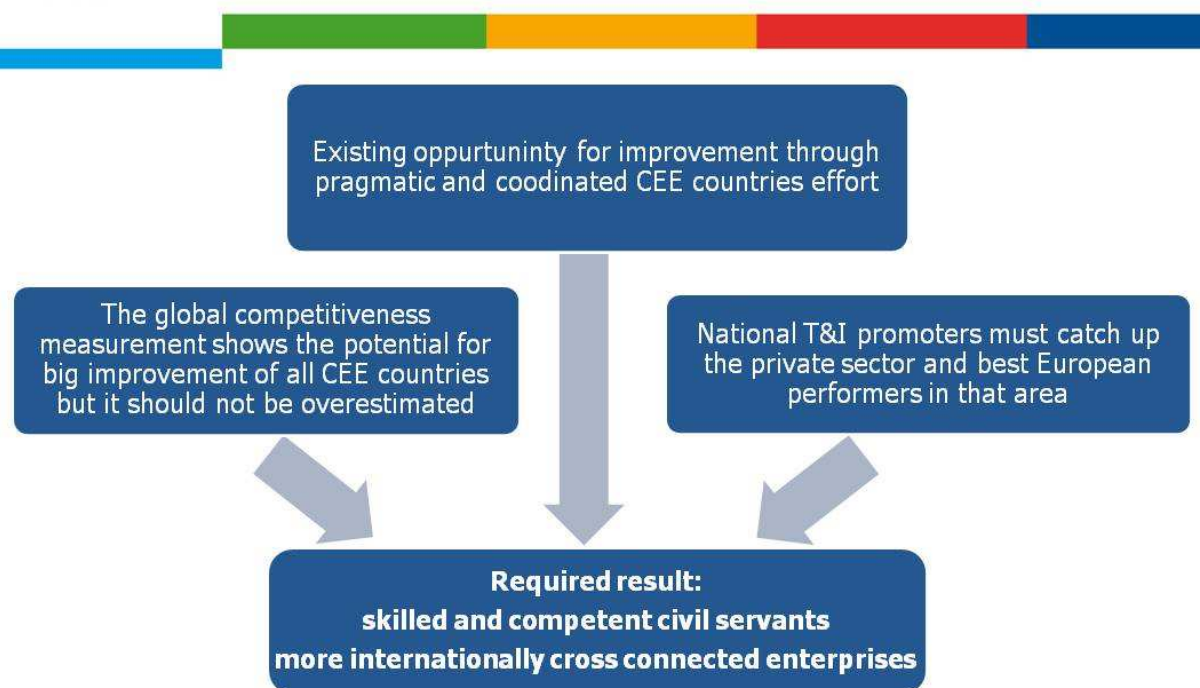
Internacionalizace – nový pojem

tradiční způsoby – standardní systémy podpory exportu
„Export promotion“



nové způsoby : nahradit „Podporu exportu promotion“
„Rozvojem internacionalizace“
„International business development“

Summary



22

Vytvářet konkurenční výhody založené na lidském kapitálu



23



ČESKÁ AGENTURA NA PODPORU OBCHODU



DĚKUJI VÁM ZA POZORNOST



CZECHTRADE

DITTRICHOVA 21
128 01 PRAHA 2
ZELENÁ LINKA PRO EXPORT
800 133 331
INFO@CZECHTRADE.CZ
WWW.CZECHTRADE.CZ

Ing. Ivan Jukl, MBA

IVAN.JUKL@CZECHTRADE.CZ

Konkurence ve zdravotnictví a obecná právní úprava konkurence

Mgr. Zuzana Volejníková - advokátní kancelář Zdeňky Tolnayové, advokátky

JUDr. et MUDr. Lubomír Vondráček - Fakultní nemocnice Motol

JUDr. Jan Vondráček – Advokátní kancelář Jansta, Kostka spol. s r.o.

Pojem konkurence má původ v latinském „concurrere“, což znamená běžet či jít spolu. Obecně bývá konkurence definována jako rivalita, tedy soutěžení o moc, úspěch nebo náklonnost. Nejpoužívanější je ovšem pojem konkurence v oblasti ekonomické, kde se jí rozumí, podle jedné z mnoha definic, hospodářská soutěž, tedy současná snaha subjektů na trhu určitého druhu zboží nebo služeb, jejímž cílem je dosažení určitých výhod před ostatními v oblasti hospodářských užitků, popř. výsledků, a jež vzájemně ovlivňuje jejich hospodářskou činnost.

Specifika konkurence ve zdravotnictví

Je nepochybné, že konkurence se uplatňuje i v oblasti zdravotnictví při poskytování zdravotní péče, tedy v oblasti ochrany, upevňování a návratu zdraví. Má však svoje výrazná specifika a zvláštnosti.

V první řadě je třeba si říci, jaké **subjekty** si v této oblasti konkurují. Mohou to být nejen poskytovatelé zdravotní péče na takřka stejné úrovni (tedy např. lůžková zdravotnická zařízení mezi sebou či praktičtí lékaři navzájem), ale i zdravotnická zařízení různého typu. Ke konkurenci dochází např. i mezi nemocnicemi a ambulantními specialisty či ambulantními specialisty a praktickými lékaři. Zapomenout nelze ani na v poslední době v souvislosti s regulačními poplatky tolik diskutované lékárny a samozřejmě i farmaceutické společnosti a výrobce zdravotnické techniky.

Pro poskytovatele zdravotní péče, ať už jde o právnické či fyzické osoby, je typické, že v daném čase mohou být jak konkurujícími, tedy **subjekty** konkurence, tak i **současně objekty** konkurence, kdy jiní usilují o jejich přízeň. Praktičtí lékaři si mohou konkurovat ve snaze získat pacienty, za které mají kapitální platbu, a současně o přízeň lékaře bojují farmaceutické firmy.

Dalším specifikem je, že v oblasti poskytování zdravotní péče až na výjimky prakticky **neexistuje cenová konkurence**, neboť drtivá většina zdravotní péče je hrazena ze zdravotního pojištění. Konkurence je tedy významným činitelem ovlivňujícím činnost zejména zdravotnických zařízení poskytujících služby za přímou úhradu (např. kliniky tzv. estetické chirurgie).

Poskytovatelé zdravotní péče jsou při své činnosti výraznou měrou ovlivněni také tím, že konkrétní způsob poskytování zdravotní péče je pro každý konkrétní případ upraven řadou standardů, odborných doporučení i obecně závazných právních předpisů, přičemž odchýlení se od nich vede k nežádoucímu postupu non **lege artis**. Z hlediska konkurence tedy nemají poskytovatelé zdravotní péče příliš možnost ovlivnit konkrétní postup léčby.

Ve světle výše uvedeného lze tedy shrnout, že nejvýznamnějším činitelem ovlivňujícím z pohledu pacienta výběr poskytovatele zdravotní péče je v současné době úroveň tzv. hotelových služeb (např. kvalita lůžek, stravování, vybavení ordinací a čekáren) a s rostoucím zdůrazňováním role pacienta především jakožto klienta také úroveň komunikace zdravotnického personálu s pacientem.

Pozitivní a negativní dopady konkurence ve zdravotnictví

Konkurence ve zdravotnictví vede nepochybně ke zkvalitnění služeb v lůžkových zařízeních a nutí také poskytovatele zdravotní péče k zajištění lepšího technického vybavení. Neustále se díky ní zlepšuje komunikace mezi zdravotníky a pacienty. Konkurence v této oblasti má však i svá negativa. V některých případech může vést i ke zhoršení kvality poskytované péče (např. praktičtí lékaři jsou často nuceni předepisovat antibiotika i v situacích, kdy z medicínského hlediska naprosto nejsou nutná, jenom proto, aby si udrželi pacienta). Zvyšuje se také zájem zdravotnických zařízení na nerizikových pacientech a lukrativních výkonech.

Obecná právní úprava konkurence

Limity konkurenčního jednání jsou zakotveny především v § 44 a násl. zák. č. 513/1991 Sb., obchodního zákoníku, ve znění pozdějších předpisů, který upravuje nekalou soutěž. Nekalosoutěžním jednáním se dle zákonné definice rozumí jednání v hospodářské soutěži, které je v rozporu s dobrými mravy soutěže a je způsobilé přivodit újmu jiným soutěžitelům nebo spotřebitelům. V případě nekalosoutěžního jednání je poškozený oprávněn domáhat se zejména odstranění závadného stavu a poskytnutí přiměřeného zadostiučinění a náhrady škody.

Z pohledu veřejnoprávního je konkurence dále upravena zák. č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, ve znění pozdějších předpisů, a s ním souvisejícími nařízeními Rady ES. Ochrana hospodářské soutěže směřuje proti vyloučení, omezení, jinému narušení nebo ohrožení hospodářské soutěže, a to dohodami soutěžitelů, zneužitím dominantního postavení nebo spojením soutěžitelů. Působnost na tomto úseku vykonává Úřad pro ochranu hospodářské soutěže.

Porušení obou výše zmiňovaných předpisů může mít pro porušitele za následek i odpovědnost trestněprávní, a to podle § 248 zák. č. 40/2009 Sb., trestního zákoníku – trestný čin porušení předpisů o pravidlech hospodářské soutěže. V úvahu v souvislosti s konkurenčním jednáním přichází i § 253 (poškozování spotřebitele) a § 331 a 332 (přijetí úplatku a podplacení).

Z pohledu konkurence ve zdravotnictví nelze opomenout ani etické předpisy, zejména Etický kodex ČLK, který sice není právně závazný, nicméně jeho porušením se může zabývat Česká lékařská komora v rámci kárného řízení. Etický kodex ČLK např. zakotvuje, že pokud lékař doporučuje ve své léčebné praxi léky, léčebné prostředky a zdravotní pomůcky, nesmí se řídit komerčními hledisky, ale výhradně svým svědomím a prospěchem pacienta. Lékař se také musí zdržet všech nedůstojných aktivit, které znamenají propagaci nebo reklamu jeho osoby a lékařské praxe a ve svých důsledcích jsou agitační činností, cílenou na rozšíření klientely.

Závěr

Je nepochybné, že konkurence má své oprávněné místo v hospodářské činnosti a uplatňuje se samozřejmě i v oblasti zdravotnictví. Zde je ovšem na místě zohlednit všechna její specifika, ať už pozitivní či negativní. Zatímco ve většině ekonomických oblastí je konkurence faktorem, který je považován za motivující a přínosný, při poskytování zdravotní péče je její pozitivní efekt diskutabilní, neboť se většinou projevuje jen v tzv. hotelových službách a kvalitnější komunikaci mezi pacienty a zdravotnickými pracovníky. Konkurence při poskytování zdravotní péče však zásadně neovlivní odbornou úroveň poskytované zdravotní péče a její výsledky, neboť ta je bezvýhradně stanovena postupy lege artis.

Vplyv globalizácie na konkurencieschopnosť agropotravinárskych podnikov

Ladislav Mura – Jozef Mušák

Abstrakt: Svetová globalizácia je fenomén, ktorý ovplyvňuje každú sféru života. Najvýraznejšie sa prejavuje v hospodárstve. Jej účinky však nie sú len pozitívne, ale majú aj negatívny dopad na jednotlivé ekonomiky sveta a samotné podniky. Pod vplyvom globalizácie podniky prispôbujú svoje podnikateľské, výrobné a obchodné štruktúry. Negatívne účinky globalizácie môžeme v sektore agropotravinárstva sledovať v nízkej kapitálovej štruktúre prostredníctvom zastúpenia priamych zahraničných investícií.

Kľúčová slova: globalizácia, agropotravinárstvo, podniky, konkurencieschopnosť

Summary: The World Globalization is an aspect which influences every sphere in life. This effect we can mostly see in economy. The consequences are not only positive but also negative effect to economy in countries in the world and single firms. The entrepreneurs units adjust own business, productive and sell structure influenced by globalization. Negative effect of globalization in agro food sector we can see in low level in Direct Foreign Investments in structure of liabilities.

Key words: Globalization, agro food sector, plants, competence

Úvod

Rastúce svetové globalizačné tendencie, umocnené integračnými procesmi zosilňujú konkurenčný boj medzi podnikateľskými subjektmi a nútia ich zvyšovať svoju vlastnú konkurencieschopnosť. Zvyšovanie konkurencieschopnosti podniku je možné dosiahnuť okrem iných aj zväčšovaním kapitálu, čo vedie k prehĺbovaniu procesu globalizácie a internacionalizácie. V roku 2004 sa vo Švajčiarsku uskutočnilo „Medzinárodné fórum o globalizácii“. Na tomto stretnutí odborníci konštatovali, že ekonomická globalizácia neznamená len úžitok, ale expanzia produkcie a obchodu privádza krajiny sveta do ekologických problémov, stupňujú sa sociálne nepokoje, prehľbuje sa chudoba, zvyšuje sa migrácia a tým aj narúšanie spoločenských štruktúr. Ekonomická globalizácia sa prejavuje dynamikou cezhraničných ekonomických a podnikateľských aktivít, ktoré oproti domácim podnikateľským aktivitám rastú rýchlejšie. Integračné procesy v Európskom hospodárskom priestore a svetová globalizácia významne formujú agropotravinársky sektor Slovenskej republiky, špecificky v oblasti agrárnej a obchodnej politiky EÚ. Konkurencieschopnosť podnikov sa odvíja od konkurencieschopnosti odvetvia, v ktorom konkrétny podnikateľský subjekt pôsobí.

Materiál a metódy

Predkladaný príspevok sa venuje problematike vplyvu globalizácie na konkurencieschopnosť podnikov v sektore agropotravinárstva. Konkurencieschopnosť agropotravinárskych podnikov sledujeme prostredníctvom zastúpenia priamych zahraničných investícií na celkovej kapitálovej štruktúre podnikov. V komparácii s inými odvetviami národného hospodárstva Slovenskej republiky, môžeme v sektore agropotravinárstva sledovať výraznejšiu disparitu zvládnutia trhových problémov. Medzinárodne činné podniky získavajú vďaka globalizácii cez priame zahraničné investície ekonomickú silu. Priame zahraničné investície prinášajú pre podniky viac pozitív, ale manažment podniku si musí byť vedomý aj negatív tohto procesu. V príspevku sa venujeme najmä negatívnemu dopadu globalizácie na deštrukciu výkonnosti ekonomiky a súčasnú konkurencieschopnosť podnikateľských subjektov agropotravinárstva. Z dostupných vedeckých metód sme použili logické metódy, základné matematicko – štatistické metódy. Konkurencieschopnosť podnikov kvantifikujeme cez ukazovateľ komparatívnej výhodnosti RCA a svetovej konkurencieschopnosti RCA₁, RCA₂ ako aj segmentáciou komoditného obchodu potravín.

Výsledky a diskusia

Konkurencieschopnosť je pomerne široko chápaná a komplexná koncepcia. Je indikátorom schopnosti dodať tovar alebo službu na určité miesto, vo forme a v určitom čase určeným kupujúcim a súčasne pri cenách

rovnakých alebo nižších ako iní potenciálni dodávatelia, pričom sú získané aspoň príležitostné náklady z výnosov zabezpečených určitými výrobnými vstupmi. Konkurencieschopnosť predstavuje predovšetkým optimálne využitie ľudských a kapitálových zdrojov. Znamená to, že podstatná časť rozdielu v konkurencieschopnosti ekonomík spočíva v samotných podnikoch. Celosvetovo prevádzané porovnania potvrdzujú, že medzinárodné rozdiely v produktivite sú zhruba na 85% zapríčinené vnútornou situáciou podnikov. Kľúčom k úspechu sú potom skôr inovácie, organizácia, vedenie a motivácia zamestnancov ako najnovšie technológie.

Medzinárodná konkurencieschopnosť krajiny môže byť v zásade definovaná ako schopnosť štátu zúčastniť sa vo svetovej súťaži produkovaním a výmenou produktov a služieb, schopnosť presadiť sa na zahraničných trhoch a obsadenie trhového priestoru. Schopnosť krajiny presadiť sa na svetovom trhu má byť s pozitívnym efektom. Táto schopnosť nie je daná iba produktivitou a ekonomickou efektívnosťou, ale tiež širokým okruhom ekonomických, politických, sociálnych a kultúrnych faktorov, ktoré sú v jednotlivých krajinách rozdielne.

Medzi predpoklady konkurencieschopnosti krajiny je možné zaradiť:

- stabilné a predvídateľné právne prostredie,
- flexibilita trhového a ekonomického potenciálu,
- podpora domácich investícií a súkromných úspor,
- investície vo sfére infraštruktúry,
- podpora exportu,
- vytváranie podmienok pre zahraničných investorov,
- funkčná štátna administratíva,
- priaznivý vzťah medzi vývojom produktivity, miezd a daní,
- investície do vzdelania,
- snaha o rovnováhu medzi exportnými a ostatnými odvetviami.

Zahraničné investície sú jednou z foriem realizácie dlhodobého medzinárodného pohybu kapitálu. Priame zahraničné investície (PZI) je možné definovať viacerými spôsobmi. Podľa definície OSN sú to investície, ktorých základom je dlhotrvajúci vzťah a trvalý záujem subjektu so sídlom v jednej krajine (priamy investor) o subjekt so sídlom v inej krajine. Cieľom priameho investora je uplatnenie značného stupňa vplyvu na manažment podniku, ktorý má sídlo v inej krajine investora. Priama zahraničná investícia zahŕňa tak počiatočnú transakciu medzi dvoma subjektami, ako aj všetky nasledovné transakcie medzi nimi a pridruženými podnikmi.

Priame zahraničné investície sú súčasťou medzinárodného kapitálu a zároveň sú prioritným atribútom ekonomickej globalizácie. V agregátnom napočítaní na území Slovenskej republiky predstavujú vyše 480 mld. Sk (takmer 16 mld. EUR) za rok 2008. Medziročný nárast sa pohybuje v intervale od 10 mld. Sk (r. 1995) do 50 mld. Sk (v r. 2008). Na objeme HDP Slovenska sa ich medziročný prírastok podieľa od 1,7 % (r. 1995) do 3,7 % (r. 2008). Nadnárodné podniky sa na ekonomikách vybraných krajín podieľajú v rozmedzí od 16 % (v Poľsku) do 77 % (v Belgicku). Na ekonomike Slovenskej republiky je to 27 %, čo je o 3 % nižší podiel ako je v Maďarsku a v Česku. Najvyššie investície v Európe zaznamenalo Nemecko (na domácom trhu 348 mld. USD, na zahraničnom trhu 833 mld. USD), ďalej Rakúsko, Maďarsko, atď., Slovensko (na domácom trhu 14,5 mld. USD a na zahraničnom trhu iba 0,6 mld. USD). Hlavné faktory motivácie pre vstup zahraničnej investície sú najmä ekonomické podmienky, politická stabilita, kvalifikovaná a nákladovo dostupná pracovná sila, investičné stimuly, primeraná úroveň konkurencieschopnosti, atď. Uvedené atribúty sa využívajú v priemyselných parkoch, v obchodnej sieti, ale len ojedinele v potravinárskom priemysle. Predpokladáme, že to súvisí najmä so socioekonomickou mapou regiónov Slovenska a s ich indexom chudoby. Za posledné obdobie (2005-2008) sú pre Slovensko najväčší investori Nemecko (32% podiel), Kórejská republika (26 %), Maďarsko (21%), Spojené kráľovstvo Veľkej Británie a Severného Írska (15%), Česko (14 %), Holandsko (7%). Podiel samosprávných krajov na prílive PZI je najvyšší tradične v Bratislave a jej okolí (približne 70 %), Košice (10 %), ostatné kraje pod 5 %, Nitra a Prešov pod 2 %. Priame zahraničné investície v odvetvovom smerovaní sa v posledných 5 rokoch koncentrujú na priemyselnú výrobu (od 35 % do 48 %), na obchodnú sieť (okolo 25 %), na dopravu a telekomunikácie (od 10 % do 18 %), atď.

Žiaľ prílev priamych zahraničných investícií do poľnohospodárstva a lesníctva predstavuje len necelé 1 % (napríklad v r. 2005 len 0,1 % podiel). V sektore potravinárskeho priemyslu je ich zastúpenie vyššie. PZI do potravinárstva postupne prichádzali už od r. 1990 a za najväčší tzv. privatizačný úspech sa hodnotil 100 % podiel nadnárodnej investície (Nemecko) vo výrobnom odbore tabaku. V ďalších 10 rokoch boli transformačné zmeny v odboroch mliekárstva, cukrovarníctva, pivovarníctva a sladovníctva. Súčasný potravinársky priemysel a jeho odbory sa pod vplyvom kapitálovej globalizácie prezentujú znižovaním výkonnosti a efektívnosti

produkcie a obchodu, stagnáciou a znižovaním úrovne konkurencieschopnosti, zhoršovaním kvality potravín. Ako príklad uvádzame mliekárenský priemysel, ale rovnako došlo k ukončeniu viacerých prevádzok pivovarov a sladovní. V dôsledky týchto procesov dochádza k zvyšovaniu nezamestnanosti a nadväzne sa prehĺbuje celkový negatívny vplyv na poľnohospodársku prvovýrobu a produkciu potravinových surovín.

Tabuľka 1 Vývoj konkurencieschopnosti jednotlivých komodít prostredníctvom RCA

Názov komodity / Obdobie	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mlieko a mliečne výrobky	1,32	1,21	1,30	1,00	0,82	0,79
Mlieko a zahustená smotana	1,56	0,98	1,21	1,01	0,90	0,92
Kyslomliečne výrobky	0,11	0,58	0,41	-0,17	0,10	-0,05
Maslo	1,64	0,26	0,69	-0,13	-0,38	-0,51
Cukor	-0,50	0,45	-0,35	0,55	0,10	-0,20
Pivo	0,28	0,28	0,22	0,03	-0,84	-1,05
Slad	3,80	4,09	4,26	4,10	3,87	3,84

Zdroj: www.fao.org, www.statistics.sk

V tabuľke 1 môžeme sledovať vývoj konkurencieschopnosti jednotlivých komodít v potravinárstve prostredníctvom ukazovateľa RCA. Je zrejmé, že až u štyroch komodít dochádza k výraznému prepadu konkurencieschopnosti až na úroveň mierne záporných čísel.

Na jednej strane Európska únia dlhodobo kladie vysoký dôraz na podporu agropotravinárskeho komplexu. Okrem iného vytvára aj tzv. Európsky globalizačný fond, cieľom ktorého je eliminovať negatíva globalizácie jeho smerovaním na stabilitu globálnej konkurencie, na podporu zamestnanosti, podnikania, na rekvalifikačné kurzy a na riešenie všeobecných dopadov globalizácie. Na druhej strane cez uplatňovanie Spoločnej poľnohospodárskej politiky Európska únia výrazne zasahuje do produkcie poľnohospodárskej prvovýroby od ktorej je priamo závislý potravinársky priemysel. Najcitlivejšie na zmeny reagujú menšie a otvorené ekonomiky, kde sa zaraďuje aj Slovenská republika.

Záver

Vo svetovej ekonomike je globalizácia založená na významnostiach všeobecného obohatenia. Svetové globálne spoločnosti modifikujú svoje organizačné, výrobné a obchodné štruktúry a často menia formy a spôsoby ich kapitálového usmernenia. Globalizácia prináša nielen pozitíva, ale má aj svoje negatíva. V podmienkach agropotravinárstva Slovenskej republiky sa negatíva globalizácie prejavujú v nízkej kapitálovej štruktúre – len v 1%-nom podiele priamych zahraničných investícií, oproti 37 %-nému podielu v priemysle, 25%-nému podielu vo finančných službách a 15%-nému podielu v obchodnej sieti. Globalizácia v potravinárstve sa začína prejavovať zvyšovaním nezamestnanosti a znižovaním konkurencieschopnosti niekdajších prioritných komodít a výrobných odborov, ktoré si zaslúžia pozornosť podpory EÚ .

Literatúra

1. www.alianciapas.sk/menu_pravidelne_globalna_konkurencieschopnost_2009.htm
2. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
3. www.fao.org/europeanunion/publications
4. Pokrivčák, J. 2007. Medzinárodná ekonomika. Elektronické skriptá. www.fem.uniag.sk/Roman.Serences
5. www.statistics.sk/download

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. et Bc. Ladislav Mura – Ing. Jozef Mušák

Fakulta ekonomiky a manažmentu, Slovenská poľnohospodárska univerzita v Nitre

Trieda A. Hlinku 2, 949 76 Nitra

E-mail: ladislav.mura@fem.uniag.sk

Využití simulačního modelování pro zvýšení produktivity

Martina Kuncová, Martin Dlouhý

Abstrakt: Simulační modelování je metoda analýzy rozsáhlých dynamických a stochastických systémů a procesů, které již nemohou být řešeny tradičními analytickými metodami operačního výzkumu a managementu. V článku diskutujeme, jak může být simulační modelování využito pro kontinuální zlepšování produktivity podnikových procesů. Modely typu simulace Monte Carlo mohou být vytvářeny v tabulkových kalkulátorech (MS Excel) a za pomoci doplňků, jako např. Crystal Ball. Obsáhlejší modely diskrétní či spojitě simulace již musejí být realizovány v simulačním softwaru jako např. SIMULANT, SIMPROCESS, SIMUL8, WITNESS, MATLAB or Plant Simulation.

Klíčová slova: simulační modelování, simulační software, využití simulace v praxi

Summary: Simulation modelling is a method for analysis of complex dynamic and stochastic systems and processes that are solvable by traditional analytical methods of operational research and management. In this paper, we discuss how simulation modelling can be applied to continuous business process improvement. The Monte Carlo simulation models can be constructed in spreadsheets (e.g. MS Excel) and with add-in tools as Crystal Ball. More comprehensive models of discrete-event or continuous simulation have to be realized in simulation software as SIMULANT, SIMPROCESS, SIMUL8, WITNESS, MATLAB or Plant Simulation.

Key words: Simulation Modelling, Simulation Software, Simulation Practice.

1. Simulační modelování

Simulační modelování bývá obvykle charakterizováno jako metoda studia komplexních dynamických systémů, které nejsou řešitelné analytickými postupy (Dlouhý a kol. 2007). Lze tedy tvrdit, že simulace je jednou z metod, kterou lze využít zejména v situacích, kdy není možné využít standardní analytické přístupy. První simulační modely byly zaměřeny především na procesy fyzikální, chemické či technického charakteru, později se však ukázalo, že je možné využít stejných postupů i pro analýzu různých ekonomických procesů. Současná počítačová simulace bývá využívána nejčastěji v technických oblastech, avšak značný zájem o ni je i v oblasti ekonomické, kde pomáhá manažerům při rozhodování a předvídání chování systémů při změně vnitřních i vnějších podmínek. Největší výhodou simulace je fakt, že jde o jakési „hraní si“ s počítačovým modelem, tj. bez nutného zásahu do systému jako takového. Tak lze prozkoumat různé varianty či alternativy, analyzovat možné dopady při změnách ve struktuře podniku či organizaci procesů, a následně přistoupit k realizaci vybrané varianty v praxi.

Manažeři se tak zabývají metodami, díky kterým modelují a simulují činnosti a procesy, digitalizují výrobní postupy, linky, dílny, sklady či továrny, navrhuji řešení problémů či krizových situací – a to vše jen s použitím počítače. Vše vypadá jako „hra“, avšak v tomto případě jde o důležitý proces zjišťování chování a funkčnosti systémů a procesů bez jakýchkoli fyzických změn (stavění, bourání, přesuny, ...). Takto lze ušetřit mnoho času a peněz, neboť na počítači lze odzkoušet mnoho variant a strategií a teprve na základě získaných výsledků je možné rozhodnout se pro tu, která bude skutečně realizována v praxi. Jak uvádí, Skoupil (2006), 1 Kč vložená do simulace ušetří až 12 Kč při výrobě. Stejně tak můžeme ušetřit prostředky v sektoru služeb, když nejdříve jednotlivé procesy namodelujeme a simulujeme běžný či nestandardní chod. Může se ukázat, že současné nastavení (počty pracovníků, rozdělení činností a jejich propojení, ...) není nejlepší z hlediska času či nákladů. Navíc pro každý takovýto model je nutné detailní zdokumentování fungujících procesů, což samo o sobě může pomoci ujasnit si, kde či proč vznikají problémy.

Simulační modelování bývá nejčastěji rozdělováno na simulace Monte Carlo (řešení pomocí opakovaného náhodného pokusu), diskrétní simulace a spojitě simulace. První dvě oblasti jsou častěji využívány v ekonomických aplikacích, další zejména v modelech, kde ke změnám důležitých veličin dochází průběžně (Kuncová, Lagová 2008). Tzv. simulace diskrétních událostí (Discrete Event Simulation) se obvykle využívá tam, kde ke změnám stavu modelu (např. počtu příchozích či ochozích jednotek) dochází nikoliv průběžně, ale pouze v okamžiku výskytu z hlediska modelu významné události. Sama událost může nastat v kterýkoli okamžik spojitěho času. Interval mezi po sobě následujícími událostmi, kdy se v systému nic důležitého z hlediska studovaných charakteristik neděje, je přeskočen. Dalším hlediskem pro rozdělování simulačních modelů je zohlednění času. Jestliže čas hraje významnou roli v modelech, hovoříme o dynamické simulaci, v opačném případě o simulaci statické. Dynamické diskrétní či spojitě simulační modely jsou běžné ve výrobních procesech.

2. Simulační software

Simulační modely jsou vytvářeny v různých softwarech, které byly vytvořeny pro usnadnění tvorby modelu. Software ani model však není nastaven tak, aby sám řešil problém – pouze ukazuje, „co by se stalo, kdyby...“, a je pak jen na analytici, jak získané poznatky a výsledky vyhodnotí a použijí při rozhodování v praxi.

Pro nejjednodušší modely využívající pouze simulaci Monte Carlo lze využít široce rozšířený program MS Excel, případně jeho doplněk Crystal Ball a nyní i doplněk SIMULANT, který již zahrnuje i diskretní simulaci. Složitější dynamické modely využívající princip diskretní simulace lze konstruovat v prostředí programu SIMPROCESS či SIMUL8, pro spojitou simulaci jsou pak vhodnější specializované nástroje typu WITNESS, Matlab/Simulink či Technomatics Plant Simulation.

2.1 Simulační modelování v tabulkových kalkulátorech

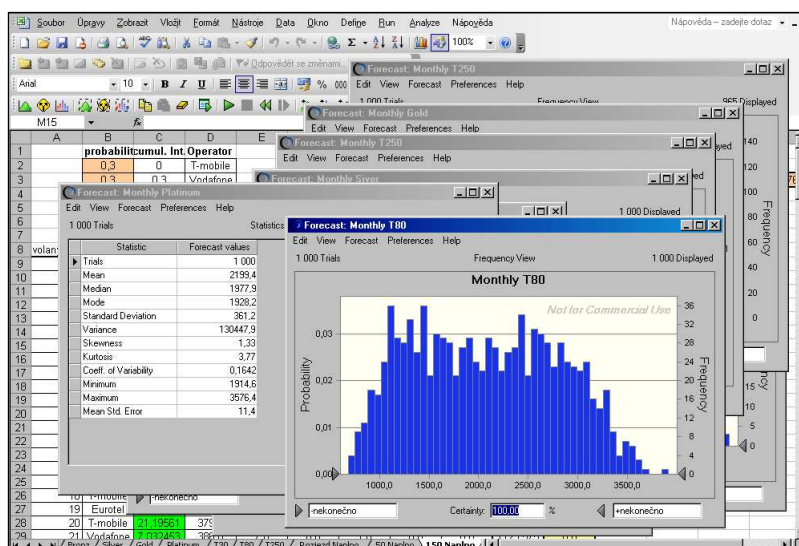
Jednoduché simulační modely využívající princip simulace Monte Carlo lze vytvořit i v prostředí MS Excel. Pro generování náhodných čísel se zde využívá funkce NÁHČÍSLO(), kterou lze pak následně transformovat do jiných pravděpodobnostních rozdělení (viz Dlouhý a kol. 2007). Příkladem může být rozhodovací situace drobné firmy, zda žádat o úvěr či ne. Analýzu lze provést za předpokladu generování příjmů a nákladů z daného rovnoměrného rozdělení (viz obrázek 1) a výpočtu očekávaného stavu běžného účtu. Pokud bude očekávaný stav nižší, než určený limit, pak by firma měla o úvěr požádat (případně lze vypočítat pravděpodobnost, že by firma měla žádat o úvěr).

	A	B	C	D	E	F	G
1	Day	Monday	Tuesday	Wednesday	Thursday	Friday	Saturday
2	Earnings	620-720	490-540	450-500	520-630	570-640	250-350
3	date	October 14	October 15	October 16	October 17	October 18	October 19
4	simul.earning	668.0112832	509.972339	458.9041346	537.759492	626.776359	343.44977
5	date	October 21	October 22	October 23	October 24	October 25	October 26
6	simul.earning	711.335302	502.566733	478.4559094	577.315081	598.4201465	305.78815
7							
8					Data Table		
9					case No.	1	
10	Current Account - October 14		2370	thousand crowns	1	0	
11	Gainings Oct. 14 - 19		3144.87338		2	1	
12	Costs 14 - 26		4423.12829		3	0	
13	Loan repayment Oct.25		1000		4	1	
14	Bank balance Oct.26		91.7450875		5	0	
15	Bank loan Yes/No (1/0)		1		6	1	
16					7	1	
17	Necessary Bank Balance				8	1	
18	150 thous.crowns				9	1	
19					10	1	
20				Probability of taking a loan		0.7	
21							
22							

Obrázek 1: Příklad simulace v MS

Zdroj: Kuncová, Dlouhý 2005

Pro složitější pravděpodobnostní rozdělení lze využít možnosti programu Crystal Ball, což je produkt firmy Decisioneering Inc. (www.crystalball.com), který rozšiřuje možnosti programu MS Excel o simulace Monte Carlo. Program na základě zvolených vstupů z vybraných rozdělení a vzorců pro výpočet výstupních hodnot provede 1000 simulačních experimentů a výsledky vyhodnotí pomocí statistik a histogramu (viz obrázek 2).



Obrázek 2: Zobrazení výsledků v programu Crystal Ball

Program SIMULANT¹

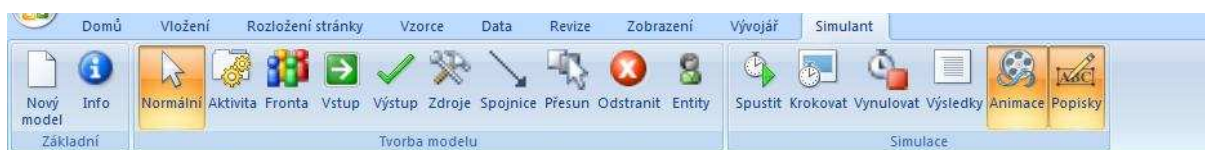
Doplňek *SIMULANT* pro *MS Excel 2007* je nástrojem pro diskretní simulaci, jehož první verze byla vytvořena v rámci diplomové práce na Vysoké škole ekonomické v Praze, katedře ekonometrie (Charvát 2009). Jedná se o doplněk programu *MS Excel*, který umožňuje snadnou tvorbu simulačních modelů v grafickém režimu. Byl vytvořen především pro výukové účely, avšak jeho použití není omezeno, tj. bylo by možné modelovat v něm i některé procesy probíhající v malých či středně velkých podnicích. Program *MS Excel* obsahuje funkce, které lze využít pro simulaci Monte Carlo, diskretní dynamická simulace však je zde velmi omezená – tedy do verze *MS Excel 2003* byla. Ukázalo se však, že v prostředí *MS Excel 2007* lze vytvořit doplněk, který dokáže pracovat s určitými grafickými objekty a alespoň vizuálně připomínat jiné produkty určené pro simulaci diskretních událostí (program byl inspirován především komerčním softwarem *SIMUL8* – více viz Dlouhý a kol. 2007 nebo www.simul8.cz).

Jednou z výhod vývoje simulačního programu v podobě doplňku pro *MS Excel* je pohodlná práce s daty využívanými pro chod simulace. Objektový model jazyku *VBA*, který je součástí *MS Excel*, nabízí různé způsoby přístupu k datům uloženým v buňkách pracovních listů. I když pro uživatele doplňku není přístup k většině dat nezbytně nutný, přístup k těmto datům může usnadnit pochopení činnosti programu. Zejména při vývoji programu je možnost snadného přístupu k datům v kterémkoliv okamžiku velice užitečná (Charvát 2009).

V každém simulačním modelu je nutné generovat příchozí jednotky (entity) a určovat pravidla pro pohyb těchto jednotek v simulovaném systému, aktivity, které se jich nějak dotýkají a způsob opouštění systému. Obvykle jsou pro tyto události potřebné tyto základní prvky modelu (např. v programu *Simul8*):

- Vstup do systému
- Fronta či zásobník
- Činnost (aktivita)
- Výstup ze systému
- Spojnice jednotlivých prvků

I doplněk *SIMULANT* obsahuje uvedené prvky modelu (viz obrázek 3), které je možné umísťovat do modelu kliknutím na podklad a definovat vazby mezi těmito prvky (pojmenované jako Vstup, Fronta, Aktivita, Výstup, Spojnice). Pomocí dialogových oken lze měnit vlastnosti jednotlivých elementů modelu či pravidla pro průchod entit modelem.



¹ Převzato z článku (Kuncová, Charvát 2009)

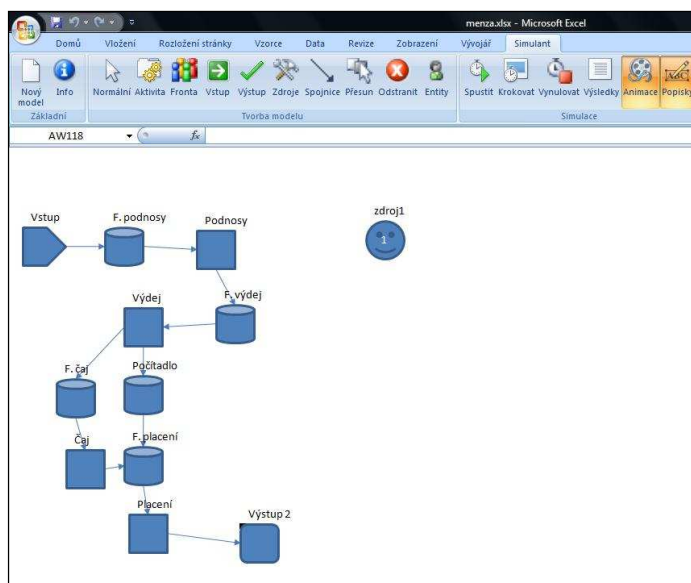
Obrázek 3: Hlavní lišta doplňku SIMULANT

Při nastavování intervalů mezi vstupy entit do modelu i dob trvání aktivit je na výběr několik běžně používaných rozdělení náhodných veličin, a to prozatím rozdělení exponenciální, normální, rovnoměrné a diskrétní rovnoměrné (o další rozdělení lze samozřejmě doplněk rozšířit). Pro určování pořadí je v každé frontě možno zvolit jeden z režimů FIFO (běžná fronta = First in First Out), LIFO (zásobník = Last in First Out), SIRO (náhodný výběr = Selection in Random Order) a k dispozici je rovněž několik různých pravidel pro určení cest entit v místech, kde dochází k větvení.

Jednoduchý model stravovacího zařízení ukazuje obrázek 4. Entity (zákazníci) přicházejí do systému, řadí se do fronty na podnosy, následně do fronty na výdej jídel. Po obdržení jídla někteří jedinci zamíří do fronty na čaj a až poté zaplatí, ostatní jdou rovnou platit.

Pro snadnější ověření správného nastavení modelu lze využít jednoduchou animaci znázorňující pohyb. I když pro uživatele doplňku není přístup k většině dat vstupujících do modelu či tvořených modelem nezbytně nutný, přístup k těmto datům může usnadnit pochopení činnosti programu. Jednotlivé listy nejsou při práci s doplňkem *SIMULANT* vytvářeny, nýbrž jsou do aktivního sešitu při používání doplňku kopírovány. (více viz Kuncová, 2009, VSDZ)

Popsaný doplněk SIMULANT slouží pro ilustraci principů diskrétní simulace je vhodným nástrojem pro výuku simulačního modelování i pro tvorbu jednoduchých simulačních modelů. Soubor doplňku *simulant.xlam* je ke stažení na adrese <http://charvat.k.sweb.cz/simulant.zip>. Směrů, ve kterých je možné tento doplněk rozšířit a zdokonalit, je více. Některá možná rozšíření nevyžadují o nic komplikovanější řešení než ta, která byla využita dosud. Například přidávání dalších náhodných rozdělení vyžaduje minimální zásahy do zbývajících částí programu. Poměrně nekomplikovanou záležitostí je rovněž přidání nových pravidel pro volbu cest entit. Protože zpracování výsledků je odděleno od samotné simulace, připadá v úvahu i vytvoření procedur, které zajistí detailnější výsledkové zprávy či efektivnější zpracování výsledků. I v současné podobě je však uvedený doplněk užitečným nástrojem propagujícím simulační modelování jako takové a dokazujícím, že takovéto modely lze vytvářet i v prostředí MS Excel.



Obrázek 4: Jednoduchý model stravovacího zařízení

2.2 Simulační program SIMPROCESS²

Program SIMPROCESS je produktem americké firmy CACI Products Company (<http://www.simprocess.com/>), která mimo jiné vyvinula i simulační jazyk SIMSCRIPT. SIMPROCESS kombinuje prostředky pro počítačovou simulaci se zobrazením pomocí jednoduchých vývojových diagramů (využívajících ikon a spojnic), spolu s podobnými možnostmi užívanými v tabulkových kalkulátorech a programech pro řízení projektu. SIMPROCESS v sobě integruje tři nástroje: process mapping, diskrétní simulaci a activity-based costing.

➤ **Process Mapping** slouží k názornému popisu procesů pomocí grafického znázornění (ikon a spojnic) posloupnosti procesů a činností a jejich vstupů a výstupů. SIMPROCESS vychází z konceptu *hierarchického*

² Převzato z článku (Kuncová, Dlouhý 2005)

modelování procesů. Procesem se rozumí jistý souhrn vzájemně provázaných činností, vytvářejících určitou novou hodnotu ve formě výstupu pro následující procesy či konečného zákazníka procesu. Procesy se skládají z procesů nižšího řádu. I ty je možné v případě složitých systémů rozdělit na podprocesy atd.

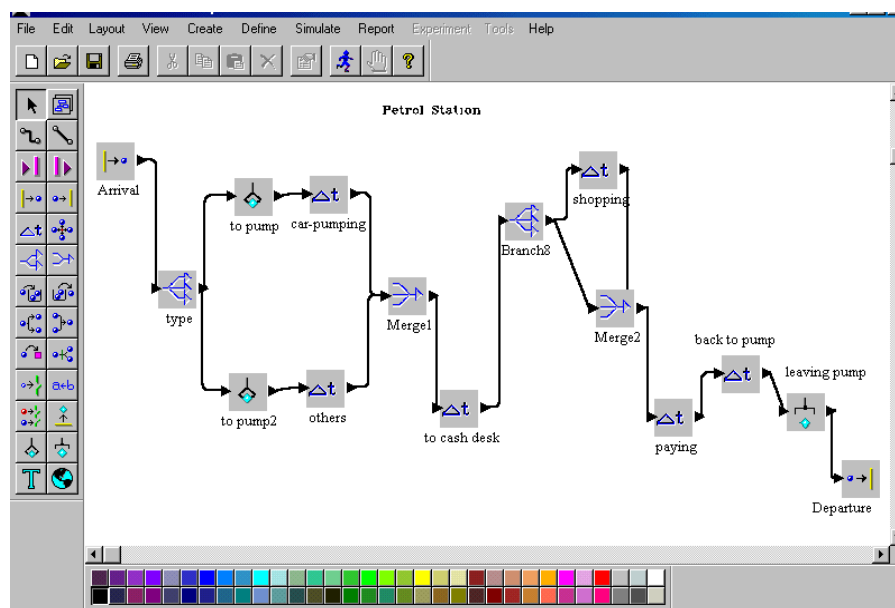
➤ **Diskrétní simulace** je metoda studia chování složitých systémů pomocí experimentování s počítačovým modelem. Při diskrétní simulaci nenastávají změny v systému průběžně, ale pouze v okamžiku výskytu tzv. událostí. Sama událost může nastat v jakýkoli okamžik spojitého času. Simulační čas (zobrazovaný během simulace) tak probíhá skokově. Tento způsob simulace se ukázal jako velmi vhodný pro modelování výrobních, zásobovacích a dalších podnikových procesů.

➤ **Activity-Based Costing** (*Stanovení nákladů na základě činnosti*) je metodika měření nákladů a výkonů pro nákladové objekty, činnosti a zdroje. Stanovení nákladů na základě činnosti předpokládá kauzální vztahy mezi nákladovými objekty a činnostmi a mezi činnostmi a zdroji. Nákladové objekty (tj. výrobky, služby, projekty či jiná pracovní jednotka, pro kterou je žádoucí samostatné určení nákladů) vyžadují činnosti, při kterých jsou spotřebovávány zdroje. Činnostem se přiřazují náklady na zdroje jimi spotřebované a nákladovým objektům se přiřazují náklady na činnosti jimi vyžadované.

Mezi hlavní využívané prvky patří

- **Procesy a činnosti**
- **Zdroje** ... prvky, které mají omezenou kapacitu (pracovníci, materiál, suroviny, stroje) a které je potřeba využívat během procesů a činností
- **Entity** ... dynamické prvky systému (zákazníci, výrobky, dokumenty), které se přesouvají mezi jednotlivými činnostmi a využívají definované zdroje
- **Spojnice** ... spojují procesy a činnosti a určují směr pohybu entit

SIMPROCESS využívá různé grafické prvky. Pro jednoduchou ilustraci uvádíme model benzínové čerpací stanice (obrázek 5).



Obrázek 5: Simulační model čerpací stanice (SIMPROCESS)

Zdroj: Kunocvá, Dlouhý 2005

2.3 Simulační program SIMUL8³

Program SIMUL8, který je produktem stejnojmenné firmy SIMUL8 Corporation (<http://www.simul8.com>), je určen pro modelování podnikových procesů na bázi simulace diskretních událostí. Simulace diskretních událostí (diskrétní simulace) je metoda analýzy chování složitých podnikových systémů pomocí experimentování s počítačovým modelem. Při diskrétní simulaci nenastávají změny v systému průběžně, ale pouze v okamžiku

³ Převzato z článku (Kunocvá, Dlouhý 2005)

výskytu pro systém důležitých událostí (např. příchod nové zakázky, dokončení výrobku). Program SIMUL8 umožňuje vytvořit vizuální model zkoumaného systému a animaci běhu systému. Rychle a snadno vytvořený vizuální model slouží již od počátku tvorby modelu k diskusi nad strukturou modelovaného systému mezi programátorem (analytikem) a manažerem (zákazníkem). Simulační model je v tomto pojetí chápán jako efektivní nástroj vzájemné komunikace.

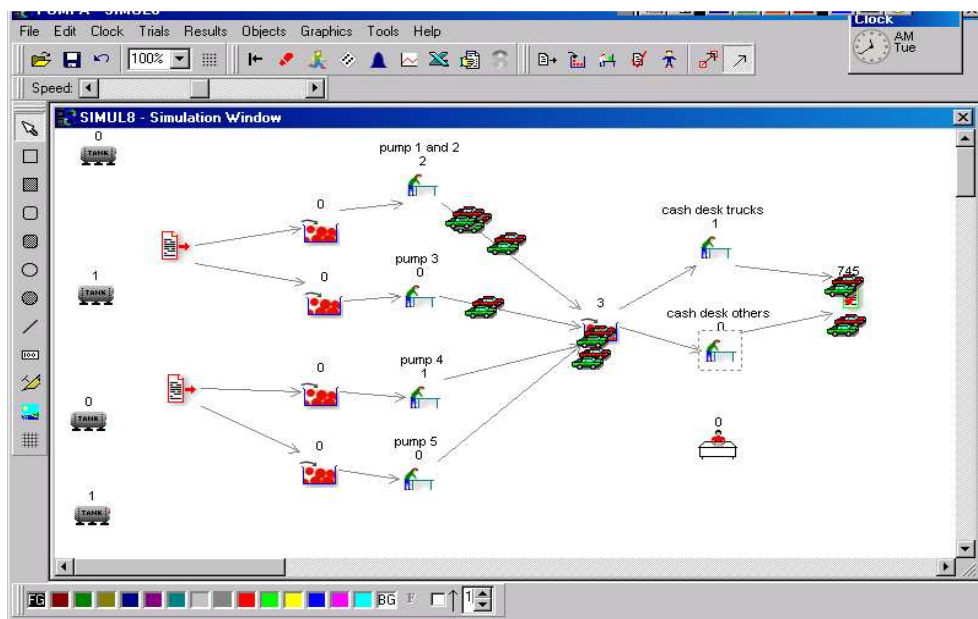
Program nabízí jednak možnost využití předdefinovaných šablon a jejich úpravy s pomocí průvodce (např. modely letiště, restaurace, samoobsluhy či call center), a dále i možnost vytvořit model vlastní. K tomu jsou využívány podobné stavební prvky jako v programu SIMPROCESS, a to:

- **Work Item (pracovní položka, entita)** – modeluje dynamické objekty (fyzické či logické) pohybující se systémem – entity
- **Work Entry Point (vstup)** – objekty, které zachycují vstup entit do systému - příchod zákazníka, vznik výrobku
- **Work Center (pracoviště, aktivita, činnost)** – objekty, které modelují aktivity, kterými procházejí entity. Pro vykonání aktivity se obvykle vyžadují určité zdroje
- **Storage Bin (zásobník, fronta)** – objekty, které modelují hromadění entit (zásobník, skladiště, fronta). Zásobníky obvykle předcházejí aktivity, na jejichž provedení čekají v zásobníku entity z důvodu nedostupnosti zdrojů.
- **Work Exit Point (výstup)** – místo, kudy entity opouštějí modelovaný systém - odchod zákazníka, dokončení zakázky
- **Resource (zdroj)** – objekty sloužící pro modelování omezených kapacit pracovníků, materiálu či výrobních prostředků, které jsou využívány při činnostech

Obrázek 6 ukazuje jednoduchý model hromadné obsluhy – též čerpací stanici, jako předchozí příklad, avšak nyní je evidentní jiné pojetí spojené s odlišnými možnostmi programu. Model obsahuje 2 vstupy (příjezd osobních aut a ostatních), 4 fronty (ke stojanům), celkem 6 druhů činností (tankování u stojanů a placení u pokladen). Ikony, které jsou mimo model, reprezentují zdroje (stojany, pokladní), které jsou nutné k fungování tohoto modelu.

Na rozdíl od modelů tvořených v programu SIMPROCESS je zde nutné vždy specifikovat počet „pracovních míst“, kde lze vykonávat určitou aktivitu, případně umístit před dané pracovní místo ikonu pro „frontu“, kde se mohou hromadit entity, jestliže dále není volná kapacita.

Uvedený program je vhodným nástrojem i pro složitější procesy včetně výrobních (neumožňuje však 3D vizualizaci výroby). V České republice program distribuuje a využívá pro svou poradenskou činnost např. firma Logio (www.logio.cz).



Obrázek 6: Model čerpací stanice v programu SIMUL8 (Zdroj: Kuncová, Dlouhý 2005)

2.4 Simulační program WITNESS⁴

Program WITNESS je jedním ze světově uznávaných a nejúspěšnějších simulačních softwarů. Je využíván pro dynamické modely ekonomických i výrobních procesů.

WITNESS je k dostání ve dvou základních verzích: Manufacturing Performance Edition a and the Service a Process Performance Edition. První z nich je zaměřená především na výrobní procesy, druhá pak na oblast služeb. Principy fungování obou jsou si velmi podobné, proto se oblasti jejich využití mohou překrývat. Program WITNESS je využíván na mnoha školách k výuce (viz např. Manlig 2006).

Příklady konkrétních aplikací programu Witness (Przybylski 2008):

Výroba:

- plánování kapacit
- identifikace úzkých míst ve výrobě
- optimalizace výrobních davek
- ověřování výrobních postupů
- rozmístění výrobních celků
- snižování rozpracovanosti výroby
- sledování kvality
- pružné výrobní systémy

Služby:

- analýza obslužných časů
- vyhodnocení přeprážkových operací
- optimalizace využití pracovních sil
- analýza toků informací a dokumentů

Technologie:

- optimalizace chemických procesů
- řídicí logika materialových toků
- plánování výrobních postupů
- plnění a stažení operací
- sledování vlivu seřízení a čistících operací na propustnost systému

Obecné:

- logistická analýza
- optimalizace sortimentu
- analýza produkčních nákladů
- uvedení nových produktů na trh

2.5 Simulační program MATLAB⁵

MATLAB patří mezi programy s širším využitím především pro vědecko-technické výpočty, návrhy algoritmů, analýzu dat a v neposlední řadě i modelování a počítačovou simulaci. Uznávanou vlastností MATLABu je jeho široká variabilita a možnost rozšíření o tzv. toolboxy. Na druhou stranu program nedisponuje tak příjemným uživatelským rozhraním jako třeba SIMPROCESS či SIMUL8. Simulace Monte Carlo lze spustit přímo v prostředí MATLABu, pro dynamické simulace slouží spíše nadstavba Simulink, kde lze tvořit modely pomocí blokových schémata a rovnic.

2.6 Simulační program Plant Simulation⁶

Jedním z produktů, který pomáhá řešit strategická rozhodnutí, je produkt firmy UGS pod názvem Plant Simulation. Plant Simulation pomáhá vytvářet digitální model různých logistických systémů, například výroby, montáže, dodávek, dopravy apod. Plant Simulation umožňuje simulaci a optimalizaci výrobních systémů a procesů. Použitím tohoto software lze zoptimalizovat tok materiálů, využití zdrojů a logistiky pro všechny úrovně plánování ve společnosti od globálních zařízení přes lokální dílny až k výrobním linkám.

⁴Humusoft : *Technical computing, control systems, simulations* [online]. 1991-2009 [cit. 2010-01-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.humusoft.com/produkty/witness/simulace/>>.

⁵The Mathworks : *MATLAB and Simulink for technical computing* [online]. 1994-2009 [cit. 2010-01-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.mathworks.com/products/matlab/>>.

⁶Viz článek (Skoupil 2006)

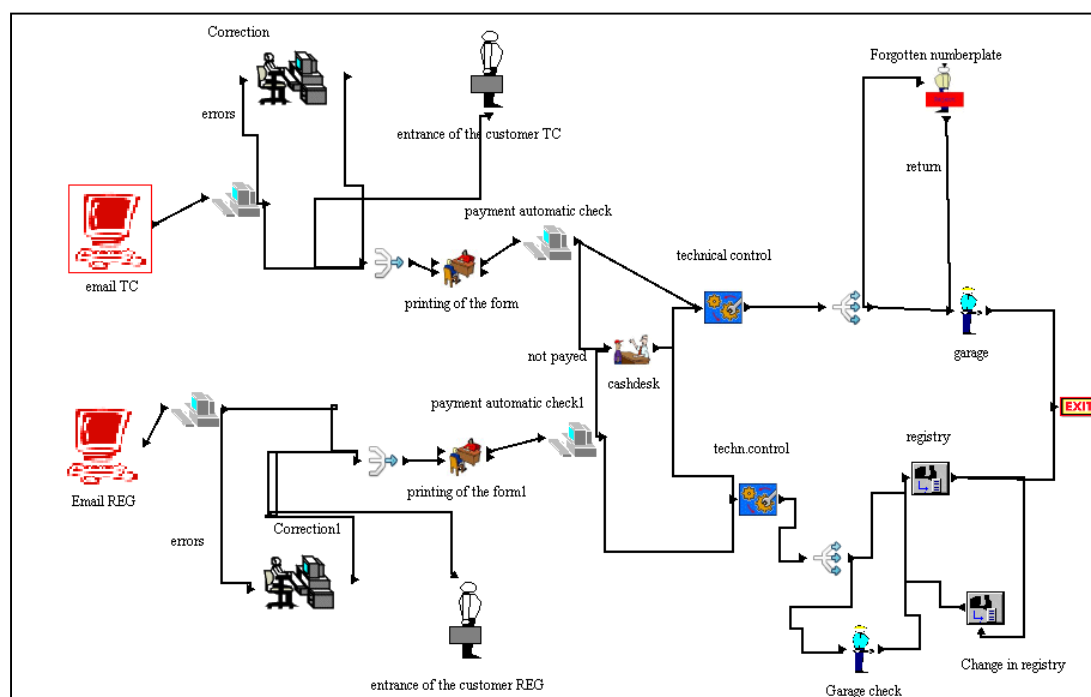
Program umožňuje především:

- simulaci komplexního výrobního systému a strategie řízení
- vytvořit objektově orientovaný, strukturovaný, hierarchický model dílny, včetně obchodu, logistiky a výrobních procesů
- využití aplikační knihovny objektů pro rychlé a efektivní modelování typických scénářů
- možnost modelování a uložení do knihoven vlastních dílčích úkolů, použitelných i v jiných projektech
- grafy a diagramy pro analýzu průtoku, zdrojů a úzkých míst
- rozsáhlé analytické nástroje pro automatické zjišťování úzkých míst, Sankey diagram a Ganttův diagram
- 3D on-line vizualizace a animace
- genetický algoritmus pro automatickou optimalizaci systémových parametrů
- otevřená architektura s rozhraním a integrací s různými programy (ActiveX, CAD, Oracle SQL, XML, Socet atd.)

3. Příklady zlepšení chodu podniku a zvýšení produktivity

3.1 Zvýšení produktivity zavedením elektronické komunikace

Cílem simulačního modelu bylo zjistit, zda by zavedení elektronické komunikace usnadnilo práci a zároveň urychlilo obsluhu zákazníků. Dosavadní průměrná doba čekání se pohybovala kolem jedné hodiny, v maximu až kolem dvou. Nejprve byl vytvořen simulační model popisující stávající situaci a poté byla zahrnuta možnost elektronické komunikace (elektronické formuláře, převody na účet, ..) – viz obrázek 7. Při stejné frekvenci příchodu zákazníků a o něco vyšší frekvenci příchodu emailů (vyplněných formulářů – ne každý nakonec dorazí v dohledné době), je pokladna využita jen ze 40% (a to i v situaci, kdy navíc tiskne příslušné formuláře a od části zákazníků vybírá poplatky). Doby čekání (na jakýkoliv „zdroj“, tj. obslužnou osobu) se výrazně zkrátily – v průměru se doba čekání pohybuje kolem 10-15 minut, v maximu kolem 40-60 minut.



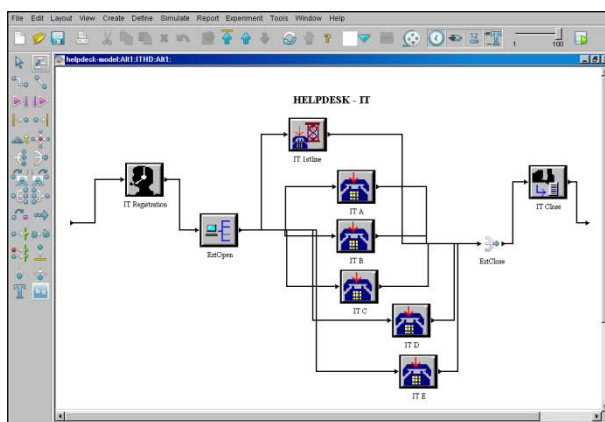
Obrázek 7: Model dopr.inspektorátu zahrnující prvek elektronické komunikace

Zdroj: Kuncová 2007

3.2 Zvýšení produktivity a upřesnění počtu operátorů helpdesku⁷

⁷ Převzato z článku (Kuncová, Wasserbauer 2007)

Simulační model helpdesku byl vytvořen pro ověření domněnky, že stávající počet pracovníků je nadhodnocen a vykazované vytížení neodpovídá reálu. Tato domněnka se následně také potvrdila. Nejproblematictější úsekem byla část helpdesku (obrázek 8) zabývající se IT podporou, kde bylo nutné určit optimální počet pracovníků (původních 10 bylo evidentně nevyužito). Ze simulačních experimentů vyplynulo, že stačí 7 operátorů s průměrným využitím 68% (např. při 5 operátorech již průměrné využití stouplo na 91,5%).



Obrázek 8: Model části helpdesku - IT

Zdroj: Kuncová, Wasserbauer 2007

4. Závěr

Počítačová simulace se stále více stává významným podpůrným nástrojem pro manažerská rozhodování. Umožňuje komplexní přístup k řešení problémů, testování různých strategií a scénářů, analýzu chodu podniku v běžných i nestandardních podmínkách. Díky simulačnímu modelu lze získat ucelený pohled na zkoumaný systém – dochází tak často k pochopení fungování reálného systému a nalezení problematických úzkých míst. Největší výhodou simulačních modelů je možnost testování a zkoušení, aniž by bylo zasazeno do reálného systému a případně zbytečně vynaloženo velké množství peněz. Výše zmíněné simulační programy usnadňují tvorbu takového modelu a umožňují vizualizaci firemních procesů. Na základě výsledků modelu lze učinit taková opatření, která povedou k vyšší produktivitě ať už výroby či pracovníků ve službách a to při vynaložení mnohem nižších nákladů než s využitím jiných podpůrných technik.

Příspěvek vznikl za podpory grantu Grantové agentury ČR č. 402/08/0155.

Literatura

- [1] Banks, J.: *Handbook of Simulation: Principles, Methodology, Advances, Applications and Practice*. New York: John Wiley & Sons, 1998. ISBN 0-471-13403-1
- [2] Daněk, J.: Využití simulace procesů v automobilovém průmyslu. [online] DesignTech.2006, [cit. 2010-01-18]. Dostupné z: <http://www.designtech.cz/c/cae/vyuziti-simulace-procesu-v-automobilovem-prumyslu.htm>
- [3] Dlouhý, M., Fábry, J., Kuncová, M., Hladík, T.: *Simulace podnikových procesů*. 1. vyd. Brno : Computer Press, 2007. 201 s. ISBN 978-80-251-1649-4.
- [4] Humusoft : *Technical computing, control systems, simulations* [online]. 1991-2009 [cit. 2010-01-14]. Dostupný z WWW: <<http://www.humusoft.com/produkty/witness/simulace/>>.
- [5] Charvát, K.: *Diskrétní simulace v MS Excel*. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2009. diplomová práce
- [6] Kuncová, M., Charvát, K.: *Simulační program SIMULANT v prostředí MS Excel 2007*. In: *Výrobní systémy dnes a zítra* [CD-ROM]. Liberec : TU v Liberci, 2009,
- [7] Kuncová, M., Dlouhý, M.: *Výuka simulačního modelování na Vysoké škole ekonomické v Praze*. Prievidza 01.06.2005 – 03.06.2005. In: ŽABKA, Marián (ed.). *Využitie kvantitatívnych metód vo vedecko-výskumnej činnosti a v praxi VII*. Bratislava : EKONÓM, 2005, s. 6–12. ISBN 80-225-2079-9.
- [8] Kuncová, M., Lagová, M.: *Srovnání výuky simulací na vysokých školách v ČR a SR*. In: *ERIE 2008 – Efficiency and Responsibility in Education*. Praha : ČZU PEF, 2008, s. 107–115..

- [9] Kuncová, M., Wasserbauer, P.: *Discrete Event Simulation – Helpdesk Model in SIMPROCESS*. Praha 04.06.2007 – 06.06.2007. In: *ECMS 2007*. Dudweiler : Digitaldruck Pirrot, 2007, s. 105–109.
- [10] Kuncová, M.: *Možnosti využití kvantitativních metod a simulací při řízení zásob v dodavatelských řetězcích*. Statistika, 2006, roč. 86, č. 4, s. 316–326. ISSN 0322-788x.
- [11] Kuncová, M.: *Simulační modelování v oblasti služeb v prostředí síťové ekonomiky*. Liberec 06.12.2007 – 07.12.2007. In: *Výrobní systémy dnes a zítra [CD-ROM]*. Liberec : TU v Liberci, 2007, s. 1–5. ISBN 978-80-7372-296-8.
- [12] Manlig, F., Havlík, R., Šrámek, M.: *Zkušenosti s využíváním počítačové simulace*. AT&P Journal 2003, č.6, s.78-79, ISSN: 1335-2237
- [13] MANLIG, F. *Postavení simulace a simulačního systému WITNESS ve výukovém virtuálním podniku*. Sborník příspěvků mezinárodní konference. Brno : HUMUSOFT s.r.o. & VUT Brno, 2006.
- [14] Przybylski, L.: *Simulační metody jako nástroj rozhodování – modelování pomocí programu WITNESS*. Masarykova univerzita, Brno 2008, diplomová práce
- [15] *SIMUL8 – Manual and Simulation Guide*, Herndon, SIMUL8 Corp. 2001
- [16] Skoupil, M.: *Simulace a optimalizace výrobních procesů [online]*. MM Průmyslové spektrum 2006/7, s.79. [cit. 2010-01-25] Dostupné z: <http://www.mmspektrum.com/clanek/simulace-a-optimalizace-vyrobnich-procesu>
- [17] *The Mathworks : MATLAB and Simulink for technical computing [online]*. 1994-2009 [cit. 2010-01-15]. Dostupný z WWW: <<http://www.mathworks.com/products/matlab/>>.

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Martina Kuncová, Ph.D.

Vysoká škola ekonomická v Praze

Katedra ekonometrie

Nám. W.Churchilla 4

130 67 Praha 3

Tel. 224095449, Email: kuncovam@vse.cz

a

Vysoká škola polytechnická Jihlava,

Katedra ekonomických studií

Tolstého 16

586 01 Jihlava

Tel. 567141137, Email: kuncova@vspj.cz

Doc. Mgr. Ing. Martin Dlouhý, Dr., MSc.

Vysoká škola ekonomická v Praze

Katedra ekonometrie

Nám. W.Churchilla 4

130 67 Praha 3

Tel. 224095448, Email: dlouhy@vse.cz

Continual Professional Development in Accounting Profession

Jiří Strouhal

Summary: The certification of accounting professionals has been in place in the Czech Republic for ten years. Certified accountants are associated in the Chamber of Certified Accountants, which is their professional organization, on a voluntary basis. Members of the Chamber are subject to a system of continued education in line with the IFAC requirements. This paper is primarily aimed at the requirements for the fulfilment of the continued professional education system by the members of the Chamber of Certified Accountants of the Czech Republic.

Key words: IFAC, Professional accountants, Czech Chamber of Certified Accountants, Czech Republic

Introduction

According to Fisher and Murphy (1995) accounting is firmly established as an important profession and as a major employment destination. In addition they believe that there is some ambivalence regarding the image of the accounting profession as well as the status of accounting as an academic discipline. Due to the aim of some standardization and harmonization of the knowledge of the professional accountants, the certification system based on the British ACCA professional scheme was started in the Czech Republic in 1997. It was developed under the supervision of the Czech Ministry of Finance, EU PHARE and of course the British ACCA.

The education and examination system was arranged in order to follow the original International Education Guideline 9 (IEG 9). This Guideline with the UNCTAD Qualification Guideline (from 1983) has been taken into account while forming education and examination systems.

It shall be stated that the International Education Standards (IES) stress or shape newly the tendencies which have been influencing the development of the accounting profession in the last decade (especially professional ethics, development of communication and interpersonal abilities, ICT etc.).

During the period 1997 – 2008 was used three level system of the certification in Czech which especially stresses the attention of the “triumvirate” Accounting – Law – Taxes. Each adept should fulfill the following papers:

- technician level
 - P1 – Financial Accounting
 - P2 – Law System in the Czech Republic
 - P3 – Quantitative Methods and ICT
 - P4 – Economics
 - P5 – Tax System in the Czech Republic
- executive level (equivalent of the German “Bilanzbuchhalter” level)
 - P6 – Financial Reporting
 - P7 – Tax System in the Czech Republic (Advanced)
 - P8 – Financial Management
 - P9 – Management Accounting
 - P10 – Quantitative Methods and ICT (Advanced)
 - P11 – Law System in the Czech Republic (Advanced)
- expert level
 - P12 – Financial Strategy
 - P13 – IFRS
 - P14 – Financial Analysis
 - P15 – Auditing

Table 1. Precision Ratio at the Exams (2003 – 2007, in %)

Exam	12/2007	6/2007	12/2006	6/2006	12/2005	6/2005	12/2004	6/2004	12/2003	6/2003
P1	55.22	64.62	83.33	73.97	64.29	63.51	86.81	77.97	65.38	80.67
P2	66.38	78.75	55.43	76.60	66.67	62.80	86.02	83.03	71.38	62.14
P3	51.72	55.56	69.09	55.00	61.90	69.80	55.80	47.50	28.31	67.86
P4	59.38	19.18	51.82	38.83	63.38	64.08	51.05	41.88	61.08	65.92
P5	80.00	86.61	78.63	67.52	84.62	66.67	60.43	64.68	71.34	62.45
P6	86.90	84.78	64.18	75.79	89.90	85.39	71.43	70.24	95.83	79.52
P7	73.17	72.41	69.47	68.75	59.38	60.26	76.32	57.33	86.72	67.83
P8	78.85	84.75	75.86	80.82	61.90	73.33	66.67	48.84	65.05	62.50
P9	81.20	67.03	58.88	57.48	37.21	52.90	33.09	41.06	35.54	20.00
P10	54.17	76.92	73.08	85.70	88.20	70.00	80.00	63.30	60.71	77.42
P11	82.35	96.23	56.72	85.94	91.67	73.17	81.25	99.12	74.04	68.13
P12	68.75	68.75	52.17	60.87	65.52	59.09	53.33	56.52	56.67	65.38
P13	25.00	71.43	94.44	87.50	96.30	60.00	84.00	70.59	77.78	90.91
P14	93.33	100.0	94.12	93.75	100.0	77.78	99.45	100.0	94.74	95.24
P15	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	87.50	100.0	100.0	100.0	100.0

(Source: Institute of the Union of Accountants CR, 2003 - 2007)

There can be seen differences in the precision ratio of some exams given especially by the changes of the examiners. Quite surprising could be the jump in the paper P4 (period 12/2006 to 6/2007) – the reason was the change of the scheme of exam. Same reason could be named for the paper P13 and the difference between the periods 6/2007 and 12/2007. From December 2007 is used for this exam the ACCA paper Diploma in Financial Reporting (DipIFR). On the other hand there could be named exams from the 3rd level with the very high precision ratio – Financial Analysis and Auditing. It's especially given by the good professional knowledge of the adepts of the 3rd level.

It shall be stated that the system respect the IEG 9 recommendation that experts involved in the developing and reviewing exam papers should not participate in the pre-qualification education courses. With respect to this limitation there is an effort to assure the experts' rotation in their functions. It is necessary to eliminate the possibility that an expert staying too long at the position of examiner can become "exhausted" regarding the extend of assessed knowledge.

To be able to enter this system it is necessary to be educated minimally at the high school (having a school-leaving exam). For the finalizing of all of the levels it's also necessary to fulfil the practical experience: 2 years for technician level, 4 years for executive level and 6 years for the expert level. On the other hand it is also possible to apply for the system of the controlled practice: 1 year for technician level, 2 years for executive level and 3 years for the expert level.

Currently, after 10 years of the running of this scheme, it could be made first findings:
more than 9 300 adepts of certification;

- 4 326 certified accountants in Czech
 - o 3 105 technician accountants (72 %)
 - o 1 036 executive accountants (24 %)
 - o 185 expert accountants (4 %)

From the winter examination period of the year 2008 were established following changes (also due to new ACCA professional scheme) – just 2 level system and fewer exams:

- executive level
 - o P1 – Financial Accounting

- o P2 – Law System in the Czech Republic
- o P3 – Quantitative Methods and ICT
- o P4 – Economics
- o P5 – Tax System in the Czech Republic
- o P6 – Financial Reporting
- o P7 – Professional Ethics
- o P8 – Financial Management
- expert level
 - o P9 – Management Accounting
 - o P10 – IFRS
 - o P11 – Financial Management (Advanced)
 - o P12 – Marketing Management
 - o P13 – Auditing and Corporate Governance

There is also introduced the new paper for adepts of the executive level about the professional ethics. Also due to the compatibility with ACCA there is awaited that the level for the successful passing of the paper will be 50 %. Until July 2008 there has been used the limit of 60 %.

Czech Chamber of Certified Accountants (KCÚ)

All certified accountants are encouraged to enter the Czech Chamber of Certified Accountants. This body associates professionals holding certificates of any of the three degrees of the certification system. The primary goals of the Chamber of Certified Accountants are to contribute to the development and improvement of the accounting profession in the Czech Republic by implementing an accounting professional certification system, providing the continued professional education of accountants, issuing a Code of Ethics and other standards regulating the activities of professional accountants, supervising professional accountants' adherence to standards, collaborating in the development of accounting professions and in the field of accounting methodology and the assertion of legislative regulations of the accounting profession with other professional organizations and schools both bilaterally and within the scope of the National Accounting Board.

According to the Statute of the Chamber of Certified Accountants, the supreme body of the Chamber is the Assembly of the Chamber, regular sessions of which are held on a yearly basis. The primary tasks of the Assembly include approving the Statute of the Chamber, Code of Ethics, Assembly Rule of Procedure, Disciplinary and Electoral Regulations of the Chamber and other standards regulating the rights and obligations of certified accountants; electing and removing members of elected bodies of the Chamber prior to the expiration of the electoral term; electing delegates to participate in the assembly of delegates of the Association; approving candidates for membership in the Senior Committee and Audit Committee of the Association; approving the budget and income from the operations of the Chamber; discussing and approving the Report on the Activities of the Committee of the Chamber, Report of the Audit Committee of the Association and Auditors relating to the Chamber, and Chamber Disciplinary Commission Report; discussing and approving other standards of the Chamber; deciding on the dissolution of the Chamber; and rendering decisions on other issues falling within the competence of the Chamber reserved by the Assembly.

The executive body managing the activities of the Chamber in the periods between two assemblies, the Board of the Chamber reports to the Assembly. The Board has seven members electing the Chairman, two Vice-Chairmen and other officers from their midst. The Chairman and the Vice-Chairman are the representatives of the Chamber authorized to act on its behalf. The Board decides on all issues relating to the Chamber, namely: preparation of underlying materials for the session of the Assembly and the execution of its resolutions, preparation of a draft budget, and liability for the Chamber's economic operations, preparation of draft standards of the Chamber, adoption of decisions regarding any appeals against the decisions of the Disciplinary Commission, and establishment of executive bodies or professional councils of the Chamber. Other bodies of the Chamber include the Disciplinary Commission and Auditors.

Continual Professional Development of Professional Accountants

The Chamber of Certified Accountants implements a system of continual professional development (hereinafter referred to as the CPD system) in compliance with International Education Standard IES 7 and CCA Regulation No. 7/2006.

The CPD is obligatory for all certified accountants; newly certified accountants are obliged to join the education system from the year following the year of their certification. The appropriate fulfilment report must be handed over (in written or electronic form) by 31 January of the subsequent year.

The main goal of the CPD system definitely lies in the improvement and refinement of the professional knowledge and skills of certified accountants, as well as the development of their professional and ethical values. The CPD can be broken down into two parts: structured and non-structured. The structured part of the CPD represents active forms of education, e.g.:

- lectures, seminars and courses; the actual length (not more than 7 hours per day) is registered in the CPD system;
- professional university education in the field of economics,
- professional teaching activities; 30 and 10 hours are registered in the CPD system with the full and partial teaching load, respectively;
- professional lecturing activities; the actual length (not more than 10 hours per course) is registered in the CPD system; and
- professional publishing activities; one hour per standard page is registered in the CPD system.

The non-structured part of the CPD lies in the self-study of the literature and magazines (e-sources are of course included as a possible – and from the accountants point of view major – alternative), discharge of the office of a member of an expert board, council or committee in a professional association provided that the member concerned takes an active part in the activities of such bodies.

Members of the Chamber of Certified Accountants are obliged to complete 40 hours of the CPD per year; of this, at least 30 hours must be structured education. Should a member fail to comply with this obligation in a given period of time, the fulfilment of the obligation may be postponed to the subsequent two years, with at least 120 hours of the CPD completed in all three successive periods. It is deemed that the CPD may be terminated only in the event of the given member's terminating the discharge of his/her profession.

The Accounting Profession desires a wider range of capabilities (over and above technical ability) that accounting graduates should possess, e.g. the ability to manage stress, an awareness of personal values, a basic knowledge of psychology, communication skills, motivation, persistence, empathy and a sensitivity to social responsibility (Scott et al., 1998). The profession has a responsibility towards members to encourage the cultivation of some of these skills and not focus so severely on only technical ability. The current accounting education is often focused on the acquisition of knowledge and an over-emphasis on technical knowledge in order to pass the professional examinations, rather than focusing more on the utilisation of knowledge and more holistic attributes (Bayou and Reinstein, 2000; Koch and Kriel, 2005).

References

- Bayou, M.E. and Reinstein, E. (2000). *The dual role of critical thinking in accounting education*, *Advances in Accounting Education, Teaching and curriculum innovations*, 2.
- Fisher, R. and Murphy, V. (1995). *A Pariah Profession? Some Students' Perceptions of Accounting and Accountancy*, *Journal of Higher Education*, 9 (1).
- Koch, E. and Kriel, M. (2005). *An argument for integrating language or language-related skills in the accounting curriculum*, *Journal of Higher Education*, 19 (3), 218-229.
- Scott, M.R. et al. (1998). *A discriminant analysis profile of the early development of professional accounting capabilities*, *Issues in Accounting Education*, 13 (2), 341–356.
- Directive of the Czech Chamber of Certified Accountants No. 7/2006, defining the system of continued professional education, amended by Directive No. 9/2007*
- Guideline on National Requirements for the Qualification of Professional Accountants UNCTAD/ITE/EDS/9, Intergovernmental Working Group of Experts on International Standards of Accounting and Reporting (ISAR), www.unctad.org*
- Internal documents of the Chamber of Certified Accountants*
- International Education Guideline 9: Prequalification education, Assessment of Professional Competence and Experience Requirements of Professional Accountants, www.ifac.org*
- International Education Standards for Professional Accountants, IFAC 2003, www.ifac.org*
- www.icu-praha.cz (official website of the Institute for Certification of Accountants CR)*

www.kcu.cz (official website of the Czech Chamber of Certified Accountants)

Kontaktní údaje na autora:

Ing. Jiří Strouhal, Ph.D. (FAIA, CAT, ECA, FWBI)

Vysoká škola ekonomická v Praze, Katedra finančního účetnictví a auditingu
náměstí W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3

email: strouhal@vse.cz; strouhal@komora-ucetnich.cz

tel.: 224 095 794

Konkurence na českém bankovním trhu

Petr Jiříček, Martin Prokop

Abstrakt: Příspěvek se zaměří na popis trhu finančních zprostředkovatelů a specificky na analýzu struktury českého bankovního trhu a konkurenceschopnost jednotlivých peněžních ústavů v oblasti obchodního bankovníctví. Analýza bude provedena na jednotlivých segmentech bankovního trhu podle oficiálního členění České národní banky na základě velikosti bilanční sumy aktiv (malé, střední a velké banky). Předmětem této analýzy bude zhodnocení základních ekonomických parametrů obchodních bank, majících své sídlo v České republice, jako je velikost bilanční sumy aktiv a dosažený zisk. Statistický výzkum bude proveden v rámci jednotlivých segmentů trhu z ověřených údajů bank v rozmezí let 2004-2008, tj. do počátku období ekonomické krize v České republice, včetně zhodnocení základních tendencí vývoje trhu v roce 2009.

Klíčová slova: analýza bankovního trhu, obchodní banky, konkurence, segmenty trhu, bilanční suma aktiv, bankovní zisk, základní kapitál, statistický výzkum, finanční zprostředkovatelé

Summary: The contribution deals with description of the financial intermediaries' market and with specification on the analysis of Czech Banking Market and competitiveness of a single bank houses in the sphere of commercial banking. Analysis will be focused on a single segments of banking market after official division given by Czech National Bank (small, medium and large bank houses). The analysis will be focused on the evaluation of a basic economic indicators of commercial banks having their place of residence on the territory of the Czech republic as balance sheet total, bank profit and share capital. The statistical research will be made in the framework of a single market segments from verified data of a bank houses during period 2004-2008, i.e. until the start of economic crisis in the Czech Republic including evaluation of a basic ways of development of the market in 2009.

Key words: analysis of banking market, commercial banks, competition, balance sheet total, bank profit, share capital, statistical research, financial intermediaries

Úvod

České obchodní banky patří mezi tzv. finanční zprostředkovatele, kteří se zabývají alokací volného finančního kapitálu od přebytkových subjektů k subjektům deficitním, tj. poptávajícím kapitál. Poptávka finančního kapitálu je rozdělena mezi subjekty veřejného sektoru, mezi něž náleží v našich podmínkách vláda a podřízené subjekty, regiony, města a obce a ostatní instituce veřejného sektoru, podnikatelský sektor a sféru domácností.

Finanční zprostředkovatelé primárně nealokují prostředky do reálných, tj. hmotných či nehmotných aktiv, nýbrž do finančních aktiv. Tato finanční aktiva jsou umisťována buď na dlouhodobém, kapitálovém trhu, či na trhu krátkodobém, peněžním. Transformace finančního kapitálu probíhá nejrůznější formou, jako zdroj kapitálu jsou zde nejčastěji nakupovaná depozita a cenné papíry v nejrůznějších podobách a obměnách, jeho investování je alokováno dle typu finančního zprostředkovatele do úvěrů, emisí cenných papírů a podílových listů a obchodních pohledávek.

Posuzovat konkurenceschopnost mezi jednotlivými typy finančních zprostředkovatelů na českém trhu není jednoduchá záležitost. Pro její provedení je nutno provést si klasifikaci a systematizaci jednotlivých hlavních skupin finančních zprostředkovatelů a určit segmenty tohoto trhu. Analýzu konkurenceschopnosti lze provést pouze v rámci jednotlivých segmentů, v tomto příspěvku se zaměříme na analýzu struktury českého bankovního trhu a konkurenceschopnost jednotlivých peněžních ústavů v oblasti obchodního bankovníctví. Analýza bude provedena na jednotlivých segmentech bankovního trhu podle oficiálního členění České národní banky na základě velikosti bilanční sumy aktiv (malé, střední a velké banky). Protože i tento bankovní trh je poměrně nehomogenní a strukturovaný, budeme se orientovat pouze na zhodnocení ekonomických a organizačních parametrů obchodních bank, majících své sídlo v České republice. Nebudou proto do analýzy zahrnuty pobočky zahraničních obchodních bank, působící v České republice. Samozřejmě z tohoto hlediska musí být vyjmuty z analýzy stavební spořitelny, které jsou od obchodních bank svým produktovým zaměřením dosti odlišné. Součástí analýzy nebudou rovněž specializované polostátní bankovní ústavy, jež slouží k podpoře podnikatelských aktivit, jako je Českomoravská záruční a rozvojová banka a Česká exportní banka. Naopak budou zahrnuty do analýzy hypoteční banky, které sice mají specializované produkty, avšak shodné produkty (hypoteční úvěry a emise hypotečních zástavních listů) vytváří i velká část univerzálních obchodních bank, takže srovnání zde má určitý smysl.

Při hodnocení se budeme držet základních parametrů, charakterizujících ekonomickou pozici obchodní banky, jako je velikost bilanční sumy aktiv, dosažený zisk, popřípadě výše základního kapitálu. Statistický výzkum bude proveden v rámci jednotlivých segmentů trhu z ověřených údajů bank v rozmezí let 2004-2008, tj. do počátku období ekonomické krize v České republice, neboť k dispozici jsou auditované roční výkazy bank pouze za toto období. Není možno proto zahrnout do analýzy vývoj v roce 2009, silně poznamenaném finanční a ekonomickou krizí, která v loňském roce přes očekávání některých expertů se stala realitou i v České republice. Přesto se pokusíme vyjmenovat základní tendence vývoje trhu finančních zprostředkovatelů ve sféře obchodních bank v roce 2009.

Finanční zprostředkovatelé na českém finančním trhu

Co se týče klasifikace finančních zprostředkovatelů, lze pro potřebu analýzy vyjít z dělení podle Mishkina, na něž se pro český finanční trh odkazuje ve své knize prof. Mejstřík. V naší analýze navrhuje mírně odlišný pohled - oddělit zřetelněji bankovní a nebankovní instituce, které nemají licenci k provozování činnosti obchodní banky. Specializované hypoteční banky, v uvedeném schématu klasifikované mezi ostatními finančními institucemi, pak zařazujeme po bok ostatních bankovních ústavů. Pro tento účel lze v našem bankovním sektoru jmenovat Hypoteční banku (bývalou Českomoravskou hypoteční banku, a.s.) a Wüstenrot hypoteční banku, jenž provozuje skutečně pouze hypoteční obchody.

Mezi bankovní instituce lze obecně zařadit rovněž investiční banky, které se specializují na poměrně obsáhlou agendu investičního bankovníctví, pro potřeby analýzy českého bankovního trhu však neuvažujeme s žádnou institucí tohoto typu, jež by u nás působila jako klasická investiční banka (viz např. Goldman-Sachs v USA, Nomura v Japonsku apod.).

Mezi ostatní finanční instituce lze místo hypotečních bank vřadit i specializované hypoteční společnosti, které provádějí dealerské hypoteční obchody, které pak prodávají obchodním bankám, uskutečňující i hypoteční obchody, anebo specializovaným hypotečním bankám, tak jak je tomu v USA. U nás finanční zprostředkovatelé tohoto typu samostatně nepůsobí, tak jako je tomu v USA či Velké Británii, tyto obchody provádějí spíše hypoteční dealeri a poradci, jež jsou součástí univerzálních finančních společností, jako je např. OVB.

Mezi ostatní finanční instituce lze dále vedle leasingových a faktoringových firem a zařadit i nemnohé společnosti forfaitingové; na českém trhu se vyskytuje pouze privátní London Forfaiting Praha, s.r.o., dceřiná společnost London Forfaiting Company Plc.; jinak tuto finanční službu poskytují centrály univerzálních obchodních bank.

Tab. 1 - Klasifikace finančních zprostředkovatelů

Druh finančního zprostředkovatele	Podstatná aktiva (investice)	Podstatná pasiva (kapitál)
BANKY		
Obchodní banky	Podnikatelské úvěry Spotřebitelské úvěry Hypoteční úvěry Nakupované cenné papíry	Depozitní obchody (spořicí konta, vklady a žirová konta, termínované vklady) Emise cenných papírů Úvěry na mezibankovním trhu Úvěry centrální banky
Hypoteční banky	Hypoteční úvěry	Emise HZL
Investiční banky *	Nakupované CP	Emise CP
Podpůrné a garanční banky	Podnikatelské úvěry	Dotace ze státního rozpočtu
Stavební spořitelny	Stavební úvěry	Stavební spoření
Družstevní záložny	Spotřebitelské úvěry	Depozitní obchody
FINANČNĚ ZAJIŠŤOVACÍ INSTITUCE		
Pojišťovny	Dluhopisy Akcie	Pojistné
Penzijní fondy	Dluhopisy Akcie	Depozitní obchody (finanční příspěvky)
INVESTIČNÍ ZPROSTŘEDKOVATELÉ		
Investiční fondy	Akcie, dluhopisy	Podílové listy
Fondy peněžního trhu	Instrumenty peněžního trhu	Podílové listy
Finanční společnosti	Spotřebitelské úvěry	Komerční papíry
OSTATNÍ FINANČ. ZPROSTŘEDKOVATELÉ		
Leasingové společnosti	Leasingové pohledávky	Bankovní úvěry

Hypoteční společnosti *	Hypoteční úvěry	Bankovní úvěry
Faktoringové společnosti	Obchodní pohledávky	Bankovní úvěry
Forfaitingové společnosti	Obchodní pohledávky	Bankovní úvěry

*) nevyskytují se na českém finančním trhu

Zdroj : autoři vlastní, podle obecné klasifikace Mishkina (2006) a Mejstříka (2008)

Segmentace českého bankovního trhu

Český bankovní trh je charakteristický naprosto převažujícím podílem zahraničních vlastníků peněžních ústavů, který činí 96 %. Pokud budeme hovořit o heterogenitě českého bankovního trhu, lze jej rozdělit na několik segmentů, jež jsou odděleně statisticky sledovány Českou národní bankou, a toto hledisko budeme rovněž pro účely naší analýzy.

Česká centrální banka používá od roku 2002 novou klasifikaci - odlišuje české obchodní banky, tj. obchodní banky jako právnické osoby, mající své sídlo v České republice, dále rozlišuje české pobočky zahraničních peněžních ústavů, majících své sídlo mimo Českou republiku a dále segment stavebních spořitelen. Družstevní záložny nevlastní speciální bankovní licenci a tudíž se do tohoto sektoru nezařazují, rovněž tak v České republice nefunguje žádná klasická investiční banka.

Hypoteční banky (Českomoravská hypoteční banka, Wüstenrot hypoteční banka) jako specializované hypoteční ústavy nebudou zde předmětem zvláštního sledování z toho důvodu, že jsou v tomto segmentu trhu u nás pouze dvě, což nedává prostor pro statistickou analýzu a jak již bylo řečeno, hypoteční produkty v ČR poskytují rovněž v rozhodující míře hypotečního trhu ostatní obchodní banky. Tyto hypoteční banky budou tedy relevantně statisticky sledovány v segmentu obchodních bank se zařazením do příslušného subsegmentu dle jejich bilanční sumy.

Předmětem statistického výzkumu bude tedy segment českých obchodních bank, jenž je podle bilanční sumy aktiv rozdělen na tři subsegmenty takto:

- velké banky (bilanční suma nad 100 miliard Kč)
- střední banky (bilanční suma od 15-100 miliard Kč)
- malé banky (bilanční suma pod 15 miliard Kč)

Odděleně působí banky se státní účastí - Českomoravská záruční a rozvojová banka a Česká exportní banka, jež budou rovněž předmětem této analýzy, i když jejich určení je specifické a pouze částečně se kryje se segmentem obchodních bank. V bankovní terminologii ČNB jsou proto nazývány jako banky se specifickým účelem a státními akcionáři. Jedná se ve finančním světě všeobecně o peněžní ústavy, působící jako podpůrné a garanční banky, vytvořené na zprostředkování finanční podpory podnikání, zejména segmentu malých a středních podniků (SME - Small and Medium Entrepreneurship) a municipalit, popřípadě i zemědělských farem.

Analýza českých obchodních bank

Jak je patrné z analýzy, provedené dle hlavního ekonomického hlediska používaného v bankovníctví, tj. velikosti bilanční sumy (aktiv), hlavní místo zaujímají v letech 2004 - 2008 velké univerzální obchodní banky. Jedná se o tzv. velkou trojku - Českou spořitelnu, a.s., Československou obchodní banku, a.s., a Komerční banku, a.s., které jsou charakteristické holdingovou strukturou. Tyto univerzální banky zasahují celé spektrum finančního zprostředkování v bankovníctví, zahrnující obchodní, investiční i hypoteční bankovníctví a prostřednictvím svých dceřiných společností rovněž ostatní sféry finančního zprostředkování - stavební spořitelny, penzijní fondy, investiční fondy, leasing, faktoring i forfaiting. Tato velká trojka si přímo konkuruje v celém rozsahu svého podnikání a zejména v tvorbě produktů.

S odstupem se nachází v subsegmentu velkých bank malá trojka - Raiffeisenbank (jež převzala v březnu 2008 menší eBanku), GE Money Bank a Hypoteční banka, jež však na rozdíl od předchozích je specializovanou bankou hypoteční.

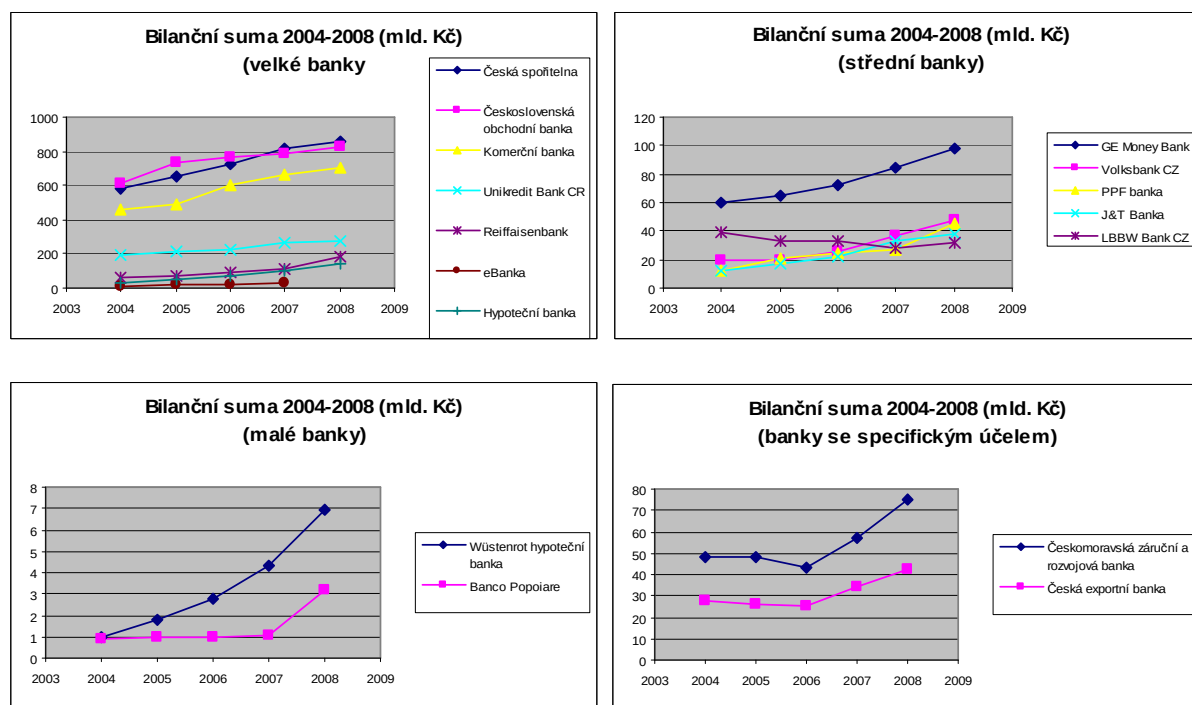
V subsegmentu středních bank dominuje UniCredit Bank CZ, jež svou univerzálností, rozsahem poboček a nabízenou škálou produktů odpovídá již nyní obchodním bankám z malé trojky a nepochybně v příštích letech při stávajícím trendu dynamiky zvyšování bilanční sumy přes dopad současné ekonomické krize postoupí o stupínek výše. Poměrně homogenní je v tomto subsegmentu skupina dalších čtyř obchodních bank - Volksbank, PPF Banky, J&T Banky a LBBW Bank CZ. Tyto banky nestačí v nabídce produktů konkurovat velké trojce a jenom částečně malé trojce (zde Hypoteční bance míněno v rozsahu hypotečních produktů) a také

UniCreditBank. Subsegment malých bank obsahuje pouze dva heterogenní bankovní domy - italským kapitálem vlastněnou Bancu Popolare ČR a Wüstenrot hypoteční bankou, jež zauímají marginální pozici na trhu obchodních bank, srovnatelnou s významem zahraničních poboček bank.

Co se týče tendence v roce 2009, lze předpokládat vlivem krize obecně pokles dynamiky růstu bankovních aktiv s jistou diferenciací v jednotlivých segmentech, která však zřejmě nebude příliš výrazná vzhledem k malému zatímnímu dopadu krize na českou bankovní soustavu.

Tab. 2 – Vývoj bilanční sumy českých bank (2004-2008)

Banka	Bilanční suma2004 (mld. Kč)	Bilanční suma2005 (mld. Kč)	Bilanční suma2006 (mld. Kč)	Bilanční suma2007 (mld. Kč)	Bilanční suma2008 (mld. Kč)
Česká spořitelna	580,394	654,063	728,393	814,125	862,230
Československá obchodní banka	613,281	737,003	762,301	782,898	824,485
Komerční banka	460,269	493,738	597,600	661,819	699,044
UniCredit Bank CR	189,620	214,286	221,497	264,097	278,559
Raiffeisenbank	63,327	76,215	89,682	116,762	182,204
eBanka	13,884	17,353	21,516	26,715	
Hypoteční banka	35,165	52,386	67,588	100,417	138,177
GE Money Bank	59,782	64,354	72,788	84,875	98,556
Volksbank CZ	19,016	19,876	25,414	36,448	47,784
PPF banka	12,717	20,904	24,498	27,417	44,710
J&T Banka	12,254	17,35	22,435	33,173	38,542
LBBW Bank CZ	39,563	33,582	33,301	27,932	31,629
Wüstenrot hypoteční banka	0,964	1,817	2,796	4,314	6,900
Banco Popolare	0,933	0,956	0,965	1,025	3,149
Českomoravská záruční a rozvojová banka	48,422	47,835	42,909	57,055	75,431
Česká exportní banka	27,363	25,776	25,675	34,315	42,493
Celkem	2 137,391	2 477,494	2 739,359	3 073,387	3 373,893



Graf č.1 – Vývoj bilanční sumy bank v letech 2004 - 2008

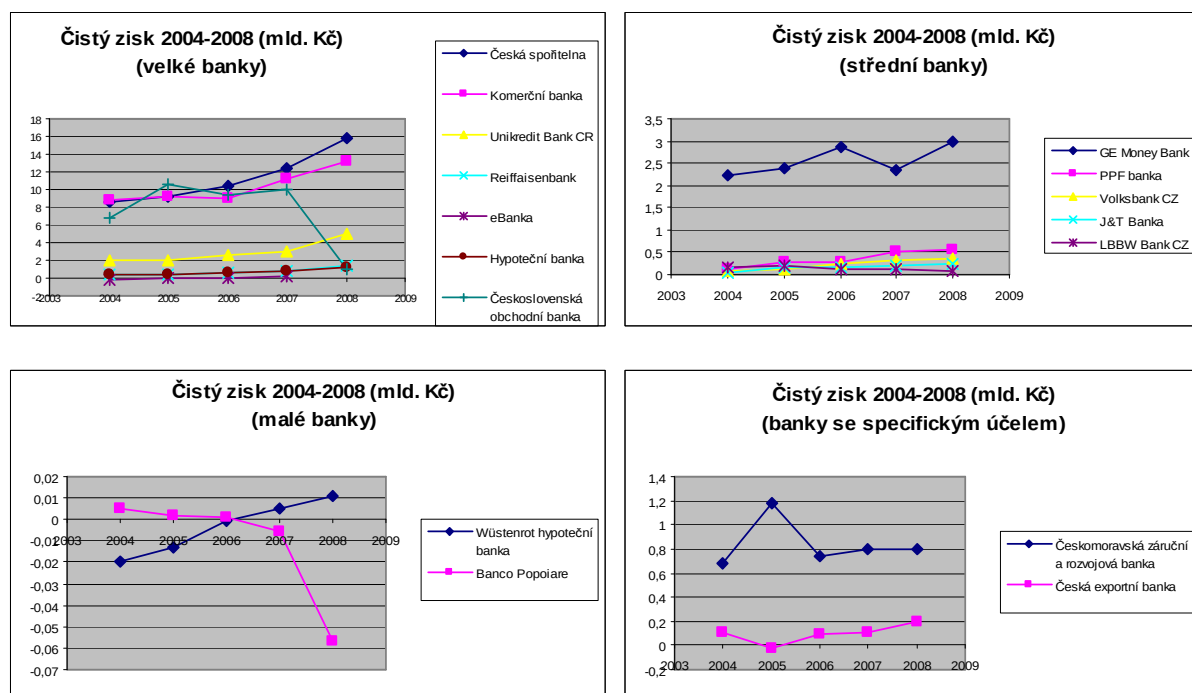
Tab. 3 – Meziroční růst bilanční sumy českých bank

Banka	Meziroční růst bilanční sumy 2005/2004 (%)	Meziroční růst bilanční sumy 2006/2005 (%)	Meziroční růst bilanční sumy 2007/2006 (%)	Meziroční růst bilanční sumy 2008/2007 (%)
Česká spořitelna	12,69	11,36	11,77	5,91
Československá obchodní banka	20,17	3,43	2,7	5,31
Komerční banka	7,27	21,04	10,75	5,62
UniCredit Bank CR				5,48
Raiffeisenbank	20,35	17,67	30,2	56,05
eBanka	24,99	23,99	24,16	
Hypoteční banka	48,97	29,02	48,57	37,6
GE Money Bank	7,65	13,11	16,61	16,12
Volksbank CZ	4,52	27,86	43,42	31,1
PPF banka	64,38	17,19	11,92	63,07
J&T Banka	41,59	29,31	47,8	16,18
LBBW Bank CZ		-0,84	-16,12	13,24
Wüstenrot hypoteční banka	88,49	53,88	54,26	59,94
Banco Popoiare	2,47	0,94	6,22	207,22
Českomoravská záruční a rozvojová banka	-1,21	-10,3	32,97	32,21
Česká exportní banka	-5,8	-0,39	33,65	23,83
Celkem	15,91	10,57	12,9	9,78

Vývoj dalšího zásadního parametru hodnocení konkurenceschopnosti obchodních bank - dosaženého čistého zisku - odpovídá s jistými odchylkami rozdělení pozice jednotlivých peněžních ústavů na trhu obchodních bank pomocí velikosti bilanční sumy. Největší odchylkou je zde nepříznivý vývoj zisku ČSOB, jež se svou velikostí nyní spíše řadí k bankám malé trojky a v pozici uzavírající subsegment velkých bank ztrácí konkurenceschopnost v oblasti vlastních zdrojů financování svého rozvoje. Naopak zvyšující se konkurenceschopnost prokazuje v souladu s předešlými závěry UniCredit Bank, jež zaujala v roce 2008 podle výše dosaženého čistého zisku třetí místo. Pro rok 2009 lze očekávat pokles dynamiky růstu čistého zisku či absolutní pokles jeho výše u většiny bankovních domů vlivem ekonomické, opět však diferencovaně v jednotlivých subsegmentech. Zásadní poklesy se však zřejmě opět vzhledem k malým zatímním dopadům krize na bankovní soustavu neočekávají.

Tab. 4 – Vývoj čistého zisku českých bank (2004-2008)

Banka	Čistý zisk 2004 (mld. Kč)	Čistý zisk 2005 (mld. Kč)	Čistý zisk 2006 (mld. Kč)	Čistý zisk 2007 (mld. Kč)	Čistý zisk 2008 (mld. Kč)	Suma čistého zisku za 5 let (mld. Kč)
Česká spořitelna	8,649	9,143	10,385	12,376	15,813	56,357
Komerční banka	8,897	9,148	9,09	11,225	13,233	51,593
UniCredit Bank CR	2,061	2,042	2,631	2,933	4,912	14,579
GE Money Bank	2,242	2,386	2,848	2,366	2,973	27,394
Raiffeisenbank	0,302	0,372	0,589	0,78	1,401	3,444
eBanka	-0,271	0,011	-0,093	0,231		
Hypoteční banka	0,487	0,489	0,669	0,805	1,171	3,621
Československá obchodní banka	6,816	10,503	9,465	9,902	1,034	37,72
PPF banka	0,103	0,294	0,281	0,529	0,543	1,75
Volksbank CZ	0,062	0,118	0,22	0,32	0,339	1,059
J&T Banka	0,056	0,17	0,165	0,209	0,241	0,841
LBBW Bank CZ	0,155	0,18	0,136	0,121	0,079	0,671
Wüstenrot hypoteční banka	-0,02	-0,013	-0,001	0,005	0,011	-0,018
Banco Popolare	0,005	0,002	0,001	-0,006	-0,057	-0,055
Českomoravská záruční a rozvojová banka	0,679	1,176	0,738	0,795	0,802	4,19
Česká exportní banka	0,113	-0,03	0,099	0,11	0,195	0,487
Celkem	30,627	36,034	37,317	42,707	42,747	203,706



Graf č.2 – Vývoj čistého zisku bank v letech 2004 - 2008

Tab. 5 – Meziroční růst čistého zisku českých bank

Banka	Meziroční růst čistého zisku 2005/2004 (%)	Meziroční růst čistého zisku 2006/2005 (%)	Meziroční růst čistého zisku 2007/2006 (%)	Meziroční růst čistého zisku 2008/2007 (%)
Česká spořitelna	5,71	13,58	19,17	27,77
Komerční banka	2,82	-0,63	23,49	17,89
UniCredit Bank CR				67,47
GE Money Bank	6,42	19,36	-16,92	25,66
Raiffeisenbank	23,18	58,33	32,43	79,62
eBanka				
Hypoteční banka	0,41	36,81	20,33	45,47
Československá obchodní banka	54,09	-9,98	4,62	-89,56
PPF banka	185,44	-4,42	88,26	2,65
Volksbank CZ	90,32	86,44	45,45	5,94
J&T Banka	203,57	-2,94	26,67	15,31
LBBW Bank CZ		-24,44	-11,03	-34,71
Wüstenrot hypoteční banka				120
Banco Popoiare	-60	-50	-700	
Českomoravská záruční a rozvojová banka	73,2	-37,24	7,72	0,88
Česká exportní banka			11,11	77,27
Celkem	17,65	3,56	14,44	0,09

V následujících tabulkách 6 a 7 jsou koeficienty trendových přímek (dle rovnice $T=a+bt$, t je časová proměnná, T jsou vyrovnané hodnoty bilanční sumy v tabulce 6 a čistého zisku v tabulce 7, y jsou původní hodnoty) popisujících vývoj obou sledovaných charakteristik v období 2004 – 2008.

$$\sum_{i=1}^n t_i = 0, \quad b = \frac{\sum_{i=1}^n t_i y_i}{\sum_{i=1}^n t_i^2}, \quad a = \bar{y}$$

Tab. 6 – Koeficienty trendové přímky (časová řada popisující vývoj bilanční sumy)

Banka	a	b
Česká spořitelna	727,84	72,373
Československá obchodní banka	743,99	46,83
Komerční banka	582,49	64,563
UniCredit Bank CR	233,61	22,769
Raiffeisenbank	105,64	27,83
eBanka	22	4,2656
Hypoteční banka	78,747	25,406
GE Money Bank	76,071	9,8069
Volksbank CZ	29,708	7,4108
PPF banka	26,049	7,0499
J&T Banka	24,751	6,8399
LBBW Bank CZ	33,201	-2,1518
Wüstenrot hypoteční banka	3,3582	1,4369
Banco Popoiare	1,4056	0,4501
Českomoravská záruční a rozvojová banka	54,33	6,3238
Česká exportní banka	31,124	3,8799
Celkem	2760,3	306,89

Tab. 7 – Koeficienty trendové přímky (časová řada popisující vývoj čistého zisku)

Banka	a	b
Česká spořitelna	11,273	1,7561
Komerční banka	10,319	1,0749
UniCredit Bank CR	2,9158	0,6593
GE Money Bank	2,563	0,1442
Raiffeisenbank	0,6888	0,2606
eBanka	0,0396	0,1402
Hypoteční banka	0,7242	0,1684
Československá obchodní banka	7,544	-1,2165
PPF banka	0,35	0,1115
Volksbank CZ	0,2118	0,0756
J&T Banka	0,1682	0,0409
LBBW Bank CZ	0,1342	-0,0211
Wüstenrot hypoteční banka	-0,0036	0,008

Banco Popoiare	-0,011	-0,0132
Českomoravská záruční a rozvojová banka	0,838	-0,0135
Česká exportní banka	0,0974	0,0304
Celkem	37,886	3,0913

Závěr

Rozhodující roli na trhu obchodních bank hraje velká trojka – Česká spořitelna, ČSOB a Komerční banka, jež si přímo konkurují. Pokles konkurenceschopnosti zaznamenává ČSOB - zejména vlivem podstatně nižšího dosaženého čistého zisku. Další významnou roli hraje malá trojka – Raiffeisenbank, GE Money Bank a Hypoteční banka. Významně se blíží segmentu těchto velkých bank UniCredit Bank jak bilanční sumou, tak dosaženým čistým ziskem. Ostatní obchodní banky ze segmentu středních a malých bank hrají marginální roli. Poměrně významná je pozice podpůrných a garančních bank.

Literatura

1. *Mejstřík, M.: Pečená, M.: Teplý, P.: Základní principy bankovníctví, Praha, Karolinum, 2008, ISBN 978-80-246-1500-4*
2. *Minařík, B.: Statistika I, popisná statistika, 2. část, Brno, MZLU v Brně, 2006, ISBN 80-7157-929-7*
3. *Polouček, S. a kol.: Bankovníctví, Praha, C. H. Beck, 2006, ISBN 80-7179-462-7*
4. <http://www.cnb.cz>
5. <http://www.bankovnictvi.ihned.cz>
6. <http://www.csas.cz>
7. <http://www.kb.cz>
8. <http://www.csob.cz>
9. <http://www.gemoney.cz>
10. <http://www.hypotecnibanka.cz>
11. <http://www.unicreditbank.cz>

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Petr Jiříček

Vysoká škola polytechnická Jihlava
jiricek@vspj.cz

Mgr. Martin Prokop

Vysoká škola polytechnická Jihlava
martin.prokop@vspj.cz

Přežití malé společnosti na ne zcela konsolidovaném zahraničním trhu

Martin Řehoř

Abstrakt: V rozvinutých ekonomikách představují malé a střední podniky (MSP) převážnou většinu podnikatelských subjektů a jejich podíl na zaměstnanosti i tvorbě HDP bývá klíčový pro fungování celé ekonomiky. Jestliže se MSP profiluje svou činností jako obchodní společnost s převažujícím zaměřením na B2B obchod do teritorií, která procházejí konsolidací, či jsou teprve na cestě k vytvoření standardního tržního prostředí, jaké známe z vyspělých zemí, stává se dlouhodobější stabilní fungování v současné světové situaci pro tyto společnosti značně složité. Hlavní otázkou se tak stávají volby vhodných strategií a způsobů práce na trhu, které ponesou požadovaný efekt.

Klíčová slova: MSP – malé a střední podniky, obchodní společnost B2B, přežití na trhu

Summary: In developed economics small and middle corporations (SMC) represent a major part of entrepreneurial entities and their influence on employment and also on creation of GNP is crucial for functioning of the whole economic. But if SMC profile their activity as trading companies with a prevalent alignment on B2B business and into the theories that are either coming through a consolidation or are still only on the way to create a standard market environment as known from developed countries, a longer- range stable operating in the current world situation becomes considerably difficult for these companies. So choices of suitable strategies and operating principles that will sustain demanded effect become the main question.

Key words: SMC - small and middle corporations, B2B businnes system, survivability at market

V současné době se nacházíme ve složitém globálním ekonomickém prostředí, jenž způsobila „celosvětová“ krize, tedy hospodářská recese nebyvalých rozměrů. Vyspělé země i USA, a vůbec celá lidská společnost, byla zasažena negativními důsledky a ekonomicky dosud bezproblémově (navenek) fungující procesy nyní dostávají zcela jiný rozměr. Ve svém důsledku je možné konstatovat, že v ekonomické sféře jsou také jednou z nejvíce negativně postiženou skupinou podniky a společnosti označované jako MSP.

MSP

V praxi je označení malé a střední podniky (MSP) značně rozšířeno, i když neexistuje jednotná společná „celosvětová“ horní hranice, která tyto podniky vymezuje a pro účely definování se nejčastěji používají kritéria OECD¹, jenž se snaží rozdílný pohled na určení kategorie podniku sjednotit. Zcela přesná klasifikace velikosti ale není až tak důležitá a převažujícím faktorem v ohrožení je charakter a způsob činnosti organizace. Současné vyostření konkurenčního chování na trhu, jednak způsobené globální krizí a také zmenšujícím se prostorem pro uspokojování ekonomických potřeb, spolu se vzrůstající informovaností a dostupností informací vůbec, dávají příslib neustálého zvyšování konkurenčního tlaku a tedy i zhoršování podmínek pro fungování MSP na trhu.

Jestliže je MSP fungující na zahraničním trhu, ne zcela zkonsolidovaném jak tomu je např. v balkánském regionu, přestože je třeba již řadu let relativně úspěšný, je zřejmé², že v současné situaci ho čeká nutná změna a pokud možno rychlá reakce na „nové“ podmínky a podnikatelské prostředí. Otázka přežití se tedy posouvá do oblasti marketingového fungování a predikování vývoje, který spolu se zkušeností a znalostí teritoriálních specifik může při zvýšené aktivitě vést k pozitivnímu efektu.

Definování problému přežití

Marketingové pojetí tohoto téma zahrnuje především možnosti a problematiku cenotvorby, přístupy k cenově – marketingovým otázkám, strategické úvahy ve vazbách společnost-zákazník-konkurence s přihlédnutím ke všem výhodám, ale i nevýhodám, které MSP představuje³. Jestliže oblast zájmu definujeme geograficky jako zahraniční trh, balkánský region, konkrétně Albánii, pak charakter trhu dává na jedné straně jasný příslib možného úspěšného fungování, protože zde není na trhu zřejmá přesycenost ve všech směrech. Na straně druhé však regionální koupěschopnost, nákupní rozhodovací procesy širokého spektra populace a přítomné riziko jsou dosud brzdou a podstatnou hrozbou je také obrovský zájem o vstup do teritoria z řad okolí i vyspělého světa. Otázkou je, zda společnost, klasifikovaná jako malá a pouze s vlastními zdroji, dokáže na takovém trhu obstát, v jakém čase a jak dlouho, a jakými způsoby bude dosahovat úspěchu. Zde se ukazuje jako potřebné a vhodné aplikovat teoretické poznatky z oblastí cenové politiky, marketingových strategií a přístupů k zákazníkovi

¹ Převzato z [2] , str. 364

² Názor autora

³ Více např. [2]

do praktického užití. Nutností se jeví stálá přítomnost na trhu, rychlé reakce na měnící se tržní situace a využívání metod strategického spojení ve smyslu ofenzivně i defenzivně laděné vlastní strategie.

Fungování společnosti v oblasti obchodu na takto dynamicky se měnícím „problémovém“ trhu, kterým bezesporu Albánský trh je, a za současné světové ekonomické situace, logicky vyžaduje strategické myšlení a zahrnuje především strategické cenové otázky. Cena, jako jediný prostředek oněch známých „4P“, je z části využitelná k ovlivňování ve všech časových horizontech řízení, tedy jako nástroj strategie, taktiky a samozřejmě je i nejvýraznější operativní nástroj⁴ a na albánském trhu s jeho specifiky je to jeden z nejsilnějších, ne-li dokonce nejsilnější prostředek k dosahování obchodních cílů. Ovšem nacházet odpovědi jak na trhu, obecně, zaujmout zákazníka, který je v konečném důsledku tím klíčovým prvkem, na kterého musí být orientována činnost společnosti, není snadné a v tržním albánském prostředí toto platí dvojnásob.

Z ekonomických teorií vyplývá, že by představa, jak bude společnost vypadat, její orientace atd., měla být rozvažována na několik let dopředu, a výrazné změny podnikatelských strategií by se měly provádět pouze v případě nutnosti, např. pokud se podmínky na trhu změní velmi výrazně. Jestliže se však společnost, vzhledem ke svému charakteru, velikosti, finanční síle a svým způsobem činnosti již dříve vyprofilovala jako obchodní, orientuje se na „výklenkářskou“ strategii tržního fungování a má možnost rychlé reakce a změny svých obchodních komodit, pak v reakci na specifické požadavky zákazníka i trhu, je nutností její spolupráce s „domácími“ prostředníky (jednotlivci i společnostmi) a měla by být takováto společnost příznačně vymezená i svou organizační strukturou. Pro jakékoli rozhodování je třeba brát v úvahu mnoho faktorů působících na trhu – ceny konkurence, předpokládaný počet a typ zákazníků, jejich nákupní chování, typ a obor podnikání, velikost firmy, vyjednávací síla vzhledem k dodavatelům i zákazníkům, celkový stav prostředí trhu, vývoj ekonomiky a mnoho dalších. V případě obchodní společnosti, tedy nevýrobní organizace, nastávají složité podmínky pro dlouhodobé fungování. Strategie obchodu (prodej obchodní práce, realizace obchodních případů, zprostředkování dodávek zboží atd.) v takové společnosti se může zdát získávání jejích konkurenčních a potažmo komparativních výhod do značné míry obecné a abstraktní. Pro malé organizace bez silného finančního zázemí se však stává strategické, taktické i operativní myšlení v oblasti obchodu tématem stále naléhavějším i existenčním.

Příčiny, důvody a důsledky změn

Zásadní a nejdůležitější změny ve vazbách tržního prostředí lze popsat následovně:

1) Doba se mění, svět se otevírá a globalizuje a dříve velmi uzavřené ekonomiky jsou v pokročilých fázích přerodu a dočkaly se prudkého otevření. Situace na trhu se postupně stabilizuje, bezpečnostní situace je mimo odlehlá místa uspokojivá a trh ve své podstatě není nepřátelský a vykazuje dlouhodobý potenciál. Uvedené vede ke vstupu mezinárodních společností a k zakládání obchodních poboček. Vznikají zastoupení zejména středních a velkých koncernů, pomalu se zjednodušují podmínky pro vstup na trh a navíc je na trhu dobře patrná přítomnost intervence různých pomocí ze stran vyspělého světa i mezinárodních společenství. Boj začíná být i zde, kdo a jakými prostředky dosáhne na takto financované projekty či získá místní politickou podporu a přístup k dotacím různého charakteru.

2) Současná krize způsobuje snížení obrátů u mnoha společností (Evropy i světa) na domácím trhu, který je výrazně zasažen recesí a tyto společnosti vyhledávají daleko agresivněji veškeré možné příležitosti a tedy i potenciální trhy, které by jinak v době před krizí neměly prioritu. Rozvíjí se nové marketingové projekty velkých společností orientované zejména tam, kde je budoucí příslib, tedy exportní politika směřem k ne zcela obsazeným trhům.

3) Společnosti, které fungují na trhu a dříve byly orientovány na „svůj“ segment, kde rozvíjely „své“ strategie a hájily „své“ zájmy, začínají hledat jakýkoli prostor na trhu, tedy řečeno začínají vedle své strategie aplikovat i výklenkářskou obchodní politiku. A vzhledem k jejich volným pracovním kapacitám se jejich zájem orientuje také na „malé“ zakázky a to mnohdy bez ohledu na jejich hlavní specializaci. Tím se logicky zužuje prostor pro úspěšné fungování malých společností, jejichž dominancí byly právě tyto menší zakázky. U společností s nevýrobním charakterem je uvedené ještě patrnější.

Je jisté, že změn na trhu je o mnoho více (také na straně zákazníka – koupěschopný zákazník = informovaný zákazník se značnou vyjednávací silou a možností volby), ale výše uvedené považuji za zásadní vzhledem k charakteru obchodní společnosti MSP.

⁴ Dle [4] HOLMAN, R., Ekonomie. 4. vyd., Praha, C.H. BECK 2005. Počet stran 710. ISBN 80-7179-891-6. – vlastní formulace

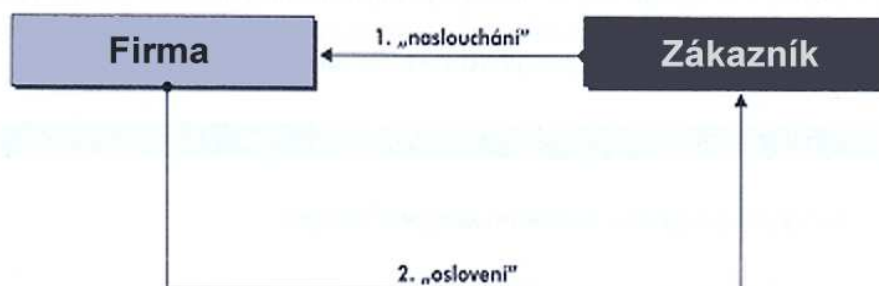
Přístup k zákazníkovi jako výrazná deviza

Jednou z možností jak získat přízeň zákazníka, a tím konkurenční výhodu, je pro malou společnost specifický přístup k zákazníkovi, který musí být ještě umocněn „balkánským stylem“ obchodování.

Na rozvinutých trzích mají velké podniky i malé firmy připravenou určitou marketingovou strategii a koncepci v souladu s posláním a cíli. Tyto koncepce vycházejí primárně z přístupu a způsobu získávání informací od zákazníků a slouží pro marketingovou činnost, zejména pak pro marketingové řízení. Jedná se o přístupy tzv. „inside-out“ a „outside-in“ zřejmé z obr. 1 a 2. Při přístupu označovaném jako „outside-in“ firma nejdříve „naslouchá“, tak jak je uvedeno v obr. 1, současným i budoucím zákazníkům, jejich přáním a potřebám a získává tak cenné informace o kupním chování a rozhodování. Na základě provedených analýz pak zvažuje různé způsoby uspokojení zákazníků, které pak v reálu naplňuje, což je v obr. 1 označeno jako fáze 2. „oslovení“. U přístupu označovaném „inside-out“ jsou východiskem představy vedení a vrcholového managementu firmy o tom, jaké jsou podle nich potřeby zákazníků. Ono popisované 1. „naslouchání“ se pak děje především na bázi dojmů a reflexí, a na základě těchto představ dospívá vedení k variantám přístupu a následně vybraná strategie reálné nabídky je realizována 2. „oslovením“. Přístup „inside-out“ tedy vychází ze subjektivního pohledu na zákazníky a trh. Nebezpečí plynoucí z takového přístupu jsou pak zřejmá a je jasné, že tímto způsobem může docházet, a v praxi také dochází, k neúplným a někdy dokonce i mylným odhadům, přestože se rozhodování uvnitř firmy odvíjí od informací získaných z relevantních zdrojů i přímo od zákazníků aktivně, systematicky i průběžně, a celý systém nese znaky marketingového přístupu.

Na trhu, jakým albánský trh je a v jaké fázi se nyní nachází, je však nemožné pro malou společnost zvolit jeden z uvedených přístupů. Trh a albánský zákazník ještě není plně vyprofilován tak, jak to známe odjinud, a často je nemožné se řídit požadavky zákazníka, které jsou mnohdy nepochopitelné, technicky obtížně řešitelné ba skoro neřešitelné, a při cenových relacích, které je nutné pro úspěch celého fungování na trhu dodržet, naprosto nereálné. Ze zkušenosti a delšího působení v daném teritoriu na trhu se pak jeví doplněná kombinace obou způsobů⁵ jako jediná možná.

Obr. 1 Přístup outside-in



Pramen: [3] KOUDELKA, J. – VÁVRA, O.: Marketing: principy a nástroje. 1. vyd., Praha, VŠEM 2007. Počet stran 257. ISBN 978-80-86730-19-6. Strana 13.

Doplněním je zde myšleno generování návrhů a řešení pro zákazníka za jeho aktivní osobní účasti (interaktivní vztah firma – zákazník) při akceptaci specifických požadavků a reálnosti řešení. Tento postup však není specifický pouze pro diferencovaný výrobek či kusovou výrobu, jak by se mohlo zdát, ale jeho užití přináší obchodní úspěchy i ve sféře spotřební.

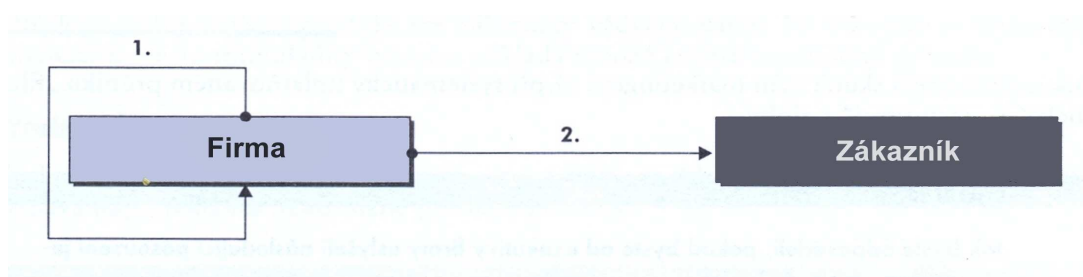
Jestliže je v teorii podnikové ekonomiky [2] zmínka, že celkově marketingový přístup je možný pouze v podmínkách tržního hospodářství při existenci odpovídajícího právního rámce a [1] uvádí „V zásadě je úsilí tržně orientovaných firem vedeno marketingovou koncepcí a inovačním úsilím.“, pak vyvstává problém z pohledu stupně konsolidace tržního prostředí i zákazníka samotného. Celková marketingová koncepce⁶ pak

⁵ Je třeba vzít v úvahu omezené finanční schopnosti malé firmy na získávání informací od zákazníků.

⁶ Marketingová koncepce - více např. [1], str. 14.

musí být přizpůsobována konkrétním podmínkám, a musí zde docházet k posunu časové orientace od dlouhodobé strategie směrem k taktické a operativní stránce věci.

Obr. 2 Přístup inside-out



Pramen: [3] KOUDELKA, J. – VÁVRA, O.: Marketing: principy a nástroje. 1. vyd., Praha, VŠEM 2007. Počet stran 257. ISBN 978-80-86730-19-6. Strana 14.

Systém a organizace činnosti na trhu jako jedna z nejdůležitějších činností

Je zřejmé, že malá obchodní firma na trhu obecně musí přebírat z části cenové politiky od výrobců (svých dodavatelů) a její konkurenční výhoda spočívá především ve vyjednávacích schopnostech s dodavateli, průkazně těsnějším sepnutím s cílovým trhem, neustálé komplexní tvorbě celé organizace práce a personální přítomnosti na trhu (pěstování osobních vztahů). Nevýhodou je pak těžší dosahování výhod plynoucích z objemu a nemožnost rozmělnit transakční náklady do dalších (jiných) činností.

V prostředí albánského trhu je volba systému práce jednou z variant, která podle mé zkušenosti výrazně ovlivňuje výslednou činnost. Jestliže vezmeme v úvahu specifika trhu, která se sice poměrně rychle mění k lepšímu, a o kterých by se dalo samostatně napsat mnoho⁷, např. dosud nedobrý stav přetrvávající v segmentu energetiky, infrastruktury, soudnictví (korupce a s ní související obtížná vymahatelnost práva, která je pro cizince bez znalostí a kontaktů na lokální úrovni téměř nulová), je třeba bedlivě zvážit způsob provádění činností a jejich případná rizika. Právě nedostatky při uplatňování právního řádu, malá účinnost administrativního aparátu a naopak časté byrokratické překážky, které i navzdory různým mezivládním dohodám⁸ zůstávají velké a také to, že obchodní a ekonomické aktivity vyžadují hodně trpělivosti, nutí podniky MSP k hledání takové organizace práce, které v teritoriu i přes silnou ekonomickou roli státu a jeho aparátu bude úspěšná. Příkladem takové organizace může být systém, který je znázorněn na obr. 3. Z tohoto schematu je zřejmé rozdělení dodávaných komodit na výrobky nediferencovaného a diferencovaného (zakázkového) charakteru, a také je zde vidět strategie „fungování“ na trhu, jenž se přiklání ke tvorbě a využívání místní vazby v tom, kterém pojetí.

Pokud stručně popíšeme způsob práce v teritoriu, pak větev, na obr. 3 označená jako I, znázorňuje systém, kdy pověřený delegát vyhledává a zpracovává požadavky drobné firemní klientely trhu, které po částečném zhodnocení (zejména reálnosti a vyhodnocení skutečné potřeby) předává k dalšímu zpracování. Výhodou je, že delegát pochází ze země určení a tudíž lépe „cítí“ některá odlišná specifika chování potenciálního zákazníka i trhu, a vytváří první filtr mezi dodavateli a odběrateli, dále je výrazně ulehčena komunikace a důvěra. Důležité je, aby zvolený delegát ke spolupráci byl loajální k firmě a s průkaznými obchodními zkušenostmi.

Symbolem II je označen systém práce s lokální firmou, která se specializuje na tendry⁹ ve státní sféře, kde má své dlouhodobé kontakty a vypracovaný systém pro úspěšná řízení. Jednou ze specifik je také to, že zahraniční organizace se ve většině státních tendrů mohou účastnit pouze prostřednictvím lokálních firem. Zde se jedná o dodávky diferencovaných produktů vyráběných na zakázku pro energetická zařízení jako čerpadla, generátory, ventily a podob. Ze zkušenosti lze říci, že i při možnosti přímé účasti ve výběrových řízeních, by byl úspěch bez místního prostředníka nemožný. V roce 2008 sice začal v Albánii platit také nový zákon o zadávání veřejných

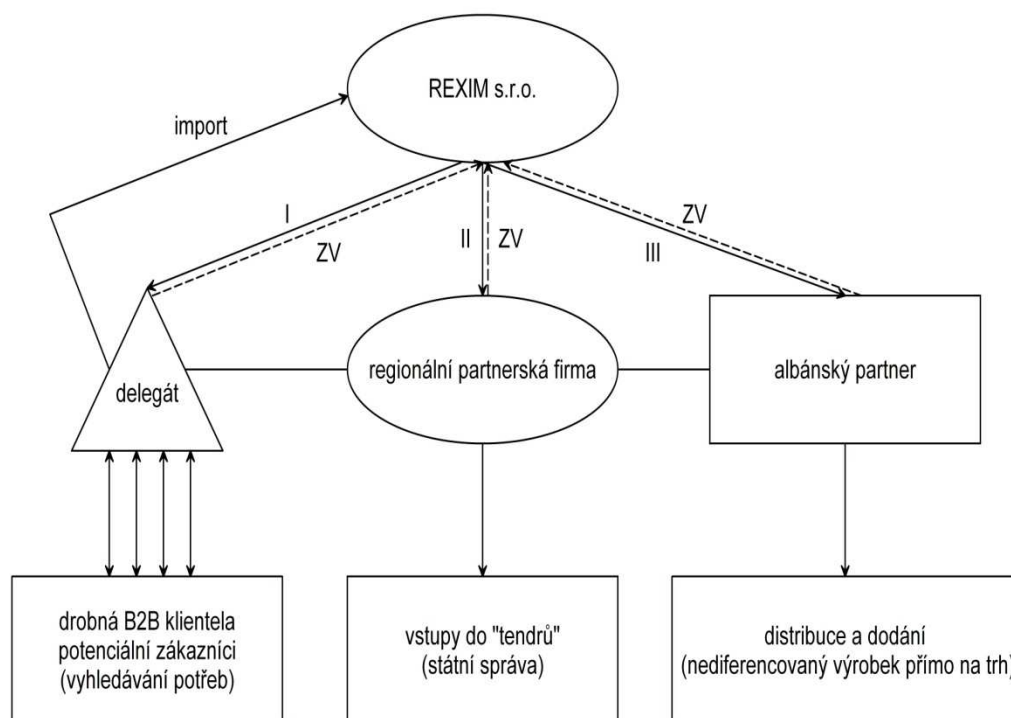
⁷ Opomeňme zde ekonomické ukazatele typu HDP, míru inflace, propad zahraničního obchodu, nezaměstnanost apodob.

⁸ Např. dne 19.12.06 byla podepsána Smlouva o vytvoření Středoevropské zóny volného obchodu (CEFTA) vycházející ze standardů WTO

⁹ Obdoba u nás známých výběrových řízení, avšak často obsahující pro naše podmínky nepochopitelné způsoby a organizaci

zakázek, který by měl zajistit transparentnost výběrových řízení, který vychází z pravidel EU, ale jeho prosazení do praxe je nesmírně těžké. Úspěchy v tendru nejsou zaručeny ani moderní technologií, kvalitními podmínkami dodání, a co více, ani cenou. Místní vazby a „lokální byznys“ patří neoddělitelně ke stylu tamního života a je dán i uspořádáním společnosti a nepsanými „pravidly“, vůči kterým se projevuje silná loajálnost, a příznačný je i vysoký stupeň nepotismu, kdy jsou upřednostňovány určité struktury. Podle zkušeností je pak upřednostňování albánských firem oproti zahraničním ve vyhlašovaných tendrech téměř jistotou, a navíc, v některých tendrech nejsou dána zcela zřetelná kritéria. Prokazovat korupci v případech tendrů je nemožné, ale veřejně se o ní hovoří. Stav korupce v Albánii, navzdory protikorupční činnosti, kdy jsou uvolňovány na nápravu v této věci prostředky a i vládní program Albánie je zaměřen na snižování vlivu šedé ekonomiky, je zatím neuspokojivý a lze konstatovat, že bez „správných lobbistů“ nelze v tendru uspět.

Obr. 3 Schematické znázornění způsobů činnosti na albánském trhu



Pramen: Firemní materiály REXIM, spol. s r.o., vlastní úpravy

Další způsob spolupráce je označen III. Jde o možnost prodeje nediferencovaného výrobku jako obchodního artiklu na albánský trh. Zde je nesmírně důležité vytipování přímého zahraničního partnera, uzavření příslušných smluv, a jedná se o dodávky zboží spotřebního charakteru na trh prostřednictvím partnerovy prodejní sítě a jeho možností.

Větev označená jako import znázorňuje možnost importu zboží z Albánie či možný vzájemný barterový obchod.

Při různém systému práce a organizace při činnosti dodávek je nutné také ke každému zvolenému způsobu přiřadit správnou marketingovou koncepci a z ní vyplývající odpovídající cenovou politiku a cenotvorbu. Jasně lze prokázat a i oficiální místa stvrzují, že mnohdy, zejména v systému označeném v obr. 3 jako II, nelze nejnížší cenu považovat za správnou a nízká cena také negarantuje budoucí úspěch.

Závěr

Podmínky k uplatnění na trhu se poměrně rychle a postupně zlepšují, a při dodržování základních pravidel obchodní obezřetnosti a dostatečném „přečtení“ trhu, je zde příslib výnosů, i když nejméně zpočátku vyvážen větším rizikem. Politická situace na balkáně je značně stabilizovanější než dříve, a před vlastním vstupem je nutné zemi navštívit a ozřejmit si některá specifika. Problémem je vytipování vhodného partnera, zvolení vhodného komunikačního mixu, vhodného lobbingu a neoddělitelnou součástí musí být osobní přítomnost zástupců, nejlépe nejvýše postavených, přímo na trhu a ovlivňování decision makers. Jistě lze počítat se značnými výkyvy ekonomických ukazatelů (obraty, ziskové přírážky atd.). Zřejmá je také dominance cenové (nákladové) politiky, která je postavená do popředí zájmů jak zákazníků, tak prodejců a musí být přizpůsobována přežití na trhu, a to třeba až na samou hranici únosnosti.

Pro české výrobky je velkou výhodou jméno českých výrobků a Albánci, zejména ti dříve narození, mají silné povědomí made in Czechoslovakia přetrvávající z minulé doby. Jestliže budeme rychlí, nemusí tato výhoda „zkorodovat“.

Literatura

[1] BOUČKOVÁ, J. a kol.: *Marketing*. 1. vyd., Praha, C.H.Beck 2003. Počet stran 432. ISBN 80-7179-577-1.

[2] SYNEK, M. a kol.: *Podniková ekonomika*. 3. vyd., Praha, C.H. BECK 2002. Počet stran 479. ISBN 80-7179-736-7.

[3] KOUDELKA, J. – VÁVRA, O.: *Marketing: principy a nástroje*. 1. vyd., Praha, VŠEM 2007. Počet stran 257. ISBN 978-80-86730-19-6.

[4] HOLMAN, R., *Ekonomie*. 4. vyd., Praha, C.H. BECK 2005. Počet stran 710. ISBN 80-7179-891-6.

Kontaktní údaje na autora:

Ing. Martin Řehoř, MBA

Rexim spol. s r. o.

rexim@volny.cz

Konkurence – teoretické a praktické aspekty v rámci zvyšování konkurenceschopnosti projekčně- inženýrské organizace

Pavel Ryvola

Abstrakt: Failure Mode and Effect Analysis – FMEA nástroj pro porovnávání se s konkurencí

Ve své práci teoreticky a následně prakticky popisuji metodu FMEA - Failure Mode and Effects Analysis), jako metodu zaměřenou na odhalení a definování všech příčin ztráty kvality (existujících i potenciálních), včetně kvalifikace rizika. Svůj příspěvek jsem rozčlenil do tří základních kapitol. V první, teoretické části popisuji v základním měřítku principy metody FMEA, uvádím zde metody a principy řešení sledování případných rizik v souvislosti s možností zvyšování konkurenceschopnosti společnosti využívající tuto metodu. Ve druhé kapitole využívám teoreticko – metodologické informace z první kapitoly k praktické ukázce použití řízení rizik tak, jak je používá projekčně inženýrská společnost pro zvýšení své konkurenceschopnosti. Tuto metodu tato společnost využívá v rámci strategického plánování své podnikatelské činnosti, stanovení klíčových faktorů úspěchu a ke stanovení a hodnocení případných rizik nejen strategického charakteru, ale také rizik, které je nutné předvídat v rámci projektového managementu jednotlivých realizovaných projektů.

V poslední kapitole svého příspěvku zhodnocuji metodu FMEA, kterou používá v praxi mnou uváděná společnost s tím, že uvádím možné návrhy zlepšení praktického použití v projekčně – inženýrské společnosti.

Klíčová slova: FMEA, riziková analýza, hodnocení rizik, konkurenceschopnost

Summary: Failure Mode and Effect Analysis - FMEA FMEA – instrument for competitor`s benchmark. This paper deals with theory and next practice of FMEA - Failure Mode and Effects Analysis method, as method oriented for discovery and definition of all causations of loss of present and potential quality, including qualification of risk. I classified my paper into three elementary chapters.

In first theory chapter I describe principles of method of FMEA, mention method and principles of solution of monitoring of contingent risk here. These risk are continuous to possibility of increasing of competitive strength of company, that is exploiting this method.

In the second chapter I use the information theoretically and methodology from first chapter for practical exhibition of applications of risk management as project engineering Company using this for increasing their competitiveness. This Company use this method for their strategy planning their business activity, key success factors assignment and for assignment and benchmark of appropriate risks, that are not only strategic character, also risks, that the Company have to foresee in case of project management case of individual realized projects.

In last chapter of my paper I assess the method FMEA, that use the Company, that I describe in this paper therewith, that I mention the possible proposal of improvement of practical using in project engineering company.

Key words: FMEA, risk analysis, risk management, competitiveness

1. Teorie FMEA

FMEA – Failure Mode and Effects Analysis, v překladu jako Analýza možností vzniku vad a jejich následků. FMEA systém je nutné chápat jako nástroj pro zdokonalování kvality nejen procesů společnosti, ale tím i konečného produktu společnosti. Definici produktu společnosti jakožto výrobek fyzický, či službu je nutné takto také chápat.

Podnik, firma, chceme-li společnost je systém s mnoha procesy ať vnitřními, či vnějšími, které dohromady spoluvytváří výstup (produkt), který je vlastním řešením zákaznických požadavků a potřeb. Systém definovaný množinou prvků a vazeb mezi nimi má určený cíl tedy cílové chování. Prvky a vazby vytváří strukturu systému a z ní dále vyplývá hierarchie systému, která je definicí nadřazenosti a podřízenosti.

Motivem podnikání je nejen dosažení zisku ale v současnosti i přežití podniku na neustále se měnícím trhu. Podnik je systémem, do kterého na samém počátku podnikání vkládá jeho podnikatel, či investor kapitál. Tento počáteční kapitál může být vlastní, nebo vypůjčený. Vkladem tohoto počátečního kapitálu dává podnikatel najevo svůj úmysl jej zhodnotit.

Podnik jako systém není izolován od okolního světa. Okolí podniku tvoří vše, co existuje za myšlenými hranicemi podniku. Podnik však může být a je tímto okolím ovlivňován a naopak sám toto okolí může ovlivnit. Okolí podniku má vliv na tvorbu klíčových faktorů úspěchu tohoto podniku resp. společnosti.

Představme si systém podniku jako živý organismus, úplně nejlépe jako člověka a jeho lidské tělo. Pokud si představíme podnik jako živý organismus lidského těla a převedeme vše, co v tomto živém organismu funguje na podnikový systém, lze podobně i modelovat celý život společnosti. Pokud v lidském organismu začne propuknout nějaký menší problém, či zádrhel, který se neřeší a nechá se bez povšimnutí, je velice pravděpodobné, že tento menší problém, ovlivňuje i jiné další funkce, či činnosti jiného orgánu, či subsystému, který má zase například vliv na něco jiného. Tj. subsystém plní subprocessy, které jsou nutné v konečném důsledku spolu dohromady vytvářet plnohodnotný systém lidského těla. Najednou se z malého a neškodného problému, který není včas řešen, stává zdroj nákazy a její „lечение“ přesahuje mnohé síly a možnosti „pacienta“. V tuto chvíli již přichází chvíle na razantní řešení, třeba formou prodeje vlastní společnosti, či vlastnického podílu na ní.

Procesy a činnosti, které má v kompetenci více pracovníků, nejsou přímo účelově zaměřené na zodpovědnosti jednotlivců, ale jsou postižené svojí byrokracií, nemožností zpracování počítačovými systémy a nejednotností výstupu na různých organizačních úrovních, odlišným jazykem používaným v jednotlivých částech procesu a při jednotlivých činnostech, vlastními ekonomickými a sociálními zájmy, které pracovníci na jednotlivých úsecích kladou nad zájem celku.

Velkou brzdou jsou i vstupní, či výstupní formuláře a standardy které si pracovníci předávají.

V každé fázi jednotlivého procesu, nebo činnosti je nutné se ptát, co daný výstup přinese zákazníkovi. Zákazníkem je na místě procesů a činností chápán nejen zákazník externí, tedy ten, který přináší za daný výrobek, či službu finanční zisk podniku, ale i zákazník interní, tj. např. majitel procesu navazujícího na proces předcházející.

Procesy podniku lze rozdělit na:

Kořenové: tyto procesy zabezpečují hlavní podnikové funkce, jsou přímo napojené na uspokojování zákaznických potřeb, těmto procesům by měla být věnována největší pozornost při reengineeringu firmy.

Podpůrné: zákaznický těchto procesů hledejme uvnitř podniku, jsou nutné k zabezpečení hladkého, ale profesionálního přístupu ke kořenovým procesům. Jedná se například o zásobování, či vedení účetnictví.

Mezipodnikové: procesy překračující hranice podniku, ve většině případů jsou realizovány u dodavatele, kdy se může jednat o speciální úpravu materiálu, nebo u koncového zákazníka. U těchto procesů je důležitá část komunikace mezi účastníky procesu.

Řídící procesy: procesy určené k plánování, organizování a řízení zdrojů a činností.

Hranice procesů jsou definovány vstupy a výstupy jednotlivých procesů. Jakmile nějaký proces začne, vyžaduje řadu sekundárních vstupů, které se do tohoto procesu začleňují a jsou potřebné k jeho dokončení.

Konkurenceschopnost podniků je téma svoji podstatou vážné nejen v době krize, ale v celém životě firmy, společnosti, nebo chceme-li podniku. Odlišení, které je právě důležitým aspektem při získávání zakázek, je v době finanční krize zvláště důležité. Odlišení v rámci konkurenčního „boje“ lze samozřejmě docílit jen v případě, pokud známe standard, ke kterému se snažíme zjistit pozici podniku. Bohužel vzhledem k počtu konkurenčních firem, které se v současné době na trhu objevují, je obtížné stanovit resp. definovat standard, ke kterému svoji pozici porovnáváme. Konkurenční výhodu, kterou chceme stanovit, můžeme definovat až na základě analýzy vnitřního a vnějšího prostředí. V rámci této analýzy, kterou lze provést v rámci strategického plánování. Výše uvedené informace k analýze procesů je taktéž možné použít v rámci analýzy tedy tzv. dekompozice jednotlivých produktů tedy projektů společnosti, které mají přímý vliv na nejdůležitější součást podniku, kterou je zákazník.

V rámci celého období života podniku existují časové milníky, které jsou v rámci fungování podniku méně, či více důležité. Jedním z těchto více důležitých je plánování podniku. Plánování strategické tj. dlouhodobé, či krátkodobé až operativní v rámci jednotlivých zakázek je standardním procesem mnoha podniků.

Pokud se bavíme o metodě FMEA je nutné již v prvním počátku říci, že danou metodu je nutné rozdělit na následující pohledy:

FMEA týkající se produktu resp. výrobku, či služby podniku

FMEA týkající se procesu (interních, či externích)

FMEA jako systém analýzy možnosti vzniku vad a jejich následků je možné samozřejmě taktéž použít pro zavedení správných procesů podniku. FMEA považujeme za racionalizační nástroj, který umožňuje managementu před realizací jakéhokoli projektu (vnitřního, či vnějšího) rozebrat a slabá a kritická místa projektu. Lze tedy říci, že FMEA je nástrojem pro prevenci rizik projektu. Historie nástroje FMEA sahá až do prvních letů do vesmíru. Největší rozvoj a použití systému FMEA však lze najít v 60. letech, kdy jej plně využívala NASA například v rámci projektu Apollo. FMEA určí, které výrobní operace jsou rizikové z pohledu vzniku závažných vad. FMEA poskytne informace, využitelné pro stanovení efektivní kontrolní činnosti. Kontrola by měla být efektivní, ale ne zbytečná.

Týmová spolupráce:

FMEA jako nástroj ke svému plnému využití potřebuje tým a to různorodý. Tým složený z jednotlivých pracovníků tak, aby v něm byly zastoupeny různé úrovně organizační struktury podniku.

FMEA prakticky:

A jak metoda FMEA vypadá v praxi? Jedná se vlastně o prostou tabulku, která se vyplní v rámci brainstormingu zvoleného týmu, který v tomto případě zapisuje veškeré možnosti vzniku nestandardních situací procesu, popřípadě vzniku vad výrobku, či služby včetně uvedení příčin a důsledků vzniku takovýchto situací. V dalším kroku analýzy se již definují, resp. odhadují intenzity výskytu a vážnost vzniku takového nestandardního stavu.

Příklady tabulek lze najít taktéž na serveru www.ikvalita.cz.

Definované popř. odhadované intenzity výskytu a jejich vážnost se zapisují pomocí bodové škály, kterou si tým dopředu určí. Tyto hodnoty se v dalším kroku mezi sebou vynásobí a výsledek, který vyjde, se nazývá rizikovým číslem s označením RPN (Risk Priority Number). V případě definice vzrůstající bodové škály lze konstatovat, že čím vyšší výsledek, tím je daná nestandardní situace vážnější.

V rámci použití metody FMEA pro projekčně inženýrskou organizaci pro zvýšení konkurenceschopnosti je nutné tak jako v případě jakéhokoli reengineeringu sledovat procesy, ale i produkt a tím i potenciální nestandardní situace, které mohou hypoteticky nastat. Tím preventivně eliminujeme riziko nespokojenosti zákazníka, efektivitu řešení projektu a tím tedy naopak zvyšujeme svoji konkurenceschopnost, která je právě v době finanční krize důležitá. Vždyť právě zákazník víc než kdy jindy určuje svým výběrem, komu věnuje své finanční prostředky a kdo bude v rámci tohoto období přežít, resp. úspěšný.

2. Praktické využití metody FMEA v projekčně - inženýrské organizaci

V průběhu strategického plánování projekčně inženýrské organizace, kterou ve svém příspěvku popisuji, tato při stanovování klíčových faktorů úspěchu provádí analýzu FMEA, kdy si jednotlivé klíčové faktory úspěchu ohodnocuje váhami a případnými riziky, které by mohly ohrozit fungování a stabilitu společnosti. Klíčové faktory úspěchu, které následně vybraný tým ohodnotí, slouží k dalšímu porovnávání společnosti s postavením konkurence. Po stanovení klíčových faktorů úspěchu tým vybraných pracovníků v rámci brainstormingu stejným způsobem ohodnotí klíčové faktory konkurence tak, aby po uvedení do grafu bylo možné stanovit situaci potažmo polohu společnosti vůči této konkurenci vzhledem k vytipovaným a definovaným klíčovým faktorům úspěšnosti.

V rámci praktického využití metody FMEA v projekčně-inženýrské organizaci uvádím skutečně fungující společnost, která se zabývá projekční činností a následným řízením projektů resp. zakázek pro zákazníka tak, aby výsledek byl úspěšný ve třech hlavních hodnotících ukazatelích pro obě strany. Tyto tři ukazatel jsou následující:

- 1) Kvalita
- 2) Finance
- 3) Termín

Vzhledem k prosbě majitele organizace neuvádím záměrně její název.

Produktem této projekčně – inženýrské organizace je management jejich vlastních zakázek, kdy tato společnost funguje jako přímý dodavatel, nebo management resp. supervize zakázek, kdy je dodavatelem externí firma.

V rámci vlastních zakázek je produktem této společnosti jediné projekční činnost v rámci oboru elektro a automatizační a měřicí techniky.

Management zakázek pro externí dodavatele obsahuje zejména management zakázky tj. shoda na výsledku požadovaným investorem tj. zákazníkem, prvotní dekompozice projektu na jeho jednotlivé dílčí části, dále stanovení kontrolních milníků, odsouhlasení harmonogramu projektu a průběžná kontrolní činnost stavu projektu.

Pokud by se tedy vedení projektu jako proces měl slovně popsat, lze jej rozdělit do dvou úrovní.

1. Úroveň - obchodní část projektu
2. Úroveň (navazující) – realizační část projektu

V každé z těchto úrovní je jmenována jedna zodpovědná osoba. V obchodní úrovni je to obchodník a v realizační projektový manažer.

V rámci obchodní části projektu je jednoznačná zodpovědnost jednotlivého obchodníka, který za obchod zodpovídá. Je nutné zmínit, že dle mého názoru, ověřeného praxí, je vhodné první obchodní úroveň s druhou realizační propojit nejpozději v místě tvorby cenové nabídky pro zákazníka. Již v této fázi by měl do obchodního procesu vstoupit projektový manažer, který bude mít možnost se vyjádřit k technické části cenové nabídky tak, aby se právě zamezilo případným chybám. Ale to jsem předběhl k návrhu zlepšení. Nejprve popíši stávající stav procesu popisované organizace.

Stávající stav procesu řízení zakázky v projekčně – inženýrské organizaci

- 1 – poptávka
- 2 – vypracování cenové nabídky (obchodník)
- 3 – v případě zakázky - realizace (projektový manažer)
- 4 – záruční a pozáruční servis

Výše uvedený zkrácený proces v současné době funguje ve většině projekčně – inženýrských organizacích a nejen tam.

Je standardním jevem, že projektový manažer „čeká“ na zakázku v podobě smlouvy o dílo, kterou mu obchodník přinese k realizaci.

Na základě častých neshod se zákazníkem v jeho představě o průběhu realizace, kvalitě odvedené práce se tato společnost potýká nejen s odlivem zakázek, ale v konečném důsledku s nižší úspěšností v získávání zakázek.

Hledání slabých míst realizačního procesu

V rámci ochoty managementu změnit stávající stav došlo k rozhodnutí o využití právě metody FMEA. Na základě brainstormingu, který společnost provedla, byly zaznamenány následující rizikové stavy, které v rámci realizačního procesu nastávají.

Rizikový stav	Důsledek (D)	Příčina (P)	Váha (1-4)
Nízká cena projektu	Nesplnění kvality dodávky	Projektový manažer nemá možnost vyjádření se	2
Nesplnitelný termín dodávky	Překročení = sankce	Obchodník stanovuje termín ukončení projektu na základě informace zákazníka	4
Vznik více prací, které zákazník odmítá zaplatit	Finanční ztráta projektu	Neprovádí se prohlídka staveniště	5
Oprávněné vícepráce nejsou požadovány k proplacení od zákazníka	Finanční ztráta projektu	Neřeší se důsledné zasmluvnění víceprací	5

Výše uvedená tabulka uvádí jen zkrácený příklad výsledku brainstormingu. Pokud se nyní přímo podíváme na váhové ohodnocení rizikových situací, které v rámci projektu nastávají, je nutné řešit situace kolem víceprací vzhledem k finančním ztrátám, které společnosti vznikají. Ostatní rizikové situace je ovšem taktéž důležité řešit.

Návrh řešení v této chvíli spočívá zejména ve vnitrofiremní komunikaci.

Pokud bychom upravili stávající proces realizace zakázky na nový rozšířený, bude sice o nějaké procesy, zodpovědnosti a termíny více, ale možná dojde k vyřešení situace. Opět zcela jednoduše upravím proces.

Nový proces realizace projektu bude vypadat asi takto:

- 1 – poptávka
- 2 – konzultace s projektovým manažerem popř. projektantem nad možností dodávky (Z: obchodník + projektový manažer)
- 3 - vypracování cenové nabídky (Z: obchodník + schvaluje projektový manažer včetně dokumentu “ kalkulace zakázky”)
- 4 – v případě zakázky - realizace (Z: projektový manažer)
- 5 – milník – vznik vícepráce (Z: projektový manažer + obchodník, dodatek ke smlouvě)
- 4 – záruční a pozáruční servis (Z: projektový manažer)

Celým procesem zakázky se prolínají pravidelně stanovené dílčí kontrolní dny za účasti všech účastníků převážně smluvních stran tak, aby diskuse nad průběhem zakázky dávala smysl nejen dodavateli jako takovému, ale zejména zákazníkovi. Tento se může již v průběhu realizačních prací vyjadřovat k případným, nesrovnalostem, nebo „doobjednávat“ další práce. Nemusím zmiňovat, že veškeré náležitosti (dohody, požadavky atd.) se musí vést v písemné podobě.

Případný diagram procesu doporučuji mít jasně a zřetelně nakreslen, tak, aby byl co nejvíce srozumitelný. V jednoduchosti je síla. V daném diagramu je nutné jasně stanovit zodpovědnosti jednotlivých pracovníků popř. definovat jednotlivé body případné spolupráce.

K dotažení dokonalosti by v rámci každého projektu mělo dojít k definici projektového týmu a bez nějakých předpokladů klidně tento vztah podložit interní smlouvou o účasti v projektu těchto pracovníků.

3. Vyhodnocení změny procesu v rámci zvýšení konkurenceschopnosti

V rámci projektu využití metody FMEA, který ve svém příspěvku uvádím zkrácený příklad hodnocení rizik v projekčně inženýrské organizaci. Považuji za nutné, že jednotlivé popisy procesů jsou nyní v této organizaci v podrobnější sestavě, než zde zkráceně pro příklad uvádím. V rámci implementace nového nastavení procesů v této organizaci bude jistě docílena eliminace stávajících neshod realizace s tím, že dle mého uvážení dojde ke zvýšení vstupu zakázek nejen od stávajících zákazníků, ale i od těch nových a to z důvodu zintenzivnění kontaktu a komunikace se zákazníkem v průběhu realizace.

Z výše uvedeného vyplývá, že veškerá část procesu, ať v úrovni obchodní, či v úrovni realizační je o komunikaci a nastavení jasných zodpovědností a pravomocí zúčastněným pracovníkům. Na druhou stranu v rámci rozsáhlejších projektů j tabulkové hodnocení rizik a metoda použitelná pro jejich eliminaci FMEA více než vhodná.

Literatura

Failure Mode and Effect Analysis (FMEA) as a decision support tool within a quality information system in pork production chains.

Gödderz, A.1, T. Schmitz2, A. Mack1 and B. Petersen1 – článek pro FMEA theory

2PLATO AG; Breite Straße 6-8, 23552 Lübeck, Germany

Management kvality projekčně inženýrské organizace

Projektový management – doc. Ing. Vladimír Němec, CSc.; ISBN 80-247-0392-0, Praha 2002

Strategické plánování – podklad pro manažerské vzdělávání; Pavol Košťan, Ing. Oldřich Šuleř

www.ikalita.cz

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Pavel Ryvola, MBA, Tel. : +420 776 818 686, ČVUT FEL, popř. spol. POWEREX s.r.o., Ústí nad Labem, Masarykova 66, 400 01, email: pavel.ryvola@volny.cz

The role of competitive tendencies in leadership

Milan Jermář

Abstrakt: Konkurence je nedílnou součástí světa podnikání. I lidé v organizacích jsou nositeli a reprezentanty celé řady konkurenčních tendencí, postupů, názorů. Zdroje těchto různorodostí jsou velmi pestré: systém řízení, uspořádání pracovišť, odlišné odbornosti zaměstnanců, osobnostní zaměření a specifika, distribuce zdrojů a informací, vnímání spravedlnosti a nespravedlnosti v jednání managementu apod. Pro vedení lidí je někdy užitečné konkurenčnost akcentovat, jindy je ale vhodné hledat spíše provázanost i tam, kde se nabízí jakoby protikladné či neslučitelné pohledy. Konkurenční vnější prostředí má na myšlení a jednání manažerů určitě silný vliv. Jejich tendence vnášet prvky konkurenčnosti do vnitřního prostředí organizací je určitě silná. Je ale důležité být si vědom významu odlišných – konkurenčních tendencí a vhodně je využívat. Přínosy pak najdeme v kognitivní oblasti: zapojení racionality i intuice, využití různých scénářů, v behaviorální oblasti: proaktivní i reaktivní jednání, v motivační oblasti: různorodé zájmy, v sociální oblasti: silné či slabé sociální vazby, ale i uplatnění různorodých stylů vedení či využití různých podob firemní kultury (silná versus slabá kultura).

Klíčová slova: konkurenční tendence, firemní kultura, leadership, proaktivní chování.

Summary: Competition is an integral component of business world. People in organizations are representatives of many competitive tendencies, meanings, attitudes or procedures too. Reasons and sources of these tendencies are very different: management system, work environment, specialization of employees, personalities, perception of justice in behavior of managers etc. Sometimes it is useful to emphasize competitiveness, sometimes it is better to look for coincidence in views or tendencies which are seen as incompatible at first sight. It is especially important to aware positive influences of different or competitive tendencies and derive benefit from them for managers and leaders. Contributions of that approach we see in cognitive field (rational or intuitive problem solving, different scenarios and strategies), in behavioral field (proactive versus reactive behavior), in motivational field (different interests or priorities), in social field (strong or weak ties) or in cultural field (strong/ weak corporate cultures).

Key words: competitive tendencies, organizational culture, leadership, proactive behavior.

The importance of competition in leadership

Competition is an integral component of business world. People in organizations are representatives of many competitive tendencies, meanings, attitudes or procedures too. Reasons and sources of these tendencies are very different: management system, work environment, specialization of employees, personalities, perception of justice in behavior of managers etc. Sometimes it is useful to emphasize competitiveness, sometimes it is better to look for coincidence in views or tendencies which are seen as incompatible at first sight. Competition in the external environment influences behavior and thinking of managers. Sometimes we see tendencies to input an external competition into an inner space of organizations. Then what seems to be ambiguous or opposed opinions, views or activities leads to the style of thinking like: we have to make a decision or to choose only one approach. The existence of different positions standing together is seen as a problem which needs to be solved.

It is especially important to aware positive influences of different or competitive tendencies and derive benefit from them for managers and leaders. It depends on their competencies: ability to cope with ambiguities, to use variability, to tolerate tensions, to use cognitive capacity, to cope with multitasking roles etc. In psychology the terms „cognitive dissonance – cognitive consonance“ are known. They describe a tendency to make cognitive stimuli from external and internal environment non-competitive or non-conflicting in the view of individual. Therefore people try to install a cognitive consonance (harmony, coincidence) in many situations. This harmony can be just illusory. For example: people do not acknowledge some informations, they act as if these informations couldn't exist. But the tendency to consonance can decline the performance of managers because the required contemporary trend is flexibility in thinking and in behavior. So we can think over two tendencies which managers have to copy with: a **tendency** to perceive surrounding world as complex of **competitive** influences, interests or meanings, and a **tendency** to copy with competitive views by a means of **harmony** (which sometimes would be illusory).

The both tendencies should be characteristic by positive as well as negative aspects. The **tendency of competitiveness (competition)** reflects the complexity of the world but it could turn to overestimate one or the

other view of the problem or conflict. It requires to make a decision. Sometimes it is necessary, sometimes it could result in the waste of the valuable alternative view. The **tendency of harmony (coincidence)** makes it possible to harmonize or copy with differentiations but it could result in reduction of dynamics and creativity. This dichotomy some researchers or managers perceive as an important characteristic of organizational ecology. They differentiate between two organizational archetype: **entrepreneurial archetype** (it is more tolerating ambiguity, appreciating creativity, risk taking) and **cooperative archetype** (it tends to orderliness, appeasement, stabile good performance). (Kang, Morris, Snell, 2003)

Now we will pay attention to some aspects of an organizational life in which a strong need to make decision is obviously involved. Managers have to decide: to choose one way, or accept different views.

Selected situations with competitive tendencies

The first group of those situations we can find in the **cognitive area**.

We will focus on a way how managers mentally elaborate reality or their emotions. The important competitive tendency is related to the decision if it is better to use **rational analysis** or **intuitive approach** for solving problems. **Rational analysis, analytic abilities and skills** are applied in processes of problem solving, in processes of causal analysis of low performance problems or of ineffective behavior as well as of excellent behavior. Analytic, rational and logical abilities are usually seen as a positive characteristic. The rational thinking is used to be described as a conscious process which is controlled by its subject, supported by a memory, by rules, which progressed successively and is connected with language. The reverse side of the analytic ability can be an unwillingness to abandon the inquiry of all details. Further we couldn't use rational analysis in situations where we miss informations, or where we have to anticipate future trends. Often it is impossible to analyze all details of problems („scientific approach“) because cognitive capacity of actors is limited. Some researches disclosed that ineffectiveness to conceive a competitive market situation was in some cases tied with overrational and overanalytic approach to monitor ongoing changes in environment. It is necessary to find processes in the thinking of manager which would be able to offset narrow analytical thinking.

Intuition is the process which is very different from the analytic ability. It rather proceeds automatically on the relatively unconscious level, it is fast, it depends on the context, bears on associations, it is not fully depending on language, its activities take place concurrently. It is often difficult to describe the process of intuitive thinking. Intuition is nearly irreplaceable in situations of time stress or when we look for creative solutions.

The other type of the competitive thinking in management is the **scenario planning** (also called scenario thinking or scenario analysis) method. This method requires to create two contrary representations of the future reality. The first scenario is pessimistic, the second scenario is optimistic. These scenarios would exist side-by-side, they offer variants of acting which actors could use accordance with characteristics of progress. Until we construct mental frame by the means of pessimistic and optimistic scenarios we create the realistic scenario. It draws from two foregoing scenarios. A realistic scenario isn't an „average“, or a „reconciliation“, it is just the other version.

The second group of situations with competitive tendencies we can find in the **behavioral area**. A dichotomy between **reactive and proactive behavior** is especially important in this area. In spite of proclamations of significance of activity of people in organizations managerial literature and praxi are full of guidelines how to activate employees who are in substance „lazy or inactive“. But as by-product of research focused on an activation of employees different findings appeared. They describe behavior which isn't only reaction on external stimuli. An effort to create a comprehensive concept of **proactive behavior** lasts from 2000. Parts of this concept are searching for feedback, personal initiative in goal setting, active adaptation on new surroundings, taking charge, influencing others, role breadth self-efficacy, task revision, role innovation, innovative behavior etc.

Dynamic development in proactive behavior research („Proactive behavior is anticipatory action that employees take to impact themselves and/or their environments.“ Grant, Ashford, 2008) is likely stimulated by the need to search for a potential of employees for future development of organizations. It is not sufficient to determine behavior of employees, it is necessary to use proper creativity and activity of them.

The third group of situations with competitive tendencies we can name the **motivational area**. Manager has to face up different interests, priorities, which influence behavior and thinking of individuals or groups of employees. In traditionally managed (mechanistic) organizations managers can use simplified view of human motivation, of the sense of their behavior and thought. New models of motivating necessary reflect diversity of motives and values of employees. Especially in the area of knowledge and creative organizations business goals are overlapped with fulfilment of personal, social or professional priorities (Cikánek, 2009). Managers have to accent not only business goals (profit), because it could result in weak creativity. On the other side: adressing only personal interest of employees could lead to diversion from strategy goals. Motivation of employees is a complex issue. It is important to connect intrinsic motivation and the strategy of the firm. Personal goals are legitimate components of aims of modern (or postmodern) organizations.

The fourth group of competitive tendencies with competitive tendencies we can find in the **area of social relations**. Concepts of social networks and social capital show the importance of the arrangement of relations and social ties in groups and out of groups too. Structure of relations in group can be very firm one or group can consist of separate subgroups. A group can be formed around one or a few central persons, it can be very closed, or opened toward surroundings. Some types of an inner organization will help knowledge sharing processes and cooperation (direct ties with mutual trust), the other type of inner organization will support internal competition (free ties with weak intensity of contacts). Manager shouldn't rely on stabile organizational structures, he has to manage dynamic social networks. Networks are especially important in conditions of permanent change of tasks and of turbulent business environment. Arrangement, positions or roles in one network are very different from those characteristics in the other network. People can be members of many networks simultaneously. So approaches of manager have to be very different sometimes maybe antithetical. Assumption that clearly defined relations are the most suitable hasn't to be correct. Investigations show that „weak“ ties can be often especially useful.

The fifth group of competitive tendencies we can find in the **area of leadership styles**. Research of leadership accents so called situational style of leadership. According to this meaning it is necessary for managers to use many approaches and styles of leadership. But in practice a rigidity occurs in this domain. A tendency to be identified with narrow range of styles or technics persists among managers. They often choose one „proven“ style which as though fits their intentions. The other aspect of this tendency is a perception of different styles as less effective, less reliable. The research conducted by Kaiser, Kaplan (2000) illustrates this tendency. This research was focused on forceful style and enabling style of leadership. Forceful style includes aggressive, competitive, critical, dominant, intense, outspoken, self-assertive and tough. In contrast enabling leaders are appreciative, cautious, caring, compassionate, gentle, mild, responsive to others, understanding. In spite of both styles can be effective, research detected tendency of managers to prefer only one style and (it is even worse) to avoid and devalue opposing style. This polarizing attitude appeared as quite frequent.

The sixth group of competitive tendencies we can find in the **area of context**. In this area **organizational cultures** play an outstanding role. The organizational culture is a set of basic assumptions, values, attitudes, and norms of behavior which are shared in the organization. They are expressed in thinking, emotions, behaviors of members of the organization and in material and non-material artefacts. Organizational (corporate) culture is very important for effectivity of management processes. Corporate culture shapes context in which organizational processes and activities accomplish. At the same time culture co-creates these processes. Manager who „fights against“ the sense of corporate culture often meets strong aversion or resistance of employees. Therefore from the 80th of the last century a phenomenon of corporate culture was very intensively studied. The conformity between strategy and culture of the firm is seen as the very important condition for successful implementation of strategy. Is **strong** corporate culture necessary for the success of organization in every case? Sometimes it is certainly beneficial:

- the strong culture forms a harmony in perception and in thinking of employees,
- gives direction to behaviors of people,
- makes it possible to share common values and goals.

For managers it is important to take into account the competitive tendency too because :

- the strong culture fixates organization on the past experience,
- inhibits thinking in different alternatives,
- resists changes.

As we see - it is not necessary to strive for a strong organizational culture in any case. It depends on organizational goals and strategy.

Barriers against appropriate using of competitive tendencies in leadership

We will mention only a few of barriers. Some of them are embedded in organizational conditions, some are personal:

Business strategie are not oriented to the acceptance and using flexible approaches in leadership.

Human resource strategies in firms unsufficiently stress variability of approaches in leadership (or these strategies absent).

Heterogenity of approaches is sporadically accented in performance management.

„Favorite“ practices are mechanically applied without an evaluation of their factual benefit.

A tendency persists to apply the technic or method without evaluation of its real contribution – it is a symptom of a low senzitivity to internal fit (fit between used technics) or to external fit (fit between the technic and goals of the firm) of the technic or its modifications.

Differences between people in organization and/or between different conditions are underestimated, there is a low willingness to reflect these differences in competitive approaches in leadership.

A tendency to search for „best practice“ create a fiction, that in the group of competitive tendencies we can discover „the best one“.

Management of competitive tendencies

The above mentioned situations don't describe the all area of competitive tendencies in leadership. In spite of this we try to propose a few competencies of leaders who want appropriately use competitive tendencies:

- ability „to switch over“ between different cognitive styles and styles of problem solving, ,
- tolerance to ambiguity , ego-strength,
- ability to connect usually unconnected frames (bisociation),
- ability to perceive processes of management as non-rigid movement ,
- creation of conditions for self management and for development of employees,
- senzitive treatment with social climate and corporate culture.

Literatura

- [1] Cikánek, M.: Kreativní průmysly – příležitost pro novou ekonomiku. Praha, Divadelní ústav, 2009.
- [2] Kaiser, R.B., Kaplan, R.E.: Getting at leadership versatility: the case of the forceful and enabling polarity. Poster session presented at the 15 annual cnference of the Society for industrial a organizational psychology. New Orleans, 2000. [http://www.kaplandevries.com/pdf/Versatility\(Kaiser&Kaplan2000\).pdf](http://www.kaplandevries.com/pdf/Versatility(Kaiser&Kaplan2000).pdf)
- [3] Kang, S., Morris, S.S., Snell, S.A.: Extending the Human Resource Architecture: Relational Archetypes and Value Creation. Cornell University, 2003. <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/cahrswp/36/>
- [4] Lukášová R., Nový I. a kol.: Organizační kultura. Praha, Grada, 2004.
- [5] Grant A.M., Ashford S.J.: The dynamics of proactivity at work. Research in organizational behavior. 28, 3-34, 2008.

<http://proactivity.group.shef.ac.uk/images/stories/GrantAshford2008-ROB-proactivity.pdf>

Kontaktní údaje na autora/autory:

PhDr. Milan Jermář

Katedra managementu, inovací a projektů,

Fakulta ekonomická ZČU v Plzni

Husova 11, 306 14 Plzeň

Tel. 377633215

e-mail: jermar@kip.zcu.cz

Případová studie: Využití BSC k řízení nehmotných aktiv ve společnosti XINAN - Foreign Joint Venture

Zdeňka Dostálová, Libuše Měrtlová

Abstrakt: Tento příspěvek se zabývá praktickou aplikací BSC při řízení nehmotných aktiv společnosti Xinan JV.

Klíčová slova: BSC, nehmotná aktiva, strategické mapy

Summary: This paper deals with a practical application of the Balanced Scorecard to manage intangible assets in Xinan JV company.

Key words: BSC, intangible assets, strategy maps

Úvod

Cílem studie je seznámit veřejnost s praktickou aplikací BSC při řízení nehmotných aktiv ve společnosti Xinan JV. Zvolená metodika zahrnuje deskripci postupu při zavádění konkrétních metod v rámci čtyř perspektiv BSC. Kaplan a Norton v předmluvě ke své knize Balanced Scorecard charakterizují možnosti nového manažerského systému jako měřicího systému, který lze využít k formulování i řízení nové strategie společností. Jako podstatné uvádějí, že je třeba se zaměřit na vytváření budoucích příležitostí k růstu nabídkou hodnotných výrobků a služeb "šitých na míru". Poslání a strategie se převádí do cílů a měřítek zařazených do čtyř perspektiv: finanční, zákaznické, interních procesů, učení se a růstu. BSC jako metoda se snaží najít příčiny, proč je výsledný efekt takový, jaký je a formulovat kroky, jak tento výsledek změnit.

1. BSC v procesech řízení nehmotných aktiv

Příklad takovéto změny publikovali Neale G. O'Connor a Elaine Feng ve svém příspěvku jako praktickou studii v Australian Accounting Review v červenci roku 2005. Jedná se o **využití BSC při řízení nehmotných aktiv (NA) při přeměně společnosti Xinan - Foreign Joint Venture**. Příspěvek se zabývá aplikací BSC a zavedením měřítek jako nástroje k převedení nehmotných aktiv na hmotné vstupy, což bylo vyzkoušeno v této případové studii. Podle autorů problém řízení nehmotných aktiv v organizaci má počátek v tom, že existuje mnoho komplexních a široce pojatých ukazatelů o výsledcích růstu, je však potřeba soutěžit ve znalostech, výrobních inovacích a přidané hodnotě. Rozšíření informačních systémů a růst růstové hodnoty společností je ve společnosti základ, který má přinést růst viditelnosti nehmotných aktiv a potřebu jejich řízení pro zvýšení efektivity společnosti. Jako jedna z nejdůležitějších úloh v tomto trendu je změna tváře společnosti a strategické propojení a integrace rozvoje a investic do nehmotných aktiv. BSC je ve společnosti popsán v termínech specifických měřítek, které byly použity k řízení různých inovačních faktorů a lidských zdrojů v rozvojových procesech a iniciativách jako pomoc společnosti dát odpověď na strategickou změnu. Ačkoliv užití BSC v manažerské rovině řízení a kontrolování bylo široce popsáno v literatuře, mnohem méně bylo napsáno o jeho roli v integraci investic a rozvoje do nehmotných aktiv, jako je lidský kapitál, vnitřní struktura a vnější struktura. Vyrovnání potřeby musí být v investičních nehmotných aktivech, protože příliš mnoho investic může být problematických. Aby bylo možné tyto investice komerčně využít, je potřeba plynule zabezpečit jejich využívání přes rozvoj a integraci lidí.

1.1 Charakteristika společnosti Xinan JV

Před změnami Xinan vykazoval charakteristické rysy pro 3. kvadrant, obrázek 1. Nedostatečné bylo propojení nehmotných aktiv v organizační strategii a nízká byla i integrace různých částí nehmotných aktiv do podnikového systému. Např. nebyl formální informační systém, který by sledoval pohyb zboží až do finálního prodeje. Zboží bylo nakládáno různými distributory a vykládáno ze skladu bez řízení. Důsledkem nedostatečného hospodaření se zbožím byly velké ztráty pro firmu. Plat zaměstnanců nevyjadřoval odpovědnost pracovníků, nebylo prováděno hodnocení zaměstnanců, v důsledku toho existovala nízká morálka zaměstnanců, docházelo k odchodům nejlepších zaměstnanců. Bylo potřeba zvolit postup, jak převést společnost z 3. kvadrantu do 2., kde je zabezpečen vysoký výkon společnosti prostřednictvím propojení nehmotných aktiv s organizační strategií a plnou integrací nehmotných aktiv. Jako nástroj k provedení této změny byl zvolen BSC,

kdy se společnost v roce 2001 zaměřila na vytvoření předpokladů pro strategickou změnu v produktové inovaci a rozvoji lidských zdrojů s plným zavedením od roku 2002.

Firma Xinan Pharmaceuticals Co. Ltd. byla založena v roce 1994 australskou farmaceutickou skupinou s 90 % vlastnictvím a 10 % vlastnictvím státu. Byla to největší zahraniční investice v Číně v té době, mnoho zařízení bylo importováno z cizích zemí a společnost v té době produkovala měkké gelové léky a tvrdé léky. Společnost v té době zaměstnávala 460 zaměstnanců, z toho 200 středních a vyšších manažerů a 30 certifikovaných farmaceutů. V roce 2001 90 % akcií společnosti bylo nakoupeno U.S.Inc. která je rostoucí farmaceutickou společností s globální světovou pozicí v produkci humánních a veterinárních léčiv. Tato společnost vydělává přibližně 1 bilion USD v prodeji a klíčové obchody jsou uskutečňovány ve více než 60 zemích světa a řadí se mezi pět největších generických farmaceutických společností světa. Po provedení akvizice společnosti Xinan bylo rozhodnuto o zlepšení výkonnosti firmy prostřednictvím implementace BSC.

1.2 Ve stávající společnosti byly indikovány následující výzvy:

1. zvýšení manažerské orientace personálu, který stále měl zafixován původní systém myšlení zaměstnanců se státním podílem vlastnictví, kterým společnost byla
2. nedostatečný proces výcviku zaměstnanců
3. firma spoléhala na distributory léčiv bez aktivní spoluúčasti zaměstnanců obchodního oddělení firmy Xinan
4. málo úsilí bylo vynakládáno na kontakty s lékárnami a dealery

Změny v postavení a integraci výzev, které měly být řešeny, byly popsány v 2x dvou stupňové matici na obrázku 1.

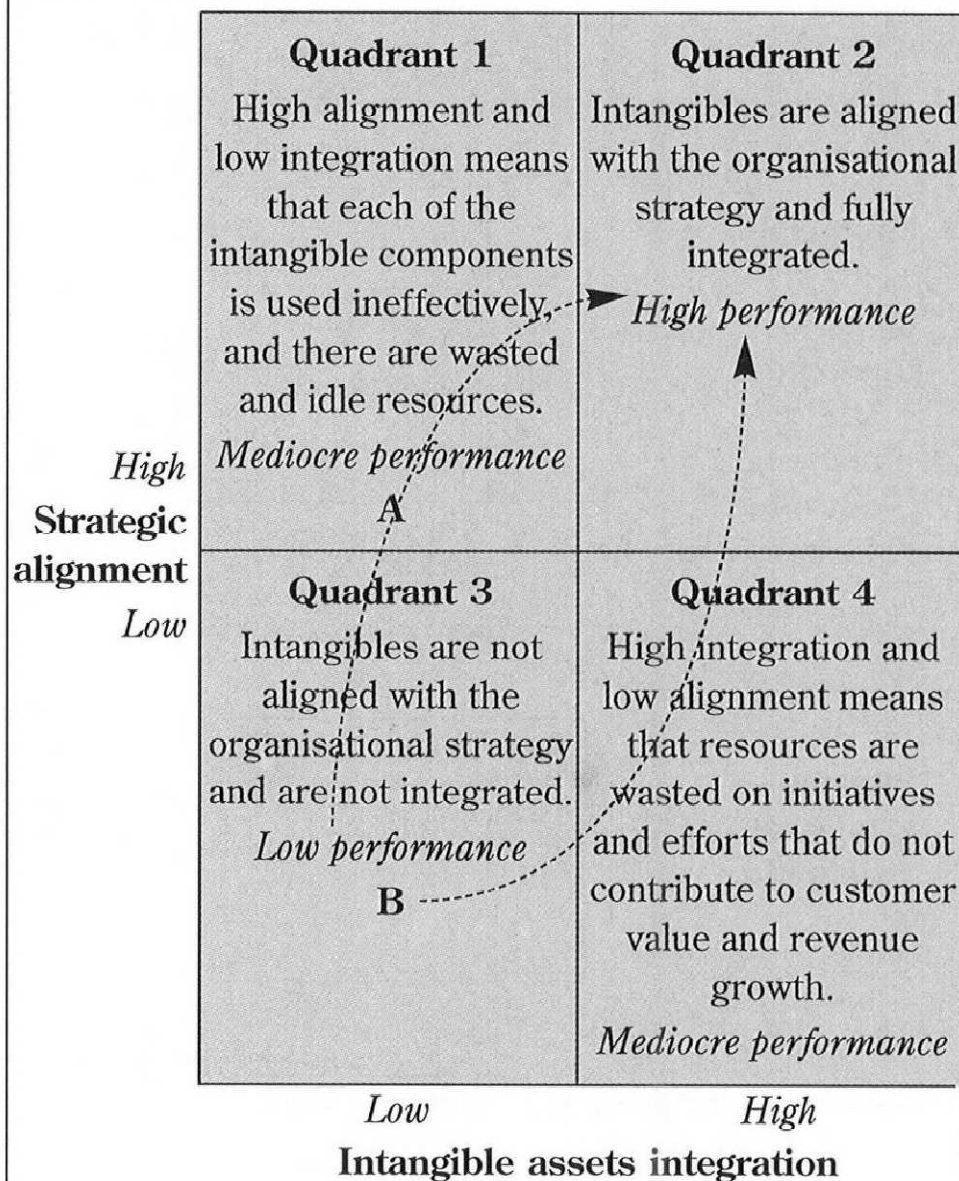
Cílem této matice je poskytnout úplné zákaznické řešení:

- školení managementu pro zákazníka
- školení pro management obr. 2
- vytvoření strategických map s klíčovými indikátory na zlepšení kompetencí zaměstnanců
- zavedení mistrovského tréninkového plánu

Mimo to v Xinanu působily dvě významné změny:

1. **opatření čínské vlády** - čínská vláda přes Státní produktový výbor implementovala některé reformy v čínských farmaceutických obchodech:
 - redukcí přírážky lékáren mezi 30 – 50 %
 - zavedení nabídkového prodeje formou tendrů na léky v nemocnicích, které rostly díky nabídce neznačkových léků
 - tím bylo dosaženo možnosti vyvíjet nové generické léky
 - firma Xinan se stala firmou se státní garancí
2. Spolu s tím firma Xinan **nastavila akční plán**, kde ve středu zájmu byl rozvoj a řízení nehmotných aktiv. Jeho součástí byla zvláštní opatření na kontrolu nových cílů. To obsahovalo rozvoj nových produktů a přeměnu a rozvoj měkkých dovedností prodejních manažerů.

FIGURE 1: ALIGNING AND INTEGRATING INVESTMENT IN INTANGIBLES



Paths A and B represent different processes of development towards achieving intangible resources alignment and integration.

Obrázek 1: Integrace nehmotných aktiv

Zdroj: Australian Accounting Review

1.3 Zavádění BSC k řízení lidských zdrojů a organizačního kapitálu:

Základem bylo stanovení strategické mapy s klíčovými indikátory, které měly vést ke zlepšení kompetencí zaměstnanců, a byl zaveden tréninkový plán.

Úkoly, které byly řešeny ve strategických mapách, jsou uvedeny níže:

Zlepšení kompetencí manažerů

- školení manažerů na zákaznickou orientaci
- management pro manažery obr. 3
- strategická mapa a klíčové indikátory
- zlepšení kompetencí zaměstnanců
- mistrovský tréninkový plán
- tým building workshopy
- komunikace mezi zaměstnanci, mezi zaměstnanci a vedením
- PR aktivity
- Indikátory – newslettery
- Komunikační schůzky
- Zvýšení počtu zaměstnanců, kteří osobně používají BSC

Zlepšení interní a externí komunikace

Jako prostředků k realizaci byly využívány workshopy, komunikace mezi sekcemi, PR aktivity, vyhodnocování prostřednictvím indikátorů přes newslettery. Byly stanoveny komunikační schůzky, na kterých se řešily problémy se zaváděním systému v oblasti HR. Jako příklad je možné uvést zaměření na ochotu změnit chování do pozitivního smýšlení prostřednictvím „can – do“ úloh a proaktivně koncepčně zaměřeného smýšlení pracovníků spojeného s vytvářením loajality k firmě.

Byly vytvořeny plány iniciativy jednotlivců, kdy za klíčové iniciativy byly brány počty zavedených nových pracovních postupů, počty zlepšených procesů, počet zavedených nových nápadů, výběr pěti nejlepších zaměstnanců. Byly stanoveny klíčové perspektivy rozvoje a hodnocení osobních rozvojových plánů, kdy do středu zájmu byly postaveny rozvoj a řízení nehmotných aktiv. To obsahovalo rozvoj nových produktů a restrukturalizaci a rozvoj měkkých dovedností prodejních manažerů.

Zúžit zaměření na rozvoj HR na malý počet cílů

Tyto stanovené cíle podnítily splnění strategie. Propojením se strategií podniku došlo k usnadnění práce na rozvoji iniciativy podle strategie. Manažeři se v práci zaměřili na kritická místa úspěchu, místo aby pracovali s mnoha věcmi, které s objeví v každodenním provozu.

Zvýšení odpovědnosti a sdílení mise pomocí seminářů, workshopů a newsletterů dokázalo vytvořit změny v přístupech a myšlení zaměstnanců. Přesně podle cílů – rozvoj propojení a integrace lidí s informacemi a organizací vytváří organizační kapitál, který spolu se strategií (strategickými cíli a podnikovou strategií) je předpokladem největší návratnosti z nehmotných aktiv.

2. Postup Implementace BSC:

Cíle byly stanoveny podle jednotlivých perspektiv: finanční, vnitřních procesů, učení se a růstu a zákaznické. Základními cíli se staly následující úkoly:

- vývoj výrobků nového typu a jejich zavádění na trh
- výrobky musely přinášet market value
- rozvoj dovedností pracovníků obchodního zaměření
- zavedení BSC garantovala americká strana
- cíl – komunikace a kontrola nad strategií
- zavedení strategických map

FIGURE 3: LINKS BETWEEN CHALLENGES, OBJECTIVES AND INITIATIVES IN LEARNING AND GROWTH (2002)

	Objectives	Initiatives	KPIs
Challenge Sales force has a state-owned enterprise mindset. Most representatives are not trained professionally, sales are driven by distributors, and sales staff do not have a strong relationship with pharmacists or key prescribers.	Upgrade skill of employees	- Professional training: management training for managers; customer relationship management training for salesmen. - Responsible and committed employees – change mindset. - Master training plan ready. - Leadership seminar. - English courses for managers.	- Master training plan. - Training courses and number of hours training.
	Improve internal and external communication	- Implement internal newsletter. - Team-building workshop. - Further promote efforts to open communication barriers between divisions and business partners. - Corporate communication: public relationship activities and over-the-counter brand building	- Publish internal newsletter. - Number of employee communication meetings. - Number of customer communication meetings. - Number of users of the BSC
	Commitment and result-oriented culture	- Implement job descriptions for all levels. - KPI performance evaluation. - Open-minded and trustworthy approach. - Willingness to change behaviour. - Can-do (agile) culture. - Positive thinking culture. - Proactive “spotting opportunities”. - Forward thinking and innovation. - Ability to copy good ideas. - Conceptual thinking. - Solution oriented/solution provider. - Introduce the company way ASAP. - English courses for managers. - Diamond club program: reward key individuals who have constantly outperformed their KPIs, have always been role models, and have provided leadership in their areas.	- Number of implemented job descriptions for all levels. - KPI performance evaluation and incentive plan. - Number of improving projects. - Number of standard operating procedures reviews - Number of new ideas implemented. - Selection of top five employees.
	Information capital	Implementation of an ERP system	ERP system implemented

Obrázek 2: Změny v cílech a iniciativách v učení se a růstu Zdroj: Australian Accounting Review

Do procesů implementace se promítly zejména změny ve výrobcích a inovaci a vládní opatření v cenách. “Strategickým heslem firmy se stalo „Inovuj nebo zemřeš“. V oblasti výroby dostupných léků byl stanoven cíl – do 5 let být vůdcem v produkci čínských značkových generických léků. Částí implementačních procesů se stalo používání klíčových indikátorů úspěchu. V roce 2002 nárůst o 10 % v ročních příjmech, dosažení 10 % podílu na trhu a dosažení 5 % rentability vloženého kapitálu. Tyto úkoly ve finanční perspektivě byly podmíněny úkoly v zákaznické perspektivě – v této perspektivě bylo nastaveno 6 ukazatelů. Zvýšení tržní hodnoty, nastavení konkurenční ceny, vytvoření kreativního portfolia léků, budování firemní značky, zlepšení spolupráce s vládou a zabezpečení vysoké úrovně služeb v prodeji léků. Devět úkolů bylo nadefinováno v perspektivě vnitřních procesů a tři úkoly v perspektivě učící se organizace. Došlo k zavádění atraktivního portfolia výrobků, vedení produktového portfolia a vytváření a rozvoji nových produktů formou re-inženýringu. Nový přístup a zlepšení výsledků bylo podmíněné zkušenostmi zejména vyššího managementu. Kromě toho bylo zavedeno neformální hodnocení zaměstnanců a jejich výkonu a roční odměny, které byly diferencované podle výkonu zaměstnanců a jejich zaměstnanecké morálky a loajality.

2.1 Identifikace příležitostí pro nové produkty

Procesy identifikace příležitostí pro nové produkty zahrnovaly generace myšlenek, které byly základem zkušeností a technologického umu akumulovaného z posledních inovací – u vývoje generických léků. Xinan JV tedy navrhla myšlenku spolupráce s externími zdroji, jako výzkumnými organizacemi, universitami, nabídkou ostatních firem a zákazníky.

Management identifikoval 2 cíle pro úspěšné vedení:

- počty úspěšných registrací nových léků s úkolem 2 produktů uvedených na trh za rok
- a počty úspěšně rozjetých výrobních léků s úkolem 1 -2 nové výroby za rok

2.2 Vedení produktového portfolia

Manažeři museli stanovit, který projekt bude financován a realizován a jakým způsobem. Jestli bude použito vnitřních finančních zdrojů, zdrojů z Joint Venture nebo licence. Rozhodnutí dle BSC – výrobek a produkt musí být konzistentní s podnikovou strategií a musí být vzato v úvahu, jestli firma má zdroje. Rozhodnout je potřeba buď sami nebo s někým, kdo bude mít podíl formou licence

2.3 Nové koncepty uvádění výrobků na trh

Byly definovány formální série kroků, kterými produkt musí projít a byly zavedeny indikátory, které charakterizovaly úroveň procesů:

– počet nových výrobků

- a. čtyři indikátory – dokončení klíčových milníků
- b. počet zapsaných a zrušených licencí
- c. počet žádostí o značku
- d. registrace loga společnosti

– počet nových potenciálních výrobků

V konečné fázi realizace projektu společnost začíná obchodně využívat produkci a obchodní a právní oddělení začíná prodávat nové výrobky zákazníkům. Zprvu se jedná o malé množství, stupňuje se objem dodávek výrobků až dojde k cílové úrovni prodeje.

3. Závěr - Výstupy z řízení nehmotných aktiv prostřednictvím BSC

Plnění stanovených cílů bylo čtvrtletně hodnoceno v oddělení managementu. Cílem bylo zabezpečení a zlepšení prováděných úkolů, případně řešení problémů. To bylo příležitostí pro zvážení, která měřítko byla ještě vhodná pro strategii a kritické faktory úspěšnosti v dané oblasti. Od ledna 2002, kdy byl BSC implementován, Xinan JV řídil implementaci nehmotných aktiv a dosáhl splnění stanovených cílů, úspěšného obsazení pozice v nemocnicích, úspěšného vytvoření tendrů, reorganizace oddělení obchodu, rozvoje prodejní politiky a standardního řízení procesů. Xinan JV dále dosáhl certifikátu Všeobecného čínského výrobního procesu, registroval nové produkty a vybudoval pozici firmy a změnu společnosti podle prvotní zamýšlené vize.

Literatura

Australian Accounting Review VOL.15 NO 2 2005

Kontaktní údaje na autora/autory:

Zdeňka Dostálová, Mgr. Katedra jazyků, VŠPJ Jihlava, dostalova@vspj.cz

Libuše Měrtlová, Ing., Ph.D. Katedra veřejné správy a regionálního rozvoje, VŠPJ Jihlava, mertlova@vspj.cz

Souhrnný index regionálního rozvoje

Jaroslav Dufek, Jana Borůvková, Bohumil Minařík

Abstrakt: Autoři příspěvku na základě minimalizovaného okruhu indikátorů specifikovaných v dokumentu *Strategie regionálního rozvoje ČR na roky 2007–2013*, které opatřili expertně stanovenými vahami, navrhli a pokusili se stanovit *souhrnný index regionálního rozvoje* pro kraje České republiky za rok 2007. Při tom využili OECD a EK doporučených metod standardizace dílčích indikátorů, jejich agregace a výpočtu indexu. Výsledkem práce je uspořádání krajů ČR podle hodnot tohoto indexu pro rok 2007. Výsledné uspořádání krajů koresponduje s obecně přijatou představou o úrovni jejich rozvoje a zcela výjimečným postavení Hlavního města Prahy vůči k ostatním regionům ČR.

Klíčová slova: regiony, komparace, rozvoj, deskriptory, indikátory, kompozitní indikátory

Summary: The authors of the paper issue from a minimized range of indicators specified in the document *Strategy of the Regional Development of the CR for the years 2007–2013*, which they have provided with expertly determined weights. They suggested and tried to set *composite index of regional development* for the regions of the Czech Republic for the year 2007. For the standardization of partial indicators, their aggregation and calculation of the index, they used methods recommended by the OECD and the EC. The result of the work is an ordered list of the CR regions according to the values of this index for the year 2007. The resulting order of the regions corresponds with the generally accepted perception of the level of their development and of the quite exceptional status of the Capital City of Prague compared with other regions of the CR.

Key words: regions, comparison, development, descriptor, indicator, composite indicator

Úvod

Evropská unie postavila realizaci regionálního rozvoje na třech základních cílech:

- konvergence, tj. podpora aktivit vedoucích ke sblížování regionů,
- regionální konkurenceschopnost a zaměstnanost,
- evropská územní spolupráce spočívající v meziregionálních iniciativách, podpoře výzkumu a výměně znalostí a zkušeností.

Regionální politiku Evropské unie se v České republice lze členit do dvou programových období. První se vztahuje k časovému intervalu 2004–2006 a bylo charakterizováno přerozdělováním finančních prostředků ze strukturálních fondů podle pěti operačních programů a dvou programů pro Prahu, přičemž realizace některých projektů probíhá ještě v této době, takže ještě nebyla vyhodnocena efektivnost alokovaných prostředků. Druhé programové období se vztahuje k roků 2007–2013 a i při zhruba stejných principech přineslo oproti předchozímu období řadu změn.

Pro obě období byly vypracovány *Strategie regionálního rozvoje*. Novější „*Strategie regionálního rozvoje České republiky na období 2007–2013*“ je konzistentní s prioritami politiky soudržnosti EU. Jsou zaměřeny především na

- zlepšení institucionálního prostředí regionů,
- zvýšení jejich konkurenceschopnosti,
- rozvoj lidských zdrojů a infrastruktury,
- zkvalitňování životního prostředí,
- rozvoj cestovního ruchu.

Pro období 2004–2006 byly stanoveny deskriptory pro 5 problémových okruhů: souhrnná charakteristika regionu, ekonomický potenciál, lidský potenciál, technická vybavenost území a životní prostředí. V dokumentu *Strategie regionálního rozvoje ČR na roky 2007–2013* jsou okruhy poněkud rozšířeny. Jsou to: lidé, osídlení, ekonomika regionů, technická a dopravní infrastruktura, krajinný potenciál a ochrana životního prostředí, využití kulturního potenciálu, cestovní ruch, veřejná správa. Každý z deskriptorů je zastoupen přesně definovanými indikátory, což jsou vybrané ukazatele vhodné k popisu stavu a rozvojového potenciálu regionu.

Materiál a metodika

Významnou charakteristikou postihující komplexně rozvojový potenciál regionu, a proto vhodný pro srovnávání regionů, je tzv. souhrnný index regionálního rozvoje. Nejenže jedním číslem udává úroveň rozvojového potenciálu jednotlivých regionů, ale umožňuje i kvantifikaci velikosti rozdílů a stanovení jejich pořadí.

Vzhledem k tomu, že jednotlivé indikátory jsou uváděny v různých měrných jednotkách a mají rozdílnou absolutní úroveň, jsou výchozí hodnoty převedeny na srovnatelné bezrozměrné bodové hodnoty¹, nacházející se na intervalu 0 až 100 bodů. Navíc uplatňované indikátory nemají stejnou důležitost, proto se jim přisuzuje při výpočtu indexu rozvojového potenciálu regionů odpovídající váha. Pro kvantifikaci váhy mohou být použity různé přístupy, obvykle je však konkretizování jejich hodnoty více či méně subjektivní. V daném případě byla využita expertní forma párového porovnávání². Je třeba rovněž posoudit, zda je žádoucí co nejvyšší (indikátor typu *max*) nebo co nejnižší (indikátor typu *min*) hodnota indikátoru.

Celkové skóre hodnoceného regionu je dáno součtem dílčích skóre pro jednotlivé indikátory, tj. součtem násobků bodové hodnoty indikátoru a jeho váhy. Úroveň rozvoje regionů lze kvantifikovat rovněž prostřednictvím indexů regionálního rozvoje, které mohou být vypočteny mnoha způsoby. V daném případě je definován na základě použité metody jako

$$I_j^{RR} = \frac{\sum_{i=1}^n b_{ij} w_i}{\sum_{j=1}^k \sum_{i=1}^n b_{ij} w_i / k},$$

kde: b_{ij} bodová hodnota i -té proměnné (indikátoru) v j -tém regionu (krají),

w_i váha i -té proměnné (indikátoru),

$b_{ij} w_i$ bodové skóre i -té proměnné (indikátoru) v j -tém regionu (krají),

n počet proměnných (indikátorů),

k počet regionů (krajů).

Bodová hodnota b_{ij} je rovna
$$b_{ij} = \frac{|x_{ij} - x_{\min}|}{|x_{\max} - x_{\min}|} \cdot 100 \quad \text{pro indikátor typu } \textit{max},$$

$$b_{ij} = \frac{|x_{\max} - x_{ij}|}{|x_{\max} - x_{\min}|} \cdot 100 \quad \text{pro indikátor typu } \textit{min}.$$

Index je tedy dán dosaženým celkovým skóre všech indikátorů v hodnoceném kraji k průměrnému celkovému skóre všech regionů. V případě, že index nabývá hodnoty 1, lze hodnotit stav či vývoj kraje jako průměrný. Vyšší hodnoty indexu než 1 vypovídají o nadprůměrném postavení kraje, přičemž platí, že čím vyšší je hodnota indexu, tím větší je úroveň rozvoje kraje.

Výsledky a diskuse

V práci [2] se autoři pokusili několika způsoby minimalizovat okruh indikátorů figurujících v analýze. Výsledkem této snahy je např. okruh šesti následujících indikátorů a jejich vah:

1	hrubý domácí produkt (HDP) na 1 obyvatele (Kč)	<i>max</i>	$w_1 = 0,29$
2	čistý disponibilní důchod (ČDD) na 1 obyvatele (Kč)	<i>max</i>	$w_2 = 0,19$
3	počet zaměstnaných osob na 1000 obyvatel (osoby)	<i>max</i>	$w_3 = 0,11$
4	míra ekonomické aktivity celkem (%)	<i>max</i>	$w_4 = 0,08$

¹ Použitá metoda, která normuje hodnoty různorodých indikátorů na interval $<0; 100>$ se v manuálu [1], str. 20 nazývá *Re-scaling*.

² Konkrétní postup stanovení vah viz [2].

- 5 průměrná hrubá měsíční mzda (%)
 6 míra registrované nezaměstnanosti (%)

max $w_5 = 0,13$
 min $w_6 = 0,20$

Tab. 1: Hodnoty b_{ij} pro šest vybraných indikátorů u souboru 14 krajů ČR

K r a j		Bodové hodnoty b_{ij}					
		1	2	3	4	5	6
1	Hl. město Praha	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2	Středočeský	17,40	39,61	56,32	57,69	22,71	76,25
3	Jihočeský	12,66	18,95	65,52	59,62	08,76	73,75
4	Plzeňský	17,36	25,16	56,32	46,15	18,92	74,20
5	Karlovarský	0,00	0,00	48,28	92,31	00,00	41,36
6	Ústecký	7,46	0,93	0,00	17,31	11,94	0,00
7	Liberecký	8,30	10,26	27,59	42,31	8,71	55,80
8	Královéhradecký	10,80	17,61	51,72	40,38	8,34	71,14
9	Pardubický	10,63	13,05	39,08	26,92	5,08	62,84
10	Vysočina	10,03	15,16	55,17	59,62	6,09	60,57
11	Jihomoravský	16,65	19,13	36,78	21,15	11,80	45,91
12	Olomoucký	3,45	11,51	29,89	17,31	3,79	48,07
13	Zlínský	9,07	17,14	49,43	46,15	3,40	56,14
14	Moravskoslezský	9,76	4,80	9,20	0,00	15,55	15,23

Tab. 2: Bodová skóre indikátorů v jednotlivých krajích

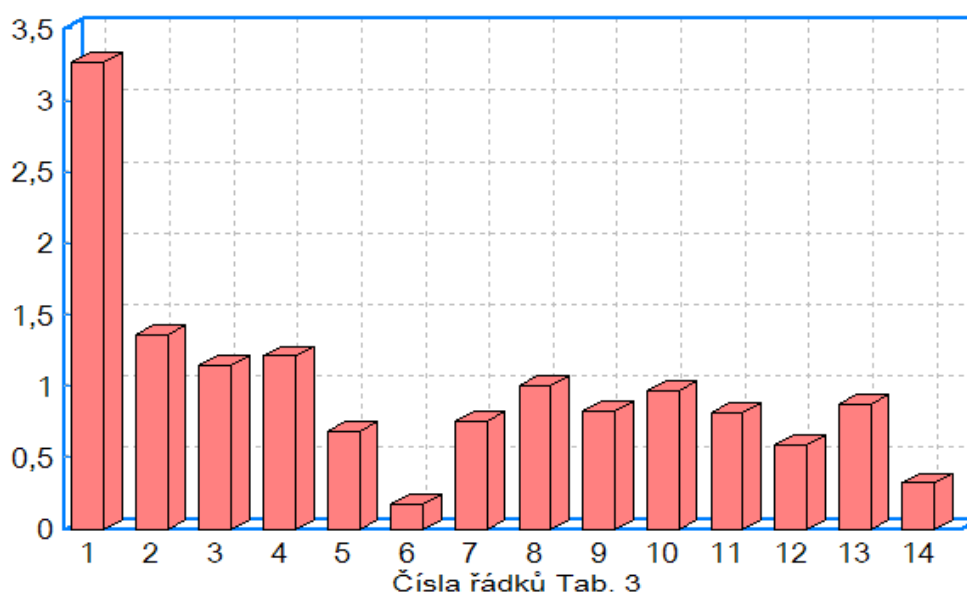
K r a j		Bodové skóre indikátorů $b_{ij} w_i$					
		1	2	3	4	5	6
1	Hl. město Praha	29,00	19,00	11,00	8,00	13,00	20,00
2	Středočeský	5,05	7,53	6,20	4,62	2,95	15,25
3	Jihočeský	3,67	3,60	7,21	4,77	1,14	14,75
4	Plzeňský	5,03	4,78	6,20	3,69	2,46	14,84
5	Karlovarský	0,00	0,00	5,31	7,38	0,00	8,27
6	Ústecký	2,16	0,18	0,00	1,38	1,55	0,00
7	Liberecký	2,41	1,95	3,03	3,38	1,13	11,16
8	Královéhradecký	3,13	3,35	5,69	3,23	1,08	14,23
9	Pardubický	3,08	2,48	4,30	2,15	0,66	12,57
10	Vysočina	2,91	2,88	6,07	4,77	0,79	12,11
11	Jihomoravský	4,83	3,63	4,05	1,69	1,53	9,18
12	Olomoucký	1,00	2,19	3,29	1,38	0,49	9,61
13	Zlínský	2,63	3,26	5,44	3,69	0,44	11,23
14	Moravskoslezský	2,83	0,91	1,01	0,00	2,02	3,05

Tab. 3: Index regionálního rozvoje a pořadí krajů

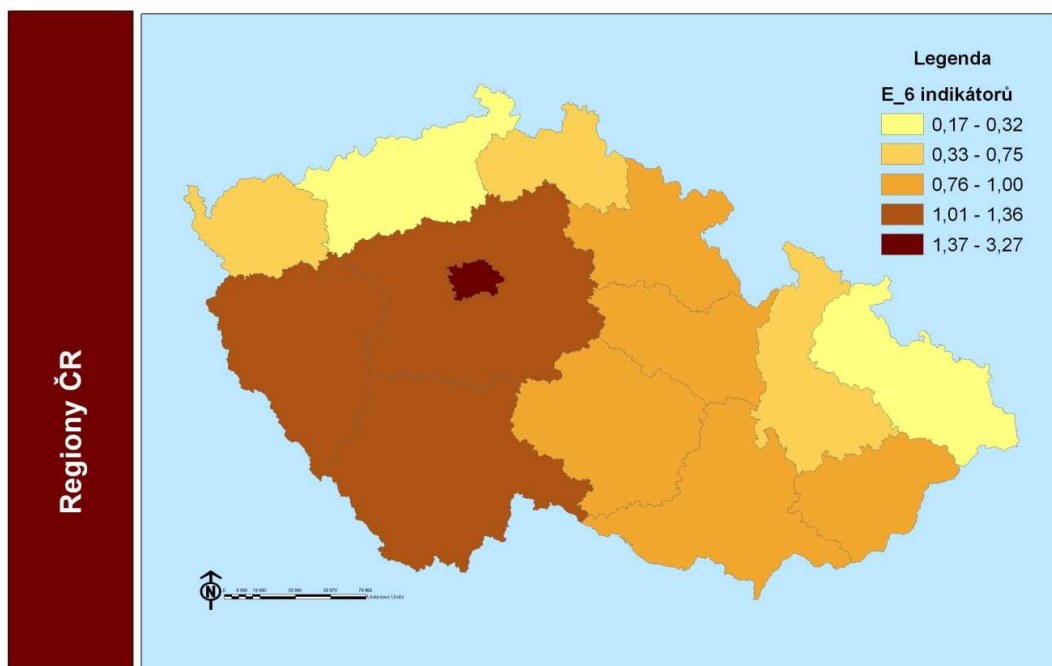
K r a j		Celkové bodové skóre $\sum b_{ij} w_i$	Index regionálního rozvoje	Pořadí
1	Hl. město Praha	100,00	3,2717	1
2	Středočeský	41,58	1,3604	2
3	Jihočeský	35,14	1,1497	4
4	Plzeňský	37,00	1,2105	3
5	Karlovarský	20,97	0,6861	11
6	Ústecký	5,28	0,1727	14
7	Liberecký	23,07	0,7548	10
8	Královéhradecký	30,71	1,0047	5
9	Pardubický	25,24	0,8258	8
10	Vysočina	29,53	0,9661	6
11	Jihomoravský	24,92	0,8153	9
12	Olomoucký	17,97	0,5879	12
13	Zlínský	26,69	0,8732	7
14	Moravskoslezský	9,82	0,3213	13

První pozice Hlavního města Prahy z hlediska rozvoje je nesporná, stejně jako druhé pořadí Středočeského kraje. Na předních pozicích se umísťují ještě kraje Plzeňský a Jihočeský. Naproti tomu nejhorší postavení vykazuje Ústecký kraj, poté následují kraje Moravskoslezský a Olomoucký. Zbývající kraje zaujímají pozici ve středu pole.

Kromě tabelárního vyjádření pořadí krajů má smysl pro názornost použít i vyjádření grafické.



Obr. 1: Sloupkový graf indexů regionálního rozvoje pro kraje ČR



Obr. 2: Kartogram indexů regionálního rozvoje pro kraje ČR

Závěr

Problematika komparace regionů má dva aspekty. Objektivní stránka problému není nijak zvlášť obtížná a spočívá v prosté či vážené agregaci zvolených indikátorů do podoby kompozitního indikátoru, který umožní stanovit jejich individuální pořadí, eventuálně pořadí jejich indifferenčních tříd. Podstatně náročnější je výběr konkrétních deskriptorů a k jejich měření určených indikátorů, stanovení jejich vah a expertní výběr nejvhodnější agregační metody, tedy subjektivní stránka problému.

V dokumentu *Strategie regionálního rozvoje ČR na roky 2007–2013* jsou specifikovány deskriptory zaměřené na oblasti: lidé, osídlení, ekonomika regionů, technická a dopravní infrastruktura, krajinný potenciál a ochrana životního prostředí, využití kulturního potenciálu, cestovní ruch, veřejná správa. Každý z deskriptorů je zastoupen měřitelnými indikátory, což jsou vybrané ukazatele vhodné k popisu stavu a rozvojového potenciálu regionu.

Okruh indikátorů figurujících v analýze se podařilo minimalizovat na šest a dále se podařilo stanovit váhy jednotlivých indikátorů. Pozice jednotlivých krajů ČR v závěrečném pořadí stanoveném pro rok 2007 korespondují s všeobecně akceptovanou představou o úrovni jejich rozvoje.

Literatura

- [1] *HANDBOOK ON CONSTRUCTING COMPOSITE INDICATORS: METHODOLOGY AND USER GUIDE* [online]. 2005 [cit. 2009-11-11]. Dostupný z WWW: [http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/LinkTo/NT00002E4E/\\$FILE/JT00188147.PDF](http://www.oilis.oecd.org/oilis/2005doc.nsf/LinkTo/NT00002E4E/$FILE/JT00188147.PDF).
- [2] DUFEK, J., MINAŘÍK, B.: *Analýza indikátorů pro hodnocení cílů realizace strategie regionálního rozvoje v České republice*. MZLU v Brně, 2009, 122 s. ISBN 978-80-7375-366-5
- [3] SVATOŠOVÁ, L., BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. *Regionální rozvoj z pozice strukturální politiky*. JČU České Budějovice, 2005, 173 s. ISBN 8070407492.

Kontaktní údaje na autora/autory:

Prof. Ing. Jaroslav Dufek, DrSc. a prof. Ing. Bohumil Minařík, CSc.
Mendlova univerzita v Brně, FRRMS
Zemědělská 1
613 00 Brno

RNDr. Jana Borůvková, Ph.D.
Vysoká škola polytechnická Jihlava
Tolstého 16
586 01 Jihlava

Regionalizace železniční dopravy a konkurenceschopnost regionů

Patrik Pova

Abstrakt: Příspěvek se zabývá jednotlivými druhy veřejné dopravy a jejich využití v porovnání dosaženého HDP na obyvatele. Železniční doprava je považována za součást komplexního dopravního systému a je posuzována společně s ostatními dopravními druhy, které jsou rozděleny do tří úrovní: 1) strategická, 2) taktická a 3) operativní, což poukazuje také na jejich účel využití a přínos ke konkurenceschopnosti regionu. V závěru je uvedené doporučení, kterými dopravními druhy mají disponovat regiony podle jejich postavení v rámci hierarchického uspořádání. Regiony s vysokým potenciálem, např. Praha, disponují všemi úrovněmi dopravy. Ostatní regiony disponují úrovní taktickou a operativní, např. Vysočina. Železniční doprava figuruje na úrovni taktické a měla by být na této úrovni podporována.

Klíčová slova: dopravní obslužnost, kraje, konkurenceschopnost, region, HDP na obyvatele

Summary: This paper is dealing with three kinds of public transport – air, rail, road. Rail transport is considered as a part of a complex transport system and thus it is evaluated together with the mentioned kinds of transport. The transport kinds are correlated to regional GDP per capita. This enables to figure out the behavior of use of public transport in regions with different GDP per capita. Due to the outcome of this correlation a proposal is made what kind of transport a region should be fitted with to fulfill its competitive position.

Key words: public transport, administrative regions, competitiveness, regions, GDP per capita

Úvod

Železniční doprava je součást komplexního dopravního systému. Ve spojitosti s konkurenceschopností regionů je vhodné přistupovat k hodnocení přínosu železniční dopravy k regionální konkurenceschopnosti jako součást na sebe navazujících, vedle sebe existujících a částečně si konkurujících dopravních systémů. Železniční doprava je předurčena k přepravě na středně dlouhé vzdálenosti, které představují spojení větších urbanizačních center, na základě vysokých pořizovací a nízkých provozních nákladů.

V následujícím příspěvku jsou hodnoceny jednotlivé druhy dopravy ve vztahu k HDP na obyvatele, který je považován za ukazatele konkurenceschopnosti.

Příspěvek je rozdělen do dvou částí. V první části jsou analyzovány tři druhy dopravy-letecká, hromadná veřejná a individuální automobilová ve vztahu k HDP na obyvatele.

Druhá část obsahuje analýzu regionální dopravy a ekonomické výkonnosti krajů České republiky (ČR). Jednotlivé dopravní druhy jsou rozděleny do tří hierarchických kategorií- strategická, taktická a operativní. Toto rozdělení přiřazuje jednotlivým dopravním druhům jejich významnost. Implicitně je tato významnost přidělena jednotlivým regionům, v tomto případě krajům a to podle zastoupení jednotlivých dopravních druhů.

Celkově se posuzuje využití dopravních druhů podle výše HDP na obyvatele a na základě těchto zjištění je vyvozen závěr, kterými dopravními druhy by měl daný region disponovat, aby plnil svou roli v užším a širším regionálním významu.

Teorie

Dopravu, jako faktor podmiňující konkurenceschopnost regionu, můžeme rozdělit do dvou částí. První část zahrnuje dopravu interní, čímž se myslí doprava v rámci regionu. Druhá část pojme dopravu externí, což představuje dopravní spojení daného regionu s ostatními regiony.

Interní doprava má za úkol zajistit mobilitu výrobních faktorů a produktů. Zajišťuje vnitřní propojení všech aktérů ekonomického života, mezi které zahrnujeme instituce státní správy a místní samosprávy, firmy a domácnosti. Úroveň interní dopravy bude záviset na stupni urbanizace, hustotě zalidnění, délce (hustotě) a diverzifikaci dopravní infrastruktury. V regionech s vyspělou ekonomickou strukturou, zaměřující se na znalostní ekonomiku, zajišťuje interní doprava také výměnu know-how převážně ve vertikálním směru výrobního řetězce a difúzi inovací z jádra do periferie.[3] Tato výměna se děje intenzivní komunikací formou osobních setkání jednotlivých aktérů v regionu.[1] V regionech s výrobním zaměřením slouží doprava k mobilitě polotovárů a výrobního faktoru práce. Dopravní struktura je závislá na hlavním výrobním zaměření regionu.¹

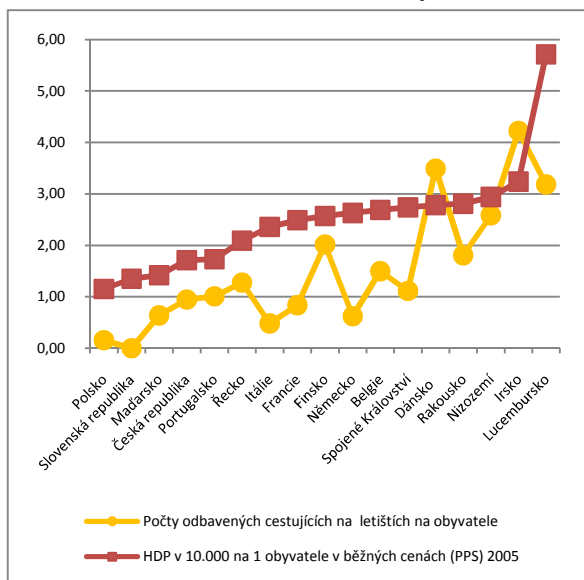
¹ V regionech s těžkým průmyslem bude preferována těžká nákladní doprava s menší frekvencí pohybu a flexibilitou, např. železniční a vnitrozemská lodní doprava. Naopak v regionech se zaměřením např. na automobilový průmysl bude preferována doprava „just in time“ s vysokou flexibilitou a frekvencí.

Doprava externí zajišťuje spojení regionu s ostatními regiony, které můžeme považovat za partnerské v rámci dělby práce, ale také za konkurenční z hlediska přílivu PZI² nebo obdobného výrobního zaměření. V převážných případech se jedná o vztah smíšený, partnersko-konkurenční.

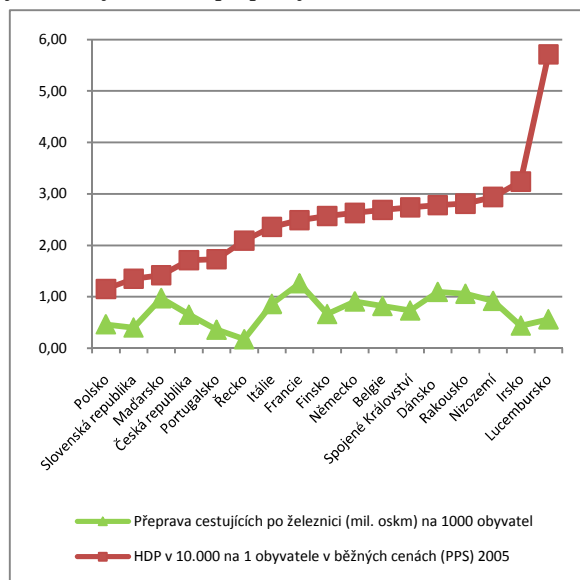
Jednotlivé dopravní druhy přebírají částečně odlišné úlohy v dopravě. Letecká doprava je určena pro přepravu osob na větší vzdálenosti, ve výjimečných případech pro přepravu nákladu.[4] Leteckou dopravou disponují regiony s velkými urbanizačními centry, jako např. Praha, Brno, Ostrava. Tento druh dopravy slouží pro propojení regionů na úrovni strategické, možná taktické³. Železniční a silniční dálková⁴ doprava slouží již na úrovni taktické a operativní. V regionech, ve kterých je možnost vnitrozemské vodní dopravy, lze ji do této úrovně zahrnout. Silniční dopravu nižší úrovně⁵ je využívána pro denní dojížděku v rámci regionu a lze ji zařadit na úroveň čistě operativní. Rozlišení na strategickou, taktickou a operativní úroveň se zakládá na nutnosti a četnosti využívání jednotlivých druhů dopravy. Denní dojížděka do zaměstnání je zajišťována železniční, autobusovou a automobilovou dopravou. Naopak letecká doprava slouží pro výjimečné příležitosti přepravy, jako dovolená, jednání se strategickými partnery apod.

Osobní doprava v EU⁶

Ekonomická výkonnost měřena HDP na obyvatele je v jednotlivých zemích společenství EU odlišná, což odráží také úroveň konkurenceschopnosti, budeme-li považovat HDP jako její měřítko. Dopravu můžeme považovat za nutnou, ale ne postačující podmínku regionálního rozvoje, nebo regionální konkurenceschopnosti. V tomto ohledu se struktura a zaměření ekonomiky odráží na úrovni jednotlivých druhů přepravy⁷.



Graf 1 – Porovnání HDP na obyv. a letecké osobní dopravy



Graf 2 – Porovnání HDP na obyv. a železniční osobní dopravy

Toto platí především pro úroveň taktické a operativní. Úroveň strategické dopravy se v tomto ohledu chová odlišně a reflektuje do jisté míry také úroveň ekonomické výkonnosti, nebo-li ekonomické konkurenceschopnosti. Toto chování zobrazuje graf 1., kde je poměrně dobře zobrazeno chování letecké dopravy v jednotlivých státech EU s odlišnou ekonomickou výkonností. Lze tvrdit, že se objem využívání letecké dopravy řídí proporcionálně k výši HDP na obyvatele. Porovnání HDP na obyvatele a využívání železniční, silniční autobusové a individuální dopravy takové chování nevykazuje. Zde se zdá, že je úroveň uvedených druhů dopravy nezávislá na ekonomické výkonnosti regionu. Jako příklad je uvedeno v grafu 2. porovnání HDP na obyvatele a železniční osobní dopravy.

² Přímé zahraniční investice

³ Tři stupně: 1) strategický, 2) taktický, 3) operativní

⁴ Dálnice a rychlosilnice

⁵ V ČR silnice první, druhé a třetí třídy

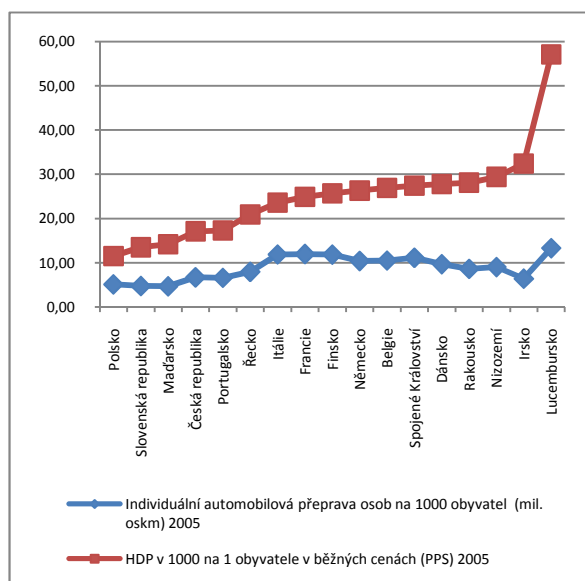
⁶ Nejsou zohledněny všechny státy EU25 z důvodu chybějících údajů

⁷ Železniční doprava, silniční autobusová a individuální doprava, letecká doprava

Z uvedených grafů můžeme usoudit, že se statek letecké dopravy chová jako statek nezbytný nebo dokonce luxusní. U železniční dopravy bychom mohli říci, že se jedná o statek méněcenný. Jako substitut k železniční a autobusové osobní dopravě považujeme individuální automobilovou dopravu (IAD).

Tato vykazuje do jisté úrovně chování nezbytného statku. Je využívána poměrně k růstu HDP. Od jisté výše HDP na obyvatele se přestává chovat jako statek nezbytný a přechází k chování statku méněcenného.[5]

Toto chování jednotlivých dopravních druhů můžeme využít při volbě dopravní strategie regionu, podle jeho ekonomického zaměření a výkonnosti.



Graf 3 – Porovnání HDP na obyv. a IAD

Osobní doprava v ČR

Česká republika patří ke skupině států s nižším HDP na obyvatele, disponuje ale s vysokým potenciálem rozvoje a dobrou vybaveností dopravní infrastrukturou. Doposud patřila ČR spíše k průmyslově zaměřeným ekonomikám. V posledních několika letech se zobrazuje trend k ekonomice zaměřené na služby a je podněcováno výzkumně vývojové zaměření ekonomiky. Toto zaměření v sobě skýtá příležitost přesunout ČR do skupiny států s vysokým HDP na obyvatele. S tím spojené bude i nové zaměření dopravy.

Od roku 2003 došlo v ČR k dvěma zásadním opatřením směrem k regionalizaci a liberalizaci osobní veřejné dopravy. [2] Kompetence objednávání regionální dopravní obslužnosti se přesunuly na úroveň místní samosprávy, čímž vznikly tři úrovně regionální železniční dopravy – celostátní, krajská a obecní. V autobusové dopravě máme dvě úrovně – krajskou a obecní. Rozdělením Českých drah na Správu železničních dopravních cest a České dráhy došlo k oddělení dopravních cest od provozu dopravy a k možnosti vstupu dalších železničních dopravců na český trh. V autobusové dopravě byl proces liberalizace vzhledem k počtu dopravců a přístupu k infrastruktuře poněkud jednodušší.

Těmito kroky byly vytvořeny podmínky k odlišnému vývoji ve veřejné dopravě krajů a s tím spojené odlišné úrovni konkurenceschopnosti.

V ČR vykazují kraje poměrně malé rozdíly v HDP na obyvatele. Hodnoty se pohybují od 23 tis. Kč v Olomouckém kraji do 29 tis. Kč v Plzeňském kraji⁸, což představuje rozdíl cca. 20%.

Na druhou stranu vykazují kraje odlišné urbanizační podmínky. Velký rozdíl je mezi kraji s velkými aglomeračními centry – Praha, Brno, Ostrava – a ostatními kraji. Také ve struktuře ekonomiky vykazují kraje odlišnosti, počínaje od kraje Praha se zaměřením na služby a konče krajem Vysočina s převládajícím zaměřením na zemědělství. [7]

Tyto rozdíly by se měli reflektovat také v dopravním zaměření. U krajů s vyšším HDP na obyvatele a se zaměřením na služby je vhodné zaměřit se na strategickou úroveň dopravy. Tím bude zajištěno propojení s dalšími vyspělými regiony EU. U regionu s nižším HDP na obyvatele je vhodné zaměřit se na taktickou a operativní úroveň dopravy, k zajištění propojení s ostatními regiony ČR a interní dopravní propojení regionu.

Závěr

V každém regionu je vhodné zajistit dopravní obslužnost na úrovni operativní a taktické, v regionech s vysokou úrovní konkurenceschopnosti také na úrovni strategické.

V regionech s nižším HDP na obyvatele je veřejná doprava důležitým aspektem pro konkurenceschopnost a to z důvodu zajištění mobility pracovní síly. K tomuto účelu slouží železniční dopravní obslužnost k propojení regionálních středisek a autobusová doprava k zajištění lokální dopravní obslužnosti a jako substitut k propojení regionálních středisek v případech neexistence železniční dopravy.

V regionech s vyšším HDP na obyvatele je možné zaměřit se na podporu IAD, nebo zkvalitnění veřejné dopravy, tak aby dosáhla úrovně substitutu IAD. Ve většině případů by mělo dojít k podpoře obou dopravních druhů.

V regionech s vysokým HDP na obyvatele a silným rozvojovým potenciálem by měly být zajištěny všechny tři úrovně dopravy. Strategická úroveň z důvodu mezinárodního propojení a konkurenceschopnosti, taktická úroveň

⁸ Praha není zahrnuta (zdroj: ČSU za 2007)

z důvodu zajištění komunikace do ostatních regionů a operativní z důvodu zajištění denní mobility obyvatel. Ve zmíněných regionech by bylo žádoucí zaměřením na alternativní dopravu, jako cyklistickou a v aglomeračních centrech také pěší a městskou kolejovou.

Železniční doprava by měla doznat značné podpory ve vysoce urbanizovaných regionech s průmyslovým zaměřením ekonomiky. Tyto regiony patří do skupiny států s nižším HDP na obyvatele. Ve vztahu ČR by měla železniční doprava zajišťovat propojení regionálních spádových center.

Literatura

- [1] Hans Joachim Kujath a kol.(2008): *Raumentwicklungspolitische Ansätze zur Förderung der Wissensgesellschaft, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS)*, ISBN 978-3-87994-958-8
- [2] *Zákon o transformaci Českých drah, státní organizace č. 77/2002 Sb.*
- [3] Wokoun R. a kol. (2008): *Úvod do regionálních věd a veřejné správy*, 2. vydání, Aleš Čeněk Plzeň, ISBN 978-80-7380-086-4
- [4] Toušek V., Kunc J., Vystoupil J. a kol. (2008): *Ekonomická a sociální geografie*, Aleš Čeněk Plzeň, ISBN 978-80-7380-114-4
- [5] Soukupová J., Hořejší B., Macáková M., Soukup J. (2003): *Mikroekonomie*, 3. Doplněné vydání, Management press Praha, ISBN 80-7261-061-9
- [6] *Strategie podpory dopravní obsluhy území (on-line dostupné: <http://www.mdcr.cz/cs/Verejna-doprava/Financni-ucast-statut/Strategie+podpory+dopravni+obsluhy.htm>)*
- [7] *POLITIKA ÚZEMNÍHO ROZVOJE České republiky 2008 (on-line dostupné: <http://www.mmr.cz/getdoc/873d1a09-3b9d-4a12-9924-e42eb641a0ad/III--Navrh-PUR-CR-2008>)*

Kontaktní údaje na autora/autory:

Patrik Pova, Ing., VŠE v Praze, nám. W. Churchilla 4, 130 67 Praha 3, povp01@isis.vse.cz, tel. 602 495 193

Postavení obcí a jejich konkurenceschopnost v regionu Podluží

Jaroslav Jánský

Abstrakt: Příspěvek charakterizuje postavení obcí a jejich konkurenceschopnost ve vybraném mikroregionu Jihomoravského kraje. Metodický postup zpracovaného příspěvku obcí regionu Podluží je založen na analýze indikátorů kvality života z pohledu přírodních, sociálních zdrojů a z pohledu rozpočtových příjmů a výdajů.

Klíčová slova: Region, kvalita života, přírodní zdroje, sociální zdroje, příjmy, výdaje

Abstract: The paper describes status of municipalities and their competitiveness in the chosen micro-region of the South-Moravian region. Methodology of this paper is based on the analysis of indicators of life quality in the view of natural and social resources and in the view of budget revenues and expenditures.

Key words: Region, quality of life, natural resources, social resources, revenues, expenditures

Úvod

K nerovnoměrnému rozvoji obcí v regionu Podluží přispívá celá řada faktorů ekonomické i neekonomické povahy. Cílem tohoto příspěvku je posoudit indikátory ovlivňující přírodní podmínky, ochranu životního prostředí a sociální podmínky analyzovaného regionu. K nim patří u přírodních zdrojů vývoj a struktura zemědělské či nezemědělské půdy. U environmentálních zdrojů se jedná o indikátory posuzující ochranu životního prostředí. Sociální podmínky zohledňují indikátory typu počet obyvatel a míra nezaměstnanosti. Významná pozornost je věnována analýze a komparaci příjmů a výdajů obcí regionu Podluží. Z analýzy uvedených indikátorů lze posoudit disparity charakterizující kvalitu života a rovněž i do určité míry konkurenceschopnost obcí regionu Podluží.

Cíl a metodika

V příspěvku jsou posuzovány disparity v kvalitě života z pohledu přírodních, environmentálních a sociálních zdrojů a také z pohledu rozpočtové skladby obcí v regionu Podluží.

Příspěvek se zaměřuje na posouzení disparit v přírodních zdrojích s využitím indikátorů struktury půdního fondu v přepočtu na obyvatele a na environmentální zdroje související s ochranou životního prostředí a s prostředky na ochranu životního prostředí, to v časové řadě 2001 až 2006. K posouzení disparit v sociálních podmínkách jsou použity charakteristiky - vývoj počtu obyvatel, přírůstek či úbytek obyvatel a míra nezaměstnanosti v období let 2001 - 2009. Rozpočtová skladba obcí regionu Podluží je analyzována s využitím celkových příjmů a výdajů a rovněž i v přepočtu na obyvatele za období let 2001 až 2008.

U vybraných ukazatelů jsou dále použity elementární charakteristiky variability, tj. průměr, koeficient růstu a koeficient přírůstu.

Pro časovou řadu délky n lze určit $n-1$ rozměrných *absolutních přírůstků* (diferencí) podle následujícího vztahu $d_t = y_t - y_{t-1}$, pro $t = 2, 3, \dots, n$. Pro tutéž časovou řadu lze určit opět $n-1$ bezrozměrných řetězových indexů

– *koeficientů růstu*, které lze vypočítat dle následujícího vzorce $k_t = \frac{y_t}{y_{t-1}}$, pro $t = 2, 3, \dots, n$.

Kombinací těchto dvou přístupů k měření dynamiky časové řady lze vypočítat *koeficient přírůstu* podle následujícího vztahu $\delta_t = \frac{d_t}{y_{t-1}} = \frac{y_t - y_{t-1}}{y_{t-1}} = k_t - 1$, pro $t = 2, 3, \dots, n$.

Relativní vyjádření koeficientů představuje tempo růstu a tempo přírůstu.

Výsledky a diskuse

Při posuzování *přírodních podmínek* obcí regionu Podluží je poměrně stabilní celková výměra obcí v analyzovaném časovém období let 2001 – 2006, což dokumentuje tabulka 1. Zejména pak statistický ukazatel průměrný koeficient přírůstku. Tento koeficient u jednotlivých obcí ukazuje, že změny celkové plochy v období let 2001 – 2006 jsou nepatrné.

Posouzení struktury půdního fondu v obcích charakterizuje stav zemědělské a nezemědělské půdy. Podíl zemědělské půdy z celkové výměry regionu představuje 62,5%. Nejvyšší úroveň tohoto podílu je dosaženo v obcích Hrušky, Josefov, Moravský Žižkov, Nový Poddvorov a Prušánky (v těchto obcích je podíl zemědělské půdy z celkové výměry 90% a více) a naopak čtyři obce, kde je větší podíl lesních pozemků dosahují významně nižší úroveň tohoto podílu (Lanžhot – 30,6%, Týnec – 42,9%, Tvrdonice – 56,0% a Dolní Bojkovice – 57,7%).

Region Podluží je regionem významně zemědělsky orientovaným s vysokým procentem zornění. Průměrné procento zornění regionu představuje 82,8% v roce 2006 a nejnižší procento zornění dosahuje obec Lužice (63,0) a největší naopak dosahuje obec Kostice (94,5).

Tabulka 1 Celková výměra obcí regionu Podluží (v ha)

Obec	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Průměr	Prům. koef. přírůstku
Dolní Bojanovice	1991,13	1991,15	1991,20	1991,21	1991,21	1991,23	1991,19	-0,000010
Hrušky	1590,52	1590,52	1590,52	1590,65	1590,65	1590,65	1590,59	-0,000016
Josefov	707,95	707,95	707,95	707,95	707,95	707,95	707,95	0,000000
Kostice	1246,93	1246,70	1246,65	1246,66	1246,66	1245,89	1246,58	0,000167
Ladná	.	.	.	.	.	1005,88	1005,88	x
Lanžhot	5485,95	5485,98	5485,90	5485,70	5485,69	5485,01	5485,71	0,000034
Lužice	752,38	752,38	752,41	752,41	752,41	752,41	752,40	-0,000008
Moravská Nová Ves	2341,68	2341,68	2341,68	2341,68	2341,78	2341,78	2341,71	-0,000009
Moravský Žižkov	1353,83	1353,83	1353,83	1353,83	1353,83	1353,83	1353,83	0,000000
Nový Poddvorov	296,40	296,40	296,40	296,40	296,56	296,56	296,45	-0,000108
Prušánky	1413,74	1413,74	1413,74	1413,74	1413,73	1413,73	1413,74	0,000001
Starý Poddvorov	545,57	545,57	545,57	545,75	545,79	545,82	545,68	-0,000092
Tvrdonice	2118,45	2118,64	2118,75	2115,63	2115,59	2115,66	2117,12	0,000264
Týnec	1157,69	1157,69	1157,69	1157,69	1157,69	1157,69	1157,69	0,000000

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty, Pozn.:)Údaj není k dispozici

Zastoupení zemědělských a nezemědělských půd v jednotlivých obcích v přepočtu na jednoho obyvatele je však velmi rozdílné. Konkrétní údaje uvádí tabulka 2.

Tabulka 2 Plocha v ha na 1 obyvatele v roce 2006 (v ha)

Obec	zemědělská půda	orná půda	nezemědělská půda	lesní půda
Dolní Bojanovice	0,40	0,35	0,29	0,25
Hrušky	1,01	0,86	0,11	0,01
Josefov	1,67	1,38	0,13	0,03
Kostice	0,58	0,55	0,09	0,00
Lanžhot	0,45	0,31	1,02	0,85
Lužice	0,20	0,12	0,08	0,03
Moravská Nová Ves	0,63	0,50	0,29	0,14
Moravský Žižkov	0,89	0,78	0,08	0,001
Nový Poddvorov	1,71	1,55	0,10	-
Prušánky	0,60	0,48	0,07	0,01
Starý Poddvorov	0,36	0,30	0,21	0,16
Tvrdonice	0,58	0,49	0,45	0,35
Týnec	0,48	0,42	0,64	0,53

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Ochrana životního prostředí je v současné době otázkou velmi diskutovanou a velmi aktuální. Z údajů zveřejňovaných Ministerstvem životního prostředí ČR vyplývá, že po předchozí stagnaci v letech 2005 – 2006 se stav životního prostředí zlepšuje. Zásadní problémy a hrozby pro budoucí vývoj, identifikované už v předchozích letech, však nabývají na významu. Jedná se o rostoucí emise skleníkových plynů, vysoký podíl emisí do ovzduší z obtížně regulovatelných zdrojů znečištění (doprava a vytápění domácností) a dynamický rozvoj silniční dopravy spojený s nepříznivými dopady na životní prostředí.

Za jisté řešení problematiky ochrany životního prostředí považujeme mj. peněžní prostředky věnované na tento účel. Lze hovořit o investicích či neinvestičních nákladech vynaložených na ochranu životního prostředí. Výdaje na ochranu životního prostředí zahrnují výdaje na pořízení dlouhodobého hmotného majetku na ochranu životního prostředí a neinvestiční náklady, které se vztahují k aktivitám na ochranu životního prostředí (technologie, procesy, zařízení nebo jejich části).

V Jihomoravském kraji jsou nejvyšší průměrné pořízené investice na ochranu životního prostředí, jak ukazuje tabulka 3 v přepočtu na jednoho obyvatele, vynakládány v okresech Brno-město, Břeclav i Hodonín. Obecně je to dáno zejména ochranou ovzduší a klimatu a v okrese Hodonín rovněž nakládáním s odpady.

Tabulka 3 Průměrné pořízené investice na ochranu životního prostředí na 1 obyvatele v Jihomoravském kraji v letech 2002-2004 a 2006 (v Kč)

Kraj, okresy	Celkem	v tom			
		nakládání s odpadními vodami	ochrana ovzduší a klimatu	nakládání s odpady	ostatní
Jihomoravský kraj	2 420	465	1 361	292	302
Břeclav	2 369	690	1 483	112	82
Hodonín	2 224	409	999	551	264

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Neinvestiční náklady, které se vztahují k aktivitám na ochranu životního prostředí, jsou průměrně v přepočtu na jednoho obyvatele uvedeny v tabulce 4. Aktivity související s neinvestičními náklady jsou zaměřeny především na nakládání s odpady.

Tabulka 4 Průměrné neinvestiční náklady na ochranu životního prostředí na 1 obyvatele v Jihomoravském kraji v letech 2003, 2004 a 2006 (v Kč)

Kraj, okresy	Celkem	v tom			
		nakládání s odpadními vodami	ochrana ovzduší a klimatu	nakládání s odpady	ostatní ¹⁾
Jihomoravský kraj	2 683	70	487	1 852	274
Břeclav	1 696	48	500	1 051	97
Hodonín	2 197	56	557	1 256	329

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Nejčastěji je ochrana životního prostředí v obcích naplňována prostřednictvím třídění a sběru odpadů, plynofikací a kanalizací, výstavbou čističky odpadních vod a co je zajímavé, často je také zmiňována péče o zeleň.

Řešením problematiky ochrany životního prostředí se zabývá nejen stát, ale i jednotlivé mikroregiony, obce či podnikatelé. Problémy v této oblasti jsou zřejmé a např. jednotlivé obce se snaží motivovat své občany, vést je k naplňování jistých cílů, realizují opatření, jež jsou výsledkem rozhodovacích procesů. Obecně je nutno formulovat státní politiku v životním prostředí, kterou musí regiony, okresy, obce implementovat do opatření regionální a komunální politiky. Stát nese odpovědnost za zájmy a činnosti ekonomických subjektů s vlivem na životní prostředí. Jde zejména o oblasti znečišťování ovzduší, vod, kontaminace půd.

Při analýze *sociálních zdrojů* se zaměříme hlavně na demografické ukazatele související s počtem obyvatel v jednotlivých obcích a průměrným koeficientem přírůstku, jak uvádí tabulka 5. Průměrný stav obyvatelstva v obcích regionu je poměrně vysoký s výjimkou dvou obcí (Josefov a Nový Poddvorov) významně přesahuje 500 obyvatel, což je státem vymezená dělicí úroveň velikosti obce. Pozitivní je také vývoj počtu obyvatel v devíti obcích za analyzované časové období, který je vyjádřen ukazatelem průměrného koeficientu přírůstku.

¹⁾ ostatní investice na ochranu životního prostředí: zahrnuta ochrana a sanace půdy, podzemních a povrchových vod; omezování hluku a vibrací; ochrana biodiverzity a krajiny; ochrana proti záření; výzkum a vývoj na ochranu ŽP; ostatní aktivity na ochranu životního prostředí

Tabulka 5 Průměrný počet obyvatel a jeho změny v letech 2001-2007

Obec	Průměrný počet obyvatel	Průměrný koeficient přírůstku
Dolní Bojanovice	2 871	0,001
Hrušky	1 417	0,006
Josefov	389	0,007
Kostice	1 853	0,001
Lanžhot	3 730	-0,001
Lužice	2 746	-0,002
Moravská Nová Ves	2 528	0,001
Moravský Žižkov	1 403	0,003
Nový Poddvorov	171	-0,007
Prušánky	2 124	0,003
Starý Poddvorov	942	0,008
Tvrdonice	2 047	-0,001
Týnec	1 029	0,005

Zdroj: ČSÚ, vlastní výpočty

Dalším významným ukazatelem charakterizujícím sociální podmínky obcí v regionu je míra nezaměstnanosti, jak uvádí tabulka 6.

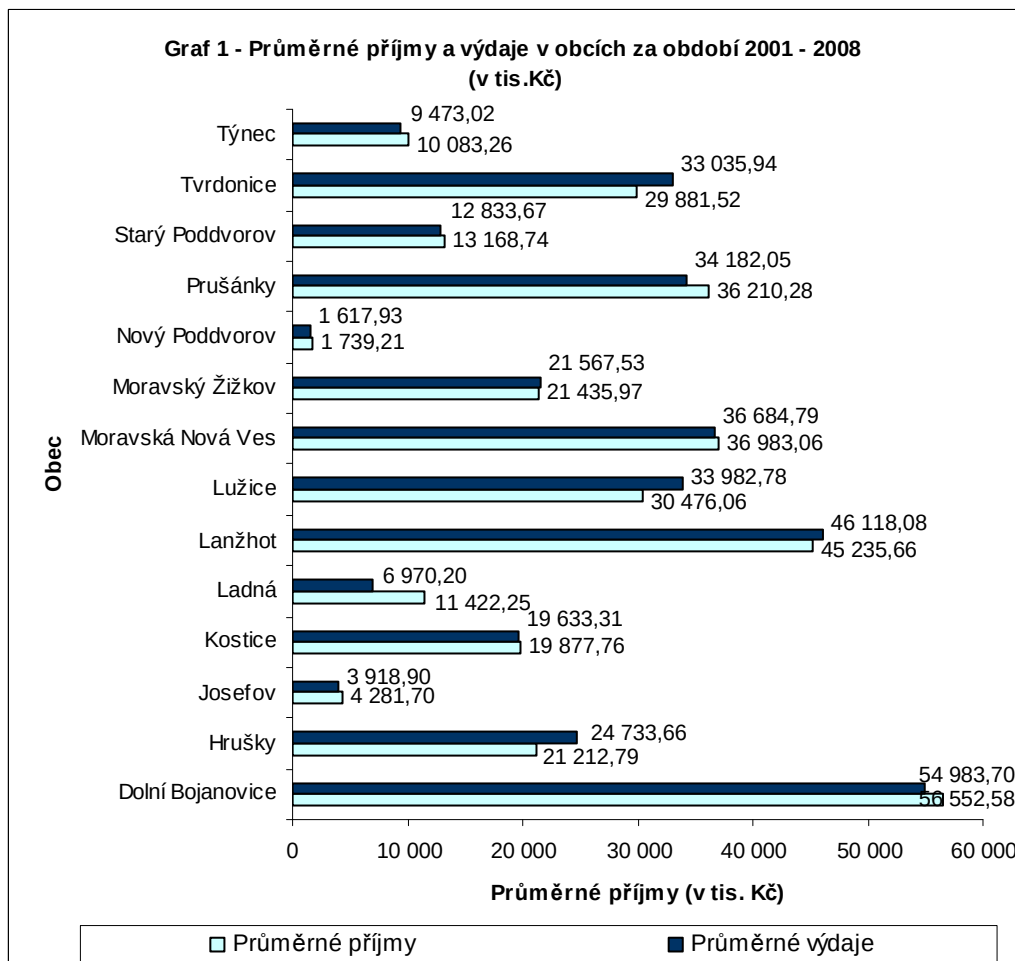
Tabulka 6 Míra nezaměstnanosti v obcích regionu Podluží (v %)

Obec Rok	2001	2003	2005	2007	X -2009
Dolní Bojanovice	13,70	18,40	16,00	12,30	10,1
Hrušky	10,40	12,80	11,10	5,60	10,3
Josefov	11,80	10,60	15,40	12,20	16,5
Kostice	11,80	11,50	11,60	6,30	9,7
Ladná	.	.	.	6,30	8,4
Lanžhot	9,30	10,10	10,10	8,00	11,8
Lužice	12,30	13,90	15,10	11,50	16,2
Moravská Nová Ves	9,80	12,80	11,30	8,80	10,7
Moravský Žižkov	9,60	11,30	8,70	7,80	8,5
Nový Poddvorov	16,70	16,20	17,60	10,80	10,8
Prušánky	16,00	15,80	17,60	12,40	13,5
Starý Poddvorov	12,70	16,90	20,50	14,10	16,9
Tvrdonice	10,50	12,10	12,40	8,30	10,6
Týnec	7,50	9,20	9,20	5,10	10,2
Průměr	11,70	13,20	13,58	9,25	11,73
Okres Břeclav	10,70	11,60	11,10	7,50	
Okres Hodonín	14,00	15,80	15,20	10,70	
Mikroregion Břeclavsko			10,40	7,20	
Mikroregion Hodonín			16,20	11,40	

Zdroj: ČSÚ

Míra nezaměstnanosti od roku 2001 rostla z 11,7 % až na 13,58 % v roce 2005. Následně se až do roku 2008 snižovala na 9,19 %. Ke konci října 2009 opět v souvislosti s ekonomickou krizí stoupla na 11,73 %. Obecně mikroregion Hodonín (stejně jako okres Hodonín) má vyšší nezaměstnanost než mikroregion Břeclav. V uvedeném časovém období dosahuje Jihomoravský kraj průměrné míry nezaměstnanosti 7,6%.

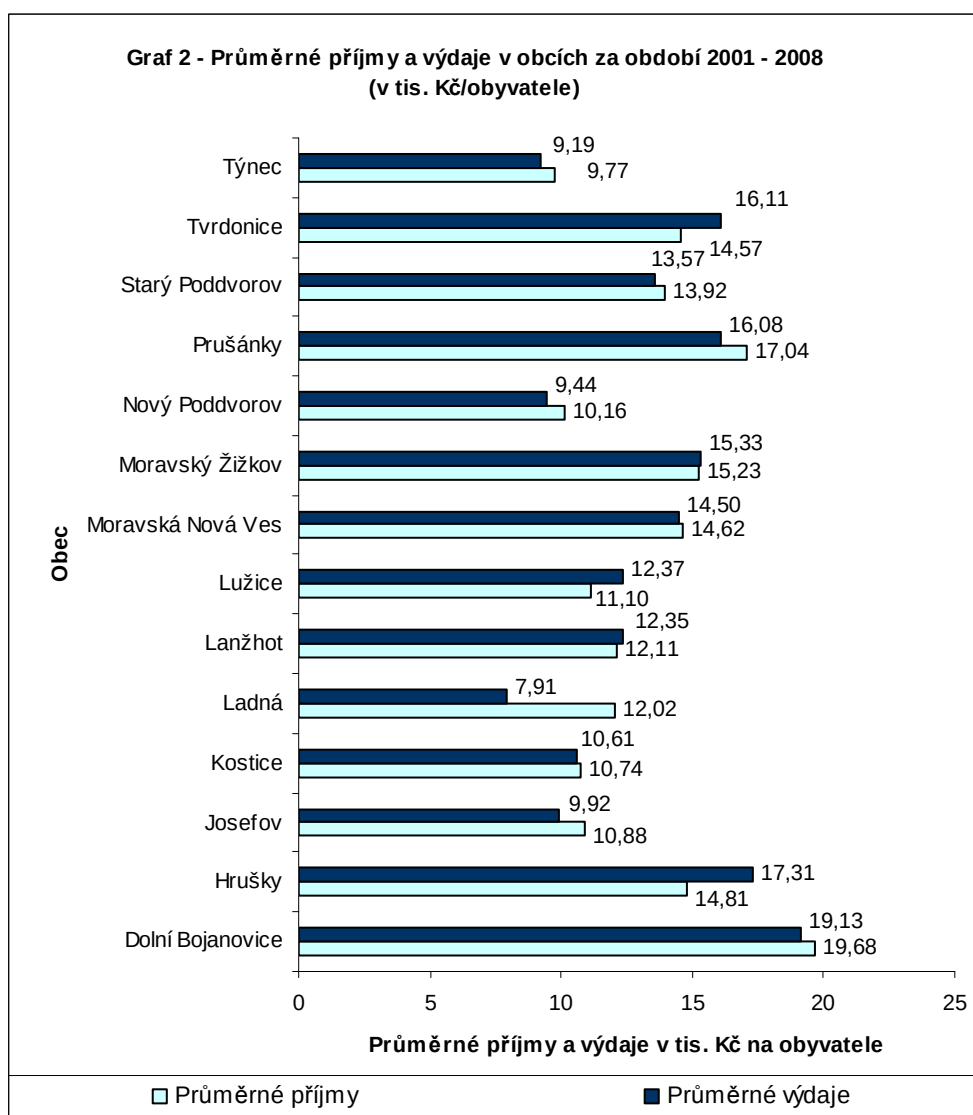
Z hlediska dosahovaných absolutních *průměrných příjmů a výdajů* v rámci sledovaného období dosahovala nejvyšších hodnot obec Dolní Bojanovice, naopak nejnižších rozpočtových položek dosahovala obec Nový Poddvorov. Obec Nový Poddvorov hospodařila s poměrně vyrovnaným rozpočtem, kdy celkové průměrné příjmy zahrnující jak daňové, tak nedaňové položky včetně kapitálových příjmů a přijatých dotací pokryly v dostatečné míře celkové průměrné výdaje. Dolní Bojanovice dosahovaly v průměru poměrně vysokého přebytku celkových příjmů nad vynaloženými výdaji. Vývoj průměrných celkových příjmů a průměrných celkových výdajů (v tis. Kč) zobrazuje Graf 1.



Zdroj: Autor

V rámci dosaženého rozpočtu koncipovaného jako rozdíl mezi celkovými příjmy a celkovými výdaji dosahovala nejvyššího přebytku obec Ladná. Tato obec ale neposkytuje kompatibilní data pro účel mezičasové komparace, a proto k ní není v rámci další analýzy přihlíženo. Nejvyššího průměrného rozpočtového přebytku tudíž dosahuje obec Prušánky, kdy celkové příjmy převyšují celkové výdaje o 2 028 tis. Kč. Naopak obec Hrušky dosáhla nejvyššího průměrného schodku ve svém rozpočtu příjmů a výdajů, kdy celkové příjmy nestačily pokrýt celkové výdaje. Průměrný schodek rozpočtu této obce dosahoval až na - 3 521 tis. Kč.

Vyšší vypovídací schopnost z hlediska komparace poskytuje přepočet celkových příjmů a celkových výdajů na jednoho obyvatele. Obec Dolní Bojanovice opět dosáhla nejvyšších průměrných celkových příjmů a průměrných celkových výdajů na 1 obyvatele. Vývoj průměrných příjmů a průměrných výdajů v přepočtu na jednoho obyvatele zobrazuje Graf 2.



Zdroj: Autor

Z hlediska průměrné výše přebytku či schodku rozpočtu na obyvatele (viz tab. 7) dosahují nejvyšších hodnot obce Josefov a Prušánky, které vykazovaly v průměru stejný přebytek na obyvatele ve sledovaném časovém období. Naopak obce Tvrdonice a Hrušky dosahovaly v průměru nejvyššího schodku na obyvatele. U obce Hrušky tento rozpočtový schodek přesáhl 2,5 tis. Kč na obyvatele. Celkově lze hodnotit obce v regionu Podluží z hlediska hospodaření s finančními prostředky pozitivně. Z celkového počtu 14 obcí včetně obce Ladná dosahuje rozpočtového přebytku 9 obcí a opačný stav je u pěti obcí.

Tabulka 7 Komparace průměrného přebytku či schodku rozpočtů obcí v letech 2001 - 2008

(v tis. Kč na obyvatele)

Obec	Průměrná výše přebytku či schodku rozpočet	Pořadí
Josefov	0,964	1
Prušánky	0,963	2
Nový Poddvorov	0,712	3
Týnec	0,581	4
Dolní Bojanovice	0,555	5
Starý Poddvorov	0,345	6
Kostice	0,132	7
Moravská Nová Ves	0,120	8
Moravský Žižkov	-0,100	9
Lanžhot	-0,239	10
Lužice	-1,276	11
Tvrdonice	-1,545	12
Hrušky	-2,501	13

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Zabezpečení rovnoměrného rozvoje regionů a snižování disparit mezi jednotlivými regiony patří k hlavním cílům regionální politiky nejen v České republice, ale v celé Evropské unii. Ne jinak tomu musí být i nižších územních celcích a v mikroregionech.

Východiskem stanovení vhodných nástrojů, jejichž uplatňování může vést ke zmírnění regionálních disparit, je důsledná analýza kvality života v jednotlivých mikroregionech a odhalení faktorů, které vznik regionálních disparit ovlivňují.

K významným faktorům patří přírodní podmínky a s tím spjaté životní prostředí, sociální podmínky a rovněž i ekonomická výkonnost regionů. Zejména posledně uvedený faktor se významně odráží v posuzování konkurenceschopnosti obcí a regionů, což se projevuje ve výši dosahovaných příjmů zejména daňových, které představují v analyzovaném období a v obcích regionu 36 až 67% veškerých příjmů.

Všechny tři skupiny faktorů jsou vzájemně propojeny a rovněž se vzájemně doplňují tak, jak ukazují výsledky provedených analýz vybraných indikátorů charakterizujících kvalitu života v obcích regionu Podluží. Z provedených analýz jednotlivých skupin faktorů je zřejmé, že dochází u obcí regionu k větší diferenciaci disparit a jejich možné snižování znamená hledat další nové způsoby nejen v řízení regionů a obcí, ale i v jejich motivaci zabezpečit dosažení vyšší kvality života pro občany obcí, mikroregionů a rovněž i vyšších územně správních celků.

Literatura

[1] Hamerníková, B. *Financování ve veřejném a neziskovém nestátním sektoru*. 1. vyd. Praha: Eurolex Bohemia, 2000, 213 s. ISBN: 80-902752-3-0.

[2] JÁNSKÝ, J. -- LÉTALOVÁ, P. -- ŽIVĚLOVÁ, I. Řešení vybraných problémů ochrany životního prostředí v Jihomoravském kraji. In *Firma a konkurenční prostředí 2009 - 3. část*. Brno: MSD, s. r. o., 2009, s. 69--75. ISBN 978-80-7392-086-9.

[3] Marková, H. *Finance obcí, měst a krajů*. 1. vyd. Praha: ORAC, s.r.o., 2000, 190 s. ISBN: 80-86199-23-1.

[4] Minařík, B. *Popisná statistika I*. 1. vyd. Brno: MZLU, 2001, 207 s. ISBN: 80-7157-427-9.

[5] Zpráva o stavu životního prostředí. Ministerstvo životního prostředí ČR [on-line]. [cit. 2009-02-11]
http://mzp.cz/cz/zpravy_o_stavu_zivotniho_prostredi

[6] *Aris – publikace ÚSC*. [on-line] [cit. 07-01-2010]. Dostupné na: <http://wwwinfo.mfcr.cz/cgi-bin/aris/iarisusc/index.pl>

[7] Český statistický úřad – veřejná databáze. [on-line] [cit. 07-01-2010]. Dostupné na: <http://vdb.czso.cz/vdb/>

Kontaktní adresa:

Doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc., katedra ekonomických studií, Vysoká škola polytechnická Jihlava,
jansky@vspj.cz

Neoliberální ekonomie a regionální politika na úrovni krajů

Michal Šulc

Abstrakt: Cílem příspěvku je nalézt teoretické zázemí pro regionální politiku na úrovni krajů České republiky v neoliberálních ekonomických přístupech k regionálnímu rozvoji. Rešerše literatury vyúsťuje nejprve v implikaci potřebných poznatků pro regionální politiku obecně a poté je odvozena i krajská úroveň regionální politiky a to s ohledem na současné pravomoci a kompetence krajských zastupitelstev a rad. Zvláštní důraz je kladen na rozpočtové možnosti krajů ve vazbě na rozvoj spravovaného regionu.

Klíčová slova: regionální politika, kraje, neoliberální ekonomie, regionální rozvoj, měnová politika

Summary: The goal of the article is to find the theoretical background for a regional policy at Czech NUTS3 level in neoliberal economic approaches to the regional development. The literature survey leads firstly to implications for the general regional policy and then the regional level of regional policy is derived. Present competences and powers of Czech regional authorities are taken into account. The budgetary potential for the development of administered region is emphasized.

Key words: Regional policy, regions, neoliberal economics, regional development, monetary policy

1. Úvod

Pro neoliberální ekonomické směry (někdy rovněž nazývané neokonzervativní vlnou v makroekonomii) je typické odmítání státních zásahů do ekonomiky a víra v samoregulující tržní mechanismus. Teoretickým východiskem pro tyto přístupy je předkeynesiánský neoklasicismus a jeho předpoklady. Na druhou stranu však neokonzervativní model neznámá úplné opuštění státního intervencionismu a v tomto směru neodpovídá svým teoretickým zdrojům doslova (Sojka a kol. 1991:231).

I proto je možné v neoliberálních ekonomických teoriích nalézt celou řadu doporučení pro vládní intervence. Ty se však většinou týkají centrálních autorit a fiskální a měnové politiky obecně, zřídka politiky regionální a téměř nikdy se nejedná o doporučení pro střední stupeň veřejné správy, kterým jsou v případě České republiky kraje. Absence role územní samosprávy je ostatně pro teorie regionálního rozvoje typická (viz např. Blažek a Uhlíř 2002:180).

Cílem příspěvku je nalézt teoretické zázemí pro regionální politiku na úrovni krajů České republiky v neoliberálních ekonomických přístupech k regionálnímu rozvoji. Středem zájmu bude monetarismus, nová klasická makroekonomie a nová ekonomická geografie. Komparace s reálnými možnostmi krajů, zejména v oblasti kompetencí a financí, je nezbytná pro evaluaci těchto implikací a jejich reálnou proveditelnost.

V první části příspěvku je provedena rešerše základní předmětné literatury s cílem nalézt potřebné implikace pro regionální politiku obecně. V druhé části jsou pak obecné poznatky hodnoceny ve světle současné ekonomické síly krajů a jejich pravomocí a kompetencí. Závěr obsahuje shrnutí nejdůležitějších bodů a doporučení.

Vzhledem k rozsahu příspěvku nemůže být jeho součástí diskuse empirických výsledků ani komplexní přehled literatury a všech neoliberálních ekonomických směrů. Ponechána stranou bude zejména teorie veřejné volby a ekonomie strany nabídky. Na empirickou evidenci se však pokusíme alespoň upozornit formou konkrétních odkazů.

2. Materiál a metody

Před započítím rešerše neoliberálních koncepcí je důležité zmínit základní neoklasické předpoklady, neboť ty jsou ideovým základem těchto koncepcí a budou základem i pro úvahy v druhé části příspěvku.

Rovněž bude připomenut základní neoklasický růstový Solowův model, neboť ten je postaven právě na těchto předpokladech a je nedílnou součástí teorií hospodářského růstu. Učebnicový výklad tohoto modelu podává například Mach (1995) či Soukup a kol. (2008).

Základními předpoklady neoklasické ekonomie jsou dokonalá konkurence, konstantní výnosy z rozsahu, dokonalá substituce mezi kapitálovými a spotřebními statky, neměnnost koeficientu pracovní participace a uzavřenost ekonomiky (Mach, 1995). Jádrem Solowova modelu je neoklasická produkční funkce. Technologický pokrok spolu s populačním růstem je v modelu exogenní veličinou a ekonomická úroveň zemí má tendenci konvergovat.

Neoklasické teorie rozvoje jsou z pohledu regionální politiky založeny na tzv. lokalizačních faktorech a podpoře mobility práce (Blažek a Uhlíř, 2002). V druhé části příspěvku budou zmíněny i faktory růstu potenciálního produktu.

2.1 Monetarismus a měnová politika

Základním doporučením monetaristů pro hospodářskou politiku je stabilní růst množství peněz v oběhu. Peníze jsou v dlouhém období neutrální, v krátkém období však mají změny v nabídce peněz vliv na reálné veličiny. Centrální banka by podle Friedmana měla nabídku peněz korigovat prostřednictvím měnové báze, nikoli úrokových sazeb, neboť ovlivňování úrokových sazeb vede ke kolísání množství peněz v oběhu a destabilizaci ekonomiky (Sojka a kol., 1991). Monetaristická empirická literatura zabývající se regionální dopady měnové politiky potvrzuje předpoklad neutrality peněz v dlouhém období (přehled těchto studií viz Dow a Rodríguez-Fuentes, 1997).

Tradiční forma regionální analýzy (Dow a Montagnoli, 2007) hodnotí regionální dopady měnové politiky prostřednictvím pracovního trhu, tedy aparátem Phillipsovy křivky, zobrazující trade-off mezi inflací a nezaměstnaností. Strukturální nastavení pracovního trhu se může v regionech lišit. Friedman a Phelps interpretují Phillipsovu křivku na základě přirozené míry nezaměstnanosti, kdy základním doporučením pro snižování inflace je právě snižování přirozené míry nezaměstnanosti.

Doporučení monetaristů tedy směřují zejména k centrální bance, nikoli fiskálním autoritám. Z tohoto pohledu tedy nelze dovodit žádná konkrétní opatření regionální politiky, snad s výjimkou minimalizace používání jejích fiskálních nástrojů a její redukci obecně.

Zde se proto pokusíme naznačit alespoň základní rámec možného hodnocení regionálních dopadů měnové politiky. Ty obecně stojí spíše na okraji zájmu regionálního výzkumu v České republice. Předpokládáme ale, že společně s přibližováním vstupu České republiky do eurozóny a přibližujícím se termínem přijetí eura bude růst význam a zájem o regionální konsekvence měnové politiky.

Stejně jako pro národní ekonomiku, je třeba i u regionální ekonomiky uvažovat v intencích hodnocení dopadů měnového transmisního mechanismu. Jeho obecnou podobu lze vyjádřit následovně:

nástroje ► operativní kritéria ► střednědobá kritéria ► cíle měnové politiky

Systematický přehled literatury týkající se měnového transmisního mechanismu uvádí např. Šmídková (2002). Pro vliv na ekonomiku regionů má stěžejní význam druhá fáze¹ transmisního mechanismu, která bývá členěna do tzv. kanálů měnové transmise. Mezi tyto kanály autorka ve shodě s většinou předmětné literatury řadí inflační očekávání, reálné a nominální úrokové sazby, ceny aktiv a vývoj měnového kurzu. V regionální měnové literatuře² bývá připisován nejvyšší význam úrokovému a kursovému kanálu:

a) úrokový kanál

Zvýšení reálných úrokových sazeb zvyšuje náklady kapitálu, což zpomaluje prostřednictvím investic ekonomický růst. Efekt nominální úrokové sazby má negativní efekt zejména na dlužníky, což může umocňovat efekt reálných úrokových sazeb. Pro regionální efekt úrokového kanálu lze tedy vyvozovat:

Dopad měnové restrikce do regionů bude závislý na jejich ekonomické struktuře a charakteristikách, např. podílu odvětví průmyslu více citlivého na změny úrokových sazeb. Jde o problém dostupnosti úvěrů a elasticity poptávky po nich (někdy specifikováno jako „borrowing channel“).

Měnová restrikce bude obecně mít vliv na regiony s více zadluženými subjekty, což platí i pro subjekty územní samosprávy.

Regionální struktura finančního sektoru a citlivost jeho chování na změny úrokové míry může být podstatným faktorem síly dopadu měnových opatření. Jde o citlivost nabídky úvěrů na úrokovou sazbu, někdy nazýváno tzv. „lending channel“.

b) kursový kanál

Kursový kanál může násobit účinek úrokového kanálu. Pohyby měnového kurzu mají větší vliv na regiony s větším podílem exportu a zvyšují kursové riziko. Dopad změn měnového kursu rovněž dopadá i do aktiv a pasiv subjektů v regionu, jejichž struktura může být sektorově odlišná.

Pro regionální politiku může být odlišný regionální dopad měnové politiky do regionů jedním z kritérií tvorby typologie regionů, jehož význam pravděpodobně stoupne s blížícím se vstupem do eurozóny. Vzhledem

¹ V první fázi transmise centrální banka ovlivňuje pomocí základních měnových sazeb tržní sazby v ekonomice, v druhé fázi reaguje finanční sektor na nově nastavené krátkodobé sazby a dochází k interakci všech finančních veličin s reálnou ekonomikou a utváří se agregovaná nabídka a poptávka na trhu zboží a v třetí fázi je interakce agregované poptávky a nabídky na trhu zboží zohledněna v inflačním vývoji (Šmídková, 2002).

² Empirické ověření dopadů transmise na národní úrovni ČR uvádí např. Borys a Horváth (2008) a Arnoštová a Hurník (2005). Regionální strukturou bankovního sektoru zkoumá např. Blažek (1997). Základní empirický i teoretický přehled regionální dimenze měnové politiky je možné nalézt v Rodríguez-Fuentes (2005), Dow a Rodríguez-Fuentes (1997), Dow a Montagnoli (2007), Ridhwan a kol. (2008). Alternativní přístupy k regionálním financím představuje Leyshon (1997, 1998).

k absenci regionálních monetárních dat mohou být strukturální charakteristiky regionů vodítkem, jak výše uvedené úvahy ověřit.

Tabulka 1. Přehled regionálních dopadů transmisního mechanismu (Ridhwan a kol., 2008)

Classification of Factors	Key Variables	Type of Region with respect to Monetary Policy Changes	
		More Sensitive	Less sensitive
Compositional	Sectoral mix	Manufacturing industries, Property	Non-manufacturing industries (Agriculture, Services, etc.)
	Demand mix	High Investment, Consumption	Low Investment, Export-Import oriented, Consumption demand
	Degree of openness	Low degree of Export-Import intensity	High degree of Export-Import intensity
	Firm size	Small-Medium Enterprises(SMEs),household businesses	Big companies /enterprises
	Bank size	Small banks	National banks, Foreign banks
Behavioural	Bank health	Poor/lack of soundness	Sound/healthy
	Source of fund (for borrowers)	Highly bank-dependent	Availability of non-banks as alternative sources
	Banking concentration	Retail banking	Corporate and international banking
Institutional	Labour structure	Wage earners-income type / Industrial labor	Profit/rent earners
	Availability of financial market centre	Many and various type of financial institutions are available (bank, stock exchange, venture capital,etc)	Limited alternatives in financial markets, mostly rural banks

2.2 Nová klasická makroekonomie

Nová klasická makroekonomie přichází s hypotézou racionálních očekávání. Z této hypotézy vychází i výklad nezaměstnanosti a hospodářského cyklu a zejména doporučení pro hospodářskou politiku vlády. Ta je neúčinná, pokud má povahu dlouhodobě působících pravidel. Jinak řečeno, vláda i centrální banka mají možnosti ovlivnit vývoj reálných ekonomických veličin pouze nesystematickým, iracionálními zasahováním do hospodářství, kterým záměrně vytváří u hospodářských subjektů mylná agregátní očekávání (Sojka a kol., 1991).

Mimo teorie reálného ekonomického cyklu a racionálních očekávání reformuluje nová klasická makroekonomie neoklasickou teorii růstu do tzv. teorie endogenního růstu. Základem této teorie je opuštění neoklasického předpokladu konstantních výnosů z rozsahu (investice do lidského i fyzického kapitálu vytvářejí externality, které vedou k rostoucím výnosům z rozsahu), inkorporace technologických změn do modelů růstu a zdůraznění významu lidského kapitálu. Zastánci teorie tudíž opouští i neoklasickou tendenci konvergence:

„Úroveň výstupu na hlavu v různých zemích nemusí konvergovat; růst může být stále pomalejší v méně rozvinutých zemích a dokonce tyto země nemusí růst vůbec. Tyto závěry nezávisí na žádném typu exogenně specifikované technologické změny nebo rozdílech mezi zeměmi. Preference a technologie jsou stacionární a identické. Dokonce i velikost populace může zůstat konstantní. Podstatné pro tyto závěry je však opuštění obvyklého předpokladu klesajících výnosů.“ (Romer, 1986:1003)

V rámci endogenní teorie se zformovalo několik teorií růstu, které v literatuře bývají členěny různě. Tabulka 2 podává přehled podle Martin a Sunley (1998).

Předpoklady a závěry teorií endogenního růstu jsou východiskem pro poměrně širokou paletu doporučení pro hospodářskou politiku vlády. Pokusíme se je shrnout do následujících tezí³.

³ Zpracováno podle Mach (1995) a Martin (2003).

- 1) Technologický pokrok je endogenním faktorem, znamená to tedy, že na rozdíl od neoklasického modelu není volně dostupný. Je výsledkem činnosti individuálních subjektů (firem), pohybujících se v nedokonalé konkurenci. Regionální rozdíly v ekonomickém rozvoji jsou způsobeny mimo jiné právě rozdíly v úrovni technologie, tedy rozdílnou úrovní inovativnosti a výzkumu a vývoje. Stimulace těchto aktivit je pro růst klíčovým faktorem. Vláda by se měla zaměřit na vytvoření ekonomických stimulů pro výzkum a vývoj, např. prostřednictvím daňových stimulů, ale i ochranou výsledků a výzkumu a vývoje, tedy precizací právního rámce.
- 2) Důležitým faktorem růstu je lidský kapitál. Opět platí, že rozdíly mezi zeměmi jsou způsobené rozdíly v úrovni lidského kapitálu. Vláda by proto investice do lidského kapitálu měla maximálně podporovat, zejména zvýšit výdaje na vzdělání a podporovat zvyšování kvalifikace zaměstnanců firem. To vede k působení pozitivních externalit, které vedou k rostoucím výnosům z rozsahu.
- 3) Velký význam mají investice do fyzického kapitálu, zejména infrastruktury. Ty mohou být realizovány jak soukromými, tak veřejnými subjekty. Zároveň by ale měl být snížen rozpočtový deficit, neboť veřejné výdaje vytěšňují soukromé.
- 4) Měla by být odstraněna nadbytečné regulace ekonomických aktivit.

Tabulka 2. Přehled růstových modelů v rámci endogenní teorie (upraveno podle Martin a Sunley, 1998)

Model růstu	Tvar produkční funkce	Hlavní zdroje růstu	Konvergence / divergence
rozšířený neoklasický	$Y = TK^a L^b H^c$ ($a + c < 1$)	fyzický a lidský kapitál, univerzálně dostupný exogenní technologický pokrok	pomalá a podmíněná konvergence mezi zeměmi s podobnou socioekonomickou strukturou
broad capital model	$Y = K^{a+x} L^b$ ($a + x = 1$)	investice do kapitálu a z nich vyplývající externality	narůstající divergence usměrňovaná fiskálně
intentional human capital model	$Y = K^a L^b H^c$ ($a + c = 1$)	výzkum a vzdělání pomocí akumulace lidského kapitálu	konvergence závislá na výnosech z investic, veřejné politice a průmyslové a obchodní specializaci
innovation model	$Y = CK^a L^b D^d$ ($a + b + d = 1$)	technologické inovace oligopolistických výrobců, difúze a transfer technologií	divergence, možná skupinová a podmíněná konvergence

Kde: Y = výstup, T = úroveň technologie, K = fyzický kapitál, L = práce, H = lidský kapitál, x = externality, C = konstanta, D = index tvorby meziprojektu, který zahrnuje inovativní pokrok

Konceptem, který zmiňujeme zejména kvůli jeho vazbě na následující část příspěvku a který bývá často řazen k teoriím endogenního růstu je „path dependence“. Koncept byl rozvinut evolučním ekonomem P.A. Davidem a je v poněkud modifikované formě využit i ekonomy v rámci tzv. nové ekonomické geografie. Sám David (2000:5) definuje path dependence takto:

„A path dependent stochastic process is one whose asymptotic distribution evolves as a consequence (function of) the process's own history.“

Podstatou konceptu je možnost existence několika rovnovážných stavů a tedy i možností prostorového uspořádání.

2.3 Nová ekonomická geografie

Nová ekonomická geografie vznikla v devadesátých letech minulého století. Zabývá se problémy prostorové alokace ekonomických aktivit a to na třech řádových úrovních (měst, regionů a mezinárodních vazeb).⁴ Jádrem teorie je myšlenka existence dostředivých a odstředivých vazeb („centripetal and centrifugal forces“), jejichž vzájemné vazby formují geografickou strukturu ekonomik (Fujita a Krugman, 2004).

Teorie je postavena na mikroekonomických základech a sice existenci rostoucích výnosů z rozsahu na úrovni konkrétního ekonomického subjektu a tedy existenci nedokonalé konkurence. Dalším podstatným bodem jsou dopravní náklady (autoři nepopírají přímou návaznost na nejstarší lokalizační teorie). Důležitým předpokladem je rovněž mobilita výrobních faktorů.

Jádrem teorie je model jádro-periferie, který je doplněn o předpoklad mobility výrobních faktorů vč. práce. Díky dopravním nákladům a mobilitě výrobních faktorů pak mezi dvěma zpočátku stejnými regiony (vybavenost

⁴ Jako počátek nové ekonomické geografie bývá uváděn článek P. Krugmana „Increasing returns and Economic Geography“ (Krugman, 1991). Za základní práci je považována práce Fujita, Krugman, Venables (1999), přehled podávají rovněž např. Ottaviano a Puga (1997), Fujita a Krugman (2004) a v evropském kontextu pak Puga (2001). Z českých autorů se nové ekonomické geografii věnují např. Blažek a Uhlíř (2002), Vašíček (2008) a Anderle (2005).

výrobními faktory, podíl průmyslu a zemědělství) mohou začít probíhat procesy, které v jednom regionu vedou k vytvoření aglomerace, a z druhého se stává periferie. Odstartování tohoto procesu může být de facto náhodné, např. přestěhování velké firmy do určitého regionu.

Pokud úroveň dopravních nákladů je na určité přijatelné úrovni, firmě se vyplatí centralizovat výrobu v regionu s nejsilnější poptávkou a exportovat na ostatní trhy (Vašíček, 2008). Po domestikaci této firmy začínají působit aglomerační síly, které v extrémním případě mohou vést k tomu, že jeden region (jádro) získá veškerý průmysl a druhý region (periferie) se stane výhradně zemědělským. Za aglomerační síly je možné považovat především peněžní externality, tedy zejména vztahy mezi firmami v jádru navzájem. Proti těmto silám působí odstředivé síly, kterými se stává zejména cena nemobilních faktorů, zejména půdy. Odstředivé síly pak mohou vést k odchodu průmyslu zpět do periferie. Takto je vysvětlováno nerovnoměrné zastoupení průmyslu v regionech a existence průmyslových center.

Jak v teoriích uvedených v části 2.2, tak v nové ekonomické geografii hrají důležitou roli prostorové externality, které jsou rovněž diskutovány v následující části. Proto je v následující tabulce uvedena jejich klasifikace podle Vašíček (2008).

Tabulka 3. Klasifikace prostorových externalit (upraveno podle Vašíček, 2008)

typ externalit	působení	příklady
peněžní	kvantitativní efekt na výrobu a snižování individuálních výrobních nákladů	aglomerační síly, poptávkové a nákladové vazby
znalostí	neovlivňují náklady výroby ale samotnou produkční funkci prostřednictvím technologie	spillover znalostí, koncentrace regionálního výzkumu a vývoje
lidského kapitálu	kvalitativní efekt na práci i fyzický kapitál na produkční funkci	regionální koncentrace kvalifikované pracovní síly, vzdělání a trénink

Co se týká doporučení a implikací modelů nové ekonomické geografie pro regionální politiku, můžeme tuto oblast zatím označit za slabinu teorie. Krugman a Fujita (2004) však formování konkrétních doporučení vytyčují jako jeden z hlavních budoucích cílů teorie, neboť závěry které z ní plynou jsou podle autorů nadmíru závažné:

„In principle, the sort of economy envisaged by the models in the new economic geography should be a prime target for government intervention. There is no presumption there that the market will get it right. Moreover, the models suggest that under some circumstances, small policy interventions can have large and perhaps lasting effects. Finally, because cumulative processes of concentration tend to produce winners and losers, perhaps at the level of nations, there is an obvious incentive for policy makers to try to ensure that their nation emerges as one of the winners.“ (Krugman a Fujita, 2004:156).

Velice zajímavým přínosem z pohledu regionální politiky je Krugmanovo zapojení do tzv. debaty o konkurenceschopnosti („the competitiveness debate“)⁵. Krugman v podstatě uznává používání tohoto pojmu na mikroekonomické úrovni, ale regionální či národní konkurenceschopnost je podle něj prázdným pojmem a zástupným „symbolem“, užívaným politiky záměrně tak, aby zakryli skutečné ekonomické problémy svých zemí.

3. Výsledky a diskuse

Pro následující úvahy je nejprve třeba vymezit ekonomickou sílu krajů. Je přijat předpoklad, že jednotlivé kraje mají různou socioekonomickou strukturu i přírodní podmínky (poloha, rozloha, atd.) a závěry nemusí být obecně platné. Proto bude diskuse vedena na příkladu kraje Vysočina. Ekonomický status kraje lze poměrně dobře ilustrovat na následujících číslech. Objem výdajů rozpočtu kraje Vysočina a jeho účelových fondů byl v roce 2007 8,1 mld. Kč, což bylo 5,5% hrubého domácího produktu vytvořeného v kraji v běžných cenách. Při započtení výdajů krajských příspěvkových organizací a vzájemné konsolidaci pak celkový podíl výdajů kraje na regionálním HDP činil 8,2%. Kraj Vysočina včetně svých příspěvkových organizací zaměstnával 11 672 osob, což znamenalo 5,7% celkového počtu zaměstnanců v kraji, a byl tak nejvýznamnějším zaměstnavatelem v kraji (Šulc, 2010:172).

⁵ Viz například Krugman (1994,1996), Kitson, Martin a Tyler (2005), Oughton (1997) a Martin (2003). Z českých autorů se ke Krugmanovým názorům přidává například Klvačová (2008).

Jak je podrobněji diskutováno v Šulc (2010), ekonomická síla Vysočiny je výrazně narušena hospodářskou recesí, která má drastický dopad do rozpočtu kraje v podobě výrazného propadu daňových příjmů kraje. Tak je narušena i míra autonomie krajské fiskální politiky.

Na základě velmi hrubého propočtu rozdělení všech krajských financí v letech 2003-2008 do správních obvodů obcí s rozšířenou působností a jejich porovnáním s dopady hospodářské recese měřené změnou míry nezaměstnanosti v jednotlivých obvodech mezi říjnem 2008 a říjnem 2009 nebyla zjištěna žádná statistická vazba těchto veličin. Korelace však nebyla zjištěna ani mezi stejným rozdělením krajských financí a poklesem míry nezaměstnanosti ve správních obvodech mezi lednem 2003 a zářím 2008, tedy v období výrazného růstu Vysočiny.

Ambicí kraje by tedy zřejmě nemělo být ovlivňování reálné ekonomiky, ať už se to týká činností jednotlivých firem, odvětví či její struktury. Kraj nemá ekonomickou sílu bojovat s hospodářským cyklem. Jak ale vyplývá z druhé části příspěvku, daleko větší prostor mají kraje v ovlivňování potenciálu ekonomiky, neboť některé faktory dlouhodobého růstu jsou v přímé kompetenci krajů. Jde zejména o lidský kapitál, infrastrukturu, a podmínky pro vytváření znalostních externalit. Problém samozřejmě bude vždy s empirickým ověřením této myšlenky.

3.1 Měnová politika a kraje

V této fázi budiž pouze konstatován fakt, že výše úrokové sazby i pohyby měnového kurzu mají přímý vliv na hospodaření krajů. V případě úrokové sazby jde o dostupnost a náklady úvěru pro krajskou samosprávu, v případě měnového kurzu jde o různá rizika spočívající v transakcích regionů se „zbytkem světa“.

3.2 Faktory růstu potenciálního produktu (endogenní pojetí)

Kapitál a jeho využití

Na Vysočině rostla produktivita práce mezi roky 2000 – 2008 třetím nejvyšším tempem mezi kraji a v absolutní výši byla Vysočina na sedmém místě mezi kraji.⁶ Z hlediska struktury ekonomiky (dle podílu přidané hodnoty) je Vysočina krajem s nadprůměrným zastoupením zpracovatelského průmyslu (zejména automobilového, strojírenského, kovozpracujícího) a zemědělství, jehož podíl na hrubé přidané hodnotě vytvořené v kraji však klesá (z 11,6% v roce 2000 na 7,2% v roce 2008).

Práce a její využití

Z hlediska vývoje míry nezaměstnanosti, která byla v květnu 2008 na úrovni 4,6%, lze pravděpodobně dovodit, že v tomto období se produkce kraje blížila potenciálnímu produktu (produktu na úrovni tzv. přirozené míry nezaměstnanosti) a tedy Vysočina dosahovala krátkodobě svého maxima v oblasti vybavenosti prací i kapitálem. Jinými slovy, další zvyšování produkce bylo krátkodobě možné jedine prostřednictvím zvyšování produktivity a úrovně technologie.

Dle predikce ČSÚ (do roku 2065) by se počet obyvatel Vysočiny neměl v příštích 20 letech příliš snižovat. Důležité z hlediska současných kompetencí a pravomocí krajů jsou však předpokládané změny ve struktuře (vzdělanostní, věkové) obyvatel v kraji. Vysočině se nevyhne obecný trend stárnutí populace a snižování podílu produktivního obyvatelstva. Průměrný věk by se za 20 let měl zvednout ze současných 40,3 na 45,1. Populační trendy mohou vést k přebytku kapacit středního školství a naopak nedostatku kapacit v sociálních službách.

Technologie, znalosti, lidský kapitál

Těmto faktorům je v endogenních rozvojových teoriích připisována největší důležitost. Vysočina dosahuje v této oblasti podprůměrných hodnot, ať už se týká výdajů na výzkum a vývoj, počtu zaměstnanců výzkumu a vývoje či podílu zaměstnaných vysokoškoláků.⁷ Vzhledem ke kompetencím krajů v oblasti středního školství a rozvoji vysokých škol v regionu by se však investice tímto směrem mohly vrátit velmi rychle.

3.3 Dopravní náklady a lokalizační faktory

Dopravní náklady

Vysočina je z hlediska rozlohy poměrně velký kraj s velmi malou hustotou obyvatelstva (75 obyvatel na km²) a vzhledem k velkému množství obcí má i nejnižší průměrnou velikost obce. Tato rozdrobenost znamená především vysoké náklady na správu kraje (např. v oblasti správy silnic, zajištění dopravní obslužnosti) a do roku 2007 znamenala poměrně velké ztráty pro obce Vysočiny jako celek v rozpočtovém určení daní (díky velikostním koeficientům). Rozdrobenost znamená rovněž vysoké náklady na zajištění ekonomických aktivit

⁶ Všechny statistické údaje v tomto článku jsou převzaty z Datového skladu kraje Vysočina, který obsahuje importovaná data z primárních zdrojů regionálních dat (ČSÚ, ČNB, MPSV). Primární zdroje dat proto u jednotlivých údajů nejsou uváděny.

⁷ Podrobné statistické údaje z této oblasti je možné najít na analytické webové aplikaci kraje „Analytické a statistické služby kraje Vysočina“ (<http://analytika.kr-vysocina.cz>), část „Komparace krajů“.

obecně. Z tohoto pohledu by infrastruktura měla mít i nadále přední pozici v prioritách kraje, a to nejen dopravní infrastruktura.

Lokalizační faktory

Lze říci, že příznivá poloha a nízká průměrná mzda v regionu dosud plnily úlohu lokalizačního faktoru v rozhodování firem. To se projevilo v období 2000 – 2007 v přílivu přímých zahraničních investic, jejichž tempo růstu (na 1 obyvatele) bylo v tomto období druhé nejvyšší ze všech krajů (po Moravskoslezském kraji). Zároveň s tím však rostla průměrná mzda (nejvyšší tempo růstu mezi kraji) a tedy tento faktor se postupně vyčerpává, resp. nelze ho již považovat za výhodu. Recese však způsobila rychlý nárůst nezaměstnanosti, což může tento faktor nahradit.

Z hlediska lokalizačních faktorů (zejména pro zahraniční investice) se někdy za důležitou považuje i pozitivní politická atmosféra v regionu. To platí bohužel zejména pro „národní“ úroveň, z hlediska stability územní samosprávy v kraji je však tento aspekt příznivý.

4. Závěr

První část příspěvku je věnována řešerši neoliberálních ekonomických směrů, zejména v rovině možných doporučení pro hospodářskou politiku. Bližší pozornost je rovněž věnována základnímu konceptu dané teorie ve vazbě na rozvoj regionů. V případě monetarismu jde o regionální dopady měnové politiky, v případě teorií endogenního růstu pak o tvar produkční funkce a v případě nové ekonomické geografie o koncept externalit.

V druhé části příspěvku je na příkladu kraje Vysočina nejprve diskutována současná ekonomická síla krajů a jejich možnosti ovlivnit reálné dění v ekonomice. Využit je endogenní koncept produkční funkce a s ní související externality.

Příspěvek neobsahuje původní empirickou evidenci. Její provedení je však pro platnost uvedených tezí nezbytné. Jde zejména o vliv krajů na kvalitu lidského kapitálu a tvorbu a existenci externalit, vliv investic do infrastruktury kraje na potenciální produkt regionu a snižování transakčních nákladů. Konečně, s přibližujícím se přijetím eura bude nanejvýš přínosné kvantifikovat možné vlivy jednotlivých kanálů měnové transmise na rozvoj regionů.

Literatura

- Anderle, M. (2005): *Principy modelů nové ekonomické geografie. Politická ekonomie*, č. 6/2005. VŠE v Praze. ISSN 0032-3233
- Arnoštová, K., Hurník, J. (2005): *The Monetary Transmission Mechanism in the Czech Republic (evidence from VAR analysis)*. ČNB. Working paper series č. 4/2005
- Blažek, J. (1997): *The Development of the Regional Structure of the Banking Sector in the Czech Republic and its Implications for Future Regional Development*. Acta Universitatis Carolinae - Geographica, Supplementum. str. 265-283
- Blažek, J., Uhlíř, D. (2002): *Teorie regionálního rozvoje – nástin, kritika, klasifikace*. Karolinum. 212 s. ISBN 80-246-0384-5
- Borys, M.M., Horváth, R. (2008): *The Effects of Monetary Policy in the Czech Republic: An Empirical Study*. ČNB. Working paper series č. 4/2008. ISSN 1803-7070
- David, P.A. (2000): *Path dependence, its critics and the quest for 'historical economics'*. Stanford University, Department of Economics. Working Papers series č. 00-011
- Dow, S.C., Rodríguez-Fuentes, C.J. (1997): *Regional Finance: A Survey*. Regional Studies, č. 31(9). s. 903-920
- Dow, S.C., Montagnoli, A. (2007): *The Regional Transmission of UK Monetary Policy*. Regional Studies, č. 41(6). s. 797-808
- Fujita, M., Krugman, P. (2004): *The new economic geography: Past, present and the future*. Papers in Regional Science, č. 83. s. 139 – 164
- Kitson, M., Martin, R., Tyler, P. (2005): *The Regional Competitiveness Debate*. The Cambridge – MIT Institute
- Klvačová, E. (2008): *Konkurenceschopnost, nebo přitažlivost ? In: Klvačová, E., Malý, J., Mráček, K. (2008): Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Professional Publishing. 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9
- Krugman, P. (1991): *Increasing Returns and Economic Geography*. The Journal of Political Economy, č. 99(3). s. 483-499
- Krugman, P. (1994): *Competitiveness – A Dangerous Obsession.*, Foreign Affairs, č. 74/2
- Krugman, P. (1996): *Making Sense of the Competitiveness Debate*. Oxford Review of Economic Policy, č. 12/3
- Leyshon, A. (1997): *Geographies of money and finance II*, Progress in Human Geography č. 21. s. 381- 392

- Leyshon, A. (1998): *Geographies of money and finance III*, *Progress in Human Geography* č. 22. s. 433 - 446
- Mach, M. (1995): *Makroekonomie II pro inženýrské studium, druhá část*. Vysoká škola ekonomická v Praze. 252 s. ISBN 80-709-498-4
- Martin, R. (2003): *A study on the factors of regional competitiveness (A draft final report for the European Commission)*. Cambridge Econometrics, University of Cambridge
- Martin, R., Sunley, P. (1998): *Slow Convergence? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development*. *Economic Geography*, č. 74/3. s. 201-227
- Ottaviano, G.I.P., Puga, D. (1997): *Agglomeration in the global economy: A survey of the „new economic geography“*. *The World Economy*, Blackwell Publishing, č. 21(6). s. 707-731
- Oughton, Ch. (1997): *Competitiveness Policy in the 1990s*. *The Economic Journal*, č.107/444. s. 1486-1503
- Puga, D. (2001): *European regional policies in light of recent location theories*. CEPR Discussion Papers 2767
- Ridhwan, M.M., Nijkamp, Peter, Rietveld, Piet and Groot, Henri L.F. de (2008): *Regional development and monetary policy: a review of the role of monetary unions, capital mobility and locational effects*. Serie Research Memoranda, č.7. VU University Amsterdam, Faculty of Economics, Business Administration and Econometrics. Dostupné na WWW: <http://econpapers.repec.org/paper/dgrvuarem/2008-7.htm>
- Rodríguez-Fuentes, C.J. (2005): *Regional Monetary Policy*. Routledge, London. 224 s. ISBN 978-0415327633
- Romer, P.M. (1986): *Increasing Returns and Long-Run Growth*. *The Journal of Political Economy*, č. 94/5. s. 1002-1037
- Sojka, M. a kol. (1991): *Dějiny ekonomických teorií*. Vysoká škola ekonomická v Praze. 403 s. ISBN 80-7079-937-4
- Soukup, J. a kol. (2007): *Makroekonomie – Moderní přístup*. Management Press, Praha. 516 s. ISBN 978-80-7261-174-4
- Šmídková, K. (2002): *Transmisní mechanismus měnové politiky na počátku 3. tisíciletí*. Univerzita Karlova v Praze. *Finance a úvěr* 52, 2002, č.5. s. 287 – 306, ISSN 0015-1920
- Šulc, M. (2010): *Mohou krajská zastupitelstva zmírnit dopady hospodářské recese ?* In: *Sborník příspěvků z konference Hradecké ekonomické dny 2010*. s. 170 – 173. ISBN 978-80-7435-041-2
- Vašíček, B. (2008): *Prostorová ekonomie a prostorové externality: Přehled teorie a empirické evidence*. *Politická ekonomie* č. 5/2008. VŠE v Praze. ISSN 0032-3233

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Michal Šulc

Odbor analýz Krajského úřadu kraje Vysočina

sulc.m@kr-vysocina.cz

Řízení historického města jako způsob zvýšení konkurence regionu

David Berulava

Abstrakt: Uvedená práce provádí průzkum problémů, se kterými se potýkají historické části Tbilisi, a pojednává o manažerských a ekonomických postupech, které ve značné míře přispějí k rozvoji historické části Tbilisi. Vypracování konkrétního plánu řízení a ekonomického rozvoje starého Tbilisi, se zachováním jeho historického vzhledu, bude podporovat rozvoj turizmu, rozvoj malého a středního podnikání, oživení trhu s nemovitostmi, zvýšení zlepšení investičního prostředí, zlepšení sociálně-ekonomické úrovně místního obyvatelstva, což zabezpečí stabilitu rozvoje města a zvyšuje jeho konkurenceschopnost.

Klíčová slova: Konkurenceschopnost historického město

Summary: Current research is dedicated to the problem which is facing the historical part of Tbilisi, and tells us about economical and managerial steps, which should be made in order to develop historical part of Tbilisi. Working on constructive ways of managing and economical development of old Tbilisi, while keeping it's historical view, will support the tourism development, development of small and average business, revival of property market, rising of life level, improvement of social and economical level of local population and all this will insure the stability of city development and it's competitiveness

Key words: Competitiveness of the historic city

Úvod

V současném světě se konkurence mezi regiony a městy každodenně zvyšuje z důvodu přitahování turistu, firem, nebo jiných zdrojů, což napomáhá rozvoji regionální a místní ekonomiky. Každý region nebo město musí používat ty zdroje, které má a používat je maximálně efektivně a rozumně, aby byly konkurenceschopní.

Využívání historického a kulturního dědictví je důležitým nástrojem ke zvýšení konkurenceschopnosti celého regionu. Historické město vždy přitahuje větší množství turistů a pozitivně působí na rozvoj malých a středních podniků (restaurace, galerie, kavárny, hotely, turistická infrastruktura atd.)

V dokumentu Rady Evropy - „Financování architektonického dědictví“ je zvláště uvedeno: *„stará architektura je významnou komponentou ekonomického a kulturního bohatství a významným faktorem rozvoje. Ona by měla zaujímat odpovídající místo v tržní ekonomice ve smyslu péče o ní a využití jejího potenciálu. Jsou potřebné nové přístupy k tomu, aby staré budovy nebyly považovány za neužitečné břemeno a neodůvodnitelné investice“.*

Současný svět věnuje velký význam plánování ekonomiky vzhledem k tomu, že vzestup ekonomiky západních států je úzce spojen se správným a promyšleným plánováním. Vypracování plánu ekonomického rozvoje má velký význam pro jakoukoliv územní jednotku, na úrovni města nebo vesnice. Zvláště složité a pracovně náročné je vypracování plánu ekonomického rozvoje pro historická města a takové územní jednotky, kde se nacházejí vynikající díla historické-kulturního dědictví, vzhledem k tomu, že jsou držitelem svérázné specifiky, která musí být nutně zohledněna při vypracování možností ekonomického rozvoje. Při této specifikace v první řadě je nutné označit ta omezení, která působí v historické-kulturních zónách při výstavbě a při provádění restauračních prací. Mimo to se musí zohlednit odepsaná technická infrastruktura a domy ve špatném stavu, čím se zvyšují náklady soukromého sektoru, ale ekonomická hodnocení jednoznačně ukazují, že investice do historické-kulturní oblasti jsou pro stát skutečně výhodné. Příjmy státu rostou v důsledku péče o dědictví, restaurování a daní spojených s jejím užitím.

Současný stav v Tbilisi

Po představení památky procedura předpokládá jeho hodnocení ICOMOS¹-em, provedeného podle principů, stanovených konvencí o světovém dědictví. Proto v březnu až dubnu roku 2001 v Gruzii jednala komise ICOMOS, která se setkala se zástupci vlády, příslušnými orgány a s nevládními organizacemi. Na místě se seznámila se stavem a managementem památek. ICOMOS schválila rozhodnutí, které pak následně přijal i výbor světového dědictví. Zařazení vybraných památek do seznamu světového dědictví bylo odsunuto do budoucna. Přes to, že památky vyhovovaly skoro všem kritériím, stanoveným světovým dědictvím. Příčinou odložení zařazení památek do seznamu na pozdější dobu byla jedna a tatáž - **nevyhovující administrativa a neexistence struktury řízení**. Tento fakt přesně odráží stav v oblasti ochrany kulturně-historického dědictví v Gruzii. Je třeba říci, že byro výboru světového dědictví na prvním zasedání přiznala pamětihodnosti Starého Tbilisi unikátní hodnoty, ale zařazení do seznamu přeneslo do doby, kdy stát zabezpečí strukturu příslušného managementu.

1. ICOMOS - NGO - mezinárodní výbor památek a pamětihodností.

Za nutnou podmínku pokládá ICOMOS povinnost zesílení započatých opatření pro ochranu města, vytvoření vhodných mechanismů administrace pro historické město, řízení a plánování. Závěrečná formulace tohoto rozhodnutí je následující: „zařazení památky do seznamu světového dědictví odložit do budoucna, aby bylo vytvořeno příslušné zákonodárné prostředí, struktura řízení a řídicí principy pro restauraci-rehabilitaci památníků.“

Mezinárodní organizace ještě jednou potvrdily fakt, jíž známý gruzínským vědcům, urbanistům a společnosti, čímž je neexistence managementu a politické vůle pro řešení problémů historické části Tbilisi a důstojného zařazení do seznamu světového dědictví. Důvody, které prohlašují místní nebo centrální orgány (*finanční problémy*), nejsou dostatečné pro odložení rehabilitace historické části Tbilisi. Přitom existuje světová praxe restaurace a opravy historických památek při nepatrných finančních možnostech.

Metody řízení a ekonomického rozvoje pro zvýšení konkurenceschopnosti Tbilisi

Tbilisi², jako hlavní město Gruzie, je jedním z nejstarobylších měst kavkazského regionu. Archeologické nálezy svědčí o tom, že území dnešního Tbilisi a jeho okolí bylo osídleno již před 5 až 6 tisíci lety a historie samotného Tbilisi jako města je stará 1500 let. Je pozoruhodné, že „*staré Tbilisi*“ se i v současné době shoduje s hlavním centrem, které bylo založeno před 1500 lety, v 5. století. Historické Tbilisi je urbanistický materiál 19. století, zahrnující monumentální architektonické památky 5.-19. století: zámek Narikala³, Ančischat⁴, Sioni⁵, Džvris mama⁶, Atešga⁷, katolický a gregoriánský kostel, sunitská mešita⁸, izraelská synagoga⁹

Uměleckou-historickou hodnotu starého Tbilisi tvoří také celková prostorová kompozice unikátní spojení krajiny a urbanistického prostředí a neuspořádaná síť úzkých středověkých ulic, zachovalá stará zástavba. V starých částech (*Kala, Isani, Seidabadi, Sololaki, Mtacminda, Čegureti, Vera*¹⁰) se zachovaly jak historické památky (*kostely, synagogy, mešity, pevnosti, karvasla*), tak i obytné domy 19. a začátku 20. století, z nichž mnohé jsou vynikající ukázkou tak zvaných „*tibiliských domů*“. Historické domy, umístěné v síti klikatých ulic, rozsypaných na horních svazích, vytváří neopakovatelnou prostorovou kompozici, uměleckou-urbanistickou celistvost, ve které jasně dominuje unikátní spojení krajiny a urbanistického prostředí.

Tyto čtvrti doposud dokázaly částečně zachovat životní zvyky typické pro staré město. Staré město bylo polyfunkčním (*obytným, náboženským, obchodním, průmyslovým, kulturním a pod.*), což vždy mělo velký význam v jeho evoluci. Staré Tbilisi je nedělitelnou součástí bohatého kulturního dědictví Gruzie, a proto vyžaduje zvláštní pozornost a péči. Mimo to on má velký potenciál jako kulturní, náboženský, komerční a ekonomické centrum.

O tom, že Gruzie je bohatá historické-kulturním dědictvím, svědčí fakt, že bylo do seznamu světového dědictví zařazeno město-muzeum Mccheta, katedrál chrám Bargata a klášterní komplex Gelati (Kutaisi) a Čažaši (Ušguli, vrchní Svanetie). Kromě toho Gruzie požádala o zařazení do seznamu světového dědictví staré Tbilisi.

Tbilisi je významné sociální a kulturní centrum východní Evropy a kavkazského regionu. Začátkem tohoto tisíciletí se stává jedním z významných spojovacích článků přepravy energií, informačních toků a centrem globálních místních a regionálních obchodních projektů.¹¹

V sovětském období bylo Tbilisi a celá Gruzie, stejně jako všechny země, které byly součástí Sovětského svazu, částí socialistické ekonomiky, která se plánovala centrálně. Dopravní systém, obchodní styky a servisní služby se rozvíjely hlavně uvnitř sovětského trhu a vazba na ostatní svět se realizovala pouze přes Sovětský svaz.

Základem Tbiliské ekonomiky byly průmyslové podniky, které vyráběly produkci v souladu s požadavky trhu Sovětského svazu. Koooperační vazby, právní regulace, dopravní infrastruktura a obchodní prostředí byly orientovány na uspokojení požadavků ekonomiky tohoto typu. Vycházejí z toho, se v době orientace na nové

2. V lednu 2006 žilo v Tbilisi 1 093 tisíc obyvatel, z kterých bylo 15,2% jiné než gruzínské národnosti (hlavně Azerbajdžane, Arméne, Rusové). Obyvatelé Tbilisi tvoří 25 % veškerého obyvatelstva Gruzie. Rozloha území hlavního města je 366 km². Její poměr k druhému největšímu městu Kutaisi země je 6:1.

3. Stavba 6. století, restaurace je provedena v 15. století, stojí i dnes

4. Pravoslavná církev 7. století

5. Také Pravoslavná církev 6. století, poslední restaurace provedena v roce 1710

6. Pravoslavná církev 5. století, byla zničena při vpádu Mongolů, obnovena v 19. století, a tak vypadá do dneška

7. Ateš-oheň, gah-místo (*perský*, mazdeánský perský chrám 6. století, upravený ale přesto stojí ve starém Tbilisi na ulici Gomi č.3

8. Fungující Mešita 18. století

9. Stavba z roku 1910

10. Názvy čtvrtí starého Tbilisi

11. Jako potvrzení tvrzení můžeme uvést příklad ropovodu Baku (Azerbajdžan) -Tbilisi (Gruzie)- Džejhan (Turecko), a 826 kilometrů dlouhou železnici Kars (Turecko)- Tbilisi (Gruzie)- Baku (Azerbajdžan), které jsou nejvýznamnějšími mezinárodními projekty na celém Kavkaze a jeho regionům a mezinárodní ekonomice mohou vynést mimořádná ekonomická dividenda

trhy stala těžko uskutečnitelná změna profilu výroby. Po rozpadu Sovětského svazu a následkem řízení ekonomiky z centra mnohé firmy pracující v řadě sektorů zpracovatelského průmyslu v Tbilisi ztratily své trhy. Reforma systému, zavedení tržní ekonomiky a otevření nových trhů způsobily plnou transformaci ekonomiky Tbilisi. Po rozpadu Sovětského svazu musí Tbilisi znovu budovat svoji tradiční roli v regionu. Země se nachází na křižovatce dopravních cest, které spojují Asii a Evropu. Tbilisi disponuje potenciálem ještě lépe plnit úlohu jakéhosi servis-centra, které ovlivňuje Kavkaz a přilehlé k němu regiony. V procese regionální výměny se Tbilisi snaží stát centrem:

- ekonomického života s nejvíce žádanými službami.
- politického života, s hlavními mezinárodními a dozorskými kanceláři, které působí v regionu
- v oblasti vzdělávání a výzkumu, které přitahují mládež z celého regionu
- v oblasti kultury a sportu, s nejvýznamnějšími sportovními a kulturními akcemi v regionu
- turistického průmyslu, s největším množstvím návštěvníků

K vytvoření nového ekonomického profilu Tbilisi, který může konkurovat se světovým (globálním) trhem, musí být provedena identifikace nových produktů města a musí se rozvinout nová institucionální infrastruktura na podporu hlavních možností rozvoje města. Dále je důležité mít politickou vůli k tomu, aby byly překonány ty problémy a výzvy, před kterými stojí tbiliská ekonomika v současné době.

Jedním z hlavních zdrojů ekonomického rozvoje města se může stát jeho historická část. Mnohá města velmi úspěšně využívají kulturně-historické dědictví k místnímu ekonomickému rozvoji. Myšlenka využití kulturně-historického dědictví jako motivační faktor rozvoje ekonomiky vede k pružnější produkci průmyslových zemí, založené na znalostech a službách. Úspěch modelů ekonomického rozvoje zaměřených na kulturní dědictví záleží na dvou na sobě závislých faktorech:

Rozvoj městských služeb, zvláště takových, které napomáhají celkovému růstu úlohy financí a servisní ekonomiky.

Nové pojetí hodnot starých budov, které zahrnuje dva procesy - ochranu historických budov a džentrifikaci.¹²

Je možné konstatovat, že historická část Tbilisi může být významným zdrojem rozvoje města a při správném plánování politiky se může stát výkladní skříní země. Je třeba však poznamenat, že historická část Tbilisi stojí i před velkým nebezpečím.

Během mnohých sovětských desetiletí stávající urbanistická politika víceméně splňovala úkoly, které byly danou dobou vyžadovány. Nástroje urbanistické politiky odpovídaly sociálně-ekonomickému vybavení země a byly centralizovány, ale okamžitě po zavedení tržní ekonomiky, tj. v úplně nových sociálně-ekonomických reáliích, Urban-manageři nemohli hned zhodnotit závažnost změn a neuvědomili si tendence nové doby, doby ve které se změnil ekonomické a sociální priority a změnil se základní faktory, stavební průmysl, styl managementu a řízení ekonomiky. V tržní ekonomice se řízení města stalo velmi náročné, protože v globalizovaném světě je konkurence mezi městy velmi vysoká a řízení města zahrnuje architektonicky-stavební systémy, dopravní infrastrukturu, komunikace, rozvoje obchodu, ekonomiku atd. Na těchto nástrojích záleží rozvoj města a rozvoj celé země.

Základními směry Urban-managementu v přechodných a následujících periodách jsou:

1. Rozvoj, transformace a modernizace existujícího systému zasídlení městských čtvrtí vzhledem k novým potřebám.
2. Vytvoření podmínek pro překonání ostrých problémů rozvoje velkých a největších měst včetně obklopujících aglomerací.
3. Formování dopravně-komunikační infrastruktury, uspokojování městské a meziměstské potřeby.
4. Zvýšení sociálně-ekonomické úrovně malých a středních měst.
5. Zachování a obnovení historicko-kulturního a přírodního dědictví.
6. Orientace na současnou teorii Urban-managementu, podpora rozvoje vědeckých výzkumů, rozšíření informačně-statistické základny urbanistické činnosti.

Při tom velice aktuálními a přednostními úkoly se stávají:

1. Komplexní reforma urbanistického využívání půdy,
2. přechod od koncentrované zástavby na využití volných území, ke strategii komplexní rekonstrukce měst a v první řadě jejich centrálních a historických zón,
3. komplexní reforma teritoriálně-administrativní struktury,

12. dramatické změny sociálně etnického složení obyvatelstva přílivem nových bohatých obyvatelů

4. vytvoření odpovídajícího schématu a modelu řízení.

Hodnocení, výsledky a doporučení

Hlavními výsledky vypracovaného a realizovaného programu a modelu řízení a ekonomického rozvoje se stanou:

1. Stabílní administrativa

Vytvoření stabílní administrativy je jednou z nejdůležitějších podmínek pro rozvoj historických částí města, protože stabílní a průzračný management je hlavní požadavek jak byznysu, tak i společnosti.

2. Bezprostřední ekonomický prospěch

Vypracování programu managementu otevírá nové příležitosti. Při nízké úrovni zaměstnanosti se zvláště efektivním stává vznik nových pracovních příležitostí. Objevuje se prospěch z uspojení prostředků v důsledku revitalizace stávajících staveb namísto výstavby nových: staré budovy si zachovávají původní funkce (obytné, správní, modlitebny aj.), což umožňuje se vyhnout potřebným velkým investicím.

Vzniká značná úspora zdrojů - vzniká nový značný zdroj potřebný pro zahájení byznys činnosti.

3. Nepřímý ekonomický prospěch (turistické zdroje).

V průběhu posledních 25 let se z turistického odvětví stal sociální fenomén, který se jeví jako vážný faktor nejen ekonomického rozvoje na centrální a zvláště regionální a místní úrovni.

Výsledky posledního průzkumu světového turizmu, provedeného v regionech Evropy, kde je soustředěno velké množství architektonického dědictví, svědčí o tom, že značná část zisku se získává právě z turizmu.

Nemovitě dědictví ve značné míře určuje růst turistického zisku, avšak je velice složité ohodnotit tento problém. Záleží na významu památky, její polohy, přírodních, sociálních a komerčních zvláštlostech a rovněž na kvalitě obsluhy v daném regionu.

4. Přednosti státních investicí.

Historické a kulturní dědictví vytváří nové pracovní příležitosti, především v části velmi pracné tradiční výstavby: státní zisk vzrůstá úměrně s daněmi, spojenými s restaurací a využitím dědictví.

Na závěr se dá konstatovat, že vypracování a realizace efektivního místního programu managementu rovněž přispívá:

6. Rozvoji malého a středního byznysu na místní a regionální úrovni
7. Rozvoji infrastruktury
8. Zaměstnanosti
9. Rozvoji turizmu
10. Zachování kulturního historického dědictví
11. Překonání problémů chudoby

Program řízení je určen k podpoře místní komunity získat zkušenosti, znalosti (zvyky, zručnosti) potřebné v nových sociálně-ekonomických vztazích k tomu aby se usnadnil proces adaptace k takovým hodnotám jako je soukromá iniciativa, tržní hospodářství, konkurence atd., Kromě toho tento program bude mít vliv na zvýšení přitažlivosti Tbilisi pro turisty a bude motivovat místní komunitu k aktivnímu zapojení do probíhajících procesů. Místní komunitě se naskýtá možnost věnovat se malému a střednímu byznysu (v oblasti služeb, obchodu, stavebnictví aj.)

Hlavní vektor komponentů musí být zaměřen zvláště na účast a rozvoj společnosti, což bude napomáhat k zlepšení ekonomických podmínek a překonání problému chudoby.

Závěr

Vypracování programu managementu a ekonomického rozvoje historického Tbilisi a jeho následná realizace bude velmi prospěšná jak pro zvýšení úrovně života a zvýšení příjmů obyvatel Tbilisi, tak i pro zlepšení tržního prostředí a konkurenční ekonomické činnosti. Kromě toho program přinese značné finanční, ekonomické a morální dividendy místním i centrálním orgánům vlády, zlepší investiční prostředí a zvýší konkurenceschopnost celého regionu.

Literatura

Suluchia, T.: *Management města, Tbilisi 2002, (Gruzínsky)*

Suluchia, T.: *Management města, Tbilisi 2002, , druhá vydání, (Gruzínsky)*

Základny otázky urbanistické rehabilitace Tbilisi – Fond zachování kulturního dědictví Gruzii, Tbilisi 2001 (Gruzínsky)

Suluchia, T.: *Současný urbanistický rozvoj I, Tbilisi 2007, (Gruzínsky)*

Suluchia, T.: Současný Urban-management, Tbilisi 2007, (Gruzínsky)
Narmania, D.: Místní ekonomický rozvoj, Tbilisi 2007 (Gruzínsky)
Citanava, N.: Sociál-ekonomické problému přechodném období, Tbilisi 2001, (Gruzínsky)
Achvlediani, A., Turmanidze, K., Meschidze G.: Místní ekonomika a formování veřejné politiky, Tbilisi 2002, (Gruzínsky)
Drucker, P., F.: Výzvy managementu pro 21.století, Praha, Management Press 2000
Pek, T.: Financování provozu, údržba a obnova památek, Praha, Oeconomica 2007
Vladimir V.: Podnikání v kultuře a umění, Praha, ASPI-Wolters Kluwer 2008

Kontaktní údaje na autora:

David Berulava
Vysoká škola ekonomická v Praze
nám. W. Churchilla 4
130 67 Praha 3
D.berulava@seznam.cz

Zadluženost obcí

Tereza Jandová, Martina Zemanová

Abstrakt: Pro každého z nás je důležité, kde žije, a co mu dané místo nabízí. Bydliště si vybíráme, mj. podle toho, jestli je v něm dostupné vzdělání, zdravotní péče nebo kulturní vyžití. Jen finančně zdravá obec nám může toto zázemí nabídnout. V poslední době se však obce stále více zadlužují. Zadluženost obce ovlivňuje schopnost obstát v konkurenci s ostatními. Ministerstvo financí pravidelně vypočítává každé obci a každému kraji definitivní ukazatel dluhové služby. Výše vypočteného ukazatele má vliv např. na poskytování dotací ze státního rozpočtu a státních fondů.

Klíčová slova: dluhy obcí, ukazatel dluhové služby, rating obcí

Summary: Where we live and what that place has to offer is important for each of us. Some of the criteria for choosing the place of residence are accessibility of education, medical care and cultural activities. Only financially sound municipality can offer such facilities. However, in recent years municipalities are increasingly running into debt. Municipal debt influences competitiveness of each municipality. Ministry of Finance regularly calculates final debt service indicator for each municipality and region. The level of the debt service indicator calculated determines, among others, granting subsidies from state budget and state funds.

Key words: Municipal debt, Debt service indicator, Rating, Municipal rating

Úvod

Obec je základním územním samosprávným společenstvím občanů. Její právní postavení je zakotveno v Ústavě ČR. Obec vlastní majetek, hospodář podle vlastního rozpočtu a vystupuje v právních vztazích svým jménem. Její hospodaření s majetkem je podle zákona č. 128/2000 Sb., o obcích zařazeno do samostatné působnosti. Obec se tedy při hospodaření řídí pouze zákony a z nich odvozenými právními předpisy.

V České republice bylo v polovině roku 2009 přibližně 6239 obcí, z toho 5 476 obcí do 3000 obyvatel, 740 měst a 23 statutárních měst.

Obec je místem, kde lidé žijí a tráví svůj běžný volný čas. Představy o místě, kde bude člověk bydlet, se u jednotlivých osob značně liší. Mnozí z nás preferují život v místě (především ve městě), kde je možnost dobře placeného zaměstnání, dobrá dostupnost, možnost zábavy a množství rozličných obchodů. Další skupina lidí dává přednost většímu soukromí, klidu a zdravějšímu prostředí, a proto raději volí život na vesnici. Pro všechny však bývá důležitý vzhled místa, kde budou bydlet, a také infrastruktura a to nejen její kvantita, ale dnes i především její kvalita. Bezprostřední okolí svého bydliště si každý vytváří sám, ale pouze toto prostředí samo o sobě obec netvoří. Úkol dotvořit celkový ráz je plně v rukou obce – společenství všech občanů.

Vznik zadluženosti

Vlastnické právo obce má stejný obsah a ochranu jako vlastnické právo ostatních vlastníků. Z tohoto důvodu může obec se svým majetkem nakládat bez omezení – pořizovat majetek nebo jej zcizovat. Současně mají obce v ČR poměrně volný přístup na finanční trhy. Zcela volně mohou získávat úvěry jak v české, tak v kterékoliv zahraniční měně, a to k jakémukoliv účelu.

Jednotlivé obce tedy tyto své možnosti využívají k tomu, aby obstály v konkurenci s ostatními obcemi. Především proto, aby uspokojily nároky svých stávajících občanů a oslovily nové potencionální občany. K tomuto účelu nejprve využívají svůj „volný“ majetek a finanční prostředky. V okamžiku, kdy obec těmito „volnými“ prostředky již nedisponuje, obrací se především na banky, u kterých tyto prostředky získává zejména pomocí úvěrů s různými platebními podmínkami a úroky. Ne vždy se takto zadluženým obcím daří jejich závazky plnit.

Zadlužená obec se dostává do situace, kdy je schopná zajistit pouze chod obce a uspokojovat základní potřeby svých obyvatel. Na její další rozvoj již finanční prostředky nezbývají.

Stále narůstající dluhy mohou vést až k „rozpadu obce“. Jako odstrašující případ může sloužit osud Pramenů u Mariánských Lázní. Zadluženost obce v řádu desítek milionu korun vyvrcholila vedle prodeje majetku obce ve dražbě také rozpadem obecního zastupitelstva a neochotou kohokoli obec vést. Do vedení obce musel být nakonec dosazen úředník Ministerstva vnitra.

Vývoj zadluženosti obcí

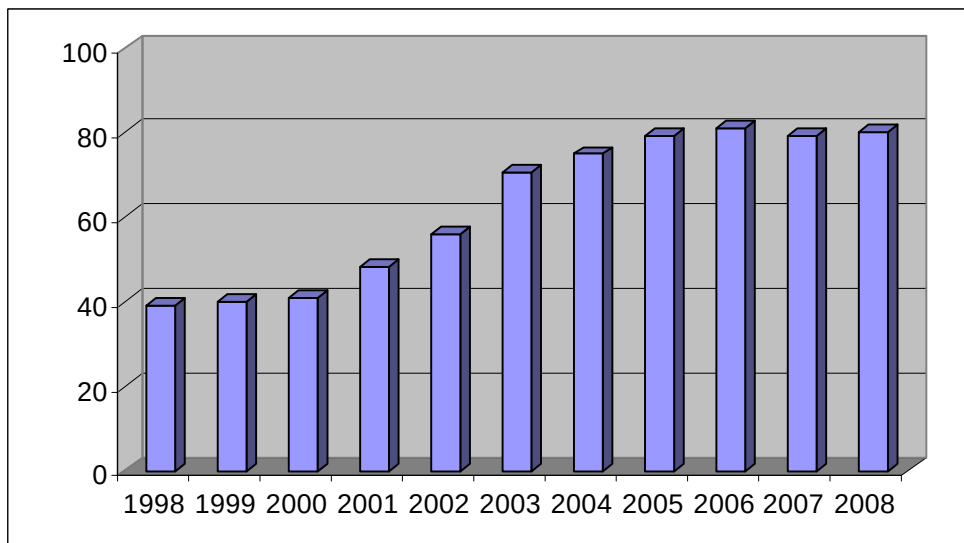
Příjmy obcí většinou nestačí na financování všech jejích aktivit, a proto jsou obce nuceny k využití cizích zdrojů, jako jsou např.:

- bankovní úvěry od peněžních ústavů
- emitované komunální dluhopisy
- přijaté návratné finanční výpomoci a půjčky za státního rozpočtu a rozpočtů státních fondů
- ostatní dluhy

Vývoj celkové zadluženosti územně správních celků přináší Graf č. 1.

Graf č. 1: Vývoj celkové zadluženosti územních samosprávních celků

(mld. Kč)



Zdroj: Zpracováno z údajů Ministerstva financí z ledna 2010 dostupné z

WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci_52166.html

Z výše znázorněného grafu je patrné, že dluhy obcí se každoročně ve sledovaném období zvyšovaly, výjimku tvoří pouze rok 2007, ve kterém došlo k poklesu dluhu o 2,1 % (v absolutním vyjádření, tzn. o 1,7 mld. Kč oproti roku 2006). Na konci roku 2008 činil dluh 80,1 mld. Kč. Hodnota zadluženosti z tohoto roku je přesto o 0,8 mld. Kč nižší oproti rekordnímu roku 2006. Podstatný podíl na tomto příznivém výsledku mělo hospodaření hlavního města Prahy, jejíž dluh se v roce 2008 snížil o 0,5 mld. Kč.

Z průzkumů Ministerstva financí vyplývá, že téměř všechny obce s počtem obyvatel nad dva tisíce vykazují dluh. Podíl obcí s malým počtem obyvatel na zadluženosti je výrazně nižší. Na celkovém dluhu obcí se nejvíce podílejí čtyři největší města (Praha, Plzeň, Brno a Ostrava), přestože, jak ukazuje tabulka č. 1, se jejich podíl na celkové zadluženosti od roku 2004 snižuje.

Tabulka č. 1: Vývoj podílu zadluženosti Prahy, Plzně, Brna a Ostravy na cel. zadluženosti obcí

(mld. Kč)

Rok	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Celková zadluženost	39	40	41	48,3	55,8	70,4	74,8	79	80	79,2	80,1
Zadluženost 4 největších měst	15,6	16,4	16,9	24,2	29,6	42,4	45,9	48,4	47,4	46,3	45,8
% podíl 4 největších měst na celkové zadluženosti	40	41	41,2	50,1	53	60,2	61,4	61,3	58,6	58,5	57,2

Zdroj: Zpracováno z údajů Ministerstva financí z ledna 2010 dostupné z

WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci_52166.html

Vývoj podílu cizích zdrojů na celkové zadluženosti obcí přináší tabulka č. 2.

Tabulka č. 2: Vývoj podílu cizích zdrojů na celkové zadluženosti obcí

(v mld. Kč)

Ukazatel	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Úvěry	18	17,6	18,4	22,6	27,3	35,2	38,5	43,7	47,1	46,7	47,4
Komunální dluhopisy	11,9	10,9	10,1	13,3	15,9	21,7	23,9	23,5	22,9	22,6	22,7
Přijaté návratné fin.výpomoci a ost.dluhy	9,1	11,5	12,5	12,4	12,6	13,5	12,4	11,8	10,9	9,9	10
Celkem	39	40	41	48,3	55,8	70,4	74,8	79	80,9	79,2	80,1

Zdroj: Zpracováno z údajů Ministerstva financí z ledna 2010 dostupné z

WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci_52166.html

Z uvedené tabulky vyplývá, že úvěry mají v daném časovém období rostoucí tendenci, výjimku tvoří pouze rok 2007, ve kterém došlo k jejich poklesu. V tomto roce měly i ostatní položky klesající tendenci, protože v hospodaření obcí převažovalo splácení půjček nad jejich čerpáním, jak uvádí Ministerstvo financí ČR na svých webových stránkách.

Úvěry, které byly přijaty v uplynutých letech, byly použity především na financování rekonstrukcí a výstaveb technické infrastruktury, na akce související s ochranou životního prostředí (např. výstavby čističek odpadních vod, kanalizace a skládek), na předfinancování investičních projektů spolufinancovaných z fondů EU, na opravy místních komunikací atd.

Emise komunálních dluhopisů k získávání finančních prostředků není v posledních letech příliš nevyužívána. Od roku 2004 vykazují emise komunálních dluhopisů pouze tři největší města, a to Praha ve výši 15 mld. Kč, Brno ve výši 4,6 mld. Kč a Ostrava ve výši 3,1 mld. Kč. Hodnota jimi emitovaných dluhopisů dosáhla v roce 2008 celkem 22,7 mld. Kč. Od roku 2005 žádná obec komunální dluhopisy neemitovala, růst položek mezi roky 2007 a 2008 o 0,1 mld. Kč byl způsoben pouze přeceněním emitovaných dluhopisů hlavního města Prahy.

Podíl přijatých návratných finančních výpomocí a ostatních dluhů na celkové zadluženosti obcí zaznamenal v posledních letech pokles. Stejně tak se snižoval jejich celkový objem. Pouze v roce 2008 došlo k jejich nárůstu o 0,1 mld. Kč. Tento nárůst byl způsoben několika faktory, a to meziročním růstem ostatních dlouhodobých závazků o 0,8 mld. Kč, poklesem bezúročných půjček poskytovaných ze státních fondů a rozpočtů některých resortů v rámci finanční politiky státu o 1,1 mld. Kč a současně zařazením nové položky – směnky k úhradě. Pokud by tato položka nebyla nově zařazena, došlo by u tohoto ukazatele k poklesu o 0,3 mld. Kč.¹

Dalším zajímavým ukazatelem je hodnota dluhu obce přepočtená na jednoho obyvatele. Jak uvádí analýza společnosti CCB – Czech Credit dluh obcí bez Prahy na jednoho obyvatele dosáhl v roce 2008 celkem 5176 Kč, což je o 1,2 % více než v roce 2007. Největší dluh na obyvatele v roce 2008 měla statutární města, u nichž dluh dosáhl výše 9 433 Kč, což znamená nárůst o 4 % oproti roku 2007. Nejmenší dluh na hlavu měly obce s méně než 3 tisíci obyvateli, a to 3 295 Kč (o 4 % více než v roce 2007).

Jak dále z analýzy vyplývá, nejvyšší zadluženost na jednoho obyvatele měla v roce 2008 obec Boží Dar (187 obyvatel), a to 117 195 Kč. Druhou nejvíce zadluženou obcí byly Lovčice (58 obyvatel) s dluhem 100 356 Kč. Další v pořadí byla obec Dolní Třebotín s 1202 obyvateli a hodnotou dluhu 95 992 Kč na jednoho obyvatele. Z dané analýzy také vyplynulo, že nulový dluh vykázala v roce 2008 necelá polovina obcí.²

Dalším zajímavým ukazatelem je dluh obce na jednoho obyvatele v jednotlivých krajích. Následující graf č. 2 a tabulka č. 3 ukazují výši obecního dluhu v roce 2008 v jednotlivých krajích.

¹ Ministerstvo financí [online]. 2005- [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci.html.

² DUŠEK, Filip. Dluh obcí bez Prahy na obyvatele stoupl o 1,2 pct na 5176 Kč. CCB [online]. 2009 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <http://www.creditbureau.cz/cs/ShowPressReleaseNews.aspx?ID={106FF677-CE6D-4B49-B8FD-2D14079EC967}>>.

Tabulka č. 3: Výše obecního dluhu na obyvatele v jednotlivých krajích (v tis. Kč)

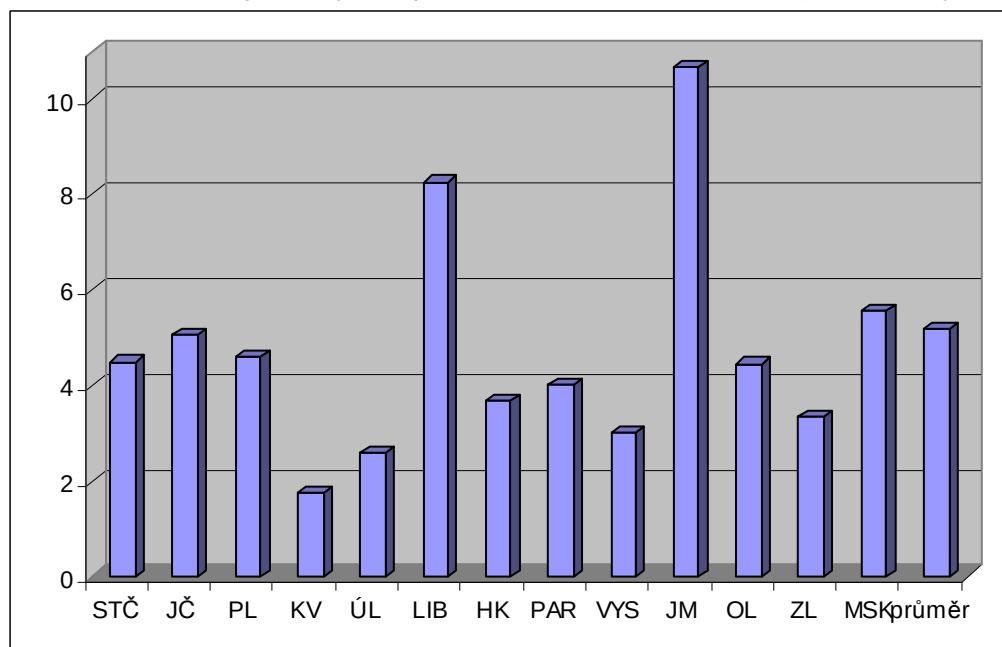
Kraj	Výše dluhu	Kraj	Výše dluhu
Středočeský	4,5	Pardubický	4,03
Jihočeský	5,06	Vysočina	3,01
Plzeňský	4,61	Jihomoravský	10,67
Karlovarský	1,74	Olomoucký	4,45
Ústecký	2,58	Zlínský	3,36
Liberecký	8,26	Moravskoslezský	5,57
Královéhradecký	3,67	Průměr	5,18

Zdroj: KAMENÍČKOVÁ, Věra. Rok změny - dopady novely rozpočtového určení daní.

Obec a finance. 2009, roč. 14, č. 4, s. 22-25.

Graf č. 2 Obecní dluh v jednotlivých krajích

(v tis. Kč na obyvatele)



Zdroj: KAMENÍČKOVÁ, Věra. Rok změny - dopady novely rozpočtového určení daní. *Obec a finance*. 2009, roč. 14, č. 4, s. 22-25.

Jak je z tabulky a grafu patrné, nejvyšší dluh na jednoho obyvatele měl v roce 2008 Jihomoravský kraj, a to ve výši 10 670 Kč. Naopak nejnižší hodnotu vykazoval Karlovarský kraj, a to ve výši 1740 Kč. V kraji Vysočina dosáhla hodnota dluhu na jednoho obyvatele 3010 Kč, což je třetí nejnižší hodnota. Průměrná hodnota dluhu obcí v kraji na jednoho obyvatele v roce 2008 činila 5 180 Kč.

Regulace zadluženosti obcí ČR

Jak již bylo dříve řečeno, obce jsou podle ústavy a dalších zákonů při hospodaření nezávislé. Státní orgány nemohou zasahovat do rozpočtů obcí. Zadlužení obcí jako celku vzhledem k dluhu veřejného sektoru je malé a nevykazuje negativní tendence. V minulých letech se však některé obce dostaly do velkých finančních problémů a nebyly schopny splácet své závazky. Od roku 2004 Ministerstvo financí ČR sleduje zadluženost obcí a každoročně o něm podává vládě zprávu.

Vláda ČR přijala dne 14. dubna 2004 usnesení č. 346 o Regulaci zadluženosti obcí a krajů pomocí ukazatele dluhové služby. Tímto usnesením byl rovněž schválen postup Ministerstva financí při hodnocení zadluženosti obcí a krajů, definice a výpočet dluhové služby.

Ministerstvo financí vypočítá každé obci definitivní ukazatel dluhové služby. Těm obcím, které překročí stanovenou výši ukazatele dluhové služby ve výši 30 %, tuto skutečnost oznámí, s tím že by měly přijmout příslušná opatření k tomu, aby ho v příštím roce nepřekročily. V případě, že se tato situace opakuje i v dalším roce Ministerstvo financí předá seznam těchto obcí poskytovatelům prostředků ze státního rozpočtu a státních fondů. Překročení výše 30 % ukazatele dluhové služby je jedním z kritérií, které použijí orgány poskytující dotace při konečném výběru obcí, které obdrží dotaci. Obec, která má problémy se splácením svých závazků, může mít i problémy s plněním podmínek pro použití státních dotací.

Definice a výpočet ukazatele dluhové služby

Dluhová služba

Obsah dluhové služby se definuje takto:

zaplacené úroky (položka 5141 rozpočtové skladby),
uhrazené splátky vydaných dluhopisů (položky 8xx2 rozpočtové skladby),
splátky jistin (položky 8xx4 rozpočtové skladby),
splátky leasingu (položka 5178 rozpočtové skladby).

Dluhová základna

Dluhová základna obsahuje:

- skutečně dosažené daňové příjmy v Tř. 1 a nedaňové příjmy v Tř. 2 za daný kalendářní rok, plus
- dotace souhrnného finančního vztahu (položky 4112 a 4212 rozpočtové skladby) (prostředky finančního vztahu státního rozpočtu k rozpočtům obcí a k rozpočtům krajů podle přílohy zákona o státním rozpočtu na příslušný kalendářní rok).

Dluhová služba se poměruje ke skutečnému objemu dluhové základny za uplynulý kalendářní rok. Výsledkem poměru bude „**ukazatel dluhové služby**“.³

$$\frac{\text{dluhová služba}}{\text{dluhová základna}} \times 100 = \text{ukazatel dluhové služby (\%)}$$

³ Ministerstvo financí dostupný z WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ver_rozpocety_12197.html?year=2008

Výpočet ukazatele dluhové služby

Tabulka č. 4 : Postup výpočtu ukazatele dluhové služby

Číslo řádku	Název položky	Odkaz na rozpočtovou skladbu
1	daňové příjmy (po konsolidaci)	třída 1
2	nedaňové příjmy (po konsolidaci)	třída 2
3	přijaté dotace – finanční vztah	položka 4112 + 4212
4	dluhová základna	ř. 1 + ř. 2 + ř. 3
5	úroky	položka 5141
6	splátky jistin a dluhopisů	položky 8xx2 a 8xx4
7	splátky leasingu	položka 5178
8	dluhová služba	ř. 5 + ř. 6 + ř. 7
9	UKAZATEL DLUHOVÉ SLUŽBY	ř. 8 děleno ř. 4

Zdroj: Ministerstvo financí, dostupné z

WWW: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/ver_rozpocety_12197.html?year=2008

Pro zajímavost uvádíme v tabulce č. 5 výši ukazatele dluhové služby některých obcí v kraji Vysočina.

Tabulka č. 5: Výše ukazatele dluhové služby v roce 2008

Obec	Okres	Počet obyvatel	Výše ukazatele dluhové služby (%)
Branzouze	Třebíč	256	0
Dědice	Třebíč	136	0
Horní Krupá	Havlíčkův Brod	488	0
Košetice	Pelhřimov	742	0,77
Lesná	Pelhřimov	63	27,67
Markvartice	Jihlava	208	9,98
Netín	Žďár nad Sázavou	315	0
Polná	Jihlava	5236	26,06
Rokytnice nad Rokytnou	Třebíč	869	14,16

Zdroj: Internetové stránky obcí

Rating obcí

Ukazatel dluhové služby, s jehož pomocí stát posuzuje zadluženost jednotlivých obcí, mnohdy neodráží skutečný stav jejich hospodaření a možné finanční problémy obcí zpravidla odhalí až se zpožděním.

Na trhu se objevují firmy, které obcím nabízejí rating, což je hodnocení ekonomické situace obce a míry věřitelského rizika, a zařazují obce podle dosažených výsledků do skupin. V mnoha zemích ho využívají věřitelé obcí jako významný ukazatel při stanovování podmínek půjčky nebo úvěru obci. Poskytuje také informace, zda

současný dluh obce neohrozí její budoucí aktivity. Mezi firmy, které na základě předložených údajů poskytují rating, patří např. Moody's nebo CCB-Czech Credit Bureau, a. s.

CCB-Czech Credit Bureau, a. s. dlouhodobě komplexně hodnotí ekonomický stav všech obcí v České republice (iRating). Pro komplexní hodnocení obcí používá celkem 20 finančních a 7 nefinančních ukazatelů. Nejvýznamnější z finančních ukazatelů jsou zadluženost v přepočtu na jednoho obyvatele, vztah zadluženosti k hodnotě pasiv, resp. aktiv, saldo rozpočtu (zejména běžných příjmů a výdajů) a výše dluhové služby. K nefinančním ukazatelům patří např. základní informace o vybavenosti nebo infrastruktuře a věková skladba obyvatelstva.

CCB-Czech Credit Bureau, a. s. přiděluje na základě zjištěných výsledků jeden ze sedmi ratingových stupňů (viz Tab. č. 6).

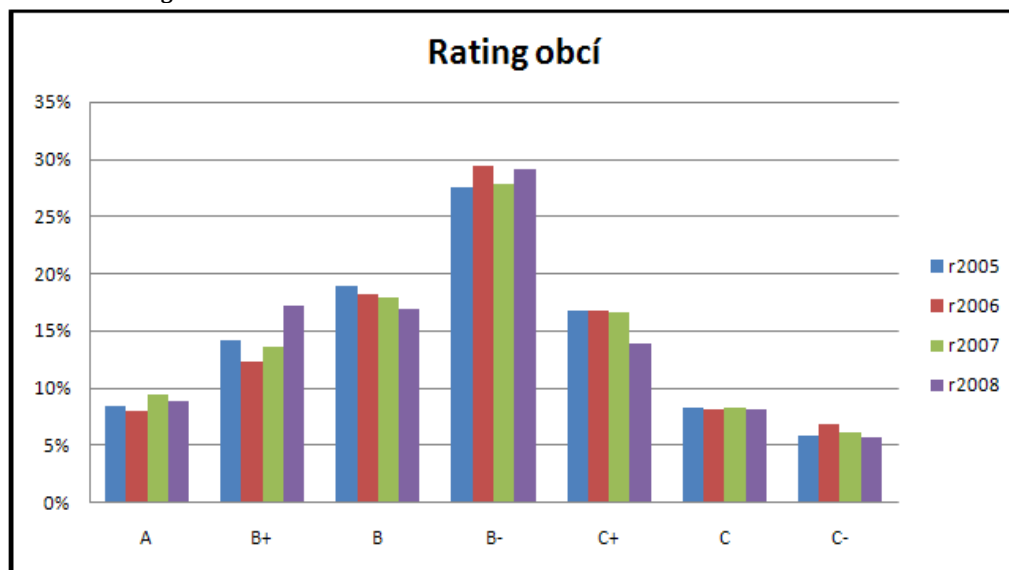
Tab. č. 6: Ratingové stupně

Kategorie	Míra rizika
A	Bez rizika
B+	Téměř bez rizika
B	Velmi nízké riziko
B-	Nízké riziko
C+	Střední riziko
C	Vyšší riziko
C-	Vysoké riziko

Zdroj: Analýza municipální sféry, CCB – Czech Credit Bureau, a. s., 17. 6. 2009

V grafu č. 3 je znázorněn počet obcí zařazených do jednotlivých ratingových stupňů v letech 2005 až 2008 vyjádřený v procentech.

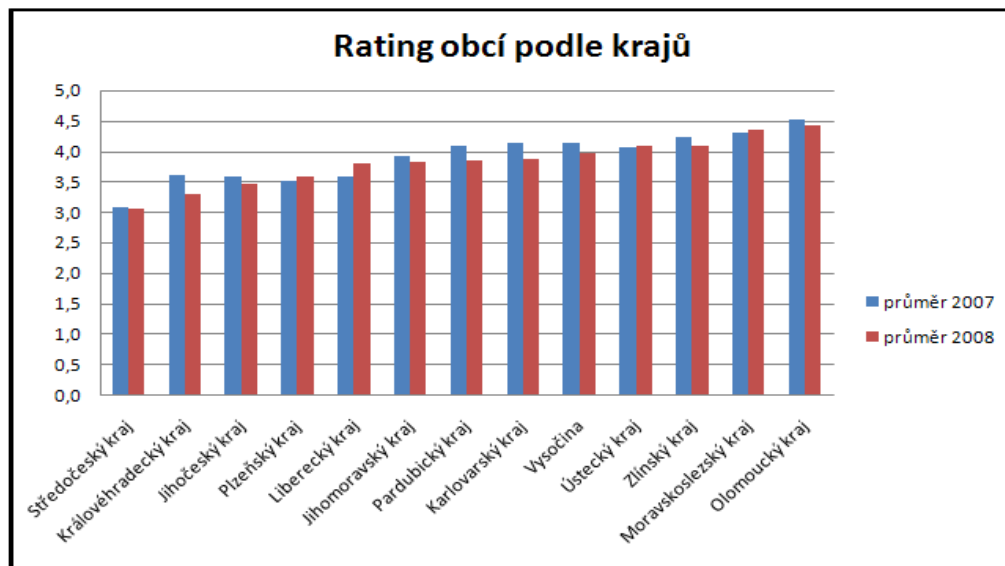
Graf č. 3: Rating obcí



Zdroj: Analýza municipální sféry, CCB – Czech Credit Bureau, a. s., 17. 6. 2009

Jak je z výše znázorněného grafu patrné, ve všech sledovaných letech bylo nejvíce obcí hodnoceno ratingových stupněm B- (přibližně 28 % obcí). Naopak nejméně obcí bylo zařazeno do ratingového stupně C- (asi 6 %). V roce 2008 bylo celkem 358 vysoce rizikových obcí. V roce 2008 došlo k poklesu počtu obcí zařazených v ratingových stupních A, B a C+ a C-. Naopak u ratingových stupňů B+ a B- došlo v roce 2008 k nárůstu takto hodnocených obcí.

Graf č. 4 : Rating obcí podle krajů



Zdroj: Analýza municipální sféry, CCB – Czech Credit Bureau, a. s., 17. 6. 2009

Tento graf přináší srovnání ratingu obcí podle krajů. Ve sledovaných letech byly nejlépe hodnoceny obce ve Středočeském kraji, naopak nejhůře dopadly obce v Olomouckém kraji. Průměrný rating obcí podle krajů za roky 2007 a 2008 dosáhl hodnoty 3,7. Pouze čtyři kraje (Středočeský, Královéhradecký, Jihočeský a Plzeňský) se v obou letech umístily pod průměrem.

Závěr

Dalším zajímavým tématem by bylo porovnání výsledků hodnocení vzešlých z ratingu a z dluhové služby. Zda obce, které se blíží nebo překročily 30 % ukazatele dluhové služby, by byly zařazeny do ratingových stupňů C nebo C- a naopak. To však přesahuje rámec tohoto článku.

Literatura

1. CCB – Czech Credit Bureau, a. s. Analýza municipální sféry, 17. 6. 2009
2. DUŠEK, Filip. Dluh obcí bez Prahy na obyvatele stoupl o 1,2 pct na 5176 Kč. CCB [online]. 2009 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://www.creditbureau.cz/cs/ShowPressReleaseNews.aspx?ID={106FF677-CE6D-4B49-B8FD-2D14079EC967}>>.
3. ELIÁŠ, Antonín. Zadluženost obcí roste. Obec a finance [online]. 2006 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6252269>>.
4. HAAS, Jakub. Zadluženost obcí se stabilizovala. Moderní obec [online]. 2008 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://moderniobec.ihned.cz/c1-29916470-zadluzenost-obci-se-stabilizovala>>.
5. KAMENÍČKOVÁ, Věra. Hospodaření obcí a krajů v roce 2008. Obec a finance. 2009, roč. 14, č. 3, s. 18-21.
6. KAMENÍČKOVÁ, Věra. Rok změny - dopady novely rozpočtového určení daní. Obec a finance. 2009, roč. 14, č. 4, s. 22-25.
7. KAMENÍČKOVÁ, Věra. Jak hospodařily obce a kraje v 1. pololetí letošního roku?. Obec a finance. 2009, roč. 14, č. 5, s. 20-21.

8. KAMENÍČKOVÁ, Věra, VIKLÉR, Jan. Hodnocení obcí podle jejich finanční schopnosti a kapitálových výdajů. *Obec a finance [online]*. 2008 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6319812&hledej=hodnocen%ED+obc%ED+podle+jejich>>.
9. KAMENÍČKOVÁ, Věra. Jak obce hospodařily se svým majetkem. *Moderní Obec [online]*. 2009 [cit. 2010-01-27]. Dostupný z WWW: <http://moderniobec.ihned.cz/c4-10004960-37978000-C00000_d-jak-obce-hospodarily-se-svym-majetkem>.
10. KAMENÍČKOVÁ, Věra, PIROHANIČ, Ondřej. Zadlužení obcí podle krajů. *Obec a finance [online]*. 2008 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6334799&hledej=zadlu%9Een%ED+obc%ED+podle+kraj%F9>>.
11. Ministerstvo financí [online]. 2005 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/zadluzenost_uzem_sprav_celku_39683.html>.
12. Ministerstvo financí [online]. 2005 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xchg/mfcr/xsl/hosp_kraju_obci_52166.html>.
13. Obecní dluh se snížil. *Obec a finance [online]*. 2008 [cit. 2010-01-25]. Dostupný z WWW: <<http://denik.obce.cz/go/clanek.asp?id=6333682>>.
14. PROVAZNÍKOVÁ, Romana. Financování měst, obcí a regionů. 1. vyd. Praha : GRADA Publishing, a. s. , 2007. 280 s. ISBN 978-80-247-2097-5.
15. http://www.bransouze.cz/vismo/dokumenty2.asp?id_org=947&id=35718&p1=309
16. <http://www.dedice.cz/dokumenty/09/zprava.pdf>
17. <http://www.hornikrupa.cz/rozp/prezkoumani-obce-08.pdf>
18. http://www.obecmarkvartice.cz/VismoOnline_ActionScripts/File.aspx?id_org=9187&id_dokumenty=3252
19. http://www.kosetice.cz/VismoOnline_ActionScripts/File.aspx?id_org=7075&id_dokumenty=1294
20. http://www.lesna.cz/vismo/zobraz_dok.asp?id_org=17836&id_ktg=51&p1=53
21. http://www.obecnecin.cz/VismoOnline_ActionScripts/File.aspx?id_org=10391&id_dokumenty=1559
22. <http://www.mesto-polna.cz/soubory/12549/Zpráva%20o%20výsledku%20hospodaření%20města%20za%20rok%202008.pdf>
23. <http://www.rokytnicenadrokytnou.cz/download/2/21/2.jpg>

Kontaktní údaje na autora/autory:

Mgr. Tereza Jandová, TJandova@seznam.cz

Ing. Martina Zemanová, martina.jan@email.cz

Informační infrastruktura podniků

Antonín Příbyl

Abstrakt: Servisně orientovaná architektura (SOA) je považována jako nové paradigma pro vytváření a implementaci podnikových informačních systémů. Díky svým specifikám klade nové nároky na informační infrastrukturu podniku. Tento článek hledá tyto odlišnosti a snaží se je porovnávat s původní, aplikační architekturou informačních systémů. Pokud se podnik rozhodne pro implementaci nového systému, tento článek napoví, jak přehodnotit existující informační infrastrukturu a zda do infrastruktury bude nutné investovat.

Klíčová slova: informační infrastruktura, aplikační architektura, servisně orientovaná architektura (SOA), servisně orientovaná infrastruktura (SOI), podniková sběrnice služeb (ESB)

Summary: Service oriented architecture is considered as a new paradigm for developing and implementation of the enterprise information systems. Thanks to its specificities places new demands on the company information infrastructure. This article searches for these differences and try to compare them with original application infrastructure of information systems. If the company decides to implement the new system, this article tells how to revise the existing information infrastructure.

Keywords: information infrastructure, application architecture, service oriented architecture (SOA), service oriented infrastructure (SOI), enterprise service bus (ESB)

Úvod, materiál a metody

Tento článek se snaží najít a popsat současné architektonické přístupy používané při realizace informačních systémů podniků z pohledu její informační infrastruktury. Zabývá se původní aplikační architekturou i novou, servisně orientovanou architekturou. Příspěvek bude zkoumat publikované studie těchto dvou architektur a komparativně hledat požadavky na samotnou informační infrastrukturu podniku.

Výsledky a diskuze

Mnoho činností podniků jako jsou jeho strategické cíle, řízení, chování, organizační struktura a další, můžeme specifikovat a odůvodnit na základě procesů probíhajících v podniku, vzájemných vztahů těchto procesů a převést je do podoby podnikového informačního systému. Procesní přístup uplatňovaný v podnicích tak rozdělil podnikové procesy do procesních množin (setů) jako Enterprise Resources Planning, Supply Chain Management, Customer Relationship Management, Business Intelligence, Business to Business, Business to Customer a dalších. Všechny tyto procesní sety mohou být předmětem komputelizace aktivit podniku, jejímž výsledkem je informační systém podniku.

Aplikační architektura

Podle Mišoviče [1] je vzorem pro jednu z možných komputelizací libovolného z procesních setů hierarchie, která začíná u podnikových transakcí a procesů, pokračuje na ucelené procesní řetězce (podle work-flow analýzy), prochází procesními subsety a nakonec končí procesními sety. V komputizaci potom každé z uvedených jednotek odpovídá asociovaná softwarová forma, přičemž za základní považujeme aplikaci. Aplikace se potom stává stavební jednotkou IS podniku, který se může chápat jako systém aplikací s jistými vazbami. Charakter vazeb může být velmi pestrý (datový, procesní, kauzální aj.).

Často ale v podnicích dochází k situaci, kdy jednotlivé balíky aplikací k jednotlivých procesním setům či subsetům jsou pořizovány postupně od různých softwarových producentů, což vede k nemalým finančním nákladům a celkové roztržitosti podnikových informačních systémů.

- ☐ Takovýto nežádoucí vývoj podnikových informačních systémů je důsledkem těchto faktorů:
- ☐ Dodávka komplexní řešení podnikového informačního systému od velké softwarové firmy (na platformě procesních setů jako balík vzájemně propojených aplikací), je pro malé a střední podniky finančně neúnosné.
- ☐ Malá softwarová firma není schopna produkovat komplexní řešení podnikového informačního systému na platformě procesních setů. Dokonce ani balíky aplikací ke stejnému procesnímu setu od různých softwarových dodavatelů nejsou v podnikových informačních systémech zaměnitelné.

- Konkurence mezi výrobci balíků aplikací, k různým a stejným procesním setům ztěžuje sdílení možných společných datových, procesních a komunikačních struktur.

Nelze se domnívat, že řešením by mohla být dohoda producentů softwaru na společném datovém, procesním a komunikačním modelu, protože konkurence jednotlivých softwarových firem tomuto brání. Díky těmto záporným vlastnostem aplikačnímu pojení informačních systému podniků vznikla nová architektura.

Servisně orientovaná architektura

Servisně orientovaná architektura není konkrétní softwarový produkt, ale je to metoda definující jednotný přístup k informačním zdrojům, která má za cíl maximální zvýšení flexibility managementu podniku. Principiálně tento postup existuje již mnoho let, ale teprve v současnosti byl naplněn díky jazyku XML a pomocí webových služeb.

Existuje velké množství zdrojů, které vnímají SOA rozdílnými pohledy, například podle Gály [2]:

“SOA je forma technologické architektury, která je založena na principu služeb. Protože je realizována na technologické platformě webových služeb, vytváří SOA potenciál, jak podporovat a rozšiřovat tyto principy v business procesech a nejrůznějších oblastech“.

Další definice SOA dle Novotného [3] říká: „Architektura zaměřená na služby (SOA) je architektonický koncept, založený na dobře definovaných, volně vázaných, obchodně zaměřených, opakovaně použitelných sdílených službách“.

A ještě jeden pohled dle XML.com [4]: „SOA je architektonický styl, jehož cílem je dosáhnout volného spojení mezi softwarovými agenty. Služba je jednotka práce prováděná poskytovatelem služeb pro dosažení žádoucích výsledků za účelem poskytování služeb zákazníkovi.“

Proč je SOA v současnosti tak populární na poli integrace vysvětluje Štumpf [5] následujícím způsobem: SOA vychází ze znovuoobjeveného kompozitního modelu návrhu, vývoje a provozu aplikací. Jeho oživení v posledních dvou letech umožnilo dozrání technologií a standardů, o které se opírá. Kompozitní model umožňuje distribuovaným SW komponentám/službám, aby byly na síti vystaveny, nalezeny, vzájemně využívány/volány, spravovány, komponovány a sladovány.

Co je zde skutečně nového je kombinace následujících vlastností a okolností:

- Důsledné využívání standardů (XML, SOAP, WSDL, UDDI, HTTPS).
- Míra adopce a podpory těchto standardů ze stran různých dodavatelů i příznivé přijetí ze stran zákazníků.
- Uplatňování volně spojené architektury využitím některé z middlewarových technologií (loosely coupled architecture).
- Hrubozrné rozhraní vystavených SW komponent (coarse-grained API).

Transformace podnikové architektury na servisně orientovanou

U mnoha firem dochází při zavádění SOA k mylné představě, že nahrazením aplikačního rozhraní webovými službami začínají zavádět servisně orientovanou architekturu a získají požadovanou flexibilitu služeb. Bohužel pro ně tomu tak není a pro úspěšnou implementaci a zavedení volně vázaných služeb musí implementovat do podnikové architektury následující prvky:

- Řídící infrastrukturu, která zajišťuje dostupnost a výkonnost služeb při požadavcích zákazníka na změnu nebo aktualizaci.
- Registry služeb, které umožňují objevení služeb potencionálními zájemci – žadateli o službu a s nimi spojené kontrakty služeb a jejich metadata.
- Úložiště metadat obsahující metainformace o existujících a dostupných službách. Většinou tento prvek plní funkci registrů i úložiště zároveň.
- Brána webových služeb zajišťující požadovanou bezpečnost služeb za přispění standardů ze skupiny WS-*. Prosazuje úroveň poskytovaných webových služeb a dalších zásad, které se na ně vztahují. Také

se stará o směrování jednotlivých požadavků mezi službami samotnými. Mezi další zásady, které plní svou činnost, patří bezpečnost, řízení nebo správa služeb.

- ☐ Architektura elementů SOA stanoví plán, jak budou tyto výše popsané strukturální elementy poskytovat volně vázané služby v případě, že dojde ke změně ze strany zákazníka nebo požadavku na poskytované služby.

Komplexní pohled na celkové výpočetní prostředí označujeme jako servisně orientovaná infrastruktura (SOI). Takovou infrastrukturou lze chápat:

1. Hardware, který můžeme dále členit na:
 - ☐ aktivní prvky a síť – ovlivňující rychlost komunikace a její stabilitu
 - ☐ servery, pracovní stanice
2. Software mezi jehož součásti budou zahrnuty:
 - ☐ komunikační protokoly – TCP/IP, HTTP, SOAP a další
 - ☐ serverové operační systémy
 - ☐ podnikové informační systémy (ať už s dřívější aplikační architekturou či architekturou servisně orientovanou)
3. Ochranu informací
 - ☐ zabezpečení ve vztahu k webovým službám (např. zabezpečení přenášených zpráv pomocí specifikace rozšíření webových služeb ws-security)
 - ☐ zabezpečení zdrojů – úložiště služeb a metadat (identifikace, autentizace a autorizace)
4. Virtualizaci jako nástroj flexibility pro okamžité navýšení zdrojů

Závěr

Předchozí členění výpočetního prostředí podniku je velmi obecné a každou z položek je nutné podrobně analyzovat a pochopit její vliv na celkovou infrastrukturu. Je zřejmé, že realizace a kvalita každé z těchto částí se může odrazit na celkové kvalitě informační infrastruktury podniku.

Požadavky na infrastrukturu lze odvozovat a charakterizovat na základě požadavků kladených na vyšší vrstvy servisně orientované architektury podniku. Podle [6] je pro naplnění elementárních požadavků podnikových služeb je nutné u infrastruktury servisně orientovaného podniku zajistit:

pro oblast hardware:

- ☐ nepřetržitou dostupnost poskytovatelů služeb (jak interních zdrojů, tak i externích)
- ☐ trvalou konektivitu a to:
 - o vnitřní - v rámci LAN či WAN - pro přístup k interním službám
 - o vnější – do internetu – pro přístup k externím službám partnerů / dodavatelů / odběratelů

pro oblast software:

- ☐ společné rozhraní, přes které služby komunikují - enterprise service bus (ESB)
- ☐ úložiště služeb – umožňující objevení služeb
- ☐ úložiště metadat – obsahující informace o existujících a dostupných službách
- ☐ monitoring služeb
 - o kde služba běží

- o v jakém je stavu
- o jaká data zpracovává

pro oblast zabezpečení informace:

- ☐ zabezpečení vzájemné komunikace služeb
- ☐ zabezpečení volání služeb proti neoprávněnému volání

pro oblast virtualizace:

- ☐ flexibilitu ICT pro okamžité navýšení
 - o výpočetního výkonu,
 - o operační paměti,
 - o kapacity datového úložiště,
 - o propustnost sítě, atd.

Pokud bychom tyto požadavky konfrontovali s předchozí aplikační architekturou informačních systémů podniků zjistíme, že část požadavků na infrastrukturu takového podniku je nová. (např. ESB, úložiště služeb, metadat, monitoring služeb) Je zřejmé, že oblast software a zabezpečení informace bude realizovat přímo informační systém. Oblast hardwaru a s ní související virtualizace však dává malým a středním podnikům obrovskou konkurenční výhodu – pokud nasadí technologie cloud computingu a virtualizace, mohou tak snížit náklady na správu vlastních IT technologií, získat požadovanou funkčnost servisně orientované infrastruktury a nasadit informační systém, který může růst společně s podnikem.

Literatura

- [1] MIŠOVIČ, M. Aplikační architektura IS podniku versus servisně orientovaná architektura, Mezinárodní časopis ACTA UNIVERSITATIS AGRICULTURAE ET SILVICULTURAE MENDELIANAE BRUNENSIS, LIV, 2007, 6. MZLU v Brně, ISSN-1211-8516
- [2] GÁLA, L. POUR, J. TOMAN, P.: Podniková informatika, 2006, Praha, Grada Publishing, ISBN: 80-247-1278-4
- [3] NOVOTNÝ, J. Pragmatic Service Oriented Architecture (SOA) [cit. 2009-04-28], <http://cz.sun.com/javaforum/sekce1/1-JNovotny-JF2005-SOA.pdf>
- [4] XML.COM, What Is Service-Oriented Architecture [cit. 2009-04-28], <http://webservices.xml.com/pub/a/ws/2003/09/30/soa.html>
- [5] ŠTUMPF, J. Integrace aplikací využitím podnikové sběrnice služeb [cit. 2009-04-28], http://si.vse.cz/archiv/clanky/2004/04_stumpf.pdf
- [6] PŘIBYL, Antonín. Servisně orientovaná infrastruktura. In *Firma a konkurenční prostředí 2009 - 5. část*. 2009. s. 84-87. MZLU v Brně, ISBN 978-80-7392-088-3.

Kontaktní údaje na autora:

Mgr. Antonín Příbyl,

katedra elektrotechniky a informatiky, Vysoká škola polytechnická Jihlava, apribyl@vspj.cz

Zkušenosti s použitím webových služeb v marketingu

František Smrčka

Abstrakt: Webové služby dnes představují standard pro novou generaci e-byznysu. Při jejich praktické implementaci je možné se setkat s řadou problému, jako je implementace grafického prostředí nebo formulářů. Článek se zabývá praktickými zkušenostmi s použitím webových služeb v marketingu s důrazem na technologii DOT.NET od Firmy Microsoft. Dále článek řeší možnosti SOA (servisně orientované architektury) při zpracování marketingových služeb, jejich výhody a nevýhody.

Klíčová slova: SOA, webové služby, Microsoft DOT.NET, marketing, integrace aplikací

Summary: Web services are representing a standard for a new e-business generation currently. It is possible to run into trouble during their practical implementation as the graphical environment implementation or web forms is. The article deals with practical experience with web services using in marketing with the focus on the technology DOT.NET by Microsoft Company. Furthermore the article tries to find SOA (Service Oriented Architecture) possibilities at the marketing services processing, their advantages and disadvantages.

Key words: SOA, web services, Microsoft DOT.NET, marketing, application integration

Úvod

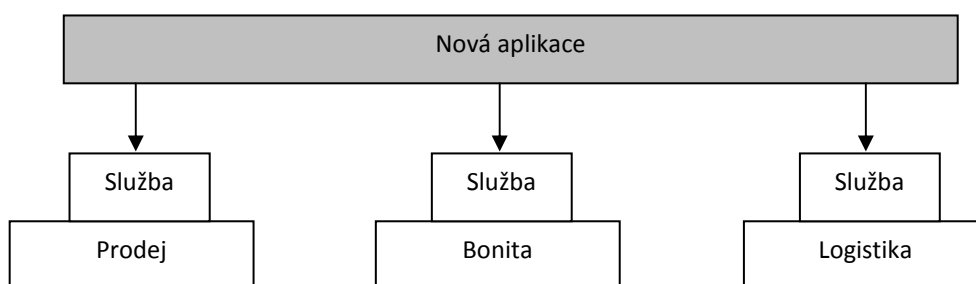
SOA je architektonický koncept založený na volně vázaných, sdílených a opakovaně použitelných službách. Koncept SOA definuje základní pravidla, jak navrhovat distribuované systémy. Je to tedy jakási pomyslná spojka mezi procesy, požadavky a technologiemi. Webové služby představují jeden z technologických prostředků, kterým je možné principy SOA realizovat. Tedy webové služby dnes představují standard pro novou generaci e-byznysu.

Webové služby je možné realizovat na různých platformách. Kromě Open Source technologií je možné dnes použít platformu od firmy Microsoft DOT.NET. Ta přímo podporuje ve svém vývojovém prostředí vyváření webových služeb a také umožňuje snadné použití webových služeb ve webových aplikacích. S použitím SOA s webovými službami lze například realizovat některé marketingové služby.

Při praktické implementaci v prostředí DOT.NET je možné se setkat s řadou problému, jako je implementace grafického prostředí nebo formulářů.

Cíl a metodika

Webová služba je aplikační komponenta přístupná přes standardní otevřený protokol, která k provádění distribuovaných výpočtů využívá tři základní principy. Není však bezpodmínečně nutné, aby webová služba použila všechny tyto principy. Například použití registrů služeb nemusí být klíčové pro fungování vašich webových služeb.

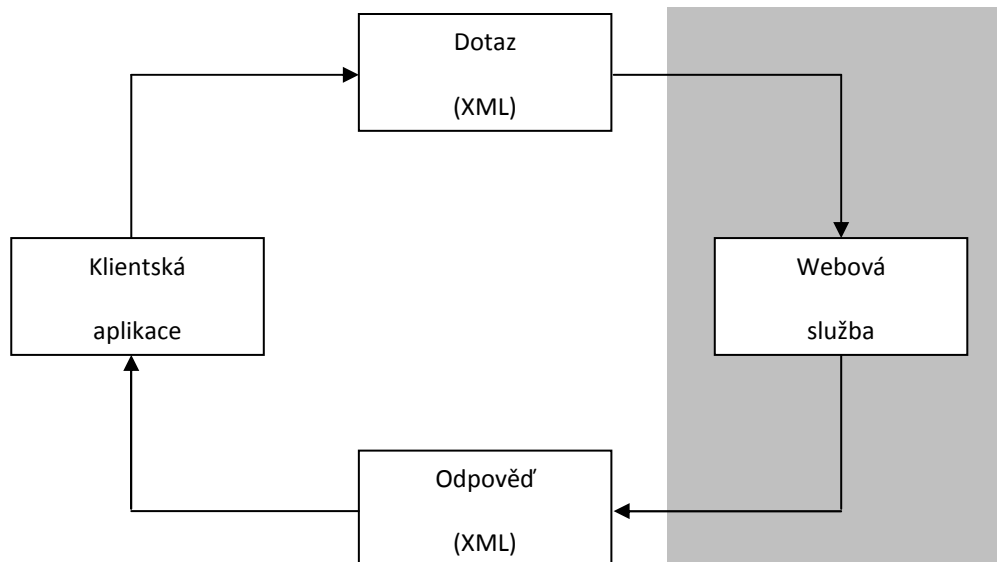


Obrázek 1 Integrace orientovaná na služby

Nalezení hotové webové služby na Internetu je realizována prostřednictvím registru UDDI (Universal Discovery Description and Integration), který představuje jakési zlaté stránky pro webové služby. V registru mohou být uloženy základní informace o službě, jejím rozhraní, vlastníkově služby nebo například podmínkách. Registr umožňuje pomocí dotazů nalézt službu, která bude vyhovovat požadavkům. Původní koncept UDDI jako veřejného registru odkazů na webové služby se v praxi neujal, takže registry služeb dnes nacházejí uplatnění především ve velkých organizacích.

Webová služba je softwarová aplikace, identifikovaná pomocí URI, jejíž rozhraní a vazby je možno definovat, popsat a prozkoumat pomocí nástrojů XML. Webová služba podporuje přímé interakce s jinými aplikacemi za použití zpráv, založených na XML a předávaných pomocí internetových protokolů.

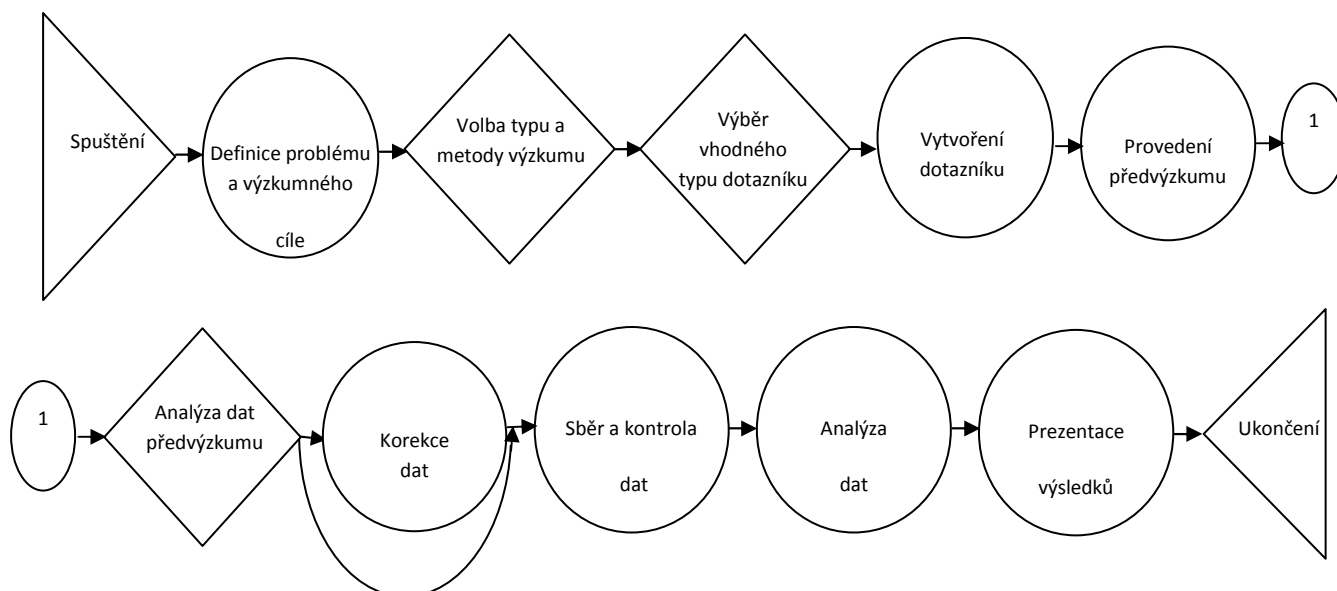
Z obrázku 1 je vidět, že v případě integrace aplikací pomocí služeb není nutné data sdílet. Nová aplikace využívá jednotlivých služeb. Služby Prodej řeší cenu produktu nebo služby jsou postupně zapojovány do procesu. Služby Bonita vrací hodnotu bonity zákazníka a služba Logistika řeší možnosti dopravy zboží.



Obrázek 2 Architektura webových služeb

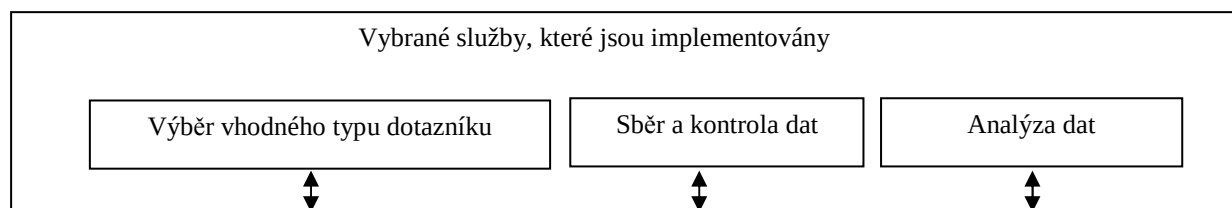
Materiál a metody

Pro praktickou ukázkou servisně orientovaného řešení části procesní logiky marketingu a naprogramování byl vybrán marketingový výzkum.



Obrázek 3 Marketingový výzkum

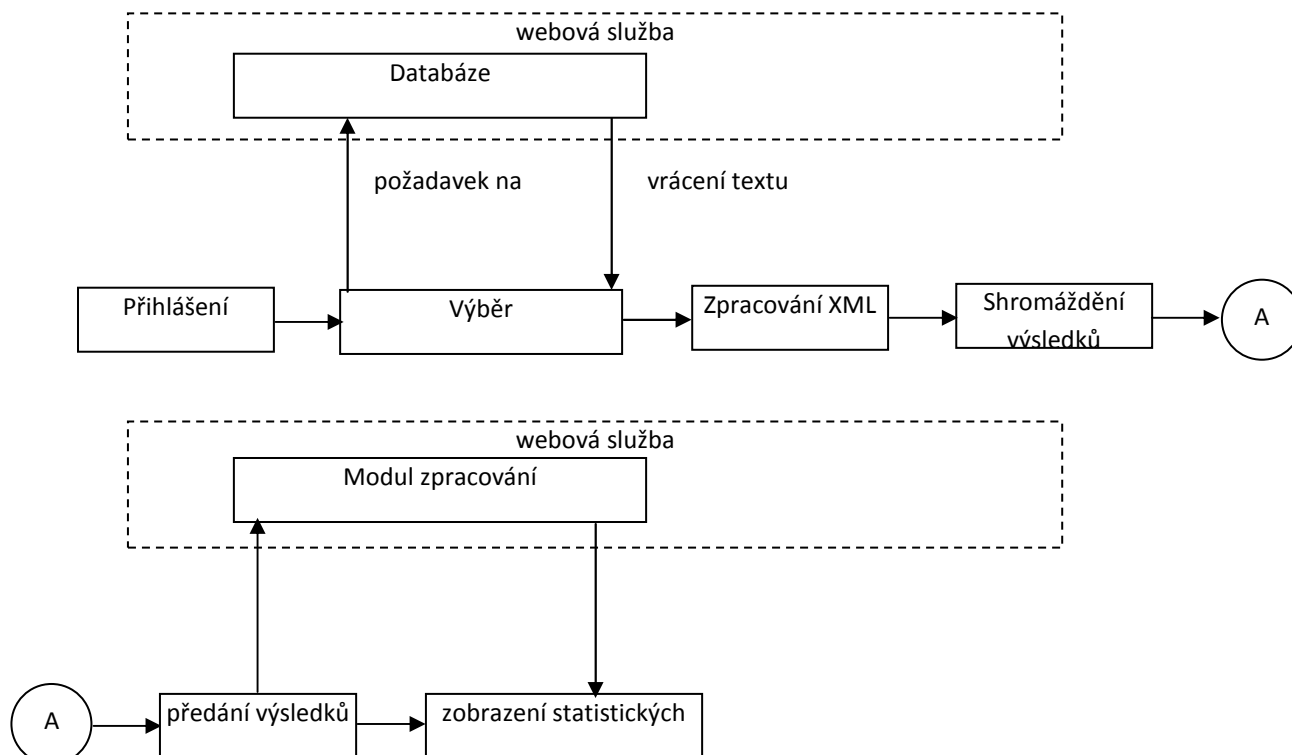
Pro vytvoření služeb byly vybrány tyto procesy: Výběr vhodného typu dotazníku – první služba, Sběr a kontrola dat – druhá služba a Analýza dat – třetí služba. Tyto služby jsou naprogramovány jako služby webové.



Obrázek 4 Poskytované služby

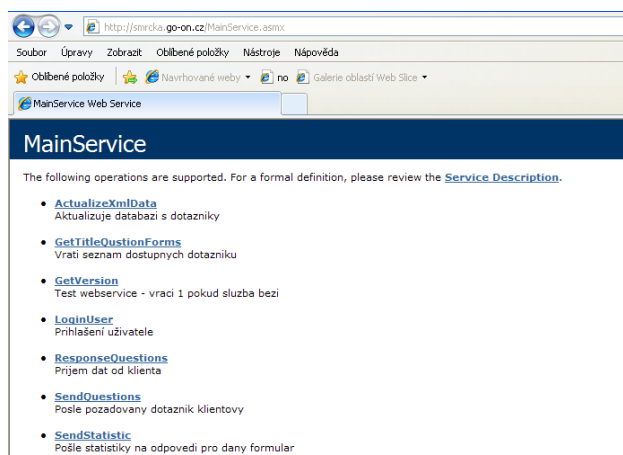
Vše je naprogramováno na platformě DOT.NET v programovacím jazyku C#. K tomu je využita technologie webové služby.

Celá aplikace se skládá ze dvou částí. Jsou to webová služba a webová aplikace. Webová služba obsahuje důležité služby: poskytnutí různých dotazníků ve formátu XML a statistické zpracování vyplněného dotazníku.



Obrázek 5 Schematické znázornění naprogramované aplikace

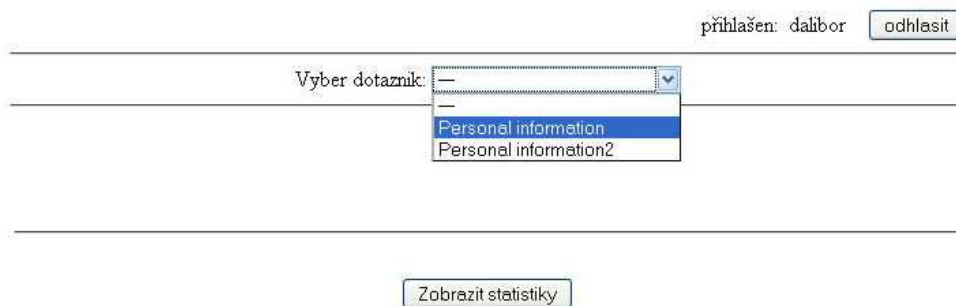
Na následujícím obrázku je obrazovka webové služby. Webová služba je umístěna na adrese: <http://smrcka.go-on.cz/MainService.asmx>.



Obrázek 6 Obrazovka spuštěné webové služby

Dotazníky jsou na serveru uloženy v XML formátu. Po výběru dotazníku se tento dotazník převede z XML do HTML kódu a zobrazí uživateli. Dále se také vytvoří v bázi dat odpovídající řádek tabulky s dotazníkem. Vlastní aplikaci je umístěna na adrese <http://smrcka.go-on.cz/www/Default.aspx>.

Marketingový dotazník



přihlašen: dalibor odhlasit

Vyber dotazník:

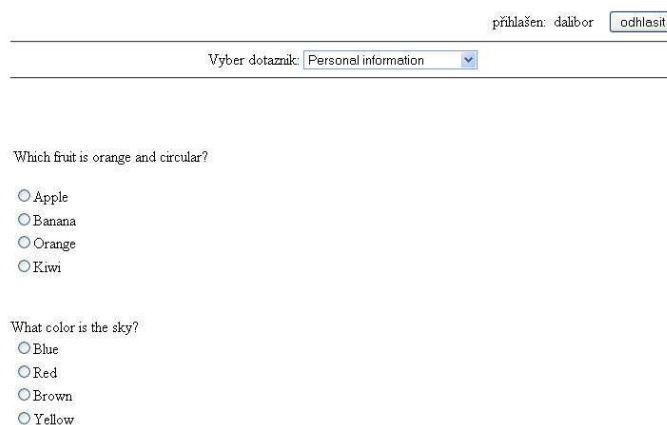
 Personal information
 Personal information2

Zobrazit statistiky

Obrázek 7 Výběr dotazníku

Na následujícím obrázku je vidět zobrazený dotazník.

Marketingový dotazník



přihlašen: dalibor odhlasit

Vyber dotazník: Personal information

Which fruit is orange and circular?

☐ Apple
 ☐ Banana
 ☐ Orange
 ☐ Kiwi

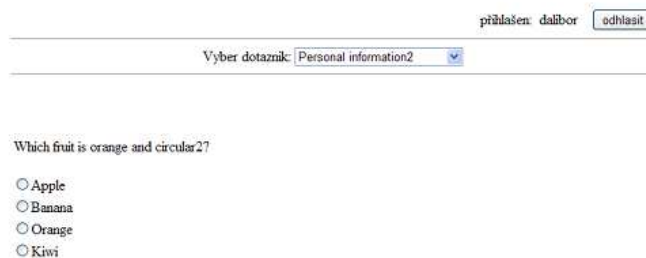
What color is the sky?

☐ Blue
 ☐ Red
 ☐ Brown
 ☐ Yellow

Obrázek 8 Zobrazený dotazník

Po vyplnění dotazníku respondentem se tento dotazník zašle zpět webové službě, která výsledky uloží do báze dat. Dále je možné využít další funkci, kterou webová služba nabízí a to vyhodnocení dotazníku. Zde si uživatel volí, jaký dotazník chce vyhodnotit.

Marketingový dotazník



přihlašen: dalibor odhlasit

Vyber dotazník: Personal information2

Which fruit is orange and circular2?

☐ Apple
 ☐ Banana
 ☐ Orange
 ☐ Kiwi

Obrázek 9 Vyhodnocení dotazníku

Jednoduchý dotazník v XML formátu má tuto strukturu:

```
<?xml version="1.0" encoding="utf-8" ?>
  <description>Survey of personal information.</description>
  <question type="dropdown" name="Spokojenost">
    <text>Jak jste spokojeni s naším výrobkem</text>
    <responses>
      <response default = 'false'>Spokojen</response>
      <response default = 'false'>Spíše spokojen</response>
      <response default = 'true'>Spíše nespokojen</response>
      <response default = 'false'>Nespokojen</response>
    </responses>
  </question>
  <question type="dropdown" name="SkyQuestion">
    ...
  </question>
</survey>
```

Jednotlivé otázky jsou obsaženy v elementu question. Atribut question type nastavuje typ formulářového prvku (radio, checkbox,...).

Vlastní aplikace je naprogramována jako třívrstvá. Skládá se z těchto vrstev: klient, interface a server. Vrstva klient slouží k volání funkcí serveru. Vrstva interface obsahuje definice funkcí, které volá klient na serveru. Vrstva server slouží komunikaci a aplikační logice.

Výsledky a diskuse

Vytvoření webové služby a webové aplikace je ve vývojovém prostředí ASP.NET firmy Microsoft poměrně jednoduché. Moderní vývojové nástroje nabízejí plnou podporu pro vývoj webových služeb, takže práce s nimi je zcela transparentní. Vývojář je zbaven ručního vytváření WSDL popisu služby, nebo vytváření SOAP zpráv. Vše za něj obstarají vývojové nástroje. Takto je možné vytvářet distribuované systémy schopné vzájemně spolupracovat a poskytovat si služby.

Použití webových služeb má však nedostatky. Webová služba se prakticky chová jako funkce, která vrací hodnoty, případně XML text. Tedy není možné přímo ve webové službě používat GUI (Graphical user interface), přestože grafické rozhraní představuje jednu ze základních vrstev každé složitější aplikace. GUI je pak nutné implementovat do webové aplikace, která danou službu využívá.

Webové služby jsou navrženy tak, aby popisovaly sebe samotné, což představuje riziko. Základní specifikace webových služeb neobsahuje žádnou podporu pro předávání autentizačních údajů s požadavkem. Tento problém řeší rozšiřující standard WS-Security, který je v prostředí DOT.NET přítomen v podobě balíku Web Services Enhancements, který je možno si zdarma stáhnout. Standardně s WSE dodávané třídy umožňují pouze autentizaci proti Windows databázi uživatelů nebo pomocí klientských certifikátů. Dalším řešením je si naprogramovat vlastní uživatelský přístupový manažer, který může používat libovolnou databázi uživatelů.

Nevýhodou webových služeb je i nutnost být on-line po dobu používání aplikace. Požadavky na webové služby v sobě skrývají režii v podobě komunikace s webovým serverem, čtení a rozboru (syntaktická analýza) SOAP zpráv, dat a jejich převodu z datových struktur a objektů do formátu určeného pro přenos dat. na straně webové služby i konzumenta a naopak. Tento problém lze řešit v případě výpočetních aplikací dávkovou formou nevyžadující on-line připojení po celou dobu výpočtu.

Závěr

V tomto článku byla navržena praktická aplikace pro realizaci marketingové služby „Marketingový výzkum“. Praktická aplikace se skládá ze dvou částí: webové služby a aplikační část. Webová služba je zde třída, která poskytuje metody (funkce). Webové služby jsou využity k poskytování různých typů dotazníků a dále pro provádění statistik. Dotazníky jsou uloženy ve webové službě ve formátu XML, který je pro svoji jednoduchost a univerzálnost dobře použitelný. Vlastní GUI a tedy i vstupní a výstupní formuláře jsou obsaženy v aplikační části. Pro naprogramování byla využita platforma Microsoft DOT.NET, která umožňuje velice interaktivní programování webových služeb. Podobným způsobem je možné naprogramovat i další marketingové služby.

Dále byly v článku uvedeny problémy při tvorbě webových služeb v platformě DOT.NET a jejich používání a bylo naznačeno možné řešení těchto problémů.

Literatura

ERL, T. *Servisně orientovaná architektura*. 1. vydání. Brno: Computer Press, 2009. 671 s. ISBN 978-80-251-1886-3.

LACKO, L. *ASP.NET a ADO.NET 2.0*. 1. vydání. Praha: Computer Press, a.s., 2006. 381 s. ISBN 80-251-1028-1.

PŘIBYLOVÁ, M. et al. *Marketingový výzkum v praxi*. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, a.s., 1996. 238 s. ISBN 80-7169-299-9.

SMRČKA, F. *Analýza současného software pro marketingové procesy*. In *Mendelnet PEF 2008, PEF*. Brno: MZLU Brno, 2008. s. 206. ISBN 978-80-87222-03-4.

SMRČKA, F. *Servisně orientované služby pro marketing*. In *Firma a konkurenční prostředí, PEF MZLU Brno*. Brno: MZLU Brno, 2008. s.237. ISBN 978-80-7392-022-7.

SMRČKA, F. *Současnost a budoucnost marketingových informačních systémů*. In *KONKURENCE – TEORETICKÉ A PRAKTICKÉ ASPEKTY*. Jihlava: VSPJ Jihlava, 2009. s. ISBN 978-80-87035-23-8.

WOODS, D., MATTERN, T. *Enterprise SOA. Designing IT for Business Innovation*. O'REILLY, 2006. Tokyo. ISBN 0-596-10238-0.

Kontaktní údaje na autora/autory:

PaedDr. František Smrčka Ph.D.

Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16

Katedra elektroniky a informatiky

smrcka@vspj.cz

Názory podnikatelů v cestovním ruchu na konkurenceschopnost absolventů VŠ

Jiří Vaníček, Eva Janoušková, Eva Půlkrábková

Abstrakt: Vysoká škola polytechnická získala projekt z ESF na inovaci oboru cestovní ruch. První etapa projektu řeší monitoring potřeb trhu práce. Tento příspěvek shrnuje výsledky kvantitativního a kvalitativního výzkumu názory pracovníků cestovním ruchu na úroveň znalostí absolventů vysokých škol v České republice, kteří studovali cestovní ruch.

Klíčová slova: dotazníkové šetření, terciární vzdělávání v cestovním ruchu, význam praxe.

Summary: The College of Polytechnics has won a project from the ESF for innovation of the tourism study programme. The first phase of the project deals with monitoring of market. This paper summarizes the results of the qualitative and quantitative research the opinions of people working in the field of tourism on level of the knowledge the graduates of high schools in Czech Republic who studied the tourism.

Key words: questionnaire investigation, tertiary education in tourism, the importance of practice

Úvod

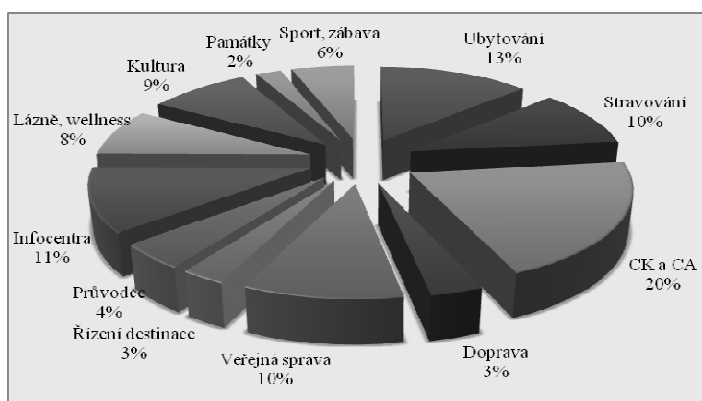
VŠPJ získala projekt Operačního programu Vzdělávání pro konkurenceschopnost /1/. Cílem projektu je inovace studijního oboru cestovní ruch vedoucí ke zlepšení uplatnitelnosti studentů na trhu práce díky kvalitnějšímu vzdělání, které bude provedeno: zavedením nových předmětů do výuky, úpravou současných osnov některých předmětů, aktualizací témat a přístupu k výuce, vypracováním dosud chybějících studijních textů, opatřením nezbytných pomůcek k výuce zapojením IT a multimediálního obsahu do výuky.

Projekt byl zahájen 1. června 2009 monitoringem potřeb praxe pro vzdělávání v oboru cestovního ruchu. Série řízených rozhovorů a dotazníků pro podnikatele, představitele asociací a veřejných institucí působících v oboru ČR je doplněna benchmarkingem tuzemských i zahraničních vysokých škol podobného zaměření z pohledu předmětové skladby, forem studia, délky praxe v průběhu studia a obsahu studentských prací. Výsledky výzkumu budou sloužit ke specifikaci předmětů pro jednotlivé navrhované oborové specializace. Příspěvek se zabývá výsledky kvantitativního marketingového výzkumu u podnikatelů v cestovním ruchu

Metodika výzkumu

Kvantitativní výzkum. Obrázek 1 charakterizuje skupinu respondentů z praxe. Celkem bylo osloveno 181 pracovníků v oborech, které mají vztah k cestovnímu ruchu. Nejde však o náhodný výběr, ale struktura respondentů byla stanovena zadavatelem výzkumu tak, aby byly pokryty všechny oblasti praxe cestovního ruchu. Podmínkou účasti ve výzkumu bylo, aby pracovník měl vysokoškolské vzdělání, protože záměrem projektu je inovace vysokoškolského vzdělávání v cestovním ruchu. Pětinu respondentů tvořili pracovníci cestovních kanceláří a agentur. Třináct procent pracovalo v hotelech. Pětina v infocentrech nebo ve veřejné správě.

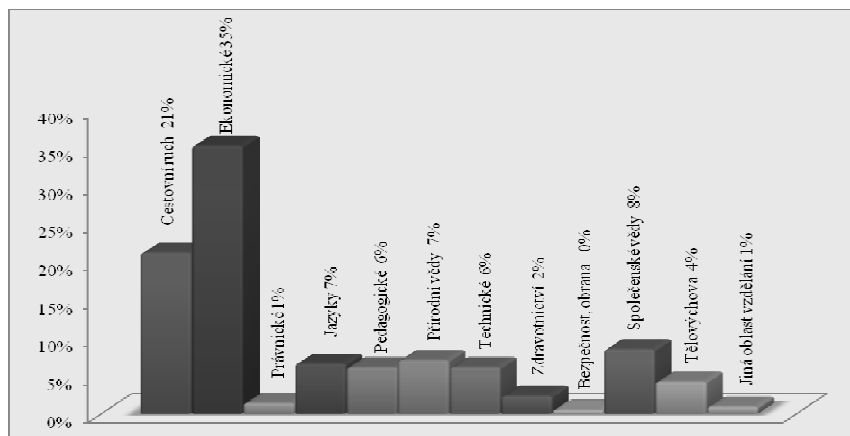
Obr. 1: V jaké oblasti cestovního ruchu pracujete?



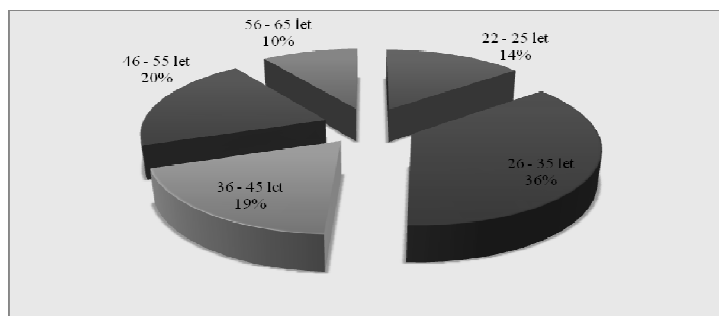
Zajímá nás také obor původního vysokoškolského vzdělání (obr. 2). Šestina respondentů získala vzdělání ve dvou oborech. Potěšitelné je, že čtvrtina vystudovala skutečně cestovní ruch. Dvě pětiny měly původně ekonomické vzdělání. Jeden studoval chemii a jeden má umělecké vzdělání. Zajímá nás také, jak dlouho v oboru respondenti pracují. Z výsledků lze odhadnout, že respondenti pracují v cestovním ruchu průměrně 9,3 roku a nejčastěji po dobu 7 až 10 let.

Výběrový soubor respondentů tvořilo 53 % žen a 47 % mužů, což je zcela rozdílný poměr z hlediska zájmu o studium cestovního ruchu. Věková struktura respondentů plyne z obrázku 3. Z dat lze odhadnout průměrný věk pracovníků – 38,1 roku. Výsledky potvrdily skutečnost, že v cestovním ruchu je podíl mladších pracovníků vyšší než v jiných oborech hospodářství. Vysokoškolsky vzdělaní pracovníci ve věku od 22 do 35 let tvoří polovinu všech pracovníků v cestovním ruchu. Z hlediska zastoupení jednotlivých sektorů pracuje 53 % respondentů v soukromém sektoru, 39 % ve veřejném sektoru a 7 % v neziskových organizacích.

Obr. 2: Jaký obor jste na vysoké škole vystudoval?

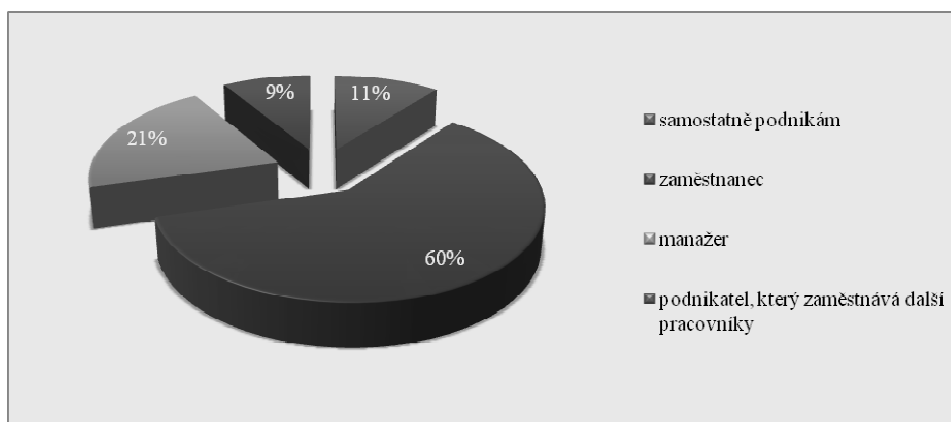


Obr. 3: Kolik je vám let?



Obrázek 4 charakterizuje výběrový soubor respondentů z hlediska jejich postavení v organizaci. Tři pětiny pracují jako zaměstnanci, pětina pracuje v manažerských funkcích, pětina samostatně podniká, přičemž někteří zaměstnávají další pracovníky.

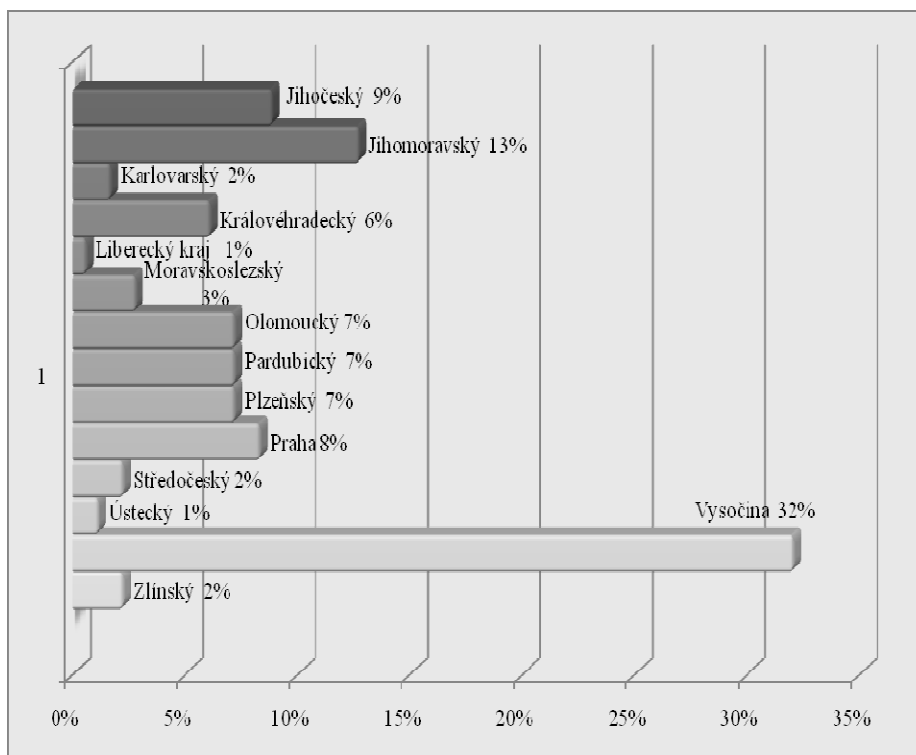
Obr. 4: Postavení respondenta v organizaci



Pracovníků v cestovním ruchu jsme se také zeptali, v jak velké obci bydlí. Většina činností spojených s cestovním ruchem se odehrává ve větších obcích. Navíc kdyby byla formulována otázka, v jaké obci činnost vykonává, byl by podíl větších obcí ještě výraznější. Obrázek 5 charakterizuje rozložení respondentů z hlediska

bydliště. I když jsme se snažili získat odpovědi z celé republiky, přece jenom náklady na cestování tazatelů vedly k tomu, že třetina respondentů je z kraje Vysočina, ale v portfoliu jsou zastoupeny všechny kraje ČR.

Obr. 5: Trvalé bydliště respondentů – pracovníků v cestovním ruchu



Kvalitativní výzkum. Mezi podnikateli v oboru cestovní ruch bylo uskutečněno 24 řízených rozhovorů, z toho bylo 11 žen a 13 mužů. Byly zastoupeny rovnoměrně všechny věkové kategorie. 21 respondentů pracuje v soukromém sektoru, 2 ve veřejném a 1 v neziskovém sektoru. Z toho bylo 12 podnikatelů, kteří zaměstnávají další pracovníky, 5 podnikalo samostatně, jeden vykonával manažerskou funkci a 6 bylo zaměstnanců v cestovním ruchu, nejvíce respondentů pracovalo v cestovní kanceláři nebo agentuře (5), sport, zábava, lázně (6), menší zastoupení měly obory doprava, ubytování, průvodce, stravování, veřejná správa a kultura. Průměrná doba práce v oboru je 10 let. Respondenti mají původní vysokoškolské vzdělání v těchto oborech: Převažují ekonomické obory (6) a technické vzdělání (5), dále vzdělání pedagogické (2), zdravotnické (2) a společenské vědy (2). Po jednom respondentu jsou zastoupeni absolventi zemědělské fakulty, tělovýchovy, přírodních věd, dějin umění, lesního inženýrství a dopravní fakulty. Pouze jeden studoval přímo obor cestovní ruch. Lze tedy konstatovat, že zvolený panel respondentů byl velice reprezentativní.

Výsledky výzkumu a diskuze

Kvantitativní výzkum. Pracovníci z praxe se vyjadřovali k tomu, jaký přínos pro praxi v oboru budou mít skupiny jednotlivých předmětů, které vychází ze současného studijního plánu oboru cestovní ruch na VŠPJ. V podstatě mohli volit varianty od velký až žádný. Každý typ odpovědi jsme ohodnotili známkou, jako ve škole a spočítali průměrnou známkou pro jednotlivé předměty. Vycházeli jsme z následující klasifikace:

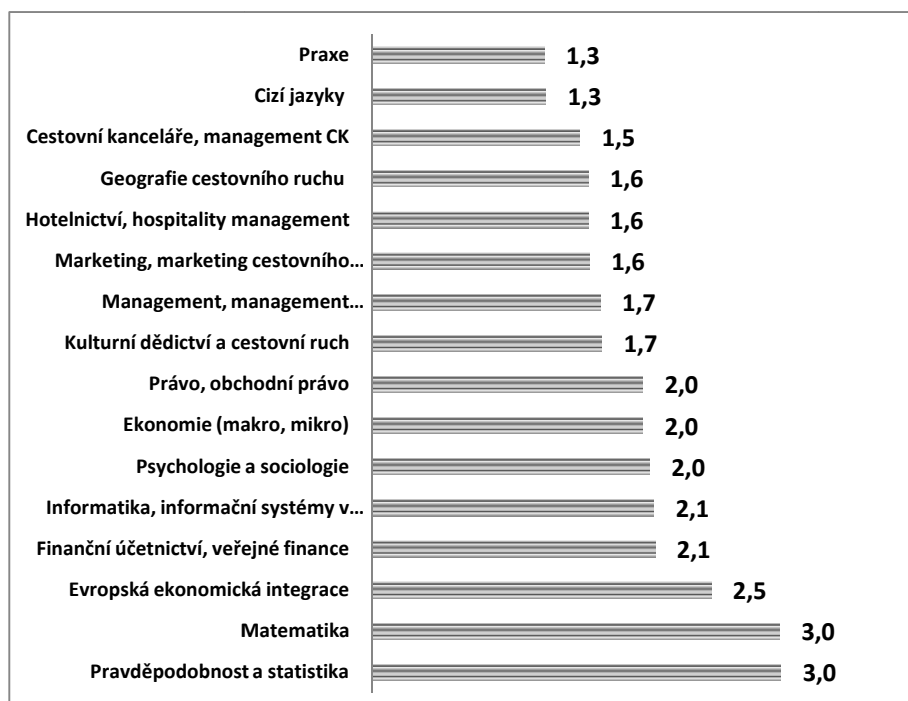
Slovní hodnocení	velký	částečný	malý	zanedbatelný	žádný	nedovedu posoudit
Známka	1	2	3	4	5	nehodnotí se

Na obrázku 6 jsou uvedeny průměrné známky pro jednotlivé skupiny předmětů a jsou seřazeny podle hodnot průměrných známek, které jim dali pracovníci z praxe. Pracovníci v cestovním ruchu dali nejnížší známku praxi a cizím jazykům. V další skupině jsou odborné předměty zaměřené přímo na praxi v cestovním ruchu (provoz cestovních kanceláří, geografie ČR, hotelnictví, marketing a management a kulturní dědictví). Do další skupiny lze zařadit předměty, které jsou obecnější, ale jejich znalost lze v cestovním ruchu reálně uplatnit (právo, ekonomie, psychologie, informatika, účetnictví a evropská ekonomická integrace). Nejhorší známku dostaly předměty matematika a statistika. Ty považují lidé z praxe v podstatě za zbytečné.

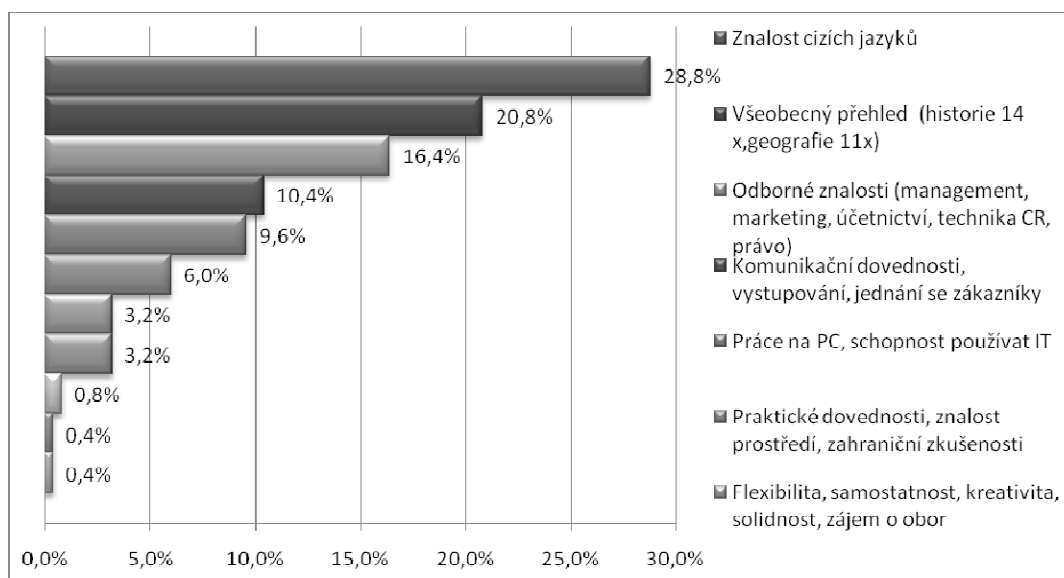
Pracovníků z praxe jsme se ptali, které znalosti u absolventů oboru cestovní ruch nejvíce oceňují. Protože šlo o otevřenou otázku a respondent mohl odpovědět maximálně tři odpovědi, bylo nutno z jednotlivých odpovědí vytvořit obecnější kategorie. Celkem bylo vyhodnoceno 250 odpovědí, které poskytlo 181 respondentů.

Vyhodnocení je na obrázku 7. Lidé z praxe oceňují na absolventech nejčastěji znalost jazyků (téměř 30 % odpovědí), dále jsou to znalosti z historie a geografie (21 %). Dále jsou to odborné znalosti (management, marketing, účetnictví, odborné předměty CR, právo, průvodcovská činnost – 16 %). Kolem 10 % odpovědí pak oceňuje buď komunikační dovednosti anebo práci na počítači.

Obr. 6: Hodnocení významu jednotlivých předmětů pro uplatnění absolventa



Obr. 7: Hodnocení významu jednotlivých kompetencí pro uplatnění absolventa



Lidé z praxe odpovídali na otázku: „Domníváte se, že vysoké školy připravují studenty cestovního ruchu dobře a dostatečně?“ Dvě třetiny si myslí, že ano a jen 1 % odpovědělo, že určitě ne. Je to potěšující zpráva, když od představitelů jednotlivých profesních sdružení v cestovním ruchu slyšíme na různých setkáních a konferencích zcela opačný názor. Z tabulky 1 plyne, že absolventům oboru cestovní ruch chybí hlubší znalost odborných předmětů, dále všeobecné znalosti (dějepis, zeměpis – 17 %), dále jim chybí znalosti z historie a zeměpisu.

Podnikatelé a pracovníci v cestovním ruchu byli vyzváni, aby doporučili nějakou jinou specializaci při studiu oboru cestovní ruch. Na tuto otázku odpovědělo jen 37 % respondentů. V některých případech šlo o specializace,

kteřé jsou již zahrnuty do tohoto projektu anebo jsou součástí akreditovaného oboru na VŠPJ. Nové návrhy pak představují pouze 19 % respondentů a ve většině případů nejde o specializaci, ale jen o jednotlivé předměty. Nejčastěji šlo o marketing a management ubytovacích zařízení (24 odpovědí). Tato „specializace“ je však také součástí akreditovaného oboru cestovní ruch na VŠPJ a navíc je to jeden ze tří předmětů státní závěrečné zkoušky oboru cestovní ruch. Přesto jsme se rozhodli věnovat specializaci nazvanou „podnikání v cestovním ruchu“. Z jednotlivých předmětů je možné ještě uvést předměty: psychologie, společenské vystupování, komunikace, etika podnikání.

Tabulka č. 1 – Jaké znalosti absolventům především chybí?

Znalosti	Podíl odpovědí
Hlubší znalost odborných předmětů (management, právo, problémy v CR, účetnictví, hotelový provoz)	21%
Všeobecné znalosti (konkrétně jmenován zeměpis 15x a historie 11x)	17%
Poznatky z praxe	14%
Společenské vystupování, komunikace se zákazníkem, schopnost vést obchodní jednání	13%
Znalost a schopnost používat cizí jazyky	13%
Schopnost aplikovat naučené poznatky v praxi, zájem o nové trendy, ochota učit se novým věcem	7%
Samostatnost, flexibilita, aktivita, zájem o problém	7%
Inform. technologie, práce na PC, použití rezervačních systémů	4%
Propojení informací z různých předmětů – souvislosti	1%
Ostatní	2%

Kvalitativní výzkum. Většina pracovníků v CR se domnívá, že vysoké školy připravují studenty CR dobře a dostatečně (určitě ano či spíše ano 17, nedovede posoudit 6 a pouze jeden odpověděl spíše ne). Lidé z praxe se domnívají, že absolventům chybí především praktické zkušenosti (5), právní (3), ekonomické (3) a psychologické vzdělání (2). Dále pracovníci jednotlivě uvádějí tyto nedostatky ve vzdělání studentů cestovního ruchu: komunikativnost, flexibilita, schopnost uplatnit teorii v praxi a propojit znalosti, logické myšlení, základní technické vědomosti, provozně ekonomické, první pomoc, znalost dopravních předpisů, zdravotvěda, fyzioterapie, znalost reálií, kultura projevu, sociální dovednosti, tvorba akcí na klíč, účetnictví, obecný přehled, schopnost analyticky uvažovat, realita českého tržního prostředí, praxe v práci s lidmi, historie, gastronomie, znalost národních kuchyní a místních specialit, jazykové, zoogeografie. Podnikatelé naopak oceňují: jazykové znalosti absolventů (14), ovládání PC (4), komunikativnost (3), flexibilitu a znalost geografie CR (2), jednotlivě pak odborný přehled, kultura, psychologie, samostatnost, kladný vztah a přístup k technice a technologii, ekonomické a právní znalosti, znalost reálií a místních poměrů, sebevědomí. Vidíme, že některé odpovědi se vyskytují v nedostacích i pozitivěch absolventů. Pokud se pokusíme spojit oba typy odpovědí, pak to, co by měl absolvent především mít je

- jazykové znalosti a znalost více jazyků (15),
- základy práva a ekonomie (7),
- psychologie, flexibilita, komunikativnost (6)
- praktické zkušenosti z oboru (5),
- počítačová gramotnost (4),
- dále všeobecný přehled z geografie, kultury, historie, reálií atd.

K podobným závěrům dospějeme, když vyhodnotíme odpovědi na otevřenou otázku „Kdybyste měl vyjmenovat pět až osm nejdůležitějších studijních předmětů nebo okruhů znalostí, které potřebuje absolvent oboru cestovního ruchu v praxi především, které by to byly?“ Podnikatel tedy neměl seznam předmětů a záleželo, které předměty se mu nejčastěji vybaví. Pak pořadí odpovědí podle počtu lze seřadit do následující řady: jazyky (19), geografie (15), psychologie a komunikace (15), právo (13), ekonomie (11), historie, kultura, dějiny umění (8),

práce s PC a informatika (7), reálie, všeobecný přehled (5), marketing (4), sociologie, management, dopravní systémy, účetnictví, zdravotvěda, různé techniky CR (vždy po 3). Ostatní předměty se vyskytovaly jen jednou.

Respondentů jsme položili následující otevřenou otázku: „Domníváte se, že je účelné, aby se vyučoval cestovní ruch, jako samostatný studijní obor na vysoké škole? Pokud ne, v jakém oboru by měl mít pracovník v cestovním ruchu vysokoškolské vzdělání?“ Čtrnáct pracovníků v cestovním ruchu považuje za alternativní vzdělání ekonomii se zaměřením na management, studenti tuto specializaci preferují ve 22 případech. Šest podnikatelů by dalo přednost geografii, studenti jen ve 4 případech. Další obory pro cestovní ruch by preferovali vysokoškolské vzdělání následujícího zaměření: jazyky (podnikatelé – 3, studenti – 9), právo (podnikatelé – 2, studenti – 0), historie (podnikatelé – 1, studenti – 4), pedagogika (podnikatelé – 1, studenti 1), psychologie (podnikatelé – 1, studenti 0), tělovýchova a zdravotnictví (podnikatelé – 0, studenti – 3. S výjimkou jednoho podnikatele se ostatní domnívají, že je nutné specializační vzdělávání pro cestovní ruch, přestože sami vystudovali na vysoké škole jiné studijní obory. Jeden respondent pak nepřipouští žádné jiné vzdělání, které by se uplatnilo při práci v cestovním ruchu.

Význam praxe hodnotí pracovníci převážně pozitivně a v 11 případech ji považují za velmi důležitou, v ostatních za významnou či užitečnou. Pouze ve dvou případech byl zaznamenán názor opačný. Preferují dlouhou praxi 1 až 2 semestry a dali by přednost praxi studentů v zahraničí. Považovali by za výhodnější, kdyby student v průběhu praxe absolvoval různé činnosti v cestovním ruchu formou jakéhosi „kolečka“ v různých oborech cestovního ruchu. Jde především o to získat zkušenosti v komunikaci a uplatnění cizích jazyků v průběhu praxe.

V rámci inovace oboru cestovní ruch na Vysoké škole polytechnické Jihlava zvažujeme vytvoření 7 specializací tak, aby 300 studentů, které ročně přijmeme na CR, měli možnost si vybrat určitou specializaci. Chtěli jsme znát názor podnikatelů, jaké předměty by měly být vyučovány v rámci specializací. Jsou uvedeny jen ty předměty, které nejsou součástí základního programu bakalářského studia na VŠPJ a nebo byly uvedeny nejčastěji.

Tabulka č. 2. Názory pracovníků z praxe na výuku specializací

Specializace	Názory na výuku v rámci specializace
Podnikání v cestovním ruchu	ekonomie, podnikový management, sociálně komunikativní dovednosti, znalost institucí a asociací v cestovním ruchu, praxe zaměřená na podniky CR
Řízení cestovního ruchu	management, řízení lidských zdrojů, inovativní myšlení, řízení financí
Management volného času	psychologie, rekreologie, sociologie, organizační schopnosti, dobrá znalost a orientace ve volnočasových aktivitách, kreativita, flexibilita, kulturologie
Veřejná správa v cestovním ruchu a kulturní CR	veřejná správa a její kompetence, politologie, kulturologie a kultura regionu, regionální politika, regionální management regionální rozvoj
Šetrné formy CR a trvale udržitelný CR	ekologie, agroturistika a biologie, ekoturistika, environmentální psychologie, vysokohorská turistika, cykloturistika
Wellness a spa management	biologie člověka, balneologie, rehabilitace, fyzioterapie, technika lázeňského CR, vodní sporty, fitness, Lázeňská turistika, biomechanika, mentální hygiena
Informační systémy v cestovním ruchu	obsluha PC, informační technologie, počítačové systémy, tvorba webových stránek, elektrotechnika, globální informační systémy (Amadeus, Galileo atd.).

Protože jsme očekávali názor podnikatelů na velký význam výuky jazyků pro cestovní ruch, položili jsme všem respondentům následující otázku: „Jak hodnotíte význam jazyků pro výuku CR? Kolik jazyků by se měli studenti učit. Neměli by přijít již jazykově vybavení ze střední školy? Jiné vaše náměty pro jazykovou přípravu studentů CR.“ Všichni pracovníci v CR považují výuku jazyků za důležitou a doporučují většinou minimální znalost 2 jazyků (kromě mateřského), za optimální považují znalost dvou až třech jazyků aktivně a ještě jednoho až dvou jazyků pasivně. Ke zlepšení jazykových kompetencí by podle podnikatelů mělo přispět: prázdninové praxe v zahraničí, výměna studentů VŠ obdobného zaměření, učit odborný jazyk, reálie cizích zemí, literaturu, historii orientace na komunikaci, praktické aktivní uplatňování cizího jazyka.

Vzhledem k tomu, že připravujeme magisterský obor cestovní ruch, chtěli jsme znát názory podnikatelů s vysokoškolským vzděláním (všichni respondenti měli vysokoškolské vzdělání), jak by se mělo lišit bakalářské a magisterské studium v oboru cestovního ruchu. V této otázce se však pracovníci v cestovním ruchu neshodli a získali jsme celou paletu odpovědí. Uvádíme jen ty nejdůležitější:

- magisterské studium není pro tuto oblast důležité,
- bakalářské studium by mělo mít o jeden jazyk méně a poskytovat méně manažerských dovedností a méně ekonomické teorie,
- stejné předměty, ale na magisterském více teorie a detailů,
- bakalářské zaměřit na praktické dovednosti,
- na magisterském rozvíjet schopnost dlouhodobě plánovat a vést lidi,
- rozdíl pouze v míře teoretických systémů a v počtu přečtených knih,
- na magisterském: perfektní ovládnutí historie, umění, zeměpisu u bakalářského stačí základ,
- magisterské akademicky zaměřené, bakalářské praktické,
- magisterské pro řídící pracovníky,
- bakalářské by mělo tvořit základ dovedností a v magisterském by mohlo nabízet konkrétní specializaci (lázeňství, volný čas, hotelnictví atd.),
- ke studiu magisterského stupně by se měla dokládat praxe.

Můžeme tedy odpovědi částečně zobecnit. Převažuje názor, že magisterský stupeň by měl sloužit k rozšíření teoretických znalostí a hlavně se zaměřit na manažerské dovednosti. S takovouto dělbou mezi bakalářské a magisterské studium jsme se setkali na Vysoké škole polytechnické v Savonlinně ve Finsku pouze s tím rozdílem, že bakalářské studium bylo čtyřleté a magisterské trvalo pouze jeden další rok.

Literatura

[1] VŠPJ: Projekt č. CZ.1.07/2.2.00/07.0341 „Komplexní inovace oboru cestovní ruch na Vysoké škole polytechnické Jihlava“. OP Vzdělávání pro konkurenceschopnost (2009).

Kontaktní údaje na autora/autory:

doc. RNDr. Jiří Vaníček, CSc, Vysoká škola polytechnická Jihlava, Tolstého 16, 58601 Jihlava, vanicek@vspj.cz, RNDr. Eva Janoušková, Ph.D, dtto., janouskova@vspj.cz, PhDr. Eva Půlkrábková, dtto, pulkrabkova@vspj.cz.

Může výuka informatiky napomoci zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky?

Lea Nedomová

Abstrakt: Současná ekonomická situace, která je presentována jako ekonomická krize nebo optimističtěji jako ekonomická recese po překonání krize, poskytuje nové příležitosti do budoucna. Jednou z nich je i možnost připravit se na další hospodářský růst. Světová ekonomika bude po skončení krize jiná a stejně tak bude jiná i česká ekonomika. Na základě, v příspěvku uvedených dat, je presentován význam ICT pro ekonomiku. Pro rozvoj ICT (informační a komunikační technologie) jsou nutné dvě skupiny investic - do fixního kapitálu ekonomiky a do znalostí odborníků. Znalosti odborníků není možné v masové míře nakoupit na trhu, proto se druhá část příspěvku zabývá způsobem výuky informatiky na FIS VŠE v Praze a výzkumem, který probíhal v uplynulém roce na této fakultě. Cílem výzkumu je zjistit příčiny odchodu studentů ze studia.

Klíčová slova: ICT, Studijní předpoklady, studijní výsledky, informatika

Summary: There are presented several aspects and features of today's economy, which is presented as crisis period all over the world in this contribution. Some influence factors of this period on ICT (information and communication technology) is presented in this contribution with specially accent on macroeconomic indicators in the Czech Republic. This situation offers opportunities for the in the future expected economic boom. The world economy will be different after ending this crisis and the Czech economy as well. Impact of the ICT on Czech economy is presented in the first part of this contribution. For ICT development is important investments into fixed capital and into human resources. Investments into human capital are investments into education, especially into tertiary education. Knowledge cannot be bought on the market, and enter into the economy as a product of University education. That is why is the second part of the contribution focused on informatics education at Faculty of Informatics and Statistics at University of Economics, Prague. The team of the two departments (Information Technology and System Analysis) started the survey in order to investigate reasons for unsuccessfully termination of study in informatics.

Key words: ICT, Study competencies, study results, informatics

Úvod

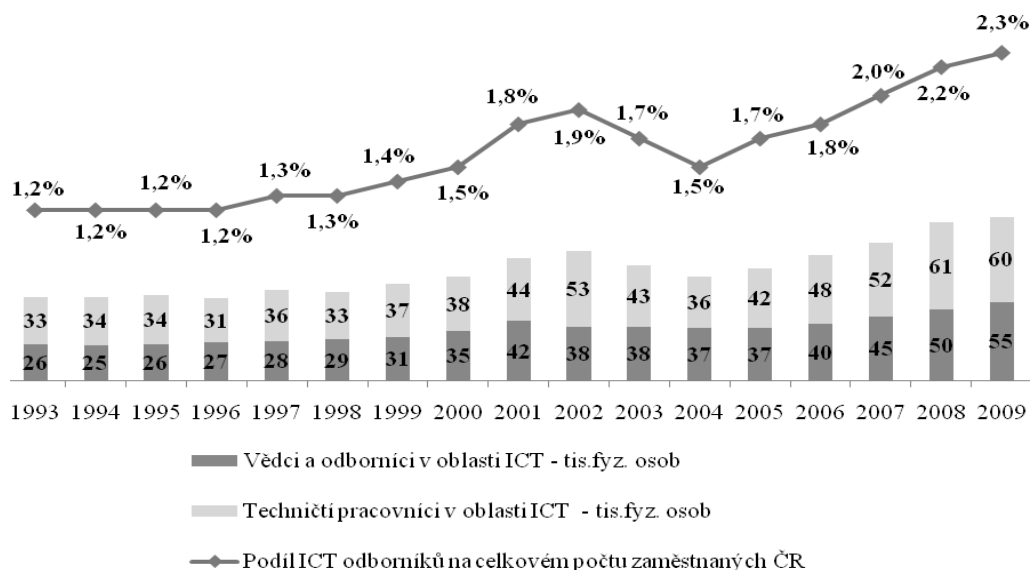
Současná globální civilizace a její další existence a rozvoj ekonomiky jsou ve velké míře závislé na informačních systémech a informačních a komunikačních technologiích (IS/ICT). Masivní investice do IS/ICT v posledních dvaceti letech nastartovaly ekonomický růst, ale ne všechny tyto investice byly úspěšné. Například oblast elektronického obchodování (dot com boom), která prožila veliký rozmach v 90. letech minulého století se na počátku 21. století dočkala útlumu, doprovázeného výrazným poklesem akcií těchto firem a částečnou ztátou důvěry v investice do ICT.

Ve světové literatuře je možné najít různé názory na to, jak ICT ovlivňují reálný růst ekonomiky a jak je možné jejich přínos pro růst ekonomiky měřit [1] a [4]. ICT mají velmi specifické vlastnosti a pro společnost a její ekonomický růst a produktivitu je důležitý nejen vývoj těchto technologií, ale především jejich využití, které je závislé na kvalitě vzdělání, dovednostech a znalostech lidí, pracujících s ICT. V zásadě je možné, v souladu s taxonomií používanou jak Eurostatem, tak i ČSÚ, rozdělit pracovníky v oblasti ICT na dvě velké kategorie - vědci a odborníci a techničtí pracovníci.

Vliv ICT na českou ekonomiku

ICT ovlivňují českou ekonomiku ve dvou rovinách, tak jak je zkoumá ČSÚ. Jednou z rovin je zkoumání skutečností o informační společnosti, v které se sledují zejména údaje o používání moderních ICT v domácnostech a pro podnikání, veřejnou a státní správu a neziskové organizace. Druhou oblastí je informační ekonomika, kde je, v souladu se statistickou evidencí Eurostatu a ČSÚ, sledován vliv ICT na ekonomiku České republiky.

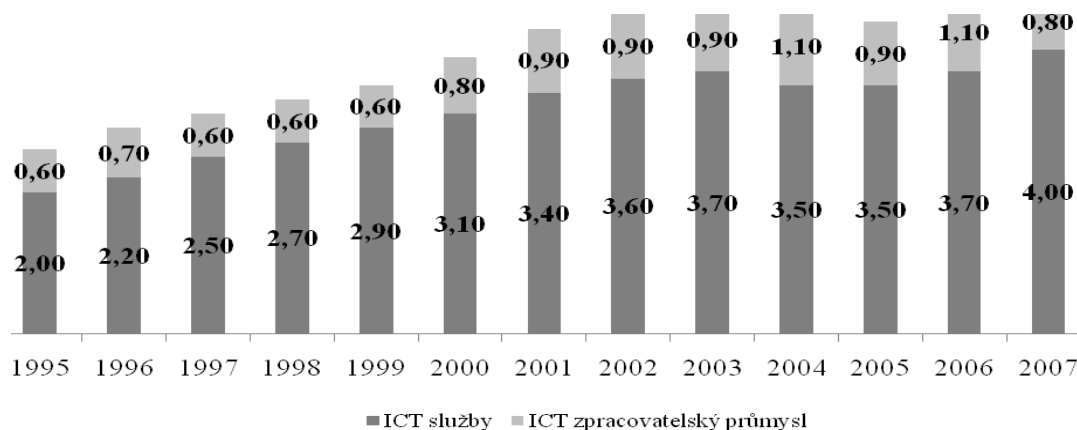
Z těchto údajů si dovoluji prezentovat některé následující.



Graf 1: Vývoj počtu ICT odborníků v České ekonomice

(ČSÚ, 2009)

Z grafu jsou patrné dva pozitivní trendy České ekonomiky. Roste podíl počtu zaměstnanců pracujících v ICT na počtu všech zaměstnanců v celé české ekonomice. Tento trend je, vzhledem k vytvořené přidané hodnotě v ekonomice, která je uvedena na grafu 2, pozitivní, neboť ICT sektor patří k sektorům s menší materiálovou náročností, ale s velkým podílem lidské práce. Tento fakt potvrzuje i graf 2, kde je vidět podíl ICT služeb na celkové přidané hodnotě ekonomiky. Druhým pozitivním trendem je nárůst počtu ICT vědců a odborníků vzhledem k počtu ICT techniků.

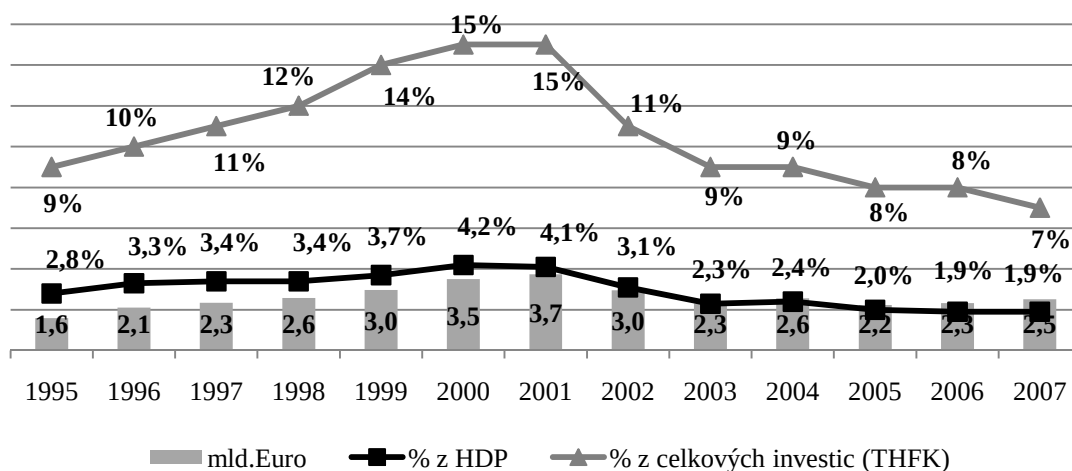


Graf 2: Přidaná hodnota v ICT sektoru v ČR v % HDP

(ČSÚ, 2009)

Přidaná hodnota ICT sektorem pro českou ekonomiku rostla do roku 2006, v letech 2006 a 2007 vývoj stagnoval, ale došlo k pozitivní strukturální změně, kdy posiluje podíl, ICT služeb na úkor ICT výroby. Pokud bude tento vývoj potvrzen dalšími zjištěnými statistickými daty, lze konstatovat, že ICT sektor se ubírá správným směrem, kdy se posiluje podíl části sektoru s vyšším podílem lidské práce a kreativity a klesá podíl mechanické práce typu montování počítačů nebo komponentů pro výpočetní techniku.

Význam ICT sektoru z pohledu ekonomiky ukazují i investice (Graf 3), které jsou každoročně do tohoto sektoru vkládány. Jejich objem se v letech 2006 až 2007 ustálil na podílu 1,9 % z celkových investic do hrubého fixního kapitálu. V této době se ještě naplno neprojevoval vliv finanční krize a z pohledu rozvoje celé české ekonomiky by bylo účelné, zvyšovat podíl investic do sektoru ICT a to zejména do sektoru ICT služeb.



Graf 3: Investice do ICT sektoru (THFK – tvorba hrubého fixního kapitálu)

(ČSÚ, 2009)

Lidské zdroje v ICT

Investice do fixního kapitálu v ICT sektoru ovšem nepředstavují rozhodující faktor pro růst efektivnosti ekonomiky. Minimálně stejnou váhu, jako tvorba fixního kapitálu mají investice do kapitálu lidského, protože vysoce kvalifikovanou a kreativní práci, která je součástí poskytování ICT služeb, musí vykonávat odborníci se vzděláním na terciárním stupni vzdělávací soustavy v oblasti ICT a s praktickými zkušenostmi z dalších sektorů ekonomiky. V České republice tento stupeň vzdělání reprezentuje vyšší odborné vzdělání poskytované VOŠ (Vyšší odborné školy), vysokoškolské vzdělání v bakalářských a magisterských programech a postgraduální studium v doktorských studijních programech oborů informatika a výpočetní technika.

Jak vyplývá z údajů ČSÚ je v ČR je na trhu práce ICT specialistů zatím stále nedostatek a to i přesto, že na VŠ nastupuje ke studiu v oborech poskytujících vzdělání v této oblasti relativně velký počet studentů. Příčinou je nízký počet studentů, kteří studium úspěšně dokončí a po jeho dokončení skutečně nastoupí do praxe na pozice ICT specialistů [11].

Jednou z vysokých škol, která V ČR poskytuje vysokoškolské vzdělání v oboru informatika je i Vysoká škola ekonomická v Praze na Fakultě informatiky a statistiky ve studijním oboru Informatika. Tento obor je určen pro výchovu odborníků schopných navrhovat, realizovat a provozovat informační systémy, které podporují sociálně ekonomické procesy v různých typech ekonomických subjektů, včetně institucí veřejné správy.

Na FIS VŠE se dlouhodobě zabýváme otázkou požadavků firem na potřebné množství a kvalifikační profil absolventů oborů specializovaných na informatiku ve vztahu ke studijní náplni těchto oborů. Výsledky tohoto průzkumu jsou shrnuty v publikaci Lidské zdroje v ICT – Analýza nabídky a poptávky po IT odbornících v ČR [7], která poskytuje podrobnější analýzu vzdělanosti v oblasti ICT a podstatně detailnější členění profesí odborníků v ICT než ČSÚ. Další analýzy jsou k dispozici například v sektorové studii Budoucí potřeba kvalifikované práce v sektoru ICT služeb (OKEČ 64.2 a 72) v horizontu 2008 – 2018 [3] a článku Human capital in information and communication technology [5].

Na toto šetření navazují další dva projekty, které se zabývají makroekonomickými aspekty, dopady a vztah ICT a lidského faktoru a příčinou nízkého počtu studentů, kteří studium úspěšně dokončí. První projekt, který je podpořen grantem GAČR 402/09/0385 - Lidské zdroje v rozvoji a provozu IS/ICT: Konkurenceschopnost absolventů českých vysokých škol, je orientován na makroekonomické aspekty, dopady a vztah ICT a lidského faktoru. Druhý projekt je zaměřen spíše prakticky. V jeho rámci zjišťujeme, co ovlivňuje úspěšnost dokončení studia na bakalářském studijním oboru Informatika na FIS VŠE a je realizován v rámci rozvojového projektu MŠMT „Vytvoření metodiky systému pro sledování efektivnosti vzdělávacího procesu s cílem podpory studijní úspěšnosti studentů VŠE”.

Jaké přijímáme studenty na FIS VŠE v Praze?

VŠE, podobně jako další vysoké školy v ČR, se potýká s poměrně značnou mírou studijní neúspěšnosti svých studentů. Jako neproblematičtější předměty, s jejichž úspěšným zakončením mají studenti problémy, se jeví povinné předměty v prvním semestru studia a to především matematika a základy programování. Z analýz studijních výsledků v předcházejících letech vyplývá, že bakalářské studium na FIS VŠE na oboru Informatika nedokončí cca 60% přijatých uchazečů. Lze očekávat, že v důsledku demografického vývoje se tato situace může ještě zhoršit. V souvislosti s klesající populační křivkou poklesne od roku 2010 počet možných uchazečů o studium z řad nových absolventů středních škol a zároveň porostou požadavky na poskytnutí terciárního

vzdělání vyššímu procentu populace. Tyto faktory mohou být spojené s rizikem nižších studijních předpokladů přijímaných studentů a tím mohou následně ovlivnit i počet potenciálních absolventů.

Vlastní šetření

V první fázi rozvojového projektu jsme zjišťovali u studentů nastupujících ke studiu ve školním roce 2009/2010 z materiálů přijímacího řízení z jakých středních škol přicházejí studovat na FIS VŠE, s jakými maturitními výsledky a jaký byl způsob jejich přijetí ke studiu.

Na toto šetření navázala dvě dotazníková šetření. První bylo anonymní a obsahovalo především uzavřené otázky mapující možné subjektivní obavy nebo očekávané problémy související s přechodem ze SŠ na VŠ. K těmto otázkám se studenti vyjadřovali označením míry, v jaké pro ně daná obava platí či neplatí výběrem možnosti ze čtyřbodové škály: a) ANO, b) Spíš ano, c) Spíš ne, d) NE. Další otázky byly otevřené a především nás zajímalo, jak se studenti o možnosti studia na FIS VŠE dozvěděli, zda studují ještě jinou VŠ nebo jinou fakultu VŠE či plánují přechod z FIS jinam. Druhé dotazníkové šetření bylo adresné a obsahovalo otázky ke zjištění znalostí z oblasti programování, které je jedním z klíčových povinných předmětů při studiu oboru Informatika.

Výsledky dotazníkových šetření

Z **anonymní části dotazníkového šetření**, vzhledem k jeho rozsahu a omezenému prostoru pro tento příspěvek zde uvedu pouze některé vybrané výsledky. Tyto dotazníky byly předloženy studentům na instruktážní schůzce pro studenty nastupující do 1. ročníku 15. 9. 2009. Z celkového počtu zapsaných studentů dotazníky vyplnilo 330 studentů.

Z **otevřených otázek** nás zajímali především odpovědi na následující otázky:

1. **„Jak jste se o možnosti studia na FIS dozvěděli?“** Nejčastěji studenti získávají informace z Internetu (159 odpovědí) a od kamarádů (44 odpovědí).
2. **„Pokud plánujete přechod na jinou fakultu VŠE, tak na kterou?“** Na tuto otázku odpovědělo 17 studentů, že plánují přechod na jinou fakultu VŠE a většinou uváděli alespoň dvě fakulty.
3. **„Pokud plánujete přechod na jinou VŠ, tak na kterou?“** Na tuto otázku odpovědělo celkem 41 studentů, že plánují přechod na jinou VŠ. Nejčastěji zmiňované školy byly ČVUT (15 studentů), Karlova univerzita (12 studentů) a ČZU (4 studenti).
4. **„Pokud jste současně zapsáni na jinou VŠ, tak na kterou?“** Z celkového počtu 33 studentů zapsaných současně na dvě VŠ se opět nejčastěji vyskytovalo ČVUT (15), UK (8) a ČZU (2).

Počty odpovědí na **vybrané uzavřené otázky**, kterými jsme v anonymním dotazníkovém šetření mapovali možné subjektivní obavy nebo očekávané problémy související s přechodem ze SŠ na VŠ a k nimž se studenti vyjadřovali označením míry, v jaké pro ně daná obava platí či neplatí výběrem možnosti ze čtyřbodové škály odpovědí, jsou uvedeny v následujícím přehledu. (Pod každou variantou odpovědi je uveden počet odpovědí.)

Myslím si, že pro mne bude při studiu na FIS obtížné programování.			
ANO	Spíš ano	Spíš ne	NE
56	121	106	46
Myslím si, že pro mne bude při studiu na FIS obtížná matematika.			
ANO	Spíš ano	Spíš ne	NE
74	92	108	54
Obávám se, že pro mne bude studium obtížné proto, že nemám vypracovány správné studijní návyky.			
ANO	Spíš ano	Spíš ne	NE
32	118	116	62
Obávám se, že budu vše nechávat na poslední chvíli a pak nebudu stíhat plnit studijní povinnosti.			
ANO	Spíš ano	Spíš ne	NE
46	137	107	40
Obávám se, že učitelé budou mít přehnané nároky.			
ANO	Spíše ano	Spíše ne	NE
27	129	135	32

Výsledky **adresného dotazníkového šetření**, zaměřeného na zjištění vstupní úrovně znalostí z oblasti programování, byly použity pro rozdělení studentů prvního ročníku do jednotlivých studijních skupin povinného předmětu Základy programování, ve kterém studenti získají základní dovednosti v oblasti objektově orientovaného programování v jazyce Java. Tento předmět je poměrně náročný a v posledních několika letech se úspěšnost studentů pohybovala kolem 65%.

Dotazník, který studenti vyplňovali při zápisu ke studiu, byl navržen s cílem získat informace o programátorské pokročilosti jednotlivých studentů. Na základě uvedených odpovědí byl pak každý student zařazen do skupiny začátečník nebo pokročilý. Z výsledků dotazníku vyplynulo, že studenti mají velmi rozdílné znalosti s oblastí programování. Velká část studentů nemá předchozí programátorské zkušenosti, další část studentů má znalosti strukturovaného programování, jiní přicházejí se znalostí objektového programování.

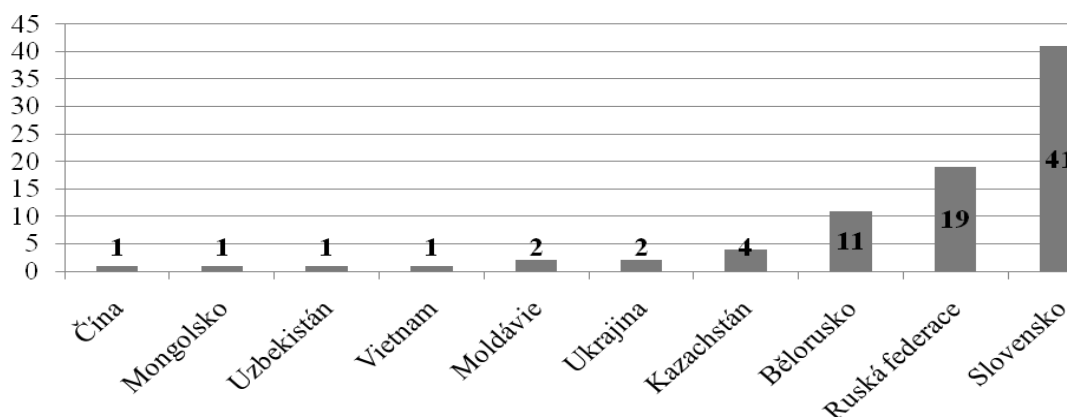
Bližší podrobnosti o struktuře dotazníku a výsledcích této části šetření je možné nalézt v článku Znalosti studentů přijatých ke studiu na obor Informatika [10].

Výsledky šetření z materiálů z přijímacího řízení

Na FIS VŠE bylo ve školním roce 2009/2010 na obor Informatika přijato celkem 883 studentů. Z tohoto počtu se k zápisu dostavilo 652 studentů a k 21. 9. 2009 skutečně ke studiu nastoupilo 578 studentů (z toho 68 žen). U těchto studentů jsme z materiálů z přijímacího řízení zjišťovali následující údaje:

A. Jaká je struktura studentů z hlediska státní příslušnosti a u studentů z ČR z jakých jsou krajů.

Ze zahraničí je 83 studentů a jejich strukturu zachycuje následující graf.



Graf 4: Počty zahraničních studentů

Z České republiky je 495 studentů a jejich struktura podle krajů ČR je následující: Praha – 276, Středočeský – 66, Ústecký – 30, Jihočeský – 26, Královéhradecký – 19, Vysočina – 15, Liberecký – 10, Olomoucký – 10, Moravskoslezský – 9, Plzeňský – 9, Karlovarský – 8, Pardubický – 8, Jihomoravský – 5, Zlínský – 4.

B. Jakým způsobem byli studenti ke studiu přijati.

Studenti byli ke studiu přijímáni třemi způsoby:

1. **Na základě výsledků studia ze SŠ**, kdy byl dán požadavek, aby student absolvoval minimálně 3 roky předměty matematika a angličtina a průměr všech pololetních i výročních vysvědčení (tzn. minimálně 6 známek na vysvědčení za každý předmět) je u každého předmětu do 1,85. Tímto způsobem přijato v prvním kole přijímacího řízení v červnu 75 studentů (z toho bylo ze Slovenska 12 studentů) a ve druhém kole v srpnu 3 studenti (ze Slovenska 1 student).
2. **Na základě výsledku národních srovnávacích zkoušek SCIO** (pouze test OSP - obecné studijní předpoklady), kdy uchazeč o studium musí dosáhnout výsledek z těchto testů minimálně 60 percentil, tj. umístit se mezi nejlepšími 40 %. Tímto způsobem bylo přijato v prvním kole přijímacího řízení 152 studentů (ze Slovenska 2 studenti) a ve druhém kole 22 studentů.
3. **Na základě výsledků přijímacích zkoušek z matematiky a angličtiny**. V prvním kole přijímacího řízení bylo tímto způsobem přijato 228 studentů (z toho 12 ze Slovenska a 19 z jiných států) a ve druhém kole 99 studentů (z toho 14 ze Slovenska a 24 z jiných států).

C. Ve vztahu ke způsobu přijetí jsme u studentů z ČR dále zjišťovali typ absolvované střední školy, zda maturovali z matematiky, angličtiny a informatiky a s jakým výsledkem a jaký byl celkový prospěch u maturity.

Čtyři studenti absolvovali zahraniční SŠ a při přijímacím řízení předložili nostrifikační doložku. Dva byli přijati na základě SCIO testů v prvním kole přijímacího řízení, další byl přijat na základě přijímací zkoušky v prvním a čtvrtý skládal přijímací zkoušku ve druhém kole. Tím se počet studentů z ČR, u kterých jsme zjišťovali výše uvedené informace, snížil na 491 studenta. Z toho 257 studentů absolvovalo gymnázium, 65 studentů absolvovalo SŠ s ekonomickým zaměřením a zbylých 169 studentů je absolventy jiných typů SŠ.

Celkové výsledky z maturit uvádím bez ohledu na typ absolvované SŠ.

- S celkovým hodnocením **u maturity prospěl** se zapsalo 364 studentů. V prvním kole přijímacího řízení z nich 160 skládalo přijímací zkoušky, 24 jich bylo přijato na základě prospěchu ze SŠ a 195 na základě výsledků SCIO testů. Ve druhém kole přijímacího řízení pak zkoušky skládalo dalších 54 studentů, na základě prospěchu byli přijati 2 studenti a 19 jich bylo přijato na základě SCIO testů.
- S **vyznamenáním u maturity** prospělo celkem 127 studentů. Z nich 37 skládalo přijímací zkoušky v prvním kole přijímacího řízení a 6 v kole druhém, 38 jich bylo přijato na základě prospěchu ze SŠ a na základě SCIO testů 43 v prvním kole a 3 ve druhém kole přijímacího řízení.

Z matematiky maturovalo celkem 282 studentů a průměrná známka byla 2,10; **z angličtiny maturovalo** 400 studentů a průměrná známka byla 2,05; **z informatiky maturovalo** 201 studentů s průměrnou známkou 1,9.

Dále nás zajímalo **u maturitních předmětů rozdělení podle typu absolvované SŠ a získané známky**.

- Z matematiky maturovalo 191 studentů, kteří absolvovali gymnázium, 25 studentů absolvovalo střední školu s ekonomickým zaměřením a 66 jiný typ SŠ.
- Z informatiky maturovalo 111 gymnazistů, 11 absolventů SŠ s ekonomickým zaměřením a 79 absolventů jiných typů SŠ.
- Z angličtiny maturovalo 242 gymnazistů, 46 absolventů SŠ s ekonomickým zaměřením a 114 absolventů jiných typů SŠ.

Rozdělení známek u maturity ze sledovaných předmětů v souvislosti s absolvovanou SŠ je patrné z Tab. 1.

	Matematika				Informatika				Angličtina			
Typ absolvované SŠ	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Gymnázium	64	70	39	18	59	33	13	6	84	80	55	23
SŠ s ekonomickým zaměřením	9	12	2	2	7	3	0	1	14	18	12	2
Ostatní typy SŠ	16	24	17	9	22	36	17	4	41	41	23	9
Počet známek	89	106	58	29	88	72	30	11	139	139	90	34

Tab. 1: Rozložení známek u maturity dle typu absolvované SŠ

Shrnutí šetření

Vlastnímu šetření předcházelo vytvoření metodiky sběru dat, následný sběr dat z materiálů z přijímacího řízení a z dotazníkových šetření a příprava metodiky vyhodnocování sebraných dat.

Výsledky ukazují, že:

- ze zahraničí je 14 % studentů,
- z matematiky maturovalo 57 % studentů a z informatiky 41 %,
- studenti mají obavy z programování – 54 % a z matematiky – 50 %,
- studenti nemají vypracované studijní a pracovní návyky pro samostatné studium a neumí si správně rozvrhnout svůj pracovní čas – 50 %,
- studenti se bojí nového neznámého prostředí ve formě nároků, které na ně budou klást vyučující – 47 %.

Závěr

Cílem celého projektu je, na základě zjištěných vztahů, zajistit větší průchodnost studia (úspěšnost studentů) při současném zachování stávající kvality a náročnosti studia.

Jedním z předpokladů, jak se chopit příležitosti při transformaci české ekonomiky na ekonomiku orientovanou na poskytování služeb ICT a tím i orientaci na ICT sektor, který není tak náročný na fixní kapitál, ale jehož hlavním motorem je práce se znalostmi. Hlavní úlohu v možnosti uchopit tuto příležitost hrají vysoké školy a to nejen školy s orientací na ICT. Protože služby ICT mají interdisciplinární a transdisciplinární charakter, kde je sice znalost informačních technologií důležitá, ale stejný význam mají i další znalosti a dovednosti jako jsou např. – schopnost své názory prezentovat a vysvětlit je svému okolí, schopnost pracovat v týmu, zvládat základy procesního řízení nebo financí a účetnictví.

Další směry výzkumu při sledování efektivity vzdělávacího procesu na FIS VŠE

Po skončení zkouškového období školního roku 2009/2010 na výše uvedená šetření naváže další část, která bude zpracovávat dosažené studijní výsledky a zjišťovat, zda existuje vztah mezi strukturou přijímaných studentů a jejich dosaženými studijními výsledky. Další šetření se bude týkat především studijních výsledků v předmětech matematika a základy programování, které se v současné době pro studenty FIS VŠE jeví jako nejobtížnější.

Literatura

- [1] Banker, R. D., Kaufman, R. J.: *Strategic contributions of Information Technology: an empirical study of ATM networks. Proceedings of the Ninth International Conference on Information Systems*, 141-150.
- [2] Bláha, T. (2007): *Budoucí potřeba kvalifikované práce v sektoru ICT služeb (OKEČ 64.2 a 72) v horizontu 2008 – 2018. Sektorová studie. Registrační číslo projektu: CZ.04.03/1.2.00.1/0008*
- [3] Carr, N. G. (2004): *Does IT Matter? Information Technology and the Corrosion of Competitive Advantage*, Harvard Business School Press, 2004, ISBN 1-59139-444-9
- [4] Delina, R., Vajda, V. (2005): *Problém hodnotenia finančnej výkonnosti investícií do informačných technológií. In: Financie, bankovníctvo, investovanie: 1. medzinárodná vedecká konferencia mladých vedcov, Herľany, 20. -21. 10. 2005. Košic. TU, 2005, s. 1-12. ISBN 80-8073-355-4. (In Slovak)*
- [5] Doucek, P., Nedomová, L. (2009): *Human capital in information and communication technology. Ostrava. 01. 10. 2009 – 02. 10. 2009. In: Informační technologie pro praxi 2009. Ostrava. VŠB TU, 2009, s. 1–8. ISBN 978-80-248-2081-1*
- [6] Doucek, P., Novotný, O., Voříšek, J. (2009): *Human Recources in ICT – The Czech Republic Analysis. SEFBIS Journal, 2009, roč. 4, č. 4, s. 71–79. ISSN 1788-2265*
- [7] Doucek, P., Novotný, O., Pecáková, I., Voříšek, J. (2007): *Lidské zdroje v ICT – Analýza nabídky a poptávky po IT odbornících v ČR. 1. VYD. Praha. PROFESSIONAL PUBLISHING, 2007. 202 S. ISBN 978-80-86946-51-1*
- [8] Frinking, E.; Ligtoet, A.; Lundin, P.; Oortwijn, W. (2005): *The supply and demand of e-skills in Europe. Draft final report, Prepared for DG Enterprise and Industry of the European Commission, June 2005*
- [9] Nedomová, L. (2010): *Průzkum studijních předpokladů studentů přijatých ve školním roce 2009/2010 ke studiu na Fakultě informatiky a statistiky VŠE v Praze. Sborník konference Informatika XXIII/2010 – v tisku.*
- [10] Pavlíčková, J. (2009): *Znalosti studentů přijatých ke studiu na obor Informatika. In: OBJEKTY 2009. Hradec Králové, FIM UHK, 2009*
- [11] ČSÚ (2009): *Informační technologie [cit. 2010-01-6] Dostupné na: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/informacni_technologie_pm*
- [12] *Výroční zprávy FIS VŠE za roky 2005 až 2008.*
- [13] *Studijní program Aplikovaná informatika pro obor Informatika. (2009): [cit. 2010-01-6] Dostupný na: <http://fis.vse.cz/studium/studijni-programy>*

Tento příspěvek byl zpracován v rámci rozvojového projektu MŠMT „Vytvoření metodiky systému pro sledování efektivnosti vzdělávacího procesu s cílem podpory studijní úspěšnosti studentů VŠE” a podpořen grantem GAČR 402/09/0385 - Lidské zdroje v rozvoji a provozu IS/ICT: Konkurenceschopnost absolventů českých vysokých škol.

Kontaktní údaje na autora:

Mgr. Lea Nedomová
Fakulta informatiky a statistiky
Katedra systémové analýzy
Vysoká škola ekonomická v Praze
Nám. W. Churchila 4
130 67 Praha 3
Tel. +420 224095475
Email: nedomova@vse.cz

Konkurenceschopnost absolventů neekonomických oborů VŠPJ a aktuálnost výuky účetnictví

Jaroslava Leinveberová

Abstrakt: Bakalářské obory Počítačové systémy, Aplikovaná informatika, Porodní asistentka a Všeobecná sestra mají zařazeno ve svých studijních plánech volitelný předmět Základy účetnictví. Tento předmět je studentům uvedených oborů nabízen v průřezu celým studiem. Aktuálnost výuky pro zájemce o studium účetnictví je dána jejich podnikatelskými aktivitami v průběhu vysokoškolského studia či po jeho ukončení. Obsah předmětu Základy účetnictví se orientuje na účetnictví jako systém, který pomáhá uživatelům používat účetní, ekonomické informace. Tento systém je uveden do kontextu s ekonomickým prostředím, ve kterém se malé a střední české firmy nacházejí.

Klíčová slova: Účetnictví, majetek, rozvaha, zisk.

Summary: Bachelor courses of Computer Systems, Applied Informatics, Midwifery and Nurse have a subject about basics of accounting included in their curricula. It is an optional subject Fundamentals of Accountancy. This subject is offered to students of the above mentioned courses during all their study and it is always booked up. On the basis of current instruction of accounting problems, students have required its further extension with tax problems, which has been newly implemented. For the students interested in the study, this subject is topical due to their entrepreneurial activities in the course of their college study.

Key words: Accountancy, property, balance sheet, profit.

1. Předmět účetnictví pro neekonomiky

Na Vysoké škole polytechnické Jihlava je účetnictví nabízeno formou volitelného předmětu Základy účetnictví. Protože škola zahájila výuku prvních „neekonomických“ studentů u oboru Počítačové systémy v září 2005, kdy s odstupem roku přibývaly postupně i další neekonomické obory, byl poprvé předmět Základy účetnictví nabízen jako volitelný předmět v akademickém roce 2008/2009. Neekonomické obory - Počítačové systémy, Aplikovaná informatika, Porodní asistentka a Všeobecná sestra - zařadily do svých studijních plánů účetnictví jako volitelný předmět s časovou dotací – jedna hodina přednášek a dvě hodiny cvičení, s hodnocením započteno, dva kredity. Časové zařazení v doporučených studijních plánech se převážně týká pátého semestru. U oborů Počítačové systémy a Aplikovaná informatika se jedná o předmět s vazbou na předmět Podniková ekonomika. U zdravotnických oborů tento předmět zařazen do výuky není. Studenti se znalostí podnikové ekonomiky se lépe orientují v ekonomických pojmech, hospodářské činnosti podniku i v daňovém systému. Pochopení základů účetnictví je pro ně snazší.

2. Obsahová náplň

Obsahem předmětu Základy účetnictví je orientace na účetnictví, které chápeme jako ucelený informační systém. Tento systém má ve své podstatě **zainteresovaným** uživatelům podávat informace o majetkové a finanční situaci podniku. Aby se řídící pracovník, kterým se naši studenti mají v budoucnu stát, v účetních informacích orientoval, aby byl dostatečně poučeným uživatelem, je přímo nutnost pro praxi tyto studenty vybavit základními ekonomickými a účetními znalostmi. Tomuto požadavku je potřeba přizpůsobit i obsahovou náplň předmětu. Pro praxi a další samostatnou orientaci se studenti musí seznámit nejdříve s aktuální legislativní úpravou, která je uvedena v rámci evropského i celosvětového harmonizačního procesu. Dále je účetnictví prezentováno jako součást podnikového informačního systému, který je tvořen na základě určitých zásad. Následuje řešení majetku organizace, jeho formy a jeho zdrojů. Důraz je kladen na zvládnutí pojmů a dobrou znalost rozvahy, na vše, co můžeme z proporcí položek v rozvaze vyčíst. Proto rozvaha zahrnuje také rozdíl mezi náklady a výnosy, které jsou odrazem ztráty či zisku pro organizaci v oblasti vlastního kapitálu, vlastního zdroje. Následuje problematika účtů, dokladů, zápisů i konečných výkazů. Co se týče účetních souvztažností, ty jsou omezeny jen na základní hospodářské operace. Jedná se o operace, se kterými se běžně v podnicích setkáváme a které běžně řešíme. Při výuce využíváme dostupný software, pomocí kterého lze názorně a prakticky teorii doplňovat.

3. Aktuálnost a cíl výuky

S ohledem na požadavek odpovídajícího uplatnění našich absolventů na trhu práce, je výuka předmětu Základy účetnictví orientována na informační funkci účetnictví. Cílem pro studium je dostatečná orientace v účetních i ekonomických pojmech. Důležité je ovojení znalostí, které jsou pro studenty základem, na kterém může v budoucnu samostatně stavět a nadále znalosti rozvíjet, doplňovat. Kvalitní orientace a zvládnutí teoretických

účetních i ekonomických základních znalostí považujeme za velice potřebné pro praxi a konkurenceschopnost každého řídicího pracovníka, i na nižším stupni řízení. Pro praxi a konkurenceschopnost je zároveň významné zvládnutí i praktických základních účetních postupů. Za významné zároveň považujeme pochopení celého systému účetnictví s jeho informační funkcí i z pohledu začínajícího podnikatele či malé obchodní společnosti. Základním cílem je vždy **pochopení informační funkce účetnictví**. Preferujeme pohled řídicího pracovníka na nižší či střední úrovni řízení. Informační požadavky vlastníků společností jsou z pohledu účetnictví prezentovány studentům z důvodu jiného úhlu pohledu. Studenti se často připravují na zahájení vlastních podnikatelských aktivit, nebo už podnikat začali.

4. Přístup k výuce a motivace studentů

Studenti neekonomických oborů přistupují k vlastní náplni předmětu odlišně od studentů v ekonomicky zaměřených oborech. Liší se i přístup ke studentům a k metodice výuky. Protože cíl předmětu Základy účetnictví vyžaduje samostatný přístup a značnou aktivitu studenta, je potřeba nejdříve sjednotit požadavky a očekávání studentů s reálnou náplní předmětu. Studenti na začátku výuky anonymně vypracovávají své představy o náplni předmětu a vyjadřují svá očekávání. Nad tímto dotazníkem probíhá diskuse se studenty. Ti od začátku získají představu, co mohou očekávat a co mohou ve výuce získat za znalosti. Výuka základů účetnictví je pro motivované a svým způsobem i zainteresované studenty, měli možnost se na náplni předmětu svými požadavky podílet, dynamičtější a konstruktivnější. Studenti se zájmem o účetnictví ve svých znalostech postupují rychleji. V poslední hodině výuky jsou studenti opět anonymně dotazováni, zda předmět jejich představy splnil, co je kladem a co zápor. Důležitá je opět diskuse, která slouží i jako zpětná vazba pro vyučující. Z dotazníků vyplývá, že v prvním zahájeném kurzu asi polovina studentů zpočátku po účetnictví požadovala výpočet mezd a daní. Asi třetina studentů měla své konkrétní představy, protože již podnikali (s.r.o.), ostatním se předmět hodil do rozvrhu. Tento akademický rok již představa byla konkrétnější. Studenti kurzu vážně o podnikání přemýšleli. V úvodním dotazníku ani jeden nebyl ve svých představách obsahově mimo účetní problematiku. Jednalo se o studenty převážně šestého a sedmého semestru. Studenti požadovali aktuální informace, které se týkají jejich podnikatelských aktivit, což výuka v takovéto formě může splňovat. Cvičení zahájila diskuse nad různými podnikatelskými plány. To je základem pro samostatnou práci ve skupinách (v maximálním počtu čtyři). Tyto uměle vytvořené podnikatelské celky si zvolili právní formu podnikání a zaměřili se na svůj základní předmět podnikatelské činnosti. Prvním samostatným úkolem je soupis majetku, který je potřeba k dané aktivitě a jeho zdroje. Vše se prezentuje před ostatními skupinami, které mohou poradit. Konkurenční prostředí a snaha obstát před kolegy je dobrou zkušeností. Následuje společné sestavení zahajovací rozvahy a její prezentace, obhájení před kolektivem. Po další teoretické výuce následuje deset hospodářských operací na základě konkrétních dokladů, jejich následné zaúčtování v ruce. Konečná rozvaha se porovnává s počáteční rozvahou před kolektivem a posuzuje se životaschopnost firmy, zda chudne či bohatne, jaká jsou její čistá aktivity apod. Dále si skupina zaúčtuje svou firmu i s pomocí účetního softwaru. Dále posuzuje své účetní výkazy. V průběhu výuky jsou zadávány samostatné úkoly i pro jednotlivé studenty. Každý student má tak možnost samostatné účetní práce v ruce i na PC. Těsná vazba teoretických a praktických znalostí předpokládá a vyžaduje aktuálnost výuky, což je podmínkou i pro zvýšení konkurenceschopnosti studentů. Proto jsme na základě požadavků studentů rozšířili výuku i o problematiku základnu daní, úvěrů, leasingu a mezd.

5. Průběh výuky ve vazbě na ekonomické povědomí

Studenti jsou z různých středních neekonomických škol. Protože zásadní problém vyvstává z jejich neekonomického zaměření. Někteří studenti zpočátku vůbec nechápou, čeho se jednotlivé hospodářské operace týkají. To lze zvládnout pouze pomocí konkrétních příkladů, například i ze známého prostředí fungování domácností, a tak dojít k řešení. U většiny studentů postrádáme znalost fungování podniku a znalost základních hospodářských operací. Základy, zvláště ve značně rychlém sledu, nemůže student zvládnout sám bez pomoci vyučujícího. Studenti potřebují jistou pravidelnou přípravu a vedení, což nám umožňují e-learningové týdenní testy, které jsou součástí závěrečného hodnocení. Studenti e-learningové testy dle dotazníku mají v oblíbenosti, a tak se zkvalitnila příprava na hodiny, jsou na probíranou problematiku pojmově lépe připraveni. Jako pozitivní ve výuce hodnotíme i skupinový přístup, kdy se ve třídě vytvoří konkurenční prostředí mezi jednotlivými skupinami i jednotlivými studenty. V hodinách předmětu Základy účetnictví je celkem rušno, protože skupinky pracují samostatně, vyučující mezi nimi přechází a radí. Je zde velice mnoho praktických dotazů z různých oblastí: daňových, ekonomických i právních.

6. Závěry pro výuku

Veřejná vysoká škola je škola, která je v zásadě více propojena s praxí. Výuka předmětu Základy účetnictví pro bakalářské obory Počítačové systémy, Aplikovaná informatika, Porodní asistentka a Všeobecná sestra koncipována tak, aby studenti měli určité vodítko do praxe, aby obstáli v konkurenci uchazečů o práci, aby měli usnadněn vstup mezi stávající zaměstnance firem. Studenti mají celkem jasnou představu o tom, co chtějí a řada těchto studentů se připravuje na soukromé podnikání či převzetí rodinných firem. Někteří mají již při studiu svoji představu o firmě, ve které budou působit. Na výuku účetnictví v neekonomických oborech jsou z naší strany kladeny jiné požadavky, než na ekonomicky zaměřených oborech VŠPJ. Studenti musí být přesto schopni

po absolvování předmětu Základy účetnictví nastavené požadavky kvalitně zvládnout. Důležitou roli zde hraje jejich vyšší aktivita v hodinách, jejich samostatný přístup a konkurenční prostředí. Prostor ve výuce účetnictví je dán ve větší míře studentům formou e-learningu, formou samostatné práce, ztraktivněním používáním účetního softwaru při účtování základních hospodářských operací. Motivace studentů k aktivnímu přístupu k předmětu účetnictví je velice důležitá proto, aby si nenásilnou formou osvojili znalosti z ekonomického oboru, porozuměli základům účetního systému, naučili se informace z účetnictví získávat a využívat.

Literatura

- [1] Kovanicová, Dana. (2004). *Jak porozumět světovým, evropským, českým účetním výkazům*. Praha: BOVA POLYGOT.
- [2] Sedláček, Jaroslav. (2007). *Praktikum finančního účetnictví*. Plzeň: Vydavatelství a nakladatelství Aleš Čeněk, s.r.o.
- [3] Müllerová, Libuše. (2009). *Účetnictví podnikatelů (Fyzické osoby, Obchodní společnosti, Sběrka úloh a testů s výkladem)*. Praha: Oeconomica.
- [4] Pelák, Jiří. (2009). *Účetnictví v příkladech (repetitorium k základům účetnictví)*. Praha: Oeconomica.
- [5] Ryneš, Petr. (2009). *Podvojně účetnictví a účetní závěrka*. Zlín: ANAG.

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Jaroslava Leinveberová, Katedra ekonomických studií, Vysoká škola polytechnická Jihlava, leinveberova@vspj.cz

Informácia vo vzdelávacom procese

Tatiana Košútová, Ľudmila Kristová

Abstrakt: Článok sa zaoberá problematikou využívania informačných a komunikačných technológií vo vzdelávaní na Katedre tovaroznalectva a kvality tovaru Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave. Prezentované poznatky sú získané z prieskumu zameraného na využívanie Blended Learningu vo vzdelávacom procese a na vedomosti študentov, ktorí využívajú vo výuke prostriedky informačných a komunikačných technológií.

Kľúčové slová: informácia, produkt a kvalita, informačné a komunikačné technológie, e-learning, Blended Learning

Summary: This article deals with the subject of using ICT in education process at the Department of Commodity Science and Product Quality, Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava. Information being presented has been obtained from the research focused on the usage of Blended Learning in the education process and on knowledge of students using ICT as well.

Key words: information, Product and Quality, information and education technology, e-learning, Blended Learning

Predmet *Produkt a kvalita* zabezpečuje na Obchodnej fakulte Ekonomickej univerzity v Bratislave Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru. Predmet patrí do oblasti tzv. produktovej politiky, v ktorej kľúčovou informáciou sú technické požiadavky na výrobky v oblasti voľného pohybu tovaru stanovené technickou normou alebo technickým predpisom. Splnenie týchto predpísaných základných požiadaviek je predpokladom uvedenia výrobku na trh a pri dodržiavaní morálno-etických zásad v podnikaní musí byť zárukou toho, že výrobok je bezpečný a neohrozí tzv. oprávnený záujem spotrebiteľa. Pri príprave obsahovej náplne predmetu *Produkt a kvalita* bolo našim cieľom priblížiť študentom tretieho ročníka bakalárskeho štúdia danú problematiku, najmä prepojenosť tejto problematiky na ďalšie tematické okruhy. Predmet je zameraný najmä na tieto oblasti: systematika a klasifikácia produktov, požiadavky na kvalitu produktov a hodnotenie produktov, manažérstvo kvality a požiadavky na produkty, informačná úplnosť o produktoch, nástroje produktovej politiky – technická normalizácia, metrológia a skúšobníctvo, duševné vlastníctvo. Nevyhnutnou podmienkou zvládnutia danej problematiky je vedieť sa orientovať v právnych i technických dokumentoch najmä Slovenskej republiky a Európskej únie, prípadne mať informácie o kontaktných miestach, ktoré tieto informácie poskytujú. Študent, budúci ekonóm by sa mal vedieť orientovať v danej problematike, vždy si overiť platnosť právnych a technických dokumentov, mal by poznať a mal by vedieť využívať webové stránky zodpovedných organizácií. Získať schopnosť orientovať sa v problematike a teda v zdrojoch informácií v rozsahu, ktorý je daný obsahovou náplňou predmetu, sa dá v súčasnej dobe dosiahnuť takmer výhradne využitím prostriedkov informačných a komunikačných technológií. Prvé cvičenie v semestri je zamerané na vyhľadávanie relevantných informácií z oblasti legislatívy v oficiálnych zdrojoch na webových stránkach. Nájsť tú správnu a presnú informáciu nemusí však byť ani v dnešnej dobe pomocou prostriedkov IKT tak jednoduché, ako by sa na prvý pohľad mohlo zdať. Najpoužívanejším a určite najrýchlejším spôsobom ako študent získava potrebnú informáciu je použitie internetových vyhľadávačov. Za okamih má k dispozícii množstvo výsledkov vyhľadávania. V tomto momente má konkurenčnú výhodu ten študent, ktorý vie identifikovať oficiálne zdroje informácií, t.j. webové stránky zodpovedných inštitúcií. Prieskum ukázal, že až 94% študentov využíva pri vypracovaní odpovedí prednostne Google. Znalosti oficiálnych zdrojov sú však predpokladom, že študent vie na webových stránkach odlíšiť informáciu aktuálnu od neaktuálnej, presnú od nepresnej, chybné alebo zavádzajúcej v oveľa kratšom čase.

Využívanie e-learningu

Jednou z možností, ako podporiť tréning vo vyhľadávaní informácií je použiť nástroje e-learningu. E-learning totiž ako vyučovacia metóda ponúka študentom o.i. aj viaceré možnosti, ako si môžu overiť svoje vedomosti (najmä testy a iné). E-learning predstavuje spôsob učenia sa s pomocou počítačovej techniky

a pripojenia na sieť, keď si študent sám zvolí čas a miesto, kedy sa bude problematike venovať. V súčasnosti, keď pri zabezpečovaní učební počítačovou technikou nemajú školy dostatok finančných prostriedkov, by e-learning mohol byť aj cestou, ako tento problém obísť. Tzv. „čistý e-learning“ má však aj niektoré nevýhody. Jednou z hlavných nevýhod je, že študent pri samoštúdiu nemá vždy možnosť dostať okamžitú odpoveď od učiteľa na prípadné otázky k téme. Kompromisným riešením sa javí v tejto situácii Blended Learning. Ide de facto o prezenčnú formu štúdia s využívaním e-learningových nástrojov. Predmety *Produkt a kvalita* a *Technické prekážky obchodu* využívali na Katedre tovaroznalectva a kvality tovaru počítačovú podporu od roku 2002. Spočiatku išlo o využívanie internetu na cvičeniach, neskôr o využívanie zdieľaných dokumentov, prezentácií a databáz v počítačovej sieti Ekonomickej univerzity v Bratislave. V akademickom roku 2004/05 boli predmety prvýkrát sprístupnené študentom e-learningovou formou s využitím programu Claroline. Od roku 2005/06 sa na EU využíva voľne prístupný systém Moodle.

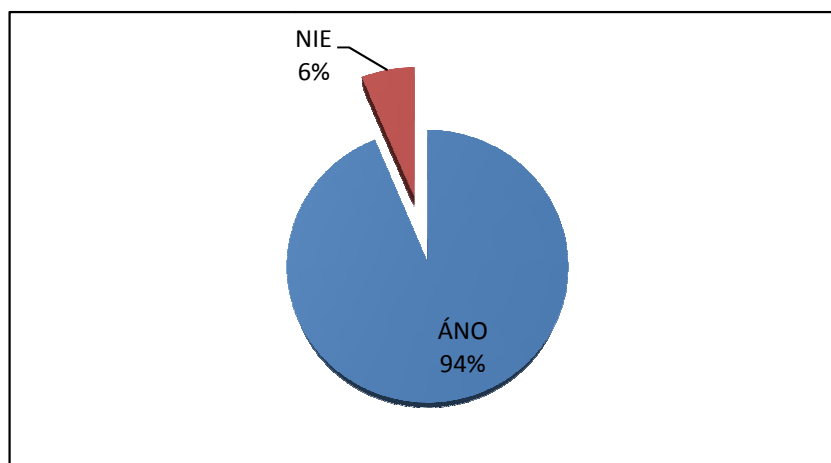
Informácia ako produkt

Informáciu vo vzdelávacom procese, ako uvádza názov príspevku, možno chápať ako produkt, ktorý je výsledkom vyučovacieho procesu, výsledkom hľadania a poznávania v danej oblasti a je určený najmä študentom. Zároveň však z iného uhla pohľadu môže ísť o informáciu určenú učiteľovi, ktorý ju môže využiť/využívať na neustále zdokonaľovanie vyučovacieho procesu. V tomto príspevku sú použité vybrané výsledky dvoch ankiet. Ankety boli zamerané na hodnotenie Blended Learningu a využívania prostriedkov IKT vo vzdelávacom procese a na hodnotenie vedomostí študentov, ktorí využívajú vo výuke prostriedky informačných a komunikačných technológií. Oslovení boli študenti vybraných krúžkov 3.ročníka v zimnom semestri ak.roka 2009/2010. Ankety boli spracované v Moodle.

Cieľom **prvej ankety** bolo získať informácie o skúsenostiach a spokojnosti študentov s využívaním e-learningového kurzu, ako aj s využívaním prostriedkov IKT v predmete *Produkt a kvalita*. Ankety sa zúčastnilo spolu 191 študentov. Na vybraných otázkach a odpovediach demonštrujeme pomerne veľký záujem študentov o túto formu výuky.

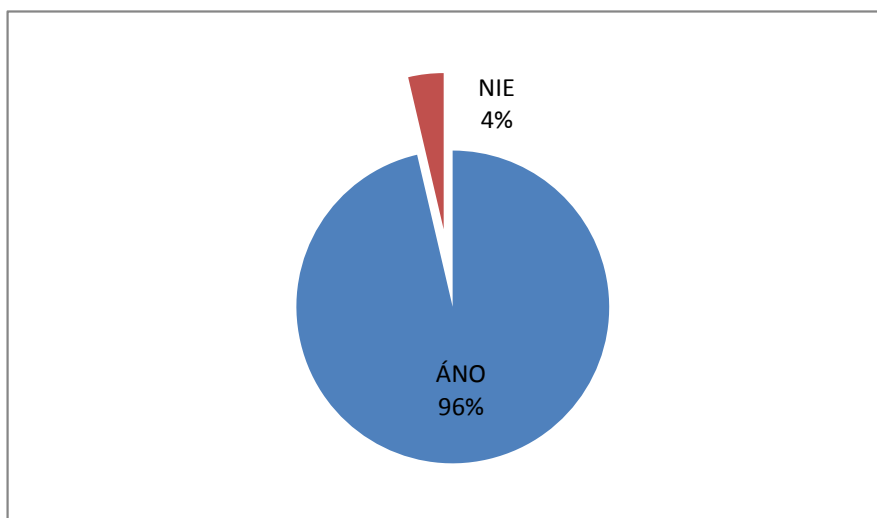
Zo všetkých 191 opýtaných študentov sa 163 študentov stretlo s touto vyučovacou metódou v 3. ročníku štúdia prvýkrát. Len 28 študentov, tj. 14,66% využívalo systém Moodle v niektorých predmetoch už v predchádzajúcich ročníkoch. Na otázku, či po skúsenostiach v uplynulom semestri v predmete *Produkt a kvalita* má podľa názoru študentov využitie Moodle svoje opodstatnenie, odpovedalo kladne 179 opýtaných, záporne 12 (Graf 1).

Graf 1: Otázka 1: Po skúsenostiach v uplynulom semestri v predmete *Produkt a kvalita* si myslíte, že využitie Moodle v tomto predmete má svoje opodstatnenie?



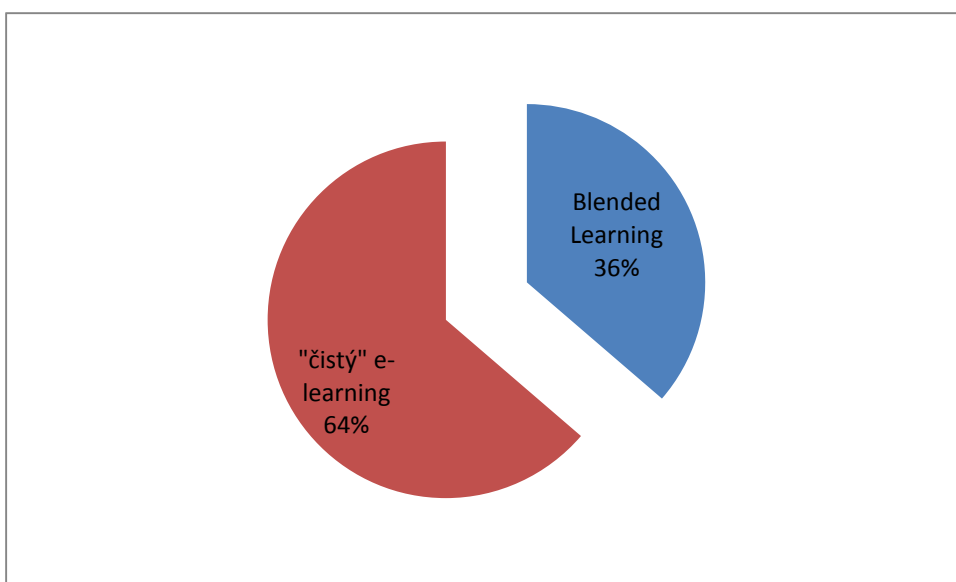
Potrebu využitia minimálne prostriedkov IKT pri danej obsahovej náplni predmetu dokumentujú odpovede študentov na otázku, či bez ohľadu na využívanie Moodle v predmete *Produkt a kvalita* by mala byť výuka predmetu aspoň v učebni pri PC pripojenom na sieť. Kladnú odpoveď označilo 184 študentov, teda až 96,34%. Význam internetu na cvičeniach tohto predmetu je nespochybniteľný a jeho využívanie v dnešnej dobe nenahraditeľné. Napriek tomu 7 študentov odpovedalo záporne (Graf 2).

Graf 2: Otázka 2: Bez ohľadu na to, či je, či bude alebo nebude v budúcnosti predmet *Produkt a kvalita* na OF EU v Moodle, myslíte si, že predmet by mal byť aspoň v učebni pri PC pripojenom na sieť?



Odpovede na otázku možného využitia „čistého“ e-learningu alebo Blended Learningu neboli celkom v súlade s očakávaním. „Čistú“ formu e-learningu by preferovalo „len“ 63,68% študentov, tj. 121 študentov. 69 študentov, teda 36,32% by uprednostnilo výhody Blended Learningu (Graf 3).

Graf 3: Otázka 3: Ak by bola možnosť výberu, predmet *Produkt a kvalita* by ste absolvovali prezenčne v učebni na OF EU, t.j. Blended Learning alebo formou „čistého“ e-learningu, tj. pripojení v čase cvičenia mimo učebne na OF EU?



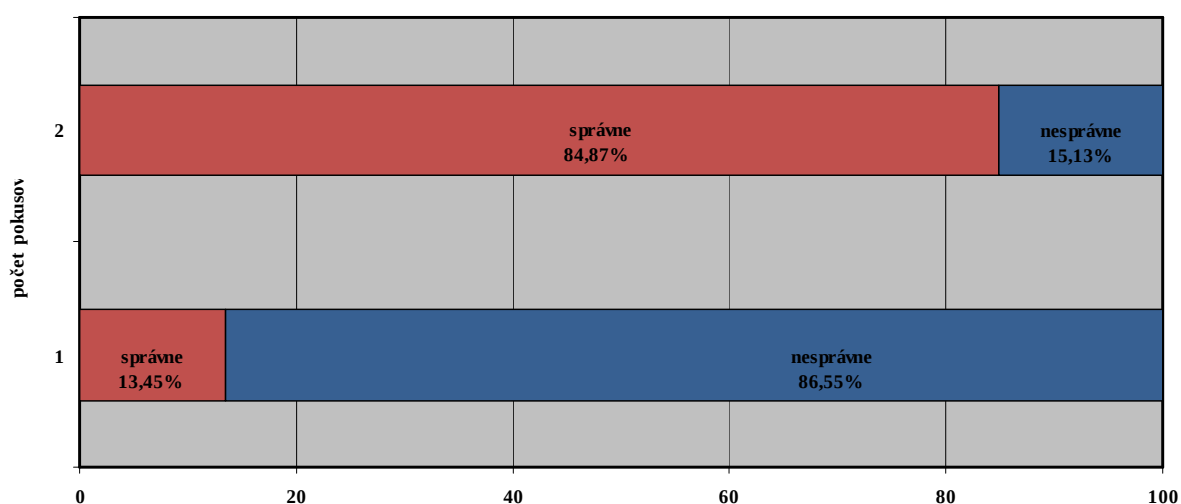
Druhá anketa bola zameraná na vedomostnú úroveň študentov v oblasti produktovej politiky. Prvykrát odpovedali študenti na anketové otázky na začiatku zimného semestra ak. roka 2009/2010, t. j. predtým, než sa čokoľvek dozvedeli o danej oblasti na spomínanom predmete *Produkt a kvalita*. Druhýkrát odpovedali študenti na tie isté otázky na konci semestra, t.j. po absolvovaní predmetu, v ktorom si vo väčšej či menšej miere osvojili nielen obsahovú náplň predmetu, ale získali aj určité návyky a skúsenosti s využívaním príslušných webových stránok a nástrojmi e-learningového kurzu. Výsledky vstupného a výstupného testu si mohli študenti porovnať, boli uložené v Moodle. Ankety sa zúčastnilo spolu 119 študentov.

Cieľom ankety bolo zistiť do akej miery sú študenti schopní dopracovať sa k potrebným informáciám v oblasti produktovej politiky. Otázky boli formulované v súlade s obsahovou náplňou predmetu, napr. otázky o existujúcich systémoch klasifikácie produktov, čiarovom kóde, technickej norme, označení CE na výrobkoch, o označení spotrebiteľsky baleného výrobku, skúšaní výrobkov na trhu EÚ a ďalšie. Kľúčové otázky z nášho uhla pohľadu boli otázky, ktoré sa týkali oficiálnych zdrojov informácií. Pri zodpovedaní niektorých anketových otázok v prvom pokuse mali študenti možnosť použiť internet, pri druhom opakovanom pokuse na konci semestra mali k dispozícii aj samotný e-learningový kurz.

Keďže oblasť produktovej politiky má široký rozsah a obsah je potrebné neustále aktualizovať, memorovanie je do značnej miery obmedzené. Preto za úspech napriek zisteným rezervám pokladáme výsledky odpovedí, ktoré sa týkali predovšetkým zdrojov informácií, schopnosti orientovať sa v problematike. Z vyhodnotených otázok vyberáme tie, ktoré sa týkali práve znalostí zdrojov informácií.

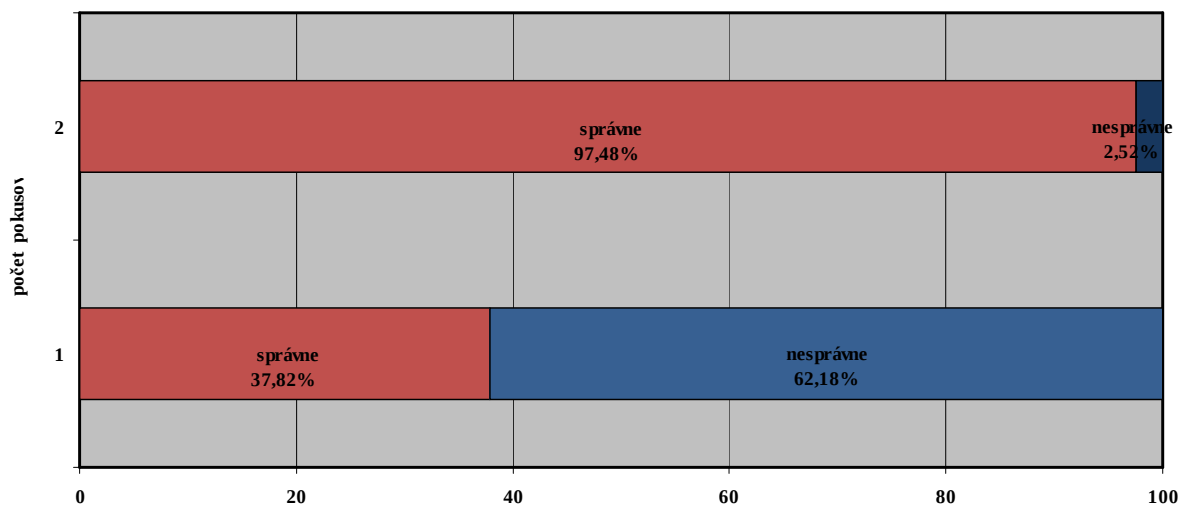
Požiadavky na výrobky a všetky súvisiace informácie v harmonizovanej oblasti sú v Európskej únii upravené spoločnou legislatívou. Ide najmä o Smernice, Nariadenia a Rozhodnutia. Vo vstupnom teste by tieto dokumenty vedelo nájsť, tj. poznalo oficiálny zdroj len 16 študentov, čo predstavuje 13,45%. V druhom pokuse vo výstupnom teste na konci semestra to bolo už 101 študentov, teda 84,87% (Graf 4).

Graf 4: Otázka 4: Uved'te zdroje legislatívy Európskej únie



Zdroje slovenskej legislatívy a vyhľadávanie v právnych dokumentoch poznalo v čase konania vstupného testu 45 študentov, čo predstavuje 37,82%. V druhom pokuse po absolvovaní predmetu to bolo 116 študentov, t.j. 97,48% (Graf 5).

Graf 5: Otázka 5: Uved'te zdroje legislatívy Slovenskej republiky



Za pomerne úspešné možno pokladať aj odpovede na otázku *záväznosti* technických noriem. Na začiatku semestra správnu odpoveď označilo len 19 študentov, na konci semestra to bolo 88 študentov, čo predstavuje 73,95%. Na otázku: *Čo znamená označenie „e“ na výrobkoch?* vedelo v prvom teste správne odpovedať 43 študentov, v druhom teste už 98 študentov, teda 82,35%. Väčšie rezervy sa ukázali pri odpovediach v oblasti skúšobníctva. Hoci pri otázke: *Musia sa všetky výrobky uväzvané na trh EÚ skúšať?* v druhom pokuse označilo správnu odpoveď 57 študentov, čo je oproti prvému pokusu, kedy správnu odpoveď označilo len 16 študentov, nepochybne lepší výsledok, z pohľadu celkového počtu opýtaných však správne odpovede predstavujú len 47,9%. O málo lepšie (54,62%) je to pri odpovediach, ktoré sa týkajú označenia CE na výrobkoch. Na označených odpovediach študentov v tejto ankete možno odhaliť rezervy, ktoré nepochybne existujú. Faktom však ostáva, že pri hodnotení obsahu predmetu, jeho významu a užitočnosti pre prax z pohľadu študentov, známku výborne ohodnotilo predmet 24 študentov (12,57%), veľmi dobre 84 študentov (43,98%), dobre 61 študentov (31,94%), uspokojivo 16 študentov (8,38%), dostatočne 3 študenti (1,57%) a nedostatočne 2 študenti (1,05%).

Záver

Vychádzajúc z profilu absolventa Obchodnej fakulty Ekonomickej univerzity v Bratislave, štúdium na tejto fakulte je zamerané na zvládnutie základných ekonomických poznatkov v oblasti teórie aj konkrétnych vedných disciplín nevyhnutných pre úspešné pôsobenie absolventov v hospodárskej praxi. Praktická príprava študentov je rozšírená o poznatky zamerané prednostne na štúdium jazykov, počítačové znalosti a ďalšie praktické poznatky z rôznych oblastí. Jednou z najvýznamnejších oblastí pre obchodníka nepochybne je voľný pohyb tovaru. Podľa publikovaných zistení Európskeho parlamentu a Rady je problematika voľného pohybu tovaru veľmi komplikovaná. Neexistuje systém, alebo metodika, ktoré by boli schopné poskytnúť hospodárskym subjektom i spotrebiteľom dostatočné informácie z tejto oblasti. V predmete *Produkt a kvalita*, ktorý sme v článku predstavili, sa snažíme usmerniť študentov pri vyhľadávaní relevantných informácií takým spôsobom, aby im štúdium zabezpečilo úspešné zaradenie sa do hospodárskej praxe. Ako vyplýva z výsledkov ankiet, e-learning a využívanie prostriedkov IKT vôbec je vhodnou vyučovacou metódou, ktorú prijali aj študenti. Pre tvorcov kurzu je to signál, že je potrebné v tomto smere s využitím spomenutých prostriedkov pokračovať. Od vedenia katedry, fakulty, ale aj univerzity sa očakáva, že vytvoria podmienky, aby sa takáto efektívna forma štúdia mohla ďalej rozvíjať po všetkých stránkach vo vhodných priestoroch a s vyhovujúcim technickým zabezpečením.

Literatúra

Článok bol spracovaný z výsledkov prieskumu zameraného na využívanie Blended Learningu a na vedomosti študentov, využívajúcich Blended Learning vo výuke predmetu *Produkt a kvalita*.

Kontaktné údaje na autora/autorov:

Ing. Tatiana Košútová, PhD.

Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru

Obchodná fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

tatiana.kosutova@euba.sk

Ing. Ľudmila Kristová

Katedra tovaroznalectva a kvality tovaru

Obchodná fakulta

Ekonomická univerzita v Bratislave

ludmila.kristova@euba.sk

Výuka předmětu Daně v neekonomickém oboru VŠPJ s ohledem na konkurenceschopnost absolventů v praxi

Ivana Důrasová

Abstrakt: Vzhledem k požadavkům praxe a konkurenceschopnosti studentů bylo nutné zavedení volitelného předmětu Daně do neekonomického oboru VŠPJ. Vývoj je charakterizován neustálými změnami zákonů a návazností na předmět Finančního účetnictví. Úroveň znalostí se projeví v profesním životě, neboť zájem studentů o tento předmět je dán jejich podnikatelskými aktivitami. V konečném důsledku ovlivní znalosti studentů i jejich konkurenceschopnost na trhu práce.

Klíčová slova: plán výuky, konkurenceschopnost, motivace, daně, praxe

Summary: With regard to the requirements of students' practice and competitiveness, it has been necessary to implement the optional subject Taxes in Non-Economic Field VŠPJ. The development is characterized by its continuous law changes and relationship to the subject Financial Accounting. The level of knowledge will be proven in the professional life because the interest of students in this subject is given by their business activities. In the final consequence the knowledge of students will influence also their competitiveness in the labour market.

Key words: plan of teaching, competitiveness, motivation, taxes, practice

1. Aktuálnost výuky s ohledem na konkurenceschopnost studentů

Předmět Daně patří bezesporu mezi předměty praktické, ve kterých navazuje teorie na konkrétní řešení úloh zadaných na základě podkladů firem, na VŠPJ z oblasti regionu Vysočiny. Tento předmět je součástí oborově povinných předmětů na oboru Finance a řízení, ale v neekonomickém oboru Počítačové systémy byl zařazen do předmětů volitelných a to na základě projeveného zájmu samotných studentů. Aktuálnost tohoto předmětu je z pohledu výuky dána podnikatelskými aktivitami studentů a tím jsou do jisté míry dány i metodické přístupy. Přestože jde o neekonomický obor, je u těchto studentů podporován podnikatelský přístup, kdy hnací silou konkurence mezi nimi samotnými je soukromé podnikání a podnikatelský duch u řady z nich. To samo o sobě s sebou nese motivaci a přístup studentů k získávání znalostí. Aktuálnost spočívá i v tom, že řešení modelových situací vychází přímo od studentů, většinou na základě vlastních zkušeností. V neposlední řadě je třeba se zmínit, že teorie je ověřována studenty při plnění svých praxí a řada z nich po absolvování studia se vrací a hledá na akademické půdě poradenství. Vzhledem k tomu, že současná ekonomika je postavena na využití všech znalostí a dovedností pracovníka a je kladen důraz na zvyšování kvality jeho vědomostí, může se předpokládat, že zavedení dalších volitelných ekonomických předmětů v tomto a dalších neekonomických oborech vyučovaných na VŠPJ je blízká budoucnost.

2. Cíle výuky daní v neekonomickém oboru VŠPJ

Cílem tohoto předmětu je seznámit studenty se základními daňovými pojmy a principy v podmínkách tržní ekonomiky a s mechanismy fungování daňové soustavy v České republice. Protože v oboru Počítačové systémy nelze většinou u studentů navazovat na ekonomické vzdělání ze středních škol, jako je tomu u většiny studentů oboru Finance a řízení, jsou pro ně i základní ekonomické termíny nové. Na základě dotazů studentů se stává, že problematika samotné konstrukce daní se často rozšiřuje až do oblasti veřejných financí. Proto hlavním cílem je pochopení daňové problematiky z nadhledu fungování přímých i nepřímých daní, pochopení podstaty veřejného zdravotního pojištění a sociálního zabezpečení než jednotlivých podrobností při konstrukci jednotlivých daní. Co se týká praktických dovedností, cílem je, aby studenti dokázali správně určit daňové příjmy a daňové výdaje u fyzické osoby a dokázali sestavit vzorec pro výpočet daně z příjmů fyzických osob. Zcela je vypuštěna problematika daní u právnických osob, neboť časová dotace je poměrně malá, tj. 14 hodin přednášek a 14 hodin cvičení a nelze u těchto studentů neekonomických oborů navazovat na znalost finančního účetnictví. Někteří studenti si volí v předcházejícím semestru předmět Základy účetnictví, kde se seznamují s principy a zásadami účetnictví, ale neznají podrobnou úpravu účetního hospodářského výsledku na základ daně a tedy chybí podrobná návaznost v rámci studia daně z příjmů právnických osob. Přesto jsme toho názoru, že cíle splňují

představy studentů, neboť jak již bylo uvedeno výše, obsah učiva předmětu Daně je zajímavá z pohledu jejich samotných podnikatelských aktivit.

3. Obsah předmětu Daně v neekonomickém oboru VŠPJ

Daň z příjmů a současně i daně ostatní v souvislosti s neustálými změnami zákonů působí na všechna odvětví a na základě těchto konkurujících subjektů dochází často k daňovým únikům. Podnikatel je motivován snahou získat co nejvyšší příjmy a uniknout daňové povinnosti. Proto je předmět Daně v tomto oboru Počítačové systémy i vzhledem k časové dotaci výhradně zaměřen na daň z příjmů fyzických osob. Polovina semestru je věnována závislé činnosti, neboť to se týká většiny budoucích absolventů. Daň z příjmů z podnikání je rozšířena především o znalost daňových a nedaňových výdajů a samotnou konstrukci výpočtu daně. Několik hodin je většinou věnováno obchodnímu majetku, zvláště pak všemu co souvisí s pořízením, zařazením a užíváním automobilu v podnikání. Volitelný předmět Daně navazuje v následujícím semestru na předmět Základy účetnictví a je zakončen zápočtem, který je podmíněn docházkou a vypracováním seminární práce, která prověřuje základní znalosti z oblasti příjmů a výdajů, transformaci rozdílu na upravený základ daně z příjmů, uplatnění základních nezdanitelných položek, slev a daňového zvýhodnění. Zájem o tento předmět je vidět už v docházce, která je téměř stoprocentní, což nelze říci u předmětu Daně, který je oborově povinný u ekonomického oboru Finance a řízení a kde zaznamenáváme na přednáškách klesající účast během semestru. To dokazuje, že ekonomický volitelný předmět si vybírají právě takoví studenti, kteří mají o tuto problematiku zájem.

4. Metodické přístupy a propojení s praxí

V oboru Počítačové systémy jsme se setkali s velkým zájmem studentů a velmi aktivním přístupem k výuce. Většina z těch, kteří si předmět volí, buď vlastní živnostenský list a podnikají nebo se podílí na fungování rodinné firmy. To samo o sobě do jisté míry ovlivňuje i rozsah probíraného učiva, neboť část výuky je věnována právě těm problémům, které studenty zajímají. Také v tomto předmětu probíhají diskuze v mnohem větším rozsahu než je tomu na cvičeních oborově povinného předmětu. Při výuce je využívána znalost základů účetnictví, na kterou navazuje problematika daňových a nedaňových příjmů a výdajů a transformace jejich rozdílu na daňový základ. Pozornost je věnována i majetkovým daním a okrajově i podstatě daně z přidané hodnoty. Nutno opět podotknout, že výše uvedená časová dotace neumožňuje se této problematice více věnovat. Důraz je kladen především na praktické dovednosti, kdy studenti musí zvládnout vypočítat daň z příjmů u zadané konkrétní firmy, většinou z oblasti Vysočiny. Přitom je zde velká podpora kreativity výukového procesu. Studentům jsou zadávány různé vstupní údaje, které pak zpracovávají ve skupinách na základě vlastního rozhodnutí. Volí si tedy, zda je vhodné, aby daná firma vedla daňovou evidenci či účetnictví, zda je nutné, aby byla plátcem daně z přidané hodnoty, zda zaměstnávat pracovníky na základě pracovních smluv či dohod apod. Vede to k tomu, že ve skupinách se vyskytuje řada variant a mezi studenty probíhají diskuze o tom, proč právě zvolili příslušné zadání firmy vzhledem k činnosti, ke které byla zřízena. Volitelný předmět staví na zpracování podkladů z konkrétních firem z regionu Vysočiny a to od jejich založení až po zjištění výsledku hospodaření a výpočet daně z příjmů. Vzhledem k tomu, že jde o výuku v neekonomickém oboru, je tomu přizpůsoben i rozsah zadávaných údajů, ale vždy jde při řešení o ekonomické myšlení v rámci optimalizace daně, kdy studenti by měli umět rozhodnout, co je v daných podmínkách pro firmu nejúčelnější. Studenti se musí umět orientovat v daňových zákonech, umět si vyhledat řešení a dokázat ho zdůvodnit. Studium tak dostává konkrétní podobu, jejíž součástí je i seznámení se s povinnostmi, které vyplývají ze styku podnikatelů s finančním úřadem, živnostenským úřadem, sociální správou, zdravotními pojišťovnami. Při své práci jsou nuceni využívat daňové zákony, obchodní zákoník, zákoník práce apod., což mezi jiným i dokazuje, že VŠPJ plní při výuce svoji funkci veřejné školy, tedy školy propojené s praxí.

5. Význam zavádění ekonomických předmětů do neekonomických oborů na VŠPJ

V současné situaci umisťování absolventů na trhu práce je nezbytné, aby se stále více rozšiřovala nabídka předmětů, které by byli přínosem pro studenty a po absolvování studia jim usnadnili orientaci v profesní práci. Přitom je zapotřebí neustále modernizovat a motivovat studenty tak, aby zjistili, že přestože studují neekonomický obor, je nutné mít alespoň základní znalosti týkající se podnikání a posilovat tak u nich podnikatelský duch. Součástí toho by měla být podpora spolupráce VŠPJ s ostatními vysokými školami a firmami, kde během svých praxí mohou studenti navazovat kontakty. Hnací silou vysoké konkurenceschopnosti budoucích absolventů je podnikání, které následně vede k růstu dalšího vzdělávání a rozvoje dalších možností uplatnění se na trhu.

Literatura

DURASOVÁ, I. - VAŠÍČEK: Daňová problematika v praxi. 1. vyd. Jihlava: VŠPJ, 2007, ISBN 80-87035-00-3

Zákon č. 563/1991Sb., o účetnictví v platném znění vč. novel

Zákon č. 586/1992Sb., o daních z příjmů v platném znění

Zákon č. 235/2004 Sb., o dani z přidané hodnoty

Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční

Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitostí

Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Ivana Dúrasová

Vysoká škola polytechnická Jihlava, Katedra ekonomických studií

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

Tel: +420 567 141 196

durasova@vspj.cz

Klasické metody výuky v konkurenci e-learningu

Lenka Lízalová

Abstrakt: Zavedení e-learningového systému Moodle do výuky pro mne znamenal zásadní převrat v pedagogické efektivitě výuky. Zkušenosti z prvních tří semestrů používání tohoto moderního nástroje vyučování shrnuje tento příspěvek.

Klíčová slova: e-learning, Moodle, pedagogická efektivnost, analýza studijních výsledků

Summary: The introduction of e-learning system Moodle in teaching meant to me basic mile stone in the educational effectiveness of teaching. This paper summarizes my experience of the first three semesters using this modern tool.

Key words: e-learning, Moodle, teaching effectiveness, analysis of learning outcomes

Úvod

Když jsem v akademickém roce 2008/2009 začala pro svoji výuku využívat e-learningový systém Moodle, hlavním důvodem pro zavedení tohoto způsobu výuky pro mne byla:

- ucelenost studijních materiálů (na jednom místě jsou soustředěny a logicky uspořádány veškeré studijní materiály),
- lepší orientace studentů v kurzu (student vidí aktuální téma a nezapomene si podklady pro přednášky a cvičení vytisknout, aby s nimi mohl ve výuce pracovat),
- snadná dostupnost materiálů z každého počítače připojeného k internetu.

Myslím, že můj původní způsob využití Moodle by se dal lépe označit jako e-reading. S interaktivní výukou to tehdy ještě nemělo mnoho společného. V průběhu uplynulých tří semestrů jsem nasbírala mnoho zkušeností s Moodle a zavedla mnoho nových prvků, které mi jednak usnadňují práci, ale hlavně zefektivňují výuku. Zkušenosti z využívání e-learningu předkládám k posouzení v tomto příspěvku.

Proč Moodle používám

Charakteristikou absolventa VŠ není mimořádná inteligence, ale mimořádná pracovitost. Tedy schopnost plnit zadané úkoly samostatně, naplánovat si činnosti tak, aby byly dodrženy dané termíny, zdolávat překážky postupně, nenechat se odradit při prvních neúspěších, učit se z chyb... Takové vlastnosti očekává zaměstnavatel od absolventa VŠ. Tyto dovednosti musí tedy škola ve svých studentech pěstovat.

Jak ale naučit studenty pracovitosti, jak je motivovat k průběžnému studiu během semestru, při vysokých počtech studentů? V tomto ohledu je e-learning vynikajícím pomocníkem, mnohem více motivuje studenty k průběžné práci během semestru. Učí je rozvrhnout si studium, pohlídat si termíny a pomáhá pracovat samostatně.

Pro pedagoga je jednou z největších výhod e-learningu dokonalá zpětná vazba, tedy přehled o čtenosti dokumentů, přístupech k jednotlivým aktivitám a také o výsledcích ve cvičných testech.

Pro tyto výhody používám Moodle ve všech předmětech, které vyučuji na VŠPJ tj. Základy ekonomiky I, Základy ekonomiky II, Podniková ekonomika, Základy finančního řízení, Finanční řízení a investiční rozhodování a Pojišťovnictví. Kurzem Podnikové ekonomiky (PEK) dosud prošlo nejvíce studentů, proto zaměřím pozornost na něj.

Předmět PEK je oborově povinným předmětem pro studenty oborů Finance a Cestovní ruch. V zimním semestru akademického roku 2009/2010 prošlo předmětem téměř 900 studentů denního i kombinovaného studia.

Tyto počty studentů by, při klasickém způsobu výuky, vyžadovaly pro dva přednášející kmenové učitele a čtyři cvičící externisty enormní pracovní nasazení. Moodle nám v tomto semestru zajistil vysokou obslužnost studentů, aniž by bylo potřeba slevit z požadavků, které garant předmětu stanovil.

Aktivity v kurzu PEK

Po dohodě s garantem bylo zavedeno stobodové hodnocení práce v průběhu celého semestru. Studenti byli předem seznámeni s podmínkami udělení zápočtu a mohli si tak naplánovat průchod kurzem. Moodle umožňuje vést evidenci průběžného hodnocení - body za úkoly, za testy a zkoušku a nakonec snadno zadat studentům

známky. Přehled o výsledcích má nejen pedagog, ale samozřejmě i student, který může podle výsledků zvyšovat úsilí během absolvování kurzu.

Jednou z povinných aktivit bylo odevzdání seminární práce na téma „Právní formy podnikání“. Každý ze studentů vyhledal v Obchodním rejstříku podnik a vypracoval studii podle daných kritérií. Tato jediná, byla opravena a ohodnocena osobně pedagogem, všechny ostatní aktivity už byly plně automatizovány. Kromě bodového hodnocení zde bylo s výhodou využito možnosti slovního komentáře, pro rychlou zpětnou vazbu k nápravě chyb.

Tady bych vyzvedla důležitý aspekt a tím je nutnost bezpodmínečného dodržení termínů ze strany studentů („odevzdávána seminární práci“ se po vypršení předem stanoveného termínu uzavřela a opozdilcům neumožnila přístup). Opomenout nelze ani další efekt a tím je pořádek v dokumentech. Historie všech aktivit a jejich výsledků je jednoduše zálohována.

Další aktivity jako je výpočet odpisů, výpočty kalkulací a bodu zvratu už byly řešeny prostřednictvím testu, jako „Doplňovací úlohy“. Tyto byly generovány v Excelu a pomocí hromadné korespondence byly vytvořeny stovky variantních zadání, které si studenti náhodným výběrem pomocí funkce Test vylosovali. Výhodou, oproti klasickému zadávání výpočetních úloh je, že originálním zadáním bylo zamezeno opisování výsledků. Okamžité poskytování zpětné vazby studentům umožňuje opravit špatné postupy a chyby ve výpočtech, což při ručním opravování není reálné. Penalizace za chybný výpočet a vědomí, že některý z příkladů bude součástí závěrečného zkouškového testu, motivuje studenty k co nejpreciznějším výkonům. Při srovnání e-learningu s klasickými metodami práce se studenty v průběhu semestru vychází e-learning vítězně.

Studijní materiály

Dosavadní praxe, poskytování přednášek a materiálů na cvičení na školním disku I, se ve srovnání s přehledným řazením jednotlivých materiálů v Moodle dle tématického uspořádání jeví jako nepraktická. Studentům jsou prostřednictvím Moodle poskytovány veškeré studijní materiály včetně doplňkových informačních materiálů a dalších zdrojů na internetu například odkazy na webové stránky, což bylo v PEK hojně využíváno k odkazům na konkrétní stránky doporučené literatury (Synek: Manažerská ekonomika) z portálu Googlebook.

Studenti se v materiálech lépe orientují a podle výsledků se zdá, že s nimi také daleko více pracují.

Opět lze konstatovat, že při srovnání e-learningu s klasickými způsoby poskytování studijních materiálů je výhoda na straně e-learningu.

Testování

Zajistit objektivitu zkoušení je, při stávajících počtech vyučujících a studentů, za využití klasických testů, či ústním zkoušením opravdu těžký úkol. Velkou roli zde hraje náhoda, někdy k smůle, jindy ke štěstí studenta. Předností e-learningu je objektivita ve srovnání s jakoukoliv ústní zkouškou. Někteří argumentují omezenými možnostmi písemného testování, ale ve skutečnosti je to spíš otázka schopnosti či neschopnosti tvorby vhodných otázek.

Nám pedagogům pomohl Moodle systematizovat otázky ke zkoušce, navzdory velké počáteční časové investici do tvorby otázek přinesl velkou úsporu času.

Bylo sestaveno 12 sad okruhů, v každé okolo 20 otázek, s jedinou správnou ze čtyř odpovědí a 5 typů příkladů, v každé 100 variantních zadání. Z těchto úloh pak byly sestavovány náhodným výběrem testy s 20 otázkami a 1 příkladem na ekonomické výpočty.

Protože Moodle je schopen otázky náhodně kombinovat a míchat i pořadí odpovědí a připravit každému jeho verzi testu, nehrozí opisování od souseda. Pro každého přihlášeného studenta je tedy programem náhodně vygenerována individuální testová sada, podle předem stanoveného klíče tak, aby byla pokryta celá šíře vyučované látky. To zajišťuje náročnost a objektivnost testování. Objektivnost je rovněž zajištěna automatickým vyhodnocováním odpovědí a přenesením výsledku do Známek v Moodle.

V průběhu výuky používáme obdobný způsob průběžného testování, aby byli studenti dobře obeznámeni s principem a formou závěrečné zkoušky. Před závěrečným testem si ještě student může svoje znalosti zkontrolovat na vzorovém testu, takže ostrý test probíhá v důvěrně známém testovacím prostředí a odpadá tím stres z neznáma.

Jako výhody elektronického testování oproti klasickému testování vyzdvihují:

- objektivita zkoušení
- vysoká obslužnost studentů jediným vyučujícím
- úspora času co se týče vlastního zkoušení (počet osob je omezený jen kapacitou místnosti)
- úspora času při automatickém vyhodnocení a okamžitá zpětná vazba (student okamžitě vidí výsledek a uvědomí si chyby, kterých se dopustil a může se lépe připravit na opravu)

Nevýhodou by se mohla jevit závislost na bezchybném chodu techniky, což by mohlo vytvářet stresující situaci, např. při přetížení sítě. Proto všichni vyučující nosí na zkoušku i jednu sadu tištěného testu, který by byl opraven ručně. Tato situace zatím v kurzu PEK nenastala.

Analýza studijních výsledků

Elektronické zpracování testů, na rozdíl od ručního zpracování, dovoluje data analyzovat a testování zdokonalovat.

Díky funkci „Položková analýza“ jednotlivých otázek zahrnutých do testu lze odhalit silná i slabá místa v probírané látce, vhodně i nevhodně položené otázky, jakož i otázky triviální nebo otázky špatně zadané.

Pro zajištění správné funkce hodnocení uvádí položková analýza v tabulce zpracovaná data testu v podobě, která je vhodná pro analýzu a posouzení výkonnosti každé otázky. Statistické parametry použité při analýze jsou vypočítávány v souladu s klasickou teorií testů.

Prvním analyzovaným údajem v závěrečném testu PEK byla „Snadnost otázky¹“. Tento údaj poukázal na tři, pro studenty triviální otázky, které dosahují 100% správnosti v odpovědích, např. viz ukázka v tabulce jedna. Tyto budou v příštím semestru vyřazeny z databáze otázek a nahrazeny novými.

Tabulka 1 Příklad otázky s 100% správností

Číslo úlohy	Text úlohy	Text odpovědi	% odpovědí	Snadnost	Směrodatná odchylka
30945	U veřejné obchodní společnosti za závazky společnosti:	ručí společníci společně a nerozdílně celým svým majetkem	(100%)	100	0,0000
		ručí pojišťovna	(0%)		
		ručí stát	(0%)		
		ručí banka	(0%)		

Zdroj: Vlastní zpracování položkové analýzy závěrečného testu z PEK v Moodle

Na opačném konci škály snadnosti se umístila otázka s pouze 6 % správných odpovědí. Důvodem takového výsledku může být obtížnost dotazované látky, potom je potřeba zaměřit se na tuto látku a upozornit studenty na problémovou oblast. Tak tomu bude u následujícího příkladu, kdy položená otázka byla na studenty příliš obtížná. Jiným důvodem může být také nesprávně položená otázka. V takovém případě by bylo potřeba otázku přeformulovat.

Tabulka 2 Příklad otázky s pouze 6% správností

Číslo úlohy	Text úlohy	Text odpovědi	% odpovědí	Snadnost	Směrodatná odchylka
30863	Zjednodušená forma zjištění budoucích peněžních toků vychází	pouze z odhadu budoucích tržeb	(23%)	6	0,2497
		ze sumy zisku po zdanění a odpisů	(6%)		
		ze zisku před zdaněním a odpisů	(52%)		
		z čistého zisku	(19%)		

Zdroj: Vlastní zpracování položkové analýzy závěrečného testu z PEK v Moodle

U výše uvedeného případu stojí za povšimnutí další ukazatel položkové analýzy, který Moodle nabízí a tím je Směrodatná odchylka². Pokud všichni studenti odpoví stejně, pak platí, že $SO = 0$. Vysoké hodnoty tohoto ukazatele, spolu s nízkým % správnosti může pomoci odhalit chybu v zadání.

K ukazatelům Diskriminační index a Diskriminační koeficient vysvětlivka v Moodle uvádí: „Diskriminační index (DI): parametr je hrubým ukazatelem výkonnosti každé položky odděleně pro skupinu zdatnějších a méně

¹ Vysvětlivka v Moodle uvádí: „Snadnost (% správně) vypovídá o tom, jak snadná nebo obtížná je daná otázka pro studenty. Výpočet: $Snadnost = X_{průměr} / X_{max}$, kde $X_{průměr}$ je průměrný počet bodů získaný všemi studenty za tuto položku a X_{max} je maximální počet bodů, který lze za položku získat. Jestliže je možné převést otázky do dichotomické podoby (pouze správné/nesprávné odpovědi), souhlasí tento parametr s procentuálně vyjádřeným počtem studentů, kteří na danou otázku odpověděli správně.“

² Vysvětlivka v Moodle uvádí: „Směrodatná odchylka (SO) udává rozptyl jednotlivých odpovědí v celém jejich souboru. SO se počítá jako statistická směrodatná odchylka souboru poměrných skóre (bodový zisk/maximum) u každé konkrétní úlohy.“

zdatných studentů. Před vlastním výpočtem indexu se provede rozdělení studentů na třetiny podle jejich celkového skóre dosaženého v testu. Potom se u analyzované položky vypočtou průměrná skóre skupiny nejlepších a nejhorších studentů a oba průměry se navzájem odečtou. Diskriminační index může nabývat hodnot v intervalu +1 až -1. Pokud je hodnota indexu menší než 0, znamená to, že položku zodpovědělo správně více slabších než zdatnějších studentů. Takové otázky by měly být vyřazeny jako bezcenné. Snižují totiž přesnost celkového výsledku testu.

Diskriminační koeficient (DC): koeficient představuje další ukazatel pro posouzení schopnosti položky rozlišovat zdatnější a méně zdatné studenty. DC je korelační koeficient mezi skóre za danou položku a za celý test. Také tento parametr nabývá hodnot v intervalu +1 až -1. Kladné hodnoty značí položky, které odlišují zdatnější studenty, zatímco záporné hodnoty indikují položky, které byly zodpovězeny nejlépe studenty s nejnižším počtem bodů za celý test. Položky se zápornou hodnotou DC byly nesprávně zodpovězeny nejlepšími studenty, a představují tak pro ně vlastně jakousi penalizaci. Podobné položky by se neměly používat.

Výhodou diskriminačního koeficientu oproti diskriminačnímu indexu je, že DC používá k výpočtu data ze všech výsledků, ne pouze extrémní údaje pro nejlepší a nejhorší třetinu studentů. Z tohoto důvodu může být tento parametr citlivějším indikátorem pro posouzení výkonnosti jednotlivých položek.“

V naší sadě testových otázek případ záporného diskriminačního indexu nenastal. U diskriminačního koeficientu se objevil jediný případ záporné hodnoty, viz níže. Zdá se, že negativně formulovaná otázka je zavádějící a měla by být přeformulována.

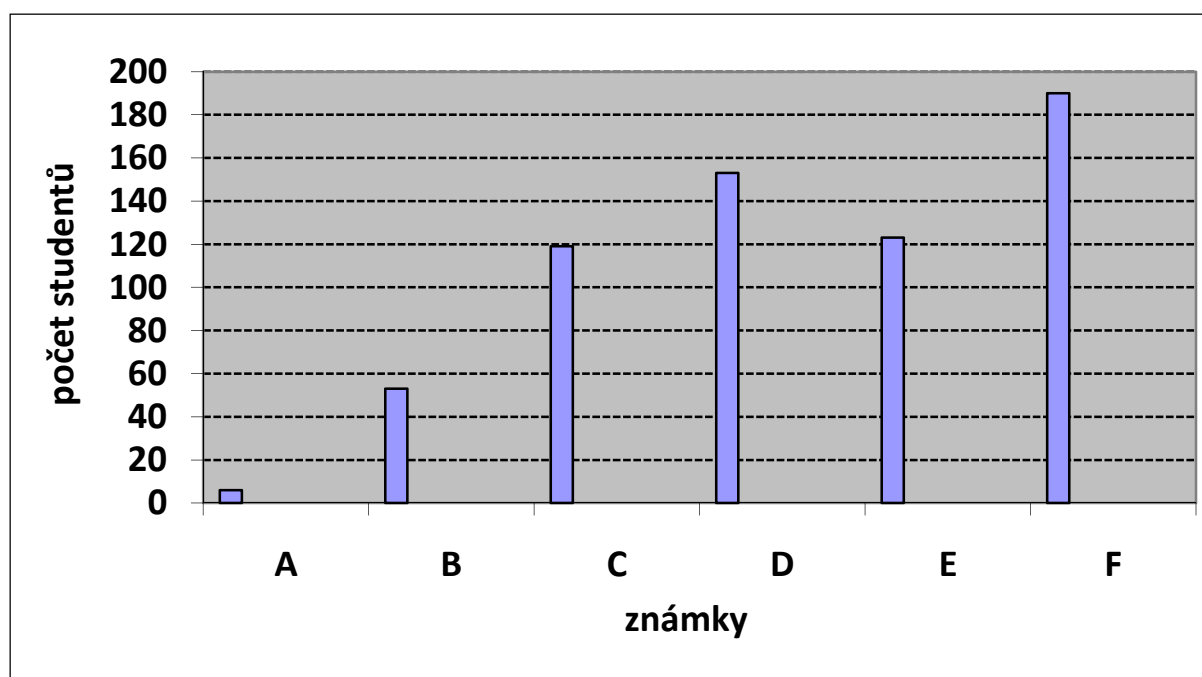
Tabulka 3 Příklad otázky se záporným diskriminačním koeficientem

Číslo úlohy	Text úlohy	Text odpovědi	% odpovědí	Snadnost	Směrodatná odchylka	Diskriminační index	Diskriminační koeficient
30878	Pro daňové odpisy neplatí, že:	jsou upraveny Zákonem o daních z příjmů	(0%)	51	0,507	0,438	-0,056
		podnik se může rozhodnout pro odpisování lineární, degressivní či progresivní	(51%)				
		Zákon o daních z příjmů stanoví metodiku výpočtu ročních odpisů	(34%)				
		je majetek rozdělen do 6 odpisových skupin a odepisuje se závaznou dobu odepisování	(14%)				

Zdroj: Vlastní zpracování položkové analýzy závěrečného testu z PEK v Moodle

Díky položkové analýze je zajištěna zpětná vazba a podle jejích výsledků lze testování zdokonalovat, což by u ručního vyhodnocení testů bylo velmi pracné.

Zpracováním souhrnných výsledků testu lze také optimalizovat nastavenou stupnici hodnocení. Podle výsledků z první poloviny zkouškového období ZS 2009/2010 by se v příštím semestru dalo uvažovat o posunutí hranice pro hodnocení výborně, kterého podle následujícího grafu dosáhl minimální počet studentů.



Obrázek 10 Graf průběžných výsledků závěrečného testu z PEK k 25.1. 2010

Zdroj: Vlastní zpracování položkové analýzy závěrečného testu z PEK v Moodle

Závěr

S ohledem na výše uvedené přínosy využívání e-learningu ve výuce, by se mohlo zdát, že klasické edukační postupy a metody jsou již překonané. Nabízí se parafráze J. Cimrmana: „Budoucnost patří e-learningu!“. Zamysleme se ale nad profilem absolventa a spravedlivě přiznejme, že požadavkem na absolventa VŠ není jen schopnost nastudovat určité penzum vědomostí. Student by měl umět diskutovat, argumentovat a obhajovat svoje názory a tady je role pedagoga nezastupitelná.

V úvodních semestrech, kde je potřeba vyselektovat ty pracovitě, pro obor zaujaté a vzdělavatelné studenty je e-learning výborným pomocníkem. Ve vyšších ročnících, kdy už si student osvojil a prokázal základní znalosti, nelze klasické metody výuky zanedbávat. Na závěr je potřeba konstatovat, že obě metody mají v moderním vzdělávání svoje místo.

Literatura

1. Dostál, J. *Pedagogická efektivita off-line learningu v celoživotním vzdělávání. In Klady a zápory e-learningu na menších vysokých školách, ale nejen na nich.* Praha: SVŠES, 2008. s. 56 – 64. [ISBN 978-80-86744-76-6](#)
2. http://docs.moodle.org/cs/Rukověť_učitele
3. <http://moodle.cz/>

Kontaktní údaje na autora/autory:

Ing. Lenka Lízalová, Ph.D.

VŠPJ Jihlava, katedra ekonomických studií

lizalova@vspj.cz , 567 141 156

Konkurenční prostředí a konkurenceschopnost zubních ordinací v ČR

Cyril Kotulič – Erika Lenčová

Abstrakt: Cílem tohoto sdělení je analyzovat konkurenční prostředí v oblasti poskytování zubní péče v ČR a identifikovat faktory ovlivňující konkurenceschopnost zubních ordinací. K faktorům ovlivňujícím konkurenční prostředí patří: počet obyvatel na jednoho zubního lékaře, věková struktura zubních lékařů, systém vzdělávání zubních lékařů, způsoby rozhodování zdravotních pojišťoven při uzavírání smluv s poskytovateli zubní péče, tvorba cen za nadstandardní způsoby ošetření, svobodná volba a možnost změny ošetřujícího lékaře, požadavek odborné způsobilosti k výkonu povolání zubního lékaře a náklady na pořízení a vybavení zubní ordinace.

Klíčová slova: konkurenční prostředí, konkurenceschopnost, zubní ambulance

Summary: Competitive environment and competitiveness of dental offices in the Czech Republic. The aim of the paper is to analyze competitive environment in dental care in the Czech Republic and to identify factors influencing competitiveness of dental offices. The factors, which influence competitive environment include: the number of inhabitants per one dentist, age structure of dentists, organization of dental education, decision-making of health insurance companies when concluding contracts with dental care providers, price formation for above-standard treatment, free choice of general dental practitioner (GDP) by the patient and a possibility of the GDP change by the patient, professional competence requirements for dental professionals, and cost of purchasing a dental practice and of dental office equipment.

Key words: competitive environment, competitiveness, dental offices

Počet zubních lékařů a jejich věková struktura

Nejdůležitějším faktorem, který ovlivňuje konkurenční prostředí v oblasti poskytování zubní péče v ČR, je počet obyvatel na jednoho zubního lékaře. Podle ročenky České stomatologické komory (ČSK) za rok 2008 je v Česku zhruba 7000 praktikujících zubních lékařů a na jednoho lékaře připadá přibližně 1500 pacientů. V celkovém počtu zubních lékařů jsou zahrnuti i specialisté – maxilofaciální chirurgové a ortodontisté. V tabulce 1 je uveden počet obyvatel, praktických zubních lékařů a specialistů podle jednotlivých krajů ČR.

Tab. 1 Zubní lékaři vykonávající povolání v ČR podle krajů a odborností

Kraj Region	Počet obyvatel* Population*	Zubní lékaři / Dentists			
		PZL DP	Ortodontisté Ortodontists	ÚČOCH Surgery	Celkem Total
Hl. m. Praha	1 226 697	1313	59	25	1397
Středočeský	1 222 869	541	21	0	562
Jihočeský	635 504	386	18	3	407
Plzeňský	567 321	431	19	4	454
Karlovarský	308 730	163	6	0	169
Ústecký	835 036	391	21	3	415
Liberecký	436 707	248	9	2	259
Královéhradecký	554 181	377	16	4	397
Pardubický	514 663	286	9	3	298
Vysočina	515 098	280	12	1	293
Jihomoravský	1 145 405	786	40	10	836
Olomoucký	642 093	442	22	6	470
Zlínský	591 348	387	18	3	408
Moravskoslezský	1 250 505	722	32	6	760
Celkem / Total	10 446 157	6753	302	70	7125

*Zdroj: Český statistický úřad – Stav a pohyb obyvatelstva v ČR (předběžné výsledky) k 30. 9. 2008

Zdroj.: Ročenka ČSK 2008 [online], 2008 [cit. 28 ledna 2010]. Dostupné z WWW:

<http://www.dent.cz/img_data/file/Rocenka_2008_na%20web_komplet_oprava.pdf >

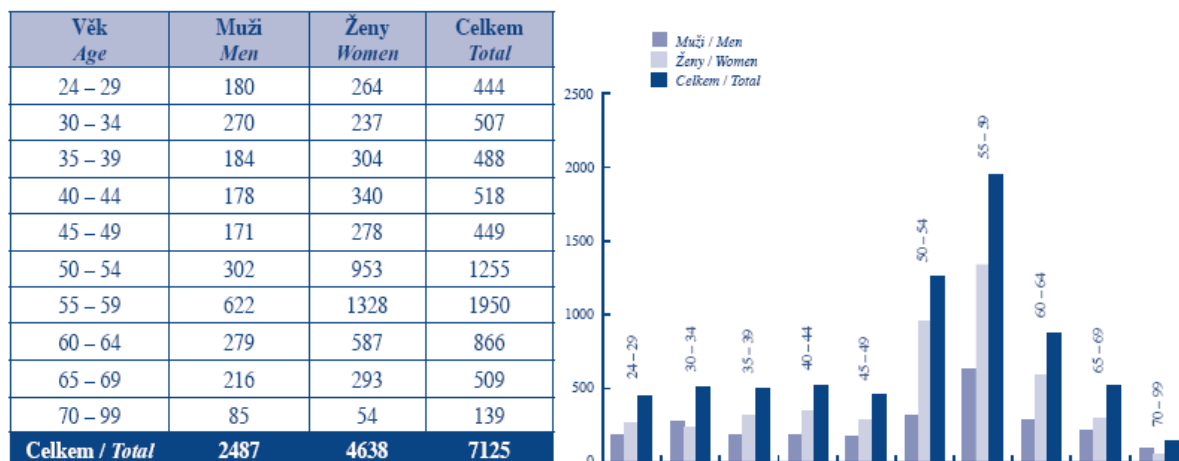
Podle posledních údajů z r. 2008 bylo 13 % zubních lékařů v důchodovém věku. Znepokojivý je i rostoucí průměrný věk zubních lékařů, který byl v roce 2008 58 let. V tabulce 2 je uvedena věková struktura zubních lékařů v roce 2008.

Vzhledem k tomu, že průměrný věk zubních lékařů se v posledních letech každoročně zvyšuje cca o 0,5 roku (např. od roku 1995 do 2006 vzrostl o 7 let ze 43,7 na 50,7 roku), je třeba počítat nejenom s dalším stárnutím

zubních lékařů, ale zejména, v souvislosti s jejich budoucím odchodem do starobního důchodu, s dalším snižováním jejich počtu a tím se snížením kvality poskytované zdravotní péče v této oblasti (Fischer, 2007).

Česká stomatologická komora dlouhodobě upozorňuje na hrozící nedostatek zubních lékařů, který se již v některých regionech České republiky výrazně projevuje. Ze závěrů analýzy J. Fischera z roku 2007, která vychází z údajů o věkové struktuře zubních lékařů a z údajů o studentech a absolventech oboru zubního lékařství, vyplývá, že počet zubních lékařů klesne do roku 2022 přibližně o třetinu, což znamená poloviční nárůst

Tab. 2 Rozdělení praktikujících zubních lékařů podle věku a pohlaví



Zdroj Ročenka ČSK 2008 [online], 2008 [cit. 28 ledna 2010]. Dostupné z WWW:
http://www.dent.cz/img_data/file/Rocenka_2008_na%20web_komplet_oprava.pdf

počtu obyvatel připadajících na jednoho zubního lékaře. K alespoň částečnému zmírnění tohoto problému by bylo třeba zvýšit počet přijímaných studentů. (Fischer, 2007).

Systém vzdělávání zubních lékařů

Od roku 2004 prochází magisterské studium zubního lékařství rozsáhlou reformou sylabů všech teoretických a klinických předmětů v souladu se Směrnicí 36/2005/ES. Vzdělávání absolventů je od roku 2009 kompatibilní se studijními programy v jiných zemích EU a tito absolventi mohou bezprostředně po ukončení studia začít pracovat v jiných zemích EU.

Pokud jde o zájem absolventů středních škol o tento obor, počet přihlášek v současné době překračuje kapacitu fakult zhruba desetinásobně. Přestože se v posledních letech výrazně zvýšily nároky na materiál a vybavení fakult, snaží se fakulty zvyšovat počty přijímaných studentů zubního lékařství. Výrazné navyšování počtů studentů však s sebou přináší řadu problémů týkajících se kapacity výukových prostorů, počtu vyučujících a organizace výuky.

Samostatnou zubní praxi mohou podle zákona 95/2004 Sb. o zdravotnických povoláních lékaře, zubního lékaře a farmaceuta provozovat osoby, které mají odbornou způsobilost k výkonu zdravotnického povolání lékaře získanou absolvováním nejméně šestiletého prezenčního studia. Po vstupu do EU od roku 2004 začala pro nově přijaté studenty platit nová pravidla pro vykonávání praxe. Bylo upuštěno od podmínky dvouleté praxe a následných zkoušek (tzv. kolokvia), po kterých absolvent mohl začít vykonávat samostatnou praxi. Magisterské studium zubního lékařství nyní trvá 5 let a od roku 2009 je absolventům tohoto studijního programu udělován titul MDDr. Zubní lékaři s titulem MDDr. nemusí po ukončení školy pracovat nejméně tři roky pod dohledem zkušeného odborníka, jak tomu bylo dříve, a mohou si ihned otevřít vlastní praxi.

V Česku je pět státem financovaných lékařských fakult, na nichž se vyučuje obor zubní lékařství. Ročně ho absolvuje až tři sta studentů, ale ne všichni z nich začnou vykonávat praxi v ČR. Důvodů je několik: např. zahraniční studenti, samoplátci, kteří po ukončení studia opouští ČR, studenti, kteří odcházejí pracovat do zahraničí apod.

Pro osoby, které chtějí vykonávat v České republice povolání zubního lékaře, je povinné členství v České stomatologické komoře. Ročně se do ČSK zapíše přes 100 absolventů.

Provozování vlastní praxe s účastí zdravotních pojišťoven a bez ní

Přestože došlo k zjednodušení podmínek pro otevření vlastní praxe a zahájení vlastního podnikání, absolventi se většinou připojí ke zkušenějšímu lékaři a pracují v zaměstnaneckém poměru na klinikách nebo u soukromých provozovatelů zubních praxí. Hlavním důvodem jsou vysoké náklady na pořízení a vybavení zubní ordinace.

Je možné zakoupit již fungující zubní ordinaci s možností převzetí stávající klientely. Ceny se pohybují od 200 tis. do 600 tis. Kč za zubní ordinaci zařízenou původním vybavením podle zachovalosti. Cenu ovlivňuje také lukrativnost lokality. Pro určení co nejpřesnější ceny se používají sofistikované metody oceňování zubních ambulančí. Hodnota praxe se odvíjí od cash flow, které praxe svému vlastníkovvi či provozovateli přináší. Tato veličina musí být v rámci ocenění vypočítána na základě odborně sestaveného finančního plánu. Dále se analyzuje její volatilita a rizikovost. Do levněji koupené ordinace je obvykle třeba více investovat, zejména do koupě nového zubního křesla, zubního rentgenu, případně nábytku a dalšího přístrojového vybavení.

Náklady na vybavení nové zubní ordinace se pohybují v rozmezí od 1 mil. do 2 mil. Kč. Nejdražší položkou je zubní křeslo včetně příslušenství s cenou od 350 tis. do 1,2 mil. Kč. Náklady na pořízení zubního rentgenu jsou od 100 tis. do 400 tis., přičemž cena je vyšší u digitálních zubních rentgenů. Náklady na pořízení nábytku jsou od 50 tis. do 100 tis. podle velikosti zubní ordinace. Provozní náklady v ordinaci se pohybují od 50 tis. do 100 tis. (1 zaměstnanec), přičemž většinu tvoří náklady na mzdy a odvody pojistného.

Nájem za ordinaci se pohybuje od 1 tis. do 20 tis. měsíčně, přičemž záleží na lokalitě a rozloze pronajatých prostor.

Dalším z důvodů, které absolventům znesnadňují pořízení vlastní zubní praxe, může být i politika zdravotních pojišťoven, které regulují počet smluvních zdravotnických zařízení podle potřeb jednotlivých regionů.

Provozovatelé zdravotnických zařízení včetně privátních zubních praxí mohou, ale nemusí mít smlouvu se zdravotními pojišťovnami. Zdravotní pojišťovny u provozovatelů zdravotnických zařízení zajišťují zubní péči pro své pojištěnce. Smlouvy se zubními lékaři uzavírají pojišťovny tak, aby byla zubní péče pro pojištěnce zajištěna rovnoměrně v každém regionu. Z toho vyplývá, že pojišťovny neuzavírají nové smlouvy tam, kde je podle jejich mínění trh se zubní péčí již saturován, tedy zejména ve velkých městech. Otevírání nových praxí je naopak podporované v oblastech s nedostatkem poskytovatelů stomatologické péče. Žádosti o nové smlouvy v oblastech, kde je péče dostatečně zajištěna stávajícími smluvními partnery, jsou řešeny individuálně. Pojišťovny podporují vstup nových lékařů do stávajících praxí, aby byla zajištěna plánovaná generační výměna zubních lékařů.

Registraci nestátního zdravotnického zařízení provede Krajský úřad, Magistrát hlavního města Prahy nebo ministerstvo zdravotnictví České republiky na základě žádosti provozovatele nestátního zařízení. Zdravotní péče v nestátních zařízeních se poskytuje buď bez přímé úhrady od osoby, které byla zdravotní péče poskytnuta na základě všeobecného zdravotního pojištění nebo smluvního zdravotního pojištění, za přímou úhradu, anebo kombinací těchto způsobů úhrady. Smlouvu s pojišťovnou lze získat podáním žádosti o výběrové řízení na krajském úřadě nebo na odboru zdravotnictví pražského magistrátu. U samotného výběrového řízení jsou přítomni zástupci regionálních zdravotních pojišťoven, kteří rozhodují o uzavření smlouvy.

Zubní lékaři, kteří se rozhodnou nepožádat o prodloužení smlouvy svého zdravotnického zařízení se zdravotními pojišťovnami, nejsou zásadně ohroženi ztrátou pacientů, zejména proto, že zubních lékařů je nedostatek a přestoupit k jinému lékaři je obtížné. Tito lékaři jsou v jisté výhodě vůči absolventům, kteří ještě nemají vybudovanou vlastní klientelu.

Tvorba cen za ošetření

Tvorba cen je u oborů, které jsou charakteristické vysokou konkurencí, významným faktorem ovlivňujícím konkurenční prostředí. V ČR je možné svobodně si vybrat ošetřujícího lékaře. Pacient si tak může vybrat lékaře, u kterého za ošetření za standardní úkony platit nemusí, nebo lékaře, u kterého zaplatí za všechny úkony související s vyšetřením a ošetřením. Vzhledem k tomu, že na jednoho zubního lékaře připadá čím dál tím více obyvatel, je problém najít zubního lékaře, který má smlouvu se zdravotní pojišťovnou a přijímá nové pacienty. Při přijímání nových pacientů funguje samoregulace. Lékař si sám stanovuje, kdy je nadměrně zatížen a již nepřijímá nové pacienty, zejména v zájmu poskytování kvalitní péče stávajícím pacientům. Česká stomatologická komora umístila na své webové stránky seznam lékařů, kteří stále přijímají nové pacienty. Seznam obsahuje také zubní lékaře, kteří nemají smlouvy se zdravotními pojišťovnami.

Tvorba cen je u zubních ordinací ovlivněna způsobem, jakým lékař provozuje svoji praxi. U výkonů nehrzených zdravotní pojišťovnou poskytovatel stomatologické péče tvoří ceny vlastní kalkulací na základě ceny spotřebovaného materiálu a časové náročnosti výkonu. U výkonů hrazených pacientem neexistuje doporučená výše úhrady.

Nesmluvní zdravotnická zařízení mají zpravidla méně pacientů, vyšší ceny za ošetření, ale na druhou stranu má lékař na jednoho pacienta obvykle více času a používá kvalitnější dentální materiály. Seznam všech výkonů hrazených zdravotní pojišťovnou je uveden ve vyhlášce ministerstva zdravotnictví č. 464/2008. Jsou zde

stanoveny i výše úhrad, které pojišťovna proplácí zubnímu lékaři. Zubní lékař nesmí požadovat od pacienta úhradu či doplatek za výkony hrazené zdravotní pojišťovnou a je povinen informovat pacienta, které výkony jsou hrazeny jeho zdravotní pojišťovnou.

V současné době dosahuje obrát smluvních zubních ordinací v ČR od 150 tis. do 200 tis. Kč, přičemž cca 80% tvoří platby od zdravotních pojišťoven. Celkovou výši obrátu ordinace ovlivňuje délka pracovní doby, počet ošetřených pacientů a výše plateb za úkony přímo hrazené pacientem.

Konkurenceschopnost zubních ordinací

Z výše uvedeného vyplývá, že smluvní zubní ordinace v ČR v současné době nemusí bojovat o nové pacienty. To však neplatí u ordinací, které nemají smlouvu se zdravotními pojišťovnami. Tyto ordinace se zaměřují na klientelu, které je ochotná za ošetření zaplatit. Je možné konstatovat, že smluvní a nesmluvní zubní ordinace si příliš nekonkurují, protože nabízejí služby odlišným cílovým skupinám. Nesmluvní zubní ordinace v současné situaci nesou vyšší rizika a musí vyvíjet větší úsilí k získávání a udržení klientely. Provozování zubní praxe je podnikáním ve sféře služeb, které zákazník subjektivně hodnotí na základě různých faktorů.

Pacient si vybírá zubní praxi například podle:

- lokality (vzdálenost, dostupnost MHD, možnost parkování)
- doporučení známého
- ceny za ošetření
- chování lékaře (osobnost lékaře a komunikace s pacientem)

U jednotlivých pacientů se kritéria pro výběr zubního lékaře mohou lišit. Přestože vzhledem k současným podmínkám je pro většinu provozovatelů zubních praxí nejdůležitější získat smlouvu s pojišťovnou, významná je také odborná a psychologická připravenost lékaře posílená dalším vzděláváním. Vzhledem k asymetričnosti informací o způsobech léčení, postupech ošetření či používaných dentálních materiálech se jeví komunikace s pacientem a psychologická připravenost lékaře jako jeden z důležitých faktorů konkurenceschopnosti zubní praxe.

Závěr

V současné době v České republice dochází ke zvyšování počtu obyvatel na jednoho zubního lékaře a současně ke zvyšování průměrného věku lékařů. Jako řešení této nepříznivé situace bývá doporučováno výrazné zvýšení počtu přijímaných studentů na lékařské fakulty. Toto řešení by však přineslo výsledky až s určitým časovým zpožděním za cenu vysokých nákladů pro univerzity, přičemž nelze zaručit, že podobně jako tomu bylo doposud skoro třetina absolventů po absolvování neodjede pracovat do zahraničí.

Konkurenční prostředí dále výrazně ovlivňuje zdravotní pojišťovny, které de facto regulují trh se zubní péčí. Určitým řešením by bylo přesunutí co největšího počtu výkonů do sféry hrazené pacientem, čímž by ordinace bez smluv se zdravotními pojišťovnami nebyly znevýhodněny a měly by na trhu skoro stejné podmínky jako smluvní zubní ordinace.

Literatura

Fischer, J.: *Bude v české republice za 15 let dostatek zubních lékařů?* In: LKS č.7-8, červenec – srpen 2007/roč.17.

Ročenka ČSK 2007. http://www.dent.cz/cs/download/rocenka_07.pdf

Ročenka ČSK 2008 http://www.dent.cz/img_data/file/Rocenka_2008_na%20web_komplet_oprava.pdf

Kontaktní údaje na autory:

Ing. Cyril Kotulič, MBA
Vysoká škola ekonomická v Praze
nám. W. Churchilla 4
130 67 Praha 3
kotc01@vse.cz

MUDr. Erika Lenčová
Výzkumný ústav stomatologický - 1. LF UK a VFN
Karlovo náměstí 32
121 11 Praha 2
lencova@vus.cz

Kvalita a konkurence

Petr Tyráček

Abstrakt: Tento příspěvek pojednává o vztahu kvality a konkurenční výhody firmy. V první části je definováno konkurenční prostředí a generická konkurenční výhoda. Pak následuje vysvětlení dvou metod používaných v systémech managementu kvality a jejich použití pro tvorbu konkurenční výhody firmy. Celkové zhodnocení citovaného vztahu dává filosofie Lean Six Sigma. V závěru je vysloveno, že informace z tohoto článku mohou napomoci k tvorbě konkurence schopných firemních strategií.

Klíčová slova: Konkurenční výhoda; Kvalita; Lean Six Sigma

Summary: This article deals with the quality and competitive advantage relationship. The first of all the basic theory of the competitive environment and generic competitive strategy is defined. After that two suitable quality management system methods supporting the company competitive advantage generation are discussed. The overall evaluation of the quality and competitive advantage relationship is done by the Lean Six Sigma explanation and by the article conclusion.

Key words: Competitive advantage; Quality; Lean Six Sigma

1. Úvod

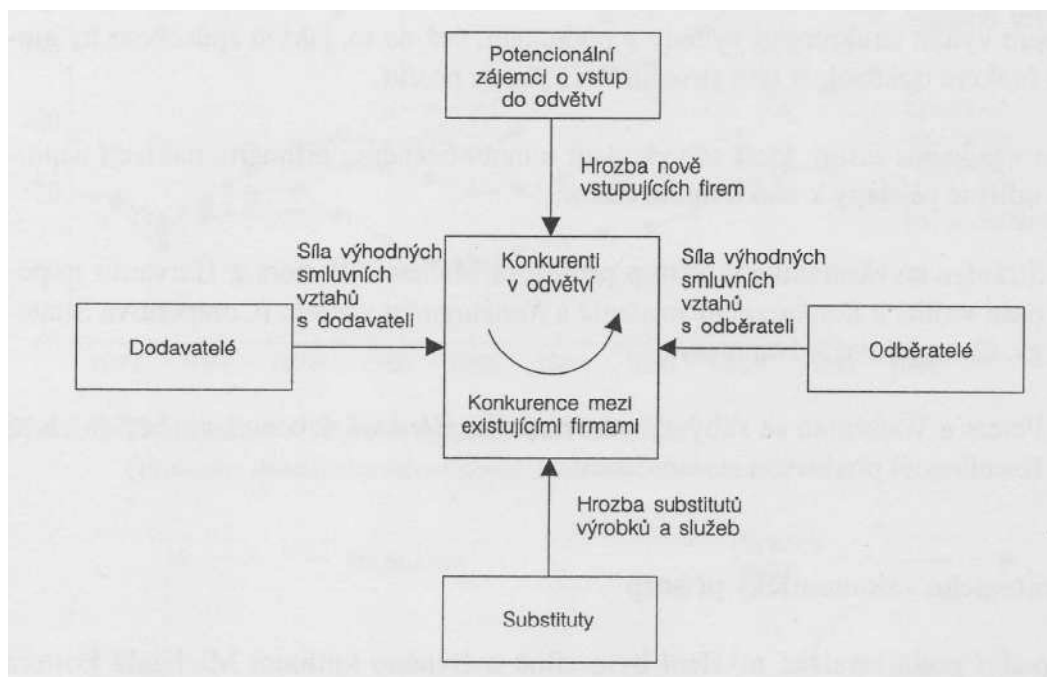
Tento příspěvek se zabývá vztahem kvality a konkurenční výhody organizace. Téměř každá firma hledá dlouhodobou konkurenční výhodu pro neustálou prosperitu firmy. Velké množství škol vyučujících management, a stejně tak různé semináře a školení o základech managementu, přinesly do našich organizací v průběhu 90-tých let mimo jiné obecnou povědomost o managementu, marketingu, SWOT analýze a v neposlední řadě i o konkurenci a konkurenční výhodě.

2. Konkurenční výhoda a konkurenční strategie

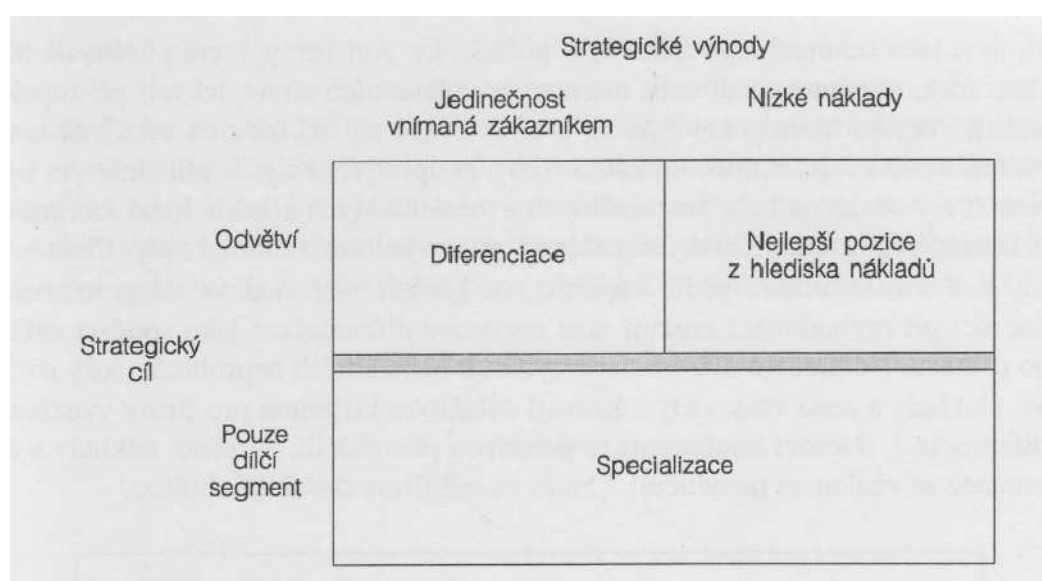
Pokud jde o konkurenci a konkurenční výhodu, pak se vzdělání v této oblasti opírá o známé práce Michaela E. Portera „Konkurenční výhoda“¹ a „Konkurenční strategie“². Tyto práce jsou světově známé, takže lze konstatovat, že i v České Republice jsme se dostatečně přiblížili ve vzdělání světově uznávané teorii konkurenční výhody a konkurenční strategie. Obrázek 1 uvádí, jak tato teorie sestavila model konkurenčního prostředí v rámci určitého odvětví. Pro úspěšné podnikání v daném odvětví může firma použít široké spektrum konkurenčních strategií, které však vždy vychází z kombinace tří generických strategií podle obrázku 2.

¹ PORTER E. , Michael. *Konkurenční výhoda*. Karel Marek; Doc. PhDr. Vladimír Irgl, CSc.. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing, a.s., [199-?]. 630 s. ISBN 80-85605-12-0.

² PORTER, Michael. *Konkurenční strategie firmy : metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. 1. vyd. [s.l.] : Victoria Publishing, 1994. 403 s. ISBN 8085605112.



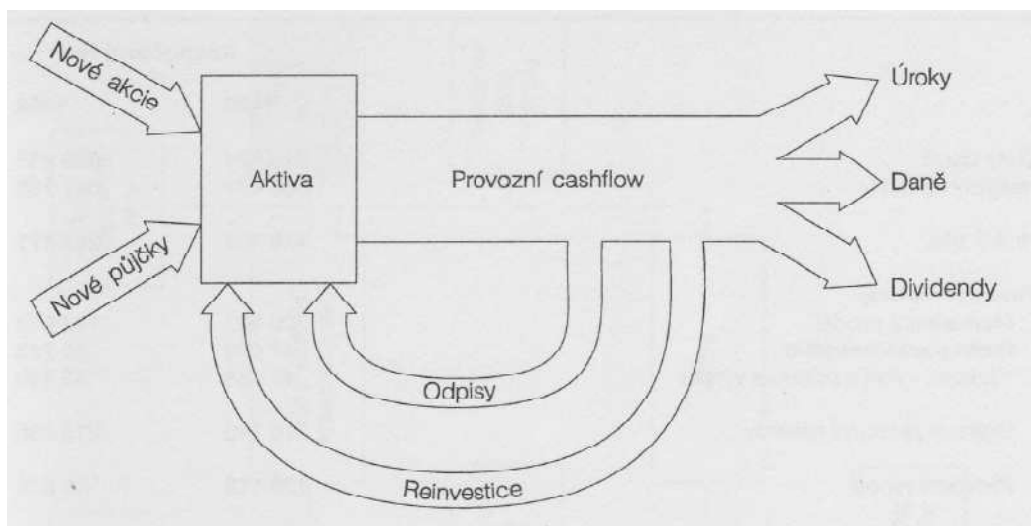
Obr. 1 Pět konkurenčních sil



Obr. 2 Generické strategie

Po zhlédnutí výše uvedených obrázků můžeme prohlásit jak je to prosté a jednoduché. Pak se ale nabízí otázka, když je to tak prosté, proč se některé firmy dlouhodobě nerozvíjí, spíše stagnují nebo dokonce zanikají. A to i v případech, kdy je kladná dynamika trhu v příslušném odvětví. Je třeba si uvědomit, že obrázky uvádí tzv. generické konkurenční strategie. To znamená, že mohou být základem pro nekonečné množství variant konkurenčních strategií, generovaných pro organizace, s přihlédnutím k jejich působení. Jak tedy udržet firmu, jako stroj na peníze – obrázek 3³, v otáčkách?

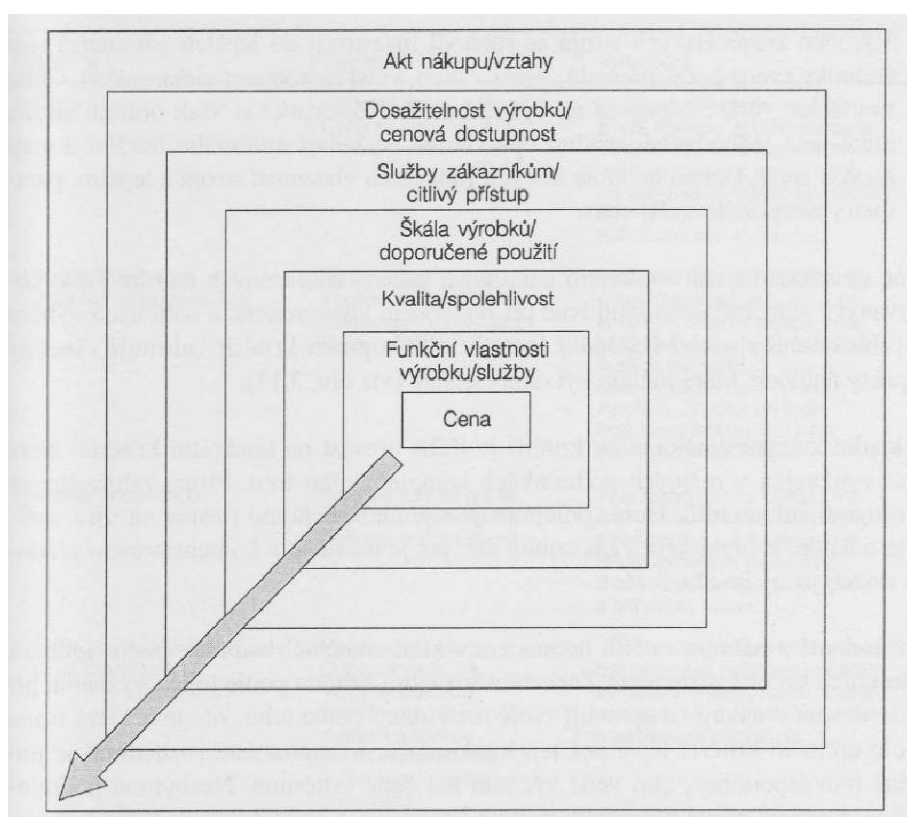
³ COATES, Charles. *Efektivní řízení*. [s.l.] : Grada Publishing, 1997. 273 s. ISBN 80-7169-392-8.



Obr. 3 Firma, jako stroj na peníze

Předcházející otázka přechází volně v otázku, jak nalézt konkurenční strategii tak, aby firma byla schopna pozitivně ovlivňovat své provozní cashflow? Odpověď na tuto otázku si musí firma dát bohužel sama a výše uvedené může sloužit pouze jako metoda pro hledání. Firma si ovšem může přizvat poradce pro hledání, ale v konečném důsledku se musí rozhodnout top management firmy.

Pro hledání života schopné konkurenční strategie nám může napomoci např. model podle následujícího obrázku 3.



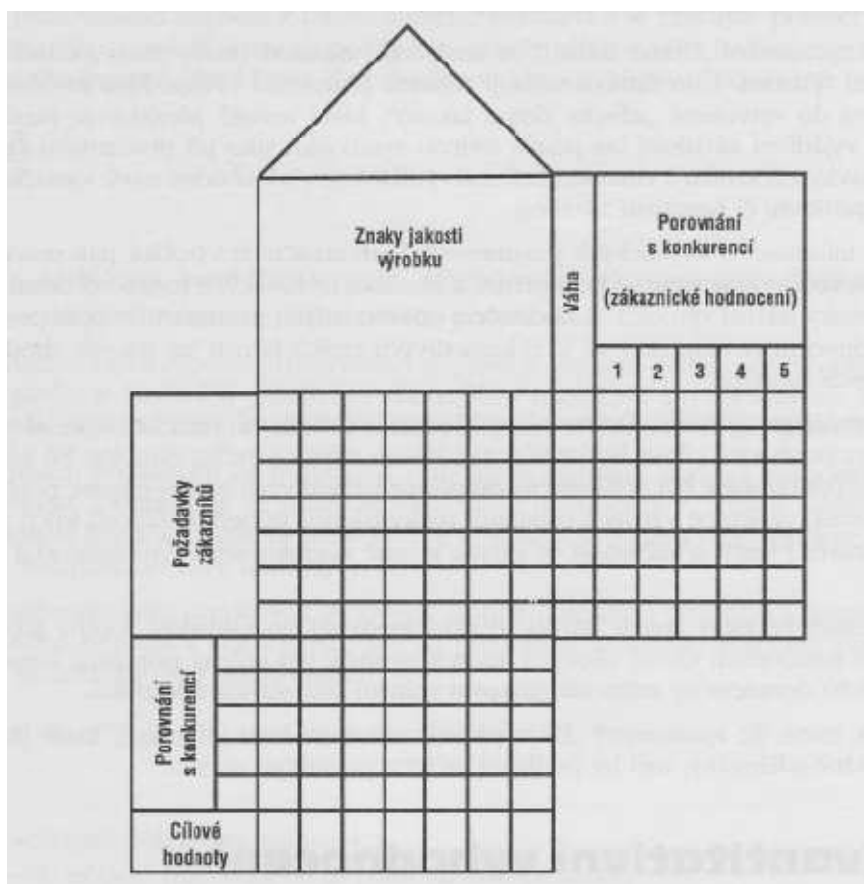
Obr. 3 Nákupní kritéria zákazníka

Oku bystrého čtenáře jistě neuniklo, že model vychází z filosofie orientace firmy na zákazníka. Velkou většinu zákazníků jak na spotřebním, tak na průmyslovém trhu zajímají hlavně 2 kritéria, cena a kvalita.

3. Kvalita a konkurence

Zastavme se u kvality. Co zákazník vnímá, je kvalita výrobku nebo služby, pro jejichž užití se zákazník rozhodl. Z pohledu výrobce, 80% až 90% úrovně kvality je vkládáno do produktu nebo služby při jejich přípravě v předvýrobních etapách. V těchto etapách QMS (systém řízení kvality) aplikuje pro vývoj produktu nebo služby mimo jiné i metodu QFD (quality function deployment), známou jako „dům jakosti“, který je uveden na obrázku 4⁴.

Metoda QFD se používá ke generování znaků jakosti výrobku na základě požadavků zákazníka a na základě analýzy konkurence, kdy zjišťujeme jednak schopnost konkurence plnit požadavky zákazníka a jednak úroveň kvality jednotlivých navržených znaků jakosti tak, jak je konkurence schopna je zajistit. V této metodě se spojují marketingové, benchmarkingové a vývojové aktivity firmy pro vytvoření podstatné části konkurenční výhody firmy, s přihlédnutím ke generickým strategiím.

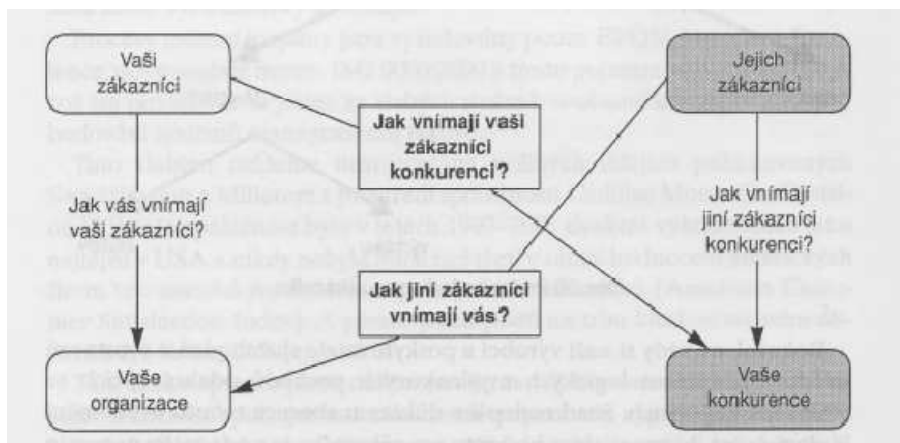


Obr. 4 Dům jakosti

Další metoda QMS, která může výrazně ovlivňovat konkurenční výhodu firmy je „Analýza hodnoty pro zákazníka“. Princip této metody uvádí obrázek 5⁵. Obrázek je v podstatě samovysvětlující. Je evidentní, že i tato metoda přináší mnoho informací pro tvorbu firemní konkurenční výhody.

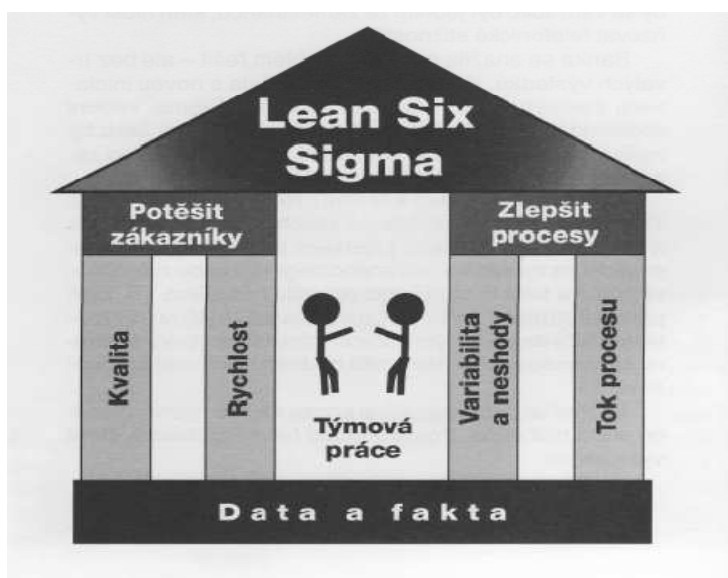
⁴ PLURA, Jiří. *Plánování a neustálé zlepšování jakosti*. Praha : Computer Press, 2001. 244 s. ISBN 807226543.

⁵ NENADÁL, Jaroslav. *Měření v systémech management jakosti*. Praha : Management Press, 2008. 377 s. ISBN 978-80-7261-186-7.



Obr. 5 Princip metody „Analýza hodnoty pro zákazníka“

V nedaleké minulosti získávaly některé firmy konkurenční výhodu i zavedením systémů managementu kvality na bázi TQM (Total Quality Management). Z počátku to byl systém podle ISO 9001 (1994), který byl pak doplňován systémy pro určitá odvětví. Např. v automobilovém průmyslu to byly VDA 6.1 a QS 9000. Firem s certifikátem systému přibývalo jako hub po dešti a tím se pomalu začínala konkurenční výhoda QMS vytrácet. Z pohledu dalšího budoucího vztahu konkurenční výhoda – kvalita je potřeba zdůraznit „potěšení zákazníků“ a „zlepšování procesů“. Ucelenější návod pro tento vztah můžeme nalézt ve filozofii Lean Six Sigma.



Obr. 6 Filozofie Lean Six Sigma⁶

Z obrázku 6 jsou zřejmé základní principy této filozofie. Je zde spojena metoda Lean Production a Six Sigma. Lean Production podporuje rychlost a tok procesu. Six Sigma⁷ podporuje výstupní kvalitu a snižování variability procesu. Celkový efekt filozofie Lean Six Sigma je navíc podtržen dobrou týmovou prací a rozhodováním se na základě faktů. Aplikací této filozofie získáme dostatečně komplexní pohled na firemní konkurenční výhodu. Ze základních principů Lean Six Sigma je možné vyvodit následující závěry:

- Zákazníci jsou důležití.
- Rychlost, kvalita a nízké náklady jsou propojeny.
- Pokud chcete dodávat kvalitu a rychlost při nízkých nákladech, je třeba odstranit variabilitu i neshody a soustředit se na tok procesu.
- Pro přijetí správných podnikatelských rozhodnutí jsou zásadní data.

⁶ GEORGE, Mike, ROWLANDS, Dave, KASTLE, Bill. *Co je Lean Six Sigma*. New York : McGraw-Hill, c2004. 94 s. ISBN 80-239-5172-6.

⁷ TÖPFER, Armin, et al. *Six Sigma : Koncepce a příklady pro řízení bez chyb*. 1. vyd. Brno : Computer Press, a.s., 2008. 508 s. ISBN 978-80-251-1766-8.

- Lidé musí pracovat společně, aby dosáhli zlepšení zajímavá pro zákazníka.

4. Závěr.

Tento příspěvek se v hrubých rysech snažil nastínit použití metod a filozofií zajišťování kvality jednak pro analýzu konkurence a jednak pro tvorbu konkurenční výhody firmy. Většina manažerů jistě chápe kvalitu jako jeden z podstatných faktorů ovlivňujících konkurenční boj. Na druhé straně však praktické využití faktoru kvality pro získání konkurenčního náskoku firmy je už poněkud složitější. Příspěvek možná podnítl k většímu zamyšlení se nad využitím faktoru kvality.

Literatura:

PORTER E. , Michael. *Konkureční výhoda*. Karel Marek; Doc. PhDr. Vladimír Irgl, CSc.. 1. vyd. Praha : Victoria Publishing, a.s., [199-?]. 630 s. ISBN 80-85605-12-0.

PORTER, Michael. *Konkurenční strategie firmy : metody pro analýzu odvětví a konkurentů*. 1. vyd. [s.l.] : Victoria Publishing, 1994. 403 s. ISBN 8085605112.

COATES, Charles. *Efektivní řízení*. [s.l.] : Grada Publishing, 1997. 273 s. ISBN 80-7169-392-8.

PLURA, Jiří. *Plánování a neustálé zlepšování jakosti*. Praha : Computer Press, 2001. 244 s. ISBN 807226543.

NENADÁL, Jaroslav. *Měření v systémech management jakosti*. Praha : Management Press, 2008. 377 s. ISBN 978-80-7261-186-7.

GEORGE, Mike, ROWLANDS, Dave, KASTLE, Bill. *Co je Lean Six Sigma*. New York : McGraw-Hill, c2004. 94 s. ISBN 80-239-5172-6.

TÖPFER, Armin, et al. *Six Sigma : Koncepce a příklady pro řízení bez chyb*. 1. vyd. Brno : Computer Press, a.s., 2008. 508 s. ISBN 978-80-251-1766-8.

Kontakt na autora:

Ing. Petr Tyráček, MBA, VŠPJ Jihlava, katedra ekonomických studií
tyracek@vspj.cz, 602 760 857

Znalosti a kompetence vysokého profesního vzdělávání - faktor konkurenceschopnosti národních ekonomik

Jan VÁCHAL, Zdeněk RAAB, Jarmila STRAKOVÁ, Gabriela ŠVEJDOVÁ

Abstrakt: V příspěvku jsou vymezeny základní trendy znalostních a kompetenčních požadavků na absolventy vysokých škol se specifikací na profesní bakalářské programy. Provedena je charakteristika kvalitativních změn v náplni práce manažerů a zohledněny jsou i nové aspekty ve fungování podnikatelských subjektů v tržní a globalizující se ekonomice. Pozornost je věnována zejména akčním kompetencím a vytváření tzv. kreativní inteligence, jejíž význam výrazně narůstá a měla by být komparativní výhodou profesně orientovaných bakalářských studijních programů. Závěrem jsou prezentovány výsledky z dotazníkového šetření vybraných psychologicko-diagnostických a motivačních parametrů u studentů VOŠ a studentů bakalářských programů v Českých Budějovicích.

Klíčová slova: kreativita, kompetenční požadavky, znalostní generace manažerů, akční kompetence, kreativní inteligence.

Summary: There are determined basic general tendencies of knowledges and competencies requirements on graduates of universities with the specifications on profession baccalaureate programs in this report. The qualitative change characteristics was effected in the scope of employment managers and there were also made some provision for new aspects in entrepreneurial subjects in market and globalization economy behaviour. Attention is devoted especially to action competencies and to generation so - called creative financing intelligence, whose meaning dramatically accumulates and it should be comparative advantage of professional oriented baccalaureate study programmes. In fine are presented records from questionnaire disquisition of choosen psychologically- diagnostic and motivational parameters by VOS students and students of baccalaureate programmes in Ceske Budějovice.

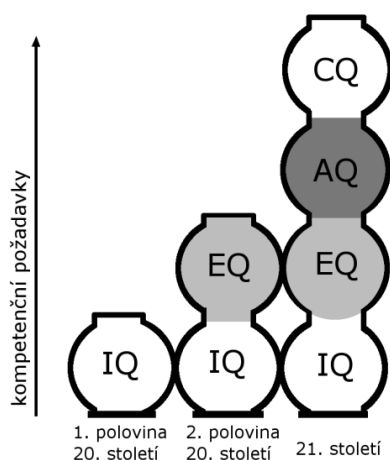
Key words: Creativity, Competency Requirements, Knowledge Generation of Managers, Action Competence, creative Intelligence.

Úvod

Za rozhodující oblast kvalitativního růstu terciárního vzdělávání ve vztahu k pracovnímu trhu experti OECD v ČR označili *rozvoj profesního vzdělání* vedoucí k přímému uplatnění absolventů v praxi. V souladu s principy Boloňského procesu musí jít zejména o rozvoj bakalářského studia a také krátkých programů jako součást bakalářského studia. Pro ČR je charakteristické, že bakalářské studium ještě nedosáhlo uznávaného společenského postavení jako ukončeného vysokoškolského vzdělávání. Lisabonská výzva formulovaná na summitu členských zemí EU v březnu roku 2000, která vytyčila nový, snad reálný strategický cíl EU stát se nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější ekonomikou světa, dala impuls ke komplexnímu pojetí konkurenceschopnosti podniků v globalizující se ekonomické hospodářské světové soustavě. Snad nejvýrazněji tento nový ekonomický parametr v kontextu dlouhodobé rozvojové vize naší lidské civilizace vyslovil přední světový odborník v oblasti managementu Peter Drucker. Na konci 20. století, kdy se zamýšlel nad dalším vývojem světové hospodářské soustavy v kontextu přípravy manažerů pro nastávající století, pronesl: „*Základním ekonomickým zdrojem již není kapitál, ani přírodní zdroje či práce. Jsou a zůstanou jím znalosti.*“ S tímto konstatováním lze plně souhlasit. Je nutné si položit zásadní otázku, jak je tento historický atribut naplňován v našich podmínkách v oblasti terciárního vzdělávání. Lze se oprávněně domnívat, že v nastávající etapě se musí přistoupit v oblasti vysokého školství k postupným, ale zásadním změnám, mají-li absolventi naplnit bezezbytku své poslání a přispět tak k reálnému zvyšování konkurenceschopnosti našich firem v mezinárodním kontextu. Měřítkem plnění tohoto úkolu už dnes, zejména v nejbližší budoucnosti, bude kvalita pedagogického procesu vyjádřená celostním pohledem na profil absolventa s příslušnými znalostmi a dovednostmi permanentně prověřovanými v nastupující společnosti znalostí.

Hypotéza a teoretická východiska

Za teoretické východisko řešení lze považovat vymezení trendu kompetenčních požadavků [2], obr. 1.



Obrázek č.1: Trend kompetenčních požadavků.

IQ - schopnosti věcné, odborné a metodické, analytické a systémové EQ - sociální a osobnostní (emocionální) kompetence, kulturní kompetence AQ - akční kompetence CQ - kreativní inteligence, tj. věcná (IQ), emocionální (EQ), akční inteligence (AQ)

V začínající informační, duševně pracující společnosti jsou potřeba pracovníci, u kterých již nestojí v popředí beztak rapidně zastarávající speciální a odborné vědomosti, nýbrž takové vlastnosti jako: *myšlení v souvislostech, ochota i schopnost učit se, samostatnost, komunikativní a emocionální inteligence a zejména osobní flexibilita - tedy široká kreativita podpořená vysokou sebemotivací (akční kompetence).*

Nejvýznamnější složkou inteligence 21. století jsou *akční kompetence*, tedy schopnost iniciativně přijímat výzvy a zodpovědnost a realizovat vytčené cíle v bezprostřední praxi. Správně nastavený profil absolventa vysoké školy musí směřovat k vytvoření *kreativní inteligence* jako souboru věcné, emocionální a akční kompetence.

Za hlavní hypotézu lze považovat otázku, zda současná úroveň našeho terciárního vzdělávání odpovídajícím způsobem přispívá ke zvyšování konkurenceschopnosti našich podniků v důsledku příchodu nových absolventů do uživatelské podnikové praxe. Jde tedy o to, zda absolventi našich vysokých škol skutečně vykazují plnou kreativní inteligenci, bez které nelze vybudovat mezinárodně konkurenčně silné podniky schopné plnit své podnikatelské poslání v otevřeném tržním prostředí.

V této souvislosti je potřebné zohlednit následující limitující parametry tohoto procesu:

Rozvoj terciárního vzdělávání v ČR (zdroj: MŠMT ČR--Návrh dlouhodobého záměru, 2010):

- Růstová dynamika České republiky v podílu poprvé zapsaných do terciárních programů byla po roce 2000 mezi rozvinutými zeměmi světa vůbec nejvyšší.
- Průměrné roční tempo růstu podílu poprvé zapsaných do terciárního vzdělávání v ČR více než dvojnásobně přesáhlo průměr zemí OECD.
- V roce 2006/2007 se na vysoké školy (veřejné, státní i soukromé) do terciárních programů (bez VOŠ) poprvé zapsalo téměř 75 tisíc studentů, což představovalo 54 % populace odpovídajícího věku zhruba 60 % populace příslušného věku poprvé zapsaných do terciárního vzdělávání.

- V akademickém roce 2009/2010 poprvé zapsaných do terciárního vzdělávání přesáhl 95 tisíc studentů, zatímco počet poprvé zapsaných na vysoké školy se zvýšil o více než 15 tisíc (z toho 58 % uvedeného růstu šlo ve prospěch veřejných škol a 42 % ve prospěch soukromých škol), na vyšších odborných školách zaznamenali pokles zhruba 1000 studentů.
- Česká republika již v akademickém roce 2006/2007 předstihla v podílu poprvé zapsaných do vysokoškolských programů (ISCED 5A) několik ekonomicky vyspělejších zemí, v podstatě již dosáhla průměru vyspělých evropských zemí (EU-19) a dostala se zřetelně nad úroveň například Německa, Rakouska a Švýcarska...
- Významné je zjištění, že se nepodařilo naplnit cíl předchozího dlouhodobého záměru ministerstva, aby ve studiu v magisterských studijních programech pokračovalo jen okolo 50 % absolventů bakalářských studijních programů.
- Data z roku 2009 ukazují, že do magisterských studijních programů přechází ve skutečnosti více než 80 % bakalářů a z vysokých škol proto stále ještě ve velké většině odcházejí absolventi s magisterským diplomem. Je to zároveň jedním z důvodů, proč se po zavedení strukturovaného studia skutečná průměrná délka setrvání studenta ve vysokoškolském vzdělávání prodlužuje místo, aby se zkracovala.
- Tak rychlému nárůstu počtu studentů neodpovídá ani ekonomická situace, ani schopnost vysokého školství se přizpůsobovat a mít pro každého z širokého spektra zájemců o studium – se stále různorodějším zázemím a životními zkušenostmi, studijními předpoklady a motivacemi, aspiracemi a cíli – odpovídající nabídku.
- V důsledku blížícího se demografického zlomu se navíc v polovině nastupujícího desetiletí do věku 19–21 let začnou dostávat podstatně slabší věkové ročníky, což bude mít na kvantitativní vývoj vysokého školství významné dopady.
- Při pouhé stabilizaci současného počtu zapsaných do terciárního vzdělávání by totiž již v roce 2016 počet poprvé zapsaných převyšil velikost celého odpovídajícího populačního ročníku.
- Celoživotní vzdělávání není dostatečně rozvinuto - 0,93 % z pracovních nákladů (1,72 % v EU),
- Nejsou dostatečně definovány obecné profily absolventů terciárního vzdělávání, ve vyspělých státech úloha vzdělávání mimořádně narůstá, měřítkem je %ní podíl na HDP, ČR nedosahuje ani průměrných hodnot v rozmezí 1,1 - 1,3 %.

Vývoj vzdělanosti z hlediska potřeb trhu (zdroj: MŠMT ČR--Návrh dlouhodobého záměru, 2010):

- Situace vysokoškoláků na pracovním trhu v České republice je dlouhodobě příznivá a prozatím lepší než postavení i uplatnění stejně vzdělaných absolventů ve většině západoevropských zemí.
- Vysokoškoláci oproti absolventům nižších stupňů vzdělání vykazují nižší nezaměstnanost.
- Po vstupu do EU se český trh práce poměrně rychle rozvíjel a měnil, což podstatně zvyšovalo příležitosti pro mladé vzdělané lidi. Z toho samozřejmě výrazně těžili právě absolventi vysokých škol, jejichž postavení a uplatnění na pracovním trhu je ve srovnání s jejich kolegy z většiny západoevropských zemí stále ještě lepší.
- Vedle obou předchozích příčin je třeba doplnit, že k dobrému uplatnění absolventů přispívá rovněž v celkovém průměru dosud uspokojivá kvalita a relevance jejich vysokoškolské přípravy.
- Výzkumy ovšem také ukazují, že v zaměstnatelnosti a uplatnění absolventů existují zřetelné rozdíly mezi absolventy jednotlivých vysokých škol.
- V důsledku ekonomické krize došlo na trhu práce od konce roku 2008 ke zhoršení postavení absolventů. Zatím jsou u nás krizí více postiženi absolventi ekonomických, technických, přírodovědných a zemědělských oborů zasažených problémy v průmyslu, ale i v celé podnikatelské sféře.

- Ve střednědobém a dlouhodobém horizontu úvah je třeba srovnávat dynamiku vývoje počtu absolventů přecházejících z vysokých škol na pracovní trh a vývoje odpovídajících pracovních míst v ekonomice.
- Expanze vysokoškoláků totiž vede k tomu, že již v současnosti tvoří největší skupinu absolventů, která odchází ze vzdělávacího systému (a většina z nich navíc s magisterským diplomem). Nelze však předpokládat, že obdobně dynamické tendence se prosadí i ve struktuře pracovních míst.
- Proto se pravděpodobně během několika let začne postavení a uplatnění absolventů vysokých škol postupně přibližovat k absolventům ostatních vzdělávacích úrovní (relativně tedy zhoršovat), podobně jako je tomu i ve většině ostatních evropských zemí.
- Vysokoškoláci se častěji než dnes začnou ocitát mezi nezaměstnanými a na pracovních místech, která nebudou odpovídat jejich kvalifikaci.
- Díky expanzi vysokého školství v posledních deseti letech bude totiž v České republice v roce 2020 na trhu práce okolo jednoho a čtvrt milionu osob s terciárním vzděláním.
- Problémy, které tím vzniknou se zaměstnatelností a především odpovídajícím uplatněním absolventů na pracovním trhu, budou oborově diferencované.
- Do roku 2020 se totiž na trhu práce v České republice zdaleka nejvíce zvýší počet vysokoškoláků s ekonomickým vzděláním (jejich podíl mezi vysokoškoláky vzroste z 16 % na 20 %) a absolventů sociálních oborů. Mezi nimi je také možné očekávat větší problémy při hledání odpovídající práce.
- Nejmenší nárůst zaznamenají vysokoškoláci s technickým vzděláním (podíl techniků ze všech vysokoškoláků na trhu práce se sníží dokonce o 4,5 %) a lze předpokládat, že jejich uplatnění na trhu práce bude proto příznivější.

Změna povahy práce manažerů:

- o od pozice vedoucího pracovníka k pozici leadera, kouče, učitele, mentora,
- o od autoritativního vedení k participativnímu,
- o od zaměření na jistotu k zvládání rizika,
- o od práce v hierarchii k práci v týmu,
- o od očekávání loajality k zaujetí pro věc,
- o od vytváření závislosti k podpoře nezávislosti,
- o od analytického myšlení k intuici,
- o od delegované komunikace k přímé komunikaci,
- o od statusu odvozeného od pozice ke statusu odvozeného od výsledků,
- o od zaměření na příležitosti k zaměření na priority.

Nový způsob fungování podniku:

- o přechod od reaktivního chování ke strategickému přístupu,
- o přechod od kvantitativních ke kvalitativním ukazatelům,
- o přechod od velkého množství činností k měřitelné produktivitě,
- o přechod od permanentního vysokého výkonu k systémovému hypervýkonu,
- o rozhodování na základě souvislostí, ne informací,
- o přechod od zvládání chaosu k jeho řízení,
- o přechod od permanentního zlepšování ke skokovému vývoji.

Materiál a metoda

Průzkum formou dotazníkového šetření a řízeným rozhovorem je realizován od roku 1998 nejdříve na VOŠ v Českých Budějovicích, od roku 2002 v rámci Irského bakalářského programu při VOŠ, na JU ZF a od roku 2007 na VŠTE v Českých Budějovicích. V rámci studentské mobility jsou od roku 2004 uskutečňovány dílčí sondáže i na zahraničních vysokých školách obdobného zaměření.

Rozsah sledovaných souborů studentů:

- VOŠ České Budějovice - 400 studentů,
- BBS České Budějovice - 250 studentů,
- JU České Budějovice - 60 studentů,
- Univerzita Linz - Rakousko – 110 studentů,
- Katholieke Hoogeschool Leuven - Belgie - 20 studentů.

Výsledky a diskuse

Z důvodu značného rozsahu šetření jsou uvedeny pouze vybrané dílčí výsledky z prováděného výzkumu (obr. 2 až 6). Nelze formulovat ucelené závěry, lze však definovat a naznačit následující trendy a souvislosti:

- Na VOŠ jsou u studentů dominující realistické a sociální profesní parametry, nejméně významné pak podnikatelské, výzkumné a tvořivé.
- Z hlediska aspiračních testů jsou nejvyšší hodnoty zaznamenány u oborů bankovníci a obchodníci, nejméně pak u marketingu a finančnictví.
- Na vedoucí funkci neaspiruje více jak 50 % studentů prvních ročníků, u druhých ročníků celá třetina studentů.
- Z hlediska psychologických typů převládá extrovertní (60 %) nad introvertním (40 %), praktický (85 %) nad intuitivním (15 %), citový (55 %) nad rozumovým (45 %), kategorický (65 %) nad kompromisním (35 %).
- Dominující rozdíl byl indikován u osobnostního diamantu studentů na VOŠ, JU ZF a univerzitě v Linci (nebylo však zachováno paritní zastoupení studentů orientační hodnoty).

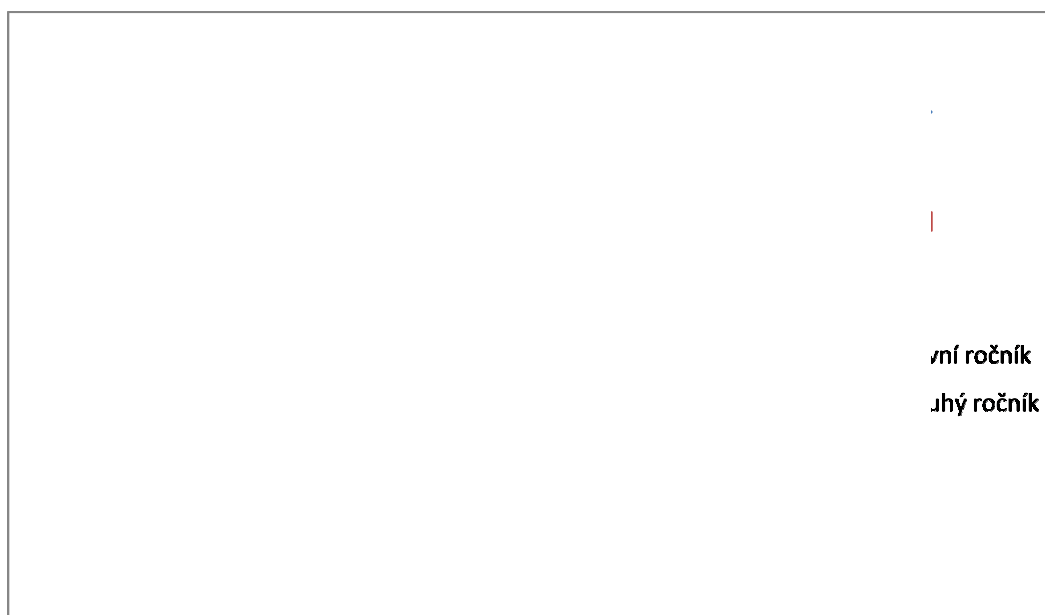
U studentů VOŠ jsou dominující realistické a sociální profesní parametry, nejméně významné pak podnikatelské, výzkumné a tvořivé. V rámci zkoumané problematiky asertivity nebyly shledány zásadní rozdíly, vyšší hodnoty jsou zaznamenány u druhých ročníků.

Zásadní rozdíl byl indikován u osobnostního diamantu studentů na VOŠ, JU ZF a univerzitě v Linci (nebylo však zachováno paritní zastoupení studentů - orientační hodnoty). Z hlediska stylu učení jsou na VOŠ jednotlivé styly učení relativně rovnoměrně zastoupeny, na univerzitách pak převládá teoretik, zkoumatel, což lze považovat za kladné zjištění z pohledu charakteru školy. Týmové role jsou na VOŠ opět rovnoměrně rozloženy, tedy nedochází k výrazné diferenciaci, oproti univerzitním školám, kde převládá týmová role tahoun a hasič.

Závěr

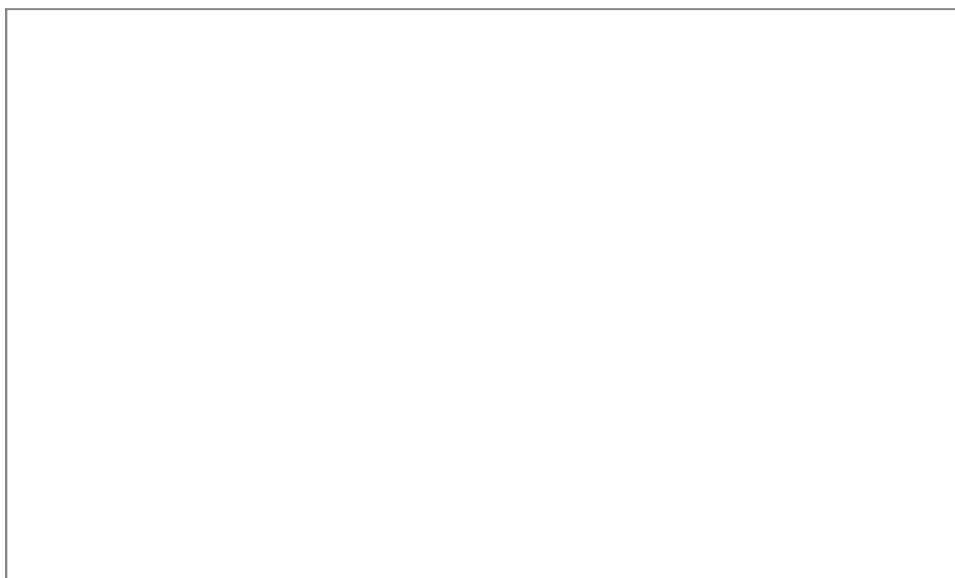
V nově vznikajících podnikatelských subjektech je kladen zvýšený důraz na profesní zdatnost základního a středního managementu s odpovídajícími jazykovými znalostmi a praktickými dovednostmi. Současně s tímto trendem výrazně narůstá potřeba vstupu aplikačního a vývojového potenciálu do těchto nových podnikatelských subjektů s možností řešení dílčích i ucelených problematik na podnikové úrovni s přímou implementací v místě řešení a zpětnou vazbou na vzdělávací proces. Týká se to jak výrobní sféry, tak obchodních organizací, finančních a bankovních institucí i státní správy.

Obrázek č.2: Model profesního zaměření (VOŠ).



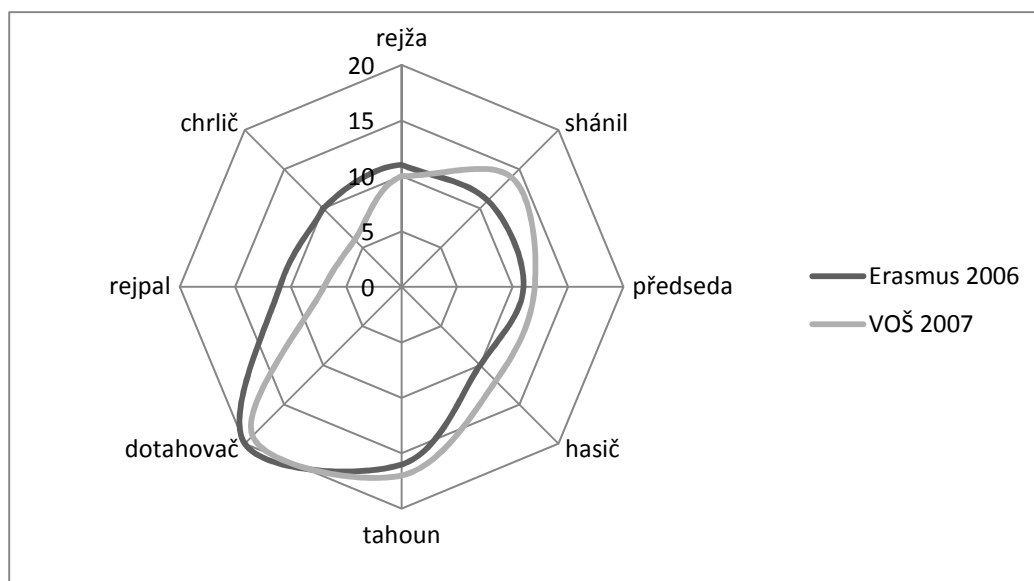
Váha: 1 = významné, 2 = středně významné, 3 = významné, 4 = velmi významné

Obrázek č. 3: Umění se prosadit (VOŠ).



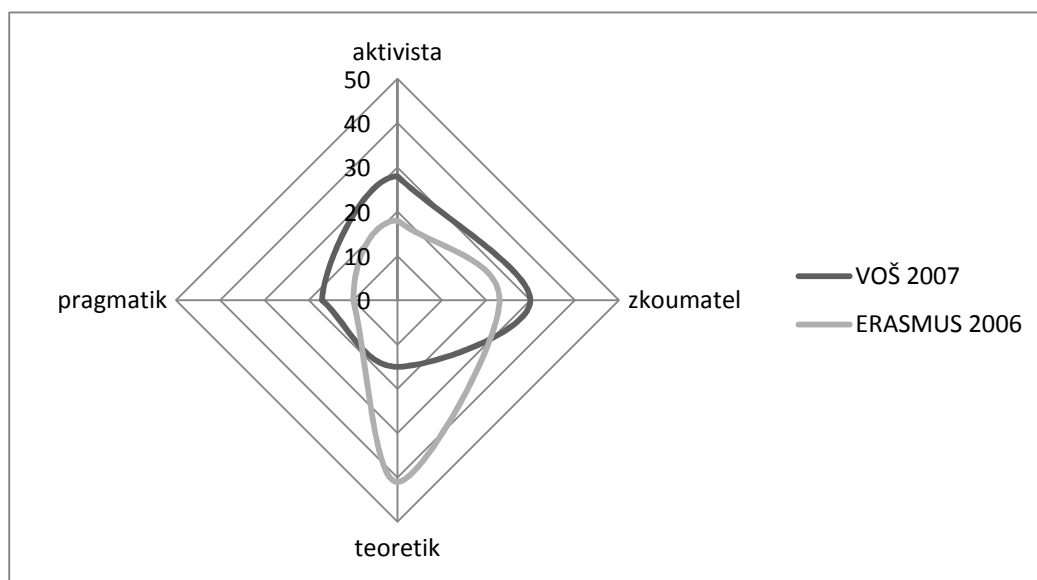
Výskyt: 1 = ne, 2 = zřídka, 3 = středně, 4 = často.

Obrázek č. 4: Styl učení.



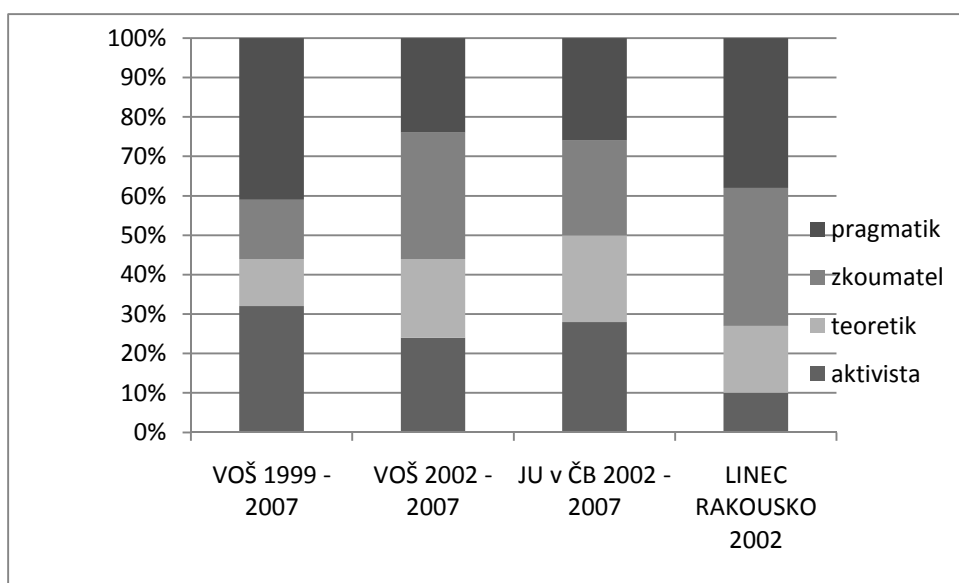
VOŠ 2007 - respondenti VOŠ České Budějovice 2007, Erasmus 2006 - respondenti programu Erasmus na KH Leuven, Belgie 2006.

Obrázek 5: Profil týmových rolí.



VOŠ 2007 - respondenti VOŠ České Budějovice 2007, Erasmus 2006 - respondenti programu Erasmus na KH Leuven, Belgie 2006.

Obrázek 6: Diamant osobnosti.



Literatura

DEDOUCHOVÁ, M. Kvalitní strategie - předpoklad úspěchu firmy. Praha : PROFESS, 2004. ISBN 80-85253-25-0.

KEŘKOVSKÝ, M., VYKYPĚL, O. Strategické řízení - teorie pro praxi. Praha : C. H. Beck, 2002. ISBN 80-7179-578-X.

MARKETING MANAGEMENT : 10. rozšířené vydání / Philip Kotler; [z anglického originálu přeložili Václav Dolanský, Stanislav Jurečka]. 1. vyd. Praha : Grada, 2001. 719 s. : il., tab., grafy. ISBN 80-247-0016-6.

MLÁDKOVÁ, L. Management znalostí. Praha : VŠE, 2005. ISBN 80-245-0878-8.

TRUNEČEK, J. a kol. Management v informační společnosti. 2. vydání. Učební text pro bakalářské studium. Praha : VŠE, 2004. ISBN 80-7079-201-9.

VÁCHAL, J., PÁRTLOVÁ, P. Strategický management, České Budějovice, VŠTE, 2010. ISBN 978-80-87278-30-7.

VEBER, J. a kol. Management. Základy, prosperita, globalizace. 1. vydání. Praha : Management Press, 2000. ISBN 80-7261-029-5.

VEBER, J. Management kvality a environmentu. Praha : VŠE, 2005. ISBN 80-245-0765-X. Moderní řízení, Praha : Economia. ISSN 0026-8720.

Kontaktní údaje na autora/autory:

ADDRESS & ©

prof. Ing. Jan Váchal, CSc.

Katedra managementu a marketingu

Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

Okružní 10, 370 01 České Budějovice

Czech Republic

vachal@mail.vstecb.cz

Semi-total character of universities and colleges in Poland – the usage of sociological theory of E. Goffman in practice of functioning of education institutions

Aleksandra Mreła, Marzena Sobczak-Michałowska

Abstract: In the paper there will be discussed some aspects of the theory of total institutions, the sociological theory of E. Goffman, to work out the situation of Polish universities and colleges with special bias on the situation of their academic staff. Of course, no high school is not a total institution in this sense, because all academic teachers and students do not have to be within physical barriers, for example to stay there at night, but this condition can be lessened. So there is created a new concept of semi-total institutions where people are forced to stay at their university or college long hours and also work at weekends and they use some interesting socio-technical methods of behaviour.

The aim of the paper is presenting interesting opinions gained using the method of individual focus interview which indicates the differences between state and private high schools in Poland in the aspect of functioning academic teachers in different organizational forms.

Keywords: semi-total institution, Goffman theory

Summary

Polish universities and colleges may be considered as semi-total institutions, when we think about academic staff, because there are a lot of limits caused by different tasks and not-regular hours of work. There is difficult to put the direct limit between staff and inmates in so complicated organization as a higher school. In each of two types of higher schools there are more or less partitions on staff and inmates.

The assumption that there is a direct partition and a barrier between inmates and staff is confirmed. Both staff and inmates do not idealize each other and show the problems very willingly, show the lack of justice in everyday treatment and using socio-techniques and manipulation in achieving their goals. The differences in behavior between staff and inmates are the same in two kinds of higher schools but because of the some special tasks there are some distinction in behaviour.

Introduction

The reason to use the E. Goffman sociological theory to every-day-life of the higher educational institution like a university or a college was our observations and individual focus interviews realized on the term of the year 2009 with 5 representative of the academic staff working on the state and private higher schools (Nicolaus Copernicus University¹ in Toruń, Kazimierz Wielki University² in Bydgoszcz, University of Technology and Life Science³ in Bydgoszcz – the state universities, University of Economy⁴ in Bydgoszcz and WSB Schools of Banking⁵ in Poland – the private universities). The next motive was the article “Why should we have universities, which teach nothing” in Dziennik Gazeta Prawna⁶, 10th December 2009, and our professional experience and knowledge about the educational system. This system is expected to be changed which was announced by the Ministry of Higher Education⁷ and reforms seem to be necessary.

¹ WWW.umk.pl

² WWW.ukw.edu.pl

³ WWW.utp.edu.pl

⁴ WWW.wsg.byd.pl

⁵ WWW.wsb.pl

⁶ WWW.gazetaprawna.pl

⁷ WWW.mnsw.gov.pl

Polish higher educational system

There are two kinds of higher schools in Poland: state and private.

- State universities and colleges are subsidized by the national budget (stationary students do not have to pay tuition), gather some money from non-stationary students (non-stationary students have to pay tuition) and have some other financed projects. Money for research are also subsidized from the national budget and from won projects.
- Private higher schools are not subsidized by the national budget, so they have to gathered money from the stationary and non-stationary students' tuition. Private higher schools can also get money for research and education in many competitions.

Unfortunately the Polish higher education has the archaic structure and non-effective management system. The system financing higher education institutions caused many social inequalities. Their indication is the fact that state universities are subsidized by the national budget because they are state and the private ones are not subsidized because they are not state. This is a discrimination because of the form of the ownership. Nowadays there is an unjust tuition system because public money go mostly to richer students, who study on the "tuition free" state universities and colleges.

Because of two types of tertiary institutions (the form of ownership), there are also two kinds of management systems. Polish higher schools, especially universities, have guaranteed the autonomy by the law. But they have to have rules and regulations which must be sent to the Ministry of Science and Higher Education.

- State universities are ruled by the Senate, the committee elected from the academic staff, students and administration, and the Rector, who has to be a professor.
- Private universities have also the Senate and the Rector, who ruled the academic staff and students but the founders of the institution employ a manager or managers to rule the administration and finance departments.

There is a different range of expectations (obligations) from academic teachers in these two types of tertiary institutions. Because of that there are different styles of behaviours of their staff, different management styles and motivation systems.

The Goffman theory

E.M. Goffman was one of the most influential representative of micro-sociology of the 60-ties and 70-ties in the XX century. He started studying of the face-to-face interaction, elaborating the "dramaturgical approach" to the human interaction, which was presented in the paper "The man in the theatre of the every-day life" published in 1959. The second, very interesting publication was "Stigma" (1964), in which he described the total institutions. These two papers had a very big influence on the development of the etiquette theory and the second one concurred to the critic of institutionalization.⁸

According to Ervin Goffman, the total institution are social organizations, which carry on some types of activity and cause more limitations than other ones; their specific character is caused by physical barriers, which make impossible or difficult to have contact with the external world, for example: hospitals, especially mental asylums, sea-going ships and so on. In this institutions the goals of people are treated in a bureaucratic way and there is the inculcated incarceration – a process, in which a person is submitted of the institutional control in the frame of organization. There are two kinds of people in these institutions: staff and inmates. In two mentioned above examples of total institutions the limits between staff and inmates are different. In mental asylum the staff consists of doctors, nurses and administration, but inmates consists of patients. In the second example, the situation is more complicated, because the captain belongs to the staff, marines belong to the inmates but where belong boatswains?

Because of the limitations there appears also the process of manipulation of people according to the business of staff (owners, managers). Other important traits of total institutions:

- The whole life of inmates is carried on in one and the same place;
- The inmates are submit one and the same authority;

⁸ Marshall, 2004, pp.104-105

- All inmates are treated equally, all work together and do the same acts in society of other inmates;
- The whole day is strictly planned by the official orders system;
- The staff maintain orders;
- All acts are obligatory elements of the general and official institution aim;
- There is a division for staff and inmates.

Because of the degradation processes, social control and other mechanisms or socio-techniques of manipulation there begins to appear an inclination to “resistance” or there are worked out some individual mechanisms (techniques) of adaptation.⁹ E. Goffman defined ways, which are used by people during contacts with other people trying to recommend themselves in a specific, proper way. This process is called the impression management.

Semi-total organization

The organization is called semi-total, when the limitations are not caused by physical barriers but by the way of work; all employees or a part of them work full-time but not at regular hours.

Academic staff

Tertiary education institutions’ employees are divided into three groups:

- Academic teachers and scientists,
- Administration staff – they work in two shifts – they have to help and organize the work of academic teachers and scientists (because of the character and mission of a university or a college),
- Security – they work in three shifts (they have to protect all buildings).

In Eurostat bases there can be found the data of academic staff in Poland. Unfortunately, there are short series and there are two breaks in them.

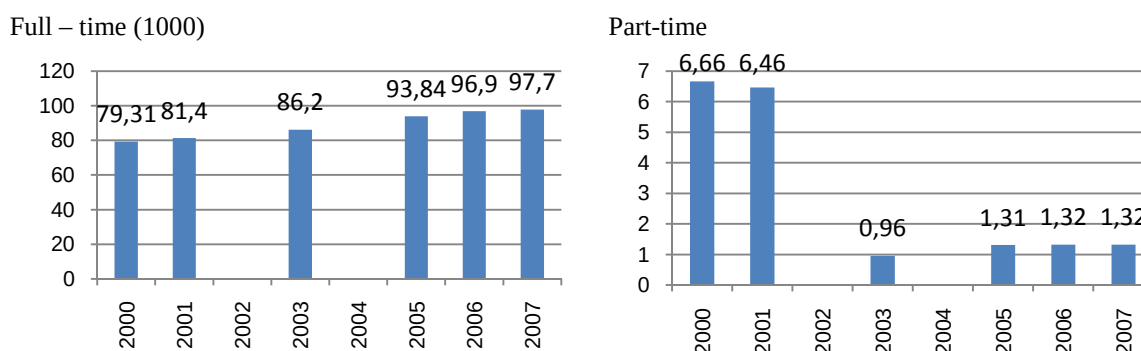


Fig. 1 Teachers and academic staff in tertiary institutions in Poland in years 2000-2007

Source: Eurostat, 31.01.2010.

There can be noticed that the number of academic teachers working full-time increases very slowly, it has increased about 23%. Unfortunately the data is not divided into teachers who work full-time in one or two institutions, so probably some teachers are counted twice. Teachers who work part-time are almost all among full-time employees and in 2007 there are about 1300 teachers working at this form. In years 2000 and 2001 there were almost 6 times more teachers working at this form than in 2005 – 2007; this change is caused by

⁹ Marshal, 2004, p. 127

improving the employment system by private schools because they are more stable and have more money, so they can employ more teachers on full-time positions.

Academic teachers and scientists realize their activities in three fields:

- Lectures and classes with students of first, second and third level of studies and post-diploma studies, schooling and courses,
- Research,
- Organizational tasks (taking positions like rectors, deans and directors, popularization effects of research and promotion of the institution).

Now the figure of the numbers of academic teachers can be compared with the number of students at the same period:

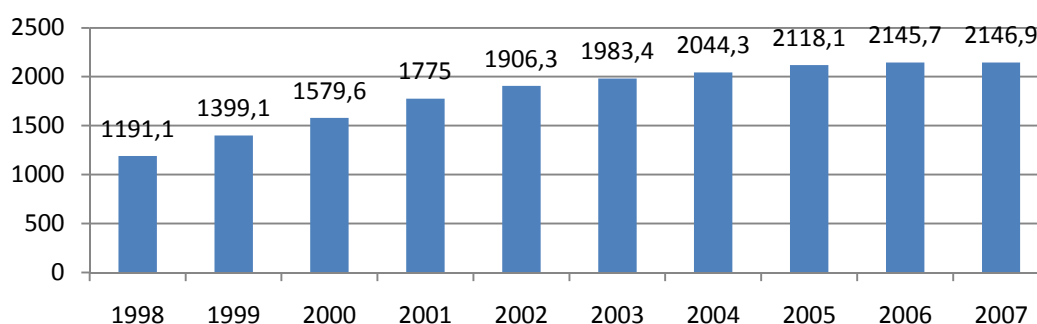


Fig. 3 The number of students (1000) in Poland in years 1998-2007

Source: Eurostat, 31.01.2010.

There can be noticed the increasing number of students, which grew up about 80% during years 1998 – 2000.

On the data taken from Eurostat there is calculated the number of students per one academic teacher:

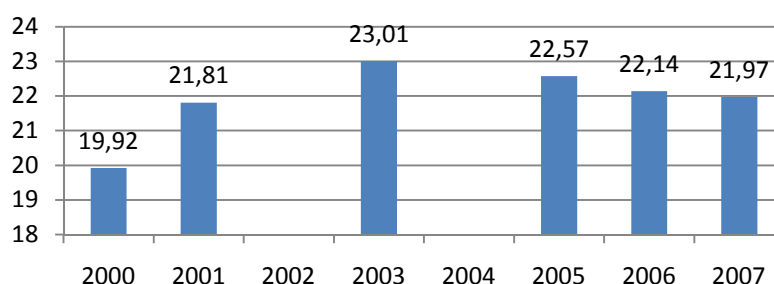


Fig. 3 The number of students on one academic teacher

Source: by Authors on the base on data taken form Eurostat.

Thus one academic teacher have to work on the average with about 20 students. Since the data is not divided into groups of teachers who work on one and two positions and many Polish academic teachers work on two position, so the one academic teacher have to work on the average with much more than 20 students.

Let's look through these activities according to spending time on realizing them.

At Polish universities and colleges the lectures and classes sometimes started very early (at 7:30), finished very late (till 21:05) and they are carried on at weekends (in Poland weekends are treated as days free of work). Students can choose one of two forms: stationary (day students) and non-stationary (evening students and weekend students). Unfortunately more and more students chose the non-stationary form, which influence on the necessity of academic staff hours of work reorganization. In Poland the main factor decreasing the quality of

teaching in higher schools is taking by academic teachers many positions. According to the Ministry of Science and Higher Education, in 2009 about 40% of professors work on more than one position. In the case of economic higher schools this percentage is bigger.¹⁰

During doing research the scientists can choose any time in the course of a day and night. In technical departments they have to work in laboratories in mornings and afternoons, but they can read papers or books and write publications in any time of the day or nights and at the weekends. Doing research many times requires meetings with other scientists. In state universities and colleges, where most academic teachers work on the first position, these meetings can take place in mornings and afternoons, however in private tertiary institutions academic staff work mostly in the second position, so these meeting have to take place in late afternoons and in evenings.

All tasks used to promotion the knowledge or a university and a college have to be taken in afternoons, evenings and at weekends. To these tasks there can be counted lectures in secondary schools, organization of competition for pupils, Science Days, Open Days, The Third Age University, meetings with teachers and so on. All teachers have to report on these tasks in a inquiry sheet at the end of every academic year.

Academic staff have more educational duties than only teaching students, for example classes with post-diploma studies, courses and professional schooling. More and more people see the necessity of long life learning and of course the classes in these form of studying are carried on in the afternoons, evenings and at the weekend.

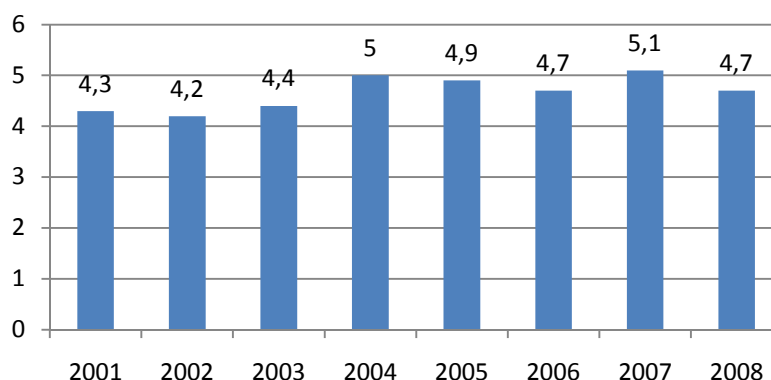


Fig. 4 Life-long learning – participation of adults aged 25 – 64 in education and training (in %)

Source: Eurostat, 30.01.2010.

Comparing to the Fig. 4 there can be noticed that many people in Poland are taking this kind of schooling. Since most classes are given by academic staff, so it is easy to see that they work more and more in the evenings and at the weekends. Nowadays there are many projects directed towards people at the age above 40 or 50 to activate them and help them in finding a new job.

European Union Commission money are more and more important for higher schools institutions so academic teachers spend a lot of time on preparing applications and realizing projects.

Staff and inmates in tertiary institutions

Earlier before the 80-ties in the XX century staff consisted of academic teachers and inmates consisted of students. Some academic teachers treated students not well, but now, especially in private higher schools, students are treated more like clients, so they are cannot be seen like inmates.

In all universities and colleges academic staff has his own hierarchy, on the top there are professors, lower there are doctors and on the bottom there are assistants. Of course some professors treat doctors and assistants as inmates.

¹⁰ WWW.mnsw.gov.pl

There is also the second partition, that is by the position. At the top there are rectors with vice-rectors, lower there are deans with vice-deans, lower there are directors of institutes and chairs and at the bottom there are the rest academic teachers.

In private higher schools there are also one more division between people. The staff is consisted of owners and their managers (chancellors) and the inmates are all academic staff.

A university or a college as a semi-total organization

A Polish university or a college is not a total institution because there is no need to be closed in its buildings the whole day and night, although it has all facilities which can give somebody a chance to stay there twenty-four hours (hotel rooms, bars, shops, clubs, sport halls and so on).

Academic teachers can work in a first and second position and they can also enter into a contract with a university or a college. In a case of state schools, money which are subsided by the national budget, may be spend only on a salary for people in the first position, so if higher education institution management want to employ people on a contract or in the second position they have to earn money. Private higher education schools have to earn money and they can pay their employees not looking on a kind of employment.

The analysis of the material gathered from individual focus interview indicates univocally on the appearance in the relation between inmates and staff a few typical mechanisms. According to Goffman "every one from these groups evaluate members of the other group on the base of narrow and hostile stereotypes. Staff think that inmates are confirmed, treacherous and conspire, however inmates think staff is disdainful, despotic, dishonorable and swaggering".¹¹ This picture of relationship indicates on the fact that contacts between staff and inmates are not the best ones.

On the base of mentioned interviews and our colleagues' opinions there will be possible to verify some of Goffman assumptions, for example inmates sometimes deserve their pejorative picture infringing the regulations mostly by messing up. "It is the complicated process, which includes involving in forbidden activities, being caught on it and being punished in some way (...)." ¹² The typical example of this kind of behavior is non-subordination and postponement many duties.

Inmates do not have the special kind of language as in total institutions but they have some special expressions, which they use to communicate between them, especially when they talk about staff and causes some isolation from the outer world. They begin to introduce different socio-techniques, which let them adapt in a semi-total institution. According to Goffman theory the list of adaptation techniques is described as a secondary framework.

In our research the first appearing, the most passive technique of adaptation assimilates by inmates is so called withdrawal from the situation, which means that people stop taking interest in anything except things surrounding themselves directly and not taking any interest in other people. This way of work, and as a matter of fact, the lack of total activity from the inmate can be described as a state of loss and psycho-social crisis (according to E. Durkheim¹³ – anomie). In longer period this tactics do not prove correct and threaten with loosing the job.

Comparing to the withdrawal tactics the rebellion technique seems to be much more dynamic. Some inmates use this method when "they provoke the staff consciously and refuse every possible cooperation. They have the decided and non-compromised attitude and sometimes show the rebellion morale".¹⁴ This kind of behaviour present employees, which are not determined to have that job or the ones, who know that there is "necessity" of their employment, for example professors being a member of the minimum staff resources required.¹⁵

However, in most opinions of our colleagues the colonization techniques appear very often. So comparing to the Goffman theory, people "try to built for themselves – in the frame of limitations created by the institution – the stable, giving relative satisfaction existence".¹⁶ Employees try to create at a university or a

¹¹ Goffman, 1975, p. 153

¹² Goffman, 1975, p. 160

¹³ Durkheim, 1897

¹⁴ Goffman, s.163

¹⁵ The ACT of 27 July 2005 Law on Higher Education, p4, WWW.nauka.gov.pl, 31.01.2010

¹⁶ Goffman, s.163

college some place like home, full of warmth and security. However, the staff does not like it because there is no office or even a desk for every teacher, so putting photographs of family members or other things may cause a mess on the desks.

Analysing data from the research there can be noticed that people use one more adaptation technique – convert technique, that means a person tries to get the opinion of a man, whose enthusiasm to the regulations is always to disposal of the staff. There are lots of people who use this technique to be seen in eyes of others like some kind of the ideal and there are many people who pretend to feel sympathy to others they do not like. More cunning people can use so called the “cold calculation” technique, which is a combination of different elements of secondary framework. Typical example is that people behave in some way with colleagues and are different, submissive, when they are only with the staff.

Sometimes there can be observed the “time survival” technique (by authors) especially when young academic teachers do not make their minds about their future carrier. Working at the tertiary institution they look for some better, in their imagination, and in-coming position.

It is very important to add that in the “special” place as a university or a college behaviour of people oscillates between different techniques. Usually more cunning people comply with the norm “cautious silence”, which let them avoid gossips, insinuations and unpleasant situations. There can be seen the differences between women and men. Men more often “are silent”; unfortunately woman gossip and look for sensations, what influence on the relationships and can threaten the efficient management system.

During analyzing the interviews with our respondents there are found opinions showing the typical degradation traits and mechanisms using the privilege system of Goffman theory. Our respondents show us a few examples of the personality deprivation processes. The substitute of it is the standardization of activities and depersonalization – people are treated as an object and as a task to fulfill, not as a person. There can also be noticed that authorities try to influence their inmates to change their family, professional or educational plans, especially with young people. The realization of everyday tasks according to the forced by management plans makes impossible to make decisions, cramp inmates in introducing innovation and creativity and is an example of authoritative style of management.

In the base of the sociological process of the personality deprivation there can be found the special system of authority. Every person belonging to the management has rights to punish inmates, what causes pressure and judgement, what has an influence on effectiveness – “there is no good worker from a slave”. In the processes of deprivation and degradation on the official and non-official ways, employees find out about the privilege system. Finding people, for whom the awards and promotion is the main goal of the work, the manager immediately starts manipulating this element to achieve their own goals.

A lot of academic teachers work in two positions, at a state institution and at a private higher school. Because of that there is very difficult to fulfill all duties. These two schools demand that every teacher has some lectures and classes. State schools put more force on doing research and private ones require putting more effort in preparing promotion.

Working in two position is impossible to fulfill all tasks so people have to find some socio-techniques to seem a good employee although not jobs are done very well. Very often academic teacher complains that he or she has to have more tasks than others and uses it to do nothing saying that he or she has to do something else to every boss.

In the structure of higher school deans are in the special position; they are inmates according to rectors and, in private schools, to founders and chancellors; and they rule the department, so they belong to the staff of their academic staff and students of their departments. Because of their special position they have to have some special managing and psychological competences to rule their departments very efficiently always remembering that their academic teachers and students have different personalities and their own goals. They need many, mentioned above, socio-techniques of adaptation to be inmates working with rectors and founders and ruling their academic staff and students in cooperation with administration staff.

Bibliography

1. Durkheim E., 1897, *Suicide*, The Free Press, reprint 1997.
2. Jajszczyk A, *Po co nam uniwersytety, które niczego nie uczą*, Dziennik Gazeta Prawna, 10 December 2009.

3. Goffman E., 1975, *Charakterystyka instytucji totalnych*, in: Derczyński, A., Jasińska-Kania, J., Szacki (ed.), *Elementy teorii socjologicznych. Materiały do dziejów współczesnej socjologii zachodniej*, PWN, Warsaw.
4. Marshall G. (ed.), 2004, *Dictionary of sociology and social sciences*, PWN, Warsaw.

Web sites

www.mnisw.gov.pl

www.nauka.gov.pl

Porušování hospodářské soutěže v podmínkách ČR

Pavína Pellešová, Marie Sciskalová

Abstrakt: Článek se zabývá problematikou hospodářské soutěže. Prezentuje vybrané právní normy související s oblastí dodržování a porušování pravidel hospodářské soutěže. Autorky poukazují na vybrané konkrétní příklady řešené Úřadem pro ochranu hospodářské soutěže v oblasti zakázaných dohod, narušování hospodářské soutěže, veřejných zakázek a zneužití dominantního postavení.

Klíčová slova: hospodářská soutěž, soutěžitel, politika na ochranu hospodářské soutěže, soutěžní právo, obecné právní normy, Úřad pro ochranu hospodářské soutěže

Summary: The article deals with the problems of economic competition. It presents selected legal rules, which relate to the area of observance and violations of rules of economic competition. The authors point out the specific examples, which are solved by the Office for the protection of Competition in the area of prohibited agreements, distortion of competition, public procurement and abuse of dominant position.

Key words: economic competition, competitor, policy for protection of economic competition, law of competition, general precepts of law, Office for the protection of Competition

Úvod

V tržní ekonomice je zcela obvyklé a potřebné, aby jednotliví soutěžitelé neustále mezi sebou soupeřili o pozici na trhu. K tržní ekonomice proto neodmyslitelně patří vytvoření předpokladů pro rozvoj zdravé hospodářské soutěže, její uvědomělé a intenzivní podpora a ochrana. Politika na ochranu hospodářské soutěže je tedy jednou z významných politik, neboť stále řada soutěžitelů nedodržuje pravidla hospodářské soutěže za účelem dosažení co nejvyššího zisku a co nejlepšího postavení na trhu.

Každý ze soutěžitelů se neustále snaží zlepšovat svoji pozici a k tomu používá nejrůznější prostředky. Proto, aby nedocházelo ke zneužívání účasti v hospodářské soutěži, je potřeba tuto soutěž upravit právními normami a dbát na jejich dodržování. Právní ochrana soutěžních vztahů a péče o rovné podmínky těchto vztahů je jedním z klíčových zájmů současné legislativy. Úlohou státu je stanovit podmínky a prostor pro rozvoj hospodářské soutěže a jedním ze základních nástrojů směřujícím k dosažení tohoto cíle je právě soutěžní právo. Pro kontrolu porušování podmínek hospodářské soutěže byl zřízen Úřad pro ochranu hospodářské soutěže ÚOHS, jehož posláním je zajistit takové fungování trhů, které bude v souladu s pravidly hospodářské soutěže a bude přinášet prospěch spotřebitelům. Pro motivaci těch, kteří se účastní nekalé soutěže, omezování či vylučování ze soutěže stanovuje zvýhodněné podmínky v rámci snížení pokut, či dokonce jejich úplné zbavení v důsledku spolupráce s úřadem.

Právní normy v oblasti porušování hospodářské soutěže

V oblasti hospodářské soutěže rozlišujeme:

- obecné právní normy,
- legislativu v oblasti hospodářské soutěže v EU a v ČR,
- legislativu v oblasti veřejných zakázek v EU a v ČR¹,

¹ uvádíme pouze normy platné v ČR: Zákon č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách, Zákon č. 138/2006 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím zákona o veřejných zakázkách, Zákon č. 110/2007 Sb., Zákon č. 296/2007 Sb., Zákon č. 76/2008 Sb., Zákon č. 124/2008 Sb., Zákon č. 110/2009 Sb., Zákon č. 41/2009 Sb., Zákon č. 417/2009 Sb., Vyhláška č. 326/2006 Sb., o podrobnostech atestačního řízení pro elektronické nástroje, náležitostech žádosti o atest a o výši poplatku za podání žádosti o atest, Vyhláška č. 328/2006 Sb., kterou se stanoví paušální částka nákladů řízení o přezkoumání úkonů zadavatele pro účely zákona o veřejných zakázkách, Vyhláška č. 329/2006 Sb., kterou se stanoví bližší požadavky na elektronické prostředky, elektronické nástroje a elektronické úkony při zadávání veřejných zakázek, Vyhláška č. 330/2006 Sb., o uveřejňování vyhlášení pro účely zadávání veřejných zakázek, Vyhláška ministerstva obrany č. 274/2006 Sb., kterou se stanoví seznam vojenského materiálu pro účely zákona o veřejných zakázkách, Nařízení vlády č. 77/2008 Sb., o stanovení finančních limitů pro účely zákona o veřejných zakázkách, o vymezení zboží pořizovaného Českou republikou – Ministerstvem obrany, pro které platí zvláštní finanční limit, a o přepočtech částek stanovených v zákoně o veřejných zakázkách v eurech na českou měnu, Nařízení vlády č. 474/2009, kterým se mění nařízení vlády č. 77/2008, Nařízení vlády č. 304/2006 Sb., o přepočtu finančních částek stanovených v zákoně o veřejných zakázkách v eurech na českou měnu a o vymezení zboží pořizovaného Českou republikou - Ministerstvem obrany, na které se vztahuje finanční limit stanovený v zákoně o veřejných zakázkách, Zákon č. 40/2004 Sb., o veřejných zakázkách (účinnost od 1.5.2004 do 30.6.2006 – zrušeno zákonem č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách), Vyhláška č. 239/2004

- legislativu v oblasti veřejné podpory v EU a v ČR².

Obecná legislativa je tvořena následujícími právními normami:

- Zákon č. 273/1996 Sb., o působnosti Úřadu pro ochranu hospodářské soutěže,
- Zákon č. 500/2004 Sb., správní řád,
- Zákon č. 522/1991 Sb., o státní kontrole,
- Zákon č. 106/1999 Sb., o svobodném přístupu k informacím,
- Zákon č. 337/1992, o správě daní a poplatků, ve znění pozdějších předpisů,
- Zákon č. 185/2004, o celní správě České republiky, ve znění pozdějších předpisů,
- Právní akty Evropských společenství.

Legislativu v oblasti hospodářské soutěže v Evropská unii tvoří:

- Smlouva o fungování Evropské unie, která stanoví pravidla hospodářské soutěže,
- Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy,
- Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v člancích 81 a 82 Smlouvy ,
- Nařízení Komise (ES) č. 622/2008 ze dne 30. června 2008, kterým se mění nařízení (ES) č. 773/2004 s ohledem na postup při narovnání v případech kartelů,
- Oznámení Komise o postupu při narovnání s cílem přijmout rozhodnutí podle článků 7 a 23 nařízení Rady (ES) č. 1/2003 v případech kartelů (2008/C 167/01),
- Nařízení Komise č. 2790/1999 o některých kategoriích vertikálních dohod,
- Nařízení Komise č. 1400/2002 o některých kategoriích vertikálních dohod v oblasti motorových vozidel,
- Nařízení Komise (ES) č. 2658/2000 ze dne 29. listopadu 2000 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie specializačních dohod,
- Nařízení Komise (ES) č. 2659/2000 ze dne 29. listopadu 2000 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na kategorie dohod o výzkumu a vývoji,
- Nařízení Komise č. 240/1996 o dohodách o poskytování technologií,
- Nařízení Komise (ES) č. 358/2003 ze dne 27. února 2003 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví,
- Nařízení Rady (EHS) č. 1017/68 ze dne 19. července 1968 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách,
- Nařízení Komise č. 1617/1993 o dohodách v letecké dopravě,
- Council Regulation (EC) No 1419/2006 of 25 September 2006 repealing Regulation (EEC) No 4056/86 laying down detailed rules for the application of Articles 85 and 86 of the Treaty to maritime transport, and amending Regulation (EC) No 1/2003 as regards the extension of its scope to include cabotage and international tramp services,
- Nařízení Komise č. 823/2000 o dohodách v oblasti námořní dopravy,
- Nařízení č. 26/1962 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi

Sb., kterou se stanoví podrobný obsah a rozsah zadávací dokumentace stavby (účinnost od 1.5.2004 do 30.6.2006 – zrušeno zákonem č. 137/2006 Sb., o veřejných zakázkách), Zákon č. 139/2006 Sb., o koncesních smlouvách a koncesním řízení (koncesní zákon), Zákon č. 140/2006 Sb., kterým se mění některé zákony v souvislosti s přijetím koncesního zákona, Zákon č. 30/2008 Sb., kterým se mění zákon č. 139/2006 Sb., o koncesních smlouvách a koncesním řízení, ve znění zákona č. 110/2009 Sb., Zákon č. 417/2009 Sb., Vyhláška č. 217/2006 Sb., kterou se provádí koncesní zákon, Vyhláška č. 238/2006 Sb., kterou se stanoví náležitosti obsahu žádosti o předchozí stanovisko k uzavření koncesní smlouvy nebo smlouvy podle koncesního zákona a ke změně uzavřené koncesní smlouvy nebo smlouvy podle koncesního zákona, Nařízení vlády č. 78/2008 Sb., kterým se stanoví finanční limity pro účely koncesního zákona, Nařízení vlády č. 474/2009, kterým se mění nařízení vlády č. 77/2008,

² uvádíme pouze normy platné v ČR: Zákon č. 215/2004 Sb., o úpravě některých vztahů v oblasti veřejné podpory a o změně zákona o podpoře výzkumu a vývoje, ve znění zákona č. 109/2009 Sb., Vyhláška č. 207/2005 Sb., o formě a obsahu plnění informační povinnosti k poskytnuté podpoře, Vyhláška č. 465/2009 Sb., o údajích zaznamenávaných do centrálního registru podpor de minimis, Zákon č. 319/2006 Sb., o některých opatřeních ke zprůhlednění finančních vztahů v oblasti veřejné podpory, a o změně zákona č. 235/2004 Sb. , o dani z přidané hodnoty, ve znění pozdějších předpisů

- Nařízení Rady (ES) č. 411/2004 ze dne 26. února 2004, kterým se zrušuje nařízení (EHS) č. 3975/87 a mění nařízení (EHS) č. 3976/87 a (ES) č. 1/2003 v souvislosti s leteckou dopravou mezi Společenstvím a třetími zeměmi
- Nařízení Komise (ES) č. 773/2004 ze dne 7. dubna 2004 o vedení řízení Komise podle článků 81 a 82 Smlouvy o ES,
- Pokyny pro výpočet pokut uložených podle čl. 23 odst. 2 písm. a) nařízení č. 1/2003 (2006/C 210/02),
- Oznámení Komise o ochraně před pokutami a snížení pokut v případech kartelů (2006/C 298/11),
- Commission Notice on the co-operation between the Commission and the courts of the EU Member States in the application of Articles 81 and 82 EC (2004/C 101/04),
- Commission Notice on the handling of complaints by the Commission under Articles 81 and 82 of the EC Treaty (2004/C 101/05),
- COMMISSION NOTICE Guidelines on the effect on trade concept contained in Articles 81 and 82 of the Treaty (2004/C 101/07),
- Communication from the Commission, Notice, Guidelines on the application of Article 81(3) of the Treaty (2004/C 101/08),
- Oznámení Komise o dohodách menšího významu, které výrazně neomezují hospodářskou soutěž podle čl. 81 odst. 1 smlouvy o založení Evropského společenství (de minimis) (2001/C 368/07),
- Sdělení Komise o definici relevantního trhu pro účely práva hospodářské soutěže Společenství (97/C 372/03),
- Nařízení Rady č. 19/65/EHS ze dne 2. března 1965 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě
- Nařízení Rady (ES) č. 1215/1999 ze dne 10. června 1999, kterým se mění nařízení č. 19/65/EHS o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod a jednání ve vzájemné shodě
- Sdělení Komise Pokyny k vertikálním omezením (2000/C 291/01)
- Nařízení Rady (EHS) č. 2821/71 ze dne 20. prosince 1971 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě,
- Sdělení Komise Pokyny o použitelnosti článku 81 Smlouvy o ES na dohody o horizontální spolupráci (2001/C 3/02),
- Nařízení Komise (ES) č. 772/2004 ze dne 7. dubna 2004 o použití čl. 81 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod o převodu technologií,
- Nařízení Rady (ES) č. 1184/2006 ze dne 24. července 2006 o použití určitých pravidel hospodářské soutěže na produkci zemědělských produktů a obchod s nimi,
- Nařízení Rady (EHS) č. 1534/91 ze dne 31. května 1991 o použití čl. 85 odst. 3 Smlouvy na určité kategorie dohod, rozhodnutí a jednání ve vzájemné shodě v odvětví pojišťovnictví,
- Sdělení Komise o použití pravidel hospodářské soutěže na poštovní odvětví a o posouzení některých opatření státu týkajících se poštovních služeb (98/C 39/02),
- Nařízení Rady (ES) č. 1/2003 ze dne 16. prosince 2002 o provádění pravidel hospodářské soutěže stanovených v článcích 81 a 82 Smlouvy,
- COUNCIL REGULATION (EC) No 487/2009 of 25 May 2009 on the application of Article 81(3) of the Treaty to certain categories of agreements and concerted practices in the air transport sector,
- Nařízení Rady (ES) č. 169/2009 ze dne 26. února 2009 o uplatňování pravidel hospodářské soutěže v dopravě po železnici, silnici a vnitrozemských vodních cestách.

V oblasti spojování soutěžitelů:

- Nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků,
- Nařízení Komise (ES) č. 802/2004 ze dne 21. dubna 2004, kterým se provádí nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků,
- Nařízení Komise (ES) č. 1033/2008 ze dne 20. října 2008, kterým se mění nařízení (ES) č. 802/2004, kterým se provádí nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků,
- Sdělení podle čl. 3 odst. 2 nařízení Komise (ES) č. 802/2004, kterým se provádí nařízení Rady (ES) č. 139/2004 (2) o kontrole spojování podniků (2006/C 251/02),
- Konsolidované sdělení Komise k otázkám příslušnosti podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 o kontrole spojování podniků (2008/C 95/01),

- Sdělení Komise o pojmu spojování podle nařízení Rady (EHS) č. 4064/89 o kontrole spojování podniků (98/C 66/02),
- Sdělení Komise o pojmu plně funkčních společných podniků podle nařízení Rady (EHS) č. 4064/89 o kontrole spojování podniků (98/C 66/01),
- Sdělení Komise o pojmu dotyčných podniků podle nařízení Rady (EHS) č. 4064/89 ze dne 21. prosince 1989 o kontrole spojování podniků (98/C 66/03),
- Sdělení Komise o výpočtu obratu podle nařízení Rady (EHS) č. 4064/89 o kontrole spojování podniků (98/C 66/04),
- Sdělení Komise o zjednodušeném postupu ohledně některých spojování podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 (2005/C 56/04),
- Pokyny pro posuzování nehorizontálních spojování podle nařízení Rady o kontrole spojování podniků (2008/C 265/07),
- Pokyny pro posuzování horizontálních spojování podle nařízení rady o kontrole spojování podniků (2004/C 31/03),
- Oznámení Komise o nápravných prostředcích, které jsou přijatelné podle nařízení Rady (ES) č. 139/2004 a podle nařízení Komise (ES) č. 802/2004 (2008/C 267/01).

Legislativu v oblasti hospodářské soutěže v České republice tvoří:

- Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů (zákon o ochraně hospodářské soutěže), jak vyplývá ze změn provedených zákonem č. 340/2004 Sb., zákonem č. 484/2004 Sb., zákonem č. 127/2005 Sb., zákonem č. 361/2005 Sb., zákonem č. 71/2007 Sb., zákonem č. 296/2007 Sb. a zákonem č. 155/2009 Sb.,
- Zákon č. 155/2009 Sb., kterým se mění zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže a o změně některých zákonů ve znění pozdějších předpisů,
- Vyhláška ÚOHS č. 252/2009 Sb., kterou se stanoví náležitosti návrhu na povolení spojení soutěžitelů
- Zákon č. 395/2009 Sb., o významné tržní síle při prodeji zemědělských a potravinářských produktů a jejím zneužití.

Vymezení hospodářské soutěže

Politiku ochrany hospodářské soutěže vymezujeme jako úsilí o zvýšení konkurenčnosti tržního prostředí nebo o odstranění překážek, které oslabují konkurenci. Vláda v rámci politiky na ochranu hospodářské soutěže používá jako nástroje veškeré právní normy, vztahující se k této problematice a institucionální rámec, tj. všechny k tomu oprávněné orgány a instituce, vytvořené k dodržování a k ochraně konkurenčního prostředí, které jednají podle legislativního rámce. Nositelem politiky na ochranu hospodářské soutěže jsou orgány, které právní normy uplatňují ve své činnosti, kontrolují jejich dodržování nebo prosazují a postihují nedodržování právních norem. K tomu slouží specializované státní instituce jako antimonopolní úřady, komise, ministerstva, apod., které se vyznačují určitým stupněm nezávislosti. Pravomoc nositelů je zaměřena například na oblast povolování dohod mezi soutěžiteli, povolování výjimek, ukládání pokut při porušení činností, na oblast veřejných zakázek a veřejné podpory.

Zákon č. 173/1991 Sb., ze dne 26. dubna 1991 zřídil Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS), který zahájil činnost od 1. 7. 1991 a sídlí v Brně. ÚOHS se zaměřuje na následující oblasti, aby zajistil fungování trhů, které bude v souladu s pravidly hospodářské soutěže a bude přinášet prospěch spotřebitelům:

- vede soutěžitele k tomu, aby se chovali v souladu s principy soutěžního práva,
- zasahuje proti praktikám, jež narušují hospodářskou soutěž, jako jsou např. kartelové dohody, zneužití dominantního postavení aj.,
- dává podnikům možnost, aby své nezákonné jednání, které dosud nemělo závažné dopady na trh, mohly samy napravit,
- dohlíží na zadávání veřejných zakázek a koncesí, čímž zajišťuje větší transparentnost při vynakládání veřejných prostředků,
- přezkoumává úkony zadavatelů veřejných zakázek,
- provádí kontroly u zadavatelů, podílí se na tvorbě a úpravách legislativy týkající se veřejných zakázek a koncesí,
- monitoruje a poskytuje poradenství v otázkách veřejné podpory v České republice, aby její poskytování bylo v souladu s platnými pravidly Evropských společenství,
- koordinuje a sleduje poskytování veřejné podpory,

- spolupracuje s poskytovateli na notifikacích národních opatření veřejné podpory a předkládá je EK k posouzení,
- poskytuje poradenství zejména poskytovatelům veřejné podpory.

Zákon č. 143/2001 Sb., o ochraně hospodářské soutěže, pod pojem soutěžitel řadí fyzické i právnické osoby, dále sdružení těchto osob, sdružení těchto sdružení jakožto i jiné formy seskupování a to i za předpokladu, že tato sdružení nejsou právními osobami. Pod pojem soutěžitel tak lze zahrnout zejména následující osoby:

- individuální podnikatelé, tedy fyzické osoby, mezi které patří zejména nejrozumnější živnostníci,
- obchodní společnosti a družstva, tedy osoby právnické,
- společnosti veřejného práva, jako je např. Středisko cenných papírů,
- sdružení individuálních soutěžitelů a to bez ohledu na existenci jeho právní subjektivity,
- profesní komory.

Zneužívání hospodářské soutěže a její nedovolené omezování je upraveno výše uvedeným zákonem. Účelem ochrany není ani tak ochrana jednotlivých soutěžitelů ale spíše ochrana hospodářské soutěže jako takové. Ochrana se tak poskytuje proti vyloučení, omezení nebo jinému narušení hospodářské soutěže, jež se může dít formou:

- dohody narušující hospodářskou soutěž,
- zneužití dominantního postavení soutěžitelů,
- některých spojení soutěžitelů.

V oblasti ochrany hospodářské soutěže přispěla politika na ochranu hospodářské soutěže ke koordinovanému postupu EU vůči celosvětové finanční krizi a zároveň ponechala členským státům možnost zasahovat, pokud je to v závislosti na národních podmínkách nezbytné. Jako reakci na problémy na finančních trzích, které se projevovaly od září, byla přijata mimořádná opatření v oblasti státních podpor, a to zejména v bankovním sektoru.

Praktické příklady porušování hospodářské soutěže v roce 2009

Jednou z forem porušování hospodářské soutěže jsou kartelové dohody, které představují zásadní narušení hospodářského prostředí a s tím související snížení blahobytu spotřebitelů. Nejznámějším příkladem zakázaných dohod jsou dohody o přímém určení cen. Občan v takových případech nemá možnost nakupovat zboží za konkurenční ceny, ale pouze za ceny určené kartelovou dohodou, které bývají zpravidla vyšší. Kartelové dohody uzavírají soutěžitelé s cílem omezit soutěž, rozdělit si a ovládnout trh. Zakázané jsou všechny dohody, jejichž cílem nebo výsledkem může být narušení soutěže na trhu, pokud nemají pouze zanedbatelný dopad na hospodářskou soutěž. Doufejme, že výše pokut alespoň částečně donutí nepoctivé soutěžitele k dodržování pravidel hospodářské soutěže.

V únoru 2009 předseda Úřadu Martin Pecina opětovně rozhodl ve věci **zakázané dohody** pekárenských podniků DELTA PEKÁRNY, a.s., ODKOLEK a.s. a PENAM, a.s. Za jednání ve vzájemné shodě při určování cen byly těmto soutěžitelům uloženy sankce v celkové výši 52 800 000 Kč (Delta Pekárny 24.800.000,- Kč, ODKOLEK, a.s. 14.800.000,- Kč, PENAM, a.s. 13.200.000,- Kč). Uvedené jednání bylo rovněž soutěžitelům do budoucna zakázáno. Předseda Úřadu rozhodoval o případu opakovaně poté, co bylo původní rozhodnutí ze srpna 2006 zrušeno rozsudky Krajského soudu v Brně a Nejvyššího správního soudu. V nejnovějším rozhodnutí Úřad především na základě rozsudků soudů upravil popis zakázaného jednání soutěžitelů, když upřesnil, které jednání pekárenských společností považuje za nezákonné.

Předseda Úřadu v září uložil pokutu 816 000 korun společnosti DELLUX CZ. Uvedená společnost od roku 2002 uzavírala se svými odběrateli (autorizovanými prodejci) **zakázané dohody o určení cen** pro další prodej, které mohly vést k narušení hospodářské soutěže na trhu distribuce selektivní kosmetiky.

Úřad pro ochranu hospodářské soutěže (ÚOHS) rozhodnutím ze dne 23. prosince 2009 uložil pokutu 5 mil. korun společnosti Karlovarské minerální vody a.s. Uvedená společnost spolu se svou dceřinou společností HBSW uzavírala **zakázané dohody o zákazu exportu**. Tyto dohody pak mohly vést k narušení hospodářské soutěže na trhu sycených nealkoholických nápojů a na trhu nesycených nealkoholických nápojů.

V březnu 2009 ÚOHS uložil pravomocně pokutu 500 tisíc korun Sdružení pohřebnictví v ČR (SPČR). Sdružení od roku 2002 přijalo několik předpisů a metodik, které vedly k **narušení hospodářské soutěže** na trhu pohřebních a souvisejících služeb. Kromě zaplacení pokuty musí sdružení své členy (cca 140 subjektů) informovat o obsahu rozhodnutí ÚOHS a upravit některé materiály tak, aby neodporovaly pravidlům soutěže. Jedním z předmětných dokumentů je „Kodex cti“ obsahující mj. pravidlo omezující cenovou soutěž mezi členy sdružení, neboť v případě, že by snížili své ceny pod aktuální „obvyklou“ úroveň – tedy pokud by své služby

zlevnili, vystavili by se riziku kontrol ze strany SPČR. Potvrdilo se, že toto pravidlo bylo v praxi chápáno a vykládáno tak, že členové sdružení mezi sebou nemají soutěžit v oblasti cen.

V oblasti **veřejných zakázek** uložil Úřad v dubnu 2009 pokutu 800 tisíc korun Ministerstvu práce a sociálních věcí. Důvodem jsou závažné chyby ve veřejné zakázce na pomoc dlouhodobě nezaměstnaným na Ostravsku a Mostecku.

Předseda ÚOHS Petr Rafaj potvrdil uložení pokuty 100 tis. korun zadavateli Správa železniční dopravní cesty, státní organizace za chyby ve **veřejné zakázce** „Optimalizace trati st. hr. SR – Mosty u Jablunkova – Bystřice n. Olší“. Dle zákona o veřejných zakázkách má zadavatel povinnost uveřejňovat údaje a informace o nadlimitní veřejné zakázce v Úředním věstníku Evropské unie. Zadavatel neuveřejnil ani zadávací řízení, ani jeho výsledek, přestože objem zakázky dosahoval 155 mil. Kč a jednalo se tedy o nadlimitní zakázku. Výsledek tendru pak zadavatel nezveřejnil ani na Centrální adrese.

Předseda ÚOHS v srpnu potvrdil uložení pokuty 80 tis. korun pražské Thomayerově nemocnici s poliklinikou. Důvodem byly chyby **při zadávání zakázky** na dodávku tepelné energie.

Úřad svým prvostupňovým nepravomocným rozhodnutím uložil v listopadu pokutu 500 tis. korun sedmi společnostem náležejícím do plynárenské skupiny RWE. Tyto společnosti při výběru dodavatele „PE trubek pro skupinu RWE v ČR a zhotovitele jejích plynovodů a zařízení pro rok 2009“ nepostupovaly podle zákona **o veřejných zakázkách**, přestože naplňují definici tzv. sektorového zadavatele.

Předseda Martin Pecina svým druhostupňovým rozhodnutím uložil pravomocně dosud nejvyšší sankci za **zneužití dominantního postavení**. Společnost České dráhy, a.s. je podle rozhodnutí ze dne 6. května 2009, povinna zaplatit celkem 254 mil. korun. Jednáním Českých drah na trhu železniční nákladní dopravy substrátů přepravovaných ve velkých objemech bylo porušeno české i komunitární soutěžní právo.

Úřad uložil v červnu 2009 v rámci dalšího rozhodnutí o narovnání pokutu 10 mil. korun společnosti RWE Transgas, a.s. Důvodem je **zneužití dominantního postavení**, kterého se RWE dopustila vůči některým svým zákazníkům, maloobděratelům zemního plynu a domácnostem. RWE stanovila na základě chyby ve výpočtovém vzorci v září roku 2008 nepřiměřeně vysoké zálohy.

V roce 2009 bylo do konce listopadu uloženy v prvním stupni pokuty v celkové výši 7.685.000,-Kč. Nejvyšší pokuty jsou zachyceny v tabulce 1. Kromě zaplacených pokut, které jsou příjmem státního rozpočtu, zde spadají také propadlé kauce. Celková výše složených kaucí činila do konce listopadu 49.251.014,-Kč.

Tabulka 1 Nejvyšší pokuty uložené v roce 2009

Případ	forma porušení zákona	Výše sankce v mil.	Pravomocně
České dráhy	zneužití dom. postavení	254	Ano
Pekaři	horizontální kartel	52,8	Ano
RWE Transgas	zneužití dom. postavení	10	Ano
Kofola	procesní porušení zákona	4,855	Ano
HUSKY CZ	Vertikální kartel	2,316	Ne

Pramen: ÚOHS Významné události roku 2009. Informační list č.6/2009, s. 15.

ÚOHS konstatuje, že jedinou oblastí, kde se hospodářská krize projevila hmatatelně, je kontrola spojování podniků. V minulém roce došlo k výraznému poklesu počtu notifikovaných spojení, a to cca o jednu čtvrtinu.

Závěr

Tržní hospodářství s sebou nese i riziko, že jednotliví soutěžitelé zneužijí mnohdy hospodářskou soutěž se zřejmými cíli jako je získat lepší pozici na trhu, dosáhnout vyšších zisků než konkurence, apod. Všichni bychom se měli zamyslet nad tím, kolik poctivých podnikatelů zkrachuje v důsledku moci, nekalého jednání a získáním jedné společnosti výsadní postavení na trhu. Proto je potřeba hospodářskou soutěž regulovat. Uvedené právní normy poskytují ochranu jednak preventivní, když stanoví, co dovolené je, a také co dovolené není. Preventivní ochrana spočívá v zásadách, jejichž cílem je zamezit jednání, které směřuje k porušení práva. Pokud je zákon porušen či obejit, oprávněnému pak nezbyvá, než dožadovat se následné ochrany, která má napravit to, co bylo nedovoleným zásahem způsobeno.

Literatura

Evropská Unie - Ekonomicko-právní informační systém. Vydavatel: GRAND, s. r. o. ISBN GRAND007.

PELLEŠOVÁ, P. *Hospodářské hospodářská politika A. Distanční studijní opora.* Karviná: SU OPF, 2006. ISBN 80-7248-370-6

SCISKALOVÁ, M. A KOL. *Obchodní právo. Distanční studijní opora.* Karviná: OPF SU, 2005. 299S. ISBN 80-7248-298-X.

ŠEBESTA M., PODEŠVA V., OLÍK M., MACHUREK T. *Zákon o veřejných zakázkách s komentářem.* 1. vydání. Praha: ASPI, a. s., 2006. ISBN 80-7357-213-3.

ÚZ č. 737 – *Insolvence, Ochrana hospodářské soutěže, Veřejná podpora.* Ostrava: Nakladatelství Sagit, a.s., 2009, str. 176, ISBN 978-80-7208-753-2

www.businessinfo.cz

www.compet.cz/hospodarska-soutez/

www.europa.eu/generalreport

www.podnikatel.cz/zakony/zakon-c-143-2001-sb-o-ochrane-hospodarske-souteze-a-o-zmene-nekterych-zakonu-zakon-o-ochrane-hospodarske-souteze/

Kontaktní údaje na autora/autory:

JUDr. Marie SCISKALOVÁ, PhD.

Slezská univerzita v Opavě Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, katedra práva

Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná

email: sciskalova@opf.slu.cz, tel.: 596398437

doc. Ing. Pavlína PELLEŠOVÁ, PhD.

Slezská univerzita v Opavě Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, katedra ekonomie,

Univerzitní nám. 1934/3, 733 40 Karviná

email: pellesova@opf.slu.cz, tel.: 596398313

Hodnocení hospodaření Vodafone Czech Republic a. s. v letech 2003 – 2006

Marek Vochozka/Petr Mulač

Abstrakt: Hlavním tématem příspěvku je aplikace dvou přístupů k hodnocení podniku na konkrétním příkladu – Vodafone Czech Republic a. s. Prvním použitým příkladem finančního hodnocení podniku je finanční analýza vycházející z konceptu Synka a Kislingerové. A následně je využit výpočet ekonomické přidané hodnoty nabízené manžely Neumaierovými.

Pro hodnocení podniku byly využity výkazy účetní závěrky podniku v letech 2003 až 2006. Aplikace rozdílných filosofí umožňuje získat představu o jejich využití v praxi, vypovídací hodnotě a významu.

Klíčová slova: finanční analýza, ekonomická přidaná hodnota.

Summary: The contribution deals with application of two approaches to the evaluation on a specific example - a national corporation Vodafone Czech Republic, Inc. First, we are applying both a financial rating of the company through the financial analysis based on the concept of Mr. Synek and Mrs. Kislingerová. Then we use the calculation of economic added value offered by husbands Neumaier. Statements financial from the years 2003 to 2006 were used for the evaluation of the company.

With the application of two different philosophies can get an idea of their use in practice, predicative the value and meaning.

Key words: financial analysis, economic value added.

1. Úvod

Nejen Česká republika ale i celý svět prochází současnou hospodářskou krizí. Optimističtější předpovědi říkají, že by toto napětí mohlo začít odeznívat nejdříve začátkem druhé poloviny roku 2010. Ekonomové se však vyjadřují především o makroekonomických ukazatelích a jejich osudu. Vystává otázka, zda by bylo možné krizi předpovídat nebo jí dokonce čelit z mikroúrovně hospodářství, z výsledků jednotlivých firem. Někteří odborníci (můžeme se domnívat, že dokonce jejich většina) odmítají možnost predikce hospodářské krize nebo jakéhokoliv makroekonomického ukazatele pomocí agregace hospodářských výsledků či dílčích výsledků jednotlivých firem. Naopak ekonomové jako Synek takovouto možnost nejen připouštějí, ale dokonce považují za velmi zásadní.

Cílem příspěvku je aplikace poměrové finanční analýzy, vybraných metod komplexního hodnocení podniku a výpočtu ekonomické přidané hodnoty Vodafone Czech Republic a. s. v letech 2003 až 2006¹ a jejich srovnání z pohledu současného pozorovatele.

¹ Minulé období bylo vybráno záměrně, protože je již zřejmý vývoj podniku po skončení zkoumaného období. Tudíž lze lépe ověřit vypovídací schopnost použitých metod.

2. Metodika

2.1 Finanční analýza

Finanční analýza informuje o finančním zdraví firmy [4]. Obecně tak hovoříme o souboru analytických nástrojů a metod dávajících odpověď na otázku, zda firma naplňuje smysl své existence:

- zda roste hodnota firmy,
- zda je firma současně likvidní a přiměřeně zadlužená

Údaje, které získáme při finanční analýze podniku, slouží mnoha lidem nejen z firmy, ale i z jejího okolí. Pro některé z nich, např. banky, auditory, manažery apod., je dokonce finanční analýza povinná.

Základními údaji používanými pro finanční analýzu jsou především výkazy účetní závěrky. Konkrétně se jde o údaje z rozvahy, výkazu zisků a ztrát, výkazu o peněžních tocích a přílohy účetní závěrky.

Krom informací účetní závěrky lze uplatnit například i burzovní zpravodajství, předpovědi analytiků, ekonomické statistiky, vývoj makroekonomické situace, vývoj oboru či nefinanční ukazatele.

Aplikace finanční analýzy probíhá obecně na několika úrovních [3]:

- horizontální finanční analýza,
- vertikální finanční analýza,
- poměrová finanční analýza,
- komplexní metody hodnocení podniku.

V tomto příspěvku budou uplatněny vybrané ukazatele poměrové finanční analýzy (konkrétně ukazatele rentability, aktivity, zadluženosti a likvidity. Způsob výpočtu bude uveden u výsledků.) a metody komplexního hodnocení podniku (Taflerův index a Index bonity). Metodika jejich výpočtu je blíže uvedena v tabulce č. 1

Tabulka 4 Výpočet vybraných metod komplexního hodnocení podniku

Metoda	Výpočet ukazatele
1. Index bonity (IB)	$IB = 1,5 * \frac{CF}{CZDR} + 0,08 * \frac{AKT}{CZDR} + 10 * \frac{Z}{AKT} + 5 * \frac{Z}{VYN} + 0,3 * \frac{ZAS}{VYN} + 0,1 * \frac{VYN}{AKT}$
<i>IB < -2: extrémně špatná bonita</i>	CF: cash flow (čistý zisk + odpisy)
<i>-2 ≤ IB < -1: velmi špatná bonita</i>	CZDR: cizí zdroje
<i>-1 ≤ IB < 0: špatná bonita</i>	AKT: aktiva
<i>0 ≤ IB < 1: určité problémy</i>	Z: zisk
<i>1 ≤ IB < 2: dobrá bonita</i>	VYN: výnosy
<i>2 ≤ IB < 3: velmi dobrá bonita</i>	ZAS: zásoby
<i>3 ≤ IB: extrémně dobrá bonita</i>	
2. Taflerův Index (T)	$T = 0,53 * \frac{Z}{KZAV} + 0,13 * \frac{OAKT}{CZDR} + 0,18 * \frac{KZAV}{AKT} + 0,16 * \frac{T}{AKT}$
<i>0,2 > T: podnik spěje k bankrotu</i>	Z: zisk před daní
	KZAV: krátkodobé závazky

0,3 < T: podnik nespěje k bankrotu	OAKT: oběžná aktiva
	CZDR: cizí zdroje
	T: tržby celkem

2.2 Ekonomická přidaná hodnota

Pro výpočet ekonomické přidané hodnoty bude využita metoda manželů Neumaierových. Postup je založen na benchmarkingovém modelu INFA, jehož autory jsou také manželé Neumaierovi. INFA vychází z pyramidového rozkladu vrcholového ukazatele, jímž je ROA (rentabilita aktiv).

Neumaierovi, i když tuto skutečnost sami neuvádí, zjišťují prostřednictvím modelu ekonomickou přidanou hodnotu pro držitele akcií či podílů v podniku [7]. Za výchozí vztah určili rozdíl rentability vlastního kapitálu a alternativních nákladů na vlastní kapitál násobený hodnotou vlastního kapitálu [5]:

$$EVA = (ROE - r_e) * VK$$

kde	<i>EVA</i>	představuje ekonomickou přidanou hodnotu (Economic Value Added),
	<i>ROE</i>	rentabilitu vlastního kapitálu (Return on Equity),
	<i>r_e</i>	náklady na vlastní kapitál (rate of equity),
	<i>VK</i>	vlastní kapitál. Pokud bychom použili značení proměnných uvedené v předchozí části, byla by zde hodnota <i>E</i> (Equity).

Rentabilitu vlastního kapitálu získáme standardně ze vztahu:

$$ROE = \frac{EAT}{E}$$

kde	<i>ROE</i>	značí rentabilitu vlastního kapitálu (Return on Equity),
	<i>EAT</i>	zisk po zdanění (Earnings After Taxes),
	<i>E</i>	vlastní kapitál (Equity),

Složitější výpočet je pak předpokládán v případě alternativních nákladů na vlastní kapitál. Zde uplatňují Neumaierovi vztah [5]:

$$r_e = \frac{WACC * \frac{UZ}{A} - (1-d) * \frac{U}{BU+O} * \left(\frac{UZ}{A} * \frac{VK}{A} \right)}{\frac{VK}{A}}$$

kde	r_e	představuje náklady na vlastní kapitál (rate of equity),
	$WACC$	vážené průměrné náklady na kapitál (Weighted Average, Cost of capital),
	UZ	úplatné zdroje (vlastní kapitál a úročený cizí kapitál),
	A	aktiva (Assets),
	VK	vlastní kapitál,
	BU	bankovní úvěry,
	O	dluhopisy,
	$\frac{U}{BU+O}$	úrokovou míru,
	d	sazbu daně z příjmů.

Úplatné zdroje navazují na diskusi, zda do modelu výpočtu zahrnout či nezahrnout i zdroje neúplatné, neúročené.

Přitom vážené průměrné náklady na kapitál se získají pomocí vztahu [5]:

$$WACC = r_f + r_{LA} + r_{podnikatelské} + r_{FinStab}$$

kde	$WACC$	představují vážené průměrné náklady na kapitál (Weighted Average, Cost of capital),
	r_f	bezrizikový výnos (risk free),
	r_{LA}	funkce ukazatelů charakterizujících velikost podniku,
	$r_{podnikatelské}$	funkce ukazatelů charakterizujících tvorbu produkční síly,
	$r_{FinStab}$	funkce ukazatelů charakterizujících vztahy mezi majetkem podniku a zdroji jejich krytí).

2.3 Data pro analýzu

V rámci analýzy byla použita data z rozvahy a výkazu zisků a ztrát Vodafone Czech Republic a. s. v letech 2003 – 2006. Výkazy jsou přílohou článku. Standardně je možné je získat z výroční zprávy podniku.

3. Výsledky

Nejprve byly hodnoceny ukazatele rentability. Pro výpočet byl vybrán ukazatel rentability aktiv (ROA), rentability tržeb (ROS) – při použití několika úrovní zisku, rentability investovaného kapitálu (ROCE), rentability vlastního kapitálu. Výsledky jednotlivých ukazatelů jsou předmětem tabulky č. 2.

Tabulka 5 Ukazatele rentability Vodafone Czech Republic a. s.

Ukazatel	2003	2004	2005	2006
ROA - Rentabilita celkových aktiv (EBIT / AKT)	2,65 %	2,37 %	-0,76 %	11,11 %
Rentabilita tržeb (EBIT/T)	4,99 %	3,5 %	-0,82 %	15,43 %
ROCE - Rentabilita kapitálu (EBIT / (VK+Dl.K))	3,42 %	2,81 %	-0,9 %	13,38 %
ROE - Rentabilita vl. kapitálu (ČZ / VK)	-17,19 %	-21,92 %	-5,09 %	5,42 %
ROS – Hrubá rentabilita tržeb (ČZ/T)	-3,27 %	- 3,28 %	-4,18 %	6,08 %
Obrat celkových aktiv (T/AKT)	0,53	0,68	0,93	7,18
Finanční páka (AKT/VK)	9,93	9,89	1,31	1,24

Ukazatele rentability obecně prozrazují, kolik korun zisku připadá na 1 Kč jmenovatele. V případě rentability celkových aktiv a rentability tržeb můžeme vidět, že ukazatele klesaly až do záporných hodnot. V roce 2006 však náhle došlo k významnému pozitivnímu obratu. Důvodem byl vykazovaný zisk (resp. ztráta) v jednotlivých letech. Zatímco v roce 2005 činil hospodářský výsledek před zdaněním -884 301 000 Kč, v roce 2006 firma dosáhla zisku 2 898 925 000 Kč.

Zhodnocení investice pro investory činilo v roce 2006 více než 11 %. Co se týká efektivnosti reprodukce kapitálu vloženého akcionáři, platí zde podobný vývoj jako v případě ROA a rentability tržeb – a sice do roku 2005 klesající tendence, v následujícím roce rentabilita vlastního kapitálu dosahuje kladné hodnoty 5,42 %, což je vzestup o více než 10%. Lze se však domnívat, že situace v letech 2003 – 2005 je způsobena investiční činností společnosti. Proto se nejedná o reálné znehodnocení vloženého kapitálu, ale naopak můžeme usuzovat na růst tržní přidané hodnoty společnosti.

Tabulka 6 Ukazatele aktivity Vodafone Czech Republic a. s.

Ukazatel	2003	2004	2005	2006
Obrat celkových aktiv (T / AKT)	0,53	0,68	0,93	7,18
Obrat oběžných aktiv (T/OA)	3,26	4,44	5,06	23,05
Obrat zásob (T / zásoby)	28,78	45,75	57,11	960,08
Doba obratu aktiv (AKT / (T/360))	679,62	533	388,57	50,1
Doba obratu zásob (ZÁS. / (T/360))	12,51	7,87	6,30	0,37
Doba inkasa pohledávek (POHL / (T/360))	50,53	42,08	34,38	15,22

Rentabilitu aktiv a vlastního kapitálu ovlivňují mimo jiné rovněž i ukazatele aktivity, které informují o tom, zda má firma dostatek produktivních aktiv z hlediska budoucích růstových příležitostí, zda podnik využívá jednotlivé majetkové části apod. Z hlediska vývoje těchto ukazatelů si společnost Vodafone stojí poměrně dobře. Například obrat aktiv se vyvíjí v čase čím dál tím příznivěji. Roste podíl tržeb, který přinese koruna aktiv v průměru za rok.

Tabulka 7 Ukazatele zadluženosti Vodafone Czech Republic a. s.

Ukazatel	2003	2004	2005	2006
Equity Ratio (VK / AKT)	10,07 %	10,11 %	76,11 %	80,71 %
Debt Ratio I. (CZ / AKT)	78,79 %	78,03 %	14,54 %	11,43 %
Debt Ratio II. ((CZ+OP) / AKT)	89,92 %	89,88 %	23,88 %	19,29 %
Debt Equity Ratio (CZ / VK)	7,82	7,72	0,19	0,14

Tabulka č. 4 obsahuje výsledky vybraných ukazatelů zadluženosti. Zadluženost vyjadřuje skutečnost, že podnik využívá k financování svých aktiv cizí zdroje. Firmy je používají proto, že jsou ve srovnání s vlastními zdroji levnější a to díky započtení nákladových úroků do nákladů. Zadluženost není negativním jevem a za určitých okolností zvyšuje rentabilitu vlastního kapitálu. Ukazatel celkové zadluženosti (Debt Ratio I.) je základním ukazatelem zadluženosti a obecně lze říci, že čím je vyšší, tím je vyšší i riziko pro věřitele. I z těchto ukazatelů je možné odvodit změnu v podniku a to v roce 2005, která pozitivně zesiluje i v roce 2006. Podnik právě od roku 2005 začíná využívat k financování více vlastních zdrojů.

Velmi zajímavou skupinou ukazatelů jsou jistě i ukazatele likvidity. Hodnoty jednotlivých ukazatelů jsou poměrně vyrovnané. Z výsledků opět vyplývá, že management podniku preferuje spíše konzervativní přístup k řízení likvidity. Její hodnoty jsou kromě peněžní likvidity v roce 2006 nad doporučovanou hodnotou. Dochází tak neefektivnímu využití části zdrojů. Blíže vizte tabulku č. 5.

Tabulka 8 Ukazatele likvidity firmy Vodafone Czech Republic a. s.

Ukazatel	2003	2004	2005	2006
Pracovní kapitál (OAKT - KD)	1 036530	2 315120	1 857133	4 637026
Pracovní kapitál na aktiva ((OAKT-KD) / AKT)	4,83 %	11,14 %	8,22 %	30,26 %
Běžná likvidita (OAKT / KD)	1,42	3,75	1,82	3,42
Krátkodobá likvidita ((OAKT-Zásoby / KD)	1,26	3,37	1,65	2,83
Peněžní likvidita (FM / KD)	0,61	1,44	0,78	0,01
Doba splatnosti krátkodobých závazků (KZ / (T/360))	63,23	21,61	39,15	4,57

V rámci aplikace komplexních metod hodnocení podniku byla data podrobena Taflerovu testu, který hodnotil zkoumaný podnik kladně výrokem „podnik nespěje k bankrotu“ a to právě v již výše zmiňovaném roce 2006.

V předchozích letech naopak predikoval test bankrot. Na základě porovnání s výsledky poměrové finanční analýzy je zřejmé, že, že vypovídací hodnota Taflerova testu je pro tento podnik malá a víceméně kopíruje pouze vývoj zisku. Přitom právě zisk se jevil jako veličina pro posuzování hospodářské finanční situace podniku nedostatečný. Proto také bankrotní a bonitní modely ve své podstatě vznikly. Výsledky jsou uvedeny v tabulce č. 6.

Tabulka 9 Výsledky Taflerova testu

Položka	2003	2004	2005	2006
EBT	-375042	-462950	-884301	2898925
Krátkodobé závazky	1985828	846914	2297738	2424723
Oběžná aktiva	3518276	3174175	4173416	8293948
Cizí zdroje	17069003	16295957	3316199	3043350
Aktiva	21663462	20885323	22808242	26604925
Tržby	11475192	14107600	21131110	191150340
EBT/Krátkodobé závazky	-0,19	-0,55	-0,38	1,19
Oběžná aktiva/Cizí zdroje	0,21	0,19	1,26	2,73
Krátkodobé závazky/Aktiva	0,09	0,04	0,10	0,09
Tržby/Aktiva	0,53	0,68	0,93	7,18
Výsledek	0,0276	-0,1508	0,1292	2,1506
Výrok	Podnik spěje k bankrotu	Podnik spěje k bankrotu	Podnik spěje k bankrotu	Podnik nespěje k bankrotu

Jako druhá použitá metoda komplexního hodnocení podniku byl aplikován index bonity. Rovněž index bonity kopíruje vývoj zisku společnosti. Dobrou bonitu konstatuje až v roce 2006. Avšak i v předchozích letech dochází k průběžnému zlepšování podniku v oblasti finanční a hospodářské stability. Z výsledků uvedených v tabulce č. 7 je zřejmé, že se situace podniku začala zlepšovat od roku 2005.

Tabulka 10 Výsledky Indexu bonity

Položka	2003	2004	2005	2006
Cash Flow	1333475	-291985	568492	-78887
Cizí zdroje	17069003	16295957	3316199	3043350
Aktiva	21663462	20885323	22808242	26604925
EAT	-375042	-462950	-884301	1163482

Výnosy	12193529	14867029	21892996	19757333
Zásoby	398783	308356	370036	199099
Cash Flow/Cizí zdroje	0,08	-0,02	0,17	-0,03
Aktiva/Cizí zdroje	1,27	1,28	6,88	8,74
EAT/Aktiva	-0,017	-0,02	-0,04	0,04
EAT/Výnosy	-0,03	-0,03	-0,04	0,06
Zásoby/Výnosy	0,03	0,02	0,016	0,01
Výnosy/Aktiva	0,56	0,71	0,96	0,74
IB	-0,0334	-0,2645	0,3062	1,4312
Výrok	Špatná bonita	Špatná bonita	Určité problémy	Dobrá bonita

Oproti finančním ukazatelům byl postaven ukazatel ekonomický – ekonomická přidaná hodnota (dále také EVA), který je měřítkem výkonnosti podniku a je používán pro určení pravdivého zisku. V podniku Vodafone hodnota ukazatele EVA do roku 2004 rostla, ale pouze v záporných hodnotách. V roce 2005 došlo k výraznému propadu ekonomické přidané hodnoty (-3 192 554 000 Kč) v důsledku zvýšením podílu vlastních zdrojů financování podniku. Výsledné hodnoty pro všechny sledované roky jsou uvedeny v následující tabulce č. 8.

Tabulka 11 Výpočet ekonomické přidané hodnoty

označení	Popis	2 003	2 004	2 005	2 006
r_f	Bezrizikový výnos	4,12%	4,80%	3,30%	3,77%
r_{LA}	Ukazatelé charakterizující velikost podniku	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
$r_{podnikatelské}$	Ukazatelé charakterizující produkční sílu	0,00%	0,00%	10%	0,00%
	<i>XP</i>	0,000	0,000	0,000	0,000
<i>ROA</i>	<i>EBIT/Aktiva</i>	<i>0,026</i>	<i>0,024</i>	<i>-0,0076</i>	<i>0,111</i>
$r_{FinStab}$	Ukazatelé charakterizující vztahy mezi aktivy a pasivy	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
	<i>Běžná likvidita</i>	<i>1,42</i>	<i>3,75</i>	<i>1,82</i>	<i>3,42</i>
	<i>Krátkodobá likvidita</i>	<i>1,26</i>	<i>3,37</i>	<i>1,65</i>	<i>2,83</i>
WACC	Vážené průměrné náklady na kapitál	4,12%	4,80%	13,30%	3,77%
<i>ROE</i>	<i>Rentabilita vlastního kapitálu</i>	<i>-17,19%</i>	<i>-21,92%</i>	<i>-5,09%</i>	<i>5,420%</i>
r_e	Alternativní náklady na vlastní kapitál	2,55%	5,34%	13,3%	3,77%
<i>UZ</i>	<i>Úplatné zdroje (vlastní kapitál+bankovní</i>	<i>17 237 686</i>	<i>16 708 196</i>	<i>17360 274</i>	<i>21 471 999</i>

	úvěry+vydané dluhopisy)				
d	Sazba daně z příjmů právnických osob	31%	28%	26%	24%
EVA	(ROE-r _e)*VK	-430733	-575718	-3192554	354288

V roce 2006 došlo k prudkému růstu tržní hodnoty podniku. Ukazatel EVA vyšel poprvé kladně a to v hodnotě cca 354 mil. Kč. Tento výsledek souvisí se spojením tehdejší firmy Oskar se silnější nadnárodní společností Vodafone.

4. Závěr

Cílem příspěvku je aplikace poměrové finanční analýzy, vybraných metod komplexního hodnocení podniku a výpočtu ekonomické přidané hodnoty Vodafone Czech Republic a. s. v letech 2003 až 2006² a jejich srovnání z pohledu současného pozorovatele.

První cíl byl naplněn v části 3. Byla provedena poměrová finanční analýza na úrovni ukazatelů rentability, likvidity, aktivity a zadluženosti. Připojeny byly i vybrané bankrotní a bonitní modely. V závěru jsme pak zjistili ekonomickou přidanou hodnotu podniku.

Z pohledu srovnání poměrové finanční analýzy a bankrotního modelu (Taflerova testu) a bonitního modelu (Indexu bonity) při aplikaci na konkrétním příkladu společnosti Vodafone Czech Republic, a.s. jsme došli k závěru, že vypovídací hodnoty modelů, ekonomické přidané hodnoty a vybraných ukazatelů poměrové finanční analýzy se shoduje a v podstatě odpovídá dnešním výsledkům firmy. Na základě údajů účetní závěrky tak bylo možné aplikovat pouze jediný z uvedených a použitých nástrojů. Otázkou však zůstává, zda je to způsobeno kvalitou nabízených nástrojů nebo pouze jejich podobnou konstrukcí. Tento dotaz nebylo možné na základě provedené analýzy zodpovědět. Proto by se další práce měla soustředit na velký vzorek podniků nebo naopak na samotnou konstrukci použitých nástrojů.

Literatura

- [1] BREALEY, Richard A., MYERS, Stewart C., ALLEN, Franklin. *Principles of Corporate Finance*. 9th edition. [s.l.] : [s.n.], 2008. 976 s. ISBN 978-0-07328696-9.
- [2] KISLINGEROVÁ, Eva, et al. *Manažerské finance*. [s.l.] : [s.n.], 2004. 714 s. ISBN 80-7179-802-9.
- [3] KISLINGEROVÁ, Eva: *Oceňování podniku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 1999. ISBN 80-7179-227-6.
- [4] KISLINGEROVÁ, Eva, HNILICA, Jiří: *Finanční analýza krok za krokem*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2005. ISBN 80-7179-321-3.
- [5] NEUMAIEROVÁ, Inka, NEUMAIER, Ivan. *Finanční analýza průmyslu a stavebnictví za rok 2007. Analýzy MPO*. 2008, č. 1, s. 1-187.
- [6] NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. *Benchmarkingový model INFA* [online]. 2005 [cit. 2009-09-29]. Dostupný z WWW: <<http://www.mpo.cz/cz/ministr-a-ministerstvo/ebita/>>.
- [7] VOCHOZKA M., MULAČ, P., *Ekonomická přidaná hodnota a její interpretace*. In *Sborník příspěvků z odborného semináře Katedry managementu a marketingu*. České Budějovice : Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích, 2009. 10 s. ISBN 978-80-87278-07-9.

² Minulé období bylo vybráno záměrně, protože je již zřejmý vývoj podniku po skončení zkoumaného období. Tudíž lze lépe ověřit vypovídací schopnost použitých metod.

Ing. Marek Vochozka, MBA, Ph.D.

Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

Okružní 10, České Budějovice

vochozka@mail.vstecb.cz

Ing. Petr Mulač

Vysoká škola technická a ekonomická v Českých Budějovicích

Okružní 10, České Budějovice

mulac@mail.vstecb.cz

Příloha

Rozvaha

	Položka	2003	2004	2005	2006
	Aktiva celkem	21 663 462	20 885 323	22 808 242	26 604 925
A.	Pohledávky za upsané vlastní jmění				
B.	Stálá aktiva	17 403 192	16 739 613	17 625 786	17 211 539
B.I.	<i>Nehmotný investiční majetek</i>	2 233 355	1 924 290	5 405 051	5 634 627
B. I. 1.	Zřizovací výdaje	175	27		
2.	Nehmotné výsledky výzkumné a obdobné činnosti				
3.	Software	1 248 663	976 054	2 515 966	2 957 213
4.	Ocenitelná práva	912 654	854 913	2 609 005	2 551 371
5.	Jiný nehmotný investiční majetek				
6.	Nedokončené nehmotné investice	71 552	93 296	280 080	126 043
7.	Poskytnuté zálohy na nehmotný investiční majetek	311			
B.II.	<i>Hmotný investiční majetek</i>	15 169 837	14 800 380	12 220 485	11 576 662
B. II. 1.	Pozemky				
2.	Budovy, haly a stavby	1 846 547	1 644 825	2 722 083	3 180 339
3.	Samostatné movité věci a soubory movitých věcí	12 830 261	12 780 067	8 947 191	7 951 425
4.	Pěstitelské celky trvalých porostů				
5.	Základní stádo a tažná zvířata				
6.	Jiný hmotný investiční majetek				
7.	Nedokončené hmotné investice	488 190	360 342	524 055	436 769
8.	Poskytnuté zálohy na hmotný investiční majetek	4 839	15 146	27 156	8 129
9.	Opravná položka k nabytému majetku				
B.III.	<i>Finanční investice</i>	0	14 943	250	250
B.III.1.	Podílové cenné papíry a vklady v podnicích s rozhodujícím vlivem		14 943	250	250
2.	Podílové cenné papíry a vklady v podnicích s podstatným vlivem				
3.	Ostatní investiční cenné papíry a				

	vkłady				
4.	Půjčky podnikům ve skupině				
5.	Jiné finanční investice				
C.	Oběžná aktiva	3 518 276	3 174 175	4 173 416	8 293 948
C.I.	<i>Zásoby</i>	398 783	308 356	370 036	199 099
C.I.1	Materiál	159 937	171 273	179 504	44 510
2.	Nedokončená výroba a polotovary				
3.	Výrobky				
4.	Zvířata				
5.	Zboží	238 846	137 083	190 532	154 589
6.	Poskytnuté zálohy na zásoby				
C.II.	<i>Dlouhodobé pohledávky</i>	9 326	12 141	18 545	1 232 199
C.II.1.	Pohledávky z obchodního styku	9 326	12 141		
2.	Pohledávky ke společníkům a sdružení				
3.	Pohledávky v podnicích s rozhodujícím vlivem				
4.	Pohledávky v podnicích s podstatným vlivem				1 212 800
5.	Jiné pohledávky			18 545	19 399
C.III.	<i>Krátkodobé pohledávky</i>	1 601 452	1 636 948	1 999 613	6 850 077
C.III.1	Pohledávky z obchodního styku	1 339 949	1 583 342	1 628 205	1 663 078
2.	Pohledávky ke společníkům a sdružení	23 665	17 321	15 342	14 669
3.	Sociální zabezpečení				
4.	Stát - daňové pohledávky	115 237	11 059	230 416	190
5.	Stát - odložená daňová pohledávky				
6.	Pohledávky v podnicích s rozhodujícím vlivem				
7.	Pohledávky v podnicích s podstatným vlivem		23 392		
8.	Jiné pohledávky	122 601	1 834	125 650	5 172 140
C.IV.	<i>Finanční majetek</i>	1 508 715	1 216 730	1 785 222	12 573
C.IV.1.	Peníze	7 761	8 416	11 585	6 369

2.	Účty v bankách	1 500 954	1 208 314	1 773 637	6 204
3.	Krátkodobý finanční majetek				
D.	Ostatní aktiva - přechodné účty aktiv	741 994	971 535	1 009 040	1 099 438
D.I.	<i>Časové rozlišení</i>	357 404	591 866	202 838	209 547
D.I.1.	Náklady příštích období	357 404	591 866	202 838	209 547
2.	Příjmy příštích období				
3.	Kursově rozdíly aktivní				
D.II.	<i>Dohadné účty aktivní</i>	384 590	379 669	806 202	889 891
	<i>Kontrolní číslo</i>	86 269 258	83 161 623	90 426 766	105 529 809
	Pasiva celkem	21 663 462	20 885 323	22 808 242	26 604 925
A.	Vlastní jmění	2 182 031	2 111 951	17 360 274	21 471 999
A.I.	<i>Základní jmění</i>	13 646 679	13 646 679	17 723 679	17 723 679
A. I. 1.	Základní jmění	13 646 679	13 646 679	17 723 679	17 723 679
A. I. 2.	Vlastní akcie				
A.II.	<i>Kapitálové fondy</i>	-829 777	-436 907	11 618 717	11 618 717
A.II.1.	Emisní ážio			11 618 717	11 618 717
2.	Ostatní kapitálové fondy				
3.	Oceňovací rozdíly z přecenění majetku	-829 777	-436 907		
A.III.	<i>Fondy ze zisku</i>	0	0	0	0
A.III.1	Zákonný rezervní fond				
2.	Nedělitelný fond				
3.	Statutární a ostatní fondy				
A.IV.	<i>Hospodářský výsledek minulých let</i>	-10 634 871	-10 634 871	-11 097 821	-9 033 879
A.IV.1.	Nerozdělený zisk minulých let	-10 259 829			
2.	Neuhrazená ztráta minulých let	-375 042	-10 634 871	-11 097 821	-9 033 879
A.V.	<i>Hospodářský výsledek běžného účetního období</i>		-462 950	-884 301	1 163 482
B.	Cizí zdroje	17 069 003	16 295 957	3 316 199	3 043 350

B.I.	<i>Rezervy</i>	27 520	60 489	88 312	148 854
B.I.1.	Rezervy zákonné				
2.	Rezerva na kursové ztráty				
3.	Ostatní rezervy	27 520	60 489	88 312	148 854
B.II.	<i>Dlouhodobé závazky</i>	0	10 693 434	930 149	469 773
B.II.1.	Závazky k podnikům s rozhodujícím vlivem				
2.	Závazky k podnikům s podstatným vlivem				
3.	Dlouhodobé přijaté zálohy				
4.	Emitované dluhopisy		9 901 125		
5.	Dlouhodobé směnky k úhradě				
6.	Jiné dlouhodobé závazky		792 309	930 149	469 773
B.III.	<i>Krátkodobé závazky</i>	1 985 828	846 914	2 297 738	2 424 723
B.III.1.	Závazky z obchodního styku	939 173	748 594	1 482 093	1 616 862
2.	Závazky ke společníkům a sdružení			8 364	10 751
3.	Závazky k zaměstnancům	42 417	46 070	66 079	67 542
4.	Závazky ze sociálního zabezpečení	28 026	31 455	40 458	39 829
5.	Stát - daňové závazky a dotace	12 821	12 887	13 704	24 862
6.	Odložený daňový závazek				
7.	Závazky k podnikům s rozhodujícím vlivem				
8.	Závazky k podnikům s podstatným vlivem				
9.	Jiné závazky	963 391	7 908	687 040	664 877
B.IV.	<i>Bankovní úvěry a výpomoci</i>	15 055 655	4 695 120	0	0
B.IV.1.	Bankovní úvěry dlouhodobé	14 569 063	4 695 120		
2.	Běžné bankovní úvěry				
3.	Krátkodobé finanční výpomoci	486 592			
C.	Ostatní pasiva - přechodné účty pasiv	2 412 428	2 477 415	2 131 769	2 089 576
C.I.	<i>Časové rozlišení</i>	849 488	901 596	720 620	882 707
C.I.1.	Výdaje příštích období	619 435	636 228	529 997	676 190
2.	Výnosy příštích období	230 053	265 368	190 623	206 517

3.	Kursově rozdíly pasivní				
C.II.	<i>Dohadné účty pasivní</i>	1 562 940	1 575 819	1 411 149	1 206 869
	Kontrolní číslo	85 090 908	82 428 423	90 706 120	104 049 349

Výkaz zisků a ztrát

	Položka	2003	2004	2005	2006
I.	Tržby za prodej zboží	627 170	678 131	1 022 746	885 982
A.	<i>Náklady vynaložené na prodané zboží</i>	966 314	1 155 345	1 892 779	1 560 387
+	***Obchodní marže***	-339 144	-477 214	-870 033	-674 405
II.	Výroba	10 991 375	13 600 389	20 310 961	18 431 881
II. 1	Tržby za prodej vlastních výrobků a služeb	10 848 022	13 429 469	20 108 364	18 264 358
2	Změna stavu vnitropodnikových zásob vlastní výroby				
3	Aktivace	143 353	170 920	202 597	167 523
B.	<i>Výrobní spotřeba</i>	6 592 071	7 671 436	10 594 317	9 352 835
B. 1	Spotřeba materiálu a energie	187 997	247 386	379 822	342 551
B. 2	Služby	6 404 074	7 424 050	10 214 495	9 010 284
+	Přidaná hodnota	4 060 160	5 451 739	8 846 611	8 404 641
C.	<i>Osobní náklady</i>	1 092 754	1 178 360	1 847 062	1 714 650
C. 1	Mzdové náklady	776 657	832 572	1 309 403	1 222 629
C. 2	Odměny členů orgánů společnosti a družstva	30	23	8	
C. 3	Náklady na sociální zabezpečení	275 161	298 572	460 829	424 578
C. 4	Sociální náklady	40 906	47 193	76 822	67 443
D.	<i>Daně a poplatky</i>	188	397	757	4 160
E.	<i>Odpisy nehmotného a hmotného majetku</i>	2 608 298	2 748 507	3 846 037	3 257 003
III.	Tržby z prodeje investičního majetku a materiálu	1 118	2 301	1 411	3 265
F.	<i>ZC prodaného investičního majetku a materiálu</i>	160	8 416	2 955	64 944
IV.	Zúčtování rezerv a časového rozlišení provozních výnosů				
G.	<i>Tvorba rezerv a časového rozlišení</i>	105 918	286 508	483 961	592 845

	<i>provozních nákladů</i>				
V.	Zúčtování opravných položek do provozních výnosů				
H.	<i>Zúčtování opravných položek do provozních nákladů</i>				
VI.	Ostatní provozní výnosy	74 101	135 497	166 460	278 467
I.	<i>Ostatní provozní náklady</i>	95 020	38 234	119 490	147 277
VII.	Převod provozních výnosů				
J.	<i>Převod provozních nákladů</i>				
*	Provozní hospodářský výsledek	233 041	1 329 115	2 714 220	2 905 494
VIII.	Tržby z prodeje cenných papírů a vkladů			500	
K.	<i>Prodané cenné papíry a vklady</i>			14 693	
IX.	Výnosy z finančních investic	0	0	7 491	0
IX. 1	Výnosy z cenných papírů a vkladů v podnicích ve skupině				
2	Výnosy z ostatních investičních cenných papírů a vkladů			7 491	
3	Výnosy z ostatních finančních investic				
X.	Výnosy z krátkodobého finančního majetku				
XI.	Zúčtování rezerv do finančních výnosů				
L.	<i>Tvorba rezerv na finanční náklady</i>				
XII.	Zúčtování opravných položek do finančních výnosů				
M.	<i>Zúčtování opravných položek do finančních nákladů</i>	-46 229	7 908		
XIII.	Výnosové úroky	8 922	30 942	31 564	89 308
N.	<i>Nákladové úroky</i>	948 638	957 124	710 923	57 030
XIV.	Ostatní finanční výnosy	397 703	419 769	351 863	68 430
O.	<i>Ostatní finanční náklady</i>	189 163	1 231 407	3 171 353	107 277
XV.	Převod finančních výnosů				
P.	<i>Převod finančních nákladů</i>				
*	Hospodářský výsledek z finančních operací	-684 947	-1 745 728	-3 505 551	-6 569
R.	<i>Daň z příjmů za běžnou činnost</i>	0	0	0	1 735 443
R. 1	daň- splatná				

2	daň - odložená				1 735 443
**	Hospodářský výsledek za běžnou činnost	-451 906	-416 613	-791 331	1 163 482
XVI.	Mimořádné výnosy	93 140			
S.	<i>Mimořádné náklady</i>	16 276	46 337	92 970	
T.	<i>Daň z příjmů z mimořádné činnosti</i>	0	0	0	0
T. 1	daň - splatná				
2	daň - odložená				
*	Mimořádný HV	76 864	-46 337	-92 970	0
U.	<i>Převod podílu na HV společníkům</i>				
***	Hospodářský výsledek za účetní období	-375 042	-462 950	-884 301	1 163 482
	Hospodářský výsledek před zdaněním	-375 042	-462 950	-884 301	2 898 925
	Kontrolní číslo	45 582 284	55 816 255	81 962 468	85 441 043

Právo a podnikání ve výuce Slezské univerzity v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné

Marie Sciskalová,

Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Slezská univerzita v Opavě, Česká republika

Abstrakt

Výuka vybraných odvětví soukromého veřejného evropského práva na ekonomických fakultách již patří k neoddelitelným komponentám jejich studijních programů. Slezská univerzita v Opavě se svými součástmi Filozoficko-přírodovědeckou fakultou v Opavě, Obchodně podnikatelskou fakultou v Karviné, Matematickým ústavem, Fakultou veřejných politik a Vzdělávacím centrem v Krnově, není v tomto ohledu výjimkou.

Výuka předmětů z oblasti práva na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné našla své místo, jak ve studijních plánech jednotlivých oborů, tak i při volbě výběru konkrétních předmětů z oboru Právo ze strany studentů. Tato skutečnost vedla členy katedry práva k vypracování studijních opor, které se staly neodmyslitelnou pomůckou studentům k získání vědomostí a dovedností.

Klíčová slova

Vysoká škola, student, výuka, přednáška, seminář, klauzurní práce, ekonomie, finance, finanční právo, závazný předmět, volně volitelný předmět, podnikání, správa věcí veřejných, subjekt, zpětná vazba, zkouška, zápočet, státní závěrečná zkouška.

Abstract

Education of some parts of the private, public, European law is inextricably components of study programs in Silesian university in Opava and also in The Faculty of Philosophy and Science in Opava, The School of Business Administration in Karviná, The Mathematical Institute in Opava, The Faculty of Public Policy in Opava and The Educational Centre in Krnov. Law at the Silesian university in Opava, The School of Business Administration in Karviná found its place in the choice of the students. This fact led members of the department to work up university mimeographed, that becomes tool students to acquire knowledge and skills.

Key words

College, student, education, lecture, seminar, rolling test, economy, finance, financial law, compulsory subject, elective subject, business activity, administration of public things, subject, feedback, exam, inclusion, state final examination.

V předloženém příspěvku se budu věnovat výuce předmětů z odvětví práva, na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné. Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné směřuje od svého vzniku studium i svoji vědecko výzkumnou činnost do oblasti podnikatelské, veřejnoprávní i regionální. V její nabídce studia najdeme studijní programy bakalářské studia a to Hospodářská politika a správa, Ekonomika a management, Systémové inženýrství a informatika, Gastronomie, hotelnictví a turismus. Tak je tomu i na jiných vysokých školách v České republice ekonomického směru byly ve studijních programech zařazeny mj. předměty z oboru právo.

V navazujících magisterských studijních programech, pak program Hospodářská politika a správa, Ekonomika a management, Systémové inženýrství a informatika. Doktorský program je akreditován v oboru Ekonomika a management. I v těchto stupních studia mají možnost studenti získat znalosti a dovednosti z vybraných odvětví práva.

Naše fakulta nabízí široké veřejnosti možnost získat znalosti a dovednosti i v celoživotním vzdělávání, na základě získané akreditace Ministerstva vnitra poskytuje též vzdělání pro přípravu úředníků veřejné správy na zkoušky odborné způsobilosti a vzdělání. Zvláštní pozornost věnuje fakulta již tradičně studium v rámci Univerzity třetího věku s možností svolit si studium některých vybraných odvětví práva.

Tak jako i jiné ekonomické fakulty v České republice má Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, ve svých studijních programech od svého vzniku v roce 1990 zařazeny předměty z oblasti práva. Předměty z oblasti práva, jak je uvedeno výše, byly odborníky z katedry práva vybírány tak, aby přispěly k naplnění profilu absolventa jednotlivých akreditovaných studijních programech.

Na základě této skutečnosti byly předměty z oblasti práva zařazeny do studijních plánů jako povinné se „statutem A“, povinně volitelné, se „statutem B“ nebo i volitelné se „statutem C“. Do fakultních povinných

předmětu ekonomických fakult již tradičně patří výuka obecné charakteristiky práva. Tento předmět absolvují studenti prvního ročníků všech akreditovaných studijních programů. Ve výběru tj. povinně volitelných a volitelných předmětů, Obchodně podnikatelská fakulta nabízí studentům další možnosti jak se seznámit a získat dovednosti z odvětví práva soukromého, veřejného, evropského i mezinárodního.

Jak se moji praxí v roli vyučujícího potvrzuje, je potřeba ustoupit od pozic struktury a formy výuky, se kterou jsem se například já setkávala při mém studiu na alma mater i v postgraduální a doktorské formě studia, kde jsem si doplňovala odborné znalosti a dovednosti v oboru veřejná správa a mezinárodní a obchodní právo. Tuto skutečnost jsem si uvědomila ihned po prvních přednáškách i seminářích. Totiž že před sebou nemám studenty studující obor právo, ale jiný. Jejich oborem studia je problematika zaměřena na ekonomické kategorie. Jak tedy výuku pojmut a jaké změny provést?

Po konzultacích s členy kateder práva i z jiných ekonomických fakult, první krok směřoval ke koncepci výuky na naší fakultě. Nejdůležitější a nejtěžší bylo stanovení cíle, uspořádání struktury předmětů, jejich závaznosti i dosažení vytyčeného výsledku. Na základě daného, byl na naší fakultě sestaven režim výuky do oblastí vybraných odvětví práva veřejného, soukromého a evropského. Výuka je koncipována odlišně od výuky na právnických fakultách, i když z nich čerpá. Zde můžu z vlastních zkušeností uvést poznatky, které jsem nabyla za období mého působení na Obchodně podnikatelské fakultě od roku 1993 doposud.

V zimním semestru I. ročníku studia, studenti získávají znalosti obecné charakteristiky práva, to je jejich fakultní povinný předmět. Témata přednášek jsou směřovány do práva ústavního, teorie práva a vybraných kapitol z práva občanského. Hlavní důraz je zde kladen na ústavní pořádek České republiky a to znalost Ústavy České republiky a Listiny základních práv a svobod. Z teorie práva je rozebírána problematika pramenů práva, právních norem a systému práva. Neoddělitelně do obecné charakteristiky patří také výklad o subjektech, jejich postavení ve společnosti, jejich práva a povinnosti, právní vztahy mezi nimi. Občanskému právu je věnována z hlediska výuky pozornost co do postavení občana a jiných subjektů soukromého práva ve společnosti, zásad a občanskoprávních vztahů a osvětlení vybraných typů smluv. V rámci obecné charakteristiky občanského práva, studenti najdou možnost seznámit se také s věcnými právy, vlastnictvím a jeho nabytím, omezením a zánikem. Stranou nezůstávají ani závazkové právní vztahy v tomto odvětví práva. Vždy je dbáno na to, aby teorie byla vhodně doplněná ukázkami z praxe.

V našich podmínkách jsou to nejen přednášky, ale i semináře, kde jejich náplní jsou názorné ukázky práce se Sbírkou zákonů České republiky, sestavení plné moci, kupní smlouvy, práce vybraného úřadu ve věcech vůči občanovi nebo jiné osoby. V průběhu výuky mohou studenti při absolvování tzv. průběžného testu zjistit, jak pochopili nastudované vědomosti. Předmět v tomto úvodním semestru je ukončen ústní zkouškou. Nutno na tomto místě poznamenat, že se zavedením strukturovaných studijních programů na naší fakultě byly do roku 2007 zrušeny semináře, které byly vždy prostorem pro ověření zpětné vazby a diskusi se studenty.

Absolvováním tohoto předmětu získá student základní orientaci pro volbu jiných už specifitějších disciplín oboru právo. Volbu proto, že předměty oboru práva studijního programu Hospodářská politika a správa, Ekonomika a management, Systémové inženýrství a informatika a Gastronomie, hotelnictví a turismus jsou ve studijních plánech stanoveny ve statutech A, B a C. Například student, který si vybral studium v programu Hospodářská politika a správa, obor Veřejná ekonomika a správa absolvuje jako závazné předměty Veřejnou správu a Správní právo. Oba předměty jsou koncipovány tak, aby ve dvou po sobě jdoucích semestrech podaly přehledný náhled na systém veřejné správy v České republice. Student tohoto oboru si dále může zvolit jako povinně volitelný předmět Právo sociálního zabezpečení. Absolvent takové oboru má základní dispozice stát se schopným úředníkem státní správy či úředníkem územně samosprávného celku.

Kromě uvedených předmětů katedra práva zajišťuje také výuku předmětů Finančního práva Občanského práva, Pracovního práva, Práva Evropské unie, Práva mezinárodního obchodu aj. Také Obchodní právo bylo v uplynulých letech, stejně jako Základy práva, povinným předmětem všech studentů Obchodně podnikatelské fakulty, ale po tři akademické roky pouze nabízeným volitelným předmětem. Tuto skutečnost členové katedry práva oprávněně považovali za nedostatečnou. Svým úsilím a zejména rozhodnutím děkana fakulty dr. Fialy došlo k zařazení obchodního práva, jako základního práva v oblasti podnikání, mezi povinné předměty se statutem A.

Z uvedeného vyplývá, že katedra práva poskytuje studentům možnost získat znalosti a dovednosti v oblasti soukromého, veřejného i mezinárodního práva. Prvním směrem vede k podnikatelské činnosti a profiluje absolventa ve prospěch znalostí obchodního, živnostenského, finančního, daňového, poplatkového a dalších právních disciplín malého a středního podnikání v souladu s názvem fakulty. Vedle toho existuje další možnost profilace absolventa do oblasti veřejné správy, když mu dává možnost získat znalosti v oblastech systému veřejné správy, správního práva i práva evropského.

Personální pedagogické a vědecké zastoupení „katedry právo“ nebo jinak nazvaných kateder, které zajišťují výuku v oboru právo na ekonomických fakultách, je dalším důležitým aspektem pro kvalitní přenesení znalostí a dovedností studentům. Dobré zkušenosti v našich podmínkách již máme, dalo by se říci, letité. Především jsou to vyučující, kteří mají kromě výuky na naší fakultě svou právnickou praxi. Výuky předmětů z oboru právo, zajišťují jak kmenoví pracovníci, tak i externí. Je potřeba vysoce ohodnotit přístup a ochotu vědeckých pracovníků právnických fakult zejména Masarykovy univerzity v Brně, kteří ač vytížení svými povinnostmi, vyhověli požadavku naší fakulty, přijali za své se podělit se svými bohatými zkušenostmi jak teoretickými tak i praktickými pro studenty naší fakulty a přijíždějí, aby se o své znalosti podělili.

Dovolím si z mých osobních zkušeností tvrdit, že výuka vybraných odvětví práva na ekonomických fakultách má své místo. Věřím, že to netvrdí jen právníci, kteří se zabývají výukou na těchto fakultách, ale snad se daří tento názor stále více prosadit i u ostatních vědeckých pracovníků jiných než právních oborů, kteří výuku práva považují nadále za neopodstatněnou s náznaky ztracování.

Ukázka koncepce předmětu Právo, který mají povinnost absolvovat studenti 1. ročníků všech studijních programů, akreditovaných studijních oborů

Předmět Právo je koncipován tak, aby umožnil studentům orientaci v právním řádu České republiky. tak, aby při kontaktu s právní problematikou byl způsobilý práce s konkrétním právním předpisem. Obecnými poznatky právní disciplíny student získá předpoklad pro studium dalších právních oborů na fakultě. Předmět je koncipován se zaměřením na teorii práva obecně, na význam právní regulace ve společnosti, na získání základních znalostí o pojmech a institutech práva. Osvojení si této problematiky je předpokladem pro studium práva obchodního, finančního, pracovního, sociálního, práva v mezinárodním obchodě, občanského, trestního, rodinného, které jsou na fakultě vyučovány v bakalářských, navazujících magisterských studijních oborech.

Náplň výuky uvedeného předmětu se soustřeďuje na:

Úlohu státu a práva v tržní ekonomice

Obecných zásadách právních

Ústavě České republiky a Listině základních práv a svobod.

Z oblasti teorie práva, pak statě o pramenech práva, právních normách a jejich druzích, právní vztazích, právních úkonech.

Dále o subjektech právního vztahu, zastupování i právní odpovědnosti subjektu.

Aplikaci a interpretaci právní norem.

Systému evropského práva

V oboru občanského práva výuka směřuje na zásady, subjekty, věcná práva, práva osobnostní, osobnostně majetková, dědická a závazková práva.

Závěr

Výuka vybraných odvětví soukromého, veřejného i evropského práva na ekonomických fakultách již patří k neoddelitelným součástem jejich studijních programů o studijních oborů. Slezská univerzita v Opavě se svými součástmi mj. i Obchodně podnikatelskou fakultou v Karvině, Fakultou veřejných politik a Vzdělávacím centrem v Krnově, není v tomto ohledu výjimkou.

Výuka předmětu z oboru právo na Slezské univerzitě v Opavě, Obchodně podnikatelské fakultě v Karvině našla od roku 1990, kdy vznikla, své místo. Studenti mají možnost získat znalosti i dovednosti ze široké nabídky předmětů z oboru právo. Členové katedry práva, přispívají svým dílem k získání akreditace dalších oborů mj. i vypracováním studijních opor, které se stávají pomůckou studentům k získání vědomostí a dovedností. Do současné doby můžeme studentům nabídnout "Základy práva, Obchodní právo, Správní právo, Veřejná správa, Základy veřejné správy a správního práva, Finanční právo, Pracovní právo.

Literatura:

- PELLEŠOVÁ, P. Výuka hospodářské politiky na Obchodně podnikatelské fakultě v Karviné. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference „Nové směry – nové nápady 2006.“ Znojmo: SVŠE, 2006, s. 134-141. ISBN80-239-8268-0.
- PELLEŠOVÁ, P. Hospodářská politika. Distanční studijní opora. Karviná: OPF SU, 2006, 141 stran.
- I BAKEŠ, M. a kol. Finanční právo. 3. vydání Praha: C.H.Beck, 2003. ISBN 80-7179-667-0.

Kontaktní údaje na autora – email:

sciskalova@opf.slu.cz

Obsah:

T. Otáhal: Should Railways Be Unbundled? The Entrepreneurial Competition Process In The Central And East European Railway Industry.....	5
J. Řezáč: ICT a konkurence.....	14
I. Jukl: Praktické aspekty konkurence	20
Z. Volejníková - J. Vondráček - L. Vondráček: Konkurence ve zdravotnictví a obecná právní úprava konkurence	33
L. Mura - J. Mušák: Vplyv globalizácie na konkurencieschopnosť agropotravinárskych podnikov	35
M. Kuncová - M. Dlouhý: Využití simulačního modelování pro zvýšení produktivity.....	38
J. Strouhla: Continual Professional Development in Accounting Profession	48
P. Jiříček - M. Prokop: Konkurence na českém bankovním trhu	53
M. Řehoř: Přežití malé společnosti na ne zcela konsolidovaném zahraničním trhu	62
P. Ryvola: Konkurence – teoretické a praktické aspekty v rámci zvyšování konkurenceschopnosti projekčně- inženýrské organizace	68
M. Jermář: The role of competitive tendencies in leadership.....	73
Z. Dostálová - L. Měrtlová: Případová studie: Využití BSC k řízení nehmotných aktiv ve společnosti XINAN - Foreign Joint Venture.....	78
J. Dufek - J. Borůvková - B. Minařík: Souhrnný index regionálního rozvoje	84
P. Pova: Regionalizace železniční dopravy a konkurenceschopnost regionů	90
J. Jánský: Postavení obcí a jejich konkurenceschopnost v regionu Podluží.....	94
M. Šulc: Neoliberální ekonomie a regionální politika na úrovni krajů	103
D. Berulava: Řízení historického města jako způsob zvýšení konkurence regionu	111
T. Jandová - M. Zemanová: Zadluženost obcí	116
A. Příbyl: Informační infrastruktura podniků.....	125
F. Smrčka: Zkušenosti s použitím webových služeb v marketingu	129
J. Vaníček - E. Janoušková - E. Půlkrábková: Názory podnikatelů v cestovním ruchu na konkurenceschopnost absolventů VŠ	135
L. Nedomová: Může výuka informatiky napomoci zvyšování konkurenceschopnosti české ekonomiky?	142
J. Leinveberová: Konkurenceschopnost absolventů neekonomických oborů VŠPJ a aktuálnost výuky účetnictví	149
T. Košútová - Ľ. Kristová: Informácia vo vzdelávacom procese	152
I. Důrasová: Výuka předmětu Daně v neekonomickém oboru VŠPJ s ohledem na konkurenceschopnost absolventů v praxi	158
L. Lízalová: Klasické metody výuky v konkurenci e-learningu	161
C. Kotulič - E. Lenčová: Konkurenční prostředí a konkurenceschopnost zubních ordinací v ČR .	166
P. Tyráček: Kvalita a konkurence	170

J. Váchal - Z. Raab - J. Straková - G. Švejnová: Znalosti a kompetence vysokého profesního vzdělávání - faktor konkurenceschopnosti národních ekonomik	176
A. Mreła, M. Sobczak-Michałowska: Semi-total character of universities and colleges in Poland – the usage of sociological theory of E. Goffman in practice of functioning of education institutions	184
P. Pellešová - M. Sciskalová: Porušování hospodářské soutěže v podmínkách ČR	192
M. Vochozka - P. Mulač: Hodnocení hospodaření Vodafone Czech Republic a. s. v letech 2003 – 2006.....	199
M. Sciskalová: Právo a podnikání ve výuce Slezské univerzity v Opavě, Obchodně podnikatelské fakulty v Karviné.....	216