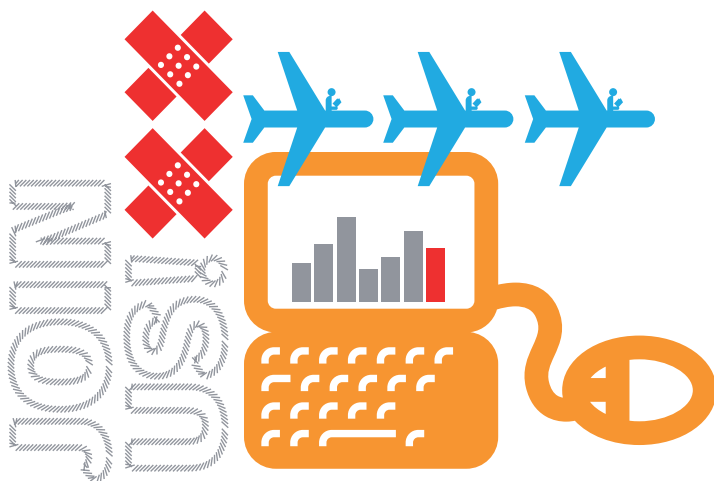


Proceedings of 8th annual
international scientific conference
COMPETITION

*Sborník příspěvků z 8. ročníku
mezinárodní vědecké konference*
KONKURENCE

*Stanislav Rojík,
Jan Závodný Pospíšil
(eds.)*



**Proceedings of 8th annual international scientific
conference COMPETITION**

*Sborník příspěvků z 8. ročníku mezinárodní vědecké
konference KONKURENCE*

Editors: Ing. Stanislav Rojík, Ph.D.
PhDr. Jan Závodný Pospíšil, Ph.D.

© College of Polytechnics Jihlava

© Authors of chapters

This publication did not pass through editorial or stylistic revision.

All contributions were assessed anonymously by two reviewers.

Published by: **College of Polytechnics Jihlava**

Year of publishing: 2016

Edition: first

ISBN 978-80-88064-25-1

The conference was organized within the sustainability of the project
**The Bridge to Partnership - the College of Polytechnics Jihlava
Creates the Network**, registration number **CZ.1.07/2.4.00/12.0115**

*Konference byla organizována v rámci udržitelnosti projektu
Most k partnerství - VŠP Jihlava tvoří síť, registrační číslo:
CZ.1.07/2.4.00/12.0115*

Conference Programme and Organizational Committee

Programový a organizační výbor

Expert guarantor of the conference / Odborný garant konference

doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc.

Conference scientific committee / Vědecký výbor konference

- Ing. Vladimír Bolek, PhD., University of Economics in Bratislava, Slovakia
- Richard Brunet-Thornton, FRSA, MIM, MBA, PhD, University of Economics, Prague, Czech Republic
- dr inž. Robert Bucki, Institute of Management and Information Technology in Bielsko-Biala, Poland
- Karolina Daszyńska-Żygadło, PhD, Wrocław University of Economics, Poland
- doc. Mgr. Ing. Martin Dlouhý, Dr., MSc., University of Economics, Prague, Czech Republic
- Ing. Roman Fiala, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava, Czech Republic
- doc. Ing. Jakub Fischer, Ph.D., University of Economics, Prague, Czech Republic
- Ing. Veronika Hedija, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava, Czech Republic
- dr Michał Chmielecki, MSc, MA, University of Social Sciences, Poland
- doc. Ing. Tomáš Kincl, Ph.D., University of Economics, Prague, Czech Republic
- Renata Kosova, PhD, Imperial College London, United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland
- prof. Ing. František Kovář, CSc., University of Economics, Prague, Czech Republic
- doc. Ing. Radoslav Kožiak, PhD., Matej Bel University in Banská Bystrica, Slovakia
- Ing. Martina Kuncová, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava, Czech Republic
- Agata Ludera-Ruszel, PhD, University of Rzeszow, Poland
- Ing. Libuše Mértlová, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava Czech Republic
- Ing. Petr Musil, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava, Czech Republic
- Doc. Ing. Jan Nevima, Ph.D., Silesian University in Opava, Czech Republic
- prof. ing. Pavel Pudil, DrSc., University of Economics, Prague, Czech Republic
- prof. dr. Agota Giedrė Raišienė, Mykolas Romeris University, Lithuania
- Ing. Stanislav Rojík, Ph.D., College of Polytechnics Jihlava, Czech Republic
- Mariusz Ruszel, PhD, Rzeszow University of Technology, Poland
- Prof., Dr. Tatjana Volkova, BA School of Business and Finance, Latvia
- Ing. Ondřej Žižlavský, Ph.D., Brno University of Technology, Czech Republic

Conference organizational committee / *Organizační výbor konference*

- Ing. Roman Fiala, Ph.D.
- Ing. Martina Kuncová, Ph.D.
- Ing. Stanislav Rojík, Ph.D.
- Markéta Stejskalová

Contents

LIBERALIZATION OF ENERGY SECTOR IN EU..... 16

Alena Bašová

THE SUBJECT PRACTICE FIRM AS A MEANS OF SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY GRADUATES..... 31

Kateřina Berková

BIG DATA AS A SOURCE OF COMPETITIVE INTELLIGENCE 42

*Vladimír Bolek, Anna Hamranová, Štefan Marsina,
Branislav Zagoršek*

COMPETITIVENESS OF THE COMPANY ACHIEVED THROUGH VOLUNTARY TOOLS OF ENVIRONMENTAL POLICY 55

Brigita Boorová, Pavel Škriniar

MEASUREMENT OF CONCENTRATION RATIO IN THE SLOVAK INSURANCE SECTOR..... 67

Ivan Brezina, Juraj Pekár

GENDER AUDIT AS A FACTOR FOR THE BUSINESS SUCCESS 80

Simona Činčalová

**NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATION
IN EMERGENCIES – PARTNERS OR RIVALS 93**

Jakub Dostál

**COMPETITION IN THE BANKING MARKET
IN THE CZECH REPUBLIC 106**

Luboš Fleischmann

**POWER OF VIRAL CAMPAIGNS IN FLIGHT
AGAINST COMPETITION 118**

Dagmar Frenđlovská, Ondřej Kusovský

**METHODS OF FINANCIAL ANALYSIS
IN SLOVAK COMPANIES AS A TOOL
FOR INCREASING OF COMPETITIVENESS 130**

Petra Gundová, Michaela Medvedová

**STUDYING ENTREPRENEURS
TO INCREASING THE COMPETITIVENESS 144**

Róbert Hanák

**YEARS OF EXPERIENCE EFFECT
ON THE BUSINESS PLAN
CHARACTERISTICS EVALUATION153**

Róbert Hanák

**REGIONAL COMPETITIVENESS BASED
ON THE SELECTED ENVIRONMENTAL
INDICATORS 163**

Zuzana Hrabovská

**ANALYSIS OF REGIONAL DISPARITIES
IN VIEW OF NATURAL AND SOCIAL CONDITIONS
IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC175**

Jaroslav Jánský, Lenka Matějková

**THE BEGINNINGS OF THE MONETARY
INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION,
COHESION AND CONVERGENCY 186**

Petr Jiříček

**SPECIFICITIES OF MARKET
FOR INDUSTRIAL ENZYMES 197**

Marcel Kajan

**USE OF CONTROLLING IN BUSINESS
PRACTICE – EMPIRICAL SURVEY 208**

Lukáš Kruml, Simona Činčalová

**COMPETITIVENESS OF SMALL
AND MEDIUM ENTERPRISES 219**

Magdaléna Laurová

**THE FINANCIAL LITERACY
OF STUDENTS VŠPJ 230**

Lenka Lízalová, Jana Borůvková

**INNOVATIVE FACTORS OF COMPETITIVENESS
IN THE REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC 241**

Libuše Měrtlová, Hana Vojáčková

**THE NGA DEVELOPMENT DIFFICULTIES
IN THE CZECH REPUBLIC255**

Petr Musil

**COMPETITION – EFFICIENCY FACTOR
IN PUBLIC SECTOR 266**

Věra Nečadová

**EVALUATION OF CZECH AND POLISH NUTS 2
COMPETITIVENESS USING FACTOR ANALYSIS... 278**

Jan Nevima, Ingrid Majerová

**COMPETITIVE ADVANTAGE OF INTERNATIONAL
TRADE OF THE EU-28 AND USA 292**

Saleh Mothana Obadi, Matej Korček

**INVESTMENT AID AND COMPETITIVENESS
OF REGIONS IN SLOVAKIA..... 307**

Lucia Paškrtová, Darina Saxunová

**INNOVATION PERFORMANCE
AND DIMENSION OF THE INNOVATION
PROCESS OF THE REGIONS OF SLOVAKIA322**

Peter Pisár, Martin Varga

**APPROACHES TO DELIMITATION OF CITY
REGIONS IN TERMS OF INCREASING
THE COMPETITIVENESS OF TERRITORY333**

Veronika Putnokiová

**HUMAN RESOURCES QUALITY
IMPROVEMENT IN THE BUSINESS
ENVIRONMENT IN SLOVAKIA 344**

Patrik Richnák, Klaudia Gubová

**INNOVATION ACTIVITIES OF THE MUNICIPALITY
IN A CONTEXT OF STRENGTHENING THE
COMPETITIVENESS OF THE PUBLIC SECTOR ... 358**

Slavka Sedláková

**THEORETICAL BASIS OF COMPETITION
AND COMPETITIVENESS 370**

Mária Tokárová

**PROVING AND SANCTIONING
OF THE ABUSE OF DOMINANT POSITION..... 384**

Daniela Zemanovičová, Lívia Vašáková

Obsah

LIBERALIZÁCIA ENERGETICKÉHO TRHU V EÚ.... 16

Alena Bašová

PŘEDMĚT CVIČNÁ FIRMA JAKO PROSTŘEDEK PODPORY KONKURENCESCHOPNOSTI ABSOLVENTŮ VYSOKÝCH ŠKOL 31

Kateřina Berková

BIG DATA AKO ZDROJ KONKURENČNÉHO SPRAVODAJSTVA 42

Vladimír Bolek, Anna Hamranová, Štefan Marsina, Branislav Zagoršek

KONKURENCIESCHOPNOSŤ PODNIKU DOSAHOVANÁ PROSTREDNÍCTVOM DOBROVOLNÝCH NÁSTROJOV ENVIRONMENTÁLNEJ POLITIKY..... 55

Brigita Boorová, Pavel Škriniar

MERANIE VÝVOJA KONCENTRÁCIE V SLOVENSKOM POISTNOM SEKTORE..... 67

Ivan Brezina, Juraj Pekár

GENDEROVÝ AUDIT JAKO FAKTOR ÚSPĚŠNOSTI PODNIKU..... 80

Simona Činčalová

**NESTÁTNÍ NEZISKOVÉ ORGANIZACE
PŘI MIMOŘÁDNÝCH UDÁLOSTECH
– PARTNEŘI ČI RIVALOVÉ? 93**

Jakub Dostál

**KONKURENCE NA BANKOVNÍM TRHU
V ČESKÉ REPUBLICE 106**

Luboš Fleischmann

**SÍLA VIRÁLNÍ KAMPANĚ V BOJI
PROTI KONKURENCI 118**

Dagmar Frenčlovská, Ondřej Kusovský

**METÓDY FINANČNEJ ANALÝZY V PRAXI
SLOVENSKÝCH PODNIKOV AKO NÁSTROJ
NA ZVÝŠENIE KONKURENCIESCHOPNOSTI 130**

Petra Gundová, Michaela Medvedová

**STUDYING ENTREPRENEURS
TO INCREASING THE COMPETITIVENESS 144**

Róbert Hanák

**YEARS OF EXPERIENCE EFFECT ON THE BUSINESS
PLAN CHARACTERISTICS EVALUATION153**

Róbert Hanák

**KONKURENCIESCHOPNOSTĚ REGIÓNOV
Z POHLĚDU VYBRANÝCH INDIKÁTOROV
ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA..... 163**

Zuzana Hrabovská

**ANALÝZA REGIONÁLNÍCH DISPARIT
Z POHLĚDU PŘÍRODNÍCH A SOCIÁLNÍCH
PODMÍNEK V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY 175**

Jaroslav Jánský, Lenka Matějková

**POČÁTKY MĚNOVÉ INTEGRACE
V EVROPSKÉ UNII, KOHEZE
A KONVERGENCE..... 186**

Petr Jiříček

**SPECIFIKÁ TRHU S INDUSTRIÁNYMI
ENZÝMAMI 197**

Marcel Kajan

**VYUŽÍVÁNÍ CONTROLLINGU
V PODNIKOVÉ PRAXI – EMPIRICKÉ ŠETŘENÍ208**

Lukáš Kruml, Simona Činčalová

**KONKURENCIESCHOPNOSTĚ MALÝCH
A STREDNÝCH PODNIKOV 219**

Magdaléna Laurová

**FINANČNÍ GRAMOTNOST
STUDENTŮ VŠPJ 230**

Lenka Lízalová, Jana Borůvková

**INOVAČNÍ FAKTORY
KONKURENCESCHOPNOSTI
V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY 241**

Libuše Měrtlová, Hana Vojáčková

ÚSKALÍ BUDOVÁNÍ NGA SÍTÍ V ČR.....255

Petr Musil

**KONKURENCE – FAKTOR EFEKTIVNOSTI
VEŘEJNÉHO SEKTORU 266**

Věra Nečadová

**EVALUATION OF CZECH AND POLISH NUTS 2
COMPETITIVENESS USING FACTOR ANALYSIS 278**

Jan Nevima, Ingrid Majerová

**COMPETITIVE ADVANTAGE OF INTERNATIONAL
TRADE OF THE EU-28 AND USA..... 292**

Saleh Mothana Obadi, Matej Korček

**INVESTIČNÁ POMOC
A KONKURENCIESCHOPNOSŤ
REGIÓNOV SLOVENSKA 307**

Lucia Paškrtová, Darina Saxunová

**INOVAČNÁ VÝKONNOSŤ A DIMENZIE
INOVAČNÝCH PROCESOV REGIÓNOV
SLOVENSKA322**

Peter Pisár, Martin Varga

**PRÍSTUPY K VYMEDZOVANIU MESTSKÝCH
REGIÓNOV Z HĽADISKA ZVYŠOVANIA
KONKURENCIESCHOPNOSTI ÚZEMIA333**

Veronika Putnokiová

**ZVYŠOVANIE KVALITY ĽUDSKÝCH
ZDROJOV V PODNIKATEĽSKOM
PROSTREDÍ SLOVENSKA..... 344**

Patrik Richnák, Klaudia Gubová

**INOVAČNÉ AKTIVITY OBCE V KONTEXTE
ZVYŠOVANIA KONKURENCIESCHOPNOSTI
VEREJNÉHO SEKTORA 358**

Slavka Sedláková

**TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONKURENCIE
A SÚŤAŽIVOSTI..... 370**

Mária Tokárová

**PREUKAZOVANIE A SANKCIONOVANIE
ZNEUŽÍVANIA DOMINANTNÉHO
POSTAVENIA 384**

Daniela Zemanovičová, Lívia Vašáková

LIBERALIZÁCIA ENERGETICKÉHO TRHU V EÚ

LIBERALIZATION OF ENERGY SECTOR IN EU

Alena Bašová

Abstrakt

Cieľom príspevku je poukázať a analyzovať časovú postupnosť vytvárania jednotného energetického trhu. V tomto príspevku sa zameriame len na elektroenergetický trh, pričom podobné snahy o zjednotenie vidíme aj na trhu so zemným plynom. Vytváraním jednotného trhu sa sleduje zvýšenie konkurencieschopnosti, zlepšenie cenovo-nákladových parametrov ako aj možnosť zabezpečiť sa proti možnému riziku pri obchodovaní s touto komoditou na burzách. Liberalizácia slúži ako východisko pre zavádzanie market coupling. Na dosiahnutie cieľa sme použili rôzne metódy, počnúc zberom informácií najmä z vedeckých statí, následne sme získané vedomosti triedením usporiadali, čím sme článok rozdelili do niekoľkých častí, kde dokumentujeme postupnosť krokov pri vytváraní jednotného trhu. Párovou metódou indukcie a dedukcie sme formulovali čiastkové závery. Využili sme aj grafické a matematické metódy, ktoré slúžia najmä pre prehľadné znázornenie dosiahnutých výsledkov v tabuľkách a grafoch.

Kľúčové slová: elektrická energia, trh s elektrinou, energetické burzy, jednotný trh, konkurencia

Abstract

The aim of this paper is to point out to analyse the succession of creating the single energy market. In this article we will focus _ only on the electricity market, while similar efforts to unify we can see also the natural gas market. Creating the single market was follows the increase competitiveness, improve the cost-price -parameters and the possibility to guard against the potential risk in the marketing of this commodity exchanges. Liberalization is the base to introduce market coupling. To achieve the objective, we used a variety of methods, from the collection of information, particularly of a scientific paper, then we have gained knowledge sorting, organized, so we divided the article into several parts, which document the sequence of steps in creating a single market. Of paired method of induction and deduction, we have formulated partial conclusions. I have used the graphic and mathematical methods that are used mainly for transparent representation the results obtained in tables and graphs.

Keywords: electricity, electricity market, power exchanges, the single market

JEL classification: G1, K4

Úvod

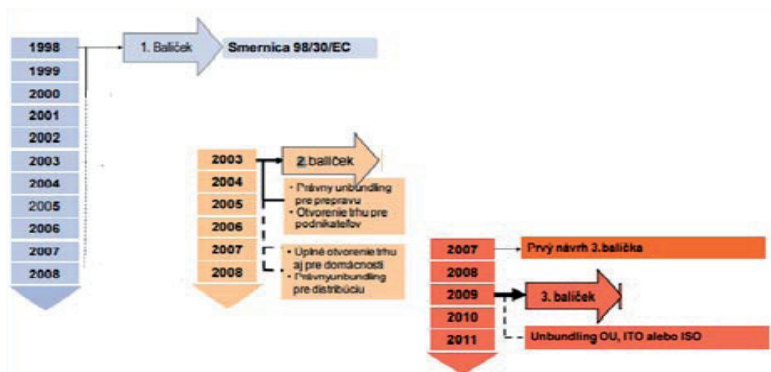
Liberalizácia energetických trhov sa začala v Európskej únii vďaka národným iniciatívam v Anglicku a Nórsku. V Európe začal celý proces liberalizácie národných trhov s elektrickou energiou až v roku 1990. Hlavným cieľom liberalizácie elektro-energetického odvetvia bolo vytvoriť jednotný európsky trh s elektrinou, ktorý sa nazýval ako vnútorný trh s elektrickou energiou (ďalej len IEM - Internal Electricity Market). IEM predstavuje dlhodobý cieľ trhu s elektrickou energiou, ktorý by spĺňal kritériá konkurencieschopnosti, udržateľnosti a bezpečnosti dodávok, ako uvádzala Európska únia. Na dosiahnutie stanoveného cieľa, boli nutné reformy energetického odvetvia a bolo vydaných niekoľko legislatívnych balíčkov a predpisov.

1 Postupnosť vytvárania vnútorného trhu s elektrickou energiou

Na dosiahnutie proklamovaných cieľov EÚ boli prijaté v časovej nadväznosti smernice, ktoré zabezpečujú plnenie vytýčených cieľov. Smernica 96/92 / ES, tiež známa ako "prvá smernica o elektrine" je vnímaná ako východiskový bod európskych snáh o liberalizáciu. V rámci tejto prvej smernice v elektroenergetickom odvetví bola riešená problematika reštrukturalizácie energetického sektora v členských štátoch Európskej únie.

Pôvodne vertikálne i horizontálne integrované spoločnosti, monopoly, boli pretransformované na spoločnosti, ktoré sú oddelené vo výrobe, prenose, distribúcii ako aj v dodávke, čo sa prejavilo aj v maloobchodnej činnosti.

Proces postupujúcej liberalizácie sme prehľadne znázornili v nasledujúcej schéme.



Obrázok 1: Vývoj európskej legislatívy pre liberalizáciu „elektrického“ trhu,

Zdroj: vlastné spracovanie podľa < http://www.szn.sk/slovgas/Casopis/2009/4/2009_4_06.pdf >

Pre každú krajinu existuje unikátny energetický mix, čím myslíme rôzne druhy a spôsoby vyprodukovaných energií. Rozdielnosť týchto energetických mixov má dôležitú úlohu aj pri snahe o prepojenie trhov. Metóda market coupling prináša efektívnejšie navzájom sa dopĺňajúce spôsoby na generovanie energií. Ak napríklad v Nemecku počas noci nastane búrka a je vyprodukované viac elektriny než je potrebné, je možné aplikáciou market coupling teda prepojením trhov presunúť už vyrobenú elektrinu na miesto jej vyššej potreby. Vo väčšine krajín je energia produkovaná širokou škálou firiem rôznych veľkostí. Metóda market coupling a vývoj smerom k jednotnému integrovanému trhu ovplyvňuje situáciu producentov tak, že vzrastá konkurencia na trhu s energiou, ako uvádzajú Mirza, F. M., & Bergland, O. (2012).

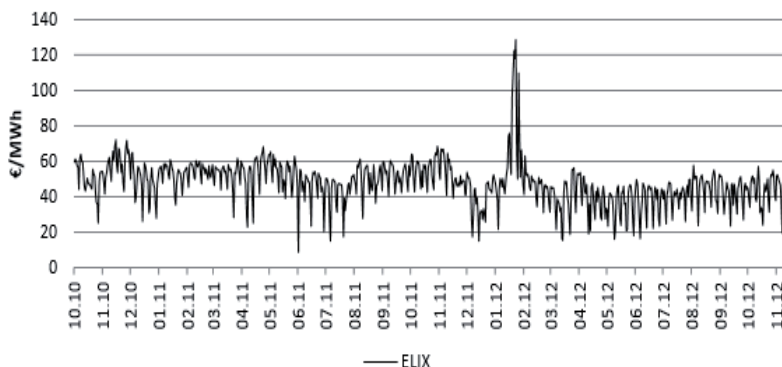
2 Burzy s energiou

Burzy s energiou hrajú dôležitú úlohu pri vytváraní jednotného európskeho vnútorného trhu s energiou. Poskytujú likviditu, znižujú transakčné náklady a podporujú transparentnosť tvorby ceny. Burzy sú kľúčovým nástrojom na zmiernenie rizika trhu a umožňujú účastníkom zabezpečiť sa proti nemu. Scheepers, M. J. J., Wals, A. F., & Rijkers, F. A. M. (2003) uvádzajú, že účastníci na týchto burzách sa delia na fyzickú časť, čo sú producenti a spotrebitelia a nefyzickú stránku, ktorú tvoria sprostredkovatelia. S elektrinou je možné obchodovať na spotovom trhu a na trhu s derivátmi. Spotové trhy delíme ďalej na trhy s dennými aukciami a intraday aukciami. Na aukciách, ktoré prebiehajú deň vopred (day ahead) sa obchoduje s hodinovými kontraktmi, ktoré vedú k predaju elektriny na určitú hodinu nasledujúceho dňa. Najbežnejšie pre tieto kontrakty je, že sa elektrina predáva v blokoch, teda obchody obsahujú zmluvu na dodávku elektriny počas nasledujúcich 24 hodín. Na základe týchto blokových ponúk vznikajú indexy kvantifikujúce dodávky. Mnohé burzy ponúkajú v určitých oblastiach intraday predaj, v takýchto predajoch je elektrina kúpená a predaná vo veľmi krátkom čase a je dodaná v ten istý deň.

Na trhoch s derivátmi sú ponúkané futures s určitou splatnosťou, napríklad denné, víkendové, týždenné, mesačné, štvrtročné, alebo aj ročné obchody. Obchody sú ponúkané ako základné balíčky (Pondelo-Nedeľa, 24 hodín), alebo špecifickejšie nákupy pre najviac vyťažené úseky (Pondelok-Piatok, od 08:00 do 20:00) a najmenej vyťažené úseky (Sobota-Nedeľa, od 12:00 do 00:00). Veľkosť objednávky sa zisťuje vynásobením objemu dodania, dodacej lehoty a počtom hodín za deň. Napríklad ak kúpime 1MW energie na obdobie 30 dní počas celého dňa bude to: $1\text{MW} \times 30 \text{ dní} \times 24 \text{ h} / \text{deň} = 720 \text{ MWh}$.

Na rozdiel od finančných trhov sú aj možnosti výberu, ktoré sa týkajú buď dodávky elektriny alebo na zmluvy o budúcich kontraktach. Vznikajú tu opcie na právo kúpy a predaja budúcich kontraktov, kde sú stanovené ceny a množstvo. Podľa amerického spôsobu má kupujúci právo, nie však povinnosť vykonať transakciu v každý obchodný deň až do splatnosti opcie. V európskom štýle si kupujúci môže len vybrať či bude vykonávať svoje práva až v posledný obchodovateľný deň.

Okrem spotového trhu a trhu s derivátmi mnohé burzy ponúkajú aj OTC(Over-The-Counter) zúčtovanie, pričom pod OTC derivátom myslíme termínový kontrakt, ktorý sa neuskutočňuje na regulovanom trhu, napr. forward, opcia, swap; OTC derivátom nie je menový spot. Táto legislatívna regulácia známa pod názvom European Market Infrastructure Regulation (EMIR) bola vytvorená v dôsledku finančnej krízy a má zabezpečiť väčšiu transparentnosť a čo najviac eliminovať riziká vyplývajúce z obchodovania s OTC derivátmi V Európe sa nachádza veľké množstvo energetických búrz, ktoré pokrývajú rôzne oblasti trhu a ponúkajú rôzne produkty. Všetky ich zastrešuje organizácia EuroPex, ktorá sa riadi predpismi vydanými Association of European Energy Exchanges (2013b).



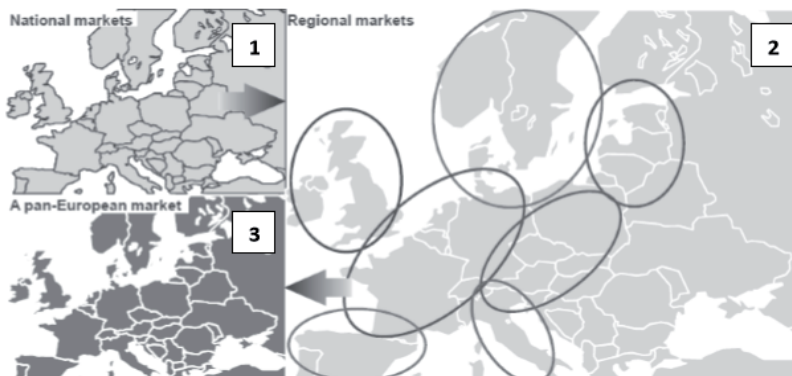
Obrázok 2: ELIX vývoj cien za 1 mesiac, Zdroj: European Power Exchange Epex Spot 2013b., ELIX: Towards a single European market price. [cit. 2015-15-12]. Dostupné on-line: <http://www.epexspot.com/en/market-coupling/elix>

3 Európska sieť operátorov elektrickej infraštruktúry

ENTSO-E svoju činnosť združenie ENTSO-E, ktoré funguje na základe belgického práva, zahájilo svoju činnosť v roku 2009. Predstavuje ho 41 operátorov elektrickej infraštruktúry z 34 členských štátov, vzniklo zlúčením šiestich združení a to Atsoi, Balts, ETSO, Nordel, UCTE a UKTSA. Jeho činnosť upravuje európske nariadenie 714/2009, ktoré hovorí o optimálnom riadení danej infraštruktúry, udržaní jej efektívnosti a transparentnosti, predpisy prevažne upravujú bezpečnosť siete, transparentnosť, prenosné kapacity, energetickú účinnosť a spôsoby riadenia možného preťaženia. Okrem iného sú v nariadení ešte zahrnuté možné stratégie ďalšieho vývoja a modely integrovanej siete.

Efektívne riadenie už vybudovanej infraštruktúry má veľký význam, pričom ide o spravovanie 305 000 km prenosných liniek a pokrýva územia s viac ako 532 miliónmi konečných spotrebiteľov. ENTSO-E propaguje spoľahlivý chod, optimálne riadenie a efektívny technický vývoj európskej elektrickej infraštruktúry. Ako uvádza European Network Of Transmission System Operators For Electricity Entso-E. (2013b) je cieľom zaisťiť spoľahlivosť dodávok a uspokojenie európskeho vnútorného trhu s energiou.

Skupina európskych regulačných orgánov pre elektrickú energiu a plyn, ERGEG už v roku 2005 definovala ako svoj hlavný cieľ vytvorenie jednotného, účinného a konkurenčne schopného trhu s elektrickou energiou. Táto ambícia sa naplňuje postupným zjednocovaním vnútorných trhov s elektrinou, ktoré sú následne prepájané do regionálnych trhov a tie ďalej do nadnárodných trhov smerujúcich k vytvoreniu celoeurópskeho trhu.

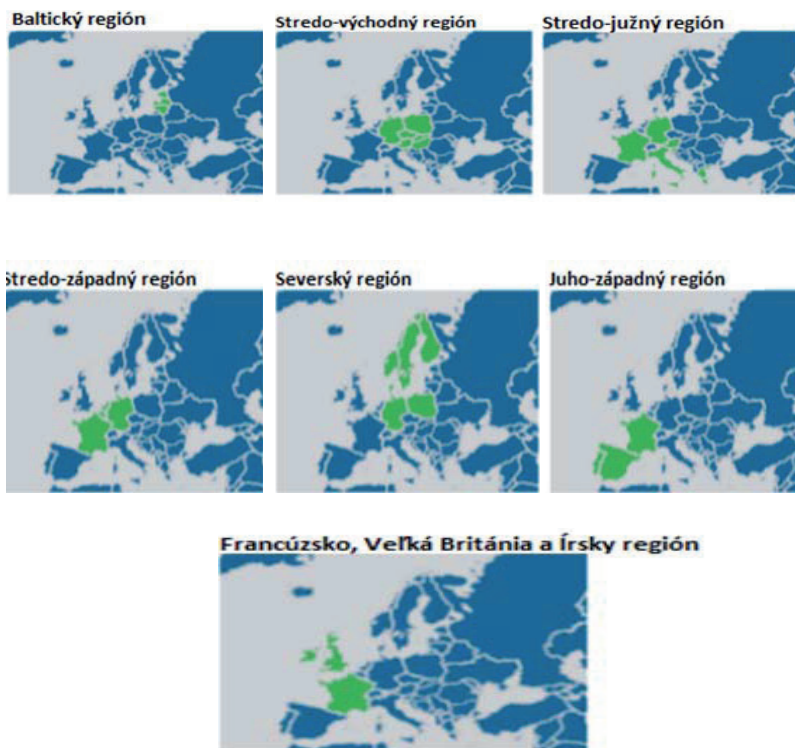


Obrázok 3: Vznik regionálnych trhov, Zdroj: European Market Coupling Company Emcc, 2013b, *The European market*.

ERGEG zavádza opatrenia na regionálnych trhoch ako vysoko harmonizované po fyzickej, inštitucionálnej a politickej stránke. Odlišujú sa od seba len v takých oblastiach, ktoré reprezentujú národnú suverenitu ako sú dane, sociálne opatrenia alebo spôsoby ochrany životného prostredia. Presná definícia regionálneho trhu neexistuje, napriek tomu ERGEG uvádza štyri všeobecné podmienky, ktoré musí trh spĺňať, aby bol kvalifikovaný ako regionálny:

1. Medzi miestnymi trhmi jedného regiónu musia existovať dostatočne veľké prepravné linky a objemové kapacity, ktoré sú k dispozícii účastníkom trhu cez implicitné alebo explicitné aukcie,
2. Na miestnych trhoch nesmú existovať žiadne deformácie trhu, ktoré by ovplyvňovali chod regionálneho trhu.
3. Musí existovať jednotný právny regulačný rámec upravujúci fungovanie regionálnych trhov, vytvárajúci predpoklady pre následné spojenie do nadnárodných trhov,
4. Národné inštitúcie pôsobiace na regionálnych trhoch musia byť skordinované a schopné spolupracovať navzájom. V tejto podmienke má nezastupiteľnú úlohu nadnárodné združenie ERGEG. Toto pravidlo sa týka najmä prevádzkovateľov a regulátorov prenosných kapacít, pričom prevádzkovatelia majú za úlohu zabezpečiť optimálne a efektívne pridelovanie kapacít a regulačné orgány zodpovedajú za riadnu výmenu informácií a monitorovanie trhu a riadia sa predpisom Agency For The Cooperation Of Energy Regulators ACER (2012).

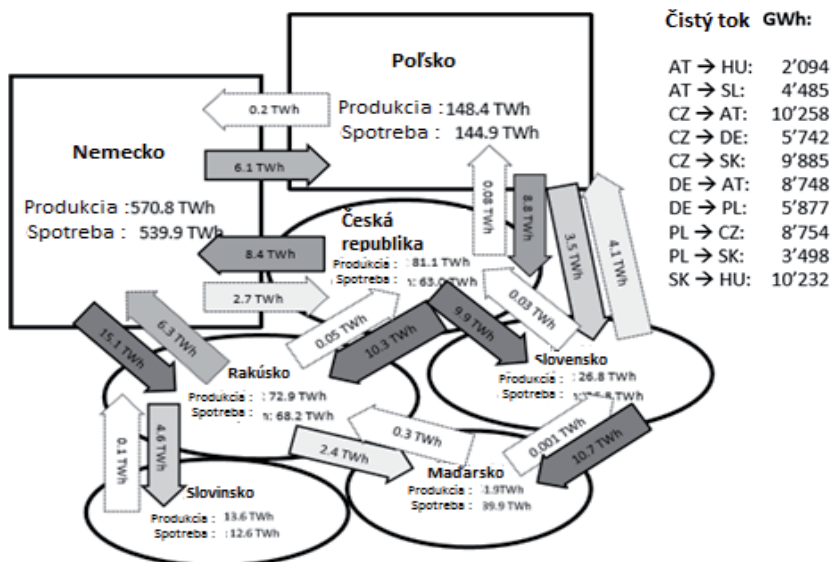
V súčasnom období sa v Európe v rámci projektu ERI nachádza nasledujúcich sedem regionálnych trhov s elektrinou:



Obrázok 4: Sedem regionálnych trhov,

Zdroj: Agency For The Cooperation Of Energy Regulators

Znázornených sedem regionálnych trhov vytvára jednotný trh, ktorý je spojený príslušnými regulátormi, spoločnosťami a Európskou komisiou. Trhy sú predmetom stáleho pozorovania s cieľom jeho ďalšieho rozvoja a hľadania nových možností na zlepšenie trhových stratégií. Ich vývoj a pokrok aj keď len na regionálnej úrovni je sledovaný Európskou úniou a reprezentovaný ERGEG.



Obrázok 5: Fyzický tok elektrickej energie, Zdroj: Vlastné spracovanie

Nemecko je najväčším čiastkovým trhom aj pre CSE regionálny trh. Nemecko, Francúzsko a Slovinsko sú hlavne exportéromi. Najväčším importérom na trhu CSE ale aj v celej Európe je Taliansko, hlavná linka sa nachádza medzi Francúzskom a Nemeckom s hodnotou 13,2 TW/h, Francúzskom a Talianskom s hodnotou 12,6 TW/h. Ďalším dôležitým importérom je Švajčiarsko, aj keď nepatrí do daného regiónu, má vybudované transferové linky s Nemeckom, Rakúskom a Francúzskom. Cez prepojenia daných krajín so Švajčiarskom vedie linka priamo do Talianska, ktoré je konečnou krajinou pre transferovanú elektrickú energiu. Za rok 2012 bol transfer elektrickej energie zo Švajčiarska do Talianska kapacitne najväčším cezhraničným prenosom s objemom 24,7 TW/h v Európe. Grécko a Slovinsko sú najmenšími trhmi na regionálnom trhu CSE.

Na liberalizovanom trhu elektrickej energie je nutné vytvárať zmluvy upravujúce dodávky elektriny, ktoré potom spoločnosti zabezpečia. Na jednotnom trhu to často nie je problémom, keďže sieť je

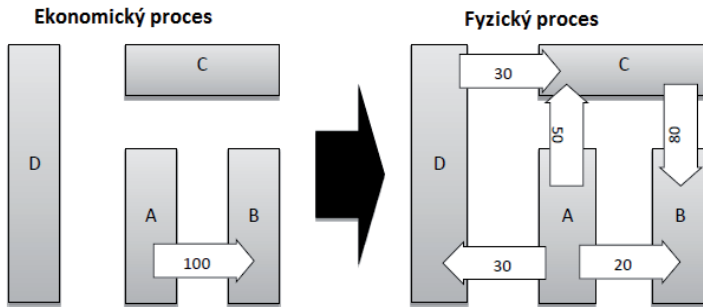
konštruovaná s dostatočnou kapacitou, nehrozí tu preťaženie. V prípade dvoch prepojených krajín sa najmenej dvaja prevádzkovatelia prenosových sústav zapájajú do vedenia transferových liniek. Linka je tvorená fixnou transportnou kapacitou, skrz ktorú môže byť elektrická energia zamenená. Na linkách môže vzniknúť dvojaké preťaženie:

Fyzické preťaženie, kde je technicky nemožné aby bol dopyt po energii uspokojený. Na výrobu elektrickej energie, alebo jej prenos nie sú dostatočne dostupné prostriedky, čo v krátkodobom horizonte vedie k výpadkom. Daný problém výpadkov je však možné riešiť iba v dlhodobom horizonte a to investovaním do výrobných alebo prenosových kapacít.

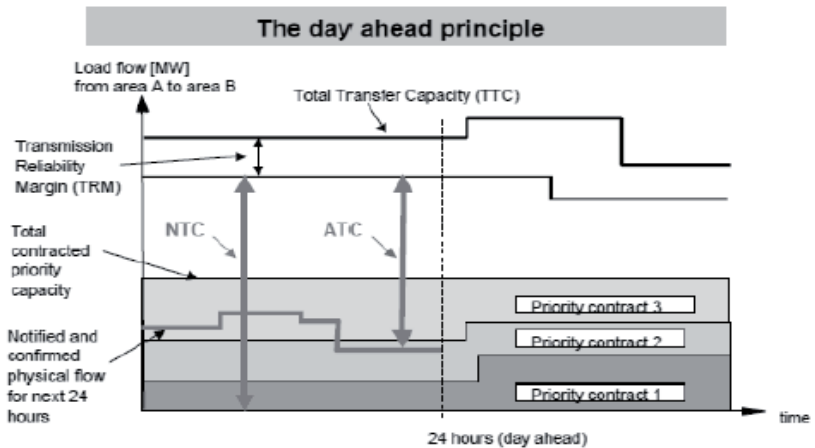
Ekonomické preťaženie, hovorí o situácií, kde je technicky možné uspokojiť dopyt po elektrickej energii všade, ale plánované finančné transakcie vedú k očakávanému zataženie siete, ktoré v jednom mieste siete presiahne jej kapacitu. Na to aby bol dopyt uspokojený musí byť objem elektrickej energie vyslaný generátorom upravený, podľa požadovaných podmienok trhu. Ako uvádza Kurzidem, M. J. (2010) je riadenie takéhoto preťaženia tvorené operatívnymi zásahmi upravujúcimi objem produkcie elektrickej energie.

V rámci prístupu ATC, prístup dostupnej transferovej kapacity, udáva transferovú kapacitu, ktorá je dostupná na základe výpočtu vyťaženia tokov. Najskôr sa vytvorí referenčný prípad, ide o scenár, v ktorom energetické závody produkujú určité množstvo elektrickej energie pri danej spotrebe. Následne je táto produkcia presunutá z jedného regiónu do iného, pričom sa skúma prevádzková bezpečnosť. Od maximálneho objemu elektrickej energie, ktorý je stále bezpečné preniesť odrátame maržu a rezervu za využitie transferových tokov. Výsledok je objem elektrickej energie, ktorý možno ponúknuť na trhu a od toho je odpočítaný objem elektrickej energie sa už nachádzajúci na trhu. Tým získame dostupnú prenosovú kapacitu trhu.

European Network Of Transmission System Operators For Electricity Entso-E. (2013) definuje dostupnú prenosovú kapacitu ako „zostávajúcu kapacitu, ktorá je k dispozícii medzi dvoma prepojenými priestormi pre ďalšie obchodné činnosti a to nad rámec už využitej prenosnej kapacity.“



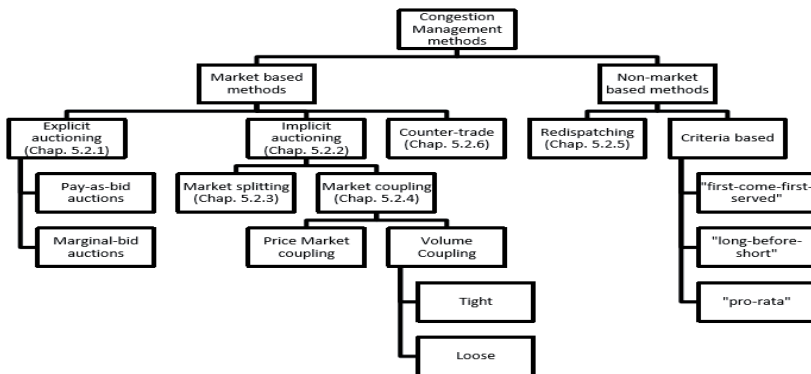
Obrázok 6: Procesy transferu, Zdroj: WEBER, A., GRAEBER, D., & SEMMIG, A. 2010. *Market Coupling and the CWE Project. Zeitschrift für Energiewirtschaft*, . [cit. 2015-15-12]. Dostupné on-line: Springerlink.com



Obrázok 7: ATC prístup, Zdroj: ETSO. (2000). Net Transfer Capacities and Available Transfer Capacities: ETSO

Prístup založený na toku elektrickej energie, je druhý spôsob výpočtu dostupnej kapacity na trhu je založený na tokoch elektrickej energie. Základom pre tokový prístup sú prenosové a distribučné faktory objemu energie. Odráža zmeny vo fyzických tokoch vyvolané posunom výroby

medzi regiónmi, slúži k prevodu ekonomických výdavkov na ich reálny fyzický vplyv na cezhraničný tok. Vznikajú veľmi zložité tokové scenáre, zväčša špeciálne navrhnuté pre výpočty krátkodobých kapacít v značne hustých sieťach. ATC prístup je používaný v stredozápadnom regióne, na hraniciach severnej časti Talianska, v juhozápadnom regióne, Francúzsku, Veľkej Británii, Írsku a Baltickom regióne. Regióny stredozápadnej Európy a stredovýchodnej Európy plánujú zaviesť tokovú metódu. Existujú rôzne metódy riadenia preťaženia využívané na pridelenie kapacít na trhu. V článku sa môžeme podľa potreby zaoberať šiestimi spôsobmi riadenia tohto preťaženia a to, explicitnou dražbou, implicitnou dražbou, rozdeľovaním trhu, prepájaním trhu, spätný prenos countertrading. Tieto metódy sú všetky trhové spôsoby riadenia preťaženia, t.j. čistá prenosová kapacita je pridelená v cezhraničných energetických aukciách. Príkladom môže byť princíp „kto skôr príde, ten skôr melie“, kapacity sú pridelené v poradí žiadostí alebo sa uprednostňujú dlhodobé zmluvy pred krátkodobými.



Obrazok 8: Poradie Market coupling metód, Zdroj: ELECTRICITY ENTSO-E 2013b. ENTSO-E The concept of Market coupling. [cit. 2015-27-11]. Dostupné on-line: [//www.marketcoupling.com/market-coupling/concept-of-market-coupling](http://www.marketcoupling.com/market-coupling/concept-of-market-coupling)

Záver

Vytvorenie jednotného energetického trhu v Európskej Únii je ambiciózny cieľ, ale sama prax už ukázala, že nie je len snom, ale prijatím dôležitých krokov sa v blízkej budúcnosti môže stať skutočnosťou. Cieľom bolo obmedziť dominantné postavenie monopolných subjektov, čo sa dosiahlo prijatím liberalizačných balíčkov, najmä tretí balíček ktorý zaviedol nevyhnutný unbundling. Regionálne trhy sú schopné zabezpečovať dostatok energie za cenovo-nákladové najlepšie podmienky, čím prispievajú aj k šetreniu zdrojov aj sú pro - sociálne orientované, znižujú náklady koncovým odberateľom.

PodĎakovanie

Príspevok vznikol v rámci riešenia Vega: 1/0913/14 Riadenie kapitálu a rizík v období makroekonomických šokov. Vedúci riešiteľského kolektívu. Prof. Ing. Rudolf Sivák, PhD.

Literatúra

- [1] Mirza, F. M., & Bergland, O. (2012). Transmission congestion and market power: the case of the Norwegian electricity market. *The Journal of Energy Markets* 5 2012, 29 s.
- [2] Scheepers, M. J. J., Wals, A. F., & Rijkers, F. A. M. (2003). *Position of large Power Producers in Electricity Markets of North Western Europe*: výskumná správa pre Holandskú energetickú radu pre trhy s elektrinou v Belgicku, Francúzsku, Nemecku a Holandsku.
- [3] Borenstein, S., Bushnell, J., & Stoft, S. (2000). *The competitive effects of transmission capacity in a deregulated electricity industry*. *RAND Journal of Economics*, vydanie 31(2), 32.
- [4] Creti, A., Fumagalli, E., & Fumagalli, E. (2010). Integration of electricity markets in Europe: Relevant issues for Italy. *Energy Policy*

- [5] De Vries, L. J., & Hakvoort, R. A. (2002). An Economic Assessment of Congestion Management Methods for Electricity Transmission Networks. *Journal of Network Industries*, č.3, str. 43
- [6] European Market Coupling Company EMCC, 2013b, *The European market*. Dostupné on-line <http://www.marketcoupling.com/market-coupling/european-market>
- [7] Agency For The Cooperation Of Energy Regulators,(2014) http://www.acer.europa.eu/en/the_agency/pages
- [8] WEBER, A., GRAEBER, D., & SEMMIG, A.(2010). *Market Coupling and the CWE Project*. *Zeitschrift für Energiewirtschaft*, Dostupné on-line: Springerlink.com
- [9] ENTSO. (2000). Net Transfer Capacities and Available Transfer Capacities: ENTSO.

Kontaktní údaje na autora

Alena Bašová, Ing., PhD.
Ekonomická Univerzita Bratislava
Dolnozemská 1
852 35 Bratislava
alengkabaso@gmail.com

PŘEDMĚT CVIČNÁ FIRMA JAKO PROSTŘEDEK PODPORY KONKURENCESCHOPNOSTI ABSOLVENTŮ VYSOKÝCH ŠKOL

THE SUBJECT PRACTICE FIRM AS A MEANS OF SUPPORT OF COMPETITIVENESS OF UNIVERSITY GRADUATES

Kateřina Berková

Abstrakt

Příspěvek předkládá možnosti výuky předmětu Cvičná firma na Vysoké škole ekonomické v Praze projektovou metodou a výsledky evaluace tohoto předmětu studenty bakalářského studia Fakulty financí a účetnictví. Předmět Cvičná firma je veden skupinovou formou a je primárně zaměřen na vytvoření vlastního projektu – podnikatelského záměru a simulaci podnikových činností cvičné firmy. Autorka uvádí metodické postupy uplatňované v tomto předmětu, který podporuje výchovu k podnikavosti a ovlivňuje praktickou způsobilost absolventa. Pozornost je věnována také metodám autoevaluace studentů.

Klíčová slova: cvičná firma, podnikatelský záměr, projektová metoda

Abstract

This paper presents the possibilities of the teaching of the subject Practice firm based on the project method at the University of Economics, Prague. That deals with the main results of the evaluation of the bachelor students at the Faculty of Finance and Accounting. In this subject is used a teamwork. This is primarily focused on the elaboration of project – business plan and simulation of business activities in the practice firm. The author describes the using methods in this subject that supports the entrepreneurship education and impacts qualification of university graduate. The attention is paid to self reflection of students in the subject.

Keywords: Practice Firm, Business Plan, Project Method

JEL classification: A20

Úvod

Posláním každé vysoké školy ekonomického zaměření je nejprve vytvořit u absolventa bakalářského studia všeobecný přehled pomocí společného základu, do kterého vstupují především předměty v teoretické rovině, jako jsou matematika, statistika, právo, cizí jazyky, podniková ekonomika, marketing, management, daně, účetnictví, finanční analýza aj. U absolventů magisterského navazujícího studia je hlavním cílem rozvíjet tzv. tvrdé dovednosti, které přímo vyplývají z konkrétní specializace. V současné době vysoké školy pružně reagují na poptávku trhu práce po pracovní síle a potřeby zaměstnavatelů, které ve formě obsahu vzdělávání a výsledků učení implementují do svých studijních programů. Tím dochází ke změně poměru zastoupení teoretických a praktických předmětů, přičemž prakticky orientované předměty jsou dnes více podporovány a v portfoliu akreditovaného studijního programu vysoké školy navyšovány. Výchova

k podnikavosti se tak dostává do popředí. Neustále jsou diskutovány různé formy a prostředky pro její implementaci do vzdělávacího procesu, nejčastěji v podobě předmětů v bakalářském studiu, což obvykle bývá např. aplikovaná ekonomie, simulační hry podporující manažerské rozhodovací dovednosti či činnosti simulující ekonomickou praxi. Tyto předměty odstraňují omezení v rozvoji praktických dovedností a podporují konkurenceschopnost absolventů vysoké školy na trhu práce.

Cílem příspěvku je předložit možnosti vedení předmětu Cvičná firma na Vysoké škole ekonomické v Praze, jehož je autorka příspěvku tvůrcem a garantem. Příspěvek uvádí způsoby řízení výuky předmětu projektovou metodou s využitím metody autoevaluace studentů, která je v tomto předmětu značně využívána. Jsou prezentovány výsledky kvantitativního výzkumu prostřednictvím evaluace předmětu studenty bakalářského studia Fakulty financí a účetnictví za zimní semestr 2015/2016, která byla zaměřena na spokojenost studentů. Ankety se zúčastnilo 41 studentů ze 72 (tj. 57% návratnost).

1 Teoretická východiska

Vzdělávání na vysokých ekonomických školách je realizováno prostřednictvím metod, které napomáhají efektivně rozvíjet ekonomické myšlení u studentů. Zahraniční badatelé zkoumají takové metody, které v našich podmínkách nejsou tolik známé. V roce 2013 američtí pedagogové kvantifikovali efekt metody Op-eds na rozvoj ekonomického myšlení u studentů vysoké školy se zaměřením na ekonomii. Metoda je založená na zpracování konceptu studenty na zadané téma o 550-750 slov. Tato metoda se řadí mezi efektivní metody pro utváření vlastních názorů a argumentů z předem vymezené oblasti, v tomto případě z oblasti ekonomické (Hall & Podemska-Mikluch, 2015, s. 14-18). Rozvojem myšlení ve vazbě na vyšší úrovně kognitiv-

ní schopnosti (tzv. Higher-Order Cognitive Skills) se zabýval Zoller (2015), který klade důraz na implementaci metody případové studie a aktivitu studentů. Uvedené metody jsou v těsném vztahu k projektové metodě, která je využívána především v prakticky orientovaných předmětech v terciárním vzdělávání. Definice projektové metody je mnoho. Ve vztahu k cíli tohoto příspěvku nejvíce vyhovuje definice projektové metody podle Kašparové (2008). Projektová metoda představuje prostředek rozvoje klíčových kompetencí, který podporuje samostatnost studentů a jejich spolupráci, vede k aplikaci vědomostí z více předmětů při řešení plánovaných aktivit projektu. Obecně lze projekt vymezit jako komplexní praktickou úlohu spojenou s životní realitou, kterou je nutné řešit teoretickou a praktickou činností, jež vede k vytvoření požadovaného produktu (Bezchlebová, 2009).

Předmět Cvičná firma v podmínkách VŠE v Praze je určen studentům bakalářského studia, zejména studentům Fakulty financí a účetnictví. Studenti v předmětu na bázi simulace zpracovávají vlastní projekt v podobě podnikatelského záměru, který poté prezentují v plénu. V druhé polovině semestru se věnují dílčím činnostem v rámci oddělení jako je např. ekonomické oddělení (mzdová a finanční účtárna), oddělení obchodu (nákup, zásobování, prodej, péče o zákazníky), marketing, personálně-právní oddělení, za které nesou odpovědnost. Agenda je vedena v ekonomickém software Pohoda. Jejich projekt poté vyústí do zhodnocení finanční cílů a výsledků činnosti v horizontu jednoho roku. Jsou hodnoceni za dílčí výstupy, tj. zpracování a prezentování (včetně obhajoby) podnikatelského záměru, aktivitu na jednotlivých cvičeních a plnění úkolů v rámci činností oddělení cvičných firem.

Pro zajištění zpětné vazby je v předmětu využívána metoda autoevaluace studentů, kdy studenti v rámci sebereflexe hodnotí vlastní prezentaci podnikatelského záměru. Na hodnocení prezentace se dále podílí učitel a členové (studenti) z ostatních cvičných firem v dané

skupině. Cvičná firma je hodnocena z hlediska techniky provedení prezentace a vystoupení, vymezení cílů a vize, marketingové strategie, finančního plánování a úplnosti zakladatelského rozpočtu a personální politiky a systému odměňování pracovníků cvičné firmy. Výsledky celkového hodnocení podnikatelského záměru cvičných firem touto metodou v letním semestru 2015/2016 znázorňuje tabulka 1.

Tabulka 1: Hodnocení podnikatelského záměru cvičných firem

	Relaxační centrum RODINA, s.r.o.	SportAddict, s.r.o.	Evropa realitní kancelář, s.r.o.
<i>Sebehodnocení</i>	85%	98%	85%
<i>Ostatní</i>	90%	77%	90%

Zdroj: vlastní šetření

V závěru semestru studenti prezentují komplexní projekt včetně hodnocení finančních výsledků cvičné firmy a autoevaluce týmové spolupráce. Veškerá tato semestrální práce je agregována do podoby závěrečné (výroční) zprávy cvičné firmy (blíže např. Berková, 2015).

Výše uvedené podmínky a metody práce v cvičné firmě jsou v souladu s požadavky zaměstnavatelů. Podle výzkumu Kouckého & Zelenky (2009) se mezi nejvíce preferované vlastnosti a schopnosti absolventů vysokých škol řadí profesní odbornost, funkční flexibilita, inovativnost a řízení znalostí, mobilizace lidských zdrojů. Konceptů předmětu Cvičná firma jsou tyto schopnosti u studentů podporovány.

2 Data a popis metody

V průběhu ledna až února 2016, po skončení zimního semestru 2015/2016, byla uskutečněna evaluace předmětu Cvičná firma mezi studenty. Předmět v daném semestru byl zajištěn dvěma učiteli, probíhal paralelně v počtu 3 cvičení s kapacitou po 25 studentech.

V zimním semestru studovalo předmět 72 studentů bakalářského studia Fakulty financí a účetnictví, přičemž evaluace se zúčastnilo 41 studentů. Parametry výzkumného vzorku jsou uvedeny v tabulce 2.

Tabulka 2: Parametry výzkumného vzorku

počet studentů předmětu (absolutně/relativně)		počet vyplněných lístků (absolutně/relativně)	
72	96%	41	57%

Zdroj: <https://isis.vse.cz> [online]. [cit. 2016-04-04], vlastní úprava

Návratnost vyplněných anketních lístků činí 57%, což lze považovat za reprezentativní vzorek. Zároveň vyhodnocené odpovědi studentů jsou relevantní ve vztahu ke koncepci, profilu a zaměření předmětu.

Pro sběr dat byla využita metoda evaluace ve formě anonymní ankety mezi studenty prostřednictvím informačního systému VŠE v Praze (InSIS). Anketa reflektuje dvě hlavní oblasti:

- hodnocení učitele z hlediska jeho odbornosti a přístupu ke studentům (vstřícnost),
- obecné otázky týkající se celého předmětu (kurzu), tj. uzavřené otázky zaměřené na zjištění míry zajímavosti, obtížnosti předmětu a spokojenosti s kvalitou předmětu; v další části mohou studenti doplňovat v rámci otevřených otázek své připomínky a doporučení včetně kladného či záporného hodnocení spokojenosti předmětu.

Ve vztahu k cíli příspěvku je analyzovaná druhá oblast ankety. Odpovědi získané z ankety prostřednictvím InSIS jsou doplněné o další výpovědi studentů z uskutečněného rozhovoru vedeným garantem při závěrečném hodnocení předmětu. Data jsou zpracována a vyhodnocena za pomoci popisné statistiky, na bázi absolutních a relativních četností.

3 Výsledky a diskuse

Výsledky zjištěné z evaluační ankety jsou zaměřeny na obecné otázky týkající se spokojenosti studentů s předmětem (Tab. 3–5). Relevantní výsledky ve vztahu k cíli jsou uspořádány podle těchto oblastí:

A. Zajímavost obsahu kurzu,

B. Obtížnost kurzu,

C. Celková spokojenost s kvalitou kurzu.

Tabulka 3: Hodnocení oblasti A. Zajímavost obsahu kurzu

Jednoznačně souhlasím	Souhlasím	Souhlasím s výhradami	Nesouhlasím	Jednoznačně nesouhlasím
14 (34%)	17 (42%)	8 (20%)	1 (2%)	1 (2%)

Zdroj: <https://isis.vse.cz> [online]. [cit. 2016-04-04], vlastní úprava

Tabulka 4: Hodnocení oblasti B. Obtížnost kurzu

Příliš vysoká	Vysoká	Přiměřená	Nízká	Příliš nízká
0	0	34 (83%)	7 (17%)	0

Zdroj: <https://isis.vse.cz> [online]. [cit. 2016-04-04], vlastní úprava

Tabulka 5: Hodnocení oblasti C. Celková spokojenost s kvalitou kurzu

Jednoznačně souhlasím	Souhlasím	Souhlasím s výhradami	Nesouhlasím	Jednoznačně nesouhlasím
18 (44%)	17 (42%)	3 (7%)	3 (7%)	0

Zdroj: <https://isis.vse.cz> [online]. [cit. 2016-04-04], vlastní úprava

Z výsledků evaluace vyplývá, že pro většinu studentů je předmět zajímavý (uvedlo 76% respondentů). Lze se domnívat, že studenti si volitelně předmět zvolí spíše ze zájmu než ryze z důvodu získání potřebného počtu kreditů v předepsané struktuře. Podle zkušenosti autorky

s vedením výuky je zájem studentů různorodý. Studenti mohou být více motivováni, protože během celého semestru v postupných krocích vytváří vlastní projekt. Úsilí, které musí vynaložit a činnosti, které spravují a nesou odpovědnost za výsledky práce, se přibližují režimu ekonomické praxe. Mnohdy zažívají náročné stresové situace, které jsou především dány náročností v komunikaci (nutnost předání si informací v požadovaném termínu a čase). Toto spojení úkonů simulujících firemní chod je jistě pro studenty lákavé a zajímavé, což také plyne z výsledků ankety. Nutno však konstatovat, že hlavním faktorem determinujícím zajímavost předmětu je práce v ekonomickém software Pohoda, s nímž studenti VŠE v Praze nemají žádnou zkušenost.

Ačkoliv optikou studentů se předmět jeví jako časově náročnější, z výsledků evaluace vyplývá, že větší zastoupení studentů vyhodnotilo z hlediska obtížnosti předmět jako přiměřený (tj. 83% respondentů). 17% studentů je dokonce názoru, že obtížnost předmětu je nízká. S tím souvisí také větší úspěšnost studentů v daném předmětu. Příčinou takového hodnocení je především interdisciplinární charakter předmětu a také mezipředmětové vazby. Studenti studují tento předmět v 5. nebo 6. semestru. Vyšší semestr je vhodný z důvodu již absolvovaných profilových předmětů, na něž předmět Cvičná firma navazuje. Tento předmět je tedy vrcholem jejich studia, kde mohou uplatnit znalosti a dovednosti získané téměř za celou dobu studia. Funkčnost mezipředmětových vztahů je evidentní a studenti jsou velice samostatní v dílčích oblastech podnikatelského záměru, především pak v oblasti finančního plánování a sestavení zakladatelského rozpočtu. Další příčinou přiměřené obtížnosti předmětu je styl vedení výuky projektovou metodou, kdy jsou studenti hodnoceni za skupinovou práci podle své odpovědnosti.

Celkově je s kvalitou předmětu na úrovni výzkumného vzorku spokojeno 86% studentů. Jedná se o pozitivní výsledek. Může to být dáno například tím, že studentům je zajišťována zpětná vazba vy-

stoupením konzultanta z praxe ve výuce, který na začátku semestru se studenty analyzuje návrhy jejich projektu a to především v oblasti Public Relations s přesahem do marketingu se zaměřením na reálné problémy s konkurencí (problémy typu „jak se odlišit od konkurence“, „jak dát o sobě vědět“). Studenti tyto rady a tipy zapracovávají do podnikatelského záměru a také se zvyšuje kvalita předmětu tím, že je posílána odborná způsobilost studentů. Zároveň je zajištěna i zpětná vazba pro studenty vyhodnocením podnikatelského záměru z pohledu vlastní cvičné firmy (tj. autoevaluace studentů), dále vyhodnocením podnikatelského záměru ostatními cvičnými firmami a učitelem. Tyto výsledky jsou studentům prezentovány v plénu.

Z výpovědí studentů a rozhovoru s garantem předmětu vyplývá několik jejich připomínek a doporučení. Studenti doporučují zajistit centrum cvičných firem, které by spravovalo registraci a celou evidenci firem včetně zajištění zpětné vazby z vnějšího okolí (dodavatelé, odběratelé, banky, úřady aj.). Tento požadavek je věcný a uvědomuje si jej i garantující pracoviště. Prozatím ale není možné jej zapracovat zejména z finančních důvodů. Vytvoření centrály pro cvičné firmy je značně finančně, organizačně i administrativně náročné. Studenti také doporučují rozdělovat rovnoměrně práci pro jednotlivé útvary. Práce v jednotlivých odděleních je různorodá a s tím souvisí i hodnocení týmové práce. Studenti kladně nejvíce hodnotili praktičnost předmětu, simulování hlavních podnikových činností včetně úkonů nutných pro založení firmy a také práci v ekonomickém software Pohoda.

Závěr

Z evaluace předmětu Cvičná firma studenty bakalářského studia Fakulty financí a účetnictví VŠE v Praze za zimní semestr 2015/2016 vyplývá, že většina studentů si volitelný předmět zapisuje pro svůj zájem. Optikou studentů je předmět kvalitní především z důvodu jeho

praktičnosti a aplikace získaných znalostí a dovedností za celou dobu studia. Zároveň je pro ně předmět přiměřený. To je způsobeno jeho možným zápisem ve vyšších semestrech, čímž zároveň efektivně fungují mezipředmětové vazby. Studenti se shodují, že je nutné vytvořit centrálu cvičných firem, která by zajišťovala zpětnou vazbu z vnějšího okolí (tj. od odběratelů, dodavatelů, banky a jiných úřadů). Garantující pracoviště tyto požadavky studentů hodnotí v současné době bez vazby na další finanční prostředky jako nereálně implementovatelné. Výhledově je plánováno podpořit výchovu k podnikavosti cestou spolupráce s firmami z praxe, jejichž zástupci by vystupovali ve výuce a studenti by tak byli připravováni pro řešení reálných problémů zejména z oblasti financí a strategického řízení.

Literatura

- [1] Berková, K. (2015). Význam prakticky orientovaných předmětů ve vzdělávání pro konkurenceschopnost. In *7. ročník mezinárodní vědecké konference Konkurence*. ROJÍK, Stanislav. Jihlava: VŠPJ, 27-34.
- [2] Bezchlebová, M. (2009). *Výukové metody*. Praha: NÚOV.
- [3] Evaluace předmětu Cvičná firma. (2016). In *Integrovaný studijní informační systém*. Dostupné duben 4, 2016, z: <https://isis.vse.cz>.
- [4] Hall, J.C., & Podemska-Mikluch, M. (2015). Teaching the economic way of thinking through Op-eds. *International Review of Economics Education*, 19, 13-21.
- [5] Kašparová, J. (2008). *Metodika tvorby školních vzdělávacích programů SOŠ a SOU*. Praha: NÚOV.
- [6] Koucký, J. & Zelenka, M. (2009). *Uplatnění absolventů vysokých škol na trhu práce. Expertizní studie*. Dostupné z: <http://www.strediskovzdelavacipolitiky.info/download/Absolventi%20Expertiza%20Oct09.pdf>

- [7] Zoller, U. (2015). Research-Based Transformative Science/STEM/STES/STESSEP Education for “Sustainability Thinking”: From Teaching to “Know” to Learning to “Think”. *Sustainability*, 7(4), 4474-4491.

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Kateřina Berková, Ph.D.

Vysoká škola polytechnická Jihlava

Katedra ekonomických studií

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

e-mail: katerina.berkova@vspj.cz

BIG DATA AKO ZDROJ KONKURENČNÉHO SPRAVODAJSTVA

BIG DATA AS A SOURCE OF COMPETITIVE INTELLIGENCE

*Vladimír Bolek, Anna Hamranová, Štefan Marsina,
Branislav Zagoršek*

Abstrakt

Konkurenčné spravodajstvo predstavuje proces získavania informácií o konkurencii a okolí. Jedným zo zdrojov získavania informácií sú komerčné databázy. Ich zdrojom sú dáta, ktorých množstvo rastie priamoúmerne s rastom vedecko-technického pokroku a s rozvojom IKT. Vznikajúce objemy nových dát sa dynamicky menia (big data) a podniky majú náročnú úlohu vyselektovať irelevantné dáta a informácie. Viac ako 36 % podnikov v Slovenskej republike nepozná a nevyužíva informácie z komerčných databáz. Predovšetkým ide o malé a stredné podniky. Podniky využívajú informácie z komerčných databáz najmä v oblasti analýzy silných a slabých stránok konkurencie.

Kľúčové slová: konkurenčné spravodajstvo, komerčné databázy, big data, konkurencia, informácie

Abstract

Competitive Intelligence is the process of gathering information on the competition and environment. One of the sources of information are commercial databases. The source of the data, the quantity of which increases proportionally with the growth of scientific and technological progress and the development of ICT. Emerging volumes of new data is dynamically changing (big data) and enterprises have a difficult task sort out irrelevant data and information. More than 36 % of enterprises in the Slovak Republic does not recognize and does not use information from commercial databases. Especially for small and medium-sized enterprises. Enterprises use the information from commercial databases, especially in the analysis of the strengths and weaknesses of competitors.

Keywords: competitive intelligence, commercial database, big data, competition, information

JEL classification: M12, M15, M19

Úvod

Získavanie informácií s rozvojom informačno-komunikačných technológií (IKT) sa stáva dostupnejšie. Podniky majú viacero spôsobov a možností ako nájsť informácie o konkurentoch a zákazníkoch, aby mohli vstúpiť na trh a vytvoriť podmienky pre zlepšenie pozície na trhu, resp. posilniť svoju konkurenčnú pozíciu. Výzvou podnecujúcou rozvoj nových prístupov a inovácií v tejto oblasti je predovšetkým enormné tempo generovania stále nových a nových dát, ktoré je potrebné spracovať a vyťažiť z ich potenciálu maximum, a to v zmysluplnom čase. Veľký objem dynamicky sa meniacich dát nazývame Big Data, ktoré sa stali podkladom pre konkurenčné spravodajstvo – Competitive intelligence (CI).

Hlavným cieľom príspevku je poukázať na aktuálny stav vnímania CI v podnikoch v Slovenskej republike. Hlavný cieľ napĺňajú viaceré parciálne ciele: analyzovať teoretické východiská doma i v zahraničí; komparovať prístupy domácich i zahraničných autorov k predmetnej problematike s podrobnejším zameraním na komerčné databázy, uskutočniť a analyzovať dotazníkový prieskum medzi podnikmi v Slovenskej republike. Prieskum je spracovaný v rámci projektu VEGA, ktorý je zameraný na Možnosti aplikácie nástrojov Business Intelligence na rozvoj znalostí v rámci budovania projektovo-orientovanej organizácie. Jednou z oblastí skúmania je aj CI.

1 Teoretické východiská

V odbornej i vedeckej literatúre možno nájsť viacero definícií CI. Po analýze jednotlivých teoretických východísk konštatujeme, že podstata definícií je rovnaká. Miller (2001) uvádza, že Competitive Intelligence predstavuje zber a analýzu informácií, pomocou ktorých manažment podniku dokáže analyzovať a predvídať konkurenčnú aktivitu. Miller (2001) zároveň zdôrazňuje, že CI je systematický, legálny a etický proces zberu, zisťovania, sledovania, analýzy a organizovania informácií o konkurenčných firmách, ekonomickom prostredí a vlastnej firme, ktoré sú následne spracované tak, aby pomohli odhaliť slabé a silné stránky konkurencie, rozpoznať ich strategické zámery a uskutočniť správne strategické rozhodnutia. Molnár (2012) tvrdí, že hlavná úloha CI je vytvárať svojimi procesmi znalosti, potrebné pre inteligentné správanie sa organizácie. Bill Weber (2003), predseda americkej Spoločnosti profesionálov konkurenčného spravodajstva (SCIP), definuje CI ako „dynamickú podnikateľskú disciplínu na zbieranie, analyzovanie, komunikovanie a manažovanie znalostí konkurenčného podnikateľského prostredia a zahrnutie tohto spravodajstva do podnikovej stratégie tak, aby zabezpečila a udržala konkurenčnú výhodu“. Tieto informácie možno získať spracovaním veľkých objemov dát (big data) – dátovej analýzy.

S masívnym nástupom mobilných zariadení, sociálnych sietí, so zlacňovaním hardvéru a s nástupom cloudových služieb sa zásadne mení aj oblasť generovaných dát a ich potenciálneho využitia. Big Data (Levářsky, 2013) sú informácie veľkého objemu, dynamicky sa meniace a charakteristická je pre ne rôznorodosť. Ak však firmy pochopia a využijú ich pridanú hodnotu, t. j. definujú si, čo presne z tých informácií potrebujú vyselektovať a zvolia optimálny spôsob ako na to, môžu im Big Data vďaka moderným technológiám priniesť reálne plusy v rôznych oblastiach. Celosvetový priemerný objem ukladaných dát v spoločnostiach s viac ako 1000 zamestnancami presahuje 200 TB a globálny objem digitálnych dát dosiahol koncom roka 2012 takmer 2,7 zetabajtu (Šimek, 2013).

Jednoznačná definícia pojmu Big Data podobne ako pri iných moderných technológiách neexistuje. Vo vedeckých publikáciách je uvedených viacero definícií, pričom každá z nich je správna a zameriava sa na iný aspekt. Hurwitz (2013) definuje Big Data ako kombináciu starej a novej technológie, ktorá umožňuje spracovanie veľkého množstva dát primeranou rýchlosťou tak, aby v daný časový okamih bolo možné poskytnúť požadované analýzy. Ohlhorst (2012) uvádza všeobecnejšiu definíciu „Big data je tak extrémne rozsiahly súbor dát, že tradičné spracovanie dát je pre požadovanú analýzu nedostačujúce.“ Presnejšie zadefinoval Big Data E. Dumbill (2011) „sú to dáta ktorých spracovanie presahuje kapacity konvenčných databázových systémov. Tieto dáta sú príliš veľké, pohybujú sa príliš rýchlo, alebo ich štruktúra nekorešponduje s existujúcou databázovou architektúrou. Pre získanie hodnoty z takéhoto dátového súboru je potrebné zvoliť alternatívny spôsob spracovania.“ Renomovaná analytická spoločnosť Gartner definuje Big Data ako termín, pod ktorým rozumieme súbor dát, ktorých veľkosť je mimo schopnosti zachytávať, spravovať a spracúvať dáta bežne používanými softvérovými nástrojmi v rozumnom čase, pričom veľkosť sa chápe nielen v zmysle objemu údajov, ale komplexne v trojrozmernom kontexte, označova-

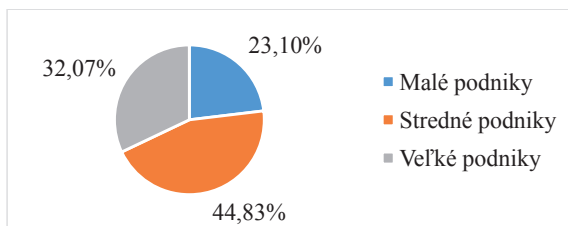
nom ako 3V (Lacko, 2013): Volume (objem) – vyjadruje exponenciálne rastúce množstvo údajov v rámci príslušnej oblasti podnikania, Variety (variabilita) - informácie sa líšia v nespočetnom množstve typov, zdrojov, formátov, štruktúr, kódovaní, syntaxe a pod., Velocity - rýchlosť, akou dáta vznikajú, a potreba ich analýzy v reálnom čase.

Jedným z kľúčových faktov ohľadom veľkých dát je ten, že Big Data musia prinášať význam pre podnikanie. Big Data transformujú podnikanie vo viacerých segmentoch, umožňujú organizáciám dosahovať úspechy, identifikovať nové príležitosti a riešiť problémy, ktoré predtým neboli schopné riešiť. Pri hľadaní pomyselných hraníc medzi objemom dát a relevantnosťou je základným predpokladom pri práci s nimi pochopenie, čo používatelia z podnikateľského prostredia skutočne potrebujú. Jednou z významných čŕt veľkých dát je skutočnosť, že sa medzi nimi nachádza aj množstvo nepotrebných dát, ktoré sa v systéme ukladajú len preto, že to technológia jednoducho umožňuje. Vytvorenie komplexnej analytickej vrstvy, ktorá by obsahovala všetky dáta, môže byť v mnohých prípadoch zbytočné. Účinnějšíe riešenie sa javí vo vytvorení mechanizmu na výber najužitočnejších a najrelevantnejších údajov zo zdrojov Big Data (Javorková, 2013).

Subjekty, ktoré chcú analyzovať, získať dáta pre konkurenčné spravodajstvo môžu využiť komerčné databázy firiem. V Slovenskej republike je podľa nášho prieskumu z roku 2015 k dispozícii viacero komerčných databáz, medzi najvyužívanejšie patrí Európska databanka. Zverejňuje aktuálne údaje dostupné z verejne dostupných zdrojov registrov vedených ako štátnymi úradmi, tak aj ďalšími organizáciami. S plateným prístupom do databázy je možné získať jednoduchý nástroj pre nájdenie nových firiem k ďalšiemu osloveniu. Pri každej firme sú zverejnené kompletne firemné informácie na jedinom mieste. Toto softvérové riešenie umožňuje na základe filtrov vytvárať prehľadné výstupy, ktoré je možné uložiť pre ďalšie použitie, alebo exportovať do výstupov pre spracovanie vo vlastných kompatibilných programoch.

2 Metodika a metódy práce

Pri zbere dát bola použitá metóda dotazníkového prieskumu. Dotazník bol distribuovaný firmám, organizáciám v Slovenskej republike bez obmedzenia právnej formy, odvetvia ich pôsobenia v 01/2015 a zber dát bol ukončený 01/2016. Získané dáta boli analyzované štatistickými metódami s využitím metód popisnej štatistiky, kvantitatívnych a kvalitatívnych štatistických metód, ako aj induktívno-deduktívnych metód a metód kauzálnej analýzy. Využitá deskriptívna štatistika a výstupy boli spracované v aplikačnom programe SPSS. Prieskumnú vzorku tvorilo 163 podnikov segmentovaných podľa veľkosti (Graf č. 1).



Graf 1: Štruktúra respondentov Zdroj: vlastné spracovanie

Prieskumnú vzorku tvorili podniky pôsobiace na území Slovenskej republiky. Respondenti v dotazníku odpovedali na uzatvorené otázky a vyjadrovali svoje preferencie, resp. súhlas s tvrdeniami na stupnici 1 (nesúhlasím/nevyužívam) – 7 (veľmi súhlasím/využívam v najvyššej miere).

3 Výsledky práce a diskusia

Na základe spracovaných výsledkov môžeme konštatovať, že znalosť a zručnosť práce s komerčnými databázami v skúmaných podnikoch je nedostatočná (Tab. č. 1). Respondenti využívajú skôr vyhľadávanie informácií prostredníctvom internetu, internetových prieskumných nástrojov a analýzou webových sídiel.

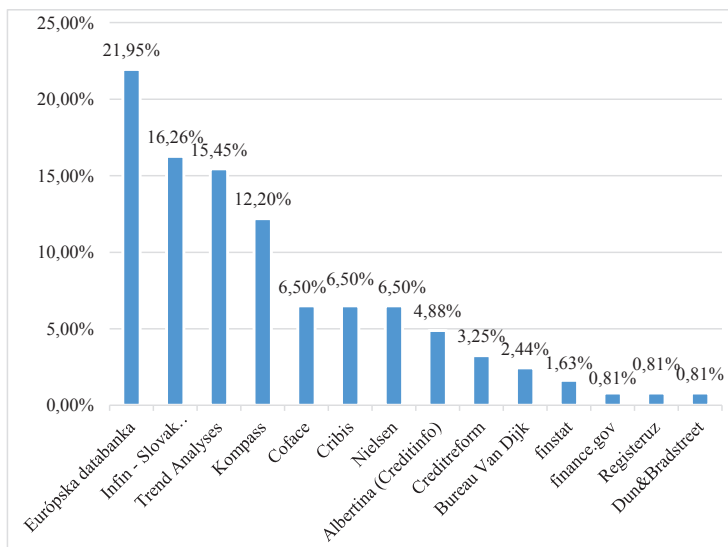
Tabuľka 1: Znalosť komerčnej databázy

Veľkosť podniku	Znalosť komerčnej databázy			Σ
	nepoznáme ani nevyužívame	poznáme a aj využívame	poznáme, ale nevyužívame	
malý	55,22%	10,45%	34,33%	100,00%
stredný	32,31%	16,92%	50,77%	100,00%
veľký	29,03%	38,71%	32,26%	100,00%
Podiel z celkového počtu podnikov	36,14%	25,16%	38,69%	100,00%

Zdroj: vlastné spracovanie

Viac ako 36% podnikov nepozná a ani nevyužíva informácie z komerčných databáz. Necelých 39 % respondentov komerčné databázy pozná, ale nevyužíva. Predovšetkým ide o malé a stredné podniky. U respondentov, ktorí využívajú komerčné databázy (25,16% z celkového počtu skúmaných podnikov), sme zisťovali, ktoré komerčné databázy využívajú najčastejšie. Respondenti najčastejšie získavajú informácie z Európskej databanky 21,95 %, Univerzálneho registra – Infin 16,26 %, Trend Analyses 15,45 %, Kompass 12,20 %.

Podnikmi v Slovenskej republike je teda najvyužívanejšou komerčnou databázou Európska databanka, ktorú využíva takmer 22 % respondentov. Databázy Coface, Cribis a Nielsen využíva zhodne 6,50 % respondentov. Najmenej využívané databázy sú Finance.gov, Registeruz, Bun&Bradstreet, ktoré využíva len 0,81 % respondentov.



Graf 1: Využívanie komerčných databáz Zdroj: vlastné spracovanie

V nasledujúcej tabuľke č. 2 prezentujeme výsledky prieskumu preferencií oblastí využitia komerčnej databázy v podnikovej sfére. Respondenti označili na škále 1 (najnižšia miera) – 7 (najvyššia miera) využitia.

Tabuľka 2: Využitie komerčnej databázy v podnikových oblastiach

Oblasť	Mean	Std. Dev.	Var.
Marketing	4,8160	1,79931	3,238
Obchod	4,9939	1,67220	2,796
Riadenie pohľadávok	3,9939	1,85092	3,426
Finančná situácia konkurenta	4,4969	1,90313	3,622
Silné a slabé stránky konkurencie	5,0245	1,82558	3,333
Vstup na zahraničné trhy	3,8957	2,06563	4,267

Oblasť	Mean	Std. Dev.	Var.
Benchmarking	4,1288	1,84641	3,409
Výber obchodných partnerov	4,8405	1,73179	2,999
Zlepšenie produktivity	4,5890	1,63952	2,688
Urýchlenie procesu rozhodovania	4,2822	1,75510	3,080
Zmeny prostredia	3,9264	1,66132	2,760
Účtovné závierky	3,9571	1,82692	3,338
Valid N (listwise)			

Zdroj: vlastné spracovanie, výstup z SPSS

Skúmané podniky využívajú informácie z komerčných databáz najmä v oblasti analýzy silných a slabých stránok konkurencie $M = 5,02$ b; $SD = 1,83$ b. Vyhodnotenie informácií z komerčných databáz o silných a slabých stránkach konkurencie je významným podkladom nielen pre manažment a rozhodovanie, ale aj ako východiskom pre zostavenie stratégie, marketingového plánu, podnikateľského plánu... Významnosť tejto oblasti je opodstatnená, precízne dolovanie a spracovanie informácií o silných a slabých stránkach konkurencie je ťažiskom konkurenčnej stratégie. Podniky najmenej využívajú komerčné databázy pri získavaní informácií o vstupe na zahraničné trhy $M = 3,90$ b; $SD = 2,07$ b. Toto tvrdenie podniku je podľa nášho pohľadu ovplyvnené situáciou, že nie všetky podniky, predovšetkým malé podniky, chcú a sú ochotné vstúpiť na zahraničné trhy.

Analýzou dát pre CI možno získať informácie o konkurenčnej pozícii, trhovej sile a samotnej konkurencii. Výstupy sú podkladom k strategickému plánovaniu. Generujú sa strategicky dôležité poznatky z oblasti štruktúrovaných analýz. Využitím týchto informácií podnik získava: konkurenčnú výhodu, minimalizuje rozhodovacie riziko, znižuje neistotu vo vzťahu k vonkajšiemu prostrediu a možnému vývoju konkurencie a trh, možnosť rozvíjať firemnú stratégiu, tvarovať obrannú kon-

kurenčnú stratégiu, pripraviť nový produkt pre vstupom na nový trh, zlepšuje podmienky pre benchmark, dokáže lepšie predvídať a plánovať budúce príležitosti na trhu a prípadné narušenia, formuje správu znalostí v podniku, je významnou podporou pri fúziách a akvizíciách. CI má významný prínos aj v oblasti hospodárenia podniku. Podľa zistení PricewaterhouseCoopers v prieskume Trendsetter Barometer (2002) narástli príjmy spoločností, ktorých hlavní predstavitelia ohodnotili informácie o konkurencii za „veľmi“ alebo „kľúčovo“ dôležité, o 14,20 % oproti 11,80 % všetkých ostatných, teda o 20 % rýchlejšie. Je zjavné, že tí, ktorí kladú dôraz na informácie o konkurencii, majú lepšie výsledky pri udržaní rastu príjmov, hrubých ziskov a iných ukazovateľov výkonnosti. Toto sú len vybrané dôvody prečo CI implementovať a využívať. Ako tvrdí Kopec (2003) konkurenčné spravodajstvo je predpokladom úspechu na trhu a zdrojom konkurenčnej výhody aj pre malé firmy pôsobiace na silne konkurenčných trhoch.

Záver

V minulosti boli analýzy údajov relatívne statická záležitosť. Zozbierali sa údaje z podnikových aplikácií, ako je Customer Relationship Management (CRM), či Enterprise Resource Planning (ERP) a pomocou nástrojov Extract, Transform and Load (ETL) sa dáta z týchto systémov preniesli do dátového skladu. Následne sa nad nimi vykonávali požadované analýzy. Súčasný analytické nástroje už nepotrebujú komplikované neflexibilné dátové modely v súlade so štandardmi Online Analytical Processing (OLAP), ale vďaka približne miliónkrát rýchlejšiemu prístupu do pamäte vystačia s akoukoľvek formou dátových zdrojov. Umožňujú vysokú agilitu požiadaviek na dáta, ktoré budú v analýzach potrebné, a rýchlejšie reakcie na problémy skôr, ako tie eskalujú do krízy. Platforma pracujúca s Big Data zastrešuje všetky tieto súčasti z technologickej stránky. Nad rastúcou množinou dát sa štvrtina firiem zamýšľa, či sú

vôbec všetky údaje, s ktorými pracujú, pre ich podnikanie relevantné. Viac ako polovica firiem vidí rozdiel medzi dostupnosťou veľkých dát a schopnosťou ich spracovať. Firmy získavajú veľké množstvo nepotrebných dát, ktoré musia prejsť selekciou. Najvýznamnejším riešením je zlepšovanie procesov, ako získať vhodné dáta, ktoré manažmentu podniku poskytnú najrelevantnejšie informácie o konkurencii. Jedným z nástrojov je implementácia CI a metód dolovania dát, aby podnik získal čo najväčšie množstvo informácií o konkurencii a zakomponoval ich do svojich rozhodnutí. Ako vhodný zdroj dát a získania informácií pre konkurenčné spravodajstvo podniky glorifikujú zväčša internetové prieskumné nástroje. Avšak tieto dáta a informácie sú často chaotické a neprehľadné. Nápomocné v tejto oblasti sú komerčné databázy, ktorých aktualizácia a neustála údržba je veľmi žiaduca, aby poskytovali pre podniky relevantné dáta a informácie. Z nami uskutočneného prieskumu v Slovenskej republike vyplýva, že znalosť a zručnosť práce s komerčnými databázami v skúmaných podnikoch je nedostatočná. Viac ako 36 % podnikov nepozná a ani nevyužíva informácie z komerčných databáz. Predmetom ďalšieho skúmania môžu byť dôvody, prečo podniky komerčné databázy nevyužívajú, prípadne, či využívajú iné nástroje na získanie hodnoverných informácií o konkurencii.

Podakovanie

Príspevok je výstupom grantovej úlohy VEGA č. 1/0933/14.

Literatúra

- [1] Dumbill, E. (2011). *Planning for Big Data. A CIO's handbook to changing data landscape*. [online]. Available at: <http://www.amazon.com/Planning-Big-Data-Edd-Dumbill-ebook/dp/B007JWG7P4> [Accessed 2016-02-29]

- [2] Hurwitz, et al. (2013). *Big Data For Dummies*. Hoboken : John Wiley & Sons.
- [3] Javorková, L. (2013). Ako premeniť big data na informácie užitočné pre biznis. *Infoware*. 1-2(9), 20.
- [4] Lacko, L. (2013). Ako z dát získať informácie. *Infoware*. 1-2(9), 14-15.
- [5] Levársky, S. (2013). *7 dôvodov, prečo Big Data uľahčia firmám život*. [online]. Available at: <http://www.zive.sk/clanok/66175/7-dovodov-preco-big-data-ulahcia-firmam-zivot> [Accessed 2016-02-29]
- [6] Miller, S. H. (2001). Competitive Intelligence—an overview. *Competitive Intelligence Magazine*, 1(11), 1-14.
- [7] Molnár, Z. (2012). *Competitive intelligence aneb jak získat konkurenční výhodu*. Praha: Nakladatelství Oeconomica.
- [8] Ohlhorst, F. J. (2012). *Big Data Analytics: Turning Big Data into Big Money*. Hoboken : John Wiley & Sons.
- [9] PriceWaterhouseCoopers Tredsetter Barometer. (2002). *Barometer 2002*. [online]. Available at: www.barometer-surveys.com [Accessed 2016-02-29]
- [10] SCIP. (2003). *CI Resources: What is CI?* The Society of Competitive Intelligence Professionals. [online]. Available at: <http://www.scip.org/ci/> [Accessed 2016-02-27]
- [11] Šimek, R. (2013). Keď je dát priveľa... *Infoware*. 1-2(12), 18.

Kontaktné údaje na autorov:

Ing. Vladimír Bolek, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave

Fakulta podnikového manažmentu

Katedra informačného manažmentu

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava, Slovensko

e-mail: vladimir.bolek@euba.sk

Ing. Anna Hamranová, PhD.

e-mail: anna.hamranova@euba.sk

Ing. Štefan Marsina, PhD.

e-mail: stefan.marsina@euba.sk

Ing. Branislav Zagoršek, PhD.

e-mail: branislav.zagorsek@euba.sk

KONKURENCIESCHOPNOSŤ PODNIKU DOSAHOVANÁ PROSTREDNÍCTVOM DOBROVOĽNÝCH NÁSTROJOV ENVIRONMENTÁLNEJ POLITIKY

COMPETITIVENESS OF THE COMPANY ACHIEVED THROUGH VOLUNTARY TOOLS OF ENVIRONMENTAL POLICY

Brigita Boorová, Pavel Škriniar

Abstrakt

Čoraz častejšie dochádza k vzniku environmentálnych problémov presahujúcich lokálnu úroveň vďaka negatívnym dopadom ľudskej činnosti na životné prostredie a prírodné zdroje. A preto environmentálna politika podniku zohráva v posledných desaťročiach kľúčovú úlohu pri strategickom rozhodovaní manažérov ako zvýšiť konkurencieschopnosť podniku. Článok sa zaoberá dosahovaním konkurencieschopnosti podniku prostredníctvom dobrovoľných nástrojov environmentálnej politiky.

Kľúčové slová: environmentálna politika, životné prostredie, dobrovoľné nástroje, konkurencieschopnosť

Abstract

Increasing frequency of occurrence of environmental issues beyond the local level due to the negative impact of human activities on the environment and natural resources. Therefore the company's environmental policy plays in recent decades a key role in strategic decision making by managers to increase company competitiveness. The article deals with the achievement of the company's competitiveness through voluntary environmental policy instruments.

Keywords: environmental policy, environment, voluntary tools, competitiveness

JEL classification: Q01, Q56, Q57, Q59

Úvod

Nadmerné čerpanie prírodných zdrojov, či priveľké znečisťovanie prostredia, v ktorom žijeme, núti odborníkov, ako aj politikov a ekonómov, neustále premýšľať nad riešením tohto problému a pristupovať k opatreniam vedúcim k eliminácii znečisťovania. Pred rokom 2000 nebola na Slovensku venovaná dostatočná pozornosť tejto problematike, a dochádzalo k enormnému znečisťovaniu životného prostredia. Podniky neboli motivované, alebo lepšie povedané neboli zvyknuté k alokovaniu finančných prostriedkov do tejto oblasti a slovo ekologická výroba bol pre nich viac či menej neznámy pojem. Po prelome storočí sa situácia začala zlepšovať a po vstupe Slovenskej republiky do Európskej únie v roku 2004 začali pomaly veľkí znečisťovatelia čoraz viac investovať do ekologickejších technológií. Pravdepodobne by tomu tak neboli urobili, pokiaľ by ich štát v tomto smere neovplyvnil. Presne pre tento účel existujú určité nástroje zo strany štátu v oblasti environmentálnej politiky, ktoré motivujú podniky, aby znečisťovali menej.

1 Environmentálna politika

Ochrana životného prostredia a udržanie konkurencieschopnosti podnikov na svetovom trhu sa nemusia vylučovať. Environmentálna politika môže zohrávať kľúčovú úlohu pri vytváraní pracovných miest a podpore investícií. Ekologický rast so sebou prináša rozvoj integrovaných politík, ktoré podporujú udržateľný environmentálny rámec. Environmentálne inovácie sa môžu realizovať a vyvážať, čím sa zvyšuje konkurencieschopnosť podnikov a zlepšuje kvalita života ľudí v danom regióne. Ochrana životného prostredia je dlhodobo zavedenou politikou v Európskej únii. V súčasnej dobe má drvivá väčšina národných environmentálnych politík a zákonov svoj pôvod práve z politiky Európskej únie.

V roku 1957, keď došlo k založeniu Európskeho hospodárskeho spoločenstva, t.j. predchodcu dnešnej Európskej únie na báze tzv. Rímskych zmlúv, oblasť ochrany životného prostredia nebola ešte žiadnym spôsobom upravená (Sloboda, 2005). Environmentálna politika Európskej únii vzniká v roku 1973 v nadväznosti na konferenciu OSN o životnom prostredí, ktorá bola zameraná na riešenie obáv vedcov a verejnosti, týkajúcich sa „limitov rastu“ (Scheuer, 2006). Súčasne, po tomto roku vznikajú tzv. environmentálne akčné programy Európskych spoločenstiev. Za prelom v oblasti aktivít týkajúcich sa environmentálnych aspektov je možné považovať rok 1987, ktorý bol aj vyhlásený za Európsky rok životného prostredia po tom, ako nadobudol platnosť Jednotný európsky akt pozmeňujúci a doplňujúci Zmluvu o založení EHS z roku 1957. Po prvý raz sa tento akt samostatne venuje vymedzeniu cieľov a zásad environmentálnej politiky Európskej únii (Sloboda, 2005).

Šíbl a kol. (1996) definuje environmentálnu politiku ako komplex opatrení na ochranu životného prostredia, pričom sa jedná o usmerňovanie všetkých sfér činnosti spoločnosti, v zhode s ekologickými

zákonitostami, a to najmä uplatňovaním princípu – trvalo udržateľného rozvoja. Environmentálna politika nemôže existovať samostatne ako sektorová politika, ale musí byť súčasťou odvetvovej politiky, každej oblasti spoločenskej existencie ako prierezová, nadodvetvová politika. K hlavným okruhom environmentálnej politiky patrí: ekologizácia spoločenského vedomia; ekologizácia legislatívnych a ekonomických nástrojov riadenia; ekologizácia priestorovej organizácie, využitia a ochrany krajiny; ekologizácia technologických procesov a praktická environmentálna politika.

V úzkom ponímaní možno za environmentálnu politiku považovať základnú víziu a stratégiu organizácie v oblasti ochrany životného prostredia, prehlásenie organizácie o jej zámeroch a zásadách, vzťahujúcich sa k jej environmentálnemu profilu, ako aj stanovenie environmentálnych cieľov a hodnôt organizácie. V širšom ponímaní je environmentálna politika súčasťou hospodárskej politiky štátu a vstupuje do mnohých podnikateľských a spotrebiteľských sfér s cieľom dosiahnuť zmeny v správaní sa subjektov, poškodzujúcich životné prostredie (Marečková, 2015).

Projekty, opatrenia a programy environmentálnej politiky SR môžeme zhrnúť nasledovne:

- environmentálna politika v ochrane ovzdušia, vôd a pred rizikovými faktormi, v jadrovej bezpečnosti a odpadovom hospodárstve (environmentálnej bezpečnosti),
- environmentálna politika v ochrane prírody a krajiny, územnom rozvoji, ochrane a využívaní horninového prostredia, pôdy a lesa,
- environmentálna politika v ekonomike,
- environmentálna politika vo výchove, vzdelávaní, verejnej informovanosti, organizácii, riadení a koordinácii starostlivosti o životné prostredie.

Na dosiahnutie vyššie uvedených cieľov štát uplatňuje široké spektrum nástrojov environmentálnej politiky, medzi ktoré patria ekonomické (trhovo-orientované) nástroje, legislatívne (priame, normatívne) nástroje, dobrovoľné (voľné) nástroje. Výber nástrojov je podmienený tým, do akej miery sú presne špecifikované ciele a spôsob ich dosiahnutia. Pri rozhodovaní sa o uplatnení konkrétneho nástroja je treba, aby sa vychádzalo vždy z čo najpodrobnejšej analýzy používaných nástrojov v oblasti ochrany a tvorby životného prostredia. Analýza spravidla vychádza z cieľov, definovaných štátnou environmentálnou politikou, ako aj zo zhodnotenia súčasného stavu a vývoja ochrany životného prostredia.

2 Dobrovoľné nástroje environmentálnej politiky

Nástroje environmentálneho manažérstva, ktoré sú postavené na dobrovoľnosti umožňujú podnikom, zhodnocovať a zlepšovať svoje environmentálne správanie a bez výrazného obmedzovania dosahovať konkurenčnú výhodu na globálnom trhu. Základné nástroje environmentálnej politiky uplatňované na Slovensku tvoria:

- *ekonomické nástroje* – pôsobia nepriamo prostredníctvom trhu a patria sem rôzne poplatky, úhrady, príspevky, platby, obchodovateľné emisné povolenia, zálohové systémy obalov, dane, odvody a pod.,
- *legislatívne nástroje* – pôsobia priamo, majú obmedzovací a donucovací charakter, pôsobia relatívne rýchlo a sú ľahko kontrolovateľné, patria sem zákony, vyhlášky, výnosy, príkazy, zákazy, obmedzenia, limity, technické normy a pod.,
- *dobrovoľné nástroje* – pôsobia v rámci rámcov, ktoré štát pre ich fungovanie na trhu vytvára prostredníctvom legislatívnych predpisov (zákon, vyhláška) alebo nelegislatívnych predpisov (uznesenie vlády). Svojou podstatou nadväzujú na využívanie trhu a následnej samoregulácie a pôsobenie podnikov výrazne

neobmedzujú. Patria sem napríklad zelené verejné obstarávanie, Ecolabelling, EMS (Environmentálny manažérsky systém) podľa ISO 14001, EMAS (Eco-Management and Audit Scheme), environmentálne technológie, dobrovoľné environmentálne dohody, environmentálne účtovníctvo a iné.

Podľa Boďovej (2006) sú samoregulačné (trhové) a dobrovoľné environmentálne nástroje charakteristické odstraňovaním konkrétnych príčin environmentálnych problémov. Sú spravidla pružné, inovatívne, hospodárne. Ich uplatňovanie a funkcionálnosť je determinovaná jednotlivými účastníkmi trhu. V systéme samoregulačných environmentálnych nástrojov majú osobitné postavenie dobrovoľné nástroje, pretože sú výsledkom slobodného rozhodnutia podnikov a plnia nadštandardné požiadavky nad rámec legislatívnych noriem.

Dobrovoľné environmentálne nástroje možno rozdeliť z hľadiska ich účelu nasledovne (Kislingerová, 2008):

Redukčné nástroje – ich účelom je korekcia negatívnych vplyvov podniku na životné prostredie. Môžu to byť napríklad:

- zavádzanie environmentálnych manažérskych systémov,
- ekodizajn, čiže návrh a produkcia výrobkov so zníženým negatívnym dopadom na životné prostredie,
- ecolabelling – označovanie ekologicky šetrných produktov, výrobkov a služieb,
- monitoring a targeting – zavádzanie systémov, ktoré zaisťujú kontinuálne zlepšovanie energetickej a materiálovej účinnosti,
- dobrovoľné environmentálne dohody – zmluvné záväzky medzi podnikmi a orgánmi verejnej správy,
- jednostranné environmentálne záväzky.

Informačné nástroje – podnik ich používa buď k získaniu alebo k poskytnutiu informácií o jeho vplyve na životné prostredie.

Edukačné nástroje – dobrovoľné výchovno-edukatívne nástroje sú zvláštnou skupinou nástrojov environmentálnej politiky. Ich úlohou nie je iba poskytnúť informácie, ale aj zaistiť, aby subjekt pochopil celú environmentálnu problematiku so všetkými dopadmi na spoločnosť.

V článku podrobnejšie predstavíme Ecolabelling dobrovoľný nástroj environmentálnej politiky pre environmentálne označovanie výrobkov alebo služieb.

2.1 Ecolabelling - Environmentálne označovanie produktov alebo služieb

Ecolabelling je dobrovoľný nástroj environmentálnej politiky na ochranu životného prostredia, ktorého cieľom je zmiernenie negatívneho vplyvu spotreby a výroby na životné prostredie, zdravie, klímu a prírodné zdroje prostredníctvom podpory a uprednostňovania výrobkov a služieb s nižším negatívnym vplyvom na životné prostredie. V podmienkach Slovenskej republiky sa environmentálne označovanie realizuje od roku 1997 prostredníctvom národnej schémy na udeľovanie národnej environmentálnej značky „Environmentálne vhodný produkt“.

Podmienky a postup pri udeľovaní a používaní národnej environmentálnej značky upravuje zákon č. 469/2002 Z. z. o environmentálnom označovaní výrobkov v znení neskorších predpisov (SAŽP, 2016).



Obrázok 1: Národná environmentálna značka SR. Zdroj: SAŽP, 2016

Kritériá pre získanie tejto značky sú predmetom úpravy zákona č. 469/2002 Z.z. o environmentálnom označovaní produktov v znení neskorších predpisov. O udelenie značky Environmentálne vhodný produkt alebo Ecolabel sa môže uchádzať výrobca, poskytovateľ služby, importér alebo obchodník. Environmentálne kritériá sú environmentálne náročnejšie a prísnejšie požiadavky na výrobky alebo služby v porovnaní s požiadavkami, ktoré stanovujú všeobecne záväzné právne predpisy v SR alebo v krajinách Európskeho spoločenstva (napr. prísnejšie limity na obsah ťažkých kovov vo výrobkoch, na množstvo emisií vypúšťaných do ovzdušia, do vody a pod.). Stanovujú sa na vedeckom základe vzhľadom na celý životný cyklus produktov.

Na Slovensku má v súčasnosti **43 produktov** právo používať označenie „Environmentálne vhodný produkt“. Patria sem napr. rôzne **univerzálne sorpčné materiály, hydrofóbné sorpčné materiály** – Johan ENVIRO s.r.o. Bratislava, **portlandský cement, vysokopecný cement** – Považská cementáreň, a. s. Ladce, **Gabiónová stavebnicová konštrukcia** LOCK-SK – COMPAG SK s.r.o. Bratislava a iné.

Od roku 2004, vstupu Slovenskej republiky do Európskej únie, majú žiadatelia možnosť získať aj európsku environmentálnu značku „Environmentálna značka EÚ“ (predtým „Európsky kvet“). Udeľovanie európskej environmentálnej značky sa vykonáva podľa nariadenia EP a R (ES) č. 66/2010 o environmentálnej značke Európskej únie (SAŽP, 2016).



Obrázok 2: Európska environmentálna značka EÚ. Zdroj: SAŽP, 2016

Jedná sa o nadnárodný systém, ktorý je platný vo všetkých krajinách EÚ a tiež v Nórsku, Lichtenštajnsku a na Islande. Kvetinu, ako ekoznačku EÚ môžu získať všetci výrobcovia, resp. poskytovatelia služieb, ktorí ponúkajú svoj výrobok alebo službu na trhu EÚ, bez ohľadu na krajinu pôvodu.

Tento program Európskej únie vznikol v roku 1990. Získať tento certifikát, bolo spočiatku možné len na výrobky. Prvé výrobky tento certifikát získali v roku 1996. V roku 2000 bol program upravený Nariadením Európskeho Parlamentu a rady Európskeho spoločenstva č. 1980/2000 a tým rozšírený aj pre poskytovateľov služieb. Na Slovensku je možné toto označenie získať od roku 2004. Udeľovanie európskej environmentálnej značky sa vykonáva podľa nariadenia EP a R (ES) č. 66/2010 o environmentálnej značke EÚ. V súčasnosti má u nás túto značku len 5 podnikov, z toho 3 výrobné podniky a 2 podniky poskytujúce služby (SAŽP, 2016):

- SHP HARMANEC, a. s. Harmanec – **toaletný papier recyklovaný s belosťou od 76 % ISO,**
- SCA HYGIENE PRODUCTS SLOVAKIA, s. r.o. Gemerská Hôrka – **Papierové obrúsky z tissue papiera** (121 výrobkov),
- SLOVENSKÁ GRAFIA, a.s. Bratislava – **výrobky z potlačeného papiera: reklamné materiály a spravodajské letáky, periodiká, katalógy, letáky, brožúry,**
- DAIRA, s.r.o. Košice, ubytovacia služba: **Eco Friendly Hotel Dália – priestory triedy ***,**
- ING. MICHAL LEKÝR DIVEK Bojnice, ubytovacia služba: **Hotel Bojnický vínny dom ****.**

Medzi produkty vyňaté z pôsobnosti uvedených právnych predpisov, ktorým nie je možné udeliť environmentálnu značku patria:

- nápoje, potraviny,
- humánne a veterinárne lieky, zdravotné pomôcky,
- výrobky obsahujúce chemické látky alebo zmesi, ktoré spĺňajú kritériá klasifikácie ako toxické, nebezpečné pre životné prostredie a pod.,
- produkty, ktoré sú vyrobené procesmi pravdepodobne výrazne škodlivými pre človeka alebo životné prostredie,
- produkty, ktoré nepredstavujú významný objem predaja a obchodu na vnútornom trhu (SAŽP, 2016).

Záver

Dobrovoľné nástroje environmentálnej politiky svojou podstatou nadväzujú na využívanie trhu a následnej samoregulácie. Ovplyvňujú pôsobenie podnikov bez výrazného obmedzenia ich slobodného rozhodovania sa. Medzi dobrovoľné nástroje environmentálnej politiky patrí aj ecolabelling a je environmentálne hodnotenie a označovanie výrobkov alebo služieb u ktorých bolo preukázané, že spĺňajú vopred stanovené požiadavky týkajúcich sa ich vplyvu na životné prostredie, nie však iba vo finálnej podobe ako hotový výrobok/služba, ale vo všetkých fázach jeho životného cyklu. Environmentálny prístup k LCA (Life Cycle Analysis – analýza životného cyklu) sa začína už pri návrhu produktu a predstavuje systematickú integráciu environmentálnych pohľadov v priebehu celého procesu vývoja a výroby produktu/služby, t.j. od suroviny, cez výrobu až po jeho zneškodnenie alebo recykláciu.

Podľa nášho názoru má používanie environmentálneho označovania výrobkov alebo služieb veľký význam z hľadiska zvyšovania konkurencieschopnosti podniku a to prostredníctvom prístupu k ochrane životného prostredia. Spotrebiteľia, zákazníci, ale aj sa-

motní výrobcovia či poskytovatelia služieb si čoraz viac uvedomujú nutnosť a nevyhnutnosť ochrany životného prostredia. Environmentálne označovanie považujeme jednoznačne za nástroj konkurenčnej výhody podnikov, nakoľko sú odberatelia, ako aj koncový spotrebiteľia informovaní o environmentálnom prístupe daného podniku.

Odkaz na grantový projekt

Článok je spracovaný ako jeden z výstupov výskumného projektu VEGA č. 1/0305/15 "Vplyv environmentálnych nástrojov na zvyšovanie konkurencieschopnosti a udržateľnosti podnikov" riešeného na Katedre manažmentu výroby a logistiky, Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave.

Literatúra

- [1] Sloboda, D. (2005). *Slovensko v EÚ – vplyv eurofondov a environmentálnych regulácií*. In: KAZDA, R. 2005. *Transparentnosť a environmentálna politika*. Bratislava: Konzervatívny inštitút Milana Rastislava Štefánika, 2005.
- [2] Scheuer, S. (2006). *EU Environmental Policy Handbook: A Critical Analysis of EU Environmental Legislation*. Brusel: European Environmental Bureau, 2006.
- [3] Marečková, Z. (2015). *Uplatňovanie ekonomických nástrojov v environmentálnom manažmente SR*. In *Vedecké state Katedry manažmentu výroby a logistiky 2015. Pri príležitosti 20. výročia založenia katedry*. [elektronický zdroj]. - Bratislava : Katedra manažmentu výroby a logistiky FPM EU, 2015. ISBN 978-80-225-4154-1.

- [4] Boďová, E. (2006). *Ako prispievajú dobrovoľné nástroje environmentálnej politiky k hospodáreniu so zdrojmi*. In: Enviromagazín, č. 4, 2006.
- [5] Kislingerová, E., a kol. (2008). *Inovace nástrojů ekonomiky a managementu*. Praha: C. H. Beck, 2008.
- [6] SAŽP. (2016). *Environmentálne označovanie produktov*. [cit.2016-12-04]. Dostupné online: <http://www.sazp.sk>.

Kontaktné údaje na autorov

Ing. Brigita Boorová, PhD., Katedra manažmentu výroby a logistiky

Ing. Pavel Škriniar, PhD., Katedra podnikových financií

Fakulta podnikového manažmentu

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5, Slovenská republika

e-mail: brigita.boorova@euba.sk pavel.skriniar@euba.sk

MERANIE VÝVOJA KONCENTRÁCIE V SLOVENSKOM POISTNOM SEKTORE

MEASUREMENT OF CONCENTRATION RATIO IN THE SLOVAK INSURANCE SECTOR

Ivan Brezina, Juraj Pekár

Abstrakt

Medzi najvýznamnejšie indexy na meranie koncentrácie odvetvia patria Miera koncentrácie m najsilnejších subjektov (CRm) a Herfindahlov-Hirschmanov index koncentrácie trhu (HHI), často používané sú tiež Komplexný indexy koncentrácie (CCI) a tiež Theilov index (E). Slovenský poisťný trh možno charakterizovať ako konkurenčný (v závislosti od počtu spoločností pôsobiacich na trhu). Na slovenskom poisťnom trhu pôsobilo k 31. decembru 2014 22 poisťovní, pričom v článku boli analyzované nasledujúce údaje poisťovní: Technické poistenie celkom (TPC); Životné poistenie (ŽPC); Neživotné poistenie (NŽPC). Prezentované výsledky rôznych mier koncentrácií potvrdzujú trend znižovania úrovne koncentrácie na slovenskom poisťovacom trhu.

Kľúčové slová: miera koncentrácie, slovenský poisťný sektor

Abstract

Industry concentration ratios: the m -firm concentration ratio (CR_m) and the Herfindahl-Hirschman index of market concentration (HHI) represent important measure of concentration of the industry. Comprehensive index of concentration (CCI) and Theil index (E) are also frequently used. Aim of the paper is to analyze the Slovak insurance market concentration. Insurance sector in Slovakia can be characterized as competitive according to the number of companies operating on the market. At the end of December 2014, the number of insurance companies operating at the Slovak insurance market was 22. The analysis was performed utilizing data: Insurance total – Technical insurance total (IT); Life Insurance (LI); Non-life insurance (NLI). Presented results of the various industry concentration ratios imply the trend of decreasing concentration levels on Slovak insurance market.

Keywords: concentration ratio, Slovak insurance sector

JEL classification: L44, C02

Úvod

Z pohľadu celkového počtu poistných subjektov pôsobiacich na slovenskom poistnom trhu možno charakterizovať slovenský poistný sektor ako konkurenčný, pretože v roku 2014 na ňom pôsobilo 22 poisťovní.

Koncentráciu slovenského poistného trhu (sektora), tak ako všetkých relevantných trhov, možno skúmať na báze vybraných indikátorov. Medzi najznámejšie indexy na meranie koncentrácie na relevantnom trhu patria miera koncentrácie m najsilnejších subjektov CR_m (Ministerstvo spravodlivosti v USA ho používa od roku 1968) a Herfindahlov-Hirschmanov index koncentrácie HHI (používaný tým istým ministerstvom od roku 1982). Z ďalších mier koncentrácie bývajú pomerne často používané aj komplexný index koncentrácie CCI (Horvath 1970) a Theilov index E (Theil 1967).

Používané indexy sú vo všeobecnosti založené na tzv. trhovom podiele subjektov na relevantnom trhu. Ak n predstavuje počet subjektov pôsobiacich na relevantnom trhu a q_i indikuje objem i -tého subjektu ($i = 1, 2, \dots, n$), potom trhový podiel i -tého subjektu na relevantnom trhu možno vypočítať ako:

$$s_i = \frac{q_i}{\sum_{i=1}^n q_i} \quad i=1, 2, \dots, n.$$

1 Miera koncentrácie m najsilnejších subjektov

Jeden z najčastejšie používaných indexov na meranie koncentrácie je miera koncentrácie m najsilnejších subjektov (CR_m) vyjadruje percentuálny podiel prvých m najsilnejších subjektov na relevantnom trhu. Pritom platí: $s_1 \geq s_2 \geq s_3 \geq \dots \geq s_n$ ($i = 1, 2, \dots, n$). Mieru koncentrácie pre m najsilnejších subjektov CR_m možno vypočítať ako:

$$CR_m = \sum_{i=1}^m s_i, \quad \text{pre } i = 1, 2, \dots, m, \quad m \in \langle 1; n \rangle. \quad (1)$$

Indikátor CR_m môže nadobudnúť hodnoty z intervalu $(0, 1)$. Výpočet CR_m sa na menších relevantných trhoch zvyčajne realizuje pre $m = 3, 6, 10, 25, 50, 100$ najsilnejších subjektov (alternatívou môže byť výpočet pre $m = 4, 8, 10, 25, 50, 100$). Federálna obchodná komisia v USA (FTC) najčastejšie používa index CR_4 , pričom platí klasifikácia: *nekoncentrované* pre $CR_4 < 0,25$, *stredne koncentrované* pre $0,25 \leq CR_4 < 0,5$ a *koncentrované* pre $CR_4 \geq 0,5$.

Rozdiel $MCR^* = CR_{m_2} - CR_{m_1}$ (marginálny koeficient koncentrácie) indikuje silu druhej skupiny najsilnejších subjektov (napr. $MCR^* = CR_6 - CR_3$ predstavuje silu troch ďalších subjektov za tromi najsilnejšími).

2 Herfindahlov-Hirschmanov index

Herfindahlov-Hirschmanov index (*HHI*) (Hirschman 1945), (Herfindahl 1950) možno definovať ako sumu štvorcov trhových podielov s_i , $i = 1, 2, \dots, n$, všetkých subjektov pôsobiacich na príslušnom relevantnom trhu:

$$HHI = \sum_{i=1}^n (s_i)^2 \quad (2)$$

Indikátor *HHI* môže nadobudnúť hodnoty z intervalu $\left\langle \frac{1}{n}, 1 \right\rangle$. Európska komisia používa klasifikáciu: *nekoncentrované* pre $HHI < 0,1$, *stredne koncentrované* pre $0,1 \leq HHI < 0,2$ a *koncentrované* pre $HHI > 0,2$. Iný prístup charakteristiky koncentrácie pri počte n subjektov pôsobiacich na relevantnom trhu je uvedený v (Brezina, Pekár 2013):

nekoncentrované pre HHI z $\left\langle \frac{1}{n}; \frac{0.9}{n} + 0.1 \right\rangle$, *stredne koncentrované* pre HHI z $\left\langle \frac{0.9}{n} + 0.1; \frac{0.8}{n} + 0.2 \right\rangle$ a *koncentrované* pre HHI z $\left\langle \frac{0.8}{n} + 0.2; 1 \right\rangle$.

3 Komplexný index koncentrácie

Komplexný index koncentrácie (*CCI*) (Horvath 1970) možno vypočítat:

$$CCI = s_1 + \sum_{i=2}^n s_i^2 (2 - s_i). \quad (3)$$

CCI má podobný charakter ako *HHI*, ale v *CCI* je každá mocnina trhového podielu subjektu vážená hodnotou $(2 - s_i)$. Takto je v in-

dexe braný do úvahy aj vplyv menších subjektov na koncentráciu na relevantnom trhu. *CCI* pritom môže nadobúdať hodnotu z intervalu

$$\left\langle \frac{1}{n} + \frac{2(n-1)}{n^2} - \frac{n-1}{n^3}, 1 \right\rangle.$$

4 Theilov index

Theilov index entropie (E) na meranie koncentrácie priraduje vyššie váhy menším subjektom. Platí, že klesajúca hodnota E signalizuje zvyšujúcu sa úroveň koncentrácie. Theilov index entropie (E) sa vypočíta:

$$E = - \sum_{i=1}^n s_i \ln s_i \quad (4)$$

Pre porovnanie koncentrácie relevantného trhu s relevantným trhom s iným počtom subjektov (napr. pre jednotlivé roky sa môže meniť počet subjektov pôsobiacich na relevantnom trhu) treba E normalizovať na tvar:

$$E^* = \frac{E}{\ln n} \quad (5)$$

E^* môže pritom nadobúdať hodnoty z intervalu $\langle 0, 1 \rangle$.

5 Analýza poisťného sektora Slovenskej republiky na základe vybraných údajov

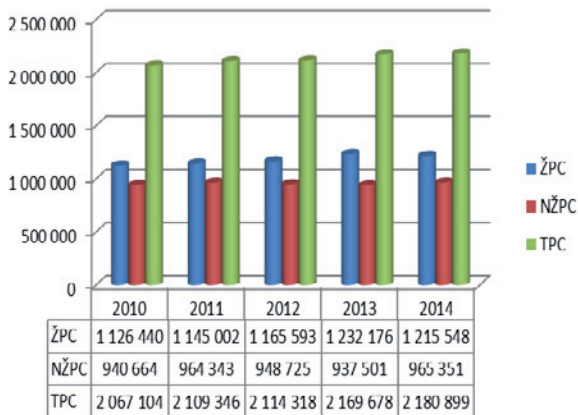
Poisťný sektor Slovenskej republiky v roku 2014 reprezentovalo¹ 22 poisťovní (v porovnaní s rokom 2013 sa počet poisťovní nezmenil na poisťnom trhu pôsobili tie isté poisťovne):

¹ Slovenská asociácia poisťovní: <http://www.slaspo.sk>.

AEGON Životná poisťovňa, a.s., Allianz - Slovenská poisťovňa, a. s., AXA životní poisťovna, AXA poisťovna, BASLER Lebensversicherung - AG, BASLER Sachversicherung - AG, ČSOB Poisťovňa, a. s., D.A.S. Rechtsschutz AG, ERGO Poisťovňa, a.s., Generali Poisťovňa, a. s., Groupama Garancia poisťovňa, a. s., ING Životná poisťovňa, a. s., KOMUNÁLNA poisťovňa, a. s., KOOOPERATIVA poisťovňa, a. s., MetLife Am-slico poisťovňa a. s., Poisťovňa Cardif Slovakia, a.s., Poisťovňa Poštovej banky, a. s., Poisťovňa Slovenskej sporiteľne, a. s., Union poisťovňa, a. s., UNIQA poisťovňa, a. s., Wüstenrot poisťovňa, a. s., Slovenská kancelária poisťovateľov, do roku 2012 pôsobila na Slovensku aj Am-slico poisťovňa – Alico, a.s. a do roku 2011 Groupama životná poisťovňa, a. s.

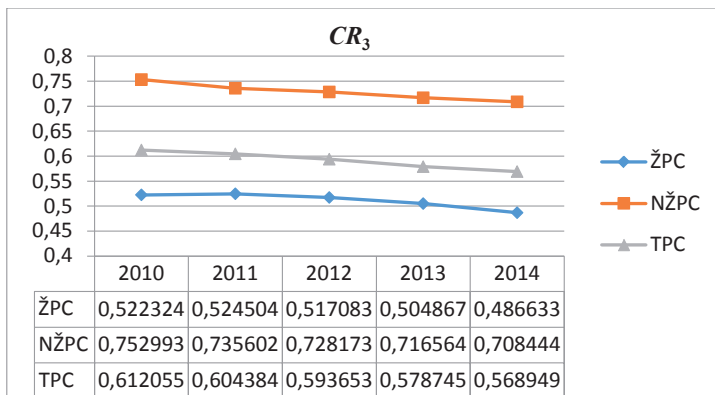
Pre ďalšie analýzy boli ako vybrané údaje jednotlivých poisťovní určené nasledujúce ukazovatele za roky 2010 až 2014 v tisícoch euro (<http://www.slaspo.sk>): Poistenie celkom – Technické poistenie spolu (TPC), Životné poistenie – Technické poistné v životnom poistení celkom za všetky produkty (ŽPC), Neživotné poistenie – Technické poistné v neživotnom poistení celkom za všetky produkty (NŽPC).

Vývoj hodnôt jednotlivých vybraných produktov v rokoch 2010 až 2014 je zobrazený na obrázku 1.

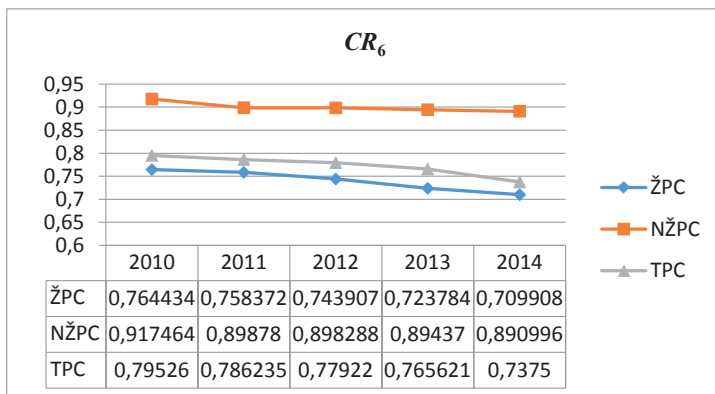


Obrázok 1: Vývoj hodnôt vybraných indikátorov poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie

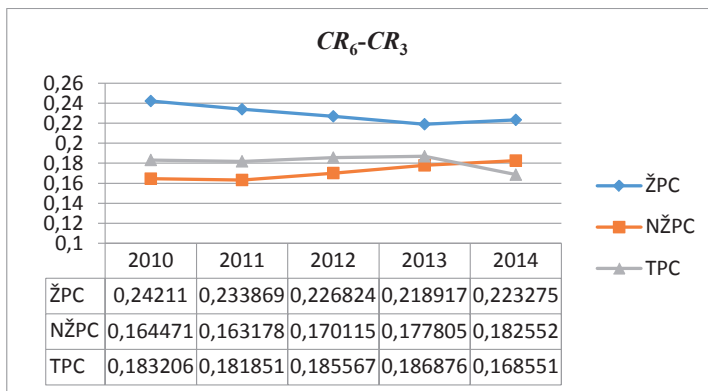
Výsledky analýzy a ich vývoj za roky 2010 až 2014 pre indikátory CR_3 , CR_6 a $MCR^* = CR_3 - CR_6$ sú reprezentované obrázkami 2 (CR_3), 3 (CR_6) a 4 ($MCR^* = CR_6 - CR_3$).



Obrázok 2: Vývoj hodnôt CR_3 pre vybrané údaje poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie



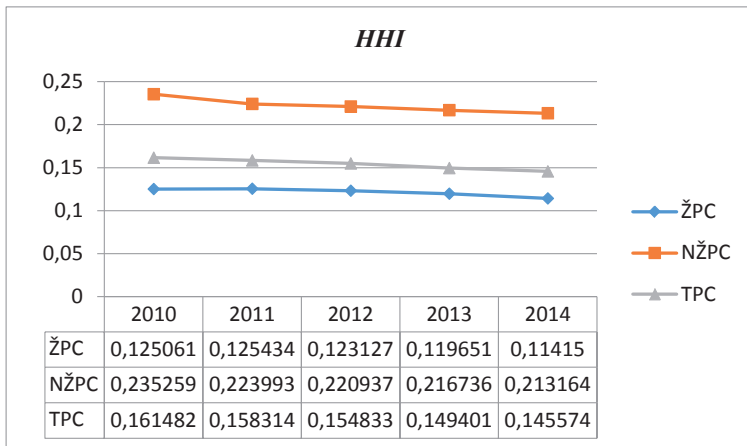
Obrázok 3: Vývoj hodnôt CR_6 pre vybrané údaje poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie



Obrázok 4: Vývoj hodnôt $MCR' = CR_6 - CR_3$ pre vybrané údaje poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie

Z obrázku 2 je zrejmé, že na základe hodnôt CR_3 pre všetky ukazovatele možno sledovať pokles sily troch najsilnejších subjektov na slovenskom poisťovnom trhu. Aj hodnoty CR_6 pre všetky ukazovatele indikujú pokles sily šiestich najsilnejších subjektov na slovenskom poisťovnom trhu. Hodnoty $MCR' = CR_6 - CR_3$ pre ukazovateľ ŽPC prezentujú skutočnosť poklesu sily ďalších troch najsilnejších subjektov v sledovanom období, pre ukazovateľ NŽPC o náraste sily ďalších troch najsilnejších subjektov v sledovanom období a pre ukazovateľ TPC relatívne stálu silu ďalších troch najsilnejších subjektov v sledovanom období. Vývoj indikátorov HHI na báze jednotlivých vybraných ukazovateľov je prezentovaný na obrázku 5.

Hodnoty indikátora HHI pre vybrané ukazovatele v rokoch 2010 až 2014 sú pomerne stabilné. Na základe metodiky Európskej komisie možno slovenský poisťový sektor v segmente ŽPC charakterizovať ako stredne koncentrovaný (všetky vypočítané hodnoty ukazovateľa HHI sú v rozmedzí 0,1 až 0,20), v segmente NŽPC ako koncentrovaný (všetky vypočítané hodnoty indikátora HHI sú vyššie ako 0,20), v segmente TPC ako stredne koncentrovaný (všetky vypočítané hodnoty indikátora HHI sú v rozmedzí 0,1 až 0,20).



Obrázok 5: Vývoj hodnôt HHI pre vybrané údaje poisovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie

Na základe metodiky navrhnutej autormi v (Brezina, Pekár 2013) boli vypočítané hranice pre nekoncentrovaný, stredne koncentrovaný a koncentrovaný segment v tabuľke 1.

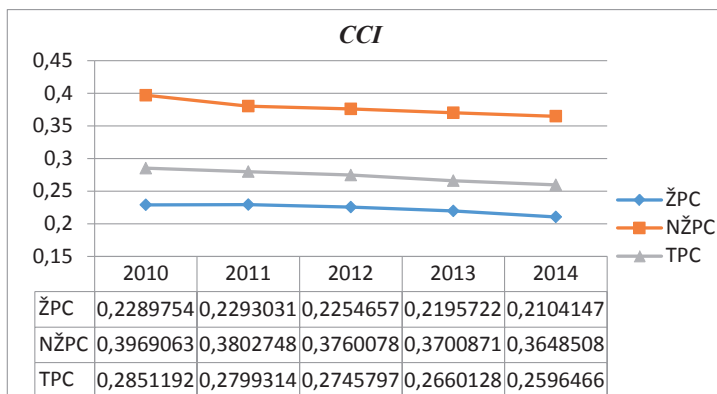
Tabuľka 1: Vypočítané hodnoty hraníc HHI pre vybrané údaje poisovní za roky 2010 až 2014

Indikátory	Dolná hranica	Stredne koncentrovaný	Koncentrovaný
2010HHI	0.043478261	0.139130435	0.234782609
2011HHI	0.041666667	0.1375	0.233333333
2012HHI	0.043478261	0.139130435	0.234782609
2013HHI	0.045454545	0.140909091	0.236363636
2014HHI	0.045454545	0.140909091	0.236363636

Zdroj: Vlastné spracovanie

Z obrázku 5 a z tabuľky 1 je zrejmé, že ukazovateľ ŽPC nadobúda hodnotu nižšiu ako je uvedená v stĺpci Stredne koncentrovaný tabuľky 1 a teda v tomto ukazovateli ide o nekoncentrovaný sektor. Ukazovateľ NŽPC v roku 2010 nadobúda hodnotu 0,23526, čo je vyššia hodnota ako je hranica pre koncentrovaný sektor 0,234782609, a teda v roku 2010 možno v segmente NŽPC charakterizovať poisťný sektor ako koncentrovaný. V rokoch 2011 až 2014 sú vypočítané hodnoty ukazovateľa NŽPC (obrázok 5) nižšie ako vypočítané hranice pre charakteristiku koncentrovaného sektora v tabuľke 1 a preto v týchto rokoch možno poisťný segment v segmente NŽPC charakterizovať ako stredne koncentrovaný. Hodnoty ukazovateľa TPC vo všetkých rokoch (obrázok 5) umožňujú charakterizovať poisťný sektor v tomto segmente ako stredne koncentrovaný.

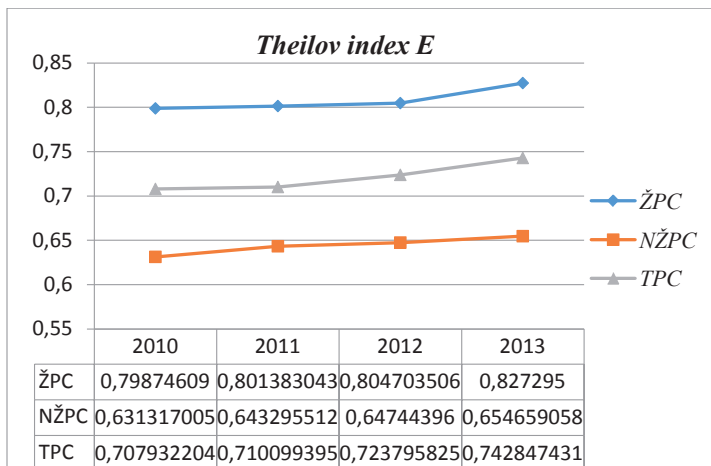
Výsledky analýzy za roky 2010 až 2014 pre indikátor CCI sú prezentované na obrázku 6.



Obrázok 6: Vývoj hodnôt CCI pre vybrané údaje poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie

Aj vývoj hodnôt indikátora CCI dokumentuje relatívne stálu koncentráciu slovenského poisťného sektora, pričom možno pozorovať mierny pokles koncentrácie predovšetkým v segmente NŽPC, ale aj v segmentoch ŽPC a TPC.

Výsledky analýzy za roky 2010 až 2014 pre Theilov index E sú prezentované na obrázku 7. Vývoj hodnôt indikátora E opäť indikuje relatívne stálu koncentráciu slovenského poisťného sektora, pričom možno pozorovať mierny pokles koncentrácie vo všetkých segmentoch (vypočítané hodnoty E jednotlivých indikátorov majú rastúcu tendenciu).



Obrázok 7: Vývoj hodnôt E pre vybrané údaje poisťovní za roky 2010 až 2014. Zdroj: Vlastné spracovanie

Záver

Na základe realizovanej analýzy možno prezentovať názor, že na základe analýzy vybraných ukazovateľov (*Životné poistenie celkom* (ŽPC), *Neživotné poistenie celkom* (NŽPC) a *Technické poistenie celkom* (TPC)) predstavuje tendencia vývoja koncentrácia slovenského poisťného sektora relatívne stály pokles. Je zrejme, že tendenciu reprezentuje ktorýkoľvek z použitých indikátorov. Výhodou indikátora CR_m sú informácie o sile vybranej skupiny najsilnejších m subjektov, resp. skupiny ďalších najsilnejších subjektov pôsobiacich na relevantnom trhu. HHI predsta-

vuje najpoužívanejší indikátor na meranie koncentrácie na relevantnom trhu. Jeho výhodou sú presne stanovené hranice pre určenie stupňa koncentrácie odvetvia na báze rôznych metodík (*FTC*), (*EÚ*), ale aj na báze metodiky prezentovanej v (Brezina, Pekár 2013). Indikátory *CCI* a *E* môžu predstavovať alternatívny prístup, dôležitá je však interpretácia ich vývoja a následná charakteristika skúmaného relevantného trhu.

Podakovanie

This paper is supported by the Grant Agency of Slovak Republic – VEGA, grant no. 1/0245/15 „Transportation planning focused on greenhouse gases emission reduction“.

Literatúra

- [1] Bikker, J. A., Haaf, K.: Measures of Competition and Concentration in the Banking Industry: a Review of the Literature. In: *Economic & Financial Modelling*, summer 2002, s. 1-46, 2002.
- [2] Brezina, I.: Hodnotenie vývoja koncentrácie v odvetví. *Ekonomický časopis*, roč. 42, č. 3, s. 218 – 229, 1994.
- [3] Brezina, I., Pekár, J.: Analýza citlivosti hodnôt Herfindahlovho-Hirschmanovho indexu slovenského bankového sektora. In *Politická ekonomie: teorie, modelování, aplikace*. Praha: Vysoká škola ekonomická, roč. 61, č. 6, s. 735-751, 2013.
- [4] Brezina, I., Pekár, J., Čičková, Z., Reiff, M.: Herfindahl-Hirschman Index Level of Concentration Values Modification and Analysis of their Change. In *Central European Journal of Operations Research - Berlin: Springer-Verlag*, 2014. ISSN 1613-9178, 27.4.2014, [pp. 1-24] Online, 2014.
- [5] European Commission: Tenth Report on Competition Policy. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1981.

- [6] Horvath, J.: Suggestion for a Comprehensive Measure of Concentration. In: Southern Economic Journal, Vol. 36, Issue 4, s. 446-453, 1970.
- [7] Taplin, R. H.: Harmony, Statistical Inference with the Herfindahl H Index and C Index. In: Abacus, 39(2), s. 82-94, 2003.
- [8] ten Kate, A.: The dominance index in Mexican merger control: does it perform better than the HHI? In: The Antitrust Bulletin: Vol. 51, No. 2/Summer, s. 383-409, 2006.
- [9] Theil, H.: Economics and Information Theory, Amsterdam: North-Holland Publishing Company, 1967.
- [10] Unčovský, L., Brezina, I.: Koncentrácia a efektívnosť v slovenskom priemysle. In: Ekonomický časopis, roč. 43, č. 9, s. 710 – 718, 1995.

Kontaktné údaje autorov

prof. Ing. Ivan Brezina, CSc.,
Katedra operačného výskumu a ekonometrie,
Fakulta hospodárskej informatiky,
Ekonomická univerzita v Bratislave,
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5,
e-mail: brezina@euba.sk

doc. Mgr. Juraj Pekár, PhD.,
Katedra operačného výskumu a ekonometrie,
Fakulta hospodárskej informatiky,
Ekonomická univerzita v Bratislave,
Dolnozemska cesta 1/b, 852 35 Bratislava 5,
e-mail: pekar@euba.sk

GENDEROVÝ AUDIT JAKO FAKTOR ÚSPĚŠNOSTI PODNIKU

GENDER AUDIT AS A FACTOR FOR THE BUSINESS SUCCESS

Simona Činčalová

Abstrakt

Príspevek se zabýva konkurenceschopnosťou podniků. Jeho cílem je charakterizovat vybraný faktor, který ovlivňuje úspěšnost podniků – genderový audit. Článek prezentuje sekundární údaje získané studiem dostupných zdrojů a zkoumá možná řešení v této oblasti. Odvolává se na studii, která prezentuje odhad nevysvětlené genderové mzdové mezery.

Klíčová slova: mzdový rozdíl, genderový audit, konkurenceschopnost

Abstract

The paper deals with the competitiveness of companies. Its aim is to characterize the selected factor that affects the success of companies - a gender audit. The thesis presents secondary data obtained by studying the available resources and explores possible solutions in this area. It refers to the study, which presents an estimate of the unexplained gender pay gap.

Keywords: pay gap, gender audit, competitiveness

JEL classification: J16

Úvod

Pojem úspěšnost podniku – konkurenceschopnost se vykládá různě. Dle Mikoláše (2005) je konkurenceschopnost jednou z podob podnikatelského potenciálu, který se vyznačuje všeobecnými charakteristikami (potenciál jako rozdíl mezi tím, co je na trhu, a tím, co může nebo musí být) a speciální charakteristikou (externí potenciál, který omezuje potenciál podniku nebo nabízí příležitost k umocnění potenciálu podniku, tzn., že existuje konkurent podniku buď na straně nabídky, nebo na straně poptávky).

Podle Kislingerové (2008) je konkurenceschopnost podniků charakterizována jako schopnost neustále vykazovat růst produktivity, tzn. dosahovat s omezenými vstupy práce a kapitálu vyšších výstupů.

Existuje mnoho faktorů, pomocí nichž podniky zvyšují svoji konkurenceschopnost v dnešním vysoce turbulentním prostředí. Jedním z nich je dle odborníků právě genderový audit. Cílem příspěvku je tento vybraný faktor charakterizovat, prezentovat sekundární údaje získané studiem dostupných zdrojů a zkoumat možná řešení v této oblasti.

1 Shrnutí dosavadních poznatků

1.1 Pohlaví a gender

Je třeba rozlišovat pojmy pohlaví a gender. Podle Koldinské (2010) mají rozdíly mezi muži a ženami biologickou a sociální povahu. Pohlaví odkazuje na biologicky podmíněné rozdíly mezi ženami a muži a zahrnuje jejich fyziologické rozdíly (např. pohlavní orgány, reprodukční dispozice, hormonální systém). Na druhé straně gender odkazuje na sociální rozdíly mezi ženami a muži, jsou naučené, mění se s časem a významně se liší mezi různými kulturami. Gender a pohlaví se vzájemně ovlivňují a je často velmi těžké odhalit, kde končí

vliv pohlaví a kde začíná vliv genderu. Například přestože pouze ženy mohou rodit děti (biologicky podmíněno), biologie neurčuje, kdo je bude vychovávat (genderové chování).

1.2 Genderový audit

Genderový audit je významným nástrojem novodobé personalistiky. Jedná se o souhrn přístupů a metod, jejichž společným cílem je analyzovat aktuální stav genderové rovnosti v podniku a poskytnout managementu důvěryhodné podklady pro její další fungování v souladu s principy rovných příležitostí žen a mužů.

Podpora rovných příležitostí žen a mužů v podnikovém prostředí se z dlouhodobého hlediska vyplácí, udržuje v podnicích talenty a vytváří prostředí, které zvyšuje spokojenost a loajalitu zaměstnanců, jejich motivaci, výkonnost a efektivitu práce.

Genderový audit je jedním z typů tzv. sociálních auditů. Zaměstnavatelé (veřejný i soukromý sektor) si mohou zjistit, jaký je stav v jejich organizaci v rovnoměrnosti žen a mužů, a na základě toho přijímat konkrétní opatření (tzv. akční plán).

Účelem auditu není kontrola, ale poskytnutí zpětné vazby a formulace návrhů na zlepšení pracovních podmínek tak, aby v co nejvyšší míře zajišťovaly rovnost šancí, spravedlivé jednání se zaměstnanými a umožňovaly individuální harmonizaci pracovního a osobního života.

Genderový audit hodnotí postupy a pravidla pomocí genderové perspektivy. V praxi je tento audit prováděn týmem proškolených odborníků a odbornic, kteří analyzují podnikové dokumenty, statistiky a provádějí kvalitativní výzkumy formou rozhovorů s vedoucími pracovníky (strukturované, polostrukturované), dotazníkových šetření, skupinových diskuzí se zaměstnanci nebo pozorováním. Základní výhodou je tedy jeho komplexní zaměření.

Sledovanými oblastmi mohou být například:

- nábor a výběr pracovních sil, kariérní růst a vzdělávání,
- zastoupení žen a mužů na pracovních pozicích (podle oboru a s ohledem na hierarchickou strukturu),
- stejná odměna za stejnou práci,
- flexibilní formy práce,
- sladování osobního a pracovního života,
- skladba benefitů a jejich dostupnost různým skupinám zaměstnaných,
- propouštění.

Výsledky je možné analyzovat kvantitativně i kvalitativně. Tým expertů vyhodnotí, v jakém stádiu prosazování genderové rovnosti v praxi se podnik aktuálně nachází a na základě výstupů navrhne managementu konkrétní genderová opatření vhodná k implementaci. Zavedení antidiskriminačních opatření do politiky podniku pomůže zaměstnavateli nejen získat image společensky odpovědného subjektu, ale také zvýšit spokojenost zaměstnanců, jejich výkonnost i motivaci, čímž se v konečném důsledku zvýší ziskovost podniku a její konkurenceschopnost na daném trhu. (Ferrarová, 2007)

2 Genderový audit podniků v České republice

Jak již bylo uvedeno, jednou ze sledovaných oblastí genderového auditu je stejná odměna za stejnou práci (pro muže i ženy). V dalším textu se bude autorka zabývat pouze tímto kritériem v rámci českých podniků.

V tabulce 1 jsou zobrazeny průměrné hrubé měsíční mzdy a mediány mezd v Kč mužů a žen v letech 1996 – 2014. Z této tabulky jsou vidět citelné mzdové rozdíly. V roce 2014 byla průměrná hru-

bá mzda ženy 23 421 Kč a průměrná hrubá mzda muže 29 858 Kč, což je rozdíl 6 437 Kč. Dále je zde uveden median mezd, který je značně nižší než průměrná mzda. Proč tomu tak je? Průměr je statistická veličina, která vyjadřuje typickou hodnotu, která popisuje soubor mnoha hodnot. Je vypočítán součtem skupiny čísel a jeho následným vydělením počtu těchto čísel. Kdežto medián je hodnota, která dělí řadu podle velikosti seřazených výsledků na dvě stejně početné poloviny. V tomto případě to znamená – bude-li mnoho nadprůměrných platů nebo málo, ale zato vysoce nadprůměrných, pak průměrný plat bude od mediánu napravo, čili vyšší. Opačně by to platilo takto: Bude-li mnoho podprůměrných platů nebo málo, ale zato pořádně podprůměrných, pak průměrný plat bude od mediánu nalevo, čili nižší. Z praxe je ale známo jen málo lidí s průměrným a vyšším platem, ale mnoho těch, co na průměr nedosáhnou.

Tabulka 1: Průměrné hrubě měsíční mzdy a mediány mezd v Kč

Ukazatel	1996	2000	2005	2008*	2010	2011**	2012	2013	2014	Indicator
Ženy										Women
Průměrná mzda	9 449	12 641	18 221	21 798	21 931	22 133	22 648	22 857	23 421	Average earnings
Medián mezd	8 400	11 436	16 443	19 343	19 453	19 731	20 241	20 443	20 888	Median of earnings
Muži										Men
Průměrná mzda	12 245	17 251	24 271	29 429	27 660	28 431	28 962	29 116	29 858	Average earnings
Medián mezd	10 650	14 623	20 265	24 367	23 059	23 533	23 932	24 196	24 904	Median of earnings
Celkem										Total
Průměrná mzda	11 069	15 187	21 674	26 135	25 116	25 625	26 149	26 323	27 002	Average earnings
Medián mezd	9 770	13 100	18 589	22 123	21 453	21 782	22 262	22 493	23 078	Median of earnings
Podíl průměrné mzdy žen na průměrné mzdě mužů	77,2	73,3	75,1	74,1	79,3	77,8	78,2	78,5	78,4	Women's average as a percentage of men's
Podíl mediánu mezd žen na mediánu mezd mužů	78,9	78,2	81,1	79,4	84,4	83,8	84,6	84,5	83,9	Women's median as a percentage of men's

Zdroj: ČSÚ (2016)

Na základě výše uvedených sekundárních dat Českého statistického úřadu lze vyčíst velikost mzdových rozdílů, která se od roku 2010 příliš nezměnila (cca 6 000 Kč v průměrných mzdách, cca 4 000 Kč v mediánových mzdách).

2.1 Mezinárodní srovnání

Situaci v České republice již známe. Ale jak si stojíme v rámci Evropské Unie? V následující tabulce 2 jsou porovnány země EU k 30. 3. 2015. Údaje se týkají pouze průměrných ročních mezd, mezinárodní srovnání mediánových mezd není na webu ČSÚ k dispozici.

Tabulka 2: Mezinárodní srovnání – průměrná roční mzda žen a mužů (EUR)

Země	Celkem <i>Total</i>	Ženy <i>Women</i>	Muži <i>Men</i>	GPG (v %)	Country
Evropská unie	30 859	26 615	34 584	23,04	European Union
Belgie	43 388	39 642	46 251	14,29	<i>Belgium</i>
Bulharsko	4 618	4 256	4 978	14,50	<i>Bulgaria</i>
Česká republika	12 592	10 712	14 113	24,10	Czech Republic
Dánsko	49 714	43 808	56 144	21,97	<i>Denmark</i>
Německo	38 735	32 870	43 377	24,22	<i>Germany</i>
Estonsko	10 395	8 787	12 534	29,89	<i>Estonia</i>
Irsko	42 546	37 873	47 519	20,30	<i>Ireland</i>
Řecko	25 669	22 848	28 148	18,83	<i>Greece</i>
Španělsko	27 057	23 801	29 799	20,13	<i>Spain</i>
Francie	33 897	30 045	37 181	19,19	<i>France</i>
Chorvatsko	12 494	12 069	12 847	6,06	<i>Croatia</i>
Itálie	31 680	28 657	33 979	15,66	<i>Italy</i>
Kypr	26 927	23 653	29 813	20,66	<i>Cyprus</i>
Lotyšsko	8 357	7 487	9 565	21,73	<i>Latvia</i>
Litva	7 138	6 560	7 892	16,88	<i>Lithuania</i>
Lucembursko	51 663	47 851	53 678	10,86	<i>Luxembourg</i>
Maďarsko	9 916	8 909	10 876	18,09	<i>Hungary</i>
Malta	18 744	17 031	19 866	14,27	<i>Malta</i>
Nizozemsko	41 149	36 358	45 664	20,38	<i>Netherlands</i>
Rakousko	38 895	31 836	43 664	27,09	<i>Austria</i>
Polsko	10 426	9 463	11 298	16,24	<i>Poland</i>
Portugalsko	18 354	16 538	20 097	17,71	<i>Portugal</i>
Rumunsko	5 991	5 698	6 248	8,80	<i>Romania</i>
Slovinsko	21 135	20 457	21 715	5,79	<i>Slovenia</i>
Slovensko	10 232	8 849	11 536	23,29	<i>Slovakia</i>
Finsko	40 281	35 571	45 647	22,07	<i>Finland</i>
Švédsko	38 716	35 481	42 091	15,70	<i>Sweden</i>
Spojené království	35 840	29 220	42 327	30,97	<i>United Kingdom</i>

Zdroj: ČSÚ (2016)

Česká republika patří do pětice členských zemí EU, kde jsou největší rozdíly ve výši mezd mezi muži a ženami. Tento mzdový rozdíl činí 24,1 %. Vzhledem k průměrnému mzdovému rozdílu EU, který je 23,04 %, se zdá tento rozdíl standardní. Muži v ČR vydělávají v průměru o pětinu více než ženy.

Nejvyšší mzdové rozdíly jsou ve Spojeném království (o 30,97 %), Estonsku (o 29,89 %), Rakousku (o 27,09 %) a Německu (24,22 %). Nejnižší rozdíly jsou ve Slovinsku (o 5,79 %), Chorvatsku (o 6,06 %) a Rumunsku (o 8,8 %)

3 Oaxaca-Blinderova dekompozice

Genderový mzdový rozdíl prezentovaný v Tabulkách 1 a 2 však nemusí být odrazem mzdové diskriminace, ale může být do jisté míry vysvětlen rozdílnými charakteristikami mužů a žen (detailněji viz Kapitola 3 – Jak odstranit platovou nerovnost mezi muži a ženami). Model, který tuto mzdovou diferenciaci vysvětluje se nazývá Oaxaca-Blinderův rozklad.

Dekompozice vychází z prací Oaxaca a Blindera z roku 1973, kteří nezávisle na sobě rozložili mzdovou mezeru na dvě složky – složku, která je způsobena liským kapitálem a složku, kterou rozdílným lidským kapitálem vysvětlit nelze. Tu potom autoři označují jako diskriminační. Rozklad slouží k nalezení objektivních příčin mzdových rozdílů, jako např. věk, vzdělání, pracovní zkušenosti, pracovní pozice apod. (Hedija, Musil, 2010)

Studii, které pracují s tímto rozkladem a jeho variacemi, je nespočet. Christofides et al. (2013) dekomponují hlavní mzdový rozdíl mezi muži a ženami s užitím Oaxaca-Ransom dekompozice (Oaxaca and Ransom, 1994). Rozkládají mzdovou mezeru na část přisuzovanou vlastnostem a část týkající se předností mužů a nevýhod žen.

Tabulka 3 uvádí výsledky Oaxaca-Ransom rozkladu, které zahrnují jako vysvětlující proměnnou věk (25-34, 35-44, 45-54 let), vzdělání (základní, střední, vyšší), rodinný stav, imigrační status, velikost podniku, stav zaměstnanosti (trvalá, dočasná práce), průmyslové odvětví a povolání.

Tabulka 3: Oaxaca-Ransom dekompozice (vzorek pracujících)

	Oaxaca-Ransom decomposition				Heckman-corrected Oaxaca-Ransom decomposition			
	Explained		Unexplained		Explained		Unexplained	
	Endowments	Male advantage	Female disadvantage		Endowments	Male advantage	Female disadvantage	
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Austria	0.257***	0.137***	0.056***	0.064***	0.359***	0.082***	0.105***	0.172***
Belgium	0.032*	-0.034**	0.024***	0.042**	0.041	-0.045**	0.052***	0.034
Cyprus	0.370***	0.181***	0.088***	0.100**	0.375***	0.151***	-0.022	0.247***
Czech Republic	0.270***	0.072***	0.093***	0.106**	0.221***	0.044***	-0.020	0.197***
Denmark	0.159***	0.041*	0.055***	0.063**	0.145***	0.008	0.030*	0.107***
Estonia	0.359***	0.161***	0.102***	0.096**	0.451***	0.141***	0.086**	0.224***
Finland	0.147***	0.054***	0.046***	0.048**	0.131***	0.035**	0.037**	0.059***
France	0.077***	0.001	0.031***	0.044**	0.064***	-0.018*	0.031**	0.071***
Germany	0.149***	0.036**	0.038***	0.075**	0.174***	0.000	0.047***	0.122***
Greece	0.132***	-0.020	0.066***	0.087**	0.242***	-0.048**	0.033	0.257***
Hungary	0.084***	-0.031***	0.057***	0.000	0.059***	0.000	-0.082***	0.121**
Iceland	0.125***	-0.037	0.080**	0.082**	0.153**	-0.084**	0.072**	0.165***
Ireland	0.131***	0.040**	0.048***	0.044**	0.184**	0.010	0.064**	0.110**
Italy	0.102***	-0.012*	0.051***	0.063**	0.123***	-0.035**	0.053***	0.105**
Latvia	0.170***	0.014	0.080**	0.076**	0.185**	0.014	-0.037	0.209***
Lithuania	0.179***	0.003	0.089**	0.088**	0.119**	0.004	-0.055*	0.169**
Luxembourg	0.098***	-0.012	0.037**	0.074**	0.156***	-0.039**	0.102***	0.093***
Netherlands	0.161***	0.047***	0.025**	0.089**	0.234***	0.029*	0.064**	0.141***
Norway	0.179***	0.023	0.062***	0.094***	0.203***	0.005	0.077***	0.121***
Poland	0.063**	-0.087**	0.072***	0.078**	0.017	-0.101**	-0.153**	0.271***
Portugal	0.092***	-0.074**	0.081**	0.085**	0.104	-0.112**	-0.008	0.224**
Slovak Republic	0.209***	0.043**	0.084***	0.082**	0.210***	0.037**	-0.059**	0.232**
Slovenia	0.064***	-0.074**	0.072**	0.066**	-0.033	-0.113**	-0.022	0.102**
Spain	0.108**	-0.002	0.050**	0.050**	0.186**	-0.030**	0.056*	0.160**
Sweden	0.161***	0.054**	0.046***	0.062**	0.202**	0.017	0.050**	0.135**
United Kingdom	0.243***	0.134**	0.058**	0.052**	0.236**	0.113**	0.026	0.097**
European Union	0.246**	-0.082***	0.149**	0.179**	0.933**	-0.170**	0.648**	0.455**

Zdroj: Christofides et al. (2013)

Sloupce 1-4 zobrazují originální výsledky rozkladu a sloupce 5-8 výsledky, které prošly Heckmanovou korekcí. První vysvětlená část "Explained" měří předpokládaný průměrný mzdový rozdíl, který lze vysvětlit rozdílnými vlastnostmi mužů a žen. Druhá nevysvětlená část "Unexplained" odpovídá mužským výhodám a ženským nevýhodám. Tři hvězdy značí významnost 1 %, dvě hvězdy 5 % a jedna hvězda 10 %.

Pro mnoho zemí včetně České republiky je vysvětlená část menší než ta nevysvětlená. To naznačuje, že dostupné údaje neberou dostatečně v potaz chování mezd anebo že existuje mnoho ženských nevý-

hod. V případě Belgie, Řecka, Maďarska, Islandu, Itálie, Lucemburska, Polska, Portugalska, Slovinska a Španělska (i Francie po korekci) je vysvětlená část negativní, což poukazuje na to, že ženské vlastnosti jsou dokonce lepší než ty mužské.

4 Jak odstranit platovou nerovnost mezi muži a ženami

Rozdíly v odměňování žen a mužů jsou způsobeny především nízkým zastoupením žen ve vyšších pozicích, jejich vyšším zastoupením v hůře finančně ohodnocených oborech a také nerovným rozdělení péče o rodinu a domácnost mezi ženami a muži. (Vláda ČR, 2015)

Ženy mívají zkrácenou pracovní dobu a často pracují na částečný úvazek, aby s prací sladily své rodinné povinnosti. Tyto povinnosti ovlivňují příležitost žen ke kariérnímu postupu a lepšímu platovému ohodnocení. Mají-li totiž ženy děti a pracují-li na částečný úvazek, čelí vyšší platové nerovnosti. Domácími pracemi a péčí o děti tráví ženy více času než muži. Jen málo mužů si bere rodičovskou dovolenou nebo pracuje na částečný úvazek. Současně platí, že muži tráví na pracovišti delší dobu než ženy. (Jak odstranit platovou nerovnost, 2014)

Odstranění genderové platové nerovnosti je dlouhodobou prioritou EU. Její závazek v tomto směru pochází z roku 1957, kdy byly podepsány Římské smlouvy. Dnes je právním základem pro opatření EU Lisabonská smlouva a závazek prosazovat rovnost žen a mužů obsažený v Listině základních práv. Opatření EU zároveň usiluje o změnu přístupu k genderovým rolím ve škole, v domácnosti, na pracovišti a ve společnosti obecně. Rovnost žen a mužů a lepší využití ženského talentu a dovedností má zásadní význam nejen pro odstranění platové nerovnosti mezi ženami a muži, ale i pro dosažení cílů prorůstové strategie Evropa 2020, kterou si EU vytkla pro toto desetiletí.

Evropská komise představila strategii “Strategie pro rovnost žen a mužů (2010-2015), která se mimo jiné týká i rovností odměňování.

Každoročně se navíc koná Evropský den rovného odměňování. Ten poslední připadl na 2. listopad 2015. Tato událost má zvýšit povědomí o stále existující mzdové rozdíly a skutečnosti, že ženy musí pracovat déle než muži, aby si vydělaly stejně.

Některé země zavedly své strategie. Například ve Finsku existuje tripartitní program rovného odměňování na období 2006-2015, jehož cílem je snížit genderové rozdíly z přibližně 20% na 15% a uplatnit zásadu rovného odměňování za práci stejné hodnoty.

Belgická vláda zveřejňuje od roku 2007 výroční zprávu „Genderová platová nerovnost v Belgii“, kterou vypracovává Institut pro rovnost žen a mužů a která přináší statistické údaje v souladu s oficiálními evropskými ukazateli.

Švédský zákon o rovném zacházení z roku 2009 vyžaduje, aby se zaměstnavatelé a zaměstnanci zasazovali o rovnost žen a mužů a předcházeli rozdílům v odměňování a jiných aspektech pracovního poměru mezi ženami a muži, kteří vykonávají stejnou práci nebo práci stejné hodnoty. Rovněž mají podporovat rovné příležitosti platového růstu pro ženy a muže. Zákon zároveň ukládá zaměstnavatelům s minimálně 25 zaměstnanci provádět každé tři roky přezkum týkající se odměňování, který má odhalit a korigovat neodůvodněné genderové rozdíly v platech a pracovních podmínkách a který má těmto rozdílům předcházet, zákon dále těmto zaměstnavatelům ukládá vypracovat akční plán v oblasti rovného odměňování.

Rakouský národní akční plán pro rovnost mezi ženami a muži na pracovním trhu ukládá společnostem povinnost zveřejňovat zprávy o rovnosti odměňování. Společnosti musí každé dva roky vypracovat zprávy o příjmech zaměstnanců. Zprávy musí uvádět počet mužů a žen v jednotlivých kategoriích, průměrný příjem žen a mužů, upravený s ohledem na pracovní dobu. Cílem je zvýšit transparentnost příjmů a přijmout opatření na snížení rozdílů v odměňování žen a mužů.

V Portugalsku mají téměř všichni zaměstnavatelé povinnost poskytovat ministerstvu práce a zaměstnanosti informace o osobních záznamech podniků týkajících se různých aspektů pracovních podmínek, mimo jiné odměňování. Osobní záznamy jsou předkládány orgánům pro inspekci práce, odborovým organizacím nebo výborům zaměstnanců a představitelům zaměstnanců.

Francouzský zákon o rovném odměňování žen a mužů z roku 2006 stanovuje povinné kolektivní vyjednávání ohledně genderové rovnosti a ukládá podnikům, aby o platech a plánech na odstranění genderových rozdílů v odměňování podávaly zprávu. Francouzská vláda zpřísnila současné sankce pro podniky, jež mají 50 nebo více zaměstnanců a nerespektují povinnosti v oblasti rovnosti žen a mužů. V dubnu 2013 byly vůbec poprvé dva podniky odsouzeny za nedodržování právních předpisů o rovnosti odměňování.

V Německu, Lucembursku a Švýcarsku byl vyvinut internetový nástroj Logib, který společně umožňuje analyzovat strukturu platů a počtu zaměstnanců a ověřit si, pobírají-li jejich zaměstnanci mužského a ženského pohlaví rovnou odměnu. V rámci tohoto nástroje se rovněž se počítá se zprávami analyzujícími důvody a návrhy na opatření, která mají odstranit platovou nerovnost. (Jak odstranit platovou nerovnost, 2014)

Ale jestli jsou tato opatření opravdu účinná lze těžko dohledat, z prezentovaných dat jejich efektivnost neplyne (kromě některých odsouzených podniků).

Závěr

Jednou z oblastí, které genderový audit sleduje, je rovnost mezd mužů a žen. Přestože vyspělé země světa kladou velký důraz na rovné příležitosti, na stejnou mzdu za stejnou práci, nadále přetrvávají i ve vyspělé Evropě citelné mzdové rozdíly mezi muži a ženami.

Cílem příspěvku bylo tento audit charakterizovat, prezentovat sekundární údaje získané studiem dostupných zdrojů a zkoumat možná řešení v této oblasti. Pro úplnost byl definován Oaxaca-Blinderův rozklad a jedna z jeho studií, která dekomponuje mzdové rozdíly na vysvětlené a nevysvětlené.

EU včetně Evropské komise se snaží o odstranění této genderové platové nerovnosti pomocí smluv a opatření. Některé země dokonce zavedly své strategie, které pomáhají zprůhlednit systémy odměňování a odhalují mzdové rozdíly.

Poděkování

Příspěvek vznikl za podpory grantu SGS_2016_023.

Literatura

- [1] Český statistický úřad [online]. Praha, 2016 [cit. 2016-03-21]. Dostupné z: <https://www.czso.cz/>
- [2] Evropský den rovného odměňování. Ode dneška ženy pro tento rok symbolicky přestávají vydělávat. *Vláda České republiky* [online]. Praha: Úřad vlády České republiky, 2015 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: <http://www.vlada.cz/cz/ppov/rovne-prilezitosti-zen-a-muzu/aktuality/evropsky-den-rovneho-odmenovani-ode-dneska-zeny-pro-tento-rok-symbolicky-prestavaji-vydelavat-136561/>
- [3] Ferrarová, E. *Příručka pro implementaci rovných příležitostí žen a mužů a principů gender mainstreamingu ve veřejné správě v České republice*. Praha: G.Studies, 2007. ISBN 978-80-86520-26-1.

- [4] Hedija, V., Musil, P. Genderová mzdová mezera. *Working paper: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky* [online]. 2010, 2010(12), 24 [cit. 2016-04-21]. ISSN 1801-4496. Dostupné z: http://is.muni.cz/do/econ/soubory/oddeleni/centrum/papers/12Hedija_Musil.pdf
- [5] Christofides et al., 2013. Gender wage gaps, “sticky floors” and “glass ceilings” in Europe. *Labour Economics* 21, 86-102.
- [6] *Jak odstranit platovou nerovnost mezi ženami a muži v Evropské Unii: Spravedlnost* [online]. 1. vydání. Evropská Unie: Lucemburk: Úřad pro publikace Evropské unie, 2014 [cit. 2016-03-21]. ISBN 978-92-79-36088-6. Dostupné z: http://ec.europa.eu/justice/gender-equality/files/gender_pay_gap/140319_gpg_cs.pdf
- [7] Kislíngierová, E. *Inovace nástrojů ekonomiky a managementu organizací*. Vyd. 1. Praha: C. H. Beck, 2008, 293 s. ISBN 978-80-7179-882-8.
- [8] Koldinská, K. *Gender a sociální právo: rovnost mezi muži a ženami v sociálněprávních souvislostech*. Vyd. 1. Praha: C.H.Beck, 2010. Beckova edice právní instituty. ISBN 978-80-7400-343-1.
- [9] Mikoláš, Z. *Jak zvýšit konkurenceschopnost podniku: konkurenční potenciál a dynamika podnikání*. 1. vyd. Praha: Grada, 2005, 198 s. ISBN 80-247-1277-6.
- [10] Oaxaca, R.L., Ransom, M.R., 1994. On discrimination and the decomposition of wage differentials. *Journal of Econometrics* 61 (1), 5–21.

Kontaktní údaje na autora

Ing. Simona Činčalová

Univerzita Pardubice

Studentská 95, 532 10 Pardubice

e-mail: simona.cincalova@student.upce.cz

NESTÁTNÍ NEZISKOVÉ ORGANIZACE PŘI MIMOŘÁDNÝCH UDÁLOSTECH – PARTNEŘI ČI RIVALOVÉ? *NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATION IN EMERGENCIES – PARTNERS OR RIVALS*

Jakub Dostál

Abstrakt

Článek se zabývá problematikou spolupráce nestátních neziskových organizací (NNO) při mimořádných událostech jako jsou povodně apod. Hlavní myšlenka, které je v textu věnován prostor, je otázka, zda jsou NNO spíše přirození partneři či rivalové, co se mimořádných událostí týče. Odpověď, kterou tento text nabízí, je následující. Při mimořádných událostech působí na jednotlivé NNO dvě protichůdné síly, jedna je vede ke spolupráci s ostatními NNO, zejména vzhledem k nutnosti spolupráce pro efektivní řešení mimořádných událostí. Druhá síla však vede jednotlivé NNO ke vnímání ostatních NNO jako konkurentů, a ke sledování jejich vlastních zájmů.

Klíčová slova: Nestátní neziskové organizace, mimořádné události, spolupráce

Abstract

The paper deals with the cooperation of non-governmental organizations (NGOs) in emergencies such as floods. The main thought of the paper is question if NGOs are natural partners or rivals, in case of emergencies. The answer presented in the paper is following. There are two opposite powers in emergencies; one is leading NGOs to cooperation with each other for efficient emergency management. However the other power is leading NGOs to view each other as competitors and to focusing on their own needs and interests.

Keywords: Non-governmental organization, Emergencies, Cooperation

JEL classification: H840.

Úvod

Česká republika, podobně jako celá řada dalších zemí, pravidelně zápasí s mimořádnými událostmi velkého rozsahu (např. povodněmi). Za více než 25letou porevoluční historii ušla česká společnost dlouhý kus cesty, je zde fungující Integrovaný záchranný systém (IZS), který je schopen zvládat mimořádné události i velkého rozsahu. Do IZS je také zapojena celá řada subjektů (základní a ostatní složky IZS), kteří podléhají určité koordinaci a velení.

Jednou z ostatních složek jsou také nestátní neziskové organizace (NNO), které se prostřednictvím historického vývoje staly v ČR neodmyslitelnou součástí IZS. Integrace NNO do struktur národního systému krizového řízení probíhá např. formou oficiálních plánů a strategických dokumentů (např. Koncepce ochrany obyvatelstva do roku 2020 s výhledem do roku 2030). Zapojení NNO do krizového řízení v ČR však není pouze otázkou teoretickou, nýbrž také probíhá prakticky (Rektořík a kol., 2011). Jednotlivé NNO, a dobrovolníci při mimořádných událostech, se tak staly něčím, co bychom bez větší nadsázky mohli nazvat jedním z pilířů IZS. Tyto NNO však mají kro-

mě plnění svých úkolů na starosti také získat zdroje na svoji činnost (často formou dotací, darů od firem, veřejných sbírek, apod.), což je určitým způsobem odlišuje od zbylých složek IZS.

Jelikož je ale samotný IZS v první řadě systémem práce s nástroji spolupráce a modelovými postupy součinnosti (velení, typové činnosti), který je součástí systému pro zajištění vnitřní bezpečnosti státu (Kavan, Dostál a kol., 2012), dochází v něm ke každodenní spolupráci různých zainteresovaných subjektů.

Každá ze zapojených NNO se potom stává součástí tohoto systému, kde jde především o spolupráci a součinnost, které jsou klíčové k efektivnímu řešení mimořádných situací. NNO jsou tedy z principu věci vedeny ke spolupráci, včetně ke spolupráci mezi sebou. Na druhou stranu jsou však NNO také přirození konkurenti, o zdroje, výlučné vztahy s veřejnou správou, prestiž, prostor v médiích apod.

Tento text se tedy zabývá otázkou, zda jsou NNO zapojené do řešení mimořádných událostí, a přípravy na ně, spíše konkurenti či nebo přirození partneři. Cíl tohoto textu je identifikovat vlivy, které působí pro vzájemnou spolupráci či nespolečnou spolupráci jednotlivých NNO při mimořádných událostech v ČR.

1 Data a metody

Tento text vznikl jako původně nezamýšlený produkt zhruba pětiletého zkoumání oblasti NNO a dobrovolnictví při mimořádných událostech. První část poznatků z této oblasti pochází z let 2010 až 2011 z výzkumu ohledně spolupráce a financování řešení mimořádných událostí v ČR (Rektořík a kol., 2011). Druhá část poznatků pochází ze série workshopů zástupců nejvýznamnějších českých NNO z oblastí mimořádných událostí se studenty (a z následného sborníku příspěvků) na téma činnosti NNO a dobrovolníků při mimořádných událostech, které proběhly na půdě Masarykovy univerzity v letech 2012 až 2014 (Dostál, Soukopová, 2014).

Třetí část poznatků pochází z výzkumu z oblasti ekonomické hodnoty dobrovolnické práce při mimořádných událostech (Dostál, 2014). Ve všech třech typech aktivit docházelo k tematickým překryvům ohledně spolupráce samotných NNO, dosud však nebyly tematicky utříděny, proto nyní vznikl tento text. Pro utřídění myšlenek bylo také platným autorovo členství v pracovní skupině při Ministerstvu vnitra ČR s názvem Dobrovolnictví při mimořádných událostech a krizových situacích během let 2011 a 2013., a účast na různých odborných konferencích zaměřených na spolupráci NNO s ostatními subjekty krizového řízení (včetně ostatních NNO).

Co se týče výběru zkoumaných NNO, označovaných jako hlavní české humanitární NNO při mimořádných událostech, jejich výběr byl prováděn metodou snowball sampling, konkrétně v letech 2010 a 2014 v rámci výše uvedených výzkumů. Výsledný soubor NNO se shodoval s výběrem Kumara (2005), který jej prováděl výzkum cca o deset let dříve. Tímto způsobem byly vybrány následující organizace: ADRA, Český červený kříž, Člověk v tísni, Diakonie ČCE a Charita ČR. Doplnující roli sehrál rozhovor s prezidentem Vodní záchranné služby Davidem Smejkaem, který se týkal činnosti Vodní záchranné služby. Zahrnuta byla také problematika sdružení dobrovolných hasičů a jednotek sboru dobrovolných hasičů obcí, zde bylo postupováno pomocí studia literatury a odborných zdrojů, obdobně jako v případě Horské služby. Výše jmenované organizace také jmenuje také koncepcce ochrany obyvatelstva (2013).

Nedílnou součástí byla také rešerše odborné literatury se zaměřením na spolupráci jednotlivých subjektů při mimořádných událostech či v humanitární oblasti.

2 Výsledky a diskuze

V této kapitole bude nejprve popsána činnost NNO při mimořádných událostech a role NNO v systému krizového řízení, následně budou popsány zdroje financování naplňování této role. Poté budou

identifikovány vlivy, které působí pro vzájemnou konkurenci či spolupráci jednotlivých NNO při mimořádných událostech v ČR.

2.1 činnost NNO při mimořádných událostech

Činnost NNO při mimořádných událostech je do značné míry rozmanitá, přičemž neexistuje žádná pevně daná hranice či přesné vymezení pomoci, které mohou NNO poskytovat. Dle odborných studií mapující mimořádné události a krizové situace můžeme pomoc NNO rozdělit do následujících kategorií:

- Finanční pomoc
- Materiální pomoc
- Manuální pomoc
- Psychosociální krizová pomoc
- Účast na záchranných operacích
- Poradenská činnost
- Preventivní pomoc

Finanční pomoc je prováděna zejména, ale nejen, fundacemi (nadacemi a nadačními fondy). Má za cíl částečně kompenzovat zasaženým (jednotlivcům, podnikatelům i obcím, regionům a státům) škody, které utrpěly následkem mimořádné události či krizové situace a pomoci jim vrátit se do běžného životního rytmu, např. při resortistických útocích z 11. září 2011 (Schoff a kol, 2004), Tsunami 2004 (Flint a Goyder, 2006)

Materiální pomoc je součástí humanitární pomoci, kdy se zasaženým poskytují základní potraviny, šatstvo, čisticí prostředky, ale i nákladné vybavení jako jsou vysoušeče, elektrocentrály apod.

Manuální pomoc souvisí s fyzickým odstraňováním škod. Ať už jde o teroristické útoky (např. 11 září 2001), hurikány, tsunami, či povodně, mimořádné události značného rozsahu po sobě zanechávají spoušť, kterou je potřeba odstranit.

Psychosociální krizová pomoc je v českém prostředí relativně nově konceptualizovaný typ pomoci. Jedná se o soubor terénních proaktivních hodnotami nesených akcí, činností a služeb, které navozují v celém katastrofickém cyklu v zasažených subjektech přesvědčení „nejsme na to sami“, „i my můžeme pomoci druhým“, „společně to zvládneme“ a „na příště se připravíme“. (Baštecká a kol, 2013).

Účast na záchranných operacích se zpravidla netýká běžných humanitárních NNO, jde zejména o dobrovolné hasiče (např. McLennan a Birch, 2005). Dále jde o dobrovolné záchranáře.

Poradenskou činností je např. právní pomoc, pojistné poradenství. Důležitost poradenské činnosti stoupá s rozsahem krizové situace, např. 11. září, kdy bylo toto poradenství ve značné míře poskytováno firmám, silně zasaženým teroristickým útokem na světové obchodní centrum (Abramowitz, Lipsno, Schwart, 2005). Dalším příkladem je pomoc fyzickým osobám, např. v pátrání po nezvěstných.

Preventivní pomoc představuje zvyšování připravenosti na krizové situace. Příkladem je senegalské St. Louis s velmi omezenými investičními kapacitami, kde NNO pracuje na projektu NNO věnující zvýšení připravenosti města na povodně. (Diagne, 2007). Tyto činnosti se liší co do nákladnosti i technické náročnosti. Na všech se mohou podílet jak placení zaměstnanci, tak dobrovolníci, byť nároky na práci mohou být značné.

2.2 Role NNO v systému krizového řízení

Simo a Bies (2007) uvádí jako jednu z úloh neziskového sektoru v krizovém řízení vyplňování mezer v dostupnosti státem poskytovaných veřejných služeb a také doplňování státu v případě státních selhání. Další významnou úlohu NNO zmiňuje Kapucu (2007) a sice roli mediátora, který umožňuje zapojení obrovského množství lidí do řešení následků krizových situací. Především se jedná o zapojení dodatečných lidských, finančních a materiálních zdrojů (v podobě dobrovolnictví a dárcovství) do řešení následků krizové situace.

Ferris (2005) zmiňuje zvláštní roli náboženských (angl. faith-based) NNO, jakožto aktéry poskytování humanitární pomoci, přičemž uvádí několik důvodů. Zejména jde o provázanost s místními komunitami, spojenou s globálním rozměrem, což jim přináší výhodnou pozici pro pomoc při mimořádné události.

Již z principu věci je logické, že se NNO postupně integrují i do systémů krizového řízení. Plyne to zejména ze skutečnosti, že při mimořádných událostech a krizových situacích pomáhá více různých aktérů, jejichž pomoc je třeba koordinovat. Některé organizace, např. Caritas (v česku známá jako Charita) spolupracuje s OSN, nebo Generálním ředitelstvím pro humanitární pomoc a civilní ochranu (ECHO) při Evropské unii. (Zamazal, 2014). Role Červeného kříže je zakotvena v samotných Ženevských úmluvách, který se mj. výrazně zasadil i o jejich vznik. Vznik Ženevských konvencí tak stále, minimálně do určité míry, umožňuje poskytování humanitární pomoci při těchto konfliktech jak nestátnímu neziskovému sektoru, tak jednotlivým státům a mezivládním organizacím.

2.3 Zdroje financování činnosti NNO při mimořádných událostech

Aby mohly NNO vyvíjet své aktivity při řešení mimořádných událostech, je zapotřebí zabezpečit dostatek zdrojů. Zdroje činnosti NNO při řešení mimořádných událostí můžeme na základě Pestoffova (1995) čtyř sektorového trojúhelníkového modelu národního hospodářství rozdělit následovně:

- ziskový soukromý sektor
- veřejný neziskový sektor
- nestátní neziskový sektor
- neziskový sektor domácností

Ziskový soukromý sektor poskytuje jak finanční či materiální dary, včetně bezplatného poskytování služeb, slevy na výrobní či služby, zapůjčení zboží (např., automobily, mobily či počítačová technika pracovníkům NNO).

Veřejný neziskový sektor poskytuje jádro IZS, financuje a řídí státní složky, dále poskytuje finanční prostředky z prostředků rozpočtových kapitol státního rozpočtu a dalších veřejných rozpočtů (např. územně správních celků). Ze všech čtyř typů se mimořádným událostem věnuje nejvíce v době mezi mimořádnými událostmi (mimořádnými událostmi velkého rozsahu a krizovými situacemi). Zpravidla také kryje největší část nákladů na řešení mimořádných událostí.

Nestátní neziskový sektor poskytuje také finanční prostředky jednotlivým NNO, zde jde zejména o pomoc nadací, které vybrané finanční prostředky dále přerozdělují prostřednictvím jiných NNO, dále jde také o finanční prostředky spřízněných NNO, např. poboček dané organizace z jiných států, členů stejné sítě NNO atd.

V neziskovém sektoru domácností veřejnost věnuje prostředky pomocí finančních a materiálních sbírek. Výrazně se také podílí i na nabídce práce v podobě dobrovolnictví.

2.4 *Partneři nebo rivalové – dvě protichůdné síly*

Jak bylo naznačeno výše, na NNO působí určitá síla, faktor, chcete-li, které je přirozeně vede ke vzájemné spolupráci. Pokud spolu totiž jednotlivé NNO nebudou komunikovat, může snadno docházet k neefektivnímu rozdělování pomoci, tedy že na některých místech bude nadbytek humanitární pomoci, zatím jinde bude nedostatek. Koneckonců i celý český IZS je založen na spolupráci a součinnosti jednotlivých složek NNO, mezi které patří i NNO. Klíčová je zde především oblast sdílení informací mezi jednotlivými aktéry. Kumar (2005) zkoumal účast NNO při povodních v roce 2002 v ČR a dospěl k závěru, že srovnatelně vyšší úroveň koordinace má tendence zvyšovat efektivnost pomoci, a to jak ekonomickou, tak alokační.

Na druhou stranu, jak bylo popsáno výše, NNO vykonávají při mimořádných událostech různě nákladné odborné činnosti, vyžadující pro jejich realizaci příslušné zdroje. NNO, stejně jako ostatní ekonomické sub-

jekty, však žijí ve světě omezených zdrojů. Jsou tak zároveň v situaci, kdy je každá NNO ostatním NNO také přirozeným konkurentem, a nejen partnerem, a to jak směrem k ziskovému soukromému sektoru, tak k veřejnému neziskovému sektoru, té části nestátního neziskového sektoru podporující ostatní NNO a směrem k neziskovému sektoru domácností.

Zároveň se tak NNO stávají také konkurenti ohledně prostoru v médiích, přístupu subjektů veřejné správy, tedy koho veřejná správa vnímá jako relevantního partnera pro spolupráci při krizovém řízení, protože ostatní složkou IZS se NNO nestávají automaticky při svém vzniku. Jednotlivé NNO jsou tak vedeny druhou silou, která je nutí mít na zřeteli především zájmy své organizace a naplňování svého poslání a svých stakeholderů, zde však opět dochází k překryvům a k působení obou protichůdných sil.

Ony dvě protichůdné síly můžeme, při jisté míře zjednodušení, znázornit takto:

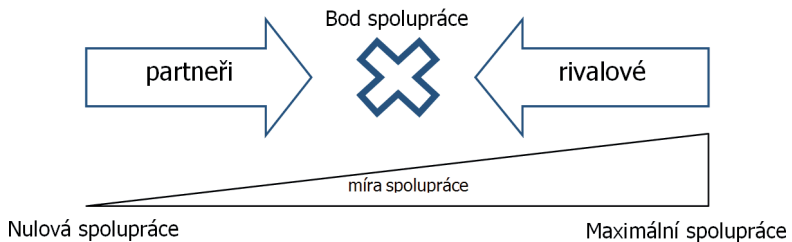


Schéma 1: Protichůdné síly působící na NNO v krizovém řízení.

Zdroj: sestaveno autorem

Úplně vlevo se nachází bod, kdy spolu jednotlivé NNO vůbec nespolupracují, nedochází k naprosto žádné výměně informací a koordinaci aktivit. Úplně vpravo potom bod, kde je spolupráce maximální a kde dochází ke sdílení všech informací a koordinaci všech aktivit. Jde přitom o dvě extrémní situace, jejichž výskyt není příliš obvyklý.

Obvykle se tyto dvě protichůdné síly vzájemně vyváží někde mezi těmito dvěma extrémami, což je ve výše uvedeném schématu znázorněno bodem spolupráce. To, na jakém místě se tento bod nachází, a tedy jaká je míra spolupráce či nespolečnosti, záleží na řadě různých faktorů. Tím hlavním je lidský faktor a motivace (vnitřní i vnější) řídících pracovníků jednotlivých organizací ke spolupráci. Na základě oboustranné ochoty či neochoty ke spolupráci (která je přirozeně ovlivněna celou řadou faktorů) se pak z NNO stávají více či méně partneři a rivalové.

Obvykle jsou však viditelné obě síly s tím, že v českém prostředí (minimálně na celostátní úrovni) převládá síla vedoucí jednotlivé NNO ke spolupráci. Je však třeba mít na paměti, že bod spolupráce není neměnný a v čase se vyvíjí. Dnešní partneři tak mohou být zítřejší rivalové a naopak.

Závěr

Tento článek se zabýval aktuální oblastí spolupráce NNO při mimořádných událostech, se kterými má Česká republika bohaté zkušenosti. Z hlediska mimořádných událostí velkého rozsahu jde především o povodně. Text se postupně věnoval činnostem a rolím NNO při mimořádných událostech, zdroji financování pro naplňování těchto rolí a dále vlivy na spolupráci či nespolečnosti, kterým jednotlivé NNO zapojené do řešení mimořádných událostí čelí.

Cíl tohoto článku byl identifikovat vlivy, které působí pro vzájemnou spolupráci či nespolečnosti jednotlivých NNO při mimořádných událostech v ČR. Byly identifikovány dvě protichůdné síly, která spolu soupeří o to, do jaké míry se budou NNO při řešení mimořádných událostí chovat jako partneři či jako rivalové. Vědomí, že zde působí oba tyto vlivy, může jednotlivým zainteresovaným organizacím napomoci v budování vzájemných vztahů.

Pokud je totiž třeba, aby spolu NNO spolupracovali, a to třeba je už z principu krizového řízení, vyplatí se investovat čas, energie a třeba i zdroje do budování vzájemné důvěry a vztahů. Pokud ale NNO stále zůstávají také konkurenty, je třeba sledovat i zájmy vlastní organizace a jejich stakeholderů. Úkolem řídicích pracovníků jednotlivých NNO potom je uvést tyto dva cíle a jejich naplňování do vzájemného souladu.

Text může být přínosný i pro subjekty veřejné správy, u kterých se často vyskytují snahy jednat pouze s jedním subjektem za všechny NNO. Toto řešení je bezesporu možné, ale pouze při dostatečné vůli všech zúčastněných. Vždy totiž půjde nejen o partnery, ale také o konkurenty, které k naplňování svých plánů v oblasti krizového řízení potřebují pokrýt své finanční potřeby, o finanční zdroje však soutěží i s ostatními NNO.

Závěrem je tak možné konstatovat, že NNO jsou při řešení mimořádných událostí jak partneři, tak konkurenti, přičemž optimální míra spolupráce se bude pravděpodobně v případech různých mimořádných událostí v různých částech světa v různém čase výrazně lišit.

Literatura

- [1] ABRAMOWITZ, A., LIPSNO, B., SCHWART, J. (2005). *Assessing Seedco's Lower Manhattan Small Business & Workforce Retention Program*.
- [2] BAŠTECKÁ, B. a kol. (2013) *Psychosociální krizová spolupráce*. 1. Vyd., Praha: Grada. s. 320 ISBN 978-80-247-4195-6.
- [3] DIAGNE, K. (2007). Governance and natural disasters: addressing flooding in Saint Louis, Senegal. *Environment and Urbanization*. roč. 19, č. 2. DOI: 10.1177/0956247807082836.
- [4] DOSTÁL, J. (2014). *Ekonomická hodnota dobrovolnictví (při mimořádných událostech)*, [Disertační práce]. Masarykova univerzita, Brno.

- [5] DOSTÁL, J., SOUKOPOVÁ, J. (2014). Dobrovolnictví a nestátní neziskové organizace při řešení následků povodní v ČR. *Sborník z workshopu a semináře Protipovodňového vzdělávacího a výzkumného centra*. Brno: Masarykova Univerzita.. ISBN 978-80-210-6713-4
- [6] FERRIS, E. (2005). Faith-based and secular humanitarian organizations. *International review of the Red Cross*, 87.858: 311-325.
- [7] FLINT, M.; GOYDER, H. (2006). *Funding the tsunami response*. Tsunami Evaluation Coalition, London.
- [8] KAVAN, Š., DOSTÁL, J. a kol. (2012). *Dobrovolnictví a nestátní neziskové organizace při mimořádných událostech v podmínkách Jihočeského kraje*. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií. 69 s. ISBN 978-80-87472-41-5
- [9] *Koncepce ochrany obyvatelstva do roku 2020 s výhledem do roku 2030*. (2013). Ministerstvo vnitra ČR – generální ředitelství HZS ČR. Praha.
- [10] KAPUCU, N. (2007). Non-profit response to catastrophic disasters. *Disaster Prevention and Management*, 16.4: 551-561.
- [11] KUMAR, P., (2005) NGO Coordination in Humanitarian Action: The Case of the Czech Floods of August 2002, Massachusetts Institute of Technology.
- [12] McLENNAN, J, BIRCH, A, (2005). A potential crisis in wildfire emergency response capability? *Australia's volunteer firefighters', Environmental Hazards*, vol. 6, pp. 101-7.
- [13] REKTOŘÍK, J, J. ŠELEŠOVSKÝ, E. BAKOŠ, J. DOSTÁL, L. FUROVÁ, T. ŠRÁMKOVÁ a M. SMUTNÝ. (2011). Zpráva výzkumného projektu k 30. 9. 2011 „*Ekonomické a finanční dopady živelních pohrom*“. Praha,
- [14] SCHOFF R. a kol. (2004). *September 11th The Philanthropic Response*. The Foundation Center.

- [15] SIMO, G.; BIES, A. L. (2007). The Role of Nonprofits in Disaster Response: An Expanded Model of Cross-Sector Collaboration. *Public Administration Review*, 67.s1: 125-142.
- [16] ZAMAZAL, M. (2014), Š. Charita Česká republika při povodních In Dostál, J., Soukopová, J.. Dobrovolnictví a nestátní neziskové organizace při řešení následků povodní v ČR. *Sborník z workshopu a semináře Protipovodňového vzdělávacího a výzkumného centra*. Brno: Masarykova Univerzita, 2014. s. 80-96. ISBN 978-80-210-6713-4

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Jakub Dostál, Ph.D.

Vysoká škola polytechnická Jihlava, Katedra ekonomických studií

Tolstého 1556/16, 586 01 Jihlava

e-mail: jakub.dostal@vspj.cz

KONKURENCE NA BANKOVNÍM TRHU V ČESKÉ REPUBLICE

COMPETITION IN THE BANKING MARKET IN THE CZECH REPUBLIC

Luboš Fleischmann

Abstrakt

Příspěvek se zabývá oblastí konkurence na bankovním trhu ve vztahu k poskytnutým úvěrům a novým trendům bankovních příležitostí.

Je směřován jako příspěvek do diskuze ohledně konkurenceschopnosti bankovního sektoru v České republice a stanovení odpovědí na dvě primární otázky týkající se uvedeného tématu, tedy rostoucího trendu v oblasti poskytnutých úvěrů a nových trendů v oblasti konkurence na bankovním trhu.

Klíčová slova: konkurence, bankovní trh, úroková míra, trendy, příležitosti

Abstract

The paper deals with competition in the banking market related to provided loans and new trends in banking opportunities.

It is intended as a contribution to the discussion about the competitiveness of

the banking sector in the Czech Republic and answering two important points of this topic - once, a growing trend in the loans and second, new trends in competition in the banking market.

Keywords: competition, banking market, interest rate, trends, opportunities

JEL classification: G21

Úvod

Stabilita českého bankovního trhu ve spojení se systémovou kondicí a výkonností ve svém důsledku tvoří velmi dobrou konkurenční výhodu české ekonomiky.

Článek je směřován jako příspěvek do diskuze ohledně konkurenceschopnosti bankovního sektoru v České republice a stanovení odpovědí na otázky týkající se uvedeného tématu:

1. Očekává se rostoucí trend v oblasti poskytovaných úvěrů?
2. Jaké trendy lze očekávat v oblasti konkurence na bankovním trhu?

K zodpovězení první otázky bude provedeno pomocí vývoje poskytování úvěrů, které jsou společně s přijímáním vkladů hlavními produkty bank. V rámci druhé otázky bude provedena analýza dostupná z veřejných zdrojů a vlastním posouzením očekávaných trendů pro zvýšení konkurenceschopnosti bankovních institucí.

První část se věnuje vývoji poskytnutých úvěrů v letech 1993 – 2015. Je použita metoda časové řady, kdy pomocí modelu určíme předpověď poskytovaných úvěrů v letech 2016 – 2020. Cílem je odhadnout vývoj poskytovaných úvěrů na 5 let dopředu pomocí exponenciální trendové křivky.

Druhá část se věnuje úvěrové politice bank a vývoji s cílem učinit závěr s odpovědí na otázku číslo 1. Data vedoucí k cíli této části jsou z veřejně dostupných zdrojů, především z výročních zpráv za období 2010 – 2015. Dále jsou popsány trendy v bankovníctví s ohledem na zvýšení konkurenceschopnosti.

1 Vývoj poskytovaných úvěrů

Vývoj poskytnutých klientských úvěrů v letech 1993 – 2015 je pro účely příspěvku zpracován pomocí časové řady, kdy je pomocí modelu určena předpověď vývoje poskytnutých úvěrů v následujících pěti letech. Zdrojem o vývoji poskytnutých úvěrů v letech 1993 – 2015 je statistická databáze časových řad ARAD na webových stránkách České národní banky.

Cílem použití jednoduchého statistického modelu (Marek, 2013) je použití exponenciální trendové křivky, kterou se data vyrovnají, a odhad vývoje objemu poskytnutých úvěrů na 5 let dopředu.

V následující tabulce 1 jsou spočítány koeficienty růstu časové řady, proměnnou $\ln y_t$ a hodnoty k použité pro odhad parametrů exponenciály metodou nejmenších čtverců.

Tabulka 1: Klientské úvěry v letech 1993 – 2015 (v mil. Kč)

t	Rok	Výše klientských úvěrů v Kč (y_t)	$\ln y_t$	$t * \ln y_t$	t^2	Koeficient růstu k_t
1	1993	670 092,30	13,42	13,42	1,00	
2	1994	771 306,70	13,56	27,11	4,00	1,15
3	1995	824 523,90	13,62	40,87	9,00	1,07
4	1996	890 104,70	13,70	54,80	16,00	1,08
5	1997	903 980,10	13,71	68,57	25,00	1,02

6	1998	864 697,20	13,67	82,02	36,00	0,96
7	1999	824 462,80	13,62	95,36	49,00	0,95
8	2000	823 925,70	13,62	108,97	64,00	1,00
9	2001	771 930,30	13,56	122,01	81,00	0,94
10	2002	751 295,60	13,53	135,30	100,00	0,97
11	2003	816 246,10	13,61	149,74	121,00	1,09
12	2004	875 340,40	13,68	164,19	144,00	1,07
13	2005	1 026 027,30	13,84	179,94	169,00	1,17
14	2006	1 221 555,20	14,02	196,22	196,00	1,19
15	2007	1 553 695,90	14,26	213,84	225,00	1,27
16	2008	1 783 871,20	14,39	230,31	256,00	1,15
17	2009	1 820 091,90	14,41	245,04	289,00	1,02
18	2010	1 875 493,70	14,44	260,00	324,00	1,03
19	2011	1 961 498,00	14,49	275,30	361,00	1,05
20	2012	2 014 308,40	14,52	290,32	400,00	1,03
21	2013	2 056 716,70	14,54	305,27	441,00	1,02
22	2014	2 144 164,40	14,58	320,72	484,00	1,04
23	2015	2 263 134,00	14,63	336,54	529,00	1,06
Σ	276	29 508 462,50	321,42	3 915,84	4 324,00	23,32

Zdroj: ARAD (ČNB, 2016), vlastní zpracování

Z hodnot k_t v tabulce 1 vyplývá, že koeficienty růstu kolísají kolem určité konstantní úrovně, což poukazuje na exponenciálu jako na vhodnou trendovou křivku.

$$T_t = \beta_0 \beta_1^t, \quad t = 1, 2, \dots, n \text{ a po zlogaritmování } \ln T_t = \ln \beta_0 + t \log \beta_1, \\ t = 1, 2, \dots, n.$$

V další části je proveden odhad parametrů exponenciály metodou nejmenších čtverců:

$$\ln b_1 = \frac{n \sum t \ln y_t - \sum t \sum \ln y_t}{n \sum t^2 - (\sum t)^2} = \frac{23 \cdot 3915,84 - 276 \cdot 321,42}{23 \cdot 4324 - 276^2} = 0,058092$$

$$\ln b_0 = \frac{\sum \ln y_t}{n} - \ln b_1 \frac{\sum t}{n} = \frac{341,42}{23} - 0,058092 \cdot \frac{273}{26} = 13,277719$$

Výsledný model:

$$\log \hat{T}_t = \ln \beta_0 + t \beta_1 = 13,277719 + 0,058092 \cdot t$$

neboli

$$\hat{T}_t = \exp(13,277719 + 0,058092 \cdot t)$$

Předpovědi pro $t = 24$ (rok 2016), $t = 25$ (rok 2017), $t = 26$ (rok 2018), $t = 27$ (rok 2019), $t = 28$ (rok 2020) jsou výsledkem dosazení za t do rovnice trendu:

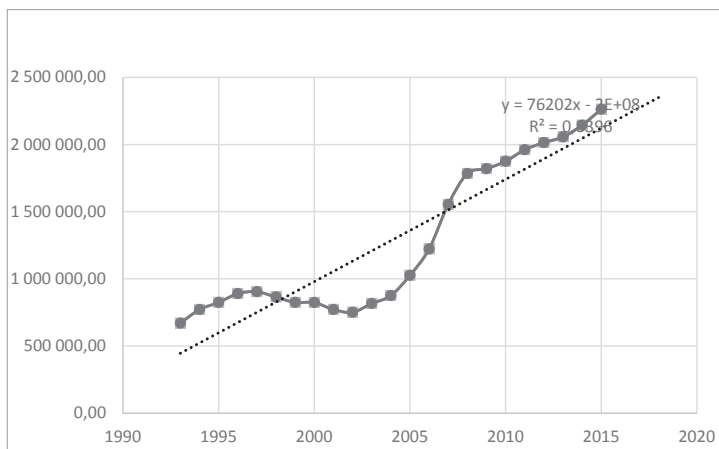
$$\hat{T}_{24} = 2\,354\,709,5 - \text{rok 2016,}$$

$$\hat{T}_{25} = 2\,495\,550,6 - \text{rok 2017,}$$

$$\hat{T}_{26} = 2\,644\,815,7 - \text{rok 2018,}$$

$$\hat{T}_{27} = 2\,803\,088,8 - \text{rok 2019,}$$

$$\hat{T}_{28} = 2\,970\,663,8 - \text{rok 2020.}$$



**Graf 1: Výše poskytovaných úvěrů (yt) - exponenciální trend,
Zdroj: vlastní zpracování**

Výsledky grafické analýzy jsou v souladu s výsledky předchozích výpočtů. Pro účely tohoto modelu je zvolena metoda předpovědi vývoje poskytnutých úvěrů pomocí exponenciálního trendu. Provedené výpočty ukazují soulad a tedy správnost výsledku.

Odhady výše poskytnutých úvěrů naznačují pokračující trend nárůstu poskytnutých úvěrů v následujících letech.¹

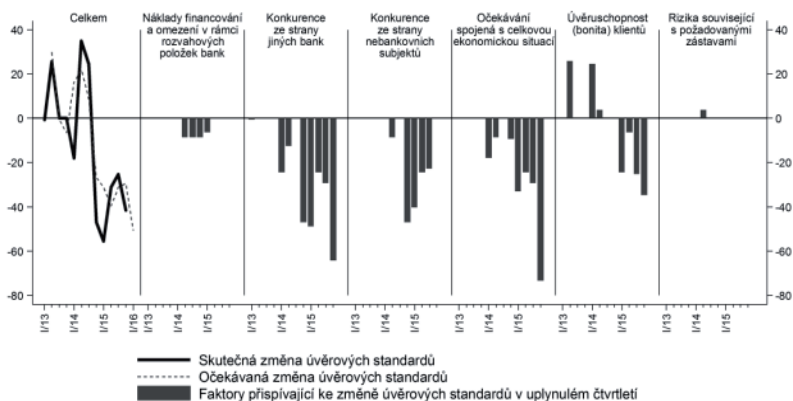
2 Klientské úvěry a trendy v bankovníctví ve vztahu ke konkurenceschopnosti

Nejnovější statistická data vydaná Českou národní bankou vykazují ke konci února 2016 bilanční sumu bankovního sektoru České republiky ve výši 5 925 mld. Kč. Dominantní položkou aktivní stra-

¹ Jednoduchý model vychází ze současné situace a stability na bankovním trhu, prodlužuje dosa-
vadní vývoj do budoucna a nejsou v něm obsaženy faktory, které na výši úrokové míry působí.

ny bilance jsou úvěry poskytnuté rezidentům. Jejich objem dosáhl 3 738 mld. Kč. Objem vkladů rezidentů, jež tvoří nejvýznamnější položku pasiv bankovního sektoru, činil 3 719 mld. Kč. (ČNB, 2016). Zatím poslední zátěžový test z listopadu 2015 potvrdil, že banky jsou v dobré kondici a ustály by nepříznivé ekonomické šoky.

Banky na českém trhu v roce 2015 pokračovaly v trendu uvolňování úvěrových standardů u úvěrů nefinančním podnikům a u spotřebitelských úvěrů. Změny jsou uvedeny v grafu 2. Úvěrové standardy u úvěrů domácnostem na bydlení se naopak už druhé čtvrtletí po sobě nezměnily.



Graf 2: Změny úvěrových standardů bank u spotřebitelských úvěrů²,
Zdroj: ČNB (2016, https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/uverove_setreni/download/2015_q4_BLS.pdf)

Ze šetření České národní banky, které proběhlo v lednu 2016, vyplývá zásadní a očekávaný výsledek.

2 Čisté procentní podíly, kladná hodnota = zpřísnění, záporná hodnota = uvolnění.

Ve směru uvolňování standardů u podnikových a spotřebitelských úvěrů působil zejména konkurenční tlak a zlepšené vnímání rizik ohledně očekávaného ekonomického vývoje. Průměrné úrokové marže v těchto dvou segmentech dále plošně klesaly. Poptávka po úvěrech ve všech segmentech úvěrového trhu vzrostla. Důvodem byly i zde pozitivní zprávy z ekonomiky, které se projevily zejména v rostoucí poptávce podniků po dlouhodobých úvěrech investičního typu. U poptávky domácností hrála roli mimo jiné rostoucí spotřebitelská důvěra. Pro první čtvrtletí 2016 banky očekávají další uvolnění úvěrových standardů a růst poptávky u podnikových i spotřebitelských úvěrů. U úvěrů na bydlení banky očekávají neměnnost úvěrových standardů a poptávky. (ČNB, 2016)

V následující tabulce 2 jsou uvedeny poskytnuté klientské úvěry celkem v letech 1993 – 2015 podle sektorového hlediska. Z dat je patrné, že jsou zde obsaženy všechny sektory a celková hodnota poskytnutých úvěrů ve sledovaném období souhlasí s hodnotami uvedených v tabulce 1 a grafu 1.

**Tabulka 2: Klientské úvěry podle sektorového hlediska celkem
v letech 1993 – 2015 (v mil. Kč)**

Rezidenti a nerezidenti celkem	29 508 462,50
Rezidenti	28 894 983,60
Nefinanční podniky	13 590 044,00
Finanční instituce (od r. 2008 bez spořitelních a úvěrních družstev)	171 320 380,00
Vládní instituce (Ústřední vládní instituce, Místní vládní instituce, Fondy sociálního zabezpečení)	1 281 136,00
Domácnosti	12 116 742,30
Domácnosti – živnosti	901 645,00
Domácnosti - obyvatelstvo	10 933 494,40

Ostatní domácnosti - SVJ	281 603,30
Neziskové instituce sloužící domácnostem	193 858,00
Nerezidenti	613 478,90

Zdroj: ARAD (ČNB, 2016), vlastní zpracování

Z finančních ukazatelů ze zatím zveřejněných výsledků hospodaření jednotlivých bank za rok 2015 lze sledovat meziroční nárůst v portfoliu úvěrů domácnostem i firemním a korporátním klientům. Následující tabulka ukazuje finanční ukazatele vybraných bank za rok 2015.

Tabulka 3: Finanční ukazatelé vybraných bank za rok 2015 v mld. Kč3

Banka	Zisk		Úvěry		Vklady	
	2015	Změna	2015	Změna	2015	Změna
ČS	14,3	-5,2%	548,8	5,9%	713,8	4,9%
ČSOB	14,0	3,0%	581,7	6,0%	700,0	5,0%
KB	12,8	-1,5%	548,2	6,8%	656,7	3,3%
UniCredit	5,6	14,8%	351,5	8,3%	363,9	10,8%
RB	2,5	24,0%	189,0	10,9%	184,0	11,6%
mBank	0,3	16,0%	18,2	25%	28,5	15,0%
Fio bank	0,1	88,4%	13,3	26,7%	55,5	41,2%

Zdroj: Bubák (2016)

Z tabulky je patrný trend vzestupu malých bank. Meziroční nárůst je možné sledovat nejen u vkladů, ale z pohledu tématu příspěvku především u poskytovaných úvěrů. Malé banky začaly ve větší míře používat vklady svých klientů i k poskytování úvěrů a tím zvýšily konkurenci v úvěrové oblasti. Z pozice konkurence je nutné zmínit

3 V tabulce jsou uvedeny pouze banky, které v době psaní textu již zveřejnily Výroční zprávu za rok 2015.

současné nízké úrokové sazby a možnost poskytovat i relativně levné úvěry ve větším rozsahu. Zároveň jsou ale špatné úvěry nejvýznamnějším rizikem na českém bankovním trhu.

Pro malé banky není krátkodobým cílem dosahovat vysoké zisky, ale své banky rozvíjet, zajistit plynulý rozvoj a v dlouhodobém horizontu zisky maximalizovat. Konkurenční prostředí zvyšují nulovými bankovními poplatky ve vybraných produktech, což masívně využívají v marketingu, a rozšířeným internetovým bankovníctvím.

V prostředí bankovního sektoru v České republice je nicméně pro malé banky složité být výrazným konkurentem velkých tradičních bank. K tomu přispívá jak konzervativnost českých klientů, tak postupné přesouvání odvětví bankovníctví od volné konkurence k oligopolní struktuře.

Bankovníctví čekají nové trendy spojené převážně s digitalizací. Nízké nebo nulové poplatky už jsou téměř samozřejmostí, úrokové sazby se výrazně u jednotlivých bank neliší. Celoevropským trendem je snižování nákladů bank.

Banky budou čím dál více využívat moderní technologie nejen v oblasti bezhotovostních plateb. Budou nuceni se více věnovat mladým lidem, z nichž mnozí mají internetové bankovníctví jako hlavní kritérium pro výběr správce svých finančních prostředků. Předpokladem jsou investice do dalšího rozvoje bezkontaktních plateb, zejména prostřednictvím mobilních telefonů.

Přesto se dá očekávat, že virtuální svět bankovníctví nebude mít tu sílu oslovit klienta, který nemá zájem nakupovat a obsluhovat svou „bankovní samoobsluhu“.

Závěr

Stabilní a důvěryhodný bankovní trh v České republice dává prostor ke zdravému konkurenčnímu prostředí v odvětví. Výše poskytnutých úvěrů se nijak dramaticky za celé sledované období v letech 1993 – 2015 nijak dramaticky nevychýlil. Podle výpočtu pomocí trendové křivky je patrné pokračování zvyšování objemu poskytnutých úvěrů v následujících letech.

Zkoumaný trend vývoje poskytovaných úvěrů je exponenciální závislostí, příliš nereagující na finanční krize. Obecně lze konstatovat, že toto tvrzení je dáno preferencemi spotřebitelů a nízkými úrokovými sazbami, kterými se finanční instituce snaží v dobách krizí eliminovat své ztráty ze své hlavní činnosti. Ruku v ruce se společně s konkurencí v podobě nebankovních společností snižují úrokové sazby. Význam nebankovních poskytovatelů stoupá v době finanční krize. V současné době naopak s rostoucím trendem ekonomické stabilizace, a zároveň vlivem nízkých nebo v eurozóně záporných úrokových sazeb, je možné sledovat trend levných úvěrů s předpokladem jejich menší rizikivosti.

Z veřejných údajů je možné sledovat vzestup malých bank v oblasti úvěrů, což může přinést pozitivní konkurenční efekt.

Trendy konkurence na bankovním trhu jsou zejména v digitalizaci a používání moderních technologií. V následujícím období bude možné sledovat konkurenční boj o klienty přes inovativní systémy a procesy.

Poděkování

Autor děkuje za finanční podporu z grantu "Vývojové trendy v bankovníctví a pojišťovnictví v podmínkách měnících se finančních trhů" projektu VŠE IGA F1/21/2016.

Literatura

- [1] Bubák, Z. (2016): *Vybrané banky zveřejnily výsledky*. <http://www.finparada.cz/3400-Vysledky-bank-v-roce-2015.aspx>.
- [2] Cipra, T. (2015): *Riziko ve financích a pojišťovnictví: Basel III a Solvency II*. Ekopress, s.r.o. ISBN: 978-80-87865-24-8
- [3] Česká národní banka (2016): *Úvěrové šetření bank – leden 2016*. https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/uve-rove_setreni/download/2015_q4_BLS.pdf.
- [4] Česká národní banka (2016): *Zátěžové testy bankovního sektoru ČR 2015*. https://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/financni_stabilita/zatezove_testy/2015/zatezove_testy_vysledky_2015_3q.pdf.
- [5] Dohnal, J. (2011): *Spotřebitelský úvěr: praktická příručka s příklady a judikaturou*. Praha: Leges. ISBN: 978-80-87212-76-9.
- [6] Mandel, M. – Tomšík, V. (2011): *Regulace bankovního sektoru z pohledu ekonomické teorie*. Praha: Politická ekonomie. ISSN: 0032-3233.
- [7] Marek, L. (2013). *Statistika v příkladech*. Praha: Professional Publishing. ISBN: 978-80-7431-118-5.
- [8] Revenda, Z. – Mandel, M. – Kodera, J. – Musílek, P. – Dvořák, P. (2014): *Peněžní ekonomie a bankovníctví*. Praha: Management Press. 5. aktualizované vydání. ISBN: 978-80-7261-279-6.

Kontaktní údaje na autora

Ing. Luboš Fleischmann

VŠE Praha, Katedra bankovníctví a pojišťovnictví

nám. W. Churchilla 1938/4, 130 67 Praha 3

e-mail: lubos.fleischmann@gmail.com

SÍLA VIRÁLNÍ KAMPANĚ V BOJI PROTI KONKURENCI

POWER OF VIRAL CAMPAIGNS IN FLIGHT AGAINST COMPETITION

Dagmar Frendlovská, Ondřej Kusovský

Abstrakt

Daný příspěvek se zabývá využíváním moderní formy marketingu v boji s konkurenčními partnery, která se stává oblíbenější u masy uživatelů kyberprostoru. Obliba virálního sdělení má rostoucí tendenci, přestože si většina uživatelů virtuálního prostředí neuvědomuje, že je součástí realizace takovýchto aktivit. Pozitivní výsledky virálních kampaní přisuzujeme dostatečně propracované strategii takovéto kampaně. Pro nastínění fungování různých virálních kampaní došlo k vybrání čtyř konkrétních kampaní. Na segmentovaném vzorku respondentů došlo ke zhodnocení daných kampaní, jehož výsledkem bylo zjištění, že účastník si zřídka kdy uvědomuje, čeho je součástí. V kapitole 3 jsou popsány vybrané kampaně, Dove Real Beauty Sketches, WestJet Christmas Miracle, Coca-Cola Unlock the 007 in You a Save the Children – Most Shocking Second a Day Video. 67,3% úzce segmentovaných respondentů přiznává, že by bylo ochotno sdílet dále úspěšnou virální kampaň. To nám dokazuje, že potenciál virálního marketingu je obrovský, a proto bychom se měli zamyslet pro jeho využití v boji s konkurencí.

Klíčová slova: virální kampaň, konkurence, virtuální prostředí, marketing

Abstract

The paper deals with the use of a modern form of marketing in the fight against competing partners which is becoming more and more popular with masses of cyberspace users. The popularity of viral communication has been increasing, although most virtual environment users are unaware of the fact that viral communication is actually involved in implementation of such activities. We attribute the positive outcomes of viral campaigns to their well-developed strategy. In order to outline functioning of various viral campaigns, we selected four specific ones. These campaigns were assessed on a segmented sample of respondents, which resulted in finding that the participants seldom realize what they are included in. Chapter 3 describes the selected campaigns as follows: Dove Real Beauty Sketches, WestJet Christmas Miracle, Coca-Cola Unlock the 007 in You, and Save the Children - Most Shocking Second a Day Video. 67.3% narrowly segmented respondents admit that they would be willing to share a successful viral campaign further on. This proves to us that the potential of viral marketing is enormous, so we should reflect on its use in the fight against competition.

Keywords: viral campaign, competition, virtual environment, marketing

JEL classification: M31, M37

Úvod

Konkurence je hnací motor, který má za úkol správným způsobem nasměrovat organizace k efektivnějšímu a výkonnějšímu fungování. Přestože boj s konkurencí je roky sledovaná problematika, stále se v praxi setkáváme s tím, že neošetřené rány při využívání špatné taktiky v takovémto boji, jsou častým zdrojem negativních nálad jednotlivých firem. Jako efektivní zbraň v boji se svými konkurenty by organizace měly zapojit legální nástroje moderní ekonomiky, mezi které patří i virální kampaně. Síla virálních kampaní v sobě ukrývá významný potenciál,

který zasahuje obrovskou masu klientů v krátkém časovém období. Takováto kampaň se realizuje v kybernetickém prostředí s malou finanční náročností v porovnání s náklady, které je třeba vynaložit na běžnou propagaci a roky prověřenou reklamu. Klienti firem přijímají tento druh reklamy s pozitivní odezvou. Sdílejí ji s přáteli, kteří často ani netuší, že patří mezi šířitele. Dnešní virtuální prostředí nás každým den zahlcuje ohromným množstvím informací, proto není snadné vymyslet úspěšnou virální kampaň. Základem úspěchu je řádně propracovaná strategie, pomocí které si vytyčíme, na koho virální sdělení cílí a dle zaměření volíme i vhodné příběhy, témata, i podobu zpracování. Na druhé straně je nutné si uvědomit, že jakmile pustíme virální sdělení do světa, potom již nevratně ztrácíme kontrolu na daným sdělení.

1 Virální marketing ...viral marketing

Termín virální marketing je přisuzován Jeffrey Rayportovi, který ho snad jako první použil v článku „The Virus of Marketing“ pro časopis Fast Company v roce 1996, kde přirovnává přání marketérů k chování virů – mít co největší dopad (fastcompany.com;1996).

Mezi průkopníky v užití virálního marketingu v praxi patří případ hotmail.com. V roce 1996 spustili Sabeer Bhatia a Jack Smith e-mailovou službu, která byla dostupná přes web z jakéhokoliv počítače s připojením k internetu. V době, kdy byl e-mail přístupný převážně jen z firemních počítačů, šlo o brilantní nápad. K získání pozornosti uživatelů stačilo pouhé přidání krátké věty na konec každého e-mailu poslaného touto cestou: „Get your free email at hotmail.com“ (příklad: Získejte svůj vlastní email na hotmail.com zadarmo) (Livingston, 2008, str. 17, 22). Toto sdělení se dostalo do celého světa. V roce 1997 Microsoft odkoupil Hotmail za 400 milionů amerických dolarů. Tento příklad ukázal ohromný potenciál virálního marketingu. (Kusovský, 2015, str. 22)

Pojem virální marketing, lze do češtiny přeložit jako „virový“ marketing. Ačkoliv termín virus ve většině jedinců vyvolává negativní emoce, tato oblast marketingu si získala název kvůli způsobu šíření. Průběh šíření je epidemií velmi podobný. Většina uživatelů internetu nešíří sdělení z důvodu propagace značky, ale protože je zábavné, šokující, zajímavé, informativní atp., proto se chtějí o něj podělit s ostatními. Z tohoto důvodu se řadí mezi metody word-of-mouth. (Vašítková, 2014, str. 146)

Virální kampaň není časově ani prostorově omezená, může se vracet ve vlnách. Zadavatel virální kampaň má nad průběhem šíření minimální moc. Proto musí zvážit veškeré dopady, které může kampaň přinést. V případě nevhodně zvoleného obsahu sdělení se může celá kampaň obrátit proti původnímu zaměření. Lidé ji mohou nevhodně parodovat a tím ničit dobré jméno firmy (Jurášková, 2012, str. 235).

Musíme si uvědomit, že za většinou úspěšných virálních kampaní je propracovaná strategie. Samotné uveřejnění videa na web vždy nestačí. O nepodařených virálních kampaních se většinou ani nedozvíme. (Kusovský, 2015, str. 20)

Termín virální marketing je velmi mladý, možná právě proto existuje mnoho různých definic. Pro potřeby práce byly vybrány dvě, které nejlépe popisují problematiku virálních sdělení. Dle Kotlera (2007, str. 199): „Internetová verze marketingu z doslechu, word-of-mouth. E-mailové zprávy nebo jiné marketingové akce, které jsou tak nakažlivé, že se o ně chce zákazník podělit se svými přáteli.“

„Virový marketing je zbraň, která přímo vyzývá k promyšlenému použití, neboť právě ona dokáže vyvolat obrovskou odezvu spotřebitelů, kteří jsou stále imunnější vůči klasickým formám marketingové komunikace.“ (Frey, 2011, str. 82)

více než 95 000 videí na Youtube (livestats.com, 2015). Při takovém množství zpráv je velmi náročné prorazit jako reklamní sdělení, které není nevyžádané.

- Přílišná snaha o vyprovokování virálního sdělení - některé kampaně jsou na lidi tlačeny ze všech stran neustále, ale tato situace nikdy nedonutí jednotlivce toto sdělení sdílet dále a pomoci zadavateli spustit virální kampaň;
- Negativní šeptanda (Negative Buzz) – lidé mohou reagovat negativně na různá sdělení. I tato sdělení se mohou šířit neuvěřitelnou rychlostí;
- Otázka etiky – kvůli obavám o nakládání s osobními informacemi může virální kampaň lidem připadat jako lstivá praktika. Je důležité zvážit nejhorsí možné dopady;
- Těžko měřitelné – nastavení, čím budeme měřit úspěšnost virální kampaně, je velmi obtížné. Bude to měření zvýšení návštěvnosti stránek? Počet zhlédnutí videa? Kolikrát se objeví v různých médiích? Tyto otázky je nutné si položit před zahájením kampaně (Kusovský, 2015, str. 26).

2 Vybrané virální kampaně

Pro přiblížení fungování různých virálních kampaní byly vybrány čtyři konkrétní kampaně, které již proběhly virtuálním prostředím. Úmyslně byly zvoleny virální kampaně z různých oblastí, ve kterých marketing působí. Došlo k využití metody sněhové koule, kde dochází k další distribuci dotazníku, přes respondenty, kteří se už výzkumu zúčastnili (na podobném principu fungují virální kampaně). Bylo osloveno 124 žen a 87 mužů. Samotná problematika virálního marketingu míří na uživatele internetu, a proto je vzorek respondentů v průměru vzdělanější než je průměr České republiky. (Kusovský, 2015, str. 27)

Konkrétně se jedná o kampaně:

1. Dove Real Beauty Sketches (Dove, 2013)
2. WestJet Christmas Miracle (WestJet, 2014)
3. Coca-Cola Unlock the 007 in You (Coca-cola, 2012)
4. Save the Children – Most Shocking Second a Day Video (Washingtonpost.com, 2014)

Výše uvedené virální kampaně byly zhodnoceny pečlivě vybranou skupinou respondentů, která sloužila jako reprezentativní vzorek k tomu, aby mohl být proveden prvotní dílčí výzkum k dané problematice. (Kusovský, 2015, str. 46) Otázky kladné respondentům byly stejné pro zmiňovaná 4 virální videa, aby všechna videa i respondenti měli stejné podmínky k zahájení sledování dané problematiky (otázky byly druhu: která videa zaujala respondenta, proč ho zaujalo vybrané video, ochota sdílení vybraného videa a atd.). Dojde k druhé vlně šetření, kdy bude zapojen mnohonásobně širší vzorek respondentů.

Pro hodnověrnější výsledky, byly jednotlivé virální kampaně použity různým skupinám respondentů v jiném pořadí, aby nebyli respondenti ovlivněni nejčerstvějším zážitkem.

2.1 Úspěšnost představených virálních kampaní mezi respondenty

Nejvíce na respondenty působila kampaň od Dove – Real Beauty Sketches. Za nejúspěšnější ji označilo 32,2 % všech respondentů – masivně bodovala u žen všech věkových kategorií. Vzdělání, či pracovní zařazení nehrálo roli. O necelá dvě procenta méně tj. 30,3 % získala kampaň Unlock the 007 in You od společnosti Coca-Cola. Tato kampaň zasáhla převážně muže – u starších generací, bylo i větší procento zasáhnutých mužů než u ročníků do 25 let. Kampaň Save the Children – Most Shocking Second a Day Video označilo za nej-

působivější 21,3 % respondentů. Zasáhlo daleko větší procentní podíl zaměstnaných osob, než studentů (na důchodce to nepůsobilo, z důvodu násilí). U zaměstnaných osob, lze předpokládat, že mají, nebo zakládají rodiny a tudíž jsou tematikou dítěte v ohrožení daleko více ovlivněni. Více působila, také na vzdělanější část respondentů. Kampaň od letecké společnosti WestJet - Christmas Miracle působila nejvíce ve věkové kategorii od 16–25 let a za nejzajímavější ji označilo 16,1 % respondentů. (Kusovský, 2015, str. 46)

Zjištění, že si virální kampaň od WestJetu oblíbilo nejméně respondentů, překvapilo, protože dle výsledků této kampaně došlo k obrovskému nárůstu zisků společnosti. Pravděpodobně to bude způsobeno tím, že samotná letecká doprava není kvůli rozloze České republiky velmi využitelná pro běžné cestování. Oblíbenost virální kampaně od Dove a Coca-Coly se očekávala. Samotná kampaň Dove zapůsobila velmi příjemně. Emoce, které jsou vidět ve videu, působí přirozeně, a donutí člověka přemýšlet nad samotným problémem. U Coca-Coly nejvíce oslovilo zapojení náhodných účastníků. Není pochyb o tom, že většina mužů si alespoň jednou představovala, jaké by mohlo být úspěšným agentem 007, a proto úspěšnost této virální kampaně u mužů byla očekávaná. Aktivita Save the Children působila na solidárnost lidí. Bylo předpokládáno, že nejvíce osloví generaci, která má aktuálně děti, jelikož popisuje ohrožení dítěte válkou. Ve skutečnosti tato kampaň oslovila více věkových skupin. Nejvíce získala pozornost u zaměstnaných jedinců, u kterých je předpoklad, že mají nebo zakládají rodiny. (Kusovský, 2015, str. 46)

3 Zhodnocení virální kampaně v boji s konkurencí

V boji s konkurencí jsou povoleny všechny legální nástroje, které pozitivně působí na dobrý vývoj firmy v soutěžních kláních obchodních trhů. Podaří-li se firmám odhalit a poznat své slabiny a ve stejném

okamžiku posílit své přednosti, potom střet s konkurencí musí být ve prospěch takovéto organizace i z dlouhodobého hlediska. Známeli rádně své zbraně, se kterými jdeme do boje s konkurencí a umíme-li je i náležitě zhodnotit a vyhodnotit, poté už je jen zapotřebí s nimi efektivně pracovat. K zamyšlení stojí, že virální kampaně jiným způsobem působí na mužskou a ženskou klientelu. Dokáže-li vedení společnosti správným způsobem cílit na svoje klienty dle pohlaví, přispěje tím k posunu před uvažování zkosnatělé konkurence. Pracovní zařazení i vzdělání se v podání první kampaně od Dove – Real Beauty Sketches, se neosvědčilo jako stěžejní ukazatel, na který je nutné brát zřetel. Vystupuje-li ve virálním videu muž jako hlavní a pozitivní hrdina, potom zasahuje převážně mužskou populaci starší 25 let. Toto dokazuje druhá kampaň s názvem Unlock the 007 in You od společnosti Coca-Cola.

Třetí kampaň Save the Children – Most Shocking Second a Day Video zasáhlo emotivně čtenější procentní podíl zaměstnaných osob nad 26 let, u kterých lze předpokládat, že mají či v brzké době založí rodinu, než u populace do 26 let, která vnímá svět stále z velké části jako bezproblémový. U této kampaně vzdělání respondenta hraje důležitou roli. Čtvrtá kampaň od letecké společnosti WestJet - Christmas Miracle oslovila populaci především mladší a to od 16–25 let.

Pro vytvoření kvalitního virálního videa potřebujeme stanovit efektivní strategii virální kampaně a v neposlední řadě i samotného videa. Mezi dva hlavní atributy pro vytvoření vhodné strategie virálního videa patří věnování velké pozornosti správné segmentaci zákazníka (pohlaví, věk, vzdělání, zaměstnání, atd.) a vhodné načasování vypuštění takového videa do světa.

Je zřejmé, že pohlaví, věk, druh vzdělání i zaměstnání značným způsobem pomáhá firmám chápat vnímání zákazníků nahlížejících na jednotlivé aktéry tržního prostředí. Jmenované atributy nutí

hybné síly firem efektivním způsobem zacilovat své propagační aktivity a tím v nemalé míře zasahovat do dění na trhu. Uvědomí-li si organizace, že pomocí moderních nástrojů jako je virální kampaň snadno ovlivní vnímání zákazníka, potom za pomoci využívání novodobých „rychlých šípů“ směřuje k překonání náporu konkurenčních soků. Jestliže firmy lépe poznají a pochopí moderní nástroje působící na trhu, potom i ony lépe zasáhnou těmito atributy chápání klienta.

Závěr

Daný příspěvek zachycuje problematiku virálních sdělení a virálních kampaní jako účinného nástroje v boji s konkurencí. Provádí představením dané oblasti a následně zachycuje dílčí výzkum dané problematiky. V kapitole 2 a 3 jsou popsány vybrané kampaně, Dove Real Beauty Sketches, WestJet Christmas Miracle, Coca-Cola Unlock the 007 in You a Save the Children – Most Shocking Second a Day Video. Nejvíce na respondenty působila kampaň od Dove – Real Beauty Sketches s 32,2 %. Nejméně na respondenty zapůsobila kampaň od letecké společnosti WestJet - Christmas Miracle, která oslovila 16,1% respondentů. 67,3% respondentů přiznává, že by bylo ochotno sdílet dále úspěšnou virální kampaň. Článek nám dále vykresluje sílu důležitých atributů jako je pohlaví, věk, druh vzdělání i zaměstnání klienta. Je zřejmé, že potenciál virálního marketingu je veliký, i když nebyl stále plně objeven a využit.

Dílčí výzkum byl zachycen v bakalářské práci, která slouží jako prvotní nástroj pro sledování dané problematiky u vybraného tématu. Díky velké oblibě u respondentů a přízni čtenářů dané problematiky se v současné době již připravuje druhé šetření, které zahrne mnohonásobně širší řadu segmentovaných respondentů.

Literatura

- [1] COCA-COLA.Coke Zero Viral Video [online].[2015-04-21]. Dostupné na:<<http://www.coca-colacompany.com/coca-cola-unbottled/coke-zero-viral-video-unlock-the-007-in-you-you-have-70-seconds>>
- [2] DOVE.*Real Beauty Sketches* [online].[2015-04-21]. Dostupné na: <<http://www.realbeautysketches.dove.com>>.
- [3] FASTCOMPANY.COM.[online].[2015-04-20]. Dostupné na: <http://www.fastcompany.com/27701/virus-marketing>>
- [4] FREY, P.: *Marketingová komunikace: nové trendy* 3.0. 3. Praha: Management Press, 2011.
- [5] JENNINGS, N.: Save the Children ‘Second a Day’ ad is shocking, until you see a real Syrian child refugee [online].[2015-04-21]. Dostupné na: <<http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2014/03/06/save-the-children-second-a-day-ad-is-shocking-until-you-see-a-real-syrian-child-refugee/>>
- [6] JURÁŠKOVÁ, O., HORŇÁK, P.: *Velký slovník marketingových komunikací*. Praha: Grada, 2012.
- [7] INTERNET LIVE STATS [online]. 2015 [cit. 2015-04-24]. Dostupné z: <http://www.internetlivestats.com/>
- [8] KOTLER, P.: *Moderní marketing*. Praha: Grada, 2007.
- [9] KUSOVSKÝ, O. *Virální kampaň jako nástroj marketingové propagace* [Bakalářská práce]. Jihlava: Vysoká škola polytechnická v Jihlavě, 2015.
- [10] LIVINGSTON, J.: *Founders at work: stories of startups' early days*. Berkeley, Calif.: Apress, 2008.
- [11] ROHRBACHER, B.: *Classification of Viral Marketing* [online]. [2015-04-20]. Dostupné z: <<http://www.clickz.com/clickz/column/1697970/the-power-viral-marketing>>

- [12] VAŠTÍKOVÁ, M.: *Marketing služeb: efektivně a moderně*. Praha: Grada, 2014.
- [13] WESTJET. *WestJet Christmas Miracle case study 2013* [online]. [2015-04-21]. Dostupné na: <<https://www.youtube.com/watch?v=7Oqlwnq2xiU>>

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Dagmar Frendlovská, Ph.D.

Bc. Ondřej Kusovský

Vysoká škola polytechnická Jihlava

Tolstého 16

586 01 Jihlava

Česká Republika

dagmar.frendlovska@vspj.cz, ondrej.kusovsky@email.cz

METÓDY FINANČNEJ ANALÝZY V PRAXI SLOVENSKÝCH PODNIKOV AKO NÁSTROJ NA ZVÝŠENIE KONKURENCIESCHOPNOSTI

METHODS OF FINANCIAL ANALYSIS IN SLOVAK COMPANIES AS A TOOL FOR INCREASING OF COMPETITIVENESS

Petra Gundová, Michaela Medvedová

Abstrakt

Predložený príspevok sa zaoberá metódami finančnej analýzy, ktoré predstavujú nástroj na zvýšenie konkurencieschopnosti podniku. Cieľom príspevku je prezentovať výsledky primárneho prieskumu, ktorý je zameraný na využívanie metód finančnej analýzy v praxi slovenských podnikov. Na hlavný cieľ nadväzujú dva čiastkové ciele. Prvým čiastkovým cieľom je identifikovať najpoužívanejšie metódy finančnej analýzy v podnikateľskej praxi. Druhým čiastkovým cieľom je zistiť hlavné dôvody, prečo slovenské podniky vo svojej praxi metódy finančnej analýzy nevyužívajú.

Kľúčové slová: finančná analýza, pomerové ukazovatele, predikčné metódy, balanced scorecard

Abstract

This paper focuses on the methods of financial analysis which are tool for increasing of competitiveness of companies. The aim of the paper is to present results of questionnaire research which is focused on using of methods of financial analysis in Slovak companies. In the paper are formulated two partial goals. The first partial goal is to identify the most used methods of financial analysis in Slovak companies. The second partial goal is to define why Slovak companies do not use methods of financial analysis.

Keywords: financial analysis, financial ratios, prediction methods, balanced scorecard

JEL classification: G30, M21

Úvod

V súčasnom turbulentnom prostredí trhovej ekonomiky je pre potreby podnikania nevyhnutné finančné riadenie a rozhodovanie, ktoré môžeme označiť spoločným pojmom finančný manažment. Finančný manažment predstavuje v podmienkach trhovej ekonomiky neoddeliteľnú, až dominantnú stránku ekonomickej činnosti. Zaoberá sa pohybom peňazí a podnikového kapitálu. Obsahom finančného manažmentu, ktorý je zjednocujúcim faktorom celého riadiaceho systému podniku, je riadenie finančných procesov podniku. Jeho súčasťou sú štyri základné činnosti, a to finančné plánovanie, finančné rozhodovanie, organizovanie finančných procesov a finančná analýza a kontrola.

Finančná analýza predstavuje oblasť, ktorá prepája dva nástroje podnikového riadenia, a to finančné účtovníctvo a finančné riadenie (Grünwald, 1996, s. 59). Finančná analýza hodnotí stupeň dosahovania finančných cieľov v uplynulých obdobiach (finančná analýza

za ex post) a predikuje vývoj finančnej situácie podniku (finančná analýza ex ante a metódy jej predikovania). Kvalitne vypracovaná finančná analýza, ktorá vychádza z relevantným a spoľahlivých informačných prameňov, môže predstavovať pre podnikateľský subjekt dôležitý nástroj na zvyšovanie jeho konkurencieschopnosti. Prostredníctvom správne interpretovaných výsledkov finančnej analýzy sa podnik môže zamerať na svoje silné stránky a uskutočniť rôzne ozdravné opatrenia na eliminovanie jeho slabých stránok do budúcnosti.

Cieľom predloženého príspevku je na základe výsledkov dotazníkového prieskumu zistiť súčasný stav vo využívaní metód finančnej analýzy v praxi slovenských podnikov.

1 Teoretické východiská metód finančnej analýzy

Finančná analýza predstavuje diagnostický nástroj finančného manažmentu. Podľa Lesákovej a kol. (2007) je cieľom finančnej analýzy diagnostikovať finančné zdravie podniku a zistiť, ktoré činitele sa podieľali na jeho formovaní. Činitele môžeme rozdeliť do dvoch skupín, a to na externé, ktoré podnikateľský subjekt nemôže ovplyvniť, a interné, ktoré vyplývajú z činnosti podniku (kvalitatívne a kvantitatívne) (Zalai a kol., 2013). Z časového hľadiska môže byť finančná analýza zostavená ako finančná analýza ex-post alebo finančná analýza ex-ante. Finančná analýza ex-post hodnotí súčasnú situáciu pohľadom do minulosti, t. j. ide o retrospektívne orientovanú finančnú analýzu. Jej nevýhodou je, že na dosiahnutom stave už nie je možné nič zmeniť, má statický charakter. Finančná analýza ex-ante je orientovaná do budúcnosti (z časového hľadiska ide o obdobie maximálne piatich rokov), pričom jej cieľom je predikovať finančnú situáciu podniku.

Pre správne a korektné uskutočnenie finančnej analýzy musia byť splnené určité predpoklady, ktoré môžeme rozdeliť do troch krokov:

1. zabezpečiť spoľahlivú údajovú základňu,
2. zvoliť postup, ktorý rešpektuje logickú a chronologickú nadväznosť jednotlivých krokov,
3. uplatniť metódy objektivizujúce závery analýzy.

Na analyzovanie finančnej situácie podniku sa využívajú rôzne druhy jednoduchších i zložitejších metód finančnej analýzy. Odborná literatúra uvádza niekoľko členení metód finančnej analýzy. V predloženom príspevku vychádzame z nasledujúceho členenia (Musa, Hiadlovský, 2014):

1. elementárne metódy finančnej analýzy (analýza absolútnych ukazovateľov, analýza rozdielových ukazovateľov, analýza pomerových finančných ukazovateľov, analýza sústav ukazovateľov),
2. predikčné metódy (metódy finančnej analýzy ex-ante),
3. metódy finančnej analýzy podniku vychádzajúce z čistej súčasnej hodnoty (účtovné ukazovatele, ekonomické ukazovatele, trhové ukazovatele)
4. matematické modely vo finančnej analýze podniku,
5. koncept Balanced Scorecard,
6. ostatné metódy finančnej analýzy.

Elementárne metódy sú využívané najmä v praxi malých a stredných podnikov, pretože ich silnou stránkou je jednoduchosť. Do skupiny elementárnych metód zahrňujeme širokú škálu ukazovateľov, pričom najdôležitejšie postavenie majú pomerové finančné ukazovatele. Finančná analýza poskytuje finančnému analytikovi relatívne vysoký stupeň voľnosti pri samotnej konštrukcii ukazovateľa. V od-

bornej literatúre sa môžeme stretnúť s rôznymi spôsobmi, na základe ktorých sú jednotlivé pomerové ukazovatele definované. Dôležité je však, aby finančný analytik venoval zvýšenú pozornosť výberu ukazovateľa, ktorý by mal korešpondovať s odvetvím, v ktorom daný podnik pôsobí. Najčastejšie sú pomerové ukazovatele členené do piatich skupín, a to ukazovatele likvidity, aktivity, zadlženosti, rentability a trhovej hodnoty.

Druhú skupinu metód predstavujú predikčné metódy (bonitné a bankrotné modely) finančnej analýzy ex-ante. Metódy predikovania finančnej situácie podnikov musia s primeranou spoľahlivosťou zaradiť analyzovaný podnikateľský subjekt do skupiny prosperujúcich, resp. do skupiny neprosperujúcich podnikov. Odborná literatúra prezentuje širokú škálu jednoduchých i zložitejších metód predikovania, ktoré viac alebo menej úspešne prognózujú finančnú situáciu podniku. Význam metód predikovania vo finančnom manažmente je okrem iného aj v správnom odhade budúceho potenciálu podniku na reálne stanovenie jeho finančných cieľov, keďže, ako uvádza Lesáková (2013), vrcholový manažment na základe analýz a prognóz formuluje finančné ciele podniku na príslušný časový horizont.

Podnikateľské subjekty sa snažia využívať rôzne ekonomické a neekonomické nástroje na zabezpečenie a udržanie si konkurencieschopnosti. Z tohto dôvodu sa dostávajú do popredia metódy, ktoré sa odkláňajú od jediného kritéria úspešnosti podniku, ktorým je maximalizácia zisku. Z metód finančnej analýzy podniku, ktoré vychádzajú z čistej súčasnej hodnoty, je najznámejšou a najpoužívanejšou Ekonomická pridaná hodnota (EVA). Michalíková a Hrabovská (2012) definujú ukazovateľ EVA ako čistý výnos z prevádzkovej činnosti podniku znížený o náklady na kapitál. EVA vychádza z princípu, že podnikateľský subjekt musí vyprodukovať minimálne taký objem, aký predstavujú náklady kapitálu investovaných prostriedkov. Tieto náklady kapitálu alebo požadovaná miera výnosnosti sa týka

rovnako vlastného kapitálu ako aj dlhu. Na ukazovateľ EVA sa môžeme pozeráť aj ako na spôsob, ktorým vlastníci merajú zisk po úhrade alternatívnych nákladov na kapitál.

Koncept Balanced Scorecard (BSC) predstavuje strategické meranie a riadenie výkonnosti podniku. Ako uvádza Knápková, Pavelková, Šteker (2013) BSC dopĺňa finančné merítka výkonnosti o nové nefinančné merítka, pričom vo všeobecnosti BSC obsahuje štyri perspektívy – finančná perspektíva, zákaznícka perspektíva, perspektíva interných podnikových procesov a perspektíva učenia sa a rastu. BSC predstavuje metódu vytvárajúcu väzbu medzi strategickými a operatívnymi činnosťami s dôrazom na meranie výkonu, čiže sa zameriava na správne formulovanie strategických cieľov, pričom kladie dôraz na ich merateľnosť.

2 Ciel' práce a metódy skúmania

Cieľom predloženého príspevku je prezentovať výsledky primárneho prieskumu, ktorý je zameraný na zistenie aktuálneho stavu vo využívaní metód finančnej analýzy v praxi slovenských podnikov. Na hlavný cieľ nadväzujú dva čiastkové ciele. Prvým čiastkovým cieľom je identifikovať najpoužívanejšie metódy finančnej analýzy v podnikateľskej praxi. Druhým čiastkovým cieľom je zistiť hlavné dôvody, prečo slovenské podniky vo svojej praxi nevyužívajú metódy finančnej analýzy. Na základe uvedeného cieľa a čiastkových cieľov sme formulovali dva výskumné predpoklady:

1. Predpokladáme, že v podnikateľskej praxi sú najpoužívanejšie v rámci metód finančnej analýzy pomerové finančné ukazovatele.
2. Predpokladáme, že hlavným dôvodom, prečo slovenské podniky nevyužívajú metódy finančnej analýzy je veľkosť podniku (príliš malý podnikateľský subjekt).

Na splnenie hlavného cieľa sme využili metódu opytovania, v rámci ktorej sme sa rozhodli pre techniku dotazníka. Dotazníkový prieskum prebiehal v termíne od januára do marca 2016, pričom dotazník bol vytvorený prostredníctvom aplikácie Google Docs a distribuovaný bol slovenským podnikateľským subjektom e-mailom. V dotazníku sme preferovali uzavreté typy otázok, keďže pri týchto otázkach existuje väčšia pravdepodobnosť, že respondenti uvedú odpoveď. Dotazník sme odoslali 1 000 podnikom. Výber podnikov bol uskutočnený náhodným výberom z databázy Indexu podnikateľa. Index Podnikateľa vznikol ako nástroj na podporu a rozvoj transparentného podnikateľského prostredia na Slovensku. Predstavuje inovatívnu a jedinečnú službu, ktorá dokáže preveriť a analyzovať akúkoľvek firmu podnikajúcu na území Slovenskej republiky. Späť sa vrátilo 80 správne vyplnených dotazníkov, takže návratnosť dotazníka predstavovala 8 %.

Vo výberovom súbore 80 podnikateľských subjektov sa nachádzalo 23 mikro podnikov (28,8 %), 22 malých podnikov (27,5 %), 21 stredných podnikov (26,3 %) a 14 veľkých podnikov (17,5 %).

Pri spracovaní výsledkov dotazníka boli použité všeobecné metódy vedeckého skúmania, a to najmä analýza, syntéza, indukcia, dedukcia a komparácia.

3 Výsledky a diskusia

Prvá otázka v dotazníku bola tzv. klasifikačnou otázkou, ktorá rozdelila výberový súbor na dve skupiny podnikov, tí, ktorí metódy finančnej analýzy využívajú a tí, ktorí dané metódy vo svojej podnikateľskej praxi nevyužívajú.

Vo výberovom súbore sa nachádza 22 podnikov (11 mikro podnikov, 7 malých podnikov a 3 stredné podniky), ktoré vo svojej praxi nevyužívajú metódy finančnej analýzy a nehodnotia stav a vývoj fi-

nančnej situácie. V rámci tejto skupiny podnikov nás zaujímali hlavné dôvody nevyužívania metód finančnej analýzy. Podnikateľské subjekty si mohli vybrať jednu zo šiestich možností – časová náročnosť, zvýšené náklady, príliš malý podnik na realizáciu finančnej analýzy, finančnú analýzu nevyžaduje vedenie podniku, neznalosť metód finančnej analýzy, finančnú analýzu nepovažuje podnikateľský subjekt za dôležitú. Nasledujúca tabuľka 1 zobrazuje vyhodnotenie danej otázky.

Tabuľka 1: Hlavné dôvody nevyužívania metód finančnej analýzy

Hlavný dôvod nevyužívania metód finančnej analýzy	Počet podnikov
Časová náročnosť	0
Zvýšené náklady	0
Príliš malý podnik na realizácia finančnej analýzy	11
Finančnú analýzu nevyžaduje vedenie podniku	7
Neznalosť metód finančnej analýzy	3
Finančnú analýzu nepovažujeme za dôležitú	1

Zdroj: Vlastné spracovanie

Vo vyššie uvedenej tabuľke môžeme vidieť, že až 50 % respondentov (11 podnikov) nevyužíva metódy finančnej analýzy, pretože považujú svoj podnik za príliš malý. Tento dôvod môžeme považovať na jednej strane za logický, nakoľko je zrejmé, že finančnú analýzu realizujú najmä stredné a veľké podnikateľské subjekty, ktoré majú mnohokrát vytvorené aj samostatné finančné, resp. ekonomické oddelenia, v ktorých kompetencii je práve realizácia finančnej analýzy. 7 respondentov (31,8 %) uviedlo, že realizáciu finančnej analýzy nevyžaduje vedenie podniku. V troch podnikateľských subjektoch (13,6 %) absentujú vedomosti o finančnej analýze.

V rámci danej skupiny podnikov nás zaujímalo, či podnikateľské subjekty neplánujú v budúcnosti svoju finančnú situáciu hodnotiť prostredníctvom metód finančnej analýzy. Všetkých 22 podnikateľských subjektov na danú otázku odpovedalo negatívne. Dané podniky by si mali uvedomiť výhody finančnej analýzy, prostredníctvom ktorej, by mohli posilniť svoje silné stránky, minimalizovať svoje slabé stránky a v konečnom dôsledku zvýšiť konkurencieschopnosť podniku.

Z dotazníkového prieskumu vyplynulo, že finančnú analýzu realizuje 72,5 % respondentov (58 podnikov). Z hľadiska veľkosti (počtu zamestnancov) išlo o 18 stredných podnikov (50 – 249 zamestnancov), 15 malých podnikov (10 – 49 zamestnancov), 13 veľkých podnikov (viac ako 250 zamestnancov) a 12 mikro podnikov (do 9 zamestnancov). Podľa klasifikácie SK NACE, t. j. podľa odvetvia hospodárstva, najviac podnikateľských subjektov, ktoré realizujú finančnú analýzu, je z oblasti priemyslu, stavebníctva a poľnohospodárstva. Podľa regionálnej príslušnosti bolo najviac podnikov z Banskobystrického samosprávneho kraja (21 podnikov), Bratislavského samosprávneho kraja (9 podnikov) a Trnavského samosprávneho kraja (7 podnikov).

Pri hodnotení finančnej situácie môže podnik využiť rôzne informačné pramene. V prípade účtovej závierky v podvojnóm účtovníctve (účtová závierka obsahuje Súvahu, Výkaz ziskov a strát a Poznámky) môžeme za najdôležitejší výkaz považovať Súvahu, nakoľko z tohto výkazu môže podnik získať informácie nielen o stave a pohybe majetku a zdrojov krytia, ale takisto informácie o výsledku hospodárenia (výsledok hospodárenia je časťou vlastných zdrojov na strane pasív v Súvahe). Vo výberovom súbore považujú podnikateľské subjekty za najpoužívanejší a najdôležitejší informačný zdroj Výkaz ziskov a strát (75,9 % respondentov, t. j. 44 podnikov) a Súvahu (70,7 % respondentov, t. j. 41 podnikov).

V nasledujúcej časti dotazníka nás zaujímalo, aké sú hlavné dôvody, prečo slovenské podniky hodnotia svoju finančnú situáciu. Najväčšia časť podnikov (72,4 %, 42 respondentov) uviedlo, že finančnú analýzu realizuje kvôli sledovaniu hodnoty výsledku hospodárenia (zisk, resp. strata). Identifikovanie slabých stránok uviedlo ako hlavný dôvod realizovania finančnej analýzy 7 podnikov (12,1 %) a 3 respondenti (5,2 %) uskutočňujú finančnú analýzu, aby identifikovali svoje silné stránky.

Za najdôležitejšiu časť dotazníka považuje časť, v ktorej malo 58 podnikov určiť, ktoré konkrétne metódy využívajú na hodnotenie svojho finančného zdravia. Pomerové finančné ukazovatele (elementárne metódy finančnej analýzy) využíva 37 podnikov (63,8 %). Najviac respondentov (18 podnikov) využíva ukazovatele rentability (ukazovatele ziskovosti, resp. stratovosti). Ukazovatele likvidity, ktoré vyjadrujú schopnosť podniku uhrádzať svoje krátkodobé záväzky, využíva 11 podnikov. Ukazovatele aktivity a zadlženosti vo svojej podnikateľskej praxi využívajú 3 podnikateľské subjekty.

Predikčné metódy finančnej analýzy ex-ante využíva iba 12,1 % respondentov, t. j. 7 podnikov. Výsledky dotazníkového prieskumu potvrdili výsledky predchádzajúcich empirických výskumov (Gundová, 2015), z ktorých vyplynulo, že predikčné metódy nie sú preferované v praxi slovenských podnikov. V rámci predikčných metód nás ďalej zaujímali konkrétne predikčné metódy, pričom najpreferovanejšie metódy finančnej analýzy ex-ante sú Index bonity (3 podniky) a Rýchly test (2 podniky).

Následne nás zaujímalo, či v praxi slovenských podnikov je vyčísľovaná hodnota ukazovateľa EVA, ktorý sa používa na meranie výkonnosti podniku. Daný ukazovateľ vyčísluje 13 podnikov (22,4 %), pričom prevažne ide o malé a stredné podnikateľské subjekty. 35 podnikov (60,3 %) o koncepte ukazovateľa EVA počulo, ale tieto podniky nemajú bližšie informácie. 10 podnikateľských subjektov (17,2 %) princíp ukazovateľa EVA nepozná.

Ďalšia časť dotazníka bola zameraná na strategický systém merania a riadenia výkonnosti, t. j. metódu BSC. Metódu BSC, ktorú môžeme zaradiť medzi relatívne nové a moderné metódy finančnej analýzy v podmienkach slovenských podnikov vo svojej podnikateľskej praxi aplikuje iba 5,2 % respondentov (3 podniky). Metóda BSC sa v slovenských podnikateľských subjektoch využíva len veľmi ojedinele, o čom svedčia aj výsledky predchádzajúcich empirických prieskumov (Lesáková, Dubcová, 2015, Gavúrová, 2010). Z dotazníkového prieskumu vyplynulo, že dokonca až 53,4 % respondentov sa doteraz s pojmom BSC ešte nestretlo a 41,4 % respondentov síce o danej metóde počulo, ale nemajú žiadne ďalšie bližšie informácie.

Na základe dotazníkového prieskumu sme zistili, že 72,5 % respondentov (58 podnikov) hodnotí stav a vývoj finančnej situácie vo svojom podniku. Naopak 27,5 % respondentov metódy finančnej analýzy nevyužíva. Všetky podnikateľské subjekty nachádzajúce sa vo výberovom súbore mali v záverečnej časti dotazníka uviesť, či je pre nich finančná analýza významná. Sedem podnikateľských subjektov nepovažuje finančnú analýzu za významnú, 20 podnikov uviedlo, že finančná analýza skôr nie je významná. Pre 29 podnikov (36,3 %) je finančná analýza veľmi významná a dané podniky ju považujú za dôležitú časť svojej podnikateľskej činnosti. 24 podnikov (30 %) považuje finančnú analýzu za skôr významnú.

Záver

Cieľom predloženého príspevku bolo prezentovať výsledky primárneho prieskumu, ktorý bol zameraný na využívanie metód finančnej analýzy v praxi slovenských podnikateľských subjektov. Hlavný cieľ bol rozdelený do dvoch čiastkových cieľov. Prostredníctvom

metódy opytovania sa nám podarilo získať 80 vyplnených dotazníkov. V nadväznosti na hlavný cieľ sme definovali dva predpoklady. V prípade prvého predpokladáme, že v podnikateľskej praxi sú najpoužívanejšie v rámci metód finančnej analýzy pomerové finančné ukazovatele. Daný predpoklad sa nám potvrdil, pretože pomerové ukazovatele využíva vo svojej praxi 63,8 % podnikateľských subjektov. Predikčné metódy, ukazovateľ EVA a metóda BSC nie sú preferované v praxi slovenských podnikov, ktoré boli súčasťou výberového súboru. Druhý predpoklad bol zameraný na dôvody nevyužívania metód finančnej analýzy. V príspevku sme predpokladali, že hlavným dôvodom, prečo slovenské podniky nevyužívajú metódy finančnej analýzy je veľkosť, t. j. malosť podniku. Aj daný predpoklad sa nám potvrdil, pretože z 22 podnikateľských subjektov, ktoré metódy finančnej analýzy nevyužívajú, až 50 % uviedlo ako hlavný dôvod nevyužívania veľkosť ich podniku, t. j. sú príliš malý podnik na realizovanie finančnej analýzy.

V súčasnom podnikateľskom prostredí je význam finančnej analýzy dôležitý a podnikateľské subjekty by si mali uvedomiť, že finančnú analýzu je potrebné uskutočňovať pravidelne a nie len v prípade, ak má podnik isté finančné problémy. Práve preto tvrdenia podnikov, ktoré neuskutočňujú finančnú analýzu, pretože v súčasnosti nemajú žiadne finančné problémy, nepovažujeme za správne. Prostredníctvom metód finančnej analýzy môže podnik identifikovať jeho silné a slabé stránky, t. j. aj možné finančné ťažkosti v budúcnosti. Samotná charakteristika predikčných metód finančnej analýzy ex-ante je postavená na skutočnosti, že v podniku dochádza určitý čas pred vznikom krízy k určitým anomáliám, v ktorých sú obsiahnuté symptómy budúcich problémov, ktoré sú charakteristické práve pre ohrozené podniky. Na základe tejto skutočnosti môže podnik uskutočniť určité ozdravné opatrenia ešte pred vznikom krízovej situácie. Nepovažujeme teda za správne uskutočňovať finančnú analýzu iba vtedy, ak má

podnik finančné problémy. V tejto situácii je už existencia podniku ohrozená a výhody vyplývajúce z uskutočňovania finančnej analýzy strácajú na svojej sile. Takisto prostredníctvom metód finančnej analýzy si podnikateľský subjekt môže zvýšiť aj svoju konkurencieschopnosť.

Literatúra

- [1] Gavúrová, B. (2010). *Meranie výkonnosti v organizáciách s dôrazom na aplikáciu systému Balanced Scorecard*. Košice: Technická univerzita.
- [2] Grunwald, R. 1996. *Finanční analýza a plánování podniku*. Praha: VŠE.
- [3] Gundová, P. (2015). *Metódy predikovania finančnej situácie podnikov*. Banská Bystrica: Belianum. Vydavateľstvo Univerzity Mateja Bela v Banskej Bystrici. Ekonomická fakulta.
- [4] Lesáková, L., Dubcová, K. (2015). Znalosť a využívanie metódy Balanced Scorecard v podnikoch Slovenskej republiky. *Ekonomika a spoločnosť*, 16 (1), 5-13.
- [5] Lesáková, L. (2013). *Firemné plánovanie v malých a stredných podnikoch*. Banská Bystrica: Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela.
- [6] Lesáková, L. a kol. (2007). *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Banská Bystrica: Univerzita Mateja Bela, Ekonomická fakulta.
- [7] Michalíková, E. Hrabovská, Z. (2012). *Finančná analýza organizácie*. Košice: EQUILIBRIA
- [8] Musa, H., Hiadlovský, V. (2014). Silné a slabé stránky vybraných metód finančnej analýzy. *Podniková ekonomika a manažment: elektronický vedecký časopis o ekonomike, manažmente, marketingu a logistike podniku*. - online, č. 1, s. 25-30.

- [9] Zalai. K. a kol. (2013). *Finančno-ekonomická analýza podniku*. Bratislava: Sprint vfra.

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Petra Gundová, PhD.

Ekonomická fakulta Univerzity Mateja Bela

Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica

e-mail: petra.gundova@umb.sk

Bc. Michaela Medvedová

e-mail: miskamedvedova@zoznam.sk

STUDYING ENTREPRENEURS TO INCREASING THE COMPETITIVENESS

Róbert Hanák

Abstract

National competitiveness and consequently overall prosperity directly depends on the ability of the nation and its citizens to generate new commercially applicable ideas and innovations and implement them. Differences between countries in this respect are considerable, which is confirmed by international statistical comparisons. It is the successful individuals and individuals inside teams who are behind these processes, but they are currently still not studied enough and shall be given more attention. The article is an overview of current studies and ask important research questions, to which we should try to find an answer, if we are to ultimately enhance both companies, and national competitiveness.

Keywords: entrepreneurship, entrepreneur, economic development, competitiveness

JEL classification: L260, L210, G320

Introduction

Creating wealth and prosperity in modern societies is based on successful private enterprises and process of their regular creation (Senor, Singer, 2011; Kelley, Singer & Herrington, 2012). Econo-

mic and technical growth and employment rely heavily on new enterprises offering new services and products (Blank, 2013; Christensen, 2013; Senor, Singer, 2011). Creating and establishing these new enterprises is directly connected with nation's future and perspectives and it is known for more than century (Schumpeter, 1912). Therefore, it should be utmost priority of every nation to create and support macro environment, in which this process could flourish (Senor, Singer, 2011). In general macroeconomic effect, there are not large differences in way something new was created, even if it is based on the invention, innovation or imitation (Schumpeter, 1912). But these origins of new are very important at corporate level and has very significant effect on the new enterprise business model, general strategy, perspectives and behaviour.

Slovakia and many other European countries have large problems with that in comparison with other world economic centres, such as North America or especially Asia (Singer, Amoros, Moska, 2015). Global entrepreneurship monitor detailed statistics showed that Slovak republic has lowest level of entrepreneurial activity compared with neighbouring countries in every year since 2011 (Singer et. al., 2015). Other comparison with developed European or Asian countries shows even wider gap. What is worse, all statistics suggest even decreasing trend. Adult Slovak population from 2011 to 2014 see entrepreneurship as career choice less and less attractive, status of successful entrepreneurs in society is decreasing, media inform about entrepreneurship less and less, while fear from failure rises (Kelley, et. al. 2012; Singer et. al., 2015). Our adult population does not see opportunities for business and their ability to do start one is stagnating in time without any progress. All these factors combined cause decreasing interest of adult population to start new business (Singer et. al., 2015).

We deeply need to change these degrading course and trends. This change could be reached only by better understating the whole process of creating new successful start-ups; and in this process the talented and motivated people play the key role (Baron, 2007). Our scientific knowledge about entrepreneurs and processes behind creating new enterprise are still far from satisfactory (Hisrich, Langan-Fox, & Grant, 2007).

To improve capacity in creating and identifying viable economic and innovative business opportunities we need to understand the whole process and central to this understanding is an individual. Some people produce outstanding results in long term, while others fail miserably. This article deals with the best practises and to uncover personality and cognitive factors, which are crucial to the success. To do this we should study several groups, such as start-up owners, serial entrepreneurs, angel investors. Their performance should be compared to recent knowledge about best practices and with control groups (business and technical students, novice entrepreneurs and employees).

Creating and discovering viable and perspective technical and innovative business opportunities is the key factor on which innovative and modern economy is based on (Senor, Singer, 2011). Without constant innovation and technical improvement, which could be applied commercially at European and also national level, our perspective in future are dark in our modern and very competitive world. Innovation capacity is usually connected to talented individual or teams (Baron, 2007). Every year in Europe tens of thousands innovative enterprises start, but mortality among them is very high and most of them will bankrupt in coming years, creating debts for all stakeholders, instead of something new and valuable. Among many reasons responsible for failure human factor has the largest share. KPMG report (2014) supports this finding showing that team and individual characteristics are valued as most important by Slovak start-up community.

Our knowledge about individual factors, which affect success, also is still not sufficient (Krueger, 2003, Baron, 2007). The same could be said about scientific management knowledge (Åstebro , Elhedhli, 2006) or recommended processes (Kawasaki, 2011), which are often contradictory and give essentially different recommendation, and thus bringing even more confusion. We still do not have gold standard for the assessment of business plan perspectives and different scientists produce different recommendations (Åstebro , Elhedhli, 2006;Baron, Ensley, 2006).

Questions we should ask

Analysing our current status of knowledge and information mentioned above I think we should ask several questions and search answers on them. Some of them are these.

What are specific personality and cognitive characteristics (such as propensity to act rather than to rethink) in group of start-ups founders and entrepreneurs? (Baron, 2002; Hisrich, Langan-Fox, & Grant, 2007; Markman, Balkin, Krueger 2003)

What personality and cognitive characteristics seek and prefer angel investors when evaluating personal perspective of individual? Are various angel investors similar in their choice to each other, or is their level of agreement low?

Due to complexity of environment and lack of specific and direct feedback, decision of angel investors is affected by many factors (Ericsson, et al. 2009; Klein, Kahneman, 2009; Shanteau, 1992). It is possible for them to learn and improve, or in other words, do more experienced angel investors make better decisions? (Cassar; 2014, Toft-Kehler, Wennberg, & Kim, 2014,). If it is true, which are the cues and business processes, which make the difference? Could be these business processes learnt?

What socio-demographic factors influence young people to choose career path as innovators and entrepreneurs and could these be influenced by intervention?

How much could we improve by courses, offering information and knowledge to start-up owners and business students? Can these courses improve their ability to: a) create more detailed and specific business plan (Baron, Ensley, 2006), b) concentrate at key and important success predictors such as profitability (Åstebro, Elhedhli, 2006), c) rework and improve their idea to have higher chances for success (Kawasaki, 2011).

Some authors' findings about what is important, when creating start up, are different. Baron and Ensley (2006) findings show that five factors are important among entrepreneurs in USA in technical innovation. But Canadian association's large research in technical-based innovative enterprises stress other factors and brings more detailed view (Åstebro, Elhedhli, 2006). Business propagators with vast entrepreneurial experience from same US environment stress also other factors (Kawasaki, 2011).

Could we speak about individual invention capacity? Are there individual differences and how are they manifested in the "real" behaviour? And from this come very important question: Could we teach invention and how we could improve it?

Answers at these questions could make our understanding of entrepreneurship much better and will have finally impact at nation competitiveness.

Discussion and conclusions

We cannot provide scientific answers at questions about without solid and large scale scientific research. But we could speculate and discuss possible answers. Here are some of my proposals.

There are several possible and logic answers at each of these questions. In next paragraphs I try to find some of them. First question. I think that there are no specific personal or cognitive characteristics which is typical for entrepreneurs. Doing business is so vast area of human activity that in some specific areas such as home retail very different personal and cognitive characteristics are needed compared to for example financial consultancy.

Angel investors are also very different and heterogeneous group of people with very different own history, knowledge, experience, specialization and so on. I think, that also here we could expect different approaches and attitudes towards evaluation of business plan.

It seems that even in very complicated environment there are measurable positive effects of experience (Cassar; 2014, Toft-Kehler, Wennberg, & Kim, 2014).

Finally more knowledge about business plan should bring deeper understanding of the process. Therefore I consider more detailed and structured business plan as better (Åstebro, Elhedhli, 2006) than less structured (Baron and Ensley, 2006). Finding answers will help, by providing new crucial information and knowledge, angel investors to concentrate more on the most important personality and cognitive factors of individuals and thus to invest in those start-ups, which have the highest perspective for success and to avoid occasional failure with money loss.

To teach future start-up owners, which business factors (such as profitability, price) are important and thus concentrate time, effort and money at them, which in turn improves their chances to survive and avoid naive avoidable decision which could bankrupt very perspective idea.

Grant support

This work is part of the research project VEGA, number 1/0336/14, named: *Nové trendy v modelovaní podnikových procesov a optimalizácia procesných máp v podnikoch*. From Ministry of Education, Science, Research and Sport of the Slovak Republic

Literature

- [1] Baron, R. A. (2007). Behavioral and cognitive factors in entrepreneurship: Entrepreneurs as the active element in new venture creation. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(1-2), 167-182.
- [2] Baron, R. A., & Ensley, M. D. (2006). Opportunity recognition as the detection of meaningful patterns: Evidence from comparisons of novice and experienced entrepreneurs. *Management science*, 52(9), 1331-1344.
- [3] Baron, R. A., & Markman, G. D. (2000). Beyond social capital: How social skills can enhance entrepreneurs' success. *The Academy of Management Executive*, 14(1), 106-116.
- [4] Baron, R. A., & Ward, T. B. (2004). Expanding entrepreneurial cognition's toolbox: Potential contributions from the field of cognitive science. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), 553-573.
- [5] Blank, S. (2013). *The four steps to the epiphany*. K&S Ranch.
- [6] Cassar, G. (2014). Industry and startup experience on entrepreneur forecast performance in new firms. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 137-151.
- [7] Christensen, C. (2013). *The innovator's dilemma: when new technologies cause great firms to fail*. Harvard Business Review Press.

- [8] Ericsson, A., Perez, R., Eccles, D., Lang, L. et al. (2009). The measurement and Development of Professional Performance. p 1 – 27 In :Development of professional expertise. Cambridge University Press. New York, ISBN 978-0-521-74008-1
- [9] Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice: a call to action for psychology. *American Psychologist*, 62(6), 575.
- [10] Kawasaki, G. (2011) *Realita Podnikání*. Pragma. Praha ISBN 978-80-7349-275-5
- [11] Kelley, D. J., Singer, S., & Herrington, M. (2012). The global entrepreneurship monitor. 2011 Global Report, GEM 2011, 7.
- [12] Klein, G., Kahneman, D. (2009) Conditions for intuitive expertise, Failure to disagree. *American Psychologist*, 64, (6), 515 – 526
- [13] Krueger Jr, N. F. (2003). The cognitive psychology of entrepreneurship. In *Handbook of entrepreneurship research* (pp. 105-140). Springer US.
- [14] Lans, T., Hulsink, W., Baert, H., & Mulder, M. (2008). Entrepreneurship education and training in a small business context: Insights from the competence-based approach. *Journal of Enterprising Culture*, 16(04), 363-383.
- [15] Lans, T., Blok, V., & Wesselink, R. (2014). Learning apart and together: towards an integrated competence framework for sustainable entrepreneurship in higher education. *Journal of Cleaner Production*, 62, 37-47.
- [16] Markman, G. D., Balkin, D. B., & Baron, R. A. (2002). Inventors and new venture formation: the effects of general self-efficacy and regretful thinking. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 149-165.
- [17] Senor, D., & Singer, S. (2011). *Start-up nation: The story of Israel's economic miracle*. Random House LLC.

- [18] Shanteau, J. (1992). Competence in experts. The role of task characteristics. *Organizational behaviour and human decision processes* 53, p. 252–266
- [19] Singer, S., Amoros, J., Moska, D. (2015) *Global Entrepreneurship monitor, Global report 2014*, ISBN: 978-1-939242-05-1
- [20] Schumpeter, J.A. (1987): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung* (7. ed.). Berlin: (Orig 1912).
- [21] Toft-Kehler, R., Wennberg, K., & Kim, P. H. (2014). Practice makes perfect: Entrepreneurial-experience curves and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 453-470.

Contact

Ing. Mgr. Róbert Hanák PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta podnikového manažmentu

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava

e-mail: robohanak@gmail.com

YEARS OF EXPERIENCE EFFECT ON THE BUSINESS PLAN CHARACTERISTICS EVALUATION

Róbert Hanák

Abstract

The management experience is expected to be an intense and practical form of learning new knowledges that managers then apply in new roles. We tested, on two groups of people with work experience, the impact of years of experience on the correctness of the assessment of five major characteristics of the business plan as profitability, payback period, potential sales, the size of the investment and the risk of development. Managers and employees with financial experience with more years in field improved the quality of assessment (3 out of 5 correct trends), while workers without financial and managerial experience even worsened (5 erroneous trends of 5). The results confirm the effects of feedback and environments proposed by other authors.

Keywords: business plan, experience

JEL classification: L260, L210, G320

1 Introduction

This article is a sequel of the articles series (Čavojová & Hanák, 2015; Hanák, R. & Filanová, J. 2015, Hanák, Čavojová, & Ballová Mikušková, 2012) published previously and shows new, not yet published data from larger data set about process of the evaluation of the business plan.

Managerial experiences are in general considered as one of the key factors necessary in successful management. Several ways of measuring experience are at disposal and total years in field are one of the most frequent (Hanák, 2011). Common sense suggests that the more experience and more years in field, the better expert, which is also supported with independent scientific findings (Toft-Kehler, Wennberg, & Kim, 2014, Cassar, 2014). But this claim can be true only in specific environments in which some experts perform, in more complicated domains, we cannot rely on years in field as an objective factor. The reason for this is a proper type of feedback, which working environment offers to the experts. If someone works in an environment which offers small or even no feedback to his actions, he or she has limited or no learning possibilities and therefore can not correct his working procedures, steps or actions (Shanteau, 1992; Klein & Kahneman 2009). As Shanteau (1992) states, it is the working environment which defines experts performance. In complicated environments the expert's results are poor and vice versa in "friendly" environment the expert's performance is good.

A business plan describing the future enterprise can be presented in a structured way. In this presentation mode the business plan is divided into several specific business characteristics such as price, functionality, design and many others and each of them is then described into detail for a specific business plan. It is im-

portant to know that each business characteristic has different relations to the final success. Some of them are very important (crucial) such as profitability and closely correlate with the final success, while others, such as product line potential, have much less impact. In other words, if we do not have very good profitability, no matter how good is the product line potential, in the end we will fail. All these business characteristics are related to future success, this was proved by Canadian innovation centre (Åstebro, Elhedhli, 2006). More than 10 000 business plans were compared to real performance in business. By this process it was possible to identify correlation and further predictive validity of specific business characteristics. We used their data as ideal values to which we compared the individual evaluation of each respondent. We tested this concept in the past and we found out, that managerial experience, defined by years in field, does not significantly improve the understanding, which business characteristics are more important than others. People with more experience are not statistically significantly better than those with less experience (Hanák & Filanová, 2015; Hanák, 2015). The question is, if it does have any positive effect? In other words, improves the experience in business the understanding of the key business characteristics? Are those, who have more experience, getting closer in evaluation to optimal value or isn't there such trend? In our research we tried to answer this question.

2 Methodology

Method

Respondents were asked to rate the business plan, which was described by 25 characteristics, in time stress (to rate the business plan in 3 minutes). The business characteristics were selected from origi-

nal 37 business characteristics (Åstebro & Elhedhli, 2006). Business characteristic were presented in a form of a table in MS Excel file with listed labels (cues) – usually one or two words (price, existing competition). Each cue represented one business characteristics. Respondents were asked to assign weights to each business characteristics they consider as important. Together they should assign 100 points according to their will. All business characteristics have a different predictive value, which means they differ in the scale, how much they affect the final performance of the business. Some of them have very small impact such as new completion, but others are much more important such as profitability. Five, the top fifth, of the most important business characteristics were chosen from 25. These were: profitability, payback period, potential sales, size of investment, development risk.

Respondents

We investigated two groups of respondents. First group ($n = 59$) were people who have enough work experience but not in management and finance, they were administrative workers, secretaries, or technicians, mean age Mean (M) = 31,25; Standard Deviation (SD) = 8,23. We will call them “without relevant experience”. The second group ($n = 54$) where people who worked at managerial or financial positions, mean age $M = 36,24$; $SD = 9,98$. We will call them “managers”.

3 Results

In the graph No. 1 we plotted the weight of the probability that respondents assigned to this business characteristics and years they spent in field. Ideal value according to Åstebro & Elhedhli (2006) should be 8.5 (converted from Hanák (2015) calculations). As we

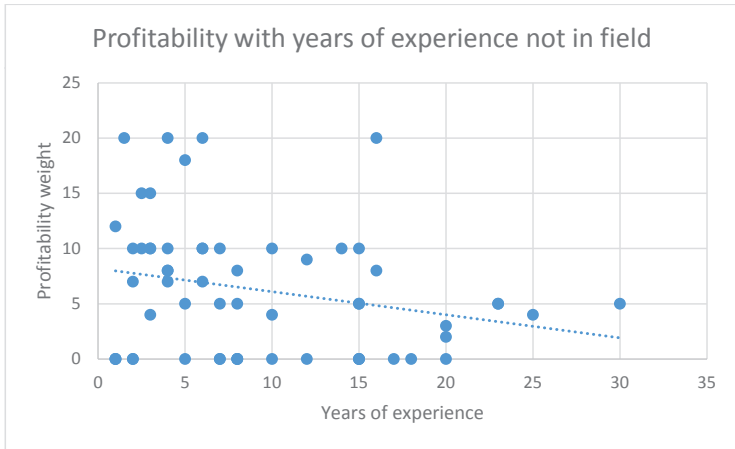
can see in the shape of the trend line it is rising from about 5 points to 13. Here we can conclude that years of experience make positive corrections and with more years of experience managers are more correct.



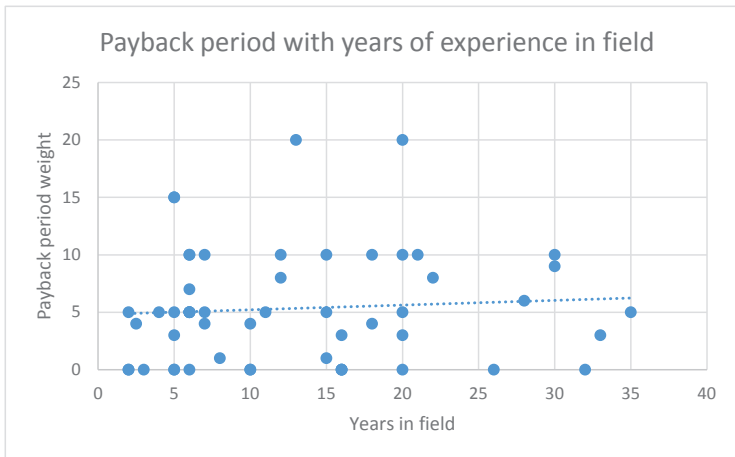
Graph 1: Profitability and years of experience in group of people with financial experience (managers etc.), Own calculation from data.

In the graph No. 2 we did the same graph constellation with different participants. The results are different, which can be especially seen in the trend line. We can conclude that more years of working experience, but not in the field, do not improve the final evaluation and in fact have a directly opposite effect.

Very similar trends could be observed with payback period business characteristics, graph n. 3 with graph n.1 and graph n. 2 compared with graph n.4. Ideal value for graph n. 3 is according to Åstebro & Elhedhli (2006) 7.3. Results of those working with finances starts at five and finishes at about 7.

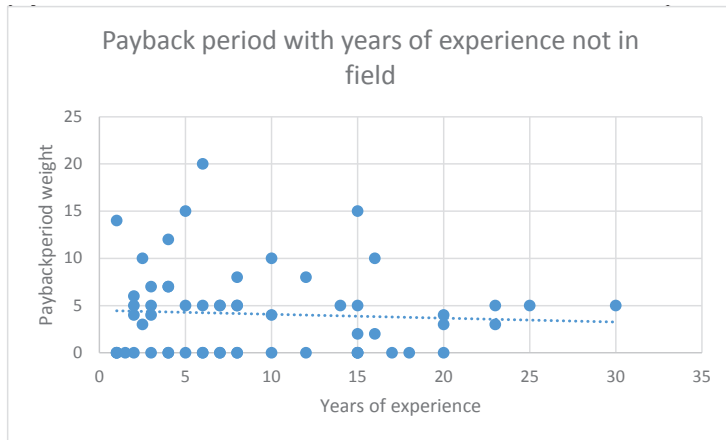


Graph 2: Profitability and years of experience in group of people without financial experience, Own calculation from data.



Graph 3: Payback period and years of experience in group of people with financial experience (managers, owners, accountants etc.), Own calculation from data.

In the next graph (Graph No. 4) are people without relevant experience and relationship between working years and weight they assigned to payback period.



Graph 4: Payback period and years of experience in group of people without financial experience (technicians, administrative works, secretaries etc.), Own calculation from data.

When comparing other investigated business characteristics and their change with age we found out that the third most important - potential sales - shows a different pattern. Both groups underestimated its value but we found the same negative trend in both of them. In other words more experience leads to even deeper underestimation. The size of the investment as fourth most important business characteristics shows expected trends: managers improved with more years in field and respondents without relevant experience were worsening. Development risk is the last business characteristics in the first fifth we investigated. The results were the same as for potential sales in both groups - with age the weight was falling down and in both groups it was much underestimated.

4 Conclusion

Based on results we could conclude that from top five most important business characteristics, managers with experience in the field improve in 3 from five. Respondents with working experience, but not in field, did not show improvement in any of those five business characteristics. In all of them they were in fact worsening, getting farer from the right value. We could conclude that management experiences have in general positive effect and they lead to objective improvement. This is also supported by the findings that in the group without relevant experience we did not find any improvement toward objectively valid value. Based on these we claim that we found a support for Shanteu's (1992) and Klein & Kahneman's (2009) statements and theories.

5 Grant support

This work is a part of the research project KEGA č. 029EU-4/2015, named: Creating an electronic portal and freely accessible system of teaching Analytical - statistical methods in the social sciences using open source software PSPP. From Ministry of Education, Science, Research and Sport of the Slovak Republic.

6 Literature

- [1] Åstebro T, Elhedhli, S. (2006) "The Effectiveness of Simple Decision Heuristics : A Case Study of Experts' Forecasts of the Commercial Success of Early-Stage Ventures," *Manage. Sci.*, vol. 52, no. 3, pp. 395–409,
- [2] Cassar, G. (2014). Industry and startup experience on entrepreneur forecast performance in new firms. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 137-151.

- [3] Čavojová, V. & Hanák, R. (2015) How much information do we need? Interaction of intuitive processing with expertise. *Studia Psychologica* Vol. 56, no. 2 (2014), s. 83-97.
- [4] Ericsson, A., Perez, R., Eccles, D., Lang, L. et al. (2009). *The measurement and Development of Professional Performance*. p 1 – 27 In :Development of professional expertise. Cambridge University Press. New York, ISBN 978-0-521-74008-1
- [5] Hanák, R. & Filanová, J. (2015) *Management Experience does not Improve business plan evaluation*, 8 th international conference of education, research and innovation, Seville, 16 -18 November 2015, ISBN 978-84-608-2657-6, ISSN 2340-1095
- [6] Hanák, R. (2011) *Different methods used for selecting and ranking HR experts and relationship among these methods*. In IV. Mezinárodní vědecká konference doktorandů a mladých vědeckých pracovníků 4rd International scientific conference for PhD. students and young scientists conference Karviná : Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné SU v Opavě, ISBN 978-80-7248-711-0. - S. 77-82.
- [7] Hanák, R. (2015) Do we know what is important when establishing new business? In *Procedia - Social and Behavioral Sciences International Conference on New Horizons in Education*, INTE 2014. - Paris : Elsevier B.V., 2015. - ISSN 1877-0428. - Vol. 174, (February 2015) p. 3645–3650
- [8] Hanák, R.; Čavojová, V. & Ballová Mikušková, E. (2012)
- [9] Klein, G., Kahneman, D. (2009) Conditions for intuitive expertise, Failure to disagree. *American Psychologist*, 64, (6), 515 – 526 *Preferencia k intuícii a uvažovaniu (PID) a ich súvislosť s množstvom spracúvaných informácií pri rozhodovaní* In *Rozhodovanie v kontexte kognície, osobnosti a emócií III = zborník príspevkov z medzinárodnej vedeckej konferencie* : Nitra, ISBN 978-80-558-0213-8. - S. 73-79 [CD-ROM].

- [10] Shanteau, J. (1992). Competence in experts. The role of task characteristics. *Organizational behaviour and human decision processes* 53, p. 252–266
- [11] Toft-Kehler, R., Wennberg, K., & Kim, P. H. (2014). Practice makes perfect: Entrepreneurial-experience curves and venture performance. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 453-470

Contact

Ing. Mgr. Róbert Hanák PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Fakulta podnikového manažmentu

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava

e-mail: robohanak@gmail.com

KONKURENCIESCHOPNOSŤ REGIÓNOV Z POHĽADU VYBRANÝCH INDIKÁTOROV ŽIVOTNÉHO PROSTREDIA

REGIONAL COMPETITIVENESS BASED ON THE SELECTED ENVIRONMENTAL INDICATORS

Zuzana Hrabovská

Abstrakt

Regionálnu konkurencieschopnosť možno definovať z viacerých uhlov pohľadu. Vo všeobecnosti je na regionálnej úrovni vnímaná ako vývoj kľúčových ekonomických ukazovateľov na regionálnej úrovni, ktorého dôsledkom je zvyšovanie životnej úrovne a kvality života obyvateľov. V tejto súvislosti sa však nevyhnutne musia uplatňovať také nástroje rozvoja regiónov, ktoré neovplyvnia negatívne kvalitu života budúcich generácií. V predkladanom príspevku skúmame environmentálne aspekty budovania konkurencieschopnosti regiónov z pohľadu vybraných ukazovateľov nakladania s komunálnym odpadom v podmienkach samosprávnych krajov v Slovenskej republike.

Kľúčové slová: regionálny rozvoj, konkurencieschopnosť, trvalo udržateľný rozvoj, komunálny odpad, Slovenská republika

Abstract

Regional competitiveness can be defined in several ways. In general, at the regional level is viewed as the development of key economic indicators at the regional level, resulting in improving living standards and quality of life of residents. In this context, however, they must also apply the tools of regional development, which will not affect negatively the quality of life of future generations. In the present paper we investigate the environmental aspects of building regional competitiveness in terms of selected indicators of municipal waste management in terms of self-governing regions in Slovakia.

Keywords: regional development, competition, sustainable development, Slovak republic

JEL classification: R110

Úvod

Regionálna konkurencieschopnosť je daná schopnosťou regiónu poskytovať priaznivé podmienky pre život svojim obyvateľom, pričom je spojená s jeho schopnosťou prilákať na svoje územie nielen nových obyvateľov, ale aj potenciálnych návštevníkov a investorov. V súvislosti s problematikou regionálnej konkurencieschopnosti vystupujú v súčasnosti do popredia otázky súvisiace s dlhodobou udržateľnosťou dynamického rastu konkurencieschopnosti regiónov a to najmä vo vzťahu k zabezpečeniu tzv. trvalo udržateľného rozvoja. Predkladaný príspevok načrtáva niektoré súvislosti vzájomného vzťahu konkurencieschopnosti regiónov a trvalo udržateľného rozvoja v podmienkach samosprávnych krajov v Slovenskej republike v období rokov 2011 – 2014.

1 Teoretické východiská

V dostupnej literatúre sa možno stretnúť s množstvom prístupov k meraniu konkurencieschopnosti regiónov. Dôvodom názorovej rôznorodosti na spôsoby merania konkurencieschopnosti regiónov je najmä to, že žiadna z publikovaných metód nebola všeobecne prijatá (príčinou môže byť nedostupnosť údajov, zložitosť a pracnosť výpočtov, existencia špecifických podmienok makroprostredia a mikroprostredia regiónu a pod.). V zásade však možno konštatovať, že väčšina metód hodnotenia regionálnej konkurencieschopnosti je založená na konštrukcii sústavy ukazovateľov, z vývoja ktorých sa identifikuje konkurencieschopnosť príslušného regiónu.

Ježek a kol. (2007) uvádzajú, že ak je základným obsahom pojmu regionálnej konkurencieschopnosti celková makroekonomická konkurencieschopnosť, musí jej meranie vychádzať z ukazovateľov makroekonomického výkonu, úrovne využitia zdrojov a úrovne životného štandardu v danom regiónu. V takomto vymedzení regionálnej konkurencieschopnosti je načrtnutá vzájomná závislosť rozvoja regiónov a rastu ich konkurencieschopnosti za podmienky zachovania určitej úrovne využitia zdrojov, čo možno chápať ako požiadavku zabezpečenia trvalo udržateľného. O „trvalosti“ udržateľnosti rozvoja možno polemizovať a uvažovať v širšom kontexte o tom, čo možno definovať ako trvalé? Znamená trvalé „večné“ alebo „nekonečné“? Z dôvodu nemožnosti exaktného vymedzenia „trvalosti“ udržateľnosti sa v dostupnej odbornej literatúre (najmä českej) stretávame s upustením definovania trvalo udržateľného rozvoja a pojem sa koriguje na udržateľný rozvoj, pričom jeho obsahové vymedzenie ostáva nezmenené.

V podmienkach Slovenskej republiky je používaný pojem trvalo udržateľný rozvoj, ktorý právne vymedzuje § 6 zákona č. 17/1992 Zb. o životnom prostredí. Podľa neho ide o taký „rozvoj, ktorý súčasným

i budúcim generáciám zachováva možnosť uspokojovať ich základné životné potreby a pritom neznižuje rozmanitosť prírody a zachováva prirodzené funkcie ekosystémov.”

Medzi najbežnejšie ukazovatele na hodnotenie udržateľnosti rozvoja patria ekonomické indikátory. Najčastejšie používané ukazovatele tejto skupiny indikátorov sú hrubý domáci produkt, priame zahraničné investície, súčet vývozu a dovozu ako podiel na HDP, ročná spotreba energie na jedného obyvateľa, obchodná bilancia tovarov a služieb. Do skupiny environmentálnych indikátorov trvalo udržateľného rozvoja možno zaradiť ukazovatele ako napr. objem vyprodukovaného a zneškodneného komunálneho odpadu, objem emisií oxidov dusíka, emisií SO₂, spotreba vody v domácnostiach na jedného obyvateľa, tvorba priemyselných a tuhých odpadov. Pre komplexné hodnotenie trvalo udržateľného rozvoja sa okrem predchádzajúcich ukazovateľov využívajú aj sociálne ukazovatele (miera nezamestnanosti, miera chudoby, hustota obyvateľstva a ďalšie). Komplex indikátorov dopĺňajú, kompletizujú a uzatvárajú inštitucionálne ukazovatele udržateľného rozvoja (napr. výdavky smerované do výskumu a vývoja, počet pracovníkov pracujúcich v oblasti vedy a výskumu, prístup k informáciám (Demo, 1999, 2007).

2 Metóda

Vzhľadom na značný rozsah problematiky trvalo udržateľného rozvoja sa v predkladanom príspevku zameriame na posúdenie vzájomného vzťahu vybraných ekonomických indikátorov trvalo udržateľného rozvoja (miery nezamestnanosti a priemernej hrubej nominálnej mesačnej mzdy) v komparácii s ukazovateľmi tzv. ekologického princípu trvalo udržateľného rozvoja v zmysle kritéria zachovania vysokej kvality zložiek životného prostredia, t. j. mini-

malizácie negatívnych vplyvov na životné prostredie, kde sa budeme zaoberať vybranými ukazovateľmi súvisiacimi s nakladaním odpadu v ôsmich samosprávnych krajoch v Slovenskej republike. Na dokreslenie vývoja nakladania s komunálnym odpadom prinášame analytický pohľad na vývoj vybraných indikátorov nakladania s komunálnym odpadom prostredníctvom uplatnenia metódy benchmarkingu v krajských mestách analyzovaných samosprávnych krajov v Slovenskej republike. Vzhľadom na rozsah príspevku sme sa zamerali najmä na analýzu bežných nákladov rozpočtov krajských miest samosprávnych krajov, keďže ide o najväčšiu položku, ktorá je v rámci týchto rozpočtov vynakladaná za účelom nakladania s odpadmi.

Z časového hľadiska sme vzhľadom na dostupnosť relevantných údajov skúmali obdobie rokov 2011 – 2014. Údajová základňa predloženej analýzy bola získaná z databázy Datacube Štatistického úradu Slovenskej republiky, záverečných účtov a programových rozpočtov analyzovaných miest v sledovanom období. Vzhľadom k tomu, že bolo našim zámerom predložiť čo najporovnateľnejšie ukazovatele, boli jednotlivé benchmarkingové indikátory prepočítané na počet obyvateľov.

3 Vybrané indikátory trvalo udržateľného rozvoja v samosprávnych krajoch Slovenskej republiky

Pre hodnotenie konkurencieschopnosti samosprávnych krajov v Slovenskej republike boli zvolené ukazovatele miery evidovanej nezamestnanosti a priemernej hrubej nominálnej mesačnej mzdy (Tabuľka 1).

Tabuľka 1: Vybrané ukazovatele konkurencieschopnosti samosprávnych krajov v Slovenskej republike

	Miera evidovanej nezamestnanosti (v %)				Priemerná hrubá nominálna mesačná mzda (Eur)			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Slovenská republika	13,59	14,44	13,50	12,29	855	888	912	964
Bratislavský kraj (BA)	5,41	5,72	6,17	6,13	1 157	1 184	1 205	1 294
Trnavský kraj (TT)	8,88	9,43	9,16	8,03	819	848	860	900
Trenčiansky kraj (TN)	9,95	10,89	10,74	9,56	766	798	821	872
Nitriansky kraj (NT)	13,27	14,08	12,52	11,21	742	776	789	835
Žilinský kraj (ZA)	11,91	12,79	12,51	10,91	783	816	839	877
Banskobystrický kraj (BB)	19,83	20,81	18,26	17,22	740	772	798	845
Prešovský kraj (PO)	18,95	20,66	19,35	17,45	680	718	736	771
Košický kraj (KE)	18,76	19,58	17,23	15,92	814	853	883	925

Zdroj: vlastné spracovanie z údajov Štatistického úradu SR, databáza DATAcube

Z údajov v tabuľke 1 možno konštatovať, že dlhodobu najpriaznivejšie hodnoty dosahuje Bratislavský samosprávny kraj v oboch hodnotených ukazovateľoch. Pri porovnávaní hodnôt priemernej hrubej nominálnej mzdy dosahujú hodnoty Bratislavského kraja hodnoty,

ktoré sú viac ako 30 % nad priemernou hodnotou v Slovenskej republike. Žiadny ďalší samosprávny kraj v roku 2014 nedosiahol ani priemernú hodnotu hrubej nominálnej mesačnej mzdy. Ďalšími v poradí sú Košický a Trnavský samosprávny kraj.

Pri hodnotení ukazovateľa miera nezamestnanosti dosahuje opäť najlepšie hodnoty Bratislavský samosprávny kraj, pričom priemerná hodnota miery nezamestnanosti v Slovenskej republike v roku 2014 je viac ako dvojnásobne vyššia. Najhoršie hodnoty ukazovateľa miera nezamestnanosti sú dlhodobo zaznamenávané v Banskobystrickom a Prešovskom kraji.

Z dlhodobého časového hľadiska možno za ukazovatele hodnotenia trvalo udržateľného rozvoja vo vzťahu ku kvalite životného prostredia ako neoddeliteľnej zložky kvalitatívnej stránky zvyšovania konkurencieschopnosti regiónov považovať objem vyprodukovaného komunálneho odpadu ako aj spôsob nakladania s týmto odpadom.

Možno predpokladať, že objem vyprodukovaného komunálneho odpadu bude vyšší v regiónoch, kde je z pohľadu ekonomických indikátorov nižšia nezamestnanosť, vyššia priemerná mesačná mzda obyvateľov, vyšší hrubý domáci produkt na obyvateľa (ako faktory ovplyvňujúce kúpyschopnosť obyvateľstva, čo v konečnom dôsledku objem nakupovaných tovarov a služieb, vyššiu koncentráciu obyvateľstva v mestských aglomeráciách, vyššiu intenzitu individuálnej bytovej výstavby, a v neposlednom rade aj vyšší sklon k spotrebe lepšie ekonomicky situovaného obyvateľstva).

Z údajov v Tabuľke 2 je možné konštatovať, že najväčší objem komunálneho odpadu je vyprodukovaný v Bratislavskom kraji (v celom sledovanom období), na ďalších miestach sú Trnavský a Trenčiansky samosprávny kraj. Takáto situácia (s výnimkou Košického samosprávneho kraja) zodpovedá nášmu predpokladu o tom, t. j. o existencii závislosti medzi objemom vyprodukovaného odpadu a výškou

priemernej mesačnej mzdy. Zaujímavé je aj zistenie, že v samosprávnych krajoch, v ktorých sa vyprodukuje najväčší objem komunálneho odpadu, je zároveň najvyšší podiel komunálneho odpadu, ktorý je ďalej zhodnocovaný.

Tabuľka 2: Nakladanie s odpadom v samosprávnych krajoch Slovenskej republiky

	Množstvo komunálneho odpadu (kg/obyv.)				Podiel zhodnocovaného komunálneho odpadu (%)			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Slovenská republika	327,39	323,76	322,24	337,81	23,91	25,53	27,78	29,23
Bratislavský kraj (BA)	445,38	424,25	426,36	446,02	65,20	63,36	65,28	66,82
Trnavský kraj (TT)	434,89	417,87	415,68	437,49	12,14	13,95	16,94	20,21
Trenčiansky kraj (TN)	334,36	328,16	337,55	357,74	13,00	16,39	21,46	20,11
Nitriansky kraj (NT)	380,85	373,26	366,11	398,05	12,84	13,02	15,06	14,15
Žilinský kraj (ZA)	311,56	308,86	308,05	317,85	10,74	13,26	16,19	20,84
Banskobystrický kraj (BB)	267,69	274,92	260,83	282,58	13,50	18,59	15,62	20,75
Prešovský kraj (PO)	246,71	244,11	242,16	243,53	12,30	11,90	13,94	15,11
Košický kraj (KE)	256,95	269,87	272,31	276,58	42,73	46,52	48,28	47,62

Zdroj: vlastné spracovanie z údajov Štatistického úradu SR, databáza DATAcube

Pre lepšiu ilustráciu miery znečistenia životného prostredia produkciou odpadov v regiónoch, zameriame v ďalšej časti príspevku pozornosť na situáciu v krajských mestách jednotlivých samosprávnych krajov Slovenskej republiky.

V zmysle § 4, ods. 3, pís. f č. 369/1990 Zb. zákona č. 369/1990 Zb. o obecnom zriadení zákona o obecnom zriadení poskytujú obce na miestnej úrovni aj verejné služby súvisiace so zberom, nakladaním a odvozom komunálneho a drobného stavebného odpadu. Obec je povinná podľa tohto zákona vzniknutý odpad spracovať prípravou na opätovné použitie, recykláciou v rámci svojej činnosti, zhodnocovaním alebo zneškodňovaním.

V rámci komparatívnej analýzy zvoleného súboru krajských miest samosprávnych krajov Slovenskej republiky (Tabuľka 3) sme zistili, že prípade porovnania výdavkov na zber, zvoz a likvidáciu komunálneho a drobného stavebného odpadu na jedného obyvateľa boli v sledovanom období dosiahnuté najvyššie hodnoty v mestách Bratislava (67,45 EUR/obyv. v roku 2014) a Košice (63,93 EUR/obyv. v roku 2014), čo nás utvrdzuje vo vyššie formulovanom predpoklade o vzťahu životnej úrovne obyvateľstva (meranej výškou hrubej mzdy) a kvalitou životného prostredia (objemom vyprodukovaného odpadu).

A naopak platí, že v menej rozvinutých regiónoch je objem vyprodukovaného komunálneho odpadu na obyvateľa najnižší. Z údajov v Tabuľke 3 je možné konštatovať, že v meste Prešov vynakladajú dlhodobo najnižšie výdavky na likvidáciu odpadu na jedného obyvateľa (v porovnaní s maximálnou hodnotou v príslušnom roku dosahujú hodnoty mesta Prešov len 27,85 % (v roku 2013) až 33,46 % (v roku 2012) a tiež v porovnaní s priemernými hodnotami mesta Bratislava bolo v Prešove na jedného obyvateľa vynaložených len 42,81 % (v roku 2014) až 46,52 % (v roku 2012) z priemerných výdavkov na zber, zvoz a likvidáciu KO a DSO na 1 obyvateľa v analyzovanom súbore miest.

**Tabuľka 3: Výdavky na zber, zvoz a likvidáciu KO a DSO
na 1 obyvateľa (v EUR/1 obyv.)**

	2011	2012	2013	2014
Bratislava (BA)	60,25	58,02	65,66	67,45
Košice (KE)	50,68	53,77	53,59	63,93
Banská Bystrica (BB)	48,70	46,35	49,26	48,73
Trnava (TT)	41,18	48,04	37,79	44,08
Trenčín (TN)	23,03	42,27	39,21	43,63
Žilina (ZA)	41,92	43,47	40,62	42,76
Nitra (NT)	35,68	39,02	40,04	40,13
Prešov (PO)	17,04	19,41	18,29	18,95
<i>maximálna hodnota</i>	<i>BA 60,25</i>	<i>BA 58,02</i>	<i>BA 165,66</i>	<i>BA 67,45</i>
<i>minimálna hodnota</i>	<i>PO 17,04</i>	<i>PO 19,41</i>	<i>PO 18,29</i>	<i>PO 18,95</i>
<i>priemerná hodnota</i>	<i>38,85</i>	<i>41,73</i>	<i>41,00</i>	<i>44,27</i>

Zdroj: vlastné spracovanie na základe údajov zo záverečných účtov miest

Z prezentovaných údajov je zrejmé, že v Bratislavskom kraji (ako ekonomiky najsilnejšom kraji SR, kde je dlhodobo dosahovaná najnižšia nezamestnanosť ako aj najvyššia priemerná mesačná mzda) je síce produkovaný najväčší objem komunálneho odpadu pripadajúceho na obyvateľa kraja, zároveň sa však ekonomická sila tohto regiónu prejavuje aj v najvyššom podiele zhodnoteného komunálneho odpadu (v Bratislavskom kraji sú ďalej zhodnocované takmer dve tretiny odpadu, narozdiel od Prešovského kraja, kde je zhodnotených len asi 15 % odpadu). Objem vyprodukovaného komunálneho odpadu v absolútnej výške ako aj v prepočte na obyvateľa kraja nemôže byť teda smerodajným ukazovateľom hodnotiacim kvalitu života ako aj udržateľnosť rozvoja regiónu, pretože z uvedených údajov vyplýva,

že ekonomicky silnejšie regióny zároveň intenzívnejšie zhodnocujú komunálny odpad, čiže je životné prostredie týchto regiónov v konečnom dôsledku menej zaťažené napriek tomu, že vyprodukujú viac komunálneho odpadu.

Z konštrukcie jednotlivých ukazovateľov vyplýva, že nie je možné úroveň kvality poskytovaných verejných služieb posúdiť izolovane a len na základe jedného pomerového ukazovateľa. V prípade porovnávania výdavkov vynaložených na nakladanie s komunálnym odpadom vyprodukovaným na určitom území, je vhodné brať do úvahy aj iné ukazovatele ako len výšku bežných výdavkov (ich celková výška je v skutočnosti ovplyvňovaná aj výškou príjmov, ktoré sú zase závislé napr. od počtu obyvateľov, veľkosti spravovaného územia a ďalších faktorov).

Samotná analýza má vyššiu vypovedaciu hodnotu, ak sú celkové vynaložené výdavky miestnych rozpočtov prepočítané na 1 tonu vyprodukovaného odpadu, prípadne sú údaje o výdavkoch rozpočtu na zber, zvoz a likvidáciu 1 tony KO a DSO prepočítané pre jednotlivé mestá vo vzťahu k najvyššej a priemernej dosiahnutej hodnote. Obdobne by bolo možné postupovať pri komparácii s najnižšou dosiahnutou hodnotou.

Záver

Vychádzajúc z prezentovaných číselných údajoch o objeme vyprodukovaného odpadu v súvislosti s vybranými ukazovateľmi hodnotiacimi konkurencieschopnosť regiónov možno konštatovať, že existuje priamy súvis medzi množstvom vyprodukovaného odpadu a kvalitou života obyvateľov meranej pomocou priemernej hrubej mesačnej mzdy obyvateľa. Zvyšovanie objemu vyprodukovaného odpadu je teda významný celospoločenský jav, ktorý môže ohroziť deklarované ekologické princípy trvalo udržateľného rozvoja územia.

Napriek nesporným snahám o zvyšovanie konkurencieschopnosti regiónov by nemali riadiace authority zabúdať na vznikajúce negatívne javy ovplyvňujúce kvalitu životného prostredia obyvateľstva. Riešením je prijímanie účinnejších opatrení za účelom predchádzania vzniku odpadu, jeho prípravy na opätovné použitie, recykláciu odpadu a využívanie iných alternatívnych foriem zhodnocovania a zneškodňovania vyprodukovaného odpadu.

Literatúra

- [1] Ježek, J. et al. 2007. *Budování konkurenceschopnosti měst a regionů v teorii a praxi*. Plzeň: Západočeská univerzita v Plzni. ISBN 978-80-7043-632-5.
- [2] Demo, M., Bielek, P., Hronec, O. 1999. *Trvalo udržateľný rozvoj*. Nitra –Bratislava: SPU v Nitre a Výskumný ústav pôdoznalectva a ochrany pôdy, 1999. 400 s. ISBN 80-7137-611-6.
- [3] Demo, M. et al. 2007. *Udržateľný rozvoj: život v medziach únosnej kapacity biosféry*. 1. vyd. Nitra: SPU, 2007. 440 s. ISBN 978-80-8069-826-3.
- [4] Hrabovská, Z. 2013. Možnosti využitia benchmarkingu pri hodnotení výkonnosti v samospráve. In: *Aplikácie informačných technológií = Information Technology Applications*. ISSN 1338-6468. Roč. II., č. 3 (2013), s. 50-60.

Kontaktné údaje na autora

Ing. Zuzana Hrabovská, PhD.
Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach
Fakulta verejnej správy
Katedra ekonomiky a riadenia verejnej správy
Popradská 66, 041 32 Košice
e-mail: zuzana.hrabovska1@upjs.sk

ANALÝZA REGIONÁLNÍCH DISPARIT Z POHLEDU PŘÍRODNÍCH A SOCIÁLNÍCH PODMÍNEK V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY

ANALYSIS OF REGIONAL DISPARITIES IN VIEW OF NATURAL AND SOCIAL CONDITIONS IN REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC

Jaroslav Jánský, Lenka Matějková

Abstrakt

Cílem příspěvku je hodnocení rozvojového potenciálu regionů v České republice. Posouzení rozvojového potenciálu je založeno na hodnocení regionálních disparit s využitím indexu rozvojového potenciálu. Pomocí indexu rozvojového potenciálu jsou analyzovány přírodních a sociální podmínky v regionech (jednotlivých krajích) ČR. S využitím indexu rozvojového potenciálu je stanoveno pořadí jednotlivých regionů z pohledu kvality života. K sestavení indexu rozvojového potenciálu je využito metod vícerozměrné analýzy - faktorové analýzy, která umožňuje identifikovat proměnné, jejichž vliv na celkový stav je nejsilnější.

Klíčová slova: Region; index rozvojového potenciálu; diferenciacie přírodních podmínek; kvalita života

Abstract

The goal of the paper is evaluation of the development potential of regions in the Czech Republic. The evaluation of regional development is based on assessment of regional disparities using the index of development potential. By using of this index there are analyzed natural and social conditions in the regions of the Czech Republic. Using the index of development potential it is also determined the order of the regions in terms of quality of life. To build the index of development potential there is utilized methods of multivariate analysis – factor analysis, which allows identifying variables, which have the strongest influence on overall state.

Key words: Region; index of development potential; differentiation of natural conditions; quality of life

JEL classification: F 21, F66

Úvod

Cíle strategie trvale udržitelného rozvoje v environmentálním pilíři jsou orientovány tak, aby odstraňovaly, popřípadě co nejvíce omezovaly disparity nejen mezi regiony, ale i mezi obcemi uvnitř regionu. To vše současně také v interakci s dalšími dvěma pilíři, a to sociálním a ekonomickým, uvedenými ve strategii udržitelného rozvoje. Regionální rozvoj je ovlivněn také nejrůznějšími činiteli, které působí na kvalitu života (Vaňurová 2005).

Celková výměra České republiky (ČR) činí 7,9 mil ha (78 866 km²), z čehož zemědělská půda zaujímá 4,3 mil. ha (54%) a lesy 2,6 mil. ha (33%). Z hlediska reliéfu představují plošné zastoupení: hory 12 %, vrchoviny 34 %, pahorkatiny 50 %, nížiny 4 %. Výměra zemědělské i nezemědělské půdy je v podmínkách ČR poměrně stabilní. Její zastoupení v jednotlivých regionech je však velmi rozdílné, což působí na kvalitu života v regionech [Jánský, Kupčák 2008, Jánský 2015].

Cílem příspěvku je hodnocení rozvojového potenciálu regionů v České republice. Posouzení rozvojového potenciálu je založeno na hodnocení regionálních disparit s využitím indexu rozvojového potenciálu, zahrnujícího posouzení vlivu diferenciacce přírodních a sociálních podmínek. Při hodnocení rozvojového potenciálu jsou využity i indikátory ekonomické výkonnosti v regionech ČR. Pomocí indexu rozvojového potenciálu je stanoveno pořadí jednotlivých regionů z pohledu přírodních a sociálních zdrojů. Po zahrnutí ekonomické výkonnosti jednotlivých regionů je vyčíslen také souhrnný index rozvojového potenciálu.

1 Metodika

Pro posouzení rozvojového potenciálu regionů v České republice je použit index rozvojového potenciálu, pomocí něhož jsou hodnoceny v regionech přírodní podmínky a sociální podmínky na kvalitu života v regionech ČR.

Pro sestavení indexu rozvojového potenciálu je využito metod vícerozměrné analýzy - faktorové analýzy, která umožňuje identifikovat proměnné, jejichž vliv na celkový stav je nejsilnější [Hebák 2005]. Faktorová analýza rozdělila vybrané proměnné (indikátory) do faktorů, podle řešení jednotlivých dílčích indexů. Pro stanovení pořadí regionů byly z jednotlivých faktorů vybrány nejvhodnější proměnné, které se následně základě vztahu

$$\frac{x_i - \bar{x}}{s_x}$$

normovaly [Dufek, Minařík 2009]. Dále se již pracovalo pouze s těmito normovanými hodnotami, po jejich vynásobení přidělenými vahami pro jednotlivé proměnné se získaly dílčí indexy za jednot-

livé regiony. V případě negativního směru působení ukazatele bylo změněno znaménko. Vzhledem k dostupným podkladovým údajům, potřebným pro sestavení uvedených indexů rozvojového potenciálu, je třeba rozlišit různé úrovně analyzovaných regionů. V plně uvedené šíři jsou sestaveny indexy na úrovni krajů České republiky.

2 Výsledky a diskuse

2.1. Stanovení indexu rozvojového potenciálu přírodních podmínek krajů ČR

V jednotlivých regionech ČR bylo stanoveno a zjištěno celkem 58 indikátorů, které jsou součástí řešeného projektu. Z tohoto počtu indikátorů se pro výpočet indexu rozvojového potenciálu pomocí faktorové analýzy vybralo 21 níže uvedených indikátorů.

Vybrané indikátory (proměnné): neinvestiční náklady na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele, ekonomický přínos z aktivit prostředí Kč na obyvatele, produkce komunálních odpadů v t na obyvatele, investice na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele, ochrana ovzduší a klimatu v Kč na obyvatele, nakládání s odpadními vodami v Kč na obyvatele, ostatní odpady v Kč na obyvatele, národní parky (ha na obyvatele), chráněné krajinné oblasti (ha na obyvatele), maloplošná chráněná území (m² na obyvatele), bezlesí apod. (m² na obyvatele), nezemědělská půda (ha na obyvatele), lesní pozemky (ha na obyvatele), vodní plochy (m² na obyvatele), zastavěné plochy (m² na obyvatele), ostatní plochy (m² na obyvatele), zemědělská půda (ha na obyvatele), vinice, chmelnice (m² na obyvatele), zahrady, ovocné sady (m² na obyvatele), trvalé travní porosty (ha na obyvatele), orná půda (ha na 1 obyvatele).

V případě krajů ČR ve variantě 1 (index 1 v tab. 1), kdy jsou hodnoceny všechny kraje ČR a následně ve variantě 2 (index 2 v tab. 2) jsou

hodnoceny všechny kraje mimo Hl. města Prahy. Ve variantě 1 se jedná o následující čtyři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu přírodních podmínek (včetně ochrany životního prostředí) a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: investice na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele – váha indikátoru 0,35, neinvestiční náklady na ochranu životního prostředí v Kč na obyvatele – váha indikátoru 0,3, nezemědělská půda (ha na obyvatele)- váha indikátoru 0,25, trvalé travní porosty (ha na obyvatele) váha indikátoru je 0,1.

Tabulka. 1: Index rozvojového potenciálu přírodních podmínek

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hl. město Praha	0,88562	2	-----	-----
Středočeský	0,10722	5	0,25132	5
Jihočeský	0,22408	3	1,29472	1
Plzeňský	0,21608	4	0,28363	4
Karlovarský	0,07226	6	-0,49668	10
Ústecký	0,91889	1	0,22248	6
Liberecký	0,01550	7	-0,82168	13
Královéhradecký	-0,08714	8	0,73030	2
Pardubický	-0,20377	10	-0,30899	8
Vysočina	-0,48466	12	0,09626	7
Jihomoravský	-0,09142	9	0,40584	3
Olomoucký	-0,59321	14	-0,67024	12
Zlínský	-0,49484	13	-0,53188	11
Moravskoslezský	-0,48461	11	-0,45507	9

Zdroj: vlastní výpočty

Ve variantě 2 (index 2 v tab. 1) jsou hodnoceny všechny kraje ČR mimo Hlavního města Prahy se jedná o následující tři indikátory, kdy bylo využito expertně stanovených vah indikátorů: orná půda -0,25 (ha na 1 obyvatele), ekonomický přínos z aktivit na ochranu životního prostředí Kč na 1 obyvatele - 0,4, vodní plochy (m² na 1 obyvatele) - 0,35.

2.2. Stanovení indexu rozvojového potenciálu sociálních podmínek krajů ČR

V jednotlivých regionech ČR bylo stanoveno a zjištěno celkem 55 indikátorů, které jsou součástí řešeného projektu. Z tohoto počtu indikátorů se pro výpočet indexu rozvojového potenciálu pomocí faktorové analýzy vybralo 12 níže uvedených indikátorů.

Vybrané proměnné: počet obyvatel na km², podíl městského obyvatelstva, struktura vzdělání střední s maturitou, struktura vzdělání vysokoškolské, míra zaměstnanosti, míra ekonomické aktivity, míra nezaměstnanosti, průměrná měsíční mzda v zemědělství, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč, vyplacené dávky státní sociální podpory na 1 obyvatele v Kč, průměrná výše starobních důchodů v Kč, dokončené byty na 1000 obyvatel.

Tabulka 2: Index rozvojového potenciálu sociálních a kulturních podmínek

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hl. město Praha	2,91997	1	-----	-----
Středočeský	0,18221	2	1,39415	1
Jihočeský	0,06944	4	0,22933	4
Plzeňský	0,12187	3	0,79481	2
Karlovarský	-0,55869	12	0,44133	3
Ústecký	-1,02827	14	-0,02429	7

Liberecký	-0,18943	9	0,14208	5
Královéhradecký	0,06677	5	0,00962	6
Pardubický	-0,12834	7	-0,54445	10
Vysočina	-0,15407	8	-0,68984	11
Jihomoravský	0,05606	6	-0,09731	9
Olomoucký	-0,42299	11	-0,88637	13
Zlínský	-0,21086	10	-0,72495	12
Moravskoslezský	-0,72366	13	-0,04412	8

Zdroj: vlastní výpočty

V případě krajů ČR ve variantě 1, kdy jsou hodnoceny pomocí tohoto indexu 1 uvedené v tabulce 2 všechny kraje ČR včetně Hlavního města Prahy se jedná o následující čtyři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu sociálních podmínek a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: počet obyvatel na km² - váha indikátoru 0,25, struktura vzdělání vysokoškolské - váha indikátoru 0,25, míra zaměstnanosti - váha indikátoru 0,25, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč - váha indikátoru je 0,25.

Ve variantě 2, kdy jsou hodnoceny pomocí tohoto indexu 2 uvedené v tabulce 2 všechny kraje ČR mimo Hlavního města Prahy se jedná o následující tři indikátory, které se normovaly za účelem stanovení dílčího indexu rozvojového potenciálu sociálních a kulturních podmínek a bylo využito expertně stanovených a ověřených vah těchto indikátorů: míra ekonomické aktivity v % - váha indikátoru 0,33, disponibilní důchod domácností na 1 obyvatele v Kč - váha indikátoru 0,33, průměrná výše starobních důchodů v Kč - váha indikátoru je 0,33.

2.3. Stanovení souhrnného indexu rozvojového potenciálu krajů ČR

Souhrnný index rozvojového potenciálu je koncipován ve vazbě s indexem rozvojového potenciálu přírodních podmínek, indexem rozvojového potenciálu sociálních podmínek a rovněž je zahrnuta ekonomická výkonnost podle jednotlivých krajů. Expertně stanovené váhy uvažují dvě varianty řešení, a to pro index 1 v tabulce 3 (stejně váhy všech tří zdrojů výpočtu) a pro index 2 (přírodní podmínky - 0,2; sociální podmínky - 0,4; ekonomická výkonnost -0,4).

Tabulka 3: Souhrnný index rozvojového potenciálu bez Hlavního města Prahy

Kraj	Index 1	Pořadí 1	Index 2	Pořadí 2
Hl. město Praha PPPraha	-----	-----	-----	-----
Středočeský	1,006924	1	1,170251	1
Jihočeský	0,647463	2	0,52586	2
Plzeňský	0,426685	4	0,460468	3
Karlovarský	-0,32041	9	-0,28904	9
Ústecký	0,179918	5	0,173587	5
Liberecký	-0,29083	8	-0,18819	8
Královéhradecký	0,080389	6	-0,04862	7
Pardubický	-0,53882	12	-0,59132	12
Vysočina	-0,35361	10	-0,44787	10
Jihomoravský	0,442592	3	0,455307	4
Olomoucký	-0,77758	13	-0,80847	13
Zlínský	-0,53429	11	-0,54124	11
Moravskoslezský	0,031566	7	0,129275	6

Zdroj: vlastní výpočty

Závěr

Pro hodnocení jednotlivých dílčích indexů rozvojového potenciálu jsou indexy u jednotlivých krajů vyhodnoceny z hlediska jejich výše v absolutním pořadí. Ke zjištěným indexům rozvojového potenciálu v jednotlivých regionech ČR lze uvést, že disparity jsou zaznamenány s narůstající zápornou hodnotou indexu. Pokud budeme hodnotit index rozvojového potenciálu přírodních podmínek tak se ukazuje ve variantě jedna význam Hlavního města Prahy a ve variantě dvě se dostává na nejvyšší úroveň kraj Jihočeský, Královéhradecký a Jihomoravský. Ve výsledných hodnotách indexu se významně projevuje expertně stanovená váha indikátoru.

Při hodnocení Hlavního města Prahy v dílčích indexech rozvojového potenciálu sociálních podmínek převyšuje výše indexu významně ostatní kraje. V této souvislosti lze uvést, že Hlavní město Praha jako kraj je v hodnocení disparit s využitím těchto indexů dosti nesrovnatelné. Rovnoměrný rozvoj regionů představuje v současné době jeden ze základních úkolů regionální politiky státu i Evropské unie a k tomu lze využít i výše uvedený metodický postup hodnocení regionálních disparit.

Poděkování

Příspěvek byl zpracován na základě řešení projektu NAZV č. QJ1220313 Diferenciace intenzit a postupů hospodaření ve vztahu k zajištění biodiverzity lesa a ekonomické životaschopnosti lesního hospodářství.

Použitá literatura

- [1] DUFEK, J., MINAŘÍK, B. *Analýza indikátorů pro hodnocení cílů realizace strategie regionálního rozvoje v České republice*. Mendelova univerzita v Brně, 120 s. 2009. ISBN 978-80-7375-366-5.
- [2] HAMPL, M. Regionální diferenciace současného socioekonomického vývoje v České republice. Sociologický časopis/Czech Sociological Review, 2007, Vol. 43, No. 5.889-910
- [3] HEBÁK, P. a kol.: *Vícerozměrné statistické metody*. Informatorium, Praha 2005. ISBN 80-7333-039-3
- [4] JÁNSKÝ, J., KUPČÁK, V., : *Regional aspects of wood-working industry in the Czech Republic*. INTERCATHEDRA Poznaň. 2008. sv. 24, č. 1, s. 40-43. ISSN 1640-3622.
- [5] JÁNSKÝ, J.: Hodnocení sociálních faktorů a podnikatelského prostředí v obcích vybraných mikroregionů. Sborník z mezinárodní vědecké konference Konkurence 2015, VŠP Jihlava, s. 112-118, ISBN 978-80-88064-14-5
- [6] VAĎUROVÁ, H., MÜHLPACHR, P.: *Kvalita života: Teoretická a metodologická východiska*, Brno: Masarykova univerzita, Brno 2005, 146 s. ISBN 80-210-3754-7
- [7] Statistická data z ČSU <http://www.czso.cz/>

Kontaktné údaje na autora

Doc. Ing. Jaroslav Jánský, CSc.,

Katedra ekonomických studií, Vysoká škola polytechnická,

Tolstého 16, 586 01 Jihlava,

jansky@vspj.cz

Katedra lesnické a dřevařské ekonomiky, Fakulta lesnická a dřevařská, ČZU v Praze, Kamýcká 1176, 165 21 Praha 6 - Suchbátka

Ing. Lenka Matějková,

Katedra managementu, Fakulta managementu,
Vysoká škola ekonomická v Praze

Jarošovská 1117, 377 01 Jindřichův Hradec

xmatl900@vse.cz

POČÁTKY MĚNOVÉ INTEGRACE V EVROPSKÉ UNII, KOHEZE A KONVERGENCE

THE BEGINNINGS OF THE MONETARY INTEGRATION IN THE EUROPEAN UNION, COHESION AND CONVERGENCY

Petr Jiříček

Abstrakt

Předmětem příspěvku je analýza počátků měnové integrace v Evropské unii od roku 1957, tj. od podpisu Římských smluv, znamenající vznik Evropského hospodářského společenství do vzniku Evropského měnového systému v roce 1979. Proces vedoucí k vytvoření jednotné evropské měny bude analyzován v kontextu s obecnými cíli politiky hospodářské, sociální a územní koheze a zasazen do situace existence a ukončení fungování Bretton-woodského měnového systému. V článku budou posouzeny souvislosti počáteční fáze vývoje měnové integrace v kontextu s konvergenčním vývojem zemí Evropské unie.

Klíčová slova: měnová integrace, konvergence, koheze, Evropská unie, Evropské hospodářské společenství

Abstract

The subject of the contribution is an analysis of the monetary integration beginnings in the European Union from 1957, i.e. from signing the Treaties of Rome meaning the establishment of the European Economic Community to the rise of the European Monetary system in 1979. The process leading towards creating single European Currency will be analysed in the context of general objectives of the policy of economic, social and territorial cohesion and put into the situation of the existence and ending of the Bretton Woods monetary system. In the article, the relations between beginning stage of monetary integration development will be assessed in the context of convergence development of the European Union countries.

Keywords: monetary integration, convergence, cohesion, European Union, European Economic Community

JEL classification: F36

Úvod

Vývoj, směřující k měnové integraci v Evropské unii, je součástí dlouhodobého integračního procesu v Evropě. Tento proces probíhá již od roku 1957, kdy byly podepsány tzv. Římské smlouvy jako zakladatelské právní akty nové sjednocující se Evropy. Konvergenční proces je konceptem, na němž je založen postup evropské integrace, jejímž zatím nejvyšším stupněm je integrace měnová. Hlavním nástrojem konvergence je v Evropské unii politika hospodářské, sociální a územní koheze (Zahradník, 2003). Konvergenční proces logicky začal v západní Evropě, kdy zakládající státy Evropského hospodářského společenství – Francie, Německo, Belgie, Nizozemsko, Lucembursko a Itálie měly výhodu v blízkosti hospodářských i sociálních politik. Rovněž z hlediska územní koheze nebyly zde patr-

ny výrazné rozdíly, jednotlivé regiony se až na výjimky (jižní Itálie, některé venkovské regiony Francie) nevyznačovaly zásadně odlišnou ekonomickou výkonností. Problém sociální koheze se taktéž v situaci vysoké zaměstnanosti a silného ekonomického růstu v padesátých a šedesátých letech minulého století v Evropě zdál být v podmínkách zakladatelské šestky relativně dostupným cílem. Deset let úspěšného vývoje EHS se však s počínajícími problémy mezinárodního měnového systému, fungujícího na základě uzavřených Bretton-woodských dohod z roku 1946, stalo minulostí a konvergenční proces v Evropě byl ohrožen. Pod vlivem světové finanční, energetické a následně i celkové ekonomické krize se počátek sedmdesátých let stal mezníkem vývoje v procesu hospodářské, sociální a územní koheze. Nastal proces dalšího rozšiřování Evropského společenství a byly položeny první základy měnové integrace. Tyto počátky předznamenávají v určitých konsekvencích i další vývoj hospodářské a měnové integrace v Evropě až do současnosti a jejich synergii se snaží postihnout předkládaný příspěvek.

1 Shrnutí dosavadního hodnocení vývoje měnové integrace

Komplexně se problematikou Evropské unie se zabývají Fiala a Pitrová, kteří v publikaci *Evropská unie hodnotí období od vzniku Evropských společenství od roku 1957 do roku 2007* a zabývají se počátky hospodářské a měnové unie a problematikou hospodářské, sociální a územní koheze, regionální politikou a strukturálními fondy (Fiala, Pitrová, 2009). V publikaci *Česká republika a EU* se autoři Plchová, Abrhám a Helísek věnují problematice ekonomické a měnové integrace z pohledu vztahů Evropské unie s Českou republikou. Mezi společné a koordinované politiky EU řadí regionální a kohezní politiku EU (Plchová a kol., 2010). Problematikou společenstvo-ekonomické-

ho pohledu na konvergenci zemí Evropské unie před vstupem do EU se zabývá Zahradník v publikaci *Vstup do Evropské unie – přínosy a náklady konvergence*. V oblasti koheze se zabývá strukturálními fondy, Kohezním fondem a regionální politikou; v oblasti měnové integrace potom měnovou a kurzovou politikou a otázkou vstupu do Hospodářské a měnové unie (Zahradník, 2003). Specificky se orientují na vývoj měnové integrace v Evropské unii od jejích počátků v kontextu s fungováním Bretton-woodského systému až po zavedení eura v roce 2002 a na problematiku konvergence Lacina a kol. v publikaci *Měnová integrace* (2007) a Dědek v publikaci *Historie evropské měnové integrace* (Dědek, 2008). Problematikou kohezní politiky se detailně zabývají Boháčková a Hrabánková v publikaci *Strukturální politika Evropské unie* (Boháčková a Hrabánková, 2009). Ze zahraničních autorů se problematice měnové integrace, kohezní politiky a konvergence zemí Evropské unie věnují Neal (2008), de Grauwe (2009), Baldwin a Wyplosz (2012), Sandholtz a Sweet (2014) a Pollock (2014).

2 Cíl práce a metody zkoumání

Cílem zkoumání budou obecné souvislosti vývoje měnové integrace v Evropské unii, problematiky konvergence jednotlivých členských států a přístupujících zemí a politiky hospodářské, sociální a územní koheze, jejímž významným záměrem je právě vytvoření podmínek vyšších stupňů integrace. Základní metody zkoumání bude historická analýza. Zkoumanou problematiku lze metodicky rozdělit na několik etap – období od vzniku Evropského společenství v roce 1957 do opuštění Wernerova plánu v roce 1973, od hledání nové koncepce evropské měnové integrace Evropského měnového systému v roce 1979, další období končí zánikem Evropského měnového systému a přechodem na euro v roce 2002 a poslední období od

vzniku eurozóny v roce 2002 do současnosti (viz např. Dědek, 2008 či Plchová, 2010). Zároveň lze každou etapu rozdělit do několika charakteristických period. Předkládaný příspěvek se bude zabývat první etapou vývoje v rozdělení na periody:

- 1/ od vzniku EHS do roku 1962, tj. do předložení Marjolinova plánu
- 2/ od roku 1963 do roku 1968, tj. do zasedání Haagského summitu EHS
- 3/ od roku 1969 do roku 1973, tj. do doby funkční realizace Wernerova plánu

Rovněž politiku hospodářské, sociální a územní koheze lze rozlišit do několika období, viz např. Boháčková a Hrabánková (2009) či Baldwin, Wyplosz (2012). Pro potřeby příspěvku se periodizace počátků vývoje měnové integrace v evropské unii v podstatě kryje s prvním obdobím realizace kohezní politiky v letech 1957–1972, tj. do doby prvního rozšíření Evropské unie.

3 Výsledky a diskuse

První fázi počátků měnové integrace lze dokumentovat již v zakládající Smlouvě o Evropském hospodářském společenství jako součásti Římských smluv z roku 1957. V kapitole Platební bilance v čl. 104 se členské státy, tj. Belgie, Francie, Itálie, Lucembursko, Německo a Nizozemí zavazují dosáhnout konvergence (EurLex, 2012). V článku 105 byl ustaven Měnový výbor, který měl sledovat finanční a měnovou situaci členských zemí EHS a dávat podněty vrcholným orgánům Evropského společenství. V následujících člancích 106, 107, 108 vidíme snahu o provázání politiky konvergence ve smyslu podpory společného trhu s politikou zaměřenou na stabilitu měnových kursů členských států EHS. Co se týče politiky hospodářské, sociální

a územní koheze, ve Smlouvě o EHS je zmiňován jako zdroj financování sociální politiky v kapitole 2, čl. 123 *Evropský sociální fond*. Pro financování politiky regionální, přispívající k územní a hospodářské kohezi v rámci EHS vznikla ustanovením čl. 129 a 130 *Evropská investiční banka*. (EurLex, 2012). Toto období se kryje s fungováním jedné z prvotních evropských měnových institucí, Evropské měnové dohody (*European Monetary Agreement*, EMA) z roku 1955, která ještě zpřísnila parametry řízení měnových kurzů podle Bretton-woodských dohod (Dědek, 2008).

Druhá fáze počátečního období měnové integrace v Evropské unii je charakterizována projednáváním Marjolinova akčního plánu. Francouzský ekonom Robert Marjolin (1911–1986), v letech 1958–67 francouzský komisař pro ekonomiku a finanční záležitosti, předložil roku 1962 dokument, v němž předpokládal vytvoření rezervního měnového fondu, ustavení společné centrální banky a vytvoření společné měny Evropského společenství (Fiala, Pitrová, 2009). Za situace zatím dobrého fungování Bretton-woodských dohod a existence EMA však nebyl přímý důvod k společným zásahům členů EHS do tohoto systému. V důsledku toho a v situaci pokračujících sporů zemí EHS ohledně fungování společné zemědělské politiky proto byla Marjolinova snaha neúspěšná. Společnou zemědělskou politiku lze však považovat za jeden z podstatných nástrojů prvotní politiky hospodářské, sociální a územní koheze ve smyslu podpory venkovských regionů..

Třetí fázi počátečního období měnové integrace v Evropské unii lze datovat od roku 1969, kdy se konal summit Evropského hospodářského společenství v Haagu. Evropské hospodářské společenství zvyšovalo své úsilí v ekonomické sféře včetně měnové oblasti směrem ke konvergenci v rámci pojetí tzv. supranacionality, kdy rozhodnutí se koncentrovala do rukou společných nadnárodních institucí (Evropské komise, Rady aj. orgánů). Vedle toho existovalo v Evropě usku-

pení zemí Evropského sdružení volného obchodu (EFTA), jež fungovalo na principu tzv. *intergovernmentalismu*, který směřoval pouze k těsnější obchodní spolupráci bez tlaku na měnovou integraci a hospodářskou, sociální a územní kohezi (Pollack, 2014; Stone a Sweet, 2014). Koncem šedesátých let se změnila ekonomická a finanční situace ve světě a v Bretton-woodském systému se objevovaly trhliny. V roce 1967 došlo k devalvaci britské libry, v roce 1968 k revalvaci německé marky a devalvaci francouzského franku (Dědek, 2008). Zároveň došlo ve světě v roce 1968 k ekonomické recesi. Reakcí na zmíněném summitu v Haagu bylo sdělení, že novou prioritou EHS je dosažení hospodářské a měnové unie. Již tehdy však bylo zřejmé, že v důsledku jak disparit, způsobujících ohrožení ekonomické výkonnosti, tak fiskální nedisciplinovanosti členských zemí měnové unie mohou vznikat problémy při jejím ustavení i následném fungování. Tento summit se vedle požadavku na měnovou integraci stal impulsem v koncipování nové společné politiky hospodářské, sociální a územní koheze. Za rozhodující mezník v pojetí společné regionální politiky Společenství slouží tzv. *Thomsonova zpráva* (Boháčková a Hrabánková, 2009) předložená Komisi 4. května 1973 Radě EHS. Ve zprávě bylo uvedeno, že regionální disparity ohrožují vytvoření společného trhu a bylo poukázáno na rizika plynoucí z ekonomicky slabých regionů pro fungování připravované hospodářské a měnové unie. Thomsonova zpráva se tak stala prvním dokumentem, který komplexně poukazoval na vztah mezi politikou hospodářské, sociální a územní koheze a úspěšným fungování měnové unie v Evropě. Zpráva navrhla koordinovat zatím národně uplatňované regionální politiky a vytvořit *Evropský fond regionálního rozvoje*. V měnové oblasti Haagský summit projednal tzv. *Barrého memorandum*, jež upozorňovalo na přímou souvislost procesů měnové integrace a společné zemědělské politiky, v níž byly v té době již zahrnuty principy hospodářské, sociální a územní koheze (Fiala, Pitrová, 2009). Barrého

memorandum bylo projevem tzv. *monetaristického přístupu* k vyvážení měnové unie, kdy právě nejprve zafixování kursů národních měn a poté vytvoření společné měny mělo vést ke konvergenci zemí EHS. Fixní kursy a následně fungování společné měny měly způsobit asymetrické šoky, v jejímž důsledku měl být vytvořen tlak na národní vlády směrem ke konvergenci. Tento princip charakteristicky zastávaly Francie, Belgie, Itálie, Lucembursko a Evropská komise. Opačný přístup zaujímal tzv. *ekonomisté*, kteří požadovali ustavit měnovou unii až po vytvoření společného trhu a úplně provedené hospodářské konvergenci. Jejím naplněním mělo být splnění ekonomických, tzv. konvergenčních kritérií. Tento přístup zaujímal Německo a Nizozemsko, kdy plán německého ministra financí Schillera předpokládal nahrazení národních měn společnou měnou a definoval konvergenční měnové podmínky (Lacina a kol, 2007). Pro integrační politiku je charakteristické, že nakonec byl sjednán kompromis ohledně současného naplnění obou přístupů, přičemž stranou byla ponechána existence jednotné fiskální politiky.

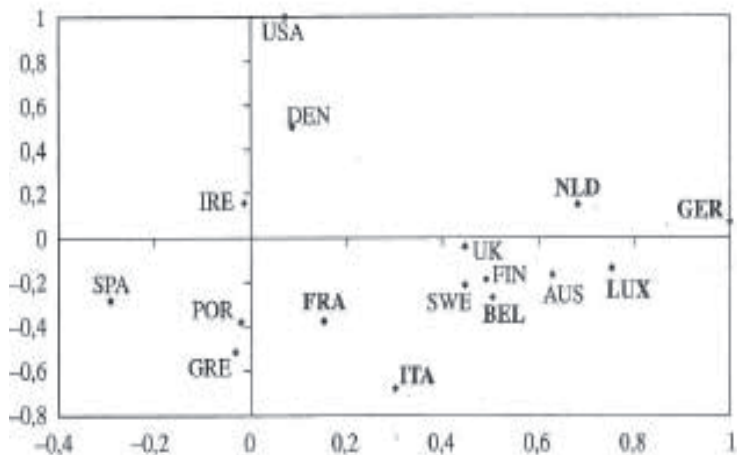
Za první souhrnnou studii ohledně vytvoření měnové unie v rámci EHS můžeme označit tzv. Wernerovu zprávu *Vytváření stadií hospodářské a měnové unie z roku 1970*. V duchu převažujícího principu supranacionality předpokládala zpráva vytvoření *Evropského fondu pro měnovou spolupráci*, který měl zabezpečovat měnové intervence ve prospěch stability směnných kurzů do vzniku společné měny. Zpráva zahrnovala vznik systému centrálních bank a poprvé i koordinaci fiskálních politik členských zemí unie a předpokládané ustavení společné měny v roce 1980 (König a kol., 2006). Wernerův plán předpokládal paralelní navázání evropských měn (tedy nejen měn EHS) na sebe v podobě tzv. *měnového hada*. Měny měly být navázány na dolar a v rámci povoleného rozpětí mohly fluktuovat v určitém „tunelu“. Plán současně zahrnoval požadavek na vyšší konvergenci ekonomik. Základním institucionálním znakem měnové unie mělo

být přenesení rozhodovacích pravomocí na nadnárodní instituci, rozhodující o společné měnové fiskální a hospodářské politice. Již tehdy byla pozornost věnována riziku veřejných deficitů pro fungování měnové unie. Po několika šocích ve světové ekonomice však došlo problémům v realizaci Wernerova plánu. Prvním šokem bylo zhroutilí Breton-woodského systému v roce 1971, zrušení konvertibility dolaru a celosvětový příklon k plovoucím devizovým kurzům. Ještě v roce 1972 probíhalo podpisem *Basilejské dohody* úsilí Wernerův plán navzdory nepříznivému mezinárodnímu finančnímu a měnovému vývoji zachovat. V roce 1973 v důsledku prvního ropného šoku evropské země, účastníci se Wernerova plánu, zrušily vazbu na dolar, avšak snažily se držet dohodnutá flukтуаční pásma účastnících se evropských měn (Dědek, 2008). V důsledku následného staglačního vývoje postupně došlo k opuštění Wernerova plánu; znakem období od roku 1974 je hledání nové koncepce měnové integrace, ústící v ustavení Evropského měnového systému v roce 1979.

Závěr

Období od roku 1957 do roku 1962 lze charakterizovat úsilím o hospodářskou konvergenci členských států zakladatelské šestky s tím, že se specifikují makroekonomické parametry rovnováhy. V období od roku 1963 do roku 1969 je koncepce prohlubování měnové integrace pod vlivem úsilí vytvoření společné celní a zemědělské politiky jako významné součásti hospodářské konvergence zakladatelské šestky odložena, aby byla pod tlakem změn v mezinárodní měnové, finanční a ekonomické situaci Haagským summitem EHS znovu pro období 1969–1973 na základě Wernerova plánu obnovena v souladu s novou podobou kohezní politiky. Období počátků měnové integrace 1957–1973 z hlediska konvergence ekonomik vybraných zemí včetně zakládající šestky EHS dokumentuje následující Obrázek 1.

Zobrazuje korelaci sladění ekonomických cyklů uvedených zemí s ekonomikou Německa (vodorovná osa). Ze zemí zakladatelské šestky vidíme např. silnou korelaci s ekonomikou Nizozemska, což odpovídá blízkým stanoviskům v rámci tzv. ekonomistického přístupu k měnové integraci.



Obrázek 1: Korelační analýza konvergence ekonomik členských zemí EHS v období 1959–1972, Zdroj: Lacina a kol., 2007, str. 124

Literatura

- [1] BALDWIN, R., WYPLOSZ, Ch. (2012). *The Economics of European Integration*. Maidenhead: McGraw-Hill.
- [2] BOHÁČKOVÁ, I., HRABÁNKOVÁ, M. (2009). *Strukturální politika Evropské unie*. Praha: C. H. BECK
- [3] DE GRAUWE, P. (2009). *Economics of Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press,

- [4] DĚDEK, O. (2008). *Historie evropské měnové integrace*. Praha: C. H. BECK.
- [5] EUR-Lex [online]. 2012 [cit. 2016-3-28]. *Smlouva o založení Evropského hospodářského společenství (1957)*. Dostupný z WWW: <<<http://eur-lex.europa.eu/cs/treaties/index.htm>
- [6] FIALA, P., PITROVÁ M. (2009). *Evropská unie*. Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury.
- [7] LACINA, L. a kol.(2007). *Měnová integrace*. Praha: C. H. BECK.
- [8] PLCHOVÁ, B., ABRHÁM, J., HELÍSEK, M. (2010). *Česká republika a EU*. Praha: Agentura KRIGL .
- [9] POLLACK, M. A. (2014). Realist, Intergovernmentalist, and Institutional Approaches. In: *The Oxford Handbook of the European Union*. Oxford: Oxford University Press. p. 3-17.
- [10] SANDHOLTZ, W., SWEET, A. S. (2014). Neofunctionalism and supranational governance. In: *The Oxford Handbook of the European Union*. Oxford: Oxford University Press. p. 18-33.
- [11] ZAHRADNÍK, P. (2003). *Vstup do Evropské unie – přínosy a náklady konvergence*. Praha: C. H. BECK.

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Petr Jiříček, Ph.D.

Vysoká škola polytechnická Jihlava

Tolstého 16, 58601 Jihlava, Czech Republic

Tel: +420 567 141 216

e-mail: jiricek@vspj.cz

SPECIFIKÁ TRHU S INDUSTRIÁNYMI ENZÝMAMI

SPECIFICITIES OF MARKET FOR INDUSTRIAL ENZYMES

Marcel Kajan

Abstrakt

V súčasnosti je enzýmový trh v strednej a východnej Európe odhadovaný na 350 mil. €. Enzýmy sa používajú prakticky vo všetkých aplikáciách pri výrobe potravín so stabilným ročným rastom na úrovni 3%. Tento trh je rozdelený medzi rad spoločností s rôznym zameraním, odlišnými stratégiami a aj prístupmi k tejto skupine produktov. Táto skutočnosť vytvára špecifická prostredia, čo sú výzvy vzniknuté na základe vývojových trendov v externom prostredí. Tieto výzvy by mohli viesť v prípade absencie účelných marketingových aktivít k ohrozeniu predaja alebo zisku.

Kľúčová slova: enzýmy, analýza trhu, spotreba enzýmov, priemyselné aplikácie enzýmov

Abstract

At present, the enzyme market in Central and Eastern Europe is estimated at 350 million €. Enzymes are being used in almost all applications in food production with stable annual growth of 3%. The market is divided between

the number of companies with various orientations, different strategies and approaches to this product group. This fact may constitute specificities of the environment, which are the challenges originated on the development trends in the external environment. Such challenges could result in case of effective marketing activities absence to sales or profits threats.

Keywords: Enzymes, market analysis, enzyme consumption, industrial enzyme applications

JEL classification: F17, O57

Úvod

Podnikateľské subjekty musia reagovať na zmeny, ktoré nastali, alebo ktoré je možné predvídať, že vzniknú v rámci operačného podnikateľského prostredia. Tieto zmeny sa vyskytujú neustále a organizáciám, ktoré ich nedokážu identifikovať a korektne reagovať na tieto zmeny, hrozia z nich vyplývajúce komplikácie, alebo znemožnenie dosiahnutia podnikových cieľov. Je povinnosťou vyššieho manažmentu vykonávať pravidelný monitoring podnikateľského prostredia s cieľom identifikovať vplyvy, ktoré môžu vyžadovať modifikácie správania sa spoločnosti na trhu. Historicky sú si trhy krajín V4 svojou štruktúrou, podnikateľskými subjektmi, legislatívou a charakterom veľmi podobné, avšak postupne vznikajú diferencie najmä vzhľadom na odlišnosti vo vývoji industriálnych odvetví a trhového prostredia a zároveň sa zjednocuje legislatíva na základe smerníc EU.

Súčasný turbulentný trh sú charakterizované rýchlymi zmenami potrieb zákazníkov a z nich vyplývajúcimi následkami – skrátením životného cyklu produktov, skracovaniu inovačných cyklov vedúce k následnému ohrozeniu návratnosti investícií do vývoja. Všetky tieto faktory vytvárajú prostredie k silnému konkurenčnému boju a spôsobujú aj zníženie počtu úspešne etablovaných produktov na trhu.

Hlavným cieľom príspevku je prezentovať výsledky analýzy trhov s industriálnymi enzýmami a identifikovať hlavné faktory vplývajúce na subjekty pôsobiace na týchto trhoch. K parciálnym cieľom možno priradiť hodnotenie trhov a konkurenčného prostredia samotnými subjektmi pôsobiacimi na trhoch krajín V4. Enzýmové trhy boli analyzované pomocou niekoľkých metód na vzorke subjektov pôsobiacich na enzýmových trhoch krajín V4, pričom súhrne tieto subjekty predstavovali vyše 90% trhového podielu v rokoch 2014 a 2015.

1 Špecifiká enzýmových trhov

Priamy vplyv na rozvoj enzýmových trhov má proces zvyšovania tlaku na efektivitu výrobcov potravín a nápojov, textilu, čistiacich potrieb, liekov a ďalších tovarov ktorý začal exponenciálnym rastom globálnej populácie. Prudko sa zvýšil aj dopyt po palivách z obnoviteľných zdrojov. Zvyšovanie cien vstupných materiálov a energií vytvárajú dodatočný tlak na zvyšovanie efektivity industriálnych procesov pomocou minimálnych zdrojov (Chernev, 2012).

Industriálne enzýmy sú špecifické katalyzátory využívané počas chemických reakcií v industriálnych procesoch a často aj ku katalýze reakcií, ktoré v normálnom prostredí neprebiehajú. Niektoré enzýmy sú schopné znížiť energetickú náročnosť proces rádovo v desiatkach percent, prípadne urýchliť proces niekoľko sto násobne, či zvýšiť výťažnosť procesu o 10 až 20%. Kvôli týmto vlastnostiam sú využívané v rôznych industriálnych technológiách.

Enzýmové trhy vykazujú niekoľko špecifik:

- výroba si vyžaduje špecifické výrobné zariadenia,
- výroby kde sa používajú enzýmy majú sériový charakter, často vo veľkom rozsahu,
- výrazný vplyv sezónnosti v niektorých aplikáciách,

- výrazné rozdiely medzi prepravovanými množstvami podľa typov od niekoľko gramov až po dodávky realizované železnicou (60 mt dodávka),
- špecifické nároky na prepravu a skladovanie,
- možnosť použitia geneticky manipulovaných produktov,
- použitie enzýmov znižuje alebo úplne ruší použitie chemických prípravkov,
- menší počet subjektov na trhoch,
- v niektorých segmentoch trhu existujú iba 2 výrobcovia (vlastné spracovanie podľa (Herzka & Kajanová, 2010).

V roku 2014 veľkosť svetového enzýmového trhu s industriálnymi enzýmami dosiahla hodnotu 4,432 miliardy dolárov, pričom prognózy spotreby enzýmov roku 2018 už presahujú hranicu 6 miliárd dolárov. V období rokov 2013 až 2018 je predikovaná kumulatívna miera rastu na úrovni 6.7 %. (Norus, 2011). V súčasnosti je enzýmový trh v strednej a východnej Európe odhadovaný na 350 mil. €. Enzýmy sa používajú prakticky vo všetkých aplikáciách pri výrobe potravín so stabilným ročným rastom na úrovni 3% (Novozymes, 2014).

1.1 Vývoj enzýmových trhov štátov V4

Vývoj enzýmových trhov v krajinách V4 v poslednej dekáde je výrazne pozitívny, pričom rast jednotlivých trhov v súhrne kopíruje rast HDP krajín V4, pričom po roku 2012 v Česku a na Slovensku je dynamika rastu enzýmových trhov výraznejšia ako pri raste HDP (BCC, 2009). Táto skutočnosť je spôsobená najmä pozitívnym vplyvom zvýšenej kúpyschopnosti obyvateľov, čo sa prejavilo výrazne v prudkom náraste spotreby produktov s prémiovým charakterom, kde niektoré chemické aditíva sú nahrádzané enzýmami ako neškodlivými alternatívami – tzv. bez „E“ produkty. Tento trend je prítomný aj na trhoch Poľska a Maďarska avšak nárasty v spotrebe enzýmov nie sú tak

markantné (CSO Poland, 2015). Trend produkcie zdravých potravín je prítomný vo všetkých aplikáciách potravinárskeho priemyslu a vytvára aj ďalšie možnosti využitia enzýmov ako funkčných aditív, ale aj na predĺženie trvanlivosti produktov, ochrane pred mikrobiologickými kontamináciami a podobne. Výrazný vplyv na enzýmové trhy má aj exportný potenciál „Pet Food“ výrobcov najmä z Poľska a Česka do Nemecka, keďže nemecký trh v oblasti krmív pre domáce zvieratá vykazuje najvyššie nárasty a je najväčším v Európe, je časť produkcie lokálnych výrobcov exportovaná na nemecký trh (KSH, 2015).

Trhy krajín V4 sú aj výrazne odlišné pomermi v zastúpení jednotlivých priemyselných segmentov, čo vytvára logicky rozdiely v pomere spotrebovaných enzýmov voči HDP. Najvýraznejšie a aj najvýznamnejšie rozdiely z pohľadu spotreby enzýmov sú v potravinárskych výrobách jednotlivých krajín, kde poľská produkcia potravín výrazne prevyšuje podiely v ostatných krajinách V4 a je aj v rámci Poľska najväčším priemyselným odvetvím, čo nemá v krajinách V4 obdobu, keďže druhé Maďarsko má segment výroby potravín až ako tretí najsilnejší segment, v Českej republike a na Slovensku je výroba potravín na priemerných pozíciách – piate, respektíve šieste miesto v poradí segmentov priemyslu (Smith, 2012).

Pre celú V4 je charakteristický trend rastu spotreby enzýmov najmä v technických aplikáciách, vývoj v potravinárskych enzýmoch v rámci V4 výrazne odlišný čo je dané aj rozdielmi v percentuálnom zastúpení jednotlivých odvetví (ŠUSR, 2015). Tieto rozdiely spôsobujú aj výraznú odlišnosť jednotlivých trhov s enzýmami, kde pre Poľsko a Maďarsko výrazne dominuje použitie enzýmov v potravinárskom priemysle, najmä v segmentoch mliekarenstva a pekárstva. Poľské špecifikum je výrazne vyššia spotreba enzýmov na výrobu jablčného koncentrátu, keďže Poľsko je celosvetovo tretím najväčším producentom tejto komodity. Česko a Slovensko sú viac industriálne zamerané, čiže podiel spotreby enzýmov v technických aplikáciách je percentuálne vyšší.

Napriek poklesu výroby bio-etanolu podiel bio-energií neklesol vďaka prudkému nárastu produkcie bioplynu, tento nárast vytvára nové segmenty trhu, ktoré vznikli iba v posledných rokoch a pred rokom 2000 prakticky neexistovali (Cushion, 2010). Celkový počet bioplynových staníc v štátoch V4 rastie takmer exponenciálne. Odhad počtu bioplynových staníc v roku 2015 v štátoch V4 sa blíži k číslu 3000, čo predstavuje súčasný stav v Nemecku. Odhad nárastu spotreby enzýmov v týchto aplikáciách je najvyšší – 40-50% nárast ročne v do roku 2016 (Aebiom, 2016).

Ostatné segmenty enzýmového trhu sú mierne rastové, v celom regióne o zmene percentuálneho podielu bude rozhodovať najmä všeobecný trend v danom odvetví, pričom výroba potravín je najslabšie rastúcim segmentom, všeobecne sa očakáva nárast v detergentoch – najmä v pracích práškoch, kde sa trend mení od chemického čistenia k biologickému – pri nižších teplotách prania, čoho sa dosahuje za použitia enzýmov. Obdobne mierny rast nastáva v použití enzýmov pre krmovinárske účely, kde dochádza k významnému rastu produkcie krmných zmesí u lokálnych producentov, čo priamo zvyšuje spotrebu enzýmov. (Shuang, 2012) Priemyselné a technické aplikácie zastupuje najmä škrobárenský a papierenský priemysel, kde spotreba enzýmov kopíruje zmenu produkcie a očakáva sa mierny nárast v produkcii papiera a stagnácia, prípadne veľmi mierny rast vo výrobe škrobov a ich derivátov do roku 2016 v krajinách V4.

2 Marketingové stratégie subjektov na enzýmových trhoch

Keďže enzýmové trhy sú vysokošpecializovaným odvetvím, subjekty na trhu majú veľké možnosti k dosiahnutiu konkurenčných výhod. Každá z týchto možností môže byť veľmi výnosná (Kotler, 2004). Ako príklad môže poslúžiť spoločnosť špecializujúca sa na diagnostické enzýmy pre farmáciu, v tomto segmente existujú iba 2 výrobcovia v celosvetovom meradle a tak aj malý výrobca môže dosahovať oveľa vyššiu rentabilitu ako veľký subjekt. Subjekty zvažujúce pri tvorbe stratégie využitie piatich

dimenzií – cieľového trhu, produktu, distribučnej cesty, ceny a propagácie musia brať v úvahu zaradenie trhov krajín V4 do celkového trhu EU a prispôbiť propagáciu produktu aj k stratégiám na susedných trhoch, keďže trhy sú v súčasnosti oveľa prepojenejšie a zákazníci často pôsobia v rámci skupín v rôznych krajinách EU, z tohto dôvodu musia výrobcovia úzko spolupracovať s distribútormi najmä pri stanovovaní lokálnych cenových hladín na jednotlivé produkty (Kotler a Caslione, 2009).

2.1 Analýza externého prostredia

Analýza trhu predstavuje systematické zhromažďovanie, triedenie a interpretovanie informácií o aktuálnom dianí na trhu, správaní sa zákazníkov a konkurenčných spoločností. Na analýzu prostredia enzýmových trhov je možné využiť množstvo dostupných metód: PESTLE analýza, Porterova 5F analýza, GE matica, SWOT a Ansoff analýza.

Podstatou PESTLE analýzy je identifikácia skupiny faktorov, rizík a vplyvov, ktoré ovplyvňujú, prípadne existujú predpoklady o ich budúcich vplyvoch na organizáciu (Cadle & Debra & Turner, 2010).

Tabuľka 1: Vzorová tabuľka GE matice použitá pri analýze

Atraktivita enzýmového trhu			
Prvok	Koeficient	Známka (1 až 5)	Súčet
Veľkosť trhu	0,15	5	0,75
Rýchlosť rastu trhu	0,10	3	0,30
Sila konkurencie	0,15	2	0,30
Počet konkurentov	0,20	4	0,80
Ziskovosť	0,20	5	1,00
Logistická náročnosť	0,10	2	0,20
Legislatívna náročnosť	0,10	1	0,10
Výsledná hodnota	1,00		3,45

Zdroj: vlastné spracovanie

GE matica predstavuje pokročilejšiu verziu Bostonskej matice s jemnejším delením 3x3, čo umožňuje presnejšie klasifikovať postavenie na trhu. Matica má na horizontálnej osi zobrazený interný faktor - konkurenčné postavenie a na vertikálnej ose je zobrazený externý faktor – atraktivita trhu (Bučková, 2012).

Tabuľka 2 Vzorová tabuľka GE matice

Atraktivita enzýmového trhu			
Prvok	Koeficient	Známka (1 až 5)	Súčet
Trhový podiel	0,2	5	1,00
Unikátnosť a kvalita produktu	0,15	3	0,45
Úroveň propagácie	0,1	2	0,20
Úroveň logistických nákladov	0,1	4	0,40
Úroveň inovácií a R&D	0,15	2	0,30
Dodacie lehoty	0,1	4	0,4
Podpora výrobcov	0,05	5	0,25
Nákladovosť	0,05	4	0,20
Možnosti financovania	0,1	4	0,40
Výsledná hodnota	1,00		3,60

Zdroj: vlastné spracovanie

3 Výsledky a diskusia

Rozdelením výsledkov dotazníkov z GE matice na 79 subjektoch pôsobiacich na enzýmových trhoch bolo možné vyselektovať špecifická enzýmových trhov najviac vplyvajúce na distribučné a obchodné spoločnosti ako aj agentov výrobcov enzýmov pôsobiacich na týchto trhoch. Výsledné poradie

1. Legislatívne vplyvy	85/100
2. Ekologické vplyvy	45/100
3. Ekonomické vplyvy	35/100
4. Sociálne vplyvy	8/100
5. Politické vplyvy	7/100

Ako najvýraznejší sa ukazuje vplyv legislatívny, dopad legislatívnych zmien v rámci harmonizácie EU legislatívy o enzýmoch a ich uvádzaní na trhy označilo ako majoritný 55 zo 79 subjektov, zvyšných 22 uviedlo legislatívne vplyvy ako druhé najvýznamnejšie a iba 2 subjekty označili vplyv legislatívy ako menej významný pre ich pôsobenie na trhu. Za najzávažnejšie z legislatívnych vplyvov označili vplyv legislatívy REACH a CLP ako aj povinné registrácie produktov, čo výrazne zvyšuje nároky na zamestnávanie špecialistov na legislatívu a manažment kvality, aby enzýmová dokumentácia bola v súlade s platnými normami. V poradí druhým najvýznamnejším vplyvom boli vplyvy ekologické a to najmä pri využití techník genetického inžinierstva a problémy spojené s deklaráciou a použitím enzýmov vyrobených za pomoci týchto techník, čo si vyžaduje dodatočné deklarácie a testovanie na národnej úrovni, čo významne zvyšuje náklady v prípade detailnejších analýz. Významnými sa javili aj ekonomické vplyvy na enzýmové trhy, menovite kolísanie kurzov lokálnych mien voči € prípadne doláru, ako aj výkonnosť národných ekonomík na rast trhov. Najmenej významnými sa javia sociálne a politické vplyvy, ktoré sa občas objavili iba u spoločností so špecifickým zameraním na produkty pre výrobu bioplynu.

Záver

Prebiehajúce zmeny na trhoch s enzýmami indikujú nutnosť budúcich úprav marketingových a predajných stratégií enzýmov na lokálnej úrovni, pričom rôznorodosť aplikácií si vyžiada zvýšenie počtu kvalifikovaného personálu najmä na regionálnej prípadne aj lokálnej úrovni v závislosti od veľkosti daného trhu. Je zrejmé, že subjekty pôsobiace na trhu aj na špecifických trhoch, akým enzýmové trhy sú, budú musieť cielene

a opakovane analyzovat faktory pôsobiace na tieto trhy. V príspevok popisuje niekoľko metód využívaných na analýzu trhov. Kombináciou týchto metód je možné dosiahnuť objektívny obraz enzýmových trhov a tieto analýzy môžu poslúžiť ako základ stratégie na ďalšie obdobie. Vysoká miera inovácií produktov a zmeny vo výrobe u spoločnosti používajúcich enzýmy vo výrobe je ďalším faktorom na intenzívne využitie viacerých marketingových nástrojov na analýzu enzýmových trhov aj so zreteľom na potreby a očakávania spotrebiteľov enzýmov.

Literatúra

- [1] CHERNEV, A. *Strategic marketing management*. Chicago: Cerebellum press, 2012. ISBN 978-1936572151, s. 112-121
- [2] El Enshasy et al. Optimization of the industrial production of alkaline protease by *Bacillus licheniformis* in different production scales. A. *Journal of Basic and Applied Sciences*, 2(3). 2008, s. 583-593
- [3] Herzka, P. & Kajanová, J (2010): *Ekonomika a manažment podniku*. Bratislava
- [4] Norus, J.(2011) Building sustainable competitive advantage from knowledge in the region: the industrial enzymes industry. *European planning studies* 14, Issue 5: 681-696, ISSN 0965-4313
- [5] The Novozymes annual report 2013, (2014). Dostupné na: <http://www.novozymes.com/en/investor/financial-reports/Pages/Annual-reports.aspx>
- [6] BCC-Business Communication Company Inc. (2009) *Report World markets for fermentation ingredients*. London. s.14
- [7] Central statistical Office of Poland, *Value of industrial production by sub-sections*. Dostupné na: http://www.stat.gov.pl/gus/5840_5819_ENG_HTML.htm

- [8] Kőzponti statisztikai hivatal,. Value of industrial production by sub-sections Dostupné na: http://www.ksh.hu/docs/eng/xstadat/xstadat_infra/e_oia004a.html
- [9] Smith, S. M. (2012) *Basic marketing research*: Volume 1. Provo: Qualtrics Labs, Inc.
- [10] Štatistický úrad SR, Tržby za vlastné výkony a tovar. Dostupné na: <http://portal.statistics.sk/showdoc.do?docid=5709>
- [11] Cushion, E. et al.(2010) *Bioenergy development: Issues and impacts for powerty and natural resource management*. Washington: The World Bank
- [12] AEBIOM statistical report, Dostupné na: <http://www.aebiom.org/library/statistical-reports/statistical-report-2015/>
- [13] Shuang, Li et al.(2012) Technology prospecting on enzymes: application, marketing and engineering. *Computational and structural biotechnology journal*, Vol. No:2, Issue 3
- [14] Kotler, P. & Armstrong,G. (2004) *Marketing*. Praha: Grada Publishing
- [15] Kotler, P. & Caslione, J. A.(2009) *Řízení a marketing firmy v éře turbulencí*. Praha: Computer Press.
- [16] Cadle J. & Debra, P. & Turner, P.(2010) *Business analysis techniques*. Swindon: British Informatics Society Limited.
- [17] BUČKOVÁ, J. a kol.(2003) *Marketing*. Praha: C. H. Beck.

Kontaktní údaje na autora

Ing. Marcel Kajan

HSH Chemie SK sro

Záhradnícka 64, 820 05 Bratislava

e-mail: m.kajan@hsh-chemie.com

VYUŽÍVÁNÍ CONTROLLINGU V PODNIKOVÉ PRAXI – EMPIRICKÉ ŠETŘENÍ

USE OF CONTROLLING IN BUSINESS PRACTICE – EMPIRICAL SURVEY

Lukáš Kruml, Simona Činčalová

Abstrakt

Príspevok sa venuje využitiu a rozsahu uplatnenia operatívneho controllingu v podnikoch pôsobiacich na území Českej republiky, konkrétne na malé a stredné podniky v oblasti priemyslu, dopravy a stavebníctví pôsobiaci v regionu NUTS 2. Prezentuje výsledky empirického šetrenia – dotazníku. Zamereňuje sa zejména na zistenie štruktúry controllingových procesov, ich organizačnej a personálnej zabezpečenia. Popisuje tiež ale najvýznamnejšie dôvody firem pre nevyužívanie controllingu pri ich riadení.

Klíčová slova: controlling, MSP, manažerské nástroje

Abstract

The paper deals with the use and range of application of operational controlling in companies operating in the Czech Republic, specifically for small and medium-sized enterprises in the industrial, transport and construction

sectors operating in the region NUTS 2. That presents the results of survey - a questionnaire. It focuses mainly on determining the structure of controlling processes, their organizational and staffing. But also it describes the most important reasons for not using controlling in firm's management.

Keywords: controlling, SME, management tools

JEL classification: M21

Úvod

Prudký nárůst manažerských metod a nástrojů je jedním ze stěžejních rysů současné manažerské teorie i praxe. Součástí tohoto trendu je i posilování controllingu v mnoha jeho podobách a aplikačních formách. Stále častějším trendem manažerských systémů, zejména u malých a středních podniků, by dnes měla být implementace controllingu nebo alespoň jeho základních principů. Cílem příspěvku je na základě empirického dotazníkového šetření zhodnotit využívání a rozsah uplatnění operativního controllingu v podnicích působících na území České republiky.

Pro tyto účely je stanoven výzkumný vzorek obsahující malé a střední podniky do 250 zaměstnanců, výrobní i nevýrobní v oblasti průmyslu, dopravy a stavebnictví, se sídlem na území regionu NUTS 2 v Pardubickém, Královehradeckém a Libereckém kraji. Dotazníkové šetření probíhalo prostřednictvím on-line dotazníku ve webové aplikaci Survio a s využitím kontaktů z podnikové databáze Magnus Web. Výzkumné otázky se týkají možnostmi implementace, využití, rozsahu uplatnění controllingu a jeho možného synergického propojení s dalšími manažerskými nástroji v podnikové praxi.

1 Popis dat a metody

Pro účely naplnění cíle příspěvku je stanoven výzkumný vzorek obsahující malé a střední podniky do 250 zaměstnanců, výrobní i nevýrobní v oblasti průmyslu, dopravy a stavebnictví, se sídlem na území regionu NUTS 2 v Pardubickém, Královéhradeckém a Libereckém kraji. Dotazníkové šetření probíhalo prostřednictvím on-line dotazníku ve webové aplikaci Survio a s využitím kontaktů z podnikové databáze Magnus Web. Výzkumné šetření probíhalo v období únor – březen 2016. Výzkumné otázky se týkají možnostmi implementace, využití, rozsahu uplatnění controllingu a jeho možného synergického propojení s dalšími manažerskými nástroji v podnikové praxi. Hlavními metodami použitými při zpracování jsou popis, analýza, syntéza a základní metody popisné statistiky.

2 Teoretická východiska

Nejčastěji se v souvislosti s controllingem hovoří o manažerském přístupu (způsobu) řízení organizace založeném na propojení plánovacího a kontrolního procesu, řízení odchylek a zlepšování stávajícího stavu s orientací na cíl do budoucna, jenž s pomocí informační základny a integrací organizačních činností pomáhá zvyšovat efektivitu managementu. (Tóth, 2014, Eschenbach, 2012). První úroveň je většinou nákladový controlling, dále se rozšiřuje na finanční (ekonomický) a komplexní controllingový systém je často doplněn naturální složkou s věcnými ukazateli. (Tóth, Němec, Surynek, 2014). Controllingové principy lze využít jak na operativní úrovni, tak i při strategickém řízení. (Vollmuth, 2004).

Organizačně je často controlling chápán jako poradenský štáb, který nemá rozhodovací pravomoc, a může tak být v organizaci realizován jedním nebo více pracovníky nebo pouze jen začleněním con-

trollingových principů do řízení. (Eschenbach, 2012). V případě jeho začlenění do liniové struktury existuje konkrétní pracovní pozice či dokonce celé controllingové oddělení. (Young, 2004). V závislosti na organizačním uspořádání jsou pak na controllery kladeny různě vysoké nároky. Nejvýznamnější je efektivní komunikace a spolupráce controllerů a jednotlivých manažerů. (Ernst and Young, 2008). Dalším požadavkem na controllery je podle Schaeffera (2013), mimo jiné, zejména analytické myšlení pro převedení myšlenek do čísel a zpět.

3 Výsledky

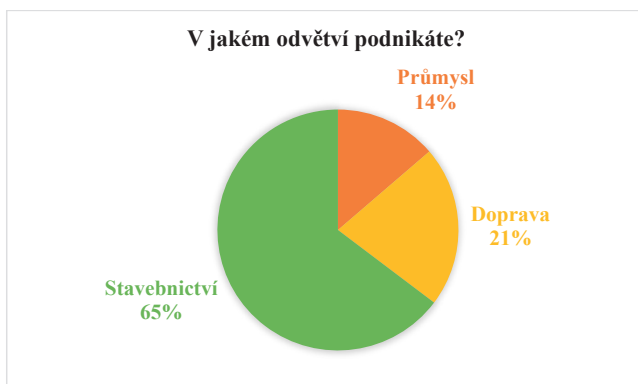
Reprezentativnost výběrového vzorku pro výzkum lze statisticky determinovat podle vzorce (Kozel, 2006):

$$n \geq \frac{t_{\alpha}^2 * p * (1 - p)}{d^2}$$

Jestliže bude v našem případě požadovaná spolehlivost $\alpha = 0,1$, koeficient intervalu spolehlivosti 90 % $t_{\alpha} = 1,645$, při přípustné chybě $d = 10\%$ s odhadem relativní četnosti $p = 0,8$, pak podle výše uvedeného vzorce je potřebný minimální rozsah výběru $n = 44$ podniků.

Výběrový soubor je určen nenáhodným výběrem na základě responzí v dotazníkovém šetření. Z celkového počtu 548 oslovených aktivních firem vyselektovaných podle výše uvedených kritérií odpovědělo 51 respondentů zahrnutých do výzkumu. Tento počet tedy splňuje podmínku minimálního rozsahu a výběrový soubor lze tak považovat za reprezentativní. Návratnost odpovědí činí 9,31 %.

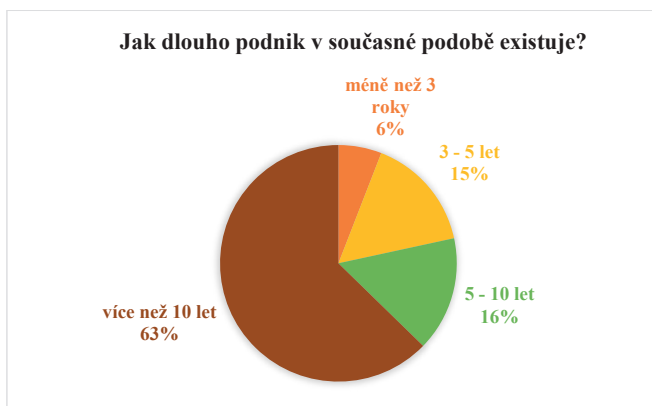
První otázka se týká odvětví, ve kterém firmy podnikají. Z výsledků je patrné (viz Obrázek 1), že dotazník je vyplňován především průmyslovými podniky. Podíl zbylých dvou odvětví představuje zhruba třetinu zainteresovaných respondentů.



Obrázek 1: Struktura podniků podle oblasti působení

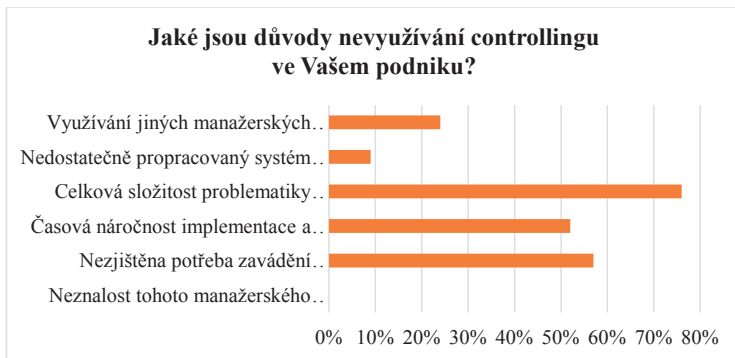
Dalšími otázkami je zjištěno, že se jedná o malé a střední podniky s rozsahem zhruba 50 – 250 zaměstnanců. V případě vlastnických struktur je dosaženo téměř rovnoměrného rozložení podniků – 41 % ryze zahraničních, 33 % ryze českých a 26 % smíšených.

Nejvíce dotazovaných podniků působí na trhu více než 10 let (viz Obrázek 2), což je pro náš výzkum týkající se controllingu velmi důležitá informace.



Obrázek 2: Doba existence podniků

Následující otázky jsou již zaměřeny na samotný controlling. Dle té další je zjištěno, že controlling nebo alespoň jeho principy využívá 77 % dotazovaných podniků. Ze zbylých 23 % se controlling nesnažilo ani implementovat 83 % podniků. Důvody, kvůli kterým podniky nevyužívají tento nástroj, jsou znázorněny na Obrázku 3.



Obrázek 3: Důvody nevyužívání controllingu v podnicích

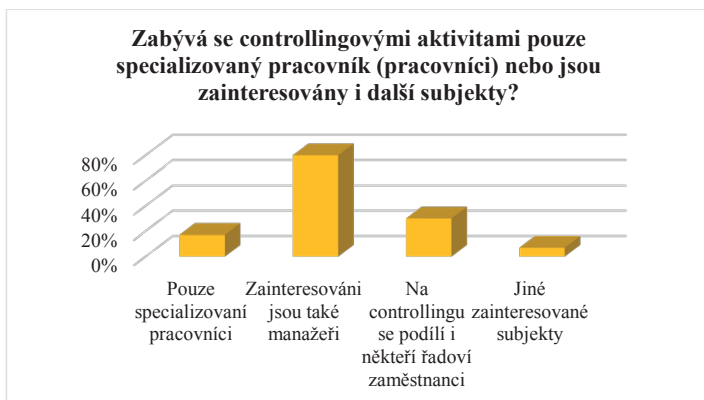
Podniky nevyužívají controlling především proto, že je tato problematika složitá, vyžaduje kvalifikované pracovníky s potřebnými znalostmi a vlastnostmi, dále proto, že si myslí, že nepotřebují zavádět tyto principy do řízení a také z důvodu časové náročnosti implementace a následného využívání controllingu.

Podnikům, kde controlling funguje, jsou položeny další otázky. Nejčastějším způsobem zavedení controllingu do organizační struktury je realizace pouze jedním specializovaným analytikem (viz Obrázek 4). 28 % podniků pouze začleňuje základní controllingové principy do podnikového řízení, bez personálního obsazení. Asi pětina respondentů uvádí, že se controllingem zabývá více než jeden specializovaný pracovník, a to dokonce i v rámci samostatného controllingového útvaru.



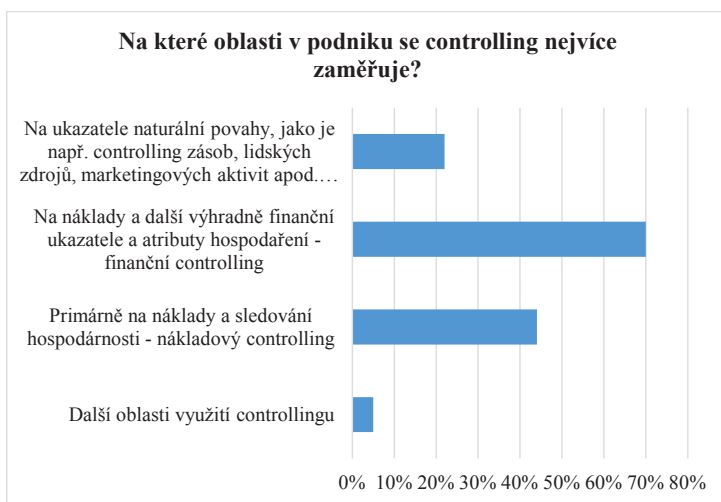
Obrázek 4: Jakým způsobem je controlling zaveden do organizační struktury?

Controllingem se v podnicích nezabývají pouze samotní specializovaní pracovníci, ale ve většině případů jsou zainteresovaní také manažeři nebo řadoví zaměstnanci (viz Obrázek 5). Spolupráci manažerů na controllingových aktivitách uvádí více jak 80 % podniků využívajících tento nástroj. Dalšími participujícími subjekty jsou např. samotní majitelé firem.



Obrázek 5: Zainteresovanost pracovníků do controllingu

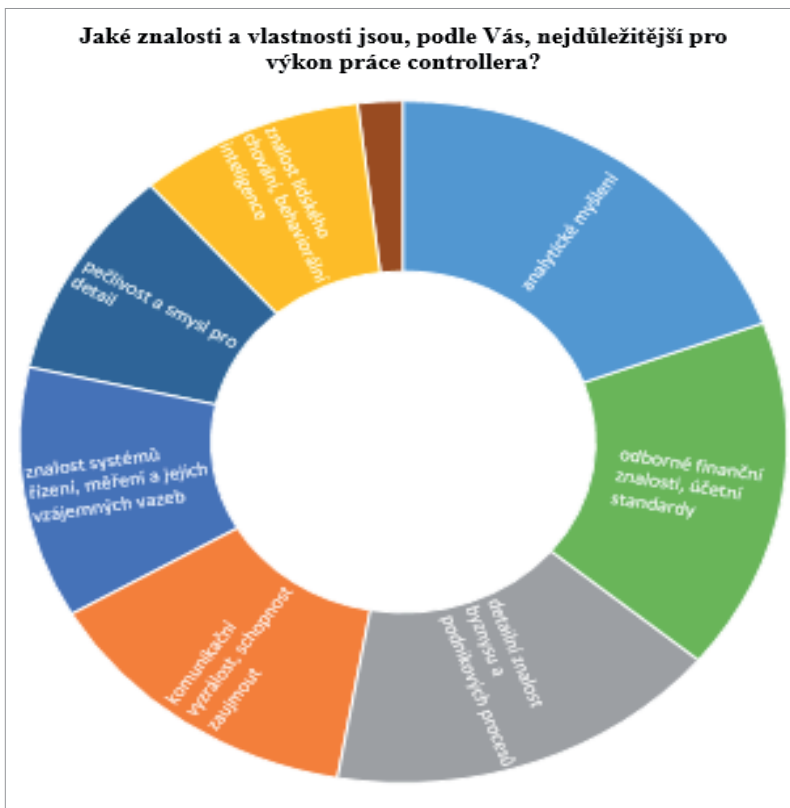
Nadpoloviční většina podniků (viz Obrázek 6) se věnuje finančnímu controllingu (orientace na náklady a další finanční ukazatele a atributy hospodaření) a nákladovému controllingu (zaměření primárně na náklady a také sledování hospodárnosti). Čtvrtina podniků s aktivním controllingem se také zabývá sledováním ukazatelů naturální povahy. Dalšími oblastmi využití jsou uvedeny optimální provoz, spotřeby surovin a energií, ostatní variabilní náklady, odpady, produkce CO² a bezpečnost.



Obrázek 6: Oblasti zaměřené na controlling

Mezi znalosti a vlastnosti, kterými by měl disponovat správný controller, patří především analytické myšlení, detailní znalost byznysu a podnikových procesů a odborné finanční znalosti (viz Obrázek 7). Dalšími nezbytnými vlastnostmi je komunikační vyzrálost, pečlivost a smysl pro detail. Controller by měl umět propojit údaje např. z obchodu, marketingu a z účetnictví a vyprodukovat informaci. Musí umět z dostupných informací vybrat ty důležité. Jednou ze základ-

ních charakteristik manažera je nedostatek času. I kdyby dostal na stůl obsáhlé, dokonale sepsané reporty, tak je číst nebude. Nemá na to čas. Když je controller schopný poskytnout manažerům informace tak, aby jim to čas šetřilo, plní svou roli dobře.



Obrázek 7: Osobnost controllera

Závěr

Na základě empirického šetření je zjištěno, že tři čtvrtiny dotazovaných podniků controlling využívají. Nejčastějším důvodem nevyužívání tohoto nástroje je celková složitost problematiky – jak organizační, tak časová. Většina podniků se věnuje finančnímu a nákladovému controllingu.

Nejčastějším způsobem zavedení controllingu do organizační struktury je realizace pouze jedním specializovaným analytikem, přičemž jsou zainteresovaní také manažeři nebo řadoví zaměstnanci. Z výzkumu vyplývá, že správný controller by měl disponovat znalostmi byznysu a podnikových procesů, analytickým myšlením a odbornými finančními znalostmi.

Je vhodné zmínit, že vybraný vzorek podniků zcela nereprezentuje základní soubor, a tudíž nelze s danou jistotou všechna zjištění aplikovat na všechny podniky splňující nadefinovaná kritéria.

Žádný z respondentů neměl od autorů k dispozici definice a teoretické předpoklady k oblasti controllingu a souvisejícím tématům a při svých odpovědích tak čerpal pouze ze svých znalostí a zkušeností.

Tomuto tématu je potřeba se nadále věnovat. Proto bude proveden další výzkum, který se bude zabývat controllingem do větší hloubky.

Literatura

- [1] Ernst and Young LLP. (2008). The Changing Role of the Financial Controller. *Financial Controller Network – Research report*. London: Ernst and Young LLP, 4046.indd (UK) 04/08.
- [2] Eschenbach, R. et al. (2012). *Profesionální controlling: koncepce a nástroje*. 2. přeprac. vyd. Překlad Jaroslav Rubáš. Praha: Wolters Kluwer Česká republika, 2012, xiv, 381 s. Finance (Grada). ISBN 978-80-7357-918-0.

- [3] Kozel, R. (2006). *Moderní marketingový výzkum*. Praha: Grada Publishing, 277 s. ISBN 802470966X.
- [4] Němec, O., Surynek, A. (2014). Pracovní spokojenost a personální controlling. *Controlling in SMEs – Beyond Numbers*, Praha: Proceedings of The International Conference. ISBN 978-80-7408-086-9.
- [5] Schaeffer, U. (2013). The essence of Controlling. *Journal of Management Control*. Volume 23, Issue 4, pp. 311-317. DOI 10.1007/s00187-013-0168-0.
- [6] Tóth, E. (2014). Quo Vadis Controlling. *Controlling in SMEs – Beyond Numbers*, Praha: Proceedings of The International Conference. s. 406 - 422. ISBN 978-80-7408-086-9.
- [7] Vollmuth, H. J. (2004). *Nástroje controllingu od A do Z*. 2. vydání, Praha: Profess Consulting, 359 s., ISBN 80-7259-029-4.
- [8] Young, G. J. et al. (2004). Product-Line Management in Professional Organizations: An Empirical Test of Competing Theoretical Perspectives. *Academy of Management Journal*. Vol. 47, No. 5, p. 723–735. ISSN 0001- 4273.

Kontaktní údaje na autory

Ing. Lukáš Kruml, Ing. Simona Činčalová

Univerzita Pardubice

Studentská 95, 532 10 Pardubice

e-mail: lukas.kruml@student.upce.cz,

simona.cincalova@student.upce.cz

KONKURENCIESCHOPNOSŤ MALÝCH A STREDNÝCH PODNIKOV

COMPETITIVENESS OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Magdaléna Laurová

Abstrakt

Podpore malého a stredného podnikania na Slovensku sa venuje stále väčšia pozornosť. Rastie počet a kvalita iniciatív a organizácií na podporu MSP na medzinárodnej, národnej i miestnej úrovni. Tieto iniciatívy majú rôznu formu – sú to poradenské centrá, školiace centrá, podnikateľské inkubátory, strediská prenosu technológií atď. Malí a strední podnikatelia majú tiež možnosť využívať podpory z množstva programov poskytujúcich priamu a nepriamu finančnú pomoc.

Podpora podnikania je významný ekonomický nástroj smerujúci k rozvoju a stabilizácii podnikateľského sektora a v nadväznosti aj k zlepšeniu celkového ekonomického prostredia. Na rozvoj malého a stredného podnikania pozitívne vplýva prílev zahraničných investícií. Pomoc MSP by mala byť smerovaná na zlepšenie prostredia na podnikanie a na zlepšenie prístupu ku kapitálu, moderným technológiám, výsledkom výskumu a vývoja, licenciám, vzdelávaniu zamestnancov a k službám.

Kľúčová slova: ekonomika, malý a stredný podnik, konkurencieschopnosť

Abstract

Nowadays, increasing attention is paid to support the medium and small enterprises. There is an increasing quality and number of initiatives which support the small and medium enterprises, which have a different form, such as counselling center, training centers, business incubators and so on. Business support is very important tool leading to development and stabilization of business sector and also to the improvement of whole economic environment. The inflow of foreign investment has a positive impact on the development of small and medium enterprises. The help to support the small and medium business should be focused and directed on improvement of business environment and improving access to capital, advanced technology, the results of research and development, employee education and services.

Keywords: economy, small and medium enterprises, competitiveness

JEL classification: Q 19

Úvod

Podnikateľská činnosť a podnikateľ sú nevyhnutnými atribútmi trhovej ekonomiky založenej na princípoch slobodného podnikania opierajúceho sa prevažne o súkromné vlastníctvo, konkurenciu a ziskovú motiváciu.

Existencia, rast konkurencieschopnosť podniku sú vo veľkej miere predurčené oborom podnikania a charakterom produkcie podniku. Ďalšími najvýznamnejšími vnútropodnikovými faktormi identifikovanými Porterom (2006) sú miera vzdelávania zamestnancov, ochota delegovať právomoci a inovačná kapacita podniku. O tom, že vládna podpora vo forme dotácii nezávisí s úspešnosťou, ani v prípade slovenských podnikov, svedčia výsledky práce Grznára a Szaba (2002).

K objektívnym predpokladom stimulujúcim podnikanie v trhovej ekonomike patrí otvorená ekonomika poskytujúca rovnakú možnosť využívania podnikateľských príležitostí, právne záruky vlastníckych práv a dlhodobá stabilita inštitucionálneho rámca.

Globalizácia si vyžaduje spoluprácu firiem predovšetkým kvôli znižovaniu nákladov a rizík. Taká kooperácia prináša výhody nielen veľkým firmám, ale aj malým a stredným podnikom, pred ktorými sa otvárajú nové trhy a rozširuje sa distribučná sieť. Podniky vstupujú do rôznych foriem spolupráce na základe zmlúv, využívania licencií, strategických aliancií a stávajú sa konkurenčne schopnými a silnými vďaka tejto kooperácii. Veľké podniky sú konkurencieschopnejšie, keď sa okolo nich formuje efektívny systém dodávateľov z malých a stredných spoločností – výrobných inovatívnych, servisných podnikov poskytujúcich právne a poradenské služby. Predpokladá sa, že realizáciou zákona o inováciách v praxi, dôjde k výraznému zvýšeniu úrovne inovačného podnikania a nárastu inovácií, následne k zvýšeniu konkurenčnej schopnosti ekonomiky. Pozornosť v oblasti malého a stredného podnikania bude v nasledujúcom období zamerané na:

1. legislatívne aspekty – možnosti ďalšieho znižovania odvodového zaťaženia v SR, vytvorenie jednotného kontaktného miesta (on stop Office) na vybavenie pre začínajúceho podnikateľa, zabezpečenie poradenských služieb prostredníctvom poradenských služieb,
2. aspekty prístupu ku kapitálu a podporným programom – zlepšenie v oblasti úverov pre začínajúcich podnikateľov, ponuky dlhodobého kapitálu,
3. aspekty vzdelávania a informovanosti – zintenzívnenie informačnej kampane o význame elektronického obchodu pre malé a stredné podniky, rozširovaní exportu na zahraničných trhoch, zvyšovanie kvalifikácie a pod.

Základným predpokladom pre rozvoj malého a stredného podniku je podporujúce externé prostredie, ktoré:

- umožňuje rozvíjať podnikateľské aktivity
- je priestorom pre podnikateľov a zdrojom príležitostí
- je však zároveň prostredím neistoty a zdrojom rizík.

Toto prostredie je tvorené najmä zákazníkmi kooperujúcimi podnikmi, poskytovateľmi rizikového kapitálu, konkurenciu, regionálnymi, sociálnymi, ekonomickými a kultúrnymi špecifikami, ako aj politickými podmienkami a právnym prostredím.

1 Výsledky a diskusia

Vstupom SR do EÚ vzrástla potreba všímať si medzinárodné prostredie a oddelovať tzv.užšie a širšie medzinárodné prostredie. Podľa Sršňovej a Füzyovej (2003) fungovanie podniku výlučne na domacom trhu nedovoľuje v súčasnosti jeho systematický rozvoj z dlhodobej perspektívy.

Prieskumy orientované na odhalenie faktorov konkurencieschopnosti boli realizované, hlavne na vzorke malých a stredných podnikov. Z prieskumu vychádzajú aj Moore a Testa (2005) a potvrdzujú dôležitosť inovovať a investovanie do ľudského kapitálu.

Malé a stredné podniky fungujú na princípoch súkromného vlastníctva, kombinácií výrobných faktorov, hospodárnosti, rentability a finančnej rovnováhy. Výsledkom ich podnikania je výrobok alebo služba, pričom práve v službách majú tieto podniky väčší priestor pre svoje uplatnenie. Podľa kritéria EÚ platných od 1.1.2005 sa za malý podnik považuje podnik s počtom zamestnancov do 49 osôb, pričom podnik s počtom do 9 zamestnancov sa považuje za mikropodnik. Za stredný podnik je považovaný podnik s počtom zamestnancov od 50 do 249 osôb.

Malé a stredné podniky plnia tieto úlohy:

- uspokojujú záujmy jednotlivcov a domácnosti (v mestách, v regiónoch),
- uspokojujú záujmy iných podnikov – najčastejšie na základe zmlúv,
- uspokojujú záujmy štátu :
 - a) ako regulátora ekonomických podmienok
 - b) ako majiteľa (v podnikoch so štátnou účasťou)
 - c) ako spotrebiteľa (štátne zákazky)

Predpokladáme do ďalšieho obdobia, že malé a stredné podniky budú predstavovať stále väčší podiel na trhu, čo sa odrzkadí na raste HDP. V SR je ich rozvoj spojený s prechodom na trhovou ekonomiku začiatkom deväťdesiatych rokov. Malé a stredné podniky plnia v súčasnosti stále viac úloh a funkcií.

Základné funkcie malých a stredných podnikov je možné rozdeliť nasledujúcim spôsobom (Chodasová, 1993):

1. Ekonomické:

- a) decentralizácia hospodárskeho systému pri zachovaní TM
- b) výrobná-rastová funkcia – rozvíja súťaživosť, pružnejšie inovácie
- c) umožňuje uspokojovanie potrieb obyvateľstva (zákazky) – prispieva k regionálnemu rozvoju.

2. Spoločenské:

- a) tvoria rôznorodý zdroj pracovných príležitostí, rozvíjajú zamestnanosť
- b) rozvíjajú osobnú iniciatívu, vzdelávanie a seberealizáciu
- c) zapájajú sa do ochrany a tvorby životného prostredia

3. Politické:

- a) zabezpečujú hospodársky rast krajiny
- b) umožnia vplyv zástupcov malých a stredných podnikov v zastupiteľských orgánoch a tým prispievajú k stabilite demokracie a rozvoji pluralizmu.

Pre charakteristiku malých a stredných podnikov neexistuje jednotný prístup. Existujú rôzne kritéria pre členenie podniku podľa veľkosti. Najčastejšie používané kritéria sú (Kupkovič, 1990):

a) kvantitatívne

- počet zamestnancov
- veľkosť obratu vo vzťahu k počtu zamestnancov
- objem majetku
- veľkosť zisku a pod.

b) kvalitatívne

- členitosť a organizačná štruktúra podniku
- postavenie na trhu
- vzťah vlastníctva a manažmentu
- lokalizácia (jedno centrum filiálky a pod.).

Malý podnik býva charakterizovaný ako:

- právne samostatná jednotka – priamy účastník daňových, úverových, finančných a právnych vzťahov
- subjekt priamo vykonávajúci podnikateľskú činnosť s počtom zamestnancov do 24 osôb
- podnik majúci jednoduchú organizačnú štruktúru
- je nezávisle riadený spravidla jedným vedúcim, najčastejšie vlastníkom (centralizovaná výkonná právomoc)
- podnik s vlastným kapitálom (zložitejší prístup k cudziemu kapitálu).

Najčastejšie nevýhody malých podnikov:

- obmedzený prístup ku kapitálu, obmedzené zdroje na výskum a marketing
- vyššie výrobné náklady (menej efektívne využívané kapacity strojov)

- obmedzený počet odberateľov
- obmedzené možnosti presadenia sa na zahraničných trhoch
- slabé manažérske a ekonomické znalosti
- silná konkurencia
- averzia k plánovaniu a tvorbe stratégie (ešte stále)
- časté preťaženie jediného vedúceho.

Rozhodujúce výhody malých podnikov

- prispôsobivosť podmienkam dopytu
- úzka špecializácia nevhodná pre veľký podnik
- bezprostredný kontakt so zákazníkom
- jednoduchá organizačná štruktúra
- centralizácia riadiacich funkcií (chýba nejednotnosť skupinových záujmov, vo vedení, častá vo veľkých podnikoch)
- kreatívna koordinácia a kontrola
- blízky vzťah k zamestnancom, viac neformálnej komunikácie
- v rodinných firmách sa dá predpokladať aj úspora finančných prostriedkov, nižšie náklady na riadenie a pod.

Tabuľka č. 1: Bariéry pre rozvoj malého a stredného podnikania

Bariéry pre rozvoj malého a stredného podnikania	
Objektívne	Subjektívne
Nestabilita právneho prostredia	Chýbajúce ekonomické a manažérske vzdelávanie
Nevhodná legislatíva	Neochota rozumne investovať
Sťažný prístup k voľnému kapitálu	Psychologické bariéry, chýbajúca potreba presadiť sa
Nedostačujúca štátna podpora	
Byrokracia	

Zdroj: Chodasová, 1993

Rozvoj malých a stredných podnikov nie je možný bez vytvárania podmienok ku vzniku nových firiem. Okrem hospodárskej politiky štátu a štátneho regulovania hospodárskej súťaže boli odporúčané tri typy podpory štátu na rozvoj malého a stredného podnikania (Ženeva, 1987):

- pôžičky – hradené vládou zo štátneho rozpočtu
- pomoc od organizácií iných krajín a od fondov medzinárodných inštitúcií (poradenstvo, informácie, pomoc pri spracovaní investičných projektov)
- predpokladom pre ďalší rozvoj malých a stredných podnikov budú sa tvoriť výberové kontroly, ktoré budú slúžiť na ochranu pred konkurenciou veľkých podnikov.

V roku 1991 vznikla v SR “Slovenská záručná banka”, ktorej aktivita bola určená na podporu a rozvoj malého a stredného podnikania. Medzi hlavné činnosti SZRB patria:

- a) preberanie záruk za úvery podniku (banke ručí vláda)
- b) poskytovanie priebežných financií na krytie úrokov
- c) poskytovanie jednorázových finančných prostriedkov.

Všeobecné formy podpory malého a stredného podnikania

- finančná podpora – formou nenávratných dotácií, programu PHARE a i.
- štátne odvetvové a rozvojové programy – cestovný ruch, úspora energie a pod.
- fondy vybraných inštitúcií – určené pre podporu zahraničného obchodu, financovanie exportu
- špecifické podporné programy - (školenia, vzdelávanie, poradenstvo)
- poradenstvo pre rodinné podnikanie
- plán regionálneho rozvoja – zameraný na rozvoj rodín v regiónoch, vytváranie pracovných miest, na využitie kvalifikácie ľudí a pod.

- aktivity pre podporu výchovy k sebakpresadzovaniu sa na odstránenie subjektívnych prekážok v podnikaní.

V súčasnom období zohráva dôležitú úlohu Národná agentúra (NARMSP), ktorá je hlavným realizátorom podpory a súčasne zabezpečuje implementáciu programov PHARE pre rozvoj MSP na Slovensku. Súčasťou NARMSP je na Slovensku 16 regionálnych poradenských centier (RPC) a podnikateľské inovačné centrum (PIC).

Hlavnou aktivitou NARMSP je poskytovanie podporných úverov pre podnikateľov podľa nasledujúcich programov:

- a) podporný úverový program (PÚP) pre podniky do 250 zamestnancov, z prostriedkov štátneho rozpočtu, z programu PHARE a od spolupracujúcich bánk (VÚV, Tatrabanka, Ľudová banka, Poštová banka, Istrobanka a Slovenská sporiteľňa).
- b) Mikropôžičkový program nebankových pôžičiek pre malé firmy do 10 zamestnancov
- c) Kapitálové investície priamo do imania podniku od bánk
- d) Grantové programy na transfer technológií s možnosťou získať nenávratnú dotáciu na nákup pokrokovej technológie zabezpečujúcu inováciu a zefektívnenie produkcie.

Konkrétne formy a podmienky realizácie jednotlivých programov sa môžu meniť a budú závislé aj v štádiu začlenenia SR do európskych hospodárskych štruktúr.

2 Záver

Hlavným cieľom vládnej politiky v rámci podpory MSP je vytvárať vhodné podnikateľské prostredie a odstraňovať bariéry, ktoré narušujú, prekážajú malým podnikom v rozvoji a zabraňujú im používať tie prostriedky trhu, ktoré im poskytujú príležitosti na podnikanie. Dôležitou úlohou štátu v procese transformácie je

okrem iného prijímať rozhodnutie a opatrenie na rozvoj a oživenie ekonomiky. Neexistuje však žiaden univerzálny model účinnej podpory vládnej politiky vo vzťahu k malému a strednému podniku. Malí a strední podnikatelia majú možnosť využitia podpory z množstva programov poskytujúcich priamu a nepriamu finančnú pomoc.

Politika súdržnosti bude v rokoch 2014-2020 ďalej podporovať malé a stredné podniky prostredníctvom:

Cieľom v rámci reformovanej politiky súdržnosti bude zdvojnásobenie aktuálnej podpory na približne 140 miliard eur v rokoch 2014-2020, čiastočne prostredníctvom väčšieho používania finančných nástrojov.

Tieto vyššie investície napomôžu malým a stredným podnikom:

- pri prístupe k financovaniu prostredníctvom grantov, pôžičiek, záruk na pôžičky, rizikového kapitálu atď.,
- využívať podnikateľské know-how a poradenstvo, informácie a príležitosti tvorby sietí vrátane cezhraničných partnerstiev,
- zlepšiť ich prístup na svetové trhy a zmierniť podnikateľské riziko,
- využiť nové zdroje rastu, ako napr. ekologické hospodárstvo, udržateľný turizmus,
- vyškoliť podnikateľov, manažérov a pracovníkov aby sa dokázali prispôsobiť novým výzvam,
- investovať do ľudského kapitálu a organizácii, ktoré poskytujú odborné vzdelanie a výučbu orientovanú na prax,
- vypracovať cenné väzby s výskumnými centrami a univerzitami s cieľom podpory inovácií.

Literatúra

- [1] Kerekeš, R. (2011). Marketing a manažment v sociálnej práci. (120 s.). Ružomberok. VERBUM. ISBN 978-80-8084-819
- [2] Zadražilová, D. a kol. (2010). Spoločenská zodpovednosť podniku. (167 s.) 2.vydanie. Praha: C.H.Beck. ISBN 978-80-7400-192-5
- [3] Kuldová, L. (2010) Společenská odpovědnost firem. (193 s.) Plzeň: UPS. ISBN 978-80-87269-12-1
- [4] Kolektív autorov: Spoločenská zodpovednosť firiem [online]. (46 s.) AISIS. 2005. ISBN 80-239-611 X
- [5] Lisý, J. a kol. (2003). Dejiny ekonomických teórií. Bratislava. IVRA EDITION.s.143-144
- [6] Šíbl, D. a kol. (2002). Veľká ekonomická encyklopédia. Bratislava. SPRINT.
- [7] Grznár, M. – Szabo, E. (2002). Niektoré aspekty úspešnosti agrárnych podnikov v SR. Agricultural Economic, roč. 48 č.8
- [8] Moore, P. – Testa, G. (2005). What Makes Small and Medium Enterprises Competitive, DSEMS, Foggin
- [9] Sršňová, J. – Füzyová, L. (2003). Medzinárodné strategické rozhodovanie podniku. Sprint.

Kontaktní údaje na autora

Ing.Magdaléna Laurová, CSc.
Slovenská poľnohospodárska univerzita
Katedra ekonomiky
Trieda Andreja Hlinku 2, Nitra
Nitra, Slovenská republika
e-mail: Magdalena.Laurova@uniag.sk

FINANČNÍ GRAMOTNOST STUDENTŮ VŠPJ

THE FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS VŠPJ

Lenka Lízalová, Jana Borůvková

Abstrakt

Cílem příspěvku bylo ověřit vztah finanční gramotnosti studentů VŠPJ a rizikovosti jejich chování v oblasti financí. Dotazníkovým šetřením na reprezentativním vzorku studentů jsme se pokusily zmapovat jejich postoje a chování v souvislosti s osobními financemi, úsporami a zajištěním. Z našich závěrů jsme formulovaly doporučení k další práci na zvyšování finanční gramotnosti studentů VŠPJ.

Klíčová slova: Finanční gramotnost, dotazníkové šetření, znalosti, averze vůči riziku

Abstract

The main objective of this contribution is to evaluate relationship of financial literacy of students VŠPJ and riskiness of their behavior in finance. By survey based on students representative sample we tried to find out, how students can use this knowledge in everyday life to map their attitudes and

behaviour in the relation personal finances and savings. Based on our findings we formulated recommendation for further increase of financial literacy of students.

Keywords: Financial literacy, questionnaire survey, knowledge, risk aversion

JEL classification: A20, D14, G11, I20

Úvod

Finanční gramotnost je celosvětově uznávaným faktorem, ovlivňujícím hospodářskou a finanční stabilitu a rozvoj národních ekonomik.

Nejen ekonomové jsou znepokojeni nedostatkem finanční gramotnosti populace, která je jedním z faktorů vedoucích k špatným finančním rozhodnutím. Ta mívají obrovské negativní dopady nejen na životní situaci samotných občanů, ale i ekonomik. S novými finančními produkty klesá schopnost klientů orientovat se na finančním trhu a porozumět nabízeným produktům. Klient, který nemá přehled a není schopen udělat informované rozhodnutí, se pak stává snadnou kořistí pro ziskové hráče tohoto trhu a k jejich ziskům dobrovolně nahrává. Příčinou neblahého stavu je nízká úroveň finanční gramotnosti osob.

Národní strategie finančního vzdělávání definuje finanční gramotnost takto: „*Finanční gramotnost je soubor znalostí, dovedností a hodnotových postojů občana nezbytných k tomu, aby finančně zabezpečil sebe a svou rodinu v současné společnosti a aktivně vystupoval na trhu finančních produktů a služeb. Finančně gramotný občan se orientuje v problematice peněz a cen a je schopen odpovědně spravovat osobní/rodinný rozpočet, včetně správy finančních aktiv a finančních závazků s ohledem na měnící se životní situace.*“ (MF ČR, 2014)

1 Cíl

Původním motivem dotazníkového šetření bylo porovnání výsledků studentů VŠPJ s výsledky šetření finanční gramotnosti občanů ČR (MF a ČNB, 2010), které pro Ministerstvo financí a ČNB zpracovala agentura STEM/MARK. Nad získanými daty jsme si položily následující výzkumné otázky:

- Souvisí znalosti studentů s jejich finančně-rizikovým chováním?
- Ovlivňuje studium ekonomických předmětů úroveň finanční gramotnosti studentů?
- Jaký je profil 7 % studentů s nejrizikovějším chováním v oblasti financí?

2 Data a metody

Dotazníkové šetření k úrovni finanční gramotnosti studentů proběhlo ve dnech 7. až 13. 3. 2016. Byli osloveni studenti obou forem studia, všech studijních oborů, napříč všemi ročníky.

Při sestavování dotazníku jsme vycházely ze sady otázek, která byla inspirována metodikou mezinárodního průzkumu OECD z roku 2010 (Atkinson, A. and F. Messy, 2012). Vybraly jsme 25 otázek, které odpovídaly životní situaci studentů (minimální vlastní příjmy, žádné hypotéky, zřídka přebytkový rozpočet). Část dotazníků byla rozdána v papírové formě, zatímco skupinám, které nebyly k dispozici v inkriminovaném týdnu ve škole (např. praxe a kombinované studium) byla prosba o vyplnění elektronického dotazníku zaslána formou vzkazu přes Informační systém školy. Cílem bylo sestavit reprezentativní vzorek, který by svou strukturou odpovídal struktuře všech studentů VŠPJ. Sledovanými ukazateli byly tyto proměnné: pohlaví, studijní obor a forma studia. Z celkového počtu 2053 dotazníků vyplnilo 592 studentů. Vzhledem k tomu, že struktura respondentů neodpovídala úplně přesně struktuře celé po-

pulace, byly pro zkorigování výsledků použity váhy, které byly stanoveny tak, aby výsledky odpovídaly struktuře populace, z pohledu pohlaví studenta, studovaného oboru, ročníku a formy studia.

Proměnné znalosti a averze vůči riziku

Některé otázky, které byly v dotazníku položeny, lze považovat za znalostní, protože nabízené odpovědi bylo možné rozdělit na správné a špatné. Příkladem takovéto otázky může být např. otázka: Pokuste se, prosím, odhadnout, jaká byla v loňském roce roční míra inflace v ČR. Za správné odpovědi na tyto otázky byly studentům přiděleny kladné body, za chybné odpovědi záporné body. Součet bodů za všechny znalostní otázky vytvořily spojitou proměnnou znalosti. Obdobně byla zkonstruována i další spojitá proměnná averze vůči riziku, která je součtem bodů udělených za otázky a odpovědi související s určitou mírou rizikového chování respondenta (záporné body) nebo naopak s rozumným rozhodováním respondenta (kladné body). Příkladem takovéhoho typu otázky je např. otázka: „Z jakého důvodu, za jakým účelem byste si sjednal/a spotřebitelský úvěr?“.

Z uvedeného vyplývá, že čím vyšší hodnoty proměnné znalosti student dosáhnul, tím větší je jeho finanční gramotnost a čím vyšší hodnoty proměnné averze vůči riziku dosáhnul, tím méně rizikové je jeho chování v oblasti hospodaření s financemi. Popisná statistika obou proměnných je uvedena v tabulce 1. Obě proměnné mají přibližně normální rozdělení.

Tabulka 1: Popisná statistika proměnných znalosti a averze vůči riziku

	N	Průměr	Medián	Minimum	Maximum
<i>znalosti</i>	592	42,3	44	-10	87
<i>averze vůči riziku</i>	592	23,7	25	-13	45

Zdroj: vlastní výpočty

3 Výsledky

Pro posouzení závislosti mezi proměnnými znalosti a averze vůči riziku byl spočítán Pearsonův korelační koeficient (0,50; statisticky významný) i Spearmanův korelační koeficient (0,45; statisticky významný). Závislost mezi proměnnými lze tedy považovat za středně silnou.

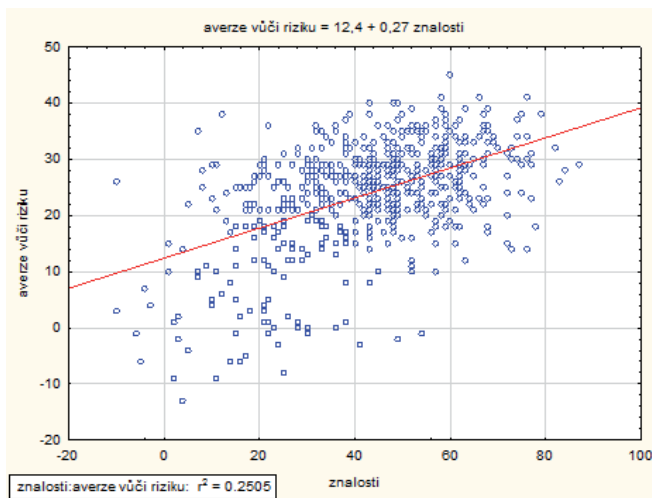
Dále byl vytvořen model popisující závislost proměnné averze vůči riziku na proměnné znalosti ve tvaru

$$\text{averze vůči riziku} = 12,4 + 0,27 \cdot \text{znalosti}$$

kteřý vysvětluje přibližně 25 % variability proměnné averze vůči riziku pomocí variability proměnné znalosti (obrázek 1). Z uvedeného je zřejmé, že znalosti studentů mají vliv na míru rizikovosti jejich chování.

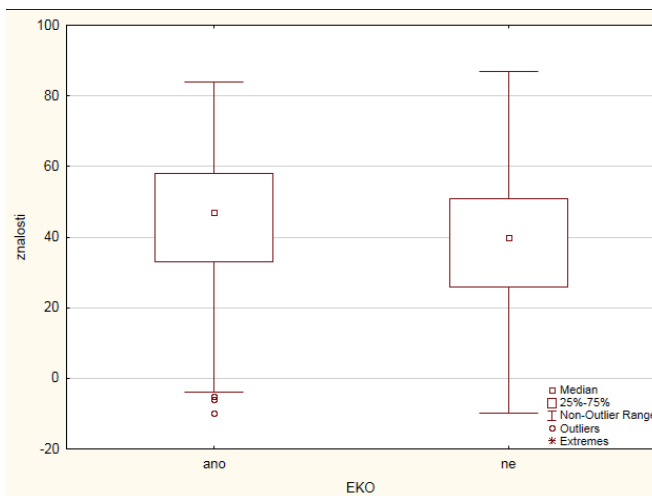
Studenti studijních oborů Finance a řízení, Cestovní ruch a Počítačové systémy mají ve studijním plánu ekonomické předměty a tím jsou u nich, na rozdíl od studentů ostatních studijních oborů, položeny základy finanční gramotnosti. Respondenti byli rozděleni do dvou skupin podle toho, zda je během studia posilována jejich finanční gramotnost či nikoli. V obou skupinách byly porovnány hodnoty proměnné znalosti pomocí t testu i jeho neparametrické obdoby Mann Whitney U testu. Oba testy prokázaly statisticky významné rozdíly v hodnotách proměnné znalosti na hladině významnosti 0,01. Grafické porovnání hodnot proměnné znalosti pro obě skupiny je na obrázku 2.

V bodovém grafu na obrázku 1 byly rozlišeny body pro obě skupiny a byly vytvořeny analogické lineární modely pro každou skupinu zvlášť. Z grafu na obrázku 3 je zřejmé, že závislost mezi proměnnými znalosti a averze vůči riziku je silnější ve skupině, u které je výukou ekonomických předmětů posilována jejich finanční gramotnost.



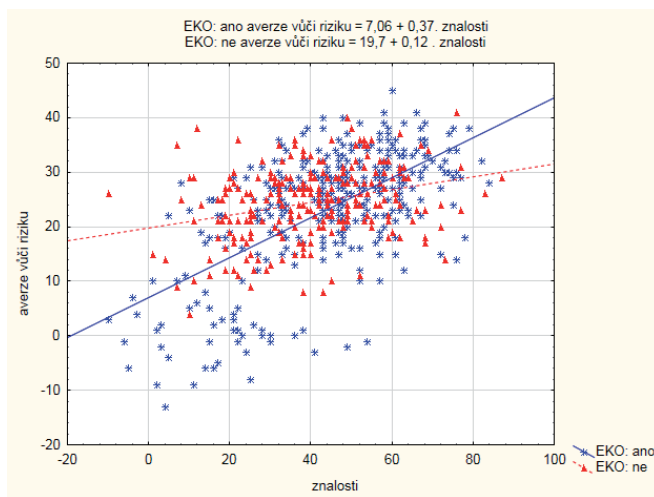
Obrázek 1: posouzení závislosti mezi proměnnými znalosti a averze vůči riziku.

Zdroj: vlastní výpočty



Obrázek 2: vliv studia EKO na finanční gramotnost.

Zdroj: vlastní výpočty



Obrázek 3: vliv studia EKO na vztah mezi proměnnými znalosti a averze vůči riziku.

Zdroj: vlastní výpočty

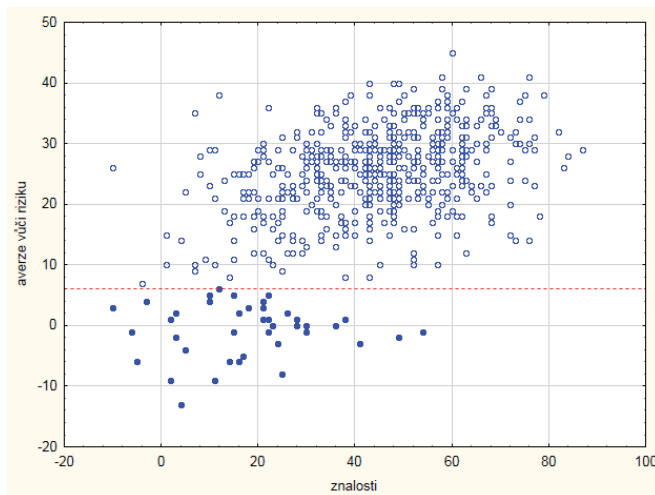
Pro vytvoření profilu studenta, který vykazuje nejvyšší míru rizikového chování, byli vybráni respondenti, pro které hodnota proměnné averze vůči riziku nabývá hodnoty 6 nebo nižší. Jedná se o celkem 41 studentů, kteří jsou vyznačení v grafu na obrázku 4.

V tabulce 2 je porovnávána struktura studentů VŠPJ a studentů, kteří tvoří rizikovou skupinu, z pohledu parametrů, které jsou známé pro celý základní soubor, tedy studovaný obor, pohlaví studenta a forma studia. Pokud se týká studovaného oboru, rizikovou skupinu tvoří téměř výhradně (s jedinou výjimkou) studenti oboru cestovní ruch a finance a řízení, ačkoli na VŠPJ tvoří tyto dva obory jen 60 % studentů.

Tabulka 2: Profil studenta s výrazně nízkou hodnotou averze vůči riziku

	riziková	VŠPJ		riziková	výběr
Cestovní ruch	51%	35%	První	12%	28%
Finance a řízení	48%	25%	Druhý	85%	40%
Všeob. sestra	2%	16%	Třetí	2%	33%
Muž	37%	24%	EKO ano	98%	
Žena	63%	76%	EKO ne	2%	
Kombinovaná	11%	36%	podprůměrní	95%	
Prezenční	89%	64%	nadprůměrní	5%	

Zdroj: vlastní výpočty


Obrázek 4: Výběr respondentů, kteří mají hodnotu proměnné averze vůči riziku nejvýše 6. Zdroj: vlastní výpočty

Pokud se týká pohlaví studentů, je podíl mužů ve skupině vykazující rizikové chování (37 %) vyšší než podíl mužů na VŠPJ (24 %). Lze tedy tvrdit, že muži vykazují vyšší míru rizikového chování než ženy.

Z hlediska typu studia je podíl studentů studujících kombinovanou formu a vykazujících rizikové chování nižší (11 %) než podíl studentů kombinované formy na VŠPJ (36 %). S toho lze usuzovat, že studenti prezenční formy studia vykazují výrazně vyšší míru rizikového chování než studenti kombinované formy.

V druhé části tabulky 2 jsou analyzovány ukazatele, pro které není známo, jakých hodnot nabývá v rámci celé VŠPJ. Zde je vidět, že většina respondentů s rizikovým chováním studuje druhý ročník (85 %), v jejich studijních plánech jsou zahrnuty ekonomické předměty (98 %) a jejich znalosti jsou podprůměrné (95 %).

4 Diskuse a závěr

Výsledky dotazníkového šetření prokázaly pozitivní vazbu mezi znalostmi studentů a jejich risk-averzním chováním ve finanční oblasti. Lze konstatovat, že studium ekonomických předmětů posiluje úroveň finanční gramotnosti, zatímco studenti bez ekonomických předmětů ve studijním plánu svého oboru mají nižší úroveň finanční gramotnosti.

Analýzou 7 % studentů s nejrizikovějším chováním v oblasti financí byl vytvořen profil studenta s rizikovým chováním ve finanční oblasti. Jedná s největší pravděpodobností o muže, studenta druhého ročníku denní formy studia oboru Finance a řízení nebo Cestovní ruch, který vykazuje podprůměrné znalosti v oblasti finanční gramotnosti.

Závěry, které zde přinášíme, by mohly podnítit aktivitu příslušných pracovišť školy (KES, KM, Poradenské centrum pro studenty), aby se různými formami pokoušely posilovat finanční gramotnost svých studentů, a kromě formálního vzdělání v nabízených oborech, jim pomáhaly získat tuto, pro život klíčovou dovednost.

V současnosti je na VŠPJ testována strategická on-line hra FinGr Play (FinGr Play, 2016), která hráčům zprostředkovává vzhled do různých životních situací a umožňuje jim atraktivní formou získávat správné finanční návyky. Interaktivní vzdělávání prostřednictvím simulačních her je pro studenty možností, jak nenásilnou formou zvyšovat svoji finanční gramotnost. V příštím akademickém roce plánujeme workshop, na kterém studenti všech oborů na VŠPJ mohou sehračkou FinGr Play zpracovat na zvyšování své finanční gramotnosti.

Literatura

- [1] Atkinson, A. and F. Messy (2012), “Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study”, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k9cfsf90fr4-en>
- [2] FinGr Play [online]. 2016 [cit. 2016-05-10]. Dostupné z: <http://www.fingrplay.cz/>
- [3] MF ČR. *Role PSFV a její činnost* [online]. 2014 [cit. 2016-04-10]. Dostupné z: <http://www.psfv.cz/cs/pro-odborniky/pracovni-skupina-pro-financni-vzdelavani/role-psfv-a-jeji-cinnost>
- [4] MF a ČNB. Kvantitativní výzkum finanční gramotnosti [online]. 2010 [cit. 2016-04-10]. http://www.mfcr.cz/assets/cs/media/Odborne-vyzkumy_2010-12_Zaverecna-zprava-z-vyzkumu-plneneni-STEMMARK.pdf

Kontaktní údaje na autora

Ing. Lenka Lízalová, Ph.D.,

RNDr. Jana Borůvková, Ph.D.,

Vysoká škola polytechnická Jihlava,

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

lizalova@vspj.cz, boruvkova@vspj.cz

INOVAČNÍ FAKTORY KONKURENCESCHOPNOSTI V REGIONECH ČESKÉ REPUBLIKY

INNOVATIVE FACTORS OF COMPETITIVENESS IN THE REGIONS OF THE CZECH REPUBLIC

Libuše Měrtlová, Hana Vojáčková

Abstrakt

Cílem příspěvku je provést vyhodnocení vlivu vybraných inovačních faktorů jako např. výdajů na vědu a výzkum, počty výzkumných pracovníků a pracovišť, počty vysokoškolských studentů a počty osob s terciárním vzděláním na konkurenceschopnost regionů. V příspěvku byla použita data z ČSÚ pro porovnání jak těchto rozvojových faktorů, tak i jejich dopadů do ekonomiky regionů za sledované roky 2012 až 2014.

Klíčová slova: regionální rozvoj, konkurenceschopnost, strukturální fondy

Abstract

The aim of this paper is to evaluate the effect of selected innovation factors such as spending on science and research, the number of researchers and institutions, the number of university students and the number of people with

tertiary education on the competitiveness of regions. The paper used data from the CSO to compare how these developmental factors and their impact on regional economies for the reference years 2012 to 2014.

Keywords: regional development, competitiveness, structural funds,

JEL classification: R 11

Úvod

„Polycentrický a vyvážený územní rozvoj je klíčovým prvkem dosažení územní soudržnosti.“ Tato a další myšlenky zazněly na jednání ministrů zahraničí na jednání Výboru regionů v maďarském Gödöllő v roce 2011:

„Hospodářská konkurenceschopnost může být podpořena rozvojem globálně integrovaných hospodářských odvětví a silné místní ekonomiky. Klíčovou úlohu může sehrát využití sociálního kapitálu, územních výhod a rozvíjení strategií zaměřených na inovace a strategie inteligentní specializace v místním přístupu. Je důležité zachovat a zlepšit inovační kapacitu všech regionů. Diverzifikace místní ekonomiky může snížit zranitelnost.“ (ÚÚŘ Brno, 2011, str. 6,8)

Tyto závěry jsou podstatné pro rozvoj konkurenceschopnosti regionů a snižování negativních regionálních disparit. Konkurenceschopnost regionů je závislá na mnoha faktorech, které jsou jednak výsledkem demografického a historického vývoje, přírodních zdrojů a potom zejména i na úrovni lidských zdrojů a inovačních faktorů, které mají rozhodující vliv.

Podle autorů, zabývajících se faktory regionálního rozvoje a regionální konkurenceschopnosti vyplývá zejména nutnost zkoumání demografického vývoje v jednotlivých krajích, zahrnující stav, strukturu a pohyb obyvatelstva, z oblasti ekonomických ukazatelů to jsou potom

ekonomická úroveň a zaměstnanost, životní a sociální úroveň, vzdělanost a zdravotní stav a kriminalita. (Dufek, J. - Minařík, B., 2010, Kožíak, R., 2008) Podle Kožíaka (2008) je nutné se zabývat regionálním růstem a regionálním rozvojem, dále trvale udržitelným rozvojem charakterizovaným „jako rozšíření ekonomického systému při změnách a progresivních parametrech růstových faktorů. To znamená, že rozvoj v sobě zahrnuje i inovace, které způsobují kvalitativní změny ekonomického systému, který má v sobě zabudovaný mechanismus nepřetržitě vytvářet změny a přizpůsobovat se inovačním změnám.“ (Kožíak, R., 2008, str. 37) To platí pro všechny regiony a regionální politiku EU obecně, podle místních podmínek je potom potřeba volit speciální přístupy a metody, které vedou k rozvoji zaostávajících regionů a ke snižování rozdílů mezi vyspělými a zaostávajícími regiony. Jednou z cest je zejména podpora inovačního potenciálu regionů prostřednictvím investic do vědy a výzkumu a vzdělávání obyvatel. Význam lidských zdrojů souvisí s rozvojem inovačního potenciálu regionů a to zejména s růstem výdajů na vědu a výzkum v jednotlivých regionech. (Měrtlová, L., 2012)

V rámci České republiky najdeme podporu územního rozvoje zaměřeného na zvyšování konkurenceschopnosti prostřednictvím inovací, kvality výzkumu a vědy, zvyšování kvalifikace lidských zdrojů a zlepšováním kvality vzdělání ve Strategii MMR (2011), strategiích regionů soudržnosti i strategiích krajů. Podporu pro tyto záměry najdeme také v mnoha programech Evropských strukturálních fondů pro plánovací období 2014 až 2020. (MMR, 2016)

1 Data a metodika příspěvku

V rámci těchto oblastí byly vytipovány ukazatele, které charakterizují úroveň jednotlivých regionů v ekonomické, sociální sféře se zaměřením na ukazatele úrovně vědy a výzkumu, vzdělanostní úrovně populace, dosaženého vývozu služeb v oblasti vědy a výzkumu a počtu pa-

tentů. Na základě provedené analýzy bylo provedeno porovnání úrovně a vyspělosti regionů a stanoveno jejich pořadí v rámci zkoumaného časového období. Poněvadž je předpoklad, že zvýšení výdajů na vědu a výzkum, na vzdělání obyvatelstva a inovace v oblasti by mělo přinést dopady do ekonomických ukazatelů, bude provedena i korelační analýza vztahů mezi těmito indikátory vlivu a jejich dopady do ekonomiky.

Předpoklad 1.: Existuje silná korelační závislost mezi vstupy ve formě ekonomických výdajů na vědu a výzkum a dopady do hrubého domácího produktu (HDP) na obyvatele a hrubé přidané hodnoty (HPH) na obyvatele.

Předpoklad 2.: Existuje korelační závislost mezi výší čistého disponibilního důchodu (ČDD) na obyvatele a dosaženým vzděláním.

Data byla čerpána z databáze ČSÚ z regionálních statistik. Jako metoda byla použita metoda analýzy a syntézy, metoda komparace, statistické metody vyhodnocení variability souborů, dále potom bodová metoda pro stanovení pořadí regionů a metoda korelační analýzy pro stanovení korelačních závislostí.

2 Výsledky a diskuse

2.1 Faktory regionálního rozvoje v regionech

Pro zkoumání situace v úrovni připravenosti pro inovační změny v regionech byla vybrána data o vývoji vybraných ukazatelů, které charakterizují předpoklady rozvoje regionu, střední stav obyvatelstva, dále ekonomické ukazatele z ekonomické oblasti, regionální hrubý domácí produkt na obyvatele (HDP/ob.), hrubá přidaná hodnota na obyvatele (HPH/ob.) a čistý disponibilní důchod na obyvatele (ČDD/ob.). V oblasti rozvojového potenciálu regionů jsme se zaměřily na počet výzkumných pracovišť a počet výzkumných pracovníků v regionech, výdaje na vědu a výzkum a veřejnou pomoc podle regionů, na

počty vysokoškolských studentů a počty obyvatel s terciárním vzděláním v regionech a na počet platných patentů. Vývoj těchto ukazatelů byl zkoumán za období tří let a to od roku 2012 do roku 2014. (ukazatele viz příloha 1 – 3)

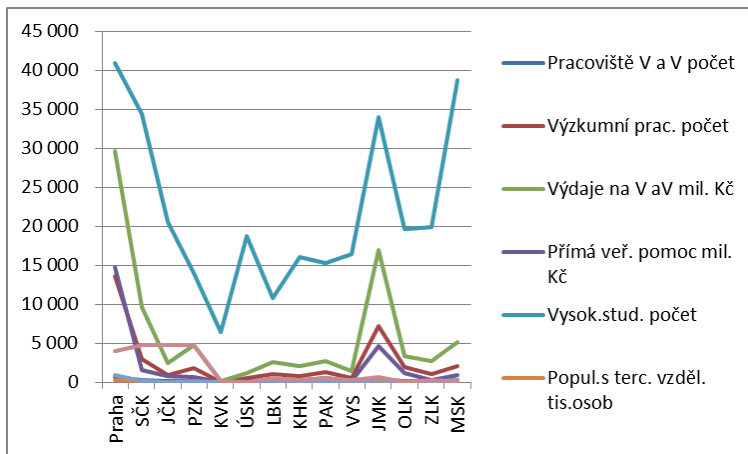
Průměrný stav obyvatelstva podle krajů bez Prahy dosahuje v roce 2012 hodnotu 712 738 obyvatel, v roce 2013 712 766 a v roce 2014 712 362 obyvatel. Nejvíce obyvatel má v roce 2014 Středočeský kraj 1 309 139 obyvatel, na 2. místě je Moravskoslezský kraj s 1 291 722 obyvateli, na 3. místě je hl. m. Praha s 1 251 075 obyvateli, následuje kraj Jihomoravský s 1 170 678 obyvateli. Ostatní kraje mají počet obyvatel nižší než milion, na posledních místech jsou kraje Karlovarský s 299 800 obyvateli a kraj Liberecký s 438 813 obyvateli. Směrodatná odchylka (SMODCH) představuje hodnotu 320 564 obyvatel, variační koeficient 45 %, variabilita souboru je dost vysoká.

První zkoumaný ekonomický ukazatel ČDD na obyvatele má průměrnou hodnotu 198 038 Kč pokud zahrneme do zkoumání i Prahu a 192 956 Kč bez Prahy. Na prvním místě je Praha s hodnotou 264 100 Kč na obyvatele, na 2. místě je SČK s hodnotou 216 633 Kč, následovaný PZK a JMK, které oba mají ČDD nad 200 000 Kč na obyvatele a rok. Těto hodnotě se přibližují i kraje KHK, VYS, PAK a JČK. Na konci spektra se umístily kraje ÚSK, KVK, OLK a MSK s hodnotou pod 190 000 Kč. Směrodatná odchylka zkoumaných dat je 1 1195 Kč a variační koeficient je 5,8 %.

Dosažený průměrný HDP na obyvatele má v roce 2014 hodnotu 375 394 Kč pokud zahrneme Prahu, bez Prahy je tato hodnota 340 389 Kč. SMODCH regionů bez Prahy je 33 013 Kč, variační koeficient je 9,7 %. Na prvním místě je hl.m.Praha s 829 168 Kč, ostatní regiony vykazují hodnoty podstatně nižší, na 2.místě je JMK s 397233 Kč a PZK s 384 101 Kč, dále potom SČK s 369 335 Kč. Na posledním místě je KVK s 276 941 Kč, těsně nad ním jsou kraje, ÚSK, OLK a LBK, které už ale mají hodnoty nad 300 000 Kč.

Ukazatel HPH/obyvatele má v Praze 93 8624 Kč, daleko za Prahou je SČK, který těží z blízkosti metropolitního centra a má hodnotu ukazatele 437 494 a následují kraje JMK a MSK, na opačné straně pořadí jsou KVK, LBK, PAK a Vysočina. Průměrná hodnota ukazatele s Prahou je 275 383 Kč, bez Prahy 224 364 Kč. SMODCH bez Prahy má hodnotu 113 521 a variační koeficient je 50,60 %. Z porovnání ukazatelů HDP a HPH na obyvateli vidíme ještě mnohem větší regionální disparity právě v oblasti tvorby přidané hodnoty, která v hlavním městě těží z přítomnosti centrálních vládních a veřejnosprávních úřadů, sofistikovaných odvětví finančnictví a pojišťovnictví, operátorů telefonních a internetových a firem s IT technologiemi.

Ještě větší disparity jsou zřejmé u ukazatelů rozvojového potenciálu území jednotlivých regionů, kde je nesrovnatelné postavení hl.m.Prahy, které vykazuje velké disparity ve všech ukazatelích a vyjadřuje obrovskou dichotomii mezi hlavním městem a ostatními regiony.



Obrázek 1: Porovnání ukazatelů rozvojového potenciálu krajů v roce 2014.

Zdroj: data ČSÚ, vlastní zpracování

2.2 Hodnocení úrovně regionů pomocí bodové metody

Výpočet hodnot modelu byl proveden na základě bodové metody s přihlédnutím na směr působnosti a důležitost jednotlivých ukazatelů, kdy stanovené váhy byly stejné. Postup výpočtu modelu ekonomického potenciálu regionu jsme uskutečnili na základě „optimálního“ regionu, který dosahuje v daném roce v příslušném ukazateli nejlepší výsledek mezi regiony. Jako kritériální hodnoty jsou určeny průměrné hodnoty ukazatelů v jednotlivých krajích, které byly vypočítány jako průměr souboru za zkoumané období. Každému ukazateli bylo přiděleno 1 000 bodů, které jsou násobené podílem na průměrné hodnotě ukazatele v regionech. Přitom všechny ukazatele, které byly vybrány, vykazují pozitivní působnost. Podle Kutscheraue-
ra (2010) se považuje zvýšení hodnot ukazatele za příznivé (pozitivní působnost) a naopak, tam kde se zvýšení hodnot ukazatele považuje za nepříznivé, jedná se o negativní působnost. Při pozitivním (a) a negativním (b) směru působnosti byly použity následující rovnice:

$$(a) \text{ Bij} = (\text{Xij} / \text{Yit}) \times 1000 \quad (b) \text{ Bij} = (\text{Yit} / \text{Xij}) \times 1000$$

Kde: Bij je bodová hodnota i-tého ukazatele pro j-tý region

Xij – hodnota i-tého ukazatele pro j-tý region

Yit – kritériální hodnota i-tého ukazatele v daném roce

Výsledné bodové hodnoty jednotlivých regionů za zkoumané ukazatele v jednotlivých letech byly pomocí váženého aritmetického průměru ukazatelů shrnuty do jedné syntetické charakteristiky – Modelu ekonomického potenciálu regionu.

Pro zobrazení úrovně regionů České republiky byly použity ukazatele analyzované v předchozí části příspěvku s cílem stanovit výsledné pořadí regionů podle celkové dosažené hodnoty. Do zkoumání byly zahrnuty regiony NUTS 3 bez hl. m. Prahy. Výsledky dosažené v roce 2014 jsou zobrazené v tabulce číslo 1.

Tabulka 1: Bodové hodnoty a pořadí regionů v ČR - rok 2014

Ukazatel	SČK	JČK	PZK	KVK	ÚSK	LBK	KHK
obyv.	1741	847	764	399	1097	584	734
ČDD/ob.	1094	978	1036	918	882	955	1000
HDP/ob.	984	916	1023	738	825	840	948
HPH/ob.	1589	720	724	273	839	454	645
Prac.Vav	1242	562	557	118	557	542	690
Prac.výzk.	1153	360	701	30	196	409	328
Výd. VaV	1596	412	779	25	200	429	337
Přímá pomoc	802	437	339	6	112	253	159
Stud. VŠ	1575	939	642	293	858	497	736
Obyv. s VŠ	1760	700	619	214	777	458	586
Patenty	1069	438	582	122	373	838	605
Celkem	14606	7308	7766	3136	6715	6261	6769

Ukazatel	PAK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
obyv.	687	678	1557	846	779	1622
ČDD/ob.	979	986	1026	925	959	929
HDP/ob.	873	892	1058	838	957	900
HPH/ob.	555	561	1528	657	692	1354
Prac.Vav	661	498	2302	744	887	1306
Prac.výzk.	495	206	2813	738	428	836
Výd. VaV	448	247	2797	555	448	851
Přímá pomoc	272	64	2472	622	159	515
Stud. VŠ	700	751	1558	897	909	1773
Obyv. s VŠ	596	526	1884	727	676	1261
Patenty	803	251	1561	486	560	1271
Celkem	7069	5661	20556	8035	7455	12619

Zdroj: data ČSÚ, vlastní zpracování

Z tabulky 1 je vidět nejvyšší dosažený počet bodů v JMK, kde tento kraj získal 1. místo ve všech třech sledovaných letech. Podle jednotlivých ukazatelů je vidět obrovský potenciál v oblasti pracovníků vědy a výzkumu, počtu vědeckých pracovišť, výdajích na vědu a výzkum i v přímé veřejné pomoci. Na druhém místě se ve všech zkoumaných letech umístil SČK, který dosahuje nejvyšších výsledků v počtu obyvatelstva, ČDD/ob., HPH/ob. a výdajích na vědu a výzkum. Na třetím místě se umístil MSK, který je silný v oblasti počtu vysokoškolských studentů, počtu obyvatel, HPH/ob. a pracovníků ve vědě a výzkumu. Pořadí dalších krajů je uvedeno v tabulce 2, na posledním 13. místě je KVK a těsně před ním Kraj Vysočina. Tyto kraje mají málo pracovníků ve vědě a výzkumu, čerpají málo zdrojů z přímé veřejné pomoci a mají malé výdaje na vědu a výzkum, stejně jako i malý počet vysokoškolských studentů. K nim se dále řadí i kraj Ústecký a Liberecký, které zaostávají zejména v ukazatelích pracovníci ve vědě a výzkumu, přímá pomoc státu a výdaje na vědu a výzkum. Výsledné pořadí regionů stanovené pomocí bodové metody je zobrazené v tabulce 2, kde jsou výsledky v jednotlivých letech a průměrné pořadí. Z výsledků je patrné, že úroveň ukazatelů má velkou dávku setrvačnosti a pořadí krajů se nemění.

Tabulka 2: Výsledné pořadí regionů v letech 2012 až 2014

Kraj	2012	2013	2014	Průměr pořadí
SČK	2	2	2	2
JČK	7	7	7	7
PZK	5	5	5	5
KVK	13	13	13	13
ÚSK	10	10	10	10
LBK	11	11	11	11
KHK	9	9	9	9
PAK	8	8	8	8
VYS	12	12	12	12
JMK	1	1	1	1
OLK	4	4	4	4
ZLK	6	6	6	6
MSK	3	3	3	3

Zdroj: data ČSÚ, vlastní zpracování

Mezi kraje s dynamickým růstem nad průměrné hodnoty, tedy s růstem v indexu vyšším než 1 patří SČK, VYS, OLK, ZLK, JMK, KHK, PZK. Mezi kraje s růstem pod indexní hodnotou 1 se zařadily kraje JČK, KVK, PAK, MSK a Praha. Kraje ÚSK a LBK jsou na hodnotě 1.

2.3 Korelační analýza mezi faktory rozvojového potenciálu

Pro hodnocení závislostí je využita korelační analýza. Je hodnocen koeficient korelace, směr a stupeň závislosti. Na základě průběhu závislosti je možné kvantifikovat vliv změn úrovně některého indikátoru na změny jiných indikátorů. Následující tabulka uvádí výši korelačních koeficientů v roce 2014, kdy je zkoumán vztah mezi úrovní HDP/ob. a dalšími ekonomickými indikátory.

Tabulka 3: Korelační analýza mezi ukazateli rozvojového potenciálu v roce 2014

	Obyv. tis.	ČDD/ob.	HDP/ob.	HPH/ob.	Prac. VaV	Výzk.p.	Výd. na VaV	Př. pom.	Vys. stud.	Vzděl. ob.
Obyv.tis.	1									
ČDD/ob.	0,3671	1								
HDP/ob.	0,5193	0,7757	1							
HPH/ob.	0,9860	0,4849	0,6353	1						
Prac.VaV	0,8059	0,4127	0,6849	0,8620	1					
Výzk.prac.	0,6809	0,4808	0,6756	0,7633	0,9437	1				
Výdaje na VaV	0,7452	0,5921	0,7203	0,8295	0,9368	0,9826	1			
Přímá veř. pom.	0,6349	0,4136	0,6030	0,7134	0,9130	0,9850	0,9563	1		
Vysok. stud.	0,9626	0,3301	0,5415	0,9511	0,8335	0,6732	0,7157	0,6310	1	
Terciární vzděl.ob.	0,9484	0,5208	0,6413	0,9792	0,9126	0,8511	0,9055	0,8154	0,9123	1
Patenty	0,7736	0,4311	0,6001	0,8118	0,8979	0,8327	0,8437	0,7743	0,7861	0,8352

Zdroj: data ČSÚ, vlastní zpracování

Na základě provedené analýzy je možné provést vyhodnocení stanovených předpokladů. Předpoklad 1, že existuje silná korelační závislost mezi vstupy charakterizovanými jako výdaje na vědu a výzkum a ukazateli HDP/ob. a HPH/ob. byl potvrzen. Předpoklad 2, že existuje korelační závislost mezi výší ČDD/ob. a dosaženým terciárním vzděláním byl rovněž potvrzen.

Závěr

Dosažené výsledky je možné shrnout do následujících závěrů: ve sledovaném období docházelo k nárůstu hodnot ekonomických indikátorů rozvoje ve všech krajích, zejména se to týká změny mezi léty 2013 a 2012. V souladu se zvyšující se konjunkturou ekonomického cyklu rostou i sledované ukazatele HDP/ob., HPH/ob. a ČDD/ob., přičemž variabilita mezi kraji vyjádřená SMODCH a variačním koeficientem je vysoká. Podle bodové metody je velký rozdíl mezi ekonomickými i rozvojovými ukazateli u hl. m. Prahy a ostatními regiony. Pořadí regionů bez Prahy je potom následující: na 1. místě je JMK, na 2. místě SČK a na 3. místě MSK. Na posledních místech se umístily kraje KVK, VYS, LBK a ÚSK. Podle korelační analýzy bylo zjištěno, že předpoklad a i předpoklad b byl potvrzen, korelační závislost byla prokázána nejen mezi uvažovanými ukazateli, ale existuje i silná závislost mezi dalšími vstupy a dopady.

Literatura

- [1] Dufek, J. – Minařík. B. (2010). *Hodnocení rozvojového potenciálu krajů České republiky z hlediska lidských zdrojů*. Brno: MZLU, 142 s. ISBN 978-80-7375-424-2
- [2] Koziak, R. (2008). *Zmierňovanie regionálnych disparít prostredníctvom regionálnej politiky*. Univerzita Mateja Bela, EF v Banském Bystrici v spolupráci s OZ Ekonomika, 135 s. ISBN 978-80-8083-573-6.

- [3] Kutscherauer, A. et al. (2010). *Regionální disparity. Regionální disparity v rozvoji země, jejich pojetí, identifikace a hodnocení*. Ostrava. EF VŠB-TU. ISBN 978-80-248-2335-5.
- [4] Měrtlová, L. (2012) *Vývoj trhu práce a lidské zdroje v České republice*. In *Udržitelný rozvoj a funkce evropského státu*. VŠERS České Budějovice. ISBN 978-80-87472-20-0.
- [5] MMR. (2011). *Strategie místního rozvoje ČR na období 2014 – 2020. Analýza vývojových tendencí a disparit*. (2011). [online]. [cit. 2011/4/4] dostupný z <http://apl.czso.cz/pll/rocenka/rocenka.p>
- [6] MMR. (2016) *Evropské strukturální a investiční fondy*. on line dostupné 11.4.2016. <http://www.strukturalni-fondy.cz/cs/Fondy-EU/2014-2020/>
- [7] Územní agenda Evropské unie 2020. (2011) *K inteligentní a Evropě rozmanitých regionů podporující začlenění*. Výbor regionů EU. Gödöllő, Maďarsko. ÚÚR Brno, 1. vydání.

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Libuše Měrtlová, Ph.D.

VŠPJ Jihlava, KES

Tolstého 16, Jihlava, 58600

mertlova@vspj.cz

Mgr. Hana Vojáčková, Ph.D.

VŠPJ Jihlava, KEI

Tolstého 16, Jihlava, 58600

Hana.Vojackova@vspj.cz

Příloha 1, 2

Ukazatele rok 2014

Ukazatel	Přeha	SČK	JČK	PZK	KVK	ÚSK	LBK	KHK	PAK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
Sředi stāv obyv.	1251075	1309139	636911	573993	299880	824789	438813	551730	516109	510006	1170678	636109	585829	1219722
ČDD/obv. b.c.	264100	216633	193653	205083	181819	174662	189176	198052	193820	195304	203208	183173	189825	184014
HDP/obv. b.c.	829168	369335	343817	384101	276941	309564	315209	356040	327545	334994	397233	314478	359354	337741
HPH/obv. b.c.	938624	437494	198140	199488	75145	231025	125154	177742	152960	154589	420773	181003	190484	372743
Pracovišř V a V	676	252	114	113	24	113	110	140	134	101	467	151	180	265
Výzkumní prac.	13 665	2 967	925	1 805	78	504	1053	845	1 275	530	7 241	1 899	1 103	2 152
Výdaje na V a V	29 636	9 702	2 504	4 734	151	1214	2610	2 051	2 725	1 502	17 002	3 373	2 725	5 176
Prímá veř.pomoc	14 767	1 521	829	642	11	212	481	301	516	121	4 687	1 179	302	977
Vysok.stud.	40 905	34 421	20 511	14 035	6 394	18 747	10866	16 083	15 286	16 407	34 029	19 597	19 854	38 741
Popul. s terc. vzděl.	295 0	161 5	64 3	56 8	19 7	71 3	42	53 7	54 7	48 2	172 9	66 7	62 1	115 7
Platné patenty	920	195	80	106	22	68	153	111	147	46	285	89	102	232

Zdroj: ČSU, zpracování vlastní

Ukazatele rok 2013

Ukazatel	Přeha	SČK	JČK	PZK	KVK	ÚSK	LBK	KHK	PAK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
Sředi stāv obyv.	1244762	1297209	636443	572882	300999	825842	438473	552053	515781	510522	1168577	636659	586594	1223923
ČDD/obv. b.c.	260894	213931	186699	203436	177353	173601	184014	192893	187246	190820	198991	177869	184373	178352
HDP/obv. b.c.	807486	347177	331474	361465	270921	300926	300639	333658	312191	326186	385622	299515	329349	323090
HPH/obv. b.c.	901239	403812	189159	185674	73118	222831	118197	165159	144379	149313	404053	170980	173226	354565
Pracovišř V a V	683	258	110	107	20	97	99	138	139	91	453	139	179	255
Výzkumní prac.	13 675	3 056	835	1 548	71	465	975	881	1 287	455	6 256	1 719	1 100	1 948
Výdaje na V a V	26 037	9 691	2 549	4 133	115	1077	2365	1 877	2 687	1 159	16 360	3 057	2 003	4 743
Prímá veř.pomoc	14 466	1 474	760	680	27	240	533	284	510	119	4 284	929	438	889
Vysokokošřití stūdení	43 969	36 092	22 134	15 083	6 675	19982	11532	17 286	16 336	17 521	36 330	20 803	21 247	42 167
Popul. s terc. vzděl.	284 0	148 1	65 5	58 5	20 1	60 2	45	52 4	45 0	40 9	174 2	55 8	56 5	122 8
Platné patenty	917	195	80	106	22	68	152	111	146	45	284	89	102	232

Zdroj: ČSU, zpracování vlastní

Příloha 3

Ukazatele rok 2012

Ukazatel	Praha	SČK	JČK	PZK	KVK	ÚSK	LBK	KHK	PAK	VYS	JMK	OLK	ZLK	MSK
Střední stav. obyv.	1243695	1285945	636381	572016	302484	827317	438593	553290	516409	511627	1167142	637837	588299	1228251
ČDD,obyv. b.c.	260112	218503	188296	201356	174541	173601	183692	192563	188568	189181	195530	180662	185078	179597
HDP,obyv. b.c.	803559	348294	326066	345375	270953	301682	298671	331871	305082	322618	370535	299335	323256	331321
HPI,obyv.b.c.	899591	403164	186782	177833	73775	224665	117915	165286	141815	148578	389284	171862	171182	366310
Pracoviště V a V	680	250	112	119	22	103	90	134	143	88	466	134	172	265
Výzkumní pnc.	12 886	2 781	807	1 374	67	458	933	747	1 346	406	6 342	1 488	969	2 613
Výdaje na V aV	25 337	6 090	2 570	3 779	204	1 118	2 850	1 599	2 781	929	14 654	3 558	2 313	4 578
Přírná vef. pomoc	13 960	1 414	710	693	7	243	488	289	561	158	4 407	886	464	1 166
Vysok.stud.	46 333	37 181	23 130	15 915	7 080	20 845	12 083	17 921	16 835	18 159	37 992	21 907	22 273	43 576
Popul.s terc. vzděl.	277,8	138,4	59,1	58,8	21,2	56,4	36	50,6	41,8	43,0	155,6	58,0	53,2	113,5
Příně městy	842	181	73	97	20	63	140	99	124	43	249	85	91	211

Zdroj: ČSÚ, zpracování vlastní

ÚSKALÍ BUDOVÁNÍ NGA SÍTÍ V ČR

THE NGA DEVELOPMENT DIFFICULTIES IN THE CZECH REPUBLIC

Petr Musil

Abstrakt

Cílem příspěvku je shrnutí dosavadního vývoje budování internetových sítí nové generace (NGA) v souvislosti s vyčleněním 14 miliard korun z evropských fondů na tzv. významné projekty společného evropského zájmu. Autor chce poukázat na to, proč je dostupnost vysokorychlostního internetu důležitá pro hospodářský rozvoj a také na to, v čem vláda v této oblasti dosud selhává. Čerpání evropských peněz se po poměrně dlouhou dobu zadržovalo na kompetenčním sporu mezi ministerstvem vnitra a ministerstvem průmyslu a obchodu. V současné době musí vláda ještě zajistit transpozici směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/61/EU a vypracovat Národní plán rozvoje sítí nové generace. Zatím reálně hrozí, že Česká republika bude prostředky čerpat na poslední chvíli, pokud vůbec.

Klíčová slova: internet, národní plán, NGA síť

Abstract

The aim of the paper is to submit a summary of the up to now development of the NGA internet network in the Czech Republic. There is a direct relationship to the possibility of drawing 14 billion CZK of the European funds to develop projects of common interest in the framework of the European Union. The author tries to point out the importance of the internet access from the economic development point of view. The aim of the paper is also to point out the government failure in this field. For the relative long period of time there was a dispute between the ministry of interior and the ministry of trade and industry about the supervision over the 14 bn CZK. Nowadays the government still has to assure the completion of needed legislation and the national plan for the NGA development. There is a serious risk that the Czech Republic will not be able to get the means offered by the European Union.

Keywords: internet, national plan, NGA network

JEL classification: O31, O38

Úvod

Do konce této dekády by měly mít všechny evropské domácnosti možnost připojit se k internetové síti rychlostí nejméně 30 Mb/s, z toho přinejmenším polovina z nich pak rychlostí vyšší, než 100 Mb/s. Česká republika na to bude moci využít 14 miliard korun, které jsou použité pro investice do rozvoje sítí nové generace (takzvaných NGA sítí - Next Generation Access). Vzhledem k dosavadnímu vývoji však vůbec není jisté, zda si Česká republika na tyto prostředky skutečně sáhne.

Po poměrně dlouhou dobu česká vláda nedělala prakticky nic proto, aby na vysokorychlostní internet v Česku Evropská unie reálně přispěla. Prakticky celý loňský rok se nesl ve znamení kompetenčního sporu mezi ministry Chovancem (vnitro) a Mládkem (průmysl

a obchod) o to, který z nich bude mít rozdělování 14 miliard korun v kompetenci. Zatímco ministr vnitra argumentoval, že by peníze měl rozdělovat jeho úřad, neboť jde o oblast, která tak trochu spadá pod Českou poštu, ministr obchodu a průmyslu se naopak držel logiky, dle níž rozvoj NGA sítí patří do budování infrastruktury, potřebné pro podnikání, a tedy ekonomický rozvoj. Výsledkem je, že peníze sice bude rozdělovat Mládkův úřad, ale na své si zřejmě přijde i resort ministra Chovance, který si k prvnímu lednu letošního roku prosadil vznik nového státního podniku (NAKIT - Národní agentura pro komunikační a informační technologie), jenž bude zodpovědný za budování internetu ve veřejné správě.

I tak nemá Česká republika nic jisté. Doposud se jí nepodařilo zajistit transpozici směrnice Evropského parlamentu a Rady 2014/61/EU ze dne 15. května 2014 o opatřeních ke snížení nákladů na budování sítí elektronických komunikací, což je jedna z podmínek pro čerpání evropských peněz. Tou druhou je vypracování Národního plánu pro rozvoj sítí nové generace, který však také není dosud kompletní. Pokud vláda nestihne všechny nutné podmínky splnit do konce tohoto roku, pak je čerpání 14 miliard korun z eurofondů reálně ohroženo a tím i přínos vysokorychlostního internetu pro celou českou ekonomiku.

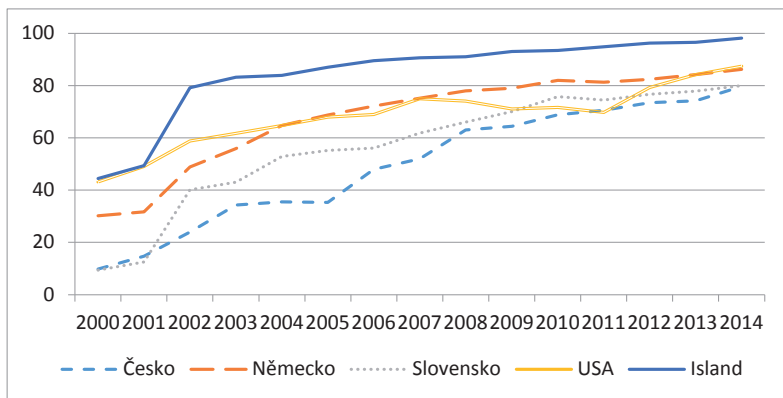
Přítom z hlediska ekonomického rozvoje je dostupnost nejen vysokorychlostního internetu důležitá. Prakticky všechny relevantní teorie dlouhodobého hospodářského růstu (například Solow či Romer) se shodnou na tom, že technologický pokrok je pro něj klíčový. Dokonce i z krátkodobého hlediska není investice do internetové infrastruktury zanedbatelná. Zde se mohou projevit významné multiplikační a akcelerační efekty, jak o nich hovoří například Harrod-Domarova teorie hospodářského růstu. Podle studie Slovenské akademie věd (Brzica, d. et al., 2004) vede zvýšení investic do informačních a komunikačních technologií o 1 procento ke zvýšení růstu HDP o 0,11 procentního bodu a HDP na obyvatele o 0,12 procentního bodu.

1 Internet a konkurenceschopnost

Jak již bylo uvedeno výše, investice do rozšíření internetového pokrytí bude mít nesporně kladné dopady na celé národní hospodářství, a to jak z krátkodobého, tak z dlouhodobého hlediska. Krátkodobě se pozitivně projeví zejména investice do výstavby sítě, které budou mít nezanedbatelný multiplikační efekt. V případě investic do dopravní infrastruktury se uvádí, že každý investovaný milion korun zajistí tři až čtyři pracovní místa. Lze se tedy domnívat, že budování internetové sítě bude mít efekty podobné. V rámci Evropské unie se informační a komunikační technologie považují za hlavní hnací sílu evropského hospodářství, prostřednictvím které lze efektivně překonat důsledky krize a zabezpečit hospodářský růst a zaměstnanost ve všech členských zemích.

Dlouhodobý přínos pak lze opřít zejména o skutečnost, že jde o investici do technologického zlepšení. Význam informačních a komunikačních technologií bude stále větší, zejména v souvislosti s rozvojem digitální ekonomiky. Podle analýzy Evropské komise představuje přidaná hodnota odvětví informačních a komunikačních technologií 4,8 % HDP, což je v celounijním měřítku více než 600 miliard eur ročně.

V neposlední řadě je třeba také zmínit skutečnost, že existuje přímá úměra mezi ekonomickou rozvinutostí země a přístupem jejího obyvatelstva k internetu. Není náhoda, že země, které obývají přední příčky nejrůznějších žebříčků ekonomické vyspělosti, mají zároveň vysoké míry přístupu obyvatel k internetu. V tomto ohledu je na prvním místě Island. Česká republika patří se svými necelými 80 procenty k lepšímu evropskému průměru.



Obrázek 1: Počet uživatelů internetu na 100 obyvatel ve vybraných zemích.
Zdroj: Mezinárodní telekomunikační unie (2016)

V jednotlivých zemích ale existují výrazné rozdíly, co se týče příspěvku ICT sektoru k tvorbě celkové přidané hodnoty. Ten je navíc podstatně ovlivněn velikostí konkrétní země. V roce 2008 se v zemích OECD tento podíl pohyboval od necelých 3,7 % ve Švýcarsku až po téměř 14 % ve Finsku. Průměr OECD dosáhl 8,2 %.

Je však třeba připomenout, že i v zemích s relativně malým ICT sektorem se tyto technologie podílejí významnou mírou na růstu produktivity práce. Dokonce se ukazuje, že investice do ICT odvětví v rozvojových zemích způsobují vyšší růst produktivity práce než v zemích rozvinutých. To nejspíše souvisí s nižší úrovní informačních technologií v těchto zemích. Díky tomu, ale i díky rostoucím investicím do ICT v rozvojových zemích se rozdíl v úrovni informačních a komunikačních technologií mezi těmito dvěma skupinami zemí zmenšuje. Podíl rozvojových zemí na celkových investicích do ICT se od roku 1990 do roku 2007 zvýšil ze 13 na 41 procent, což je více než zdvojnásobení (OECD, 2012).

2 Na co možná půjdou evropské miliardy

Česká republika za Evropskou unií v rozvoji internetu zatím nijak výrazně nezaostává. Naše vláda již v roce 2011 schválila usnesením č. 50 „Státní politiku v elektronických komunikacích“, známou jako Digitální Česko.

Na to v březnu 2013 navázala schválením programového dokumentu Digitální Česko 2.0. Podle kritiků se však příliš neplnila ani verze první, a ani s druhou to nevypadá o moc lépe. Zatímco první verze přinášela jen stovky milionů a to hlavně z veřejných zdrojů, verze 2.0 už počítá s evropskými miliardami.

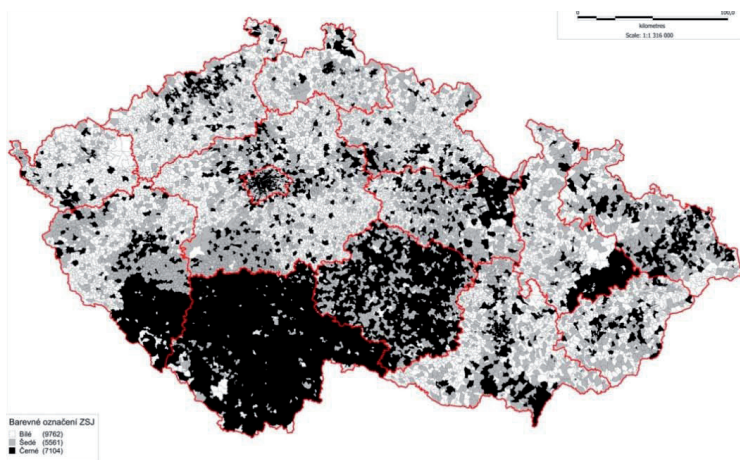
Dokument Digitální Česko už odpovídá současným programovým představám evropských orgánů a na jeho základě se také zpracovávají rozpočtové záměry, dotační tituly a legislativní plány. Nicméně zatímco Digitální Česko 2.0 je schváleným dokumentem, to, co z něj vylyne, se řeší právě teď.

Záměr Evropského parlamentu a Rady je celkem chvályhodný. Podle evropských orgánů je dostupné vysokorychlostní internetové připojení nezbytným předpokladem rozvoje ekonomiky Evropské unie i jejích občanů. Na evropské mapě existují místa, kde funguje trh bezchybně a koncoví zákazníci z řad domácností i firem si mohou vybrat z mnoha konkurenčních nabídek. Ty se vyznačují klesajícími cenami a rostoucí rychlostí jak downlinku, tak uplinku. Tato místa se v evropské terminologii označují jako „černá“.

Dále existují místa, kde je konkurence omezená. Je tam jeden monopolní poskytovatel, kterého ke zvyšování rychlosti a snižování cen nic nemotivuje. Komerční nabídka tam sice je, ale neodpovídá představám evropských institucí. Tyto regiony se označují jako „šedé“ a podle představ evropské směrnice by dotace měly podpořit vybudování infrastruktury, která konkurenci vytvoří nebo podpoří. Na této infrastruktuře by se měly podílet komerční firmy i regionální instituce a z dotací by rozhodně neměla být vybudována celá infrastruktura.

A pak tu máme regiony, označované jaké „bílé“. Na takových místech není ani monopolní nabídka. Není tam nic, co by se mohlo z pohledu roku 2020 nazývat širokopásmovým připojením k internetu a neexistuje ani plán, že by se tam z komerčních zdrojů něco podobného mělo či mohlo budovat. V těchto lokalitách hodlá Evropská unie výstavbu přístupových sítí podpořit, protože by to nikdo jiný neudělal. Koncovým zákazníkům pak budou místní poskytovatelé připojení k internetu na komerčním základu nabízet.

Evropské instituce předpokládají, že problémem není poskytování koncových služeb, ale vybudování a provozování infrastruktury, která spojí tyto koncové body s páteřními sítěmi. Proto se evropské peníze nesmí využít pro budování koncových přípojek (poslední míle), ale ani páteřních sítí. To, co se může podpořit nebo plně z evropských zdrojů postavit, jsou přístupové sítě nové generace. EU tedy hodlá hradit pouze pasivní infrastrukturu, nikoli však její aktivní prvky.



Obrázek 2: Pokrytí ČR vysokorychlostním internetem. Zdroj: ČTÚ (2014)

3 Stát v přípravě selhává

Když se na konci roku 2014 ukázalo, že Česká republika bude moci na vybudování infrastruktury vysokorychlostního internetu čerpat z evropských fondů 14 miliard korun, téměř okamžitě se rozhořel mezi dvěma ministerstvy současné vlády spor o to, kdo bude ony prostředky rozdělovat. Původní myšlenka byla taková, že zhruba 6 miliard korun rozdělí ministerstvo vnitra, které k tomu chtělo zřídit státní podnik NAKIT, a zbylých 8 miliard pak ministerstvo průmyslu a obchodu.

Po počátečních kompetenčních sporech o přidělování finančních zdrojů se rozhodlo, že veškeré prostředky bude rozdělovat ministerstvo obchodu a průmyslu a ministerstvo vnitra pouze poskytne součinnost při mapování bílých míst v České republice. Následně k 1. lednu NAKIT vznikl a do jeho kompetence patří budování internetové infrastruktury pouze ve veřejném sektoru.

To ale není všechno. Ministr Mládek měl do konce minulého roku předložit vládě k projednání již několikátou verzi Národního plánu rozvoje sítí nové generace (NPRSNG), což je jedna z klíčových podmínek pro spuštění čerpání evropských peněz. Plán byl však doslova rozcupován v připomínkovém řízení, a tak finální verze, kterou by vláda schválila, neexistuje.

Podobně se to má s transpozicí výše zmíněné evropské směrnice. Na neexistující legislativní úpravu v českém právním řádu opakovaně upozorňuje ministerstvo pro místní rozvoj. Přitom ještě v prosinci roku 2015 byli zástupci ICT sektoru na jednání hospodářského výboru poslanecké sněmovny ujišťováni, že nejpozději do poloviny letošního roku se vše zvládne tak, aby se mohly první výzvy pro budování internetové sítě vypisovat letos na podzim. Oba klíčové dokumenty (tedy Plán i transpozice směrnice) měly být hotovy do konce letošního března. Jak je vidět, stát i v tomto případě selhává.

Závěr

Jak to nakonec s budováním vysokorychlostního internetu v České republice dopadne, není v tuto chvíli schopen nikdo říci. O možnosti využít 14 miliard korun z evropských fondů se ví již dva roky, přičemž tušit se to dalo dobu ještě delší - žádné takové plány nevznikají v Evropské unii ze dne na den.

Čerpání prostředků spadá do programovacího období 2014 až 2020, takže by se mohlo zdát, že je na všechno dost času. Jenže odborná veřejnost varuje, že pokud nebudou podmínky vytvořeny do konce tohoto roku (což se považuje za šibeniční termín), pak reálně hrozí, že značná část prostředků se bude čerpat na poslední chvíli. Tím se zvyšuje riziko, že se v projektech objeví mnoho chyb a reálně vyčerpaná částka bude daleko pod vyčleněním objemem finančních prostředků.

Přitom nejde jen o samotných 14 miliard korun. Investice do tohoto typu infrastruktury mají výrazný multiplikační efekt, a tedy velký vliv na ekonomiku jako celek. A to nejen v době, kdy k výstavbě internetové sítě bude docházet, ale i následně. Benefity, které z vysokorychlostní internetové infrastruktury Česká republika bude mít, jsou v tuto chvíli jen těžko vyčíslitelné. Nicméně snad všechny moderní modely, vysvětlující ekonomický růst, dospívají k jasnému závěru: technologický pokrok je hlavním zdrojem dlouhodobého hospodářského růstu.

Literatura

- [1] Brzica, D. et al. (2004): Vplyv informačných technológií na ekonomický rast a zamestnanosť: teoretické a empirické pohľady: s aplikáciou na efekty komerčného modelu Microsoft Slovakia na slovenskú ekonomiku. Ústav slovenskej a svetovej ekonomiky SAV. 2004. ISBN 8071441414

- [2] Český telekomunikační úřad (2014): Výsledky mapování existence relevantní infrastruktury pro stanovení podmínek programu na podporu projektů zaměřených na budování přístupových sítí nové generace. Dostupné na: <http://www.ctu.cz/vysledky-mapovani-existence-relevantni-infrastruktury-pro-stanoveni-podminek-programu-na-podporu> (cit. duben 2016)
- [3] Ekonomický deník (2015): Hra o 14 miliard pro rozvoj českého internetu začíná. Dostupné na: <http://ekonomicky-denik.cz/hra-o-14-miliard-pro-rozvoj-ceskeho-internetu-zacina/> (cit. duben 2016)
- [4] Ekonomický deník (2015): O miliardy na rozvoj internetu se podělí Chovanec a Mládek. Dostupné na: <http://ekonomicky-denik.cz/o-miliardy-na-rozvoj-internetu-se-podeli-chovanec-a-mladek/> (cit. duben 2016)
- [5] Ekonomický deník (2015): Stát v přípravě rozvoje NGA sítí selhává, zaznělo ve Sněmovně. Dostupné na: <http://ekonomicky-denik.cz/stat-v-priprave-rozvoje-nga-siti-selhava-zaznelo-ve-snemovne/> (cit. duben 2016)
- [6] Ekonomický deník (2016): Mládek se svými plány naráží u vládních legislativců. Dostupné na: <http://ekonomicky-denik.cz/nga-site-mladek-se-svymi-plany-narazi-u-vladnich-legislativcu/> (cit. duben 2016)
- [7] Evropská Unie (2014): Směrnice Evropského parlamentu a Rady č. 2014/61/EU. Dostupné na: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/CS/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0061&from=EN> (cit. duben 2016)
- [8] Kocman, R. (2014): Za 14 evropských miliard do NGA máme mít všichni internet alespoň 30 Mb/s. Dostupné na: <http://www.internetprovsechny.cz/za-14-evropskych-miliard-do-nga-mame-mit-vsichni-internet-alespon-30-mbs/> (cit. duben 2016)

- [9] Mezinárodní telekomunikační unie (2016): Data o přístupu obyvatelstva k internetu. Dostupné na: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/statistics/2015/Individuals_Internet_2000-2014.xls (cit. červen 2016)
- [10] Nondek, L., Řenčová, L. (2000): Internet a jeho komerční využití. 1. vydání. Praha: Grada Publishing, 2000 . 117 s. ISBN 80-7169-933-0
- [11] OECD (2012) : Internet Economy Outlook 2012. Dostupné na : <http://www.oecd.org/sti/oecd-internet-economy-outlook-2012-9789264086463-en.htm> (cit. červen 2016).
- [12] Pužmanová, R. (2004): Širokopásmový internet: přístupové a domácí sítě: podrobný průvodce síťového odborníka. 1. vydání. Brno: Computer Press, 2004. 377 s. ISBN 80-251-0139-8
- [13] Solow, R. M. (1956): A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 1 (Feb., 1956), p. 65-94. Dostupné na: <http://piketty.pse.ens.fr/files/Solow1956.pdf> (cit. červen 2016)
- [14] Romer, P.M. (1994). The Origins of Endogenous Growth. The Journal of Economic Perspectives Vol. 8, No. 1 (Winter, 1994), pp. 3-22. Dostupné na: https://www.jstor.org/stable/2138148?seq=1#page_scan_tab_contents (cit. červen 2016)
- [15] Vláda ČR (2011): Usnesení o Státní politice v elektronických komunikacích - Digitální Česko. Dostupné na: [https://albatros.vlada.cz/usneseni/usneseni_webtest.nsf/0/88A15779C262A2EAC125781C0040E820/\\$FILE/50%20uv110119.0050.pdf](https://albatros.vlada.cz/usneseni/usneseni_webtest.nsf/0/88A15779C262A2EAC125781C0040E820/$FILE/50%20uv110119.0050.pdf) (cit. duben 2016)

Kontaktní údaje na autora

Ing. Petr Musil, Ph.D.

Katedra ekonomických studií

Vysoká škola polytechnická Jihlava

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

e-mail: petr.musil@vspj.cz

KONKURENCE – FAKTOR EFEKTIVNOSTI VEŘEJNÉHO SEKTORU

COMPETITION – EFFICIENCY FACTOR IN PUBLIC SECTOR

Věra Nečadová

Abstrakt

Príspevek pojednává o konkurenci jako faktoru efektivity veřejného sektoru, když nahlížíme na konkurenčním prostředí uvnitř veřejného sektoru jako na vnější faktor, který veřejný sektor ovlivňuje relativně výrazně. Dosavadní praxe dokazuje, že vytváření konkurenčního prostředí uvnitř veřejného sektoru všude tam, kde je to prakticky možné a také finančně únosné, přináší jednoznačný typický efekt konkurence a tím je zlepšování vztahu mezi velikostí vynaložených nákladů na straně jedné a produkováním užitekem na straně druhé.

Klíčová slova: Konkurence veřejného sektoru, efektivity veřejného sektoru, konkurenční prostředí

Abstract

The paper deals with the concept of competition as an efficiency factor in the public sector while considering the competitive environment within the public sector to be an external factor that affects the public sector relatively significantly. The existing practice proves that creating a competitive environment

within the public sector wherever practicable and financially viable brings a unique characteristic effect of competition, which is the improvement of the relationship between the amount of the costs incurred on one side and the benefit produced on the other.

Keywords: Public sector competition, public sector efficiency, competitive environment

JEL classification: R110

1 Úvod

Příspěvek se zaměřuje na představení veřejného sektoru, když bude věnována pozornost problematice konkurence v oblasti veřejného sektoru a tato konkurence bude chápána jako faktor efektivity veřejného sektoru. Je však třeba brát v úvahu specifika a zvláštnosti postavení veřejného sektoru a jeho celkový význam ve společnosti. (Nečadová, 2009)

Cílem tohoto příspěvku je upozornit na fakt, že i v oblasti veřejného sektoru existovala, existuje a i v budoucnu s největší pravděpodobností bude nadále existovat konkurence, která zde mimo jiné působí jako faktor efektivity tohoto sektoru.

To, že se můžeme svobodně rozhodnout a zvolit si svého lékaře, zvolit si vysokou školu, kde chceme studovat, zadávat veřejné zakázky apod., to vše přispívá k vytvoření prostředí efektivity ve veřejném sektoru. Toto konkurenční prostředí ovšem přináší svůj efekt pouze tehdy, jestliže je uveden do života další jmenovaný faktor, a to je financování podle jeho výkonů a užiteků.

Nutno vyjít ze skutečnosti, že veřejný sektor má v naší společnosti významnou a nezastupitelnou roli. Zatímco soukromé podniky vyvíjejí aktivity za účelem dosažení maximálních ekonomických efektů,

tedy zisku, s jejichž pomocí uspokojují své vlastní potřeby, tak smyslem fungování organizací veřejného sektoru je především uspokojování potřeb cizích, nikoli vlastních, přičemž nad ekonomickými cíli by měly převážet v tomto směru především cíle společenské. Těmito jsou především služby, které lidem zajistí základní životní a sociální potřeby, jako je péče o zdraví, bezpečnost, možnost bydlení, vzdělávání, kulturní a společenské vyžití, sociální služby, informování, vzájemná pomoc apod. Veřejný sektor je zastoupen především veřejnou správou, kterou tvoří soustava institucí s centrální nebo územní působností. Hovoříme pak o státní správě a samosprávě. (Nečadová, 2009)

Pokud jde o měření efektivity v oblasti veřejného sektoru tak musíme brát v úvahu specifika tohoto sektoru a zaměřit se především na takové veličiny jako jsou náklady, užitek, hospodárnost, účelnost apod.

2 Charakteristika veřejného sektoru

Chceme-li se zabývat konkurencí - jako faktorem efektivity veřejného sektoru je proto také třeba v této souvislosti uvést a vymezit hlavní znaky veřejného sektoru, kterými jsou především skutečnosti, že veřejný sektor je:

- sektor neprivatní – netržní,
- financován z rozpočtových zdrojů (veřejných rozpočtů),
- hlavním kritériem úspěšnosti není zisk,
- řízen a spravován je veřejnou správou,
- rozhoduje se v něm veřejnou volbou,
- podléhá veřejné kontrole,
- instituce zřizované státními, regionálními či lokálními (municipálními) orgány, **poskytující především veřejné statky** (= zboží a služby, které soukromý sektor nezajišťuje; např. obrana, veřejný pořádek, veřejná správa, dopravní infrastruktura, školství, sociální služby, likvidace odpadů...)

- jeho činnost je **financována z povinně odváděných daní** a vyznačuje se tím, že se opírá o **zájem veřejnosti**. (Nečadová, 2009)

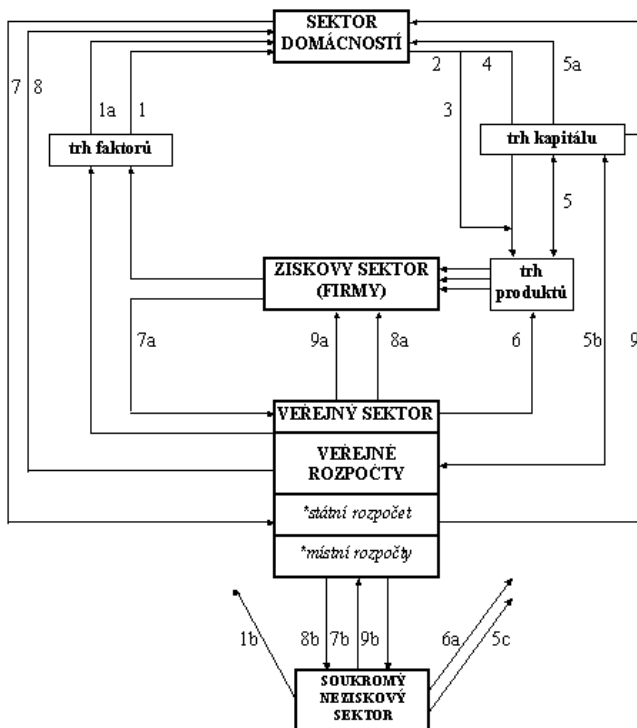
Existence veřejného sektoru je odůvodnitelná v **oblastech, kde soukromý sektor (trh) je neefektivní**. Příčiny tohoto tržního selhání je především existence veřejných statků, externalit a přirozených monopolů. Mezi mimoekonomické faktory existence veřejného sektoru patří **snaha mírnit nerovnosti mezi subjekty**. (Dále jsou to faktory, které přesahují ekonomické pojetí veřejného sektoru, a které jsou příčinou existence státu byť i jenom v jeho minimální podobě, např. potřeba vyšší autoritativní moci ve společnosti.)

Veřejný sektor je tedy značně důležitou součástí národního hospodářství a se soukromým sektorem se navzájem doplňují. Úkolem veřejného sektoru je zajištění veřejných a hraničních statků, vytváření podmínek pro funkčnost soukromého sektoru a zároveň podpora ekonomického růstu a dosažení větší spravedlivosti v rozdělování veřejných statků. Dle Rektora je cílem soukromého sektoru dosažení maximálního zisku při minimalizaci vložených vstupů.

Veřejný sektor se postupně vyvíjel a průběžně se měnil, dle potřeb vlády, státu, obyvatel a možno konstatovat, že veřejný sektor je ta část národního hospodářství, ve které jsou ve veřejném zájmu uspokojovány potřeby společnosti a občanů formou statků prostřednictvím veřejných služeb, je financována převážně z veřejných rozpočtů, je řízena a spravována veřejnou správou, rozhoduje se v ní převážně s využitím veřejné volby a podléhá veřejné kontrole. (Rektorík, 2007)

Postavení veřejného sektoru dle Streckové a Malého v rámci dynamického modelu národního hospodářství vyjadřuje níže uvedený obrázek, kde je veřejný sektor výstižně začleněn včetně upozornění na s tímto související veřejné rozpočty, kam patří jak státní rozpočet, tak i místní (municipální) rozpočty. V tomto modelu je i významný sektor domácností a neméně významný soukromý neziskový sektor, který je graficky umístěn mimo dynamický model národního hospodářství.

2.1 Dynamický model národního hospodářství



Zdroj: Musgrave, R.A., P.B (1994)

3 Veřejný sektor a konkurence

Ve veřejném sektoru se s konkurencí v podstatě setkáváme ve dvou rovinách:

1. uvnitř samotného veřejného sektoru a
2. v situacích, kdy veřejnému sektoru konkurují další sektory.
U obou potom můžeme vysledovat další typické případy, které se liší svojí povahou, a také tím, jak působí na efektivnost.

Uvnitř veřejného sektoru - jde jednak o jeden typ služeb, případně činností, které zajišťuje více subjektů a to buď - institucionálně (tedy přímo), nebo finančně (pouze tyto služby nakupuje, platí), když s tímto zpravidla vždy souvisí i poměrně složitá jednání o velikosti rozpočtových prostředků v rámci jednotlivých rozpočtových kapitol.

Situace, kdy veřejnému sektoru konkurují další sektory, kterými jsou:

- jednak sektor ziskový, tj. privátní,
- neziskový (NNO) zpravidla především sociální služby a zároveň sem patří také velmi významný
- sektor domácnosti.(Strecková, Malý, 1998)

Také v prostředí veřejné správy je možno vysledovat konkurenci, když specifickým případem konkurence je jakási „soutěž o pravomoci“. V souvislosti s teorií veřejné volby zde mezi sebou občas soupeří různé instituce veřejné správy o to, komu připadne mnohdy i významná a výhodná zakázka směřující k občanům. Zatímco u ostatních případů konkurence je zpravidla poměrně obtížné předpokládat jejich dopady, zde se zdá nepochybné, že tato soutěž vede mnohdy k nadměrným vládním zásahům. Na druhé straně, z hlediska institucí veřejného sektoru to otvírá šanci pro vícedrožové financování. (Strecková, Malý, 1998)

Konkurenční prostředí, kde funguje veřejný sektor, je stále větší měrou ovlivněn i ostatními sektory: privátním ziskovým, nevládním neziskovým a také je značně ovlivněn významným sektorem domácností. Zde dochází k řadě typických průniků, střetů a propojení, které mají bezprostřední vliv na vztah mezi velikostí nákladů a produkovaným užitkem.

Vzájemný vztah mezi veřejným a ziskovým sektorem lze vyjádřit také tak, že veřejný sektor nastupuje tam, kde soukromý sektor nemá zájem na poskytování statků, protože to pro tento sektor není výhodné. Často se také stává, že „veřejná moc“ působí ziskovému sektoru problémy v přístupu ke službám, udržení kontroly nad obsahem či kvalitou služby apod. U některých statků typu vzdělávání, zdravotní

péče, kultura a dokonce i bezpečnost a spoje by totiž ziskový sektor velice stál o své působení v těchto oblastech, ovšem chování, jednání a nastavení podmínek „veřejnou mocí“ mu v tomto brání, v lepším případě to znepříjemňuje.

Snahy o zvýšení efektivity poskytování veřejných služeb postupně vedly k vytvoření konceptu soukromého zajišťování veřejných služeb. Platícím klientem soukromých poskytovatelů není finální spotřebitel, ale veřejná moc nakupující služby pro občany za veřejné prostředky. Tím vzniká další významný případ konkurence pro instituce uvnitř veřejného sektoru. Lze očekávat, že v budoucnosti těchto případů bude i u nás stále více a že se tento typ konkurenčního tlaku bude zvyšovat.

Obdobně lze předpokládat i vývoj vztahu mezi veřejným sektorem a soukromým neziskovým sektorem. Existenci konkurence mezi státními (většinou příspěvkovými) a nestátními neziskovými organizacemi lze velice snadno dokumentovat i v našem prostředí, kde dochází k výrazné finanční závislosti nestátních neziskových organizací na prostředcích veřejných rozpočtů. Domnívám se, že v tomto případě by bylo ideální opětovně otevřít diskusi o možnosti zavedení u nás daňové asignace, daňové zvýhodnění donátorů, víceleté financování apod.

Podobný charakter může mít i vztah mezi veřejným sektorem a poměrně významným sektorem domácností. Jakkoliv to doposud není nijak masový jev, ale již můžeme zaznamenat jednotlivé případy, kdy je zaznamenáván tlak na **individualizaci rozhodování o formách uspokojování potřeb**, které v našich podmínkách tradičně zajišťoval veřejný sektor. Jako příklad lze uvést třeba určité snahy zajišťovat si v některých rodinách základní vzdělání svých dětí, v souvislosti se zdravotnictvím se uplatňuje alternativní medicína apod. Samy o sobě tyto ojedinělé aktivity pochopitelně neznamenají pro veřejný sektor vytváření konkurenčního prostředí, ovšem lze očekávat, že v budoucnu se mohou tyto snahy ze strany domácností zvětšovat a potom samozřejmě zde bude konkurenční prostředí. (Šedivý, Medlíková, 2009)

4 Předmět konkurenčních vztahů a subjekty konkurence

V souvislosti s konkurencí a konkurenčními vztahy možno konstatovat, že spektrum toho, kde je možná konkurence je opravdu pestré. Nemusí jít vždy pouze jen o finanční prostředky, ale může jít i o jiné hodnoty, jako například

- **o klienty, výkony, služby, kapacity (možnost jejich budování)** pokud sebou přinášejí dostatečně zajímavé finanční prostředky. Tyto případy mají největší potenciál působit příznivě na zvyšování efektivnosti. Vedou často ke zkvalitňování a rozšiřování služeb, inovacím, zájmu o potřeby klientů. Na straně druhé, máme řadu příkladů, kdy zde konkurence vede k negativnímu výsledku z důvodů masivního uplatňování informační nerovnováhy a tím mnohdy i snižování kvality služby (např. vzdělávání),
- **o přízeň politiků, resp. úředníků, apod.** neboť ti jsou velice často rozhodujícími „aktéry“, protože přidělují zakázky, uzavírají smlouvy, rozhodují o investicích, mají prostě řadu možností. Hlasují o množství prostředků v jednotlivých kapitolách rozpočtů, když potom uplatňované metody i dopady této soustěže jsou poměrně dobře zmapované a také dobře viditelné v takových oblastech jako je lobbying, public relations apod.
- **o osobu zřizovatele**, kdy právě zřizovatel nové organizace, případně zřizovatel nového úřadu má v souvislosti s významnou a odpovědnou funkcí zřizovatele vliv na řadu nově vznikajících pracovních pozic, nových utvářejících se pracovních vztahů, apod.
- **o zařazení do garantovaných sítí**, tedy zpravidla jde o získání určitého postu různě „upřednostňovaných“ poskytovatelů

zpravidla nějaké služby, případně nabídky ceny apod.; zde jde zpravidla o určitou nabídku například vyšší kvality poskytovaných služeb za „částečně vyšší cenu“ anebo alespoň může jít o výhled vyššího příjmu finančních prostředků v rámci veřejného financování. Možno zde uvést, že tento poněkud zvláštní typ konkurence je možná méně nápadný a viditelný, ale o to je zpravidla zase poněkud častější v mnoha oblastech veřejného sektoru.

- **o možnost přizpůsobit provádění určitých konkrétních úkonů, případně různých komponentů tak, jak poskytovatelé služeb chtějí nebo očekávají** (jde především o míru jisté autonomie, určité seberealizace, svobodu tvorby a další...). Tyto případy přizpůsobování se požadavkům poskytovatelů služeb je podle našeho názoru pro veřejný sektor typický.

Možno konstatovat, že lze určit několik předpokladů pozitivního vlivu konkurence v oblasti veřejného sektoru a to i s ohledem na skutečnost, aby konkurence plnila ve veřejném sektoru obdobnou roli jako v sektoru tržním - tj. aby ve svých důsledcích vedla k vyšší efektivnosti využití zdrojů. (Nečadová, 2012)

- Především je třeba vzít v úvahu existenci financování podle výkonů (tj. obecně vzato množství práce za jednotku času).
- Velmi důležitá je i existence tzv. vícedrojového financování, čímž může dojít k redukci mnohdy nevhodného chování a jednání subjektů vystavených konkurenci. Vzniká prostor pro pozitivní reakci na omezení daná konkurencí a tím se částečně kompenzuje i možnost pokoušení uplatnit informační převahu poskytovatelů či jiné nevhodné praktiky. (Hamerníková, 2000)
- Pokud možno zajistit soulad rozhodující o množství a kvalitě statků a také i o jejich „ceně“ s okruhem v úvahu připadajících uživatelů veřejně poskytovaných statků a služeb.

- V úvahu nutno vzít i skutečnost, že se vyskytnou takové situace, že někteří v konkurenci neobstojí. Zkušenosti jsou známy například z oblasti zdravotnictví, ale i třeba školství. Když funguje konkurence, tak může dojít i „vyloučení“ těch „slabších“ nebo třeba již „nepotřebných“, případně „nedosahujících“ potřebných parametrů. Pokud toto není zcela dořešeno, může docházet ke zvýšeným finančním nákladům. Proto je třeba dbát velmi v tomto směru na transparentnost, důslednost, legitimitu a objektivnost.
- V této souvislosti je třeba umět standardizovat a výstižně popsat výstupy (parametry, kvalitu a kvantitu) a věcně uvést případně rozdíly. Nepodaří-li se toto potom nastává „patová“ situace a je třeba zvážit opodstatnění a příčiny neúspěchu. (Strecková, Malý, 1998)

Nejsou-li výše uvedené předpoklady zcela naplněny, může dojít k následujícím skutečnostem:

1. Růstu podílu fixních nákladů, způsobené například tím, že rozpočty se snaží mít nízké finanční náklady, což mnohdy vyvolává například nespokojenost s vyšší platů, případně nedostatek provozních finančních prostředků, atd., což je situace dlouhodobě neudržitelná.
2. Jestliže výše uvedená situace trvá delší dobu dochází k růstu rozpočtových výdajů. Poskytování služeb je potom z pohledu veřejných financí dražší a zákonitě roste tlak na vyrovnanost rozpočtů.
3. Na druhé straně – i když výše uvedené podmínky nejsou zcela naplněny, konkurence může ale stále přinášet potenciálně vyšší úroveň kvality (dostupnost služeb, větší variabilita služeb, méně klientů na poskytovatele, apod.). Jinak řečeno – nemusí jít nezbytně o neefektivní stav. (Strecková, Malý, 1998)

Ovšem samozřejmě v případě výše uvedeném potom zákonitě dochází k problémům v oblasti distribuční spravedlnosti – protože někde mají služby poněkud lepší a platí stejně jako tam, kde jsou služby horší, případně na nižší úrovni apod.

Závěr

Není pochyby o tom, že konkurence je jev, který se uplatňuje i ve veřejném sektoru. Nejružnější subjekty v oblasti veřejného sektoru se snaží zcela přirozeně soutěžit o disponibilní zdroje jak mezi sebou navzájem uvnitř jednotlivých odvětví, tak i s dalšími odvětvími a činnostmi, které uspokojují lidské potřeby. Soutěží se o získání klienta, soutěží se o kvalitní pracovní sílu, o objem finančních prostředků, které jsou potřebné na investiční činnost, soutěží se o možnost vykonávat určité náročné zákroky ve zdravotnictví apod. Nástroje a prostředky konkurence jsou velmi rozmanité. O klasickou konkurenci v oblasti financí, např. velikost nákladů apod. se jedná zpravidla méně často, když stále častěji a typičtější jev je konkurence související s kvalitou poskytovaných služeb. Konkurenci můžeme tedy opravdu chápat jako jeden z faktorů, který má vliv na efektivnost veřejného sektoru.

Seznam použité literatury

- [1] HAMERNÍKOVÁ, Bojka. *Financování ve veřejném a neziskovém nestátním sektoru*. Praha 2: Eurolex Bohemia, s.r.o., 2000. 213 s. ISBN 80-902752-3-0.
- [2] NEČADOVÁ, V. *Veřejná správa*. Jihlava: Vysoká škola polytechnická, 2009. 143 s. ISBN 978-80-87035-19-1.
- [3] NEČADOVÁ, V. *Veřejné finance*, Studijní opora, Jihlava: Vysoká škola polytechnická, 2012, 327 str. ISBN 978-80-87035-69-6.

- [4] NOVOTNÝ, Jiří. *Ekonomika a řízení neziskových organizací (zejména nevládních organizací)*. Praha: Oeconomica, 2006. 156 s. Skripta. Vysoká škola ekonomická v Praze. ISBN 80-245-0792-7.
- [5] OCHRANA, F., PAVEL, J., VÍTEK, L. a kol.: *Veřejný sektor a veřejné finance*, Praha Grada Publishing, a.s. 2010, ISBN 978-80-247-3228-2
- [6] PEKOVÁ, J., PILNÝ, J., JETMAR, M., REKTOŘÍK, J. *Organizace neziskového sektoru – základy ekonomiky, teorie a řízení*. Praha: EKOPRESS 2001. ISBN 80-86119-41-6
- [7] REKTOŘÍK, Jaroslav, et al. *Ekonomika a řízení odvětví veřejného sektoru*. Praha 4: Ekopress, s.r.o., 2007. 309 s. ISBN 978-80-86929-29-3.
- [8] REKTOŘÍK, Jaroslav, et al. *Organizace neziskového sektoru: Základy ekonomiky, teorie a řízení*. Praha 4: EKOPRESS, 2007., 180 s. ISBN 978-80-86929-25-5.
- [9] STRECKOVÁ, J., MALÝ, I.: *Veřejná ekonomie pro školu i praxi*. Computer Press, Praha 1998, 159 s. ISBN 80-564-0845-8
- [10] ŠEDIVÝ, Marek, MEDLÍKOVÁ, Olga. *Úspěšná nezisková organizace*. Praha 7: Grada Publishing, 2009. 160 s. ISBN 978-80-247-2707-3.

Kontaktní údaje na autorku příspěvku:

Ing. Věra Nečadová

Akademický pracovník Vysoké školy polytechnické v Jihlavě

Katedra ekonomických studií

Tolstého 16, 586 01 Jihlava

Tel.: 567 141 149 (567 141 111)

Mobil: 602 55 48 24

E-mail: necadova@vspj.cz

EVALUATION OF CZECH AND POLISH NUTS 2 COMPETITIVENESS USING FACTOR ANALYSIS

Jan Nevima, Ingrid Majerová

Abstract

The contribution solves the problem of alternative access towards evaluating of competitiveness of NUTS 2 regions in the Czech Republic and Poland. In the absence of mainstream views on the assessment of competitiveness, there is sample room for the presentation of individual approaches to its evaluation. The basic aim of the contribution is due to the method of factor analysis to define the position of NUTS 2 regions in selected period of 2000 – 2013 years. Based on the application of the method we can gain detailed view on regional competitiveness of regions by way of quantitative characteristics which can lead to more precise definition of reached competitiveness of NUTS 2 regional units in the European Union.

Keywords: competitiveness, region, factor analysis, Czech Republic, Poland

JEL classification: C38, O11, R11

Introduction

Demonstration of globalization in the sense of ability to react quickly on changing market conditions reaches in economy at national level and especially into the regions. Therefore, it is necessary to concentrate on economic categories in economic research which are able to define, measure and interpret the changes effectively.

In the broadest sense of word, it is possible to understand competitiveness as a part of international labour division which comprehends effectiveness of integration of various conditions of particular regions for properties realized on higher than local market. On the contrary, if we turn our attention to a lower level, which is made by a local – regional market, we will find out that a lot of economic phenomena which are perceived at national level mirror a regional level, respectively a demonstration of regional competitiveness which affects all economic entities. The paper in the sense of case study tries to achieve an analysis of regional competitiveness through a certain alternative access. The access is a factor analysis which we would like to use for evaluation of dominant components in a region and which can be understood as a potential source of competitive advantage.

1 Competitiveness as economic category

Competitiveness presumes a functioning market mechanism without which it loses its sense as an economic category. This thesis is valid for all levels on which we can evaluate the competitiveness. Although, competitiveness gradually penetrates practically towards all the areas of economic reality, **its specification, from economic theory point of view, can be considered as relatively weak.** In the sense, we usually talk about so called capacity of regional competitiveness. At first, we will introduce each approach in the frame of possible competitiveness definitions.

Omitting historic economic approaches which laid the foundations for competitiveness development as economic category, it is possible to mark M. E. Porter as a basic pathfinder. The Porter brought a brand-new and so far not presented view on competitiveness. Although, he, at first, devoted his effort to **national competitiveness**, where he assessed competition among nations (Porter, 1990), he realized necessity to assess competitiveness in down-up direction, it means to start in regions (Porter, 2003). Following approaches inspired by Porter (Gardiner et al, 2004), which strive to define competitiveness arranged into **pyramid structure**. From the structure sources are derived, which influence gross regional product through labour productivity and rate of unemployment. Viassone (2008) emphasizes regional competitiveness from authors of economic policy point of view and simultaneously points out **non-existence of self-contained theoretical view**, which would catch depth and complexity of regional competitiveness. Next, Viturka (2007) concentrates on competitive potential of regions, which can be assessed through **quality of business environment**. At the same time, he identified key components of business environment into six groups: business, labour, regional, infrastructural, price and environmental.

For better understanding of competitiveness as economic category it is necessary to fill certain comparison with microeconomic definition. We should bear in mind that case of companies we perceive “competition” differently than in case of regions themselves. If companies compete among each other for their place in the market, growth of their market share or sometimes for the existence itself, it is not so in case of regions. It will not be failure of region to abandon market, but, in cooperation with government representatives and local initiatives a region should try a “restart”. Simultaneously, a region should search for new sources of comparative advantage and should concentrate on labour division and following specialization (Nevima, 2014).

Now, we will try to go back to **capacity of regional competitiveness**. The capacity is set as combination of 3 concepts. The first concept is based on **theory of competitive advantage** whose pathfinder is a representative of English Classic School David Ricardo. When deflecting from national level towards region we perceive comparative advantage, which is defined as a value reflecting labour costs of average producers. A producer, whose costs were higher than average in the branch, could not, according to Ricardo (1956) stay longer in the market. The second concept comes from ideas of **Porter's comparative advantage concept**. According to Porter, the comparative advantage is represented by positive innovation in the region, e. g. something new or significant improvement which has positive reflection in the market. However, we abstract away from further real situation – negative innovation. The third and last concept can be marked as **X-ineffectiveness theory**. The theory comes out of ineffectiveness of imperfect market, which is typical for modern economies. The basic criteria of effectiveness is a company which maximizes outputs and at the same time minimalizes inputs providing improvement of productivity of production factor of labour and capital is reduced by so called x-ineffectiveness. The source of the ineffectiveness is managerial failure. According to Leibenstein (1966) it is possible to find competitive advantage in production processes which are localized so that externalities become a certain factor at subnational level.

Capacity of regional competitiveness fulfils function of **indirect transmission mechanism**, which stands between comparative advantage from regional economy and comparative advantage of companies inside of regional economy. In our case as a regional economy NUTS 2 region is understood. There we will watch dominant processes through factor analysis. Therefore, we will introduce regions where the analysis will be provided and also the method itself.

2 Regions specification and data base

The paper aims to a case study of evaluating competitiveness through factor analysis. For the purpose NUTS 2 regions were selected as the regions have higher aggregate ability of data than the NUTS 3 or NUTS 5 regions.

In the literature we can come across the opinion that NUTS 2 regions are not suitable as they are not functional units of local government (Viturka, 2007). From factual point of view we can argue that, on one hand, cohesion regions were artificially made, on the other hand, from number of inhabitants' point of view, they are normative regions, which acted as indicators in programme period 2007 – 2013 for European funds through their Regional Councils.

Even if there are antagonistic opinions, NUTS 2 regions are legitimate tools for interregional comparison as also Eurostat works with the level.

In the paper regions of the Czech Republic and Poland are subjects of evaluation, namely 8 cohesion regions in the CR and 16 voivodships in Poland.

The data base is created by an accessible database of regional data of EU Statistical Office (Eurostat, 2016), a database of regional data of each national statistical offices and OECD databases eLibrary.

Data extent we will work with is defined by a group of many heterogeneous factors. Time line of input data, which will be introduced in the following part, records development in 2000 – 2013. The later data are at disposal, but neither have been proved by data revision nor change of ESA methodology (from 2014) has been considered.

Based on data, according to which, will regions undergo factor analysis, make 3 macro-regional indicators. They are:

- Gross fixed capital formation (GFCF),
- Net disposable income (NDI),
- Gross domestic expenditure on research and development (GERD).

Gross fixed capital formation is according to methodology a basic part of gross capital formation (total investments), in which change of inventory and valuables projects. GFCF enables further grow of labour productivity and real GDP (Lequiller, Blades, 2007). According to ESA methodology, GFCF consists of acquired minus decreased of fixed assets at residential producers during given time period plus certain increase to value of non-produced assets. The sense of THFK with a link to competitiveness is broader – it is an **indicator of innovative competitiveness** (Nevima, Kiszová, 2013).

Net disposable income is a result of current income and expenditure, primary and secondary division of income. Unlike gross disposable income it does not cover consumption of fixed capital. Disposable income is a source of covering of expenditures on final consumption and savings in governmental institutions, households and non-profit institutions serving households. From competitiveness point of view, **NDI reflects purchasing power of region**. The purchasing power itself is a source of covering expenditures for region consumption.

Gross domestic expenditure on research and development provides important information on the means which are invested on research and development activities in the region. The funds on research are taken as a sum of means expended on basic and applied research and experimental development (ČSÚ, 2014). The spent funds inside the region can create suitable environment to obtaining results in research and development activities, such as patents, utilities, proved technologies, etc.

3 Factor Analysis as alternative approach

Factor analysis (FA) belongs to so called data-mining method. It is an a posteriori method (Mulaik, 1990), which is applied with the aim to reveal a certain structure in data which is not visible at first side. In case of regional competitiveness, at first we will search what is characteristic for NUTS 2 regions, resp. which macro-regional indicator is dominant for them. With similar approaches we can meet when analysing labour market (Hančlová, 2004; Tvrdoň, 2011) or evaluating media portrayals of regions (Sucháček et al, 2014).

From mathematical point of view, we explain observed variables as linear combination of factors plus certain error at factor analysis.

Among advantages of FA using the fact that it comes out of factually found correlations among observed phenomena belongs and does not provide their clustering according their outer similarity. The certain disadvantage can also be counting outliers values which disrupt integrity of data file.

Practical calculations for needs of the case study will be provided by SW product SPSS (ver. 15.0.1).

However, at first we will introduce steps when applying FA. At first we will verify **adequacy of data selection**, resp. ratio of measure and ideal value. It can be provided by Kaiser-Meyer-Olkin rate (KMO), where a value 0.6 is recommended. Simultaneously, in this phase we verify if there is multi-correlation (except for correlation itself we verify the relationships toward the other variables) in the model. Factor analysis has a sense if there is a significant multi-correlation in the model. FA at first standardizes initial values. It means that from measured values total average is subtracted and the difference is divided by standard deviation. Each of the factors is calculated gradually and extraction of factors is a way how to select factors from a set of variables. In our case, we will use **Principal Component Analysis** (Osborne, Costello, 2009).

To match a variable to a factor correctly, its factor loading over 0.3 is required. In the next part of FA **factor optimization** is provided. We will reach it by so called **factor rotation** (McDonald, 1991). The procedure how to determine final number of factors comes out of implementation of so called **Kaiser Normalization**. The rule says that into FA selection the factors are involved whose variance is over 1, which means that the factor contents at least one strongly differentiating variable (Kaiser, 1960). The variance of factor can be determined by **Cattel scree plot**. Naming of found factors is derived from our ability to penetrate into substance of solved research problem and reach certain generalization among input variables which reached high value of variance.

Now we will continue to practical application of factor analysis in selected regions.

4 Applying of factor analysis on selected regions

When applying factor analysis we will observe which factor for each of 24 NUTS 2 regions is dominant. This is the main motivation of further steps.

All input variables (see chapter 2) are stated in current prices in million €.

A following practical example should demonstrate how to proceed in a case if we know universal variables for evaluating competitiveness of region, resp. in the situation if we have single theoretical and methodological system for competitive analysis at disposal.

At first the sense of provided FA is verified through KMO ratio and established result is recorded in the first column of the 4.1 Table. For each of evaluated regions it was found out that FA has a sense. For all calculations method of main components was used, which serves to factor extraction, as we tend to aim the first factor to gain the most of variance.

With regard to nature of data file we at first have chosen Varimax method and then Oblimin one. **Varimax** is the most spread method and minimizes the number of variables which have high factor loads with each single factor. Further, the **Oblimin** method leads to the simplest structure of factors and is most often used when it is obvious that factors with certain rate of probability cannot be dependent on each other.

It follows from implementation of both methods that both led on data file to the same results. The second column of the Table 4.1 shows how big part of variability put significant factor well. The third column illustrates which factor was crucial for the region. The number of was found out by application of Kaiser Normalization and proved by Cattell scree plot. The name of factor complies with regard to illustrative view of FA with input variables – it is not necessary to name it.

The chart 4.1 presents FA summary results of all the examined regions. Found factors correspond to what is characteristic of a particular region. Mainly, the factor analysis results draw our attention to what we cannot realize at the first moment of work with the data.

The division of **net disposable income** is the most typical of the analysed Czech and Polish regions which represents the final consumption of households. The second represented factor is the **gross fixed capital formation**. This factor is typical of regions where investments become the driving force for the next development of a region. There were only two occurrences of the representation of **gross domestic expenditure on research and development** factor in regions which are, from the economic productivity point of view, above average. First, in Střední Čechy region (CZ02) the factor was combined with NDI. The reason may be that the region is characteristic of the high concentration of research centres. The second region is Mazowieckie (PL12) which implies that also this region provides considerable financial resources for financing research and development.

Table 1: Results of factor analysis of selected NUTS 2 regions

KMO	Total variance explained	Component	Name of region
0.766	92.8%	GFCF	Praha (CZ01)
0.751	35.5%	NDI	Střední Čechy (CZ02)
	61.7%	GERD	
0.799	95.1%	GFCF	Jihozápad (CZ03)
0.713	90.8%	NDI	Severozápad (CZ04)
0.688	89.6%	NDI	Severovýchod (CZ05)
0.634	88.9%	NDI	Jihovýchod (CZ06)
0.655	90.5%	NDI	Střední Morava (CZ07)
0.681	87.3%	NDI	Moravskoslezsko (CZ08)
0.655	95.6%	NDI	Łódzkie (PL11)
0.694	89.1%	GERD	Mazowieckie (PL12)
0.779	96.6%	NDI	Małopolskie (PL21)
0.770	94.1%	NDI	Ślaskie (PL22)
0.769	96.9%	GFCF	Lubelskie (PL31)
0.744	87.9%	GFCF	Podkarpackie (PL32)
0.699	93.4%	GFCF	Świętokrzyskie (PL33)
0.712	83.9%	NDI	Podlaskie (PL34)
0.714	95.8%	NDI	Wielkopolskie (PL41)
0.640	94.4%	NDI	Zachodniopomorskie (PL42)
0.733	76.6%	GFCF	Lubuskie (PL43)
0.655	93.9%	NDI	Dolnośląskie (PL51)
0.672	81.5%	GFCF	Opolskie (PL52)
0.711	81.0%	GFCF	Kujawsko-Pomorskie (PL61)
0.660	90.6%	NDI	Warmińsko-Mazurskie (PL62)
0.715	95.4%	NDI	Pomorskie (PL63)

Source: SPSS, own elaboration (2016); Extraction Method: Principal Component Analysis; Rotation Method: Oblimin with Kaiser Normalization

Conclusion

FA brings required effectivity within data-mining since it helps reveal indistinct data structures, which cannot be noted immediately, in this case within selected cohesion regions. The most important is to have evaluation mechanism of input variables set correctly, i.e. if the factor analysis is worthwhile, it will be necessary to set the way of extraction of factor and to test the method of rotation. Only then it is possible to apply factor analysis effectively to analysed collection of data.

Cluster analyses, which proceed from the fact that the chosen variables (cohesion regions in this case) have identical or very similar progress or relation to other variables, pertain to other possibilities of competitiveness research. The use of econometric modelling offers another approach which identifies suitable factors contributing to competitiveness growth, for instance by GDP formation. On the contrary, from the point of view of achieved competitiveness, the order of regions could be assessed effectively by multicriteria decision-making methods. Data Envelopment Analysis enabling the evaluation of effectivity of regional units NUTS 2 via comparing their outputs and inputs also pertains to other approaches of competitiveness research.

The presented results of the article must be viewed as an illustration of competitiveness evaluation from a different point of view than by means of classic indexes, which are usually employed by international organizations assessing competitiveness (WEF, IMD, etc.).

Acknowledgements

This paper was supported by the project SGS/13/2015 "Influence of Selected Macroeconomic and Microeconomic Determinants on the Competitiveness of Regions and Firms in Countries of the Visegrad Group Plus".

References

- [1] Porter, M. E. (2003). The Economic Performance of Regions. *Regional Studies*, Vol. 37, No. 6/7, 549-578. ISSN 0034-3404.
- [2] Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press. ISBN 0-684-84147-9.
- [3] Gardiner, B., Martin, R., & Tyler, P (2004). Competitiveness, Productivity and Economic Growth Across the European Regions. *Regional Studies*, Vol. 38, iss. 9, 1045-1067.
- [4] Viassone, M. (2008). *The Regional Competitive Index as a Tool to Improve Regional Forecasting: Theory and Evidence from Two Western European Regions*. In 8th Global Conference on Business & Economics, Italy: Florence. 49-64. ISBN 978-0-9742114-5-9.
- [5] Viturka, M. (2007). Konkurenceschopnost regionů a možnosti jejího hodnocení. *Politická ekonomie*, č. 5, 637-658. ISSN 0032-3233.
- [6] Nevima, J. (2014). *Konkurenceschopnost regionů Visegrádské čtyřky* (teoretické a empirické přístupy k vymezení, měření a hodnocení). Praha: Professional Publishing. ISBN 978-80-7431-144-4.
- [7] Ricardo, D. (1956). *Zásady politické ekonomie a zdanění*. Praha: Státní nakladatelství politické literatury. ISBN 27.20.
- [8] Leibenstein, H. (1966). Allocative Efficiency vs. „X-Efficiency“. *The American Economic Review*, [online], Vol. 56, No. 3, [cit. 2016-01-08]. Retrieved from <http://msuweb.montclair.edu/~leibelp/leibensteinxeffaer1966.pdf>
- [9] EUROSTAT (2016). *Regional statistics*. [online], [cit. 2016-04-01]. Dostupné z <http://ec.europa.eu/eurostat/web/regions/data/database>
- [10] Lequiller, F. & Blades, D. (2007). *Understanding national accounts*. France: Economica. Chapter 15, International Systems of National Accounts: Past and Future, 398-406. ISBN 92-64-02566-9.

- [11] ČSÚ (2014). *Český statistický úřad*. Definice – Výzkum a vývoj [online], [cit. 2016-02-22]. Dostupné z [http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/definice_vav/\\$File/definice.pdf](http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/definice_vav/$File/definice.pdf)
- [12] Mulaik, A. S. (1990). Blurring the Distinctions between Component Analysis and Common Factor Analysis. *Multivariate Behavioral Research*, Vol. 25, iss. 1, 53-59.
- [13] Osborne, J. W. & Costello, A. B. (2009). Best practices in exploratory factor analysis: Four recommendations for getting the most from your analysis. *Pan-Pacific Management Review*, Vol. 12, No. 2, 131-146.
- [14] McDonald, P. R. (1991). *Faktorová analýza a příbuzné metody v psychologii*. Praha: Academia. ISBN 0-89859-388-3.
- [15] Kaiser, F. H. (1960). The application of electronic computers to factor analysis. *Educational and Psychological Measurement*, Vol. 20, 141-151.
- [16] Hančlová, J. (2004). *Multiregional models*. In 22nd International Conference on Mathematical Methods in Economics, Masarykova univerzita, Brno. 115-121. ISBN 978-80-210-3496-9. WoS 000261689500016.
- [17] Sucháček, J., Seda, P., Friedrich, V., & Koutský, J. (2014). Media portrayals of regions in the Czech Republic: selected issues. In *E+M Ekonomie a Management*, Vol. 17, Issue 4, 125-140. ISSN 1212-3609. WoS 000346895900010
- [18] Tvrdoň, M. (2011). *Regional Unemployment Patterns in Visegrad Countries*. In International Proceedings of Economics Development and Research, Vol. 4, 203-207. ISBN 978-981-08-8720-9. WoS 000303217400039

- [19] Nevima, J., Kiszová, Z. (2013). Multiplicative and Additive Approach in Analytic Hierarchy Process – Case Study of Competitiveness Evaluation of Czech and Slovak Regions. In *International Journal of Mathematical Models and Methods in Applied Sciences*, Issue 5, Volume 7, pp. 490-499. ISSN 19980140

Contact

doc. Ing. Jan Nevima, Ph.D.

Silesian university in Opava

School of Business Administration in Karvina

Department of Economics and Public Administration

nevima@opf.slu.cz

Ing. Ingrid Majerová, Dr.

Silesian university in Opava

School of Business Administration in Karvina

Department of Economics and Public Administration

majerova@opf.slu.cz

COMPETITIVE ADVANTAGE OF INTERNATIONAL TRADE OF THE EU-28 AND USA

Saleh Mothana Obadi, Matej Korček

Abstract

This paper examines competitive advantage of international trade of the EU and USA as a comparative analysis between the mentioned trade partners. In the midst of preparations for the potential Transatlantic Trade and Investment Partnership, it is necessary to examine the sectoral competitiveness of EU in relation with its trade partner - the USA. For this purpose in our analysis we have used Balassa's index as a measure of competitive advantage (CTA). Though this approach is worldwide used in literature, we aware that this index has some empirical lack but it give us a feature of gross sectoral competitiveness of examined country or group of countries. According to our empirical analyses we found that though the EU-28 have a competitive advantages, according to Balassa's index in the global level, in less groups of commodities (32 groups of two digits SITC commodities) than the USA (40 groups of two digits SITC commodities).

Key words: Competitive Advantage, International Trade, EU, USA

JEL: F10, F11, F14

Introduction

In the light of an increasingly competitive international environment, it is useful to examine where EU's comparative advantage lies. Comparative advantage is the term used to describe the tendency for countries to export those commodities that they are relatively adept at producing, vis-a`-vis the rest of the world. In other words, if a country can produce a good at a lower relative cost than other countries, then with international trade, that country should devote more of its scarce resources to the production of the good, Addison-Smyth (2005). Through trade, that country can obtain other goods at a lower price (opportunity cost), in exchange for the good in which it has a comparative advantage.

Comparative advantage is a widely used concept in international trade since Ricardian classical theory of trade. Thus, according to the mentioned Ricardian theory, we can say that the stronger comparative advantage lead to larger gains from trade. In the same spirit with some simplification of variables Bella Balassa (1965) has came with new term called Revealed comparative advantage. Competitive advantage is widely believed by economists to be a key determinant of international production and trade patterns. But non-economists typically think otherwise. In business schools and business circles much greater emphasis is placed on the role of competitive advantage as a predictor of the economic fortunes not just of firms, but of nations as a whole, Neary, J.P.(2003).

The main objective of this paper is to examine competitive advantage of international trade of the EU and USA as a sectoral comparative analysis between the mentioned trade partners. The significance of this paper is by assessing the level of competitive advantage of EU with relative with USA, especially in the time of intensive preparation of the TTIP agreement between the mentioned trade partners.

This paper is divided to main 5 sections, the second section, which is after the introduction, is focus on literature review, which have concerned in the more or less similar issues like our examined topic. The third section is about the methodology, methods and data used in our analysis and finally the empirical findings and conclusion are presented in the third and fourth sections respectively.

1 Literature review

To quantifying comparative advantage or competitiveness of country, there are many techniques and methods. However, Balassa's index of "revealed comparative advantage" Balassa, B., (1965) is widely used in scientific economic papers and studies since more than five decades. Balassa index was used also in some other papers and studies to measure a country's Revealed Comparative Advantage and Competitiveness vis á vis other trade partners or trade blocks, see fore example Utkulu U. and Seymen D (2004), Obadi, S.M. (2004), (2005) and (2012) and Startienė, G. and Remeikienė, R. (2014), to measure a country's revealed comparative advantage as a whole and its internal regions, see fore example Yue, C. and Hua, P. (2002) and Clark, D. P. et al. (2005)

This measure with some modification has been used by Balassa B., and Noland M., (1989) in their paper "revealed comparative advantage in Japan and the USA" where they examined the changing comparative advantage of Japan and USA. RCA in their paper has been derived for 57 primary and 167 manufactured product categories and has further been aggregated for 20 commodity groups. The authors found that Japanese pattern of specialization have during the period 1967-1983 changed dramatically with Japanese shifting from specialization in unskilled labor intensive goods to human capital intensive products while its comparative advantage increased in natural

resources intensive products. The USA maintained its specialization in physical and human capital intensive goods, while increasing its comparative advantage in natural resources intensive products. Both countries increased their comparative advantage in high technology products.

The RCA index has been used also in other papers for quantifying a comparative advantages of the specific commodities, by such as Bhattacharyya, R., (2011), which tried to quantifying the extent to which India has a comparative advantage in vegetable, fruits and flower trade in the Asian, EU and North American (USA & Canada) markets as compared to selected other South East Asian countries. For the same pupos Serin, V. & Civan A., (2008) which tried to quantifying the extent to which Turkey has a comparative advantage in the tomato , olive oil, and fruit juice industries and how this has changed over the period 1995 -2005 in the EU market. Also FERTŐ, I. and HUBBARD, L.J. (2002) which examined the competitiveness of Hungarian agriculture in relation to that of the EU, employing four indices of revealed comparative advantage, for the period 1992 to 1998. In the same direction Muendler, M. A., (2007) has constructed a series of comparative advantage measures for Brazilian agriculture, mining and manufacturing sectors between 1986 and 200, and applied a correlation between the comparative advantage series and trade-related variables.

Many of the above mentioned authors have used RCA index as a measure of international specialization and others as a measure of competitiveness or competitive advantage. In this context we use this index as a measure of competitve advantage (CTA). However, the issue of competitiveness is a wider term than international specialization. At least the competitiveness would be conceived in the context of firm as it conceived by Zorkóciová, O., Ďuranová, L., (2015) or competitive advantage of nations as it conceived by Porter, M. E. (1990)

and others. In the same context, the Porter's concept of competitiveness of nation has been adopted by Baláž, P. et al. (2015) when they analysed the competitiveness of Slovak economy.

Although Balassa index is widely used for identification of international trade specialization or sectoral competitiveness, it is a subject of critics. Therefore, in the literature there are many other alternative indices and methods exist for the same purpose.

To the critics of Balassa index, have joined in the last years some authors, such as Leromain, E. and Orefice, G. (2013), which tried to construct a "New Revealed Comparative Advantage Index". They recognized that "Balassa Index (1965) is widely used in the literature to measure country-sector Revealed Comparative Advantage. However, being computed on observed trade flows, it mixes up all the factors influencing trade flows. In particular, Balassa Index cannot isolate exporter-sector (ex-ante) specific factors which are the source of comparative advantage in the spirit of the traditional trade model. Furthermore, Balassa Index suffers some empirical distribution weaknesses, mainly time instability and poor ordinal ranking property (Yeats 1985; Hinloopen and Van Marrewijk 2001)". They have build up on their paper, and presented "a dataset providing a new econometric based measure for Ricardian RCA".

2 Methodology and Data

Data

From the United Nations COMTRADE Database, it is possible to get a detailed breakdown of country's merchandise exports and imports by SITC (United Nations' Standard International Trade Classification), which is the means by which exports are classified according to commodity type. There are ten headline SITC categories as shown in the box below.

These more detailed breakdowns are important, as there are a number of quite diverse categories within each broad SITC heading. In our analyses we will just use the 2 digits SITC for selected 4 years (2000, 2006, 2008 and 2014). Using this classification, it is possible to examine EU and USA trade patterns across a range of commodity types. For trade data for the rest of the world, the UN COMTRADE database was used, with detailed data available up to 2014.

Competitive Advantage

There are a number of ways to examine whether or not a country has a comparative advantage. One common method is to determine how specialized a country is in the production of a good through constructing Balassa index (1965). This examines the proportion of a good produced or exported, or the numbers employed in each industry, relative to other countries Addison-Smyth, (2005). Comparative advantage is a very much dynamic concept in the sense that a country's ability to produce certain goods changes through time, in response to a variety of endogenous and exogenous factors such as changes in factor endowments, including technology and human capital, Obadi, (2012).

Although this is a widely accepted approach to analyzing trade data and comparative advantage, the definition and empirical adaptation of RCA are subject to controversies and thus some alternative measures now exist. Since we are interested in the competitive advantage of EU and the USA, we use Balassa index (1965) as a measure of CTA of EU and USA on the global level as the comparator.

In simple terms, a country that has a comparative advantage in the production of a good should be found to export a higher proportion of that good relative to other countries. Therefore, this study seeks to determine EU's revealed comparative advantage by using international trade data to compare exports in particular industries with the rest of the world and particularly with the USA.

The formula to measure a country's competitive advantage (CTA) is given by:

$$CTA_{ij} = (X_{ij}/\Sigma X_{ij}) / (X_{iw}/\Sigma\Sigma X_{iw}) \quad (1)$$

Where:

CTA_i = competitive advantage for good i and country j .

X_{ij} = exports of good i by country j

ΣX_{ij} = total exports by country j

X_{iw} = world exports of good i

ΣX_{iw} = total world exports

If $CTA_i > 1$, then country has a comparative advantage in good i .

If $CTA_i < 1$, then country has a comparative disadvantage in good i . (Balassa index (1965))

Through applying the above formula to EU, USA and world trade data, it is possible to identify the sectors and industries in which both the EU and USA has a competitive advantage or competitiveness and has a potential to increase its export not only between them but also to the rest of countries in the world.

3 Empirical Findings

Following the contributions by Balassa, the present empirical analysis is based on the measurement of CTA. Since we are interested in the competitiveness of EU in the world markets, we calculated an index of CTA presented in the earlier section as the comparator both on global and bilateral levels. On the global level, the global competitiveness of the EU and USA are compared assuming that both the EU and USA are exporting to and importing from the world. On the bilateral level, however, trade between the EU and USA are taken into account only.

In order to calculate CTA index in the sense of global competitiveness of the EU and USA, we used annual two-digit SITC Rev.3 data (66 product groups) covering exports of the EU and USA on the world level for selected years of the period 2000 - 2014 from the United Nations COMTRADE Database.

Looking at the above table and according to the empirical analysis, the EU-28 has at least in one of the selected years a competitive advantage on the global level in 32 commodities, which mean that there is a tendency for the EU-28 to export those products or commodities that it is relatively adept at producing, vis-a`-vis the rest of the world. However, in four groups of commodities the USA has competitive advantage only in one year from the selected years (SITC 88, SITC 63, SITC 52, and SITC 06); it is mean that the EU-28, in the other years of the examined period and in the four groups of commodities, has a competitive disadvantages. Furthermore, in the rest of the groups of commodities (which are 34) have had in the selected period, the competitive disadvantages.

The highest level of CTA coefficient (more than 2), the EU-28 has reached on global level in Beverages (11 SITC), Medicinal, pharmaceutical products (54 SITC), and Other transport equipment (79 SITC). This result is not so adequate with the export specialization of many member states of the EU-28.

When we compare the above CTA results for EU-28 with the same results for USA, we find that the USA has reached in the examined period a competitive advantage in more groups of commodities than the EU-28. The following table illustrates CTA index of the EU and USA on the global level and for selected years among the period 2000-2014. However, in those tables are presented only the product groups in which the both trade partners have at least in one of the selected years a competitive advantage, the index is more than or equal to 1.

Table 3: CTA index of the EU-28 and USA with respect to the World in selected years

SITC code	Description of the commodity	EU				USA			
		2000	2006	2008	2014	2000	2006	2008	2014
01	MEAT, MEAT PREPARATIONS	0.70	0.50	0.56	0.58	1.32	1.04	1.32	1.40
02	DAIRY PRODUCTS,BIRD EGGS	1.38	1.04	1.09	1.16	0.23	0.37	0.55	0.71
04	CEREALS,CEREAL PREPRTNS.	0.89	0.70	0.79	0.83	1.76	2.23	2.52	1.67
05	VEGETABLES AND FRUIT	0.46	0.50	0.56	0.52	0.94	1.10	1.13	1.21
06	SUGAR,SUGR.PREPTNS,HONEY	1.13	0.92	0.51	0.50	0.39	0.40	0.48	0.54
08	ANIMAL FEED STUFF	0.50	0.55	0.53	0.55	1.58	1.60	1.72	1.71
09	MISC.EDIBLE PRODUCTS ETC	1.43	1.54	1.42	1.54	1.23	1.37	1.22	1.20
11	BEVERAGES	2.48	2.53	2.38	2.44	0.35	0.46	0.48	0.59
12	TOBACCO,TOBACCO MANUFACT	0.77	0.87	0.95	0.97	1.92	1.06	0.75	0.48
21	HIDES,SKINS,FURSKINS,RAW	1.10	1.57	1.68	1.70	2.03	2.59	2.78	2.35
22	OIL SEED,OLEAGINUS FRUIT	0.14	0.13	0.11	0.10	3.18	3.64	3.80	3.40
23	CRUDE RUBBER	0.40	0.45	0.43	0.60	1.17	1.11	1.02	0.98
25	PULP AND WASTE PAPER	0.33	0.63	0.71	0.71	1.51	2.19	2.30	2.15
26	TEXTILE FIBRES	0.52	0.68	0.64	0.69	1.29	2.60	2.67	1.93
27	CRUDE FERTILIZER,MINERAL	0.85	0.92	0.75	0.80	1.05	1.02	0.80	0.90
28	METALLIFEROUS ORE,SCRAP	0.48	0.51	0.51	0.43	0.69	1.11	1.42	0.87
29	CRUDE ANIMAL,VEG.MATERL.	1.01	1.06	1.16	0.97	0.70	0.84	0.93	0.76
35	ELECTRIC CURRENT	1.04	1.25	0.88	0.73	0.32	0.39	0.43	0.19
41	ANIMAL OILS AND FATS	0.72	1.07	1.17	0.88	2.09	2.18	2.53	1.52
51	ORGANIC CHEMICALS	1.58	1.33	1.25	1.14	1.11	1.28	1.29	1.23
52	INORGANIC CHEMICALS	0.92	1.01	0.88	0.94	1.29	1.65	1.51	1.38
53	DYES,COLOURING MATERIALS	1.34	1.45	1.57	1.48	0.98	1.13	1.17	1.17
54	MEDICINAL,PHARM.PRODUCTS	2.26	2.12	2.16	2.19	0.96	1.05	1.09	0.98
55	ESSENTL.OILS,PERFUME,ETC	1.71	1.80	1.78	1.75	0.99	1.18	1.21	1.15

56	FERTILIZER,EXCEPT GRP272	0.51	0.62	0.40	0.43	0.00	0.00	1.24	0.89
57	PLASTICS IN PRIMARY FORM	0.71	0.84	0.85	0.89	1.21	1.45	1.56	1.44
58	PLASTIC,NON-PRIMARY FORM	0.98	1.04	1.09	0.97	1.19	1.20	1.15	1.13
59	CHEMICAL MATERIALS NES	1.41	1.42	1.34	1.32	1.54	1.75	1.80	1.62
61	LEATHER, LEATHER GOODS	1.36	1.16	1.32	1.11	0.48	0.56	0.50	0.56
63	CORK, WOOD MANUFACTURES	0.81	0.93	1.08	0.91	0.48	0.43	0.48	0.37
64	PAPER,PAPERBOARD,ETC.	1.05	1.26	1.27	1.10	0.88	1.00	1.04	1.00
66	NON-METAL.MINERAL MANFCT	1.81	1.50	1.35	1.07	0.68	0.97	1.09	1.12
69	METALS MANUFACTURES,NES	1.05	1.11	1.18	1.09	1.05	0.93	0.85	0.87
71	POWER GENERATNG.MACHINES	1.66	1.57	1.85	1.91	1.69	1.84	1.87	1.18
72	SPECIAL.INDUST.MACHINERY	1.87	2.05	2.15	1.92	1.51	1.52	1.59	1.40
73	METALWORKING MACHINERY	1.39	1.83	2.04	1.95	1.28	1.41	0.93	0.89
74	GENERAL INDUSTL.MACH.NES	1.52	1.72	1.87	1.72	1.24	1.24	1.18	1.26
75	OFFICE MACHINES,ADP MACH	0.58	0.54	0.55	0.42	1.28	1.05	1.01	0.93
77	ELEC MCH APPAR,PARTS,NES	0.78	0.82	0.92	0.71	1.41	1.30	1.17	0.90
78	ROAD VEHICLES	0.96	1.07	1.20	1.35	0.85	1.02	1.05	1.06
79	OTHR.TRANSPORT EQUIPMENT	2.09	1.93	1.62	2.14	2.29	3.06	2.56	0.56
81	PREFAB BUILDGS,FTTNG ETC	1.07	1.19	1.38	0.86	0.55	0.58	0.62	0.51
82	FURNITURE,BEDDING,ETC.	1.14	0.95	1.07	0.89	0.68	0.60	0.56	0.51
83	TRAVEL GOODS,HANDBGS ETC	1.14	1.36	1.35	1.26	0.20	0.27	0.24	0.21
87	SCIENTIFIC EQUIPMENT NES	1.41	1.39	1.44	1.35	2.18	2.14	2.02	1.70
88	PHOTO.APPARAT.NES	na	1.16	0.87	0.82	1.23	0.96	0.94	0.70
89	MISC MANUFCTRD GOODS NES	1.08	1.09	1.04	0.91	0.00	1.44	1.43	1.16
93	SPEC.TRANSACTION NOT CLASSD	1.45	1.73	1.23	1.63	0.00	0.94	0.73	2.57
96	COIN NONGOLD NONCURRENT	0.37	4.76	3.54	2.32	68.34	0.78	1.18	1.25
97	GOLD,NONMONTRY EXCL ORES	na	0.49	0.22	1.19	2.02	1.65	2.15	0.80

Legenda: na= No data.

Source: Author's calculation based on UN COMTRADE Database, 2016

It is clear from the results of the empirical analysis that in the selected years, the USA has reached at least in one year of the examined period a competitive advantage with respect to the World in 40 commodities from about 66 groups of commodities of the USA export. In the same time we found that the USA in selected period has a competitive disadvantage in 26 groups of commodities. However, in four groups of commodities the USA has competitive advantage only in one year from the selected years; it is mean that the USA, in the rest of years of the examined period, has had a competitive disadvantage.

It is worthy to emphasize that the CTA index (See table No. 2) has deteriorated after the international financial crisis in some of these commodities such as photo. aparat. Nes (SITC 89), Metal working machinery (SITC 73), Metals manufactures, nes (SITC 69) , Crude fertilizer, mineral (SITC 12), but in some of others such as Cork and wood (SITC 24), Fertilizer, except GRP272 (SITC 56) , Non-metal. miniral manufact (SITC 66), etc., the CTA index has been improved.

While the USA have a competitive advantage in eight groups of commodities more than the EU-28 have reached in the examined period, the EU-28 have a higher CTA coefficients in more groups of SITC commodities than the USA have among the common groups of SITC commodities, in which the both examined trade partners have reached a competitive advantage against the rest of world.

4 Conclusion

According to our competitive analyses achieved in this paper using Balassa index we found that, though the EU-28 is the largest trade player in the world, it have, according to the results of CTA index in the global level, a competitive advantage in less groups of commodities (32 groups of two digits SITC commodities) than the USA have reached in the examined period (40 groups of two digits SITC commodities). It is

mean that the EU-28 have a competitive disadvantages in eight groups of commodities against the USA and in 34 groups of commodities vis-à-vis the rest of the world. Meanwhile, the USA has a competitive disadvantage in 29 groups of commodities against the rest of the world.

So, from the results of our empirical analyses we found also that, while the USA have a competitive advantage in eight groups of commodities more than the EU-28 have, the EU-28 have a higher CA coefficients in more groups of SITC commodities than the USA have in the common groups of SITC commodities in which they reached a competitive advantage on the global level.

Our findings shows that, though there are about 21 “common” groups of commodities, in which both the EU-28 and USA have reached a competitive advantage, there are also about 30 “different” groups of commodities, which of them 19 for USA and 11 for the EU-28 and every examined trade partner has also a competitive advantage.

REFERENCES

- [1] Addison-Smyth D. (2005): Ireland's Revealed Comparative Advantage. Quarterly bulletin, 1, 2005. <https://core.ac.uk/download/files/153/6377720.pdf>
- [2] Balassa, B.(1965), Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School, Vol. 33, No.2.
- [3] Balassa, B. and Noland, M.(1989): Revealed Comparative Advantage in Japan and the USA. Journal of International Economic Integration 4(2), autumn 1989, 8-22. <http://e-jei.org/upload/1w100053.pdf>
- [4] Baláž, P. et al. (2015). Konkurencieschopnosť a jej výnam v národnej ekonomike: zmeny a výzvy v období globálnej finančnej krízy.SPRINT 2 s.r.o., ISBN:978-80-89710-20-1.

- [5] Bhattacharyya, R.,(2011). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for India in Agricultural products. International conference on applied economics –ICOAE 2011. <http://kastoria.teikoze.gr/icoae2/wordpress/wp-content/uploads/2011/10/003.pdf>
- [6] Clark, D. P. et al. (2005). Revealed Comparative Advantage Indexes for Regions of the United States. *Global Economy Journal Vol. 5[2005], No. 1, Article 2*. The Berkeley Electronic Press, 2005.
- [7] FERTŐ, I. and HUBBARD, L.J. (2002). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Hungarian Agri-food Sectors. Institute of Economics Hungarian Academy of Sciences, Budapest, Discussion paper No.2002/8. ISBN 963 9321 58 3.
- [8] Leromain, E. and Orefice, G. (2013). “New Revealed Comparative Advantage Index: Dataset and Empirical Distribution. *CEPII Working Paper No. 30 Jun 2013*. http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2013/wp2013-20.pdf
- [9] Muendler, M. A., (2007). Balassa (1965) Comparative Advantage by Sector of Industry, Brazil 1986-2001. University of California, San Diego. <http://econweb.ucsd.edu/muendler/docs/brazil/br-compadv.pdf>
- [10] Neary, J.P.(2003). Competitive advantage versus comparative advantage. *World Economy*[online]. 2003, 26(4), 457-470[cit. 2016-04-03]. DOI: 10.1111/1467-9701.00532. ISSN 03785920. Blackwell Publishing, Oxford, USA.
- [11] Obadi S. M.,(2004) : Globalization and Competitiveness: A Comparative Analysis of Developing Countries vs. Industrial Countries. In: Robert E. Westerfield, *Current Issues in Globalization*, Nova Science Publishers, Inc. 2004, ISBN 1-59033-811-1, New York, U.S.A. str. 25-40.

- [12] Obadi S.M., (2005). The external trade between Yemen and EU and USA. A Journal of Yemen Studies Center and Research, 10-12/2005, Sanaa, Yemen, 311-395.
- [13] Obadi, S. M. (2012). Yemen's Revealed Comparative Advantage vis-à-vis both the EU and the USA. Working papers[EÚ SAV], 2012, č. 35, s. 1-49. ISSN 1337-5598. <http://ekonom.sav.sk/uploads/journals/188_wp_35_obadi_s_m_2012.pdf>
- [14] Porter, M. E. (1990). The competitive advantage of nations. *Harvard Business Review*, 90211. http://dl1.cuni.cz/pluginfile.php/50387/mod_resource/content/0/Porter-competitive-advantage.pdf.
- [15] Serin, V. & Civan A., (2008): Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: A Case Study for Turkey towards the EU. *Journal of Economic and Social Research* 10 (2) 200 8, 25-41. <http://jesr.journal.fatih.edu.tr/jesr.serin.civan.pdf>
- [16] United Nations COMTRADE Database (2016). <http://unstats.un.org/unsd/comtrade>
- [17] Utkulu U. and Seymen D.(2004): Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. (Dokuz Eylül University, Economics Department, İzmir, Turkey).
- [18] Yue, C. and Hua, P. (2002). Does comparative advantage explains export patterns in China?. *China Economic Review* 13 (2002) 276–296, Elsevier Science Inc..
- [19] Zorkóciová, O., Ďuranová, L.(2015). Business excellence ako inovatívny nástroj zvyšovania výkonnosti a konkurencieschopnosti organizácií. In *Studia commercialia Bratislavensia : scientific journal of Faculty of Commerce, University of Economics in Bratislava*, 2015. - ISSN 1337-7493. - Roč. 8, č. 29 (2015), s. 123-138.

Contact

Associate Prof. Dr. Saleh Mothana Obadi
Institute of Economic Research, SAS.

Dr. Matej Korček
Institute os Economic Research, SAS.

This paper is supported by project VEGA No. 2/0005/16

INVESTIČNÁ POMOC A KONKURENCIESCHOPNOSŤ REGIÓNOV SLOVENSKA

INVESTMENT AID AND COMPETITIVENESS OF REGIONS IN SLOVAKIA

Lucia Paškrtová, Darina Saxunová

Abstrakt

Možným východiskom a riešením veľkých regionálnych disparít je zvýšenie konkurencieschopnosti stagnujúcich regiónov. Prílev zahraničných investícií sú vonkajšie vplyvy rozvoja regiónov. Za vnútorné vplyvy môžeme v tejto súvislosti označiť poskytovanie regionálnej investičnej pomoci hospodárskym subjektom so stimulačným účinkom. Objektom skúmania predkladaného vedeckého príspevku sú opatrenia zavádzané na Slovensku za účelom implementácie politiky regionálnej súdržnosti, ktoré nadväzujú na ciele Stratégii 2020. Cieľom práce je preskúmať a analyzovať ich vplyv na konkurencieschopnosť vybraných regiónov prostredníctvom nasmerovania investičnej pomoci a tým zvyšovania zamestnanosti a vytváraní nových pracovných miest zahraničnými investormi, ktorí realizujú investičný zámer na Slovensku.

Kľúčové slová: regionálne rozdiely, investičná pomoc, nezamestnanosť, tvorba pracovných miest

Abstract

To solve remarkable regional disparities is a potential increase of competitiveness of stagnating regions. The object of the submitted scientific paper research are measurements introduced in Slovakia pursuing the objective of implementing the regional policy of cohesion that follow the Strategy 2020 goals. The objective of the scientific paper is to investigate and analyse phenomena and processes associated with cohesion policy implementation in Slovakia and their impact on competitiveness of selected regions, particularly job creation linked with the investment aid to foreign investors who have found the opportunity for their investment in Slovakia.

Keywords: regional disparities, investment aid, unemployment, new jobs

JEL classification: F21, F35, F66

Úvod

Podľa Európskej komisie, regionálnu konkurencieschopnosť možno chápať ako „Schopnosť regiónov produkovať tovary a služby, ktoré obstoja pred konkurenciou na medzinárodných trhoch a zároveň zachovávajú vysokú a udržateľnú úroveň príjmov obyvateľstva regiónu (Európska Komisia 1999). Zovšeobecnené je to schopnosť regiónu produkovať konkurencieschopné výrobky, vytvárať zisk a tým prispievať k zvyšovaniu HDP a úrovne zamestnanosti v regióne. Je dôležité skúmať, čo je základným faktorom zlepšujúcej sa hospodárskej výkonnosti a čo sú spoločné fyzické, sociálne, ekonomické a inštitucionálne aktíva regiónu, ktoré ovplyvňujú výkonnosť firiem. Najdôležitejšie determinanty ekonomického rozvoja aj v regiónoch sú: a) schopnosť miestnych firiem predávať svoje výrobky v súťaživom trhovom prostredí (obchod); b) hodnota výrobkov a ekonomická efektívnosť s akou boli vyrobené (produktívnosť); a c) využitie miest-

neho ľudského kapitálu a zdrojov (miera zamestnanosti). Všetky spomínané determinanty ak vzájomne sa ovplyvňujúce, tvoria základňu pre konkurencieschopnosť.

Regionálne disparity sú na území Slovenska výsledkom spolupôsobenia viacerých podmienok a faktorov. Prílev zahraničných investícií, ich umiestnenie a s tým súvisiaca výška miezd a miera nezamestnanosti je tiež v rámci SR značne rozdielna. Vo všeobecnosti platí, že regióny na západe (Bratislavský, Trnavský kraj) sú rozvinutejšie ako regióny stredného, či východného Slovenska svojou väčšou atraktivitou pre investorov. Jedným z ekonomických nástrojov štátu, ktorý ovplyvňuje rozhodovanie investorov na Slovensku je aj štátna pomoc. Cieľom regionálnej investičnej pomoci pre podnikateľov je podpora ekonomického rozvoja najviac znevýhodnených oblastí Slovenska a znižovanie existujúcich regionálnych rozdielov. Poskytovanie regionálnej investičnej pomoci má motivovať investorov k realizácii významných počiatočných investícií, expanzii existujúcich podnikov a k tvorbe dlhodobu udržateľných pracovných miest.

1 Determinanty ovplyvňujúce smerovanie investície

Najväčší prílev zahraničných investícií zaznamenáva Bratislavský región. Hlavným dôvodom je skutočnosť, že Bratislava je hlavným mestom Slovenska a pôsobia tu priemyselné zahraničné podniky a taktiež subjekty poskytujúce finančné služby. Navyiac, podľa Turoka (2004) a Beatha (2002) súčasné iniciatívy investorov prihladajú a skúmajú cesty ako využiť inovované urbanistické aktíva ako napr. centrá špecializujúceho sa ľudského kapitálu, univerzitný výskum, sieť inštitúcií, životný štýl, kultúrne výhody a tolerantné životné prostredie miest. Ďalej Combes & Ypersele (2013) tvrdia, že najdôležitejšie determinanty ovplyvňujúce investorov pri rozhodovaní sa o výbere

lokality pre ich podnik sú: a) miestna koncentrácia ekonomickej činnosti (počet zamestnaných na km²), b) produktivita, c) rast a inovácia, d) daňové diferencie medzi regiónmi, e) existencia potenciálnych trhov (nie vstup na lokálne trhy), f) úspešná minulé skúsenosť.

Efektívna a nezaujatá politika verejnej správy môže ovplyvniť úroveň aglomerácie a môže byť zameraná na zlepšenie účinnosti a efektívnosti alebo na spravodlivejšie rozmiestnenie investičnej pomoci. Rôzne dotácie do výroby, produkcie miestnych tovarov, investície do infraštruktúry ovplyvňujú koncentráciu. Už existujúca infraštruktúra miestnej dopravy, škôl a zdravotnej starostlivosti, atď. v jednom regióne spôsobí presmerovanie a pritiahne investície do svojho regiónu. Nakoniec, národné programy regionálnej pomoci ovplyvňujú regionálnu zamestnanosť, ale smerujú ju do menej efektívnych podnikov alebo regiónov. Mayer a kolektív (2012) tvrdí, že vplyv regionálnej politiky je silnejší pre cieľové oblasti, ktoré boli pôvodne menej problematické a pre sektory s nižšími nákladmi na relokáciu. Pozorovaný trend je, že podporované oblasti prilákajú skôr menšie firmy. Izolované regióny nie sú atraktívne pre veľké podniky.

1.1 Slovenská legislatíva a investičná pomoc

Pri poskytovaní regionálnej investičnej pomoci sa kladie dôraz na Zmluvu o fungovaní Európskej únie, ktorá je pre Slovenskú republiku záväzná a ustanovuje, že členské štáty majú považovať svoje hospodárske politiky a podporu zamestnanosti za vec spoločného záujmu a koordinovať ich v rámci európskych politík (článok 121 ZFEÚ, Ú. v. EÚ C 83, 30.3.2010). V zmysle Zmluvy o fungovaní Európskej únie (čl. 174 a 175) musia všetky aktivity a politiky prispievať k hospodárskej a územnej kohézii (Ú. v. EÚ C 83, 30.3.2010). Všetky návrhy, ktoré sa týkajú regionálnej politiky konzultuje Výbor regiónov pred prijatím akýchkoľvek rozhodnutí Únie (Bérešová, 2013).

Inštitút regionálnej investičnej pomoci možno definovať ako ekonomický nástroj poskytovaný z verejných zdrojov za účelom odstraňovania regionálnych disparít so zreteľom na vytváranie nových pracovných miest. Na Slovensku je investičná pomoc na realizáciu investičného zámeru poskytovaná v súlade so zákonom o investičnej pomoci (Zákon NR SR č. 561/2007), ktorý upravuje všeobecné podmienky na poskytovanie regionálnej investičnej pomoci a pomoci na podporu zamestnanosti, pôsobnosť orgánov verejnej správy pri poskytovaní investičnej pomoci a kontrole jej použitia za účelom hospodárskeho rozvoja a vytvárania pracovných miest na území Slovenskej republiky.

Na poskytnutie investičnej pomoci nie je právny nárok. V zásade ide o finančné zdroje poskytované z verejných financií hospodárskym subjektom, ktoré získavajú konkurenčnú výhodu, pričom sú v plnom rozsahu rešpektované pravidlá hospodárskej súťaže. Hospodárska súťaž je významnou garanciou fungovania vnútorného trhu (Kovalančíková, Nováčková, 2013). Na hospodárske opodstatnenie ekonomických nástrojov na podporu prílevu investorov ekonómovia a experti na hospodárske politiky nemajú jednotný názor. Niektorí tvrdia, že nástroje podporujúce rozvoj investičných a hospodárskych vzťahov sú potrebné za podmienky dodržiavania medzinárodných pravidiel o hospodárskej súťaži účastníkmi trhov. Odporcovia tvrdia, že príjemcovia pomoci získavajú lepšie postavenie na trhu, čo pozitívne ovplyvní ich hospodárske výsledky. Ekonomické stimuly podporujú dobývanie renty politikmi, najmä v krajinách so slabším inštitucionálnym rámcom v oblasti spravodlivosti (Bjorvatn, Coniglio, 2006). Niektorí autori dokonca prirovnávajú efekty investičných stimulov k tarifám a kvótam (Bond, Guisinger, 1985). V kontexte širších súvislostí ide aj o ekonomické opatrenie, ktoré z krátkodobého hľadiska môže podporiť tvorbu pracovných miest na úkor budúcnosti. Na

Slovensku majú významnú úlohu v tvorbe pracovných miest, ako aj pri vytváraní podnikateľského prostredia podľa prác niektorých autorov aj subjekty územnej samosprávy – obce, mestá a vyššie územné celky (Olšovský, 2014). Malí a strední podnikatelia na Slovensku negatívne vnímajú skutočnosť, že až 90% z celkového objemu poskytnutej pomoci plynie zahraničným investorom ([14], 2015). V dôsledku toho získavajú príjemcovia pomoci aj lepšie postavenie na trhu.

Pri poskytovaní pomoci na regionálny rozvoj, ktorý prispieva k zvyšovaniu jeho konkurencieschopnosti, trvalému hospodárskemu rozvoju, sociálnemu rozvoju a územnému rozvoju a k vyrovnávaniu hospodárskych rozdielov a sociálnych rozdielov medzi regiónmi sa aplikuje zákon č. 539/2008 o podpore regionálneho rozvoja. Podľa ustanovenia článku 3 zákona o podpore regionálneho rozvoja hlavným cieľom podpory regionálneho rozvoja je: a) odstraňovať alebo zmierňovať nežiaduce rozdiely v úrovni hospodárskeho rozvoja, sociálneho rozvoja a územného rozvoja regiónov a zabezpečiť trvalo udržateľný rozvoj regiónov, b) zvyšovať ekonomickú výkonnosť, konkurencieschopnosť regiónov a rozvoj inovácií v regiónoch pri zabezpečení trvalo udržateľného rozvoja, c) zvyšovať zamestnanosť a životnú úroveň obyvateľov v regiónoch pri zabezpečení trvalo udržateľného rozvoja. Štát rozhoduje, aký mechanizmus poskytovania finančnej pomoci zavedie, pričom štát má dvojakú zodpovednosť: 1) za správne fungovanie vnútorného trhu EÚ a za správne uplatňovanie práva EÚ na Slovensku; 2) za poskytovanie regionálnej investičnej pomoci v súlade s národohospodárskymi cieľmi a v súlade so spoločnými úniijnými cieľmi. Sociálno-ekonomická úroveň regiónov ako územných entít štátu determinuje ekonomickú výkonnosť hospodárstva.

1.2 Poskytovanie pomoci za účelom podpory regionálnej a miestnej zamestnanosti

Údaje o HDP za obdobie 2009 – 2013 ilustruje rozdielny hospodársky vývoj v regiónoch. Tabuľka č.1 prezentuje vývoj tvorby HDP v % za jednotlivé regióny Slovenskej republiky.

Tabuľka 1: Tvorba HDP podľa regiónov za obdobie 2009-2013 (v %)

Samosprávny kraj (región)	2009	2010	2011	2012	2013
Bratislavský kraj	28,0	27,8	27,6	27,3	27,8
Trnavský kraj	11,4	11,6	11,5	11,5	11,2
Košický kraj	11,2	11,3	11,4	11,5	11,5
Nitriansky kraj	11,0	10,8	11,4	11,4	11,1
Žilinský kraj	11,1	11,4	11,0	11,0	10,9
Trenčiansky kraj	9,8	9,8	9,7	9,7	9,6
Prešovský kraj	8,6	8,4	8,8	9,0	9,0
Banskobystrický kraj	8,8	8,9	8,6	8,7	8,8
SR spolu	100	100	100	100	100

Zdroj: vlastné spracovanie (ŠUSR, 2015)

Priemerná miera evidovanej nezamestnanosti v roku 2015 dosiahla na Slovensku 12 %. Podľa Stoličnej (2012) sa problém nezamestnanosti na Slovensku týka jednotlivých krajov s rozdielnou intenzitou. Regionálne rozdiely v nezamestnanosti sa pritom už od roku 1991 sústavne zvyšovali (rast zamestnanosti na západe SR a rast nezamestnanosti na východe).

Z regionálneho hľadiska za rok 2015 najvyššia úroveň priemernej miery evidovanej nezamestnanosti bola zaznamenaná v Prešovskom kraji (16 %) a najnižšia v Bratislavskom kraji (5,5 %) ([14], 2015).

Tabuľka 2: Nezamestnanosť v rokoch 2009 – 2013 (v %) v regiónoch SR

Miera nezamestnanosti v %	2009	2010	2011	2012	2013
Bratislavský kraj	4,7	6,1	5,7	5,6	6,4
Trenčiansky kraj	7,3	10,2	8,7	9,0	9,5
Trnavský kraj	9,1	12,0	10,6	11,4	12,2
Nitriansky kraj	13,0	15,4	12,5	13,3	13,2
Žilinský kraj	10,6	14,5	14,3	14,3	14,0
Prešovský kraj	16,2	18,6	17,8	18,3	18,2
Košický kraj	15,5	18,3	19,6	19,7	18,7
Banskobystrický kraj	18,8	18,6	17,5	18,0	19,6
Slovenská republika	12,1	14,4	13,6	13,5	14,0

Zdroj: vlastné spracovanie podľa (ŠUSR, 2015)

Regionálna investičná pomoc sa poskytuje najmä v zaostalých regiónoch. V roku 2014 bola poskytnutá štátna pomoc na regionálny rozvoj orgánmi štátnej správy a daňovými úradmi v celkovej výške 109,71 mil. eur. Štátna pomoc bola poskytnutá formou dotácií a nenávratných finančných príspevkov vo výške 94,11 mil. eur a formou úľav na dani vo výške 15,60 mil. eur. ([13], 2015). V rámci poskytovania individuálnej štátnej pomoci na rozvoj regiónov boli podporované regióny podľa článku 107(3)(a) a (c) ZFEÚ. Individuálna štátna pomoc bola poskytnutá 8 podnikom v celkovej výške 8,84 mil. eur. ([13], 2015). Poskytovateľmi boli Ministerstvo hospodárstva SR a daňové úrady. Individuálna štátna pomoc bola poskytovaná na obstaranie dlhodobého hmotného a nehmotného majetku. Zameraná bola na modernizáciu a racionalizáciu výrobného procesu, resp. na jeho rozšírenie. Pri poskytovaní pomoci sa kladie dôraz, aby pri poskytovaní finančných zdrojov bol uplatňovaný princíp partnerstva, princíp nediskriminácie, princíp transparentnosti, princíp hospodárnosti, princíp efektívnosti, princíp účelnosti, princíp účinnosti a zákaz konfliktu záujmov (Čl. 5 Nariadenia (EÚ) č. 1303/2013).

Zahraničný investor, ktorý realizuje investičný zámer na Slovensku môže byť príjemcom pomoci, ak sa podieľa na politike zamestnanosti v danom regióne (investície objemové, nie sú to investície do vedy a výskumu). Vláda Slovenskej republiky v minulosti schválila investičnú pomoc pre viaceré podnikateľské subjekty vykonávajúce hospodársku činnosť na Slovensku. Pri rozhodovaní sú zohľadňované viaceré faktory a to: národohospodársky význam investičného zámeru, účinky poskytnutia investičnej pomoci na hospodársku súťaž na relevantnom trhu. Pomoc je poskytnutá najmä na úľavu dani z príjmov PO, dotácie na majetok. Proces výberu subjektov (prijímateľov štátnej pomoci) je selektívny. V tomto prípade sa rozlišuje medzi opatrením, ktoré je všeobecnou štátnou politikou a nespája sa s konkrétnym podnikom (t. j. podniky získavajú určitý prospech zo štátnych prostriedkov, ktorý je však z pohľadu príjemcov rovnaký) a štátnou pomocou v zmysle článku 107 Zmluvy o EÚ, kedy je jednoznačne identifikovateľný podnikateľský subjekt získavajúci výhodu oproti ostatným subjektom na trhu. "Selektívnosť" je jednou z základných vlastností štátnej pomoci a dochádza pri nej k ovplyvňovaniu rovnováhy medzi podnikmi (Zemanovičová, 2014).

2 Dáta a metódy

V záujme hodnotenia pozitívnych a negatívnych stránok pri poskytovaní regionálnej investičnej pomoci je významné identifikovať merateľné ukazovatele efektívnosti poskytovanej štátnej pomoci. Za merateľné ukazovatele efektívnosti poskytovanej pomoci prispievajúce k zvyšovaniu konkurencieschopnosti regiónov považujeme okrem iného ukazovatele výsledkov vzťahujúce sa na regionálny rozvoj: rast vytvoreného a použitého HDP vo väzbe na rast osobnej spotreby, rast životnej úrovne v regióne, vytvorenie nových pracovných miest v dôsledku čoho sa znižujú výdavky verejných financií na podporu v nezamestnanosti a povinné odvody do systému sociálneho a zdravotného poistenia. Vedecký príspevok sa zaoberá so skúmaním javu tvorby pracovných miest v regiónoch, využitím a spracovaním údajov z rôznych relevantných zdrojov vlády SR, či ŠÚSR alebo zo zdrojov EU.

3 Výsledky a diskusia

Podnikateľské subjekty, zahraniční investori, ktorým vláda SR schválila investičnú pomoc v rokoch 2014 a 2015, regióny v ktorých je plánovaná realizácia investície a počet plánovaných nových pracovných miest uvádza tabuľka č. 3), ktoré v týchto regiónoch prispejú k zvýšeniu konkurencieschopnosti práve znížením zamestnanosti, a tým zvýšením spotreby, ktorá stimuluje produkciu podnikov a súťaživosť firiem v boji o získanie si zákazníkov. Z hľadiska aktívnej politiky zamestnanosti počet vytvorených a plánovaných vytvorených pracovných miest je slubný, nové pracovné miesta sú a budú vytvorené v regiónoch, kde miera nezamestnanosti dosahuje až 18% (viď tab. č. 2), ale príjemcami pomoci sú aj podniky v Trenčianskom kraji, s druhou najnižšou nezamestnanosťou, ale nie vzdialeného kraja od Bratislavského kraja, čo potvrdzuje zistenia Turoka, Beatha, Combesa a Yperseleho. Obsadzovanie nových pracovných miest zamestnancami u zahraničných investorov zároveň poukazuje tiež na úroveň flexibility pracovného trhu.

Tabuľka 3: Schválená investičná pomoc

Samosprávny kraj	Názov obchodnej spoločnosti Prehľad investorov	Počet nových prac. miest
Spolu za všetky kraje: 2014		1930
Bratislavský, Nitriansky, Banskobystrický kraj		0
Prešovský kraj	BUKÓZA INVEST spol. s r.o.,	700
Spolu: 966 miest	Hencovce FLAMEshoes, s.r.o., Bardejov	150
	TREVES Slovakia, s.r.o., Veľká Lomnica	116
Trenčiansky kraj	LEONI Slovakia, spol. s r.o., Trenčín	170
Spolu: 290 miest	SLOVAKTUAL s.r.o., Pravenec	120
Trnavský kraj	Schindler Dunajská Streda a.s.	266
Žilinský kraj	INA Kysuce, spol. s r.o., Kys. N. Mesto	112
Spolu: 271 miest	HYDAC Electronic s.r.o., Tvrdošín	106
	Schaeffler Slovensko, s.r.o., Kys. N. Mesto	53
Košický kraj	Unomedical s.r.o., Michalovce	61
Spolu: 137 miest	Holcim Business Services s.r.o., Košice	55
	Embraco Slovakia s.r.o., Spišská Nová Ves	21

Samosprávny kraj	Názov obchodnej spoločnosti Prehľad investorov	Počet nových prac. miest
Spolu za všetky kraje: 2015		5319
Bratislavský, Nitriansky, Banskobystrický kraj		0
Nitriansky kraj Spolu: 3215 miest	Jaguar Land Rover Slovakia, s.r.o., Bratislava (Priemyselný park Nitra)	2834
	OSRAM, a.s., Nové Zámky	205
	MATADOR Automotive Vrábľa, a.s.	176
Trenčiansky kraj Spolu: 830 miest	Brose Prievidza, spol. s r.o., Prievidza	600
	CCN GROUP Slovakia, s.r.o., Beluša	230
Prešovský kraj Spolu: 596 miest	Konfektion E – SK, s.r.o., Prešov	375
	Honeywell Turbo s. r. o., Záborské	131
	Deltrian Slovakia, s.r.o., Kežmarok	50
	CEMM THOME SK, spol. s r.o., Prešov	40
Košický kraj Spolu: 354 miest	Oerlikon Balzers Coating Slovakia s. r. o., Bratislava (Veľká Ida)	134
	GETRAG FORD Transmission Slovakia, s.r.o., Kechnec	100
	Holcim Business Services s.r.o., Košice	80
	BSH Drives and Pumps s.r.o., Michalovce	40
Banskobystrický kraj Spolu: 324 miest	Nemak Slovakia s.r.o., Žiar nad Hronom	107
	EKOLTECH s.r.o., Lučenec	97
	SISME SLOVAKIA, s.r.o., Malý Krtíš	70
	PRP, s.r.o., Tomášovce	50

Zdroj: podľa údajov Vlády SR: Rokovanie vlády.

Ďalšie pozitívne vplyvy na oblasť pracovných síl z pozície PZI sú oblasti zvyšovania kvalifikácie. Efektívne a účinné využitie existujúcej dlhodobu prebytočnej pracovnej sily môže urýchliť ekonomický rast oveľa agresívnejšie v dlhodobej perspektíve (Mamun M.A., Sogah, K. 2015). Zahraniční partneri často umožňujú pracovníkom zaškolenie, vykonávanie pravidelných skúšok a previerok, získavanie certifikátov, čím sa výrazne mení vzťah k práci a pracovná disciplína.

Štátna pomoc je iba dočasným nástrojom podpory podnikania, pretože je poskytovaná na určité obdobie a má dôsledky na zdravé konkurenčné prostredie. Zhoršovanie konkurenčného prostredia má konkrétne negatívne dopady na domácich podnikateľov, najmä MSP. Slovenské výrobky sú potom menej konkurencieschopné a ťažko sa vyrovnávajú so silným tlakom podporovanej konkurencie. Podľa Milošovičovej (2015) štátna pomoc je ekonomickým nástrojom, ktorý zlepšuje postavenie podnikateľa na trhu. Negatívnou stránkou poskytovania pomoci je aj ekonomický šok pre príjemcu pomoci po vyčerpaní pomoci, kedy už musí čeliť reálnej konkurencii a realizovať investičné zámery iba s podporou vlastných ekonomických zdrojov. Sú prípady, keď po odchode zahraničných investorov (príjemcovia štátnej pomoci) sa znovu zvýšila miera nezamestnanosti v danom regióne. Vyhľadávanie lepších podmienok pre realizáciu investičného zámeru z dôvodu poskytovania ekonomických výhod od štátu možno považovať aj za špekulatívne. Zvýhodnené daňové režimy sú síce veľkým lákadlom pre investorov, ale hostiteľská krajina by mala zohľadňovať aj národohospodárske potreby z dlhodobého hľadiska. Negatívnou stránkou pomoci sú aj populistické opatrenia vlád a samospráv podporujúce projekty s nízkou pridanou hodnotou. Objemy poskytovanej pomoci v porovnaní s inými rokmi sú nižšie, čo je aj dôsledok členstva Slovenskej republiky v eurozóne a povinnosti dodržiavať rozpočtovú disciplínu.

Záver

Štát svojou politikou zásadne ovplyvňuje podnikateľské a konkurenčné prostredie, kvalitou regulačného rámca a podmienkami poskytovania regionálnej investičnej pomoci. Na Slovensku je v súčasnosti poskytovaná regionálna investičná pomoc najmä za účelom eliminácie regionálnych disparít v súlade s Mapou regionálnej pomoci na

roky 2014-2020, ale vyvoláva otázky vzhľadom na jej podstatu ne-deformovať zdravú hospodársku súťaž a nezlepšovať konkurenčné postavenie príjemcu pomoci na trhu. Na konkrétnych faktoch sme poukázali, že pri poskytovaní pomoci sú dodržiavané všetky podmienky a sú v širších súvislostiach zohľadňované národohospodárske záujmy a aj priority upravené v Stratégii Európa 2020.

Literatúra

- [1] BEATH, J. (2002) UK industrial policy: old tunes on new instruments?, *Oxford Review of Economic Policy* 18, 221–239.
- [2] BÉREŠOVÁ, G. (2013). *Európska únia a jej orgány*. Univerzita Komenského v Bratislave, s 287,
- [3] Bjorvatn K., Coniglio N. D. (2006). Policy Design and Rent Seeking. Targeted versus Broad Based Interventions, *Review of Development Economics*, 10, 4,577-585.
- [4] BOND, E.W., GUISSINGER, S.E. (1985). Investment Incentives as Tariff Substitutes: A Comprehensive Measure of Protection. *The Review of Economics and Statistics*. Vol. 67, No. 1, pp. 91-97
- [5] KOVALANČÍKOVÁ, V. – NOVÁČKOVÁ, D. (2013). *Podnikanie v európskom hospodárskom priestore*. Palatia, Nyomda & Kiadó Bt. Győr, , s.63
- [6] MAMUN, M.A., SOGAH, K. (2015). Revisiting the dynamic effect of foreign direct investment on economic growth in LDCs. *Int. J. of Economic Policy in Emerging Economies*, Vol.8, No.2, pp.97 - 118
- [7] MAYER, T., MAYNERIS, F. and PY, L. (2012). The impact of urban enterprise zones on establishment's location decisions – evidence from French ZFUs. *CEPR Discussion Paper No. DP 9074*. London UK

- [8] MILOŠOVIČOVÁ, P. (2015). Pomoc de minimis poskytovaná malým a stredným podnikom na Slovensku. In HESKOVÁ, M. a kol. *Konkurencieschopnosť regiónov a firiem ve sjednocující se Evropé*. 1. vyd. České Budějovice: Vysoká škola evropských a regionálních studií, 168s. s.104.
- [9] OLŠAVSKÝ, F. (2014). Územná samospráva na Slovensku ako aktér trhu práce. In: Právni, sociální a ekonomické aspekty společenských vztahů. Hodonín: Ústav práva a soudního inženýrství, 2014, s. 20-29.
- [10] STOLIČNÁ, Z. (2012). Vývoj nezamestnanosti v podmienkach Slovenskej republiky a regionálna diferenciacia miery nezamestnanosti. In: *Obsahová diverzifikácia predmetu Regionálna ekonomická politika EÚ so zameraním na prepojenie predmetu s manažérskou praxou*. Zborník príspevkov I. Bratislava: Univerzita Komenského v Bratislave, pp. 109-113.
- [11] Turok, I. (2004). Cities, Regions and Competitiveness. *Regional Studies*, Vol. 38.9, pp. 1069–1083, December 2004, Carfax Publishing, Taylor and Francis Group
- [12] ZEMANOVIČOVÁ, D. (2014). Liberalizácia trhov a kontrola štátnej pomoci. In: *Vnútorne politiky Európskej únie*. Aleš Čeněk, Plzeň, ISBN 978-80-7380-498-5, s.130
- [13] Ministerstvo financií SR. Mapa regionálnej pomoci na roky 2014 – 2020. [online]. [cit. 2016-02-02]. Dostupné z: <http://www.mfsr.sk/Default.aspx?CatID=9520>
- [14] Ústredie práce, sociálnych vecí a rodiny. Evidovaná miera nezamestnanosti. [online]. [cit. 2016-02-02]. Dostupné z: http://www.upsvar.sk/statistiky/nezamestnanost-mesacne-statistiky/2015.html?page_id=467299
- [15] Ministerstvo financií SR.(2015). Správa o poskytnutej štátnej pomoci v Slovenskej republike za rok 2014, Bratislava, máj 2015

- [16] Nariadenie Rady č. 1260/1999/ES, ktoré ukladá všeobecné ustanovenia o štrukturálnych fondoch
- [17] 8 Zákon NR SR č. 561/2007 o investičnej pomoci v znení neskorších zmien
- [18] Nariadenie Európskeho parlamentu a Rady (EÚ) č. 1303/2013 zo 17. decembra 2013
- [19] Úradný vestník EÚ – Konsolidované znenie Zmluvy o fungovaní Európskej únie.
- [20] Zákon č. 231/2001 Z.z. o štátnej pomoci
- [21] Zákon NR SR č. 561/2007 Z.z. o investičnej pomoci v znení neskorších predpisov
- [22] Zákon NR SR č.539/2008 Z.z. o podpore regionálneho rozvoja

Kontaktní údaje na autora/autory

Mgr. Lucia Paškrtová, PhD.
Fakulta managementu UK
Odbojárov 10, 820 05 Bratislava
e-mail: lucia.paskrtova@fm.uniba.sk

Doc. RNDr. Darina Saxunová, PhD
Fakulta managementu UK
Odbojárov 10, 820 05 Bratislava
e-mail: darina.saxunova@fm.uniba.sk

INOVAČNÁ VÝKONNOSŤ A DIMENZIE INOVAČNÝCH PROCESOV REGIÓNOV SLOVENSKA

INNOVATION PERFORMANCE AND DIMENSION OF THE INNOVATION PROCESS OF THE REGIONS OF SLOVAKIA

Peter Pisár, Martin Varga

Abstrakt

V príspevku prezentujeme vybrané prístupy merania inováčnej výkonnosti s priamou aplikáciou na podmienky samosprávnych regiónov v SR. Prostredníctvom zhodnotenia inováčnej výkonnosti a jej jednotlivých dimenzií je možné zostaviť vhodný komplex nástrojov pre konkrétny samosprávny región. Otvorenou otázkou však ostáva, či sú vôbec samosprávne kraje v SR schopné aplikovať inováčnú politiku zodpovedajúcu ich potrebám, už len vzhľadom na ich existujúce kompetencie a finančné, ľudské alebo technické zdroje.

Kľúčové slová: Región, Inovácie, Inováčná politika, Súhrnný inováčný index, Dimenzie inováčných procesov.

Abstract

In this paper we present selected approaches to measuring innovation performance with direct application to the conditions of self-governing regions in Slovakia. Based on theoretical assumptions and existing methodologies to present possibilities of measuring innovation performance conditions applicable in the regional government. Through the evaluation of innovation performance and its various dimensions it is possible to make complex tools suitable for a particular autonomous region. However, it remains an open question about whether or not self-governing regions in SR capable of applying innovation policies appropriate to their needs, if only due to their current responsibilities and financial, human and technical resources.

Keywords: Region, Innovation, Innovation Policy, Innovation Index, Dimension of innovation processes

JEL classification: R58

Úvod

Rozvoj inovačného potenciálu regiónov Európskej únie a Slovenska, ktoré sú predpokladom na zvyšovanie inovačnej úrovne ovplyvňujú výrazné disparity v oblasti ich ekonomickej a sociálnej úrovne, keďže samosprávne regióny v SR v porovnaní s vyspelými regiónmi Európskej únie aj napriek implementácii opatrení inovačnej politiky nedosahujú želané výsledky. Základné makroekonomické ukazovatele ako je HDP na obyvateľa alebo miera nezamestnanosti a ďalšie kvantitatívne a kvalitatívne charakteristiky dokladujú, že existujúce slovenské samosprávne regióny sa nachádzajú pod priemerom Európskej únie. Navyše, rozdiely existujú aj medzi jednotlivými regiónmi práve na úrovni Spoločenstva. Tento problém naznačujú viaceré štúdie Európskej únie (Regional Innovation Scoreboard, 2009; Innovation union

scoreboard, 2010), OECD (2009) ako aj mnohých iných autorov (Buček, 2007; Čapková, 2011; Blažek, 2002; Gallouj, 2010). Cieľom príspevku je zhodnotenie úrovne inovačnej výkonnosti samosprávnych regiónov v SR v sústave dimenzií inovačných procesov. Na základe teoretických predpokladov a existujúcich metodík prezentujeme možnosti merania inovačnej výkonnosti použiteľné v podmienkach regionálnej samosprávy.

1 Základné východiská

Snahou národných vlád je snaha uplatňovať inovačnú politiku a podporiť tak hospodársky rast. Tieto snahy sú badateľné aj na Slovensku, tak na úrovni národnej, ako aj na regionálnej úrovni (napr. Inovačná stratégia SR, Regionálne inovačné stratégie) a ďalšie. Inovácie pomáhajú akémukoľvek subjektu dosiahnuť kvalitatívne ako aj kvantitatívne vyššiu úroveň a tým mu napomáhajú udržať a rozvíjať svoju konkurencieschopnosť. Jeho teória bola ďalej rozvíjaná mnohými ďalšími autormi ako napríklad Gaffard (2008), ktorí priniesli ďalšie náhľady na pojem inovácia. Inovácie pozorujeme v rôznych podobách - inovácie produktov, procesov, riadenia, marketingu a pod. Inovácie sú jedným z hlavných predpokladov ekonomického rastu, čo vo svojich prácach vyzdvihol ako prvý už J. A. Schumpeter (1987), ktorý zaviedol tento pojem do ekonomickej teórie vo svojej práci Teória hospodárskeho vývoja.

V príspevku bližšie dokumentujeme vybrané prístupy k meraniu a hodnoteniu inovačnej výkonnosti samosprávnych regiónov (na štatistickej úrovni NUTS III) v Slovenskej republike využitím existujúcej metodiky v zmysle štandardov Európskej komisie založenej na štatistických metódach a ich prezentácie vo forme indexov. V príspevku vychádzame z čiastkových poznatkov vychádzajúcich z výsledkov zahraničných a domácich publikovaných akademick-

kých výskumov, ktoré sa bližšie zaoberajú meraním a hodnotením podpory inovačných procesov, najmä z pohľadu jej regionálnych dimenzií.

2 Metodológia

Existuje viacero metód pre meranie inovačnej výkonnosti krajín alebo regiónov podľa štatistickej klasifikácie územných jednotiek NUTS. Väčšina z nich, je založená na štatistických metódach a prezentovaná vo forme indexov, pričom najpoužívanejším je súhrnný inovačný index (SII), indexy KAM (Knowledge Assessment Matrix) a globálny index konkurencieschopnosti. Na regionálnej úrovni (NUTS II) sa používa regionálny inovačný index (RII). Najkomplexnejším ukazovateľom inovačnej výkonnosti v rámci krajín Európskej únie je súhrnný inovačný index (SII), ktorý je výsledkom iniciatívy PRO INNO Europe® pod hlavičkou Európskej komisie (2012). Ďalším európskym indexom je regionálny inovačný index (RII), ktorý sa vyhodnocuje na úrovni európskych regiónov na štatistickej úrovni NUTS II. Jednotlivé regióny sú podľa RII rozdelené do piatich výkonnostných kategórií vysoká úroveň inovácií, stredne vysoká úroveň inovácií, stredná úroveň inovácií, stredne nízka úroveň inovácií a nízka úroveň inovácií. Napríklad regióny SR podľa štatistickej klasifikácie NUTS II sú s výnimkou Bratislavského kraja zaradené do kategórie nízkych inovátorov. Z toho môžeme dedukovať, že celkovú inovačnú výkonnosť SR v značnej miere ovplyvňuje rozvinutý Bratislavský kraj, bez ktorého by SII Slovenska pravdepodobne patrilo do najnižšej kategórie podľa hodnotenia súhrnného inovačného indexu.

V rámci výsledkov výskumných prác bolo zostavené množstvo ďalších metód pre meranie a hodnotenie inovačnej výkonnosti, ktoré ďalej v našom výskume bližšie rozvíjame (Murgašová -Pisár, 2013;

Murgašová, 2014; Šipikal –Pisár –Uramová, 2010). Doteraz uvádzané metódy však skúmajú inovačnú výkonnosť regiónov na úrovni NUTS II a abstrahujú od užšieho členenia na nižšie samosprávne úrovne-samosprávnych regiónov úrovne NUTS III. Preto pre lepšie znázornenie významnosti regionálnych disparít používame v práci metódu aplikovanú pre potreby tohto členenia. Je potrebné zdôrazniť, že úroveň inovačných procesov ovplyvňujú mnohé faktory na strane trhu aj samotného verejného sektora. Vzhľadom na analyzované faktory indexov a potreby širšieho skúmania sme do analýzy okrem základných ukazovateľov inovačných proces, zahrnuli ukazovateľ ekonomickej úrovne regiónov. Pre potreby práce použijeme päť dimenzií (Schumpeter, 1987), ktoré súvisia s jednotlivými prvkami inovačných systémov a určujú úroveň inovačných procesov.

Tabuľka 1: Ukazovatele pre hodnotenie dimenzií inovačných procesov

Dimenzia	Ukazovateľ	Merná jednotka
Tvorba poznatkov	Výdavky na výskum a vývoj na obyvateľa	EUR
	Zamestnanci výskumu a vývoja - výskumníci na 1000 obyvateľov	počet
Absorbčná kapacita	Podiel vysokoškolsky vzdelaných na celkovom počte obyvateľstva	%
Difúzna kapacita	Infraštruktúra pre inovácie - počet podnikateľských inkubátorov na 1000 obyvateľov	počet
	Infraštruktúra pre inovácie - počet technologických klastrov na 1000 obyvateľov	počet
Dopyt po inováciách	HDP/obyvateľa	EUR
	Priemerná hrubá mzda	EUR
	Hustota o sídlenia – počet obyvateľov na km ²	počet

Zdroj: Schumpeter, (1987)

Na základe uvádzaných dimenzií a dostupných štatistických údajov pre regióny na úrovni samosprávnych regiónov na Slovensku môžeme zostaviť index, metodicky podobný SII založený na ukazovateľoch v rámci uvedených štyroch dimenzií inovačných procesov. Pre porovnanie uvádzame ukazovatele, ktoré sú používané pre výpočet SII. Oproti nami zostavenému indexu je SII značne komplexnejší aj z hľadiska množstva aj z hľadiska obsahu ukazovateľov. Rozdelenie ukazovateľa na dimenzie je tiež odlišné, rešpektujúc rôzne prístupy k meraniu a dostupnosť dát. Ukazovatele, ktoré sú súčasťou nášho indexu sú väčšinou obsiahnuté aj v rámci SII (výdavky na výskum a vývoj, zamestnanci výskumu a vývoja, podiel vysokoškolsky vzdelaného obyvateľstva na celkovom počte) alebo sú použité ukazovatele, ktoré nahrádzajú chýbajúce dáta v oblasti väzby na podnikanie a ich úroveň naznačuje predpoklad na množstvo MSP s vlastnými inováciami a úroveň spolupráce MSP (počet podnikateľských inkubátorov a počet technologických klastrov). Okrem toho obsahujú nami zostavený index-ukazovateľov ekonomickej úrovne regiónov, ktoré v SII chýbajú ale vzhľadom na vyššie uvedené ich považujeme za významný predpoklad inovačných procesov. V rámci kompletnosti indexu považujeme za potrebné preskúmať ekvivalentnosť inovačnej a ekonomickej úrovne regiónov.

Po získaní vstupných dát (viď tabuľka č. 1) boli jednotlivé hodnoty transformované na hodnoty v intervale 0 – 1 metódou min-max. Maximálna hodnota za každý ukazovateľ v danom období sa nahradí číslom 1, najnižšia hodnota číslom 0. Ostatné hodnoty sa prepočítajú prostredníctvom nasledujúceho vzorca na hodnoty z intervalu (0 – 1).

$$\text{new}_v = \frac{v - \text{min}_v}{\text{max}_v - \text{min}_v} * (\text{new}_{\text{max}_v} - \text{new}_{\text{min}_v}) + \text{new}_{\text{min}_v}$$

Kde:

- v je hodnota ukazovateľa, ktorú chceme transformovať,
- new_v je hodnota ukazovateľa transformovaná do intervalu $0 - 1$,
- min_v – je minimálna hodnota daného ukazovateľa v sledovanom súbore,
- max_v je maximálna hodnota daného ukazovateľa v sledovanom súbore,
- $\text{new_min}_v = 0$,
- $\text{new_max}_v = 1$.

Výslednou hodnotou sú indexy úrovne každého ukazovateľa, ktoré môžu byť následne transformované na čiastkové indexy prostredníctvom neváženého aritmetického priemeru, v našom prípade na indexy za jednotlivé dimenzie. Tento postup sa zhoduje s metodikou výpočtu SII (Pro Inno Europe, 2012). Rovnako ako aj následný prepočet čiastkových indexov prostredníctvom neváženého aritmetického priemeru na výsledný súhrnný index. Týmto spôsobom sme získali dáta za nami zostavený inovačný index regiónov v podmienkach samosprávnych regiónov v SR za skúmané obdobie rokov 2006 – 2009.

V súčasnosti na Slovensku neexistuje jednotná metodika pre vyhodnotenie inovačnej výkonnosti na úrovni samosprávnych krajov. Vzhľadom na to, že práve samosprávne regióny na úrovni štatistickej klasifikácie NUTS III sú v podmienkach SR zodpovedné za časť inovačnej politiky, je meranie inovačnej výkonnosti na regionálnej úrovni nevyhnutné. V rámci Regionálnych inovačných stratégií sa v súčasnosti analýzy orientujú na kvalitatívne a popisné metódy analýzy, resp. na vyhodnocovanie čiastkových údajov. Na základe poznatkov o existujúcich metódach vyhodnocovania inovačnej výkonnosti krajín sa preto pokúsime o návrh metodiky vhodnej pre podmienky SR.

Nami zostavený inovačný index regiónov SR (IIR-SR) v podmienkach samosprávnych regiónov nadobúdala v sledovaných obdobiach hodnoty uvedené v tabuľke 2.

Tabuľka 2: Vývoj inovačného indexu regiónov NUTS III v SR (2006-2009)

	2006	2007	2008	2009
Bratislavský kraj	0,846	0,846	0,845	0,845
Trnavský kraj	0,178	0,271	0,308	0,322
Trenčiansky kraj	0,235	0,209	0,214	0,176
Nitriansky kraj	0,072	0,071	0,059	0,094
Žilinský kraj	0,173	0,122	0,194	0,249
Banskobystrický kraj	0,143	0,121	0,223	0,143
Prešovský kraj	0,040	0,055	0,077	0,062
Košický kraj	0,471	0,434	0,380	0,312

Zdroj: Vlastné spracovanie podľa štatistických údajov za sledované obdobie

Bratislavský kraj má počas všetkých sledovaných období najvyššiu nameranú inovačnú výkonnosť a jeho IIR-SR výrazne presahuje hodnoty IIR-SR ostatných krajov. Namerané hodnoty sú značne vysoké z toho dôvodu, že v rámci troch zo štyroch sledovaných dimenzií dosahuje čiastkový index hodnotu 1. Výnimku tvorí len dimenzia difúzna kapacita. Bratislavský kraj má menší počet podnikateľských inkubátorov ako aj technologických klastrov na 1000 obyvateľov ako niektoré ďalšie samosprávne kraje SR.

Počas sledovaného obdobia zaznamenal najväčší nárast Trnavský kraj a posunul sa zo štvrtého miesta v roku 2006 na druhé od roku 2007. Naproti tomu klesajúcu tendenciu vykazovala inovačná úroveň Košického kraja, ktorý aj napriek tomu dosahuje tretie najlepšie výsledky spomedzi regiónov SR, s IIR-SR len o 0,01 nižším ako Trnavský kraj. Najnižšie hodnoty IIR-SR (menej ako 0,1) dosahujú počas celého sle-

dovaného obdobia Prešovský a Nitriansky kraj. Ostatné regióny sa pohybujú v pásme 0,1 až 0,3. Rozdiely medzi jednotlivými regiónmi sú značné, čo nám potvrdilo predpoklad o existencii regionálnych disparít aj v oblasti inovačnej výkonnosti. Pri hlbšom náhľade na zostavenie IIR-SR v rámci jednotlivých dimenzií sme pozorovali niekoľko skutočností vplyvajúcich na výsledné hodnoty. Nami zostavený inovačný index zahŕňa v porovnaní s medzinárodnou metodológiou merania indexov aj širšie súvislosti v oblasti inovačnej výkonnosti samosprávnych regiónov. Nami realizovaná metodika výpočtu súhrnných indexov abstrahuje od vplyvu ekonomickej úrovne regiónov. Medzi ekonomicou úrovňou a inovačnou výkonnosťou konštatujeme silnú priamu lineárnu závislosť s hodnotou 0,829, z čoho vyplýva, že inovačná úroveň väčšej časti regiónov SR je ekvivalentná ich ekonomickej výkonnosti. Daný index sme aplikovali na prostredie Slovenska, avšak považujeme jeho významnosť aj z hľadiska medzinárodného porovnania inovačnej výkonnosti.

Záver

Možnosti merania inovačnej výkonnosti sú vo všeobecnosti značne limitované. Presné údaje nie je možné zozbierať a vyhodnotiť. Preto sú v súčasnosti v praxi nahrádzané indexmi, ktorých výpočet je založený na vstupných faktoroch vplyvajúcich na inovačnú úroveň. Aj napriek ich komplexnosti nie je možné tvrdiť, že tam kde sú vstupné faktory pre inovácie na dostatočnej úrovni reálne dochádza k tvorbe inovácií a naopak, inovácie môžu vznikať aj napriek nepriaznivým vonkajším faktorom, ktoré sú zahrnuté v štatistických dátach. Nami namerané hodnoty inovačného indexu regiónov SR nám potvrdili predpoklad o vysokej inovačnej výkonnosti Bratislavského kraja, ktorý dosiahol podstatne vyššie hodnoty ako ostatné sledované regióny. Prekvapujúcim je výsledok Nitrianskeho kraja, ktorý dosiahol druhú najnižšiu inovačnú výkonnosť. Vo všeobecnosti však konštatovať, že výsledky zodpovedajú predpokladom určeným na základe doterajších prístupov. Meranie ino-

važnej výkonnosti preto považujeme za významný prostriedok pre realizáciu inovačnej politiky tak na národnej ako aj na regionálnej úrovni. Prostredníctvom zhodnotenia inovačnej výkonnosti a jej jednotlivých dimenzií, ktoré sú súčasťou nami vytvoreného indexu, je možné zostaviť vhodný komplex nástrojov pre konkrétny samosprávny kraj. Otvorenou otázkou však ostáva, či sú vôbec samosprávne kraje v SR schopné aplikovať inovačnú politiku zodpovedajúcu ich potrebám, už len vzhľadom na ich existujúce kompetencie a finančné, ľudské alebo technické zdroje.

Podakovanie

Tento príspevok bol podporený v rámci projektu VEGA 1/1009/16 „Inovačný potenciál regiónov Slovenska, jeho meranie a inovačná politika na regionálnej úrovni“.

Literatúra

- [1] European Commission. (2009). *Regional innovation scoreboard (RIS) 2009*. [online]. Proinnoeuropa. [cit. 2012.01.10]. Dostupné na internete: <http://www.proinno-europe.eu/page/regional-innovation-scoreboard>
- [2] Gallouj F –Faridah, D. (2010) *The handbook of innovation and services*. UK: MPG BooksGrop: 2010. ISBN 978 1 84720 504 9
- [3] Ministerstvo hospodárstva SR. (2007). *Inovačná stratégia SR na roky 2007 až 2013*. [on-line]. [cit. 2012-01-20]. Dostupné na internete: <http://www.economy.gov.sk>
- [4] Muller, E, et al. (2016) *A regional typology of innovation capacities in new member States and candidate countries*. In Working Papers Firm and Region. ISSN 1438-9843, 2006, č. R1/2006
- [5] Murgašová, J. (2014) *Regionálne dimenzie inovačných procesov*. Dizertačná práca: Ekonomická fakulta UMB Banská Bystrica, 2014. Bez ISBN

- [6] Murgašová, J. – Pisár, P. (2013) *Inovačná výkonnosť na regionálnej úrovni a jej meranie*. In: RegionDirect, roč. 5, č. 1 (2013), medzinárodný vedecký časopis, Banská Bystrica, Spoločnosť pre regionálnu politiku a vedu, NHF EU v Bratislave a EF UMB Banská Bystrica 2013, s. 80-99. ISSN 1337-8473
- [7] Pro Inno Europe (2012). *Innovation union scoreboard 2012*. [online]. Proinnoeurope. [cit. 2012.04.12]. Dostupné na internete: <http://www.proinno-europe.eu/inno-metrics/page/innovation-union-scoreboard-2011>
- [8] Schumpeter, J.A. (1987). *Teória hospodárskeho vývoja*. Bratislava: Pravda, 1987. ISBN 80-7324-044-6
- [9] Šipikal, M., -Pisár, P., Uramová, M. (2010). *Support of innovation at regional level*. In *Ekonomie a management*, roč. 10, č. 4, s. 74 – 85. ISSN 1212-3609.
- [10] Štatistický úrad SR. *Regionálna databáza*. Dostupné na internete: <http://px-web.statistics.sk/PXWebSlovak/>

Kontaktní údaje na autorov:

doc. Ing. Peter Pisár, PhD.

Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici

Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, Slovensko

e-mail: peter.pisar@umb.sk

Ing. Martin Varga

Ekonomická fakulta UMB v Banskej Bystrici

Tajovského 10, 975 90 Banská Bystrica, Slovensko

e-mail: martin.varga@umb.sk

PRÍSTUPY K VYMEDZOVANIU MESTSKÝCH REGIÓNOV Z HĽADISKA ZVYŠOVANIA KONKURENCIESCHOPNOSTI ÚZEMIA

APPROACHES TO DELIMITATION OF CITY REGIONS IN TERMS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF TERRITORY

Veronika Putnokiová

Abstrakt

Príspevok je zameraný na problematiku mestských regiónov, resp. funkčných mestských regiónov ako koncepciu skúmajúcu vzťah mesta a jeho okolia, pričom v teoretickej rovine má predkladaný príspevok skôr prehľadový charakter. Pozornosť je sústredená najmä na prístupy ku vymedzovaniu mestských regiónov z hľadiska rozvoja a konkurencieschopnosti územia. Regionálna konkurencieschopnosť sa stala predmetom záujmu širokého spektra autorov, ako aj významných inštitúcií, ktorí prinášajú rôznorodé definície tohto pojmu. Cieľom predkladaného príspevku však nie je skúmať rôzne prístupy a aspekty regionálnej konkurencieschopnosti vo všeobecnej rovine, ale zamerať sa na funkčné mestské regióny ako špecifický typ regiónu a poukázať na možný vplyv ich existencie a identifikácie vzhľadom na zvyšovanie konkurencieschopnosti územia.

Kľúčové slová: mestský región, funkčný mestský región, konkurencieschopnosť územia

Abstract

The paper is focused on issues of city regions, respectively functional urban regions as the concept of examining the relationship between city and its surroundings. The presented contribution has in theoretical perspective mainly a survey character. Attention is particularly focused on approaches to delimitation of city regions in terms of development and competitiveness of the territory. Regional competitiveness has become the point of interest to a broad spectrum of authors, as well as important institutions which bring different views and definitions of this term. The aim of this contribution is not to examine the different approaches and aspects of regional competitiveness in general, but to focus on functional urban regions as a specific type of region and to highlight the potential impact of their existence and identification to increasing the competitiveness of the territory.

Keywords: city region, functional urban region, competitiveness of the territory

JEL classification: R11, R12

Úvod

Pod vplyvom globalizácie čelia regióny novým výzvam. Do popredia sa dostávajú koncepcie zdôrazňujúce potrebu prehlbovania spolupráce miest a ich okolia v dôsledku zvyšujúceho sa nadregionálneho súťaženia o sídla firiem, o turistov, o miesta platenia daní a pod. Ku takým prístupom patrí aj koncepcia tzv. mestských regiónov, resp. funkčných mestských regiónov.

1 Mestské regióny ako špecifický typ regiónov

Kľúčovým pri vymedzovaní mestských regiónov je skúmanie vnútorných vzťahov medzi mestom a ostatnými sídlami v jeho okolí. Medzi týmito základnými priestorovými jednotkami vzniká široké spektrum väzieb, ktoré môžu mať rozličný charakter a ktoré môžu predstavovať kritérium pre identifikáciu hraníc mestského regiónu.

Existujúce územno-správne členenie a administratívne hranice miest, okresov, resp. regiónov však častokrát nereflektujú hospodársku, kultúrnu, sociálnu alebo environmentálnu realitu, ako ani význam miest v rámci sídelnej štruktúry. Z uvedených dôvodov sa objavujú požiadavky na nové flexibilnejšie formy správy územia, z čoho sa následne odvíjajú aj koncepcie skúmajúce vzťahy miest a ich okolia.

Ako bolo načrtnuté, medzi mestom a sídlami v jeho okolí dochádza ku vzniku rôznych typov väzieb, či už ide o väzby administratívne, obchodno-finančné, demografické, zásobovacie, väzby v oblasti zdravotnej starostlivosti, kultúry, rekreácie, politiky a pod. (Matlovič in Výrostová, 2010). Práve na báze týchto vzťahov a z nich vyplývajúcej dennej dochádzky za zamestnaním a službami vznikajú tzv. mestské regióny.

Viacerí autori zaoberajúci sa definovaním mestského regiónu, napr. Antikainen (2005); Bezák (2014); Hoover & Giarratani (1999), Karlsson & Olsson (2006), Vanhove & Klaasen (1987) a iní, sa zhodujú na skutočnosti, že každý mestský región sa skladá z centrálného jadra a jeho zázemia. Mestský región tak môžeme chápať ako priestorovo vymedzené územie, ktoré obsahuje jadrovú oblasť a k nej pričlenené zázemie, pričom obe časti sú prepojené na základe určitého funkčného vzťahu.

Práve v súvislosti s požiadavkou funkčnosti a funkciami, ktoré tieto sídelné jednotky plnia, je možné hovoriť o tzv. funkčných mestských regiónoch.

Funkčné mestské regióny je následne možné definovať ako špecifickú kategóriu regiónov vymedzenú na základe interakcií medzi mestom a jeho okolím. V rámci funkčného mestského regiónu zostáva jadro z jedného alebo niekoľkých miest a obvod (zázemie) je spojené s jadrom sieťou väzieb rôzneho druhu, pričom ich intenzita klesá s rastúcou vzdialenosťou od jadra (Bezák, 2014).

Významnou definičnou charakteristikou tohto typu regiónov je ich vnútorná koherencia a vonkajšia uzavretosť (Hoover & Giarratani, 1999; Karlsson & Olsson, 2006). Z uvedeného vyplýva, že funkčné mestské regióny sú založené na väčších interakciách vo vnútri regiónu ako mimo neho.

Napriek skutočnosti, že sa pri definovaní pojmu mestský región najčastejšie vzťah mesta a jeho zázemia vníma v rovine dominantného postavenia mesta ako centrálneho jadra vo vzťahu k svojmu okoliu, táto predstava podľa Komunálneho výskumného a poradenského centra (2012) nezodpovedá pojmu mestský región. Dôvodom je existencia takých oblastí, ktoré sú pre mestský región ako celok natoľko dôležité, že obce, ktoré sú jeho súčasťou, vystupujú voči jadrovému mestu v pozícii rovnocenných partnerov. Podstatne dôležitejšie ako dominancia mesta v kontraste s okolitými obcami, je hľadanie spoločných riešení s cieľom dosiahnutia rozvoja územia mestského regiónu a zvýšenia kvality služieb. Tento stav je možné docieľiť vďaka kooperácii mesta a jeho okolia, a to najmä prostredníctvom realizácie spoločných aktivít (v niektorých prípadoch navyše aj so súkromným sektorom) a vytvorením a realizovaním spoločných verejných politík v rámci kompetencií miestnej samosprávy- školská, prepravná, kultúrna, sociálna, odpadového hospodárstva...(Nižňanský & Ručinská, 2015).

Vzhľadom na čoraz intenzívnejší záujem o koncepciu mestských regiónov, resp. funkčných mestských regiónov v tuzemskej, ako aj zahraničnej odbornej literatúre, je na jej základe možné identifikovať spoločné znaky, ktorými sa tento druh regiónov vyznačuje. Medzi definičné znaky funkčných mestských regiónov tak možno zaradiť nasledovné:

- štruktúra pozostávajúca z jadra (jedno alebo viacero miest) a zázemia (okolia),
- existencia väzieb rôzneho druhu, pričom ich intenzita klesá s rastúcou vzdialenosťou od jadra,

- vnútorná koherencia a vonkajšia uzavretosť vzhľadom na denné toky obyvateľstva za zamestnaním a službami,
- schopnosť presahovať administratívne hranice,
- nezávislosť od zmien v územno-správnej organizácii (napr. Bezák, 2014; Karlsson & Olsson, 2006; Vanhove & Klaasen, 1987).

Bezák (1990) zdôrazňuje, že vymedzenie takýchto regiónov má význam pre skúmanie priestorovej diferenciacie, urbanizácie, populačného vývoja, migračných procesov, či ekonomického rozvoja.

Aj keď sú v súčasnosti štatistické dáta dostupné len v rámci administratívnych jednotiek, vo viacerých krajinách je možné pozorovať narastajúce snahy o aplikovanie prístupu založenom na funkčnej orientácii týchto jednotiek tak, aby reflektovali skutočné denné odchádzkovo-dochádzkové vzťahy rôznych aktérov. Dôsledkom by mohlo byť koherentnejšie strategické plánovanie a racionalizácia poskytovania verejných služieb (Antikainen, 2005).

V tomto kontexte má význam práve samotná existencia a vymedzenie funkčných mestských regiónov, ktoré majú byť zárukou lepšieho a efektívnejšieho spravovania a využívania územia, čo následne podľa nášho názoru vedie k zvyšovaniu konkurencieschopnosti územia.

2 Konkurencieschopnosť v kontexte mestských regiónov

Aj napriek skutočnosti, že sa v uplynulých dekádach v odborných kruhoch viedli polemiky o tom, či konkurencieschopnosť predstavuje pojem, ktorý je možné aplikovať aj na úroveň regiónov či miest, v súčasnosti sa regionálnym aspektom konkurencieschopnosti zaoberá široké spektrum odborníkov či inštitúcií (OECD, Svetové ekonomické fórum a pod.) prinášajúcich najrôznejšie definície tohto

pojmu. Teoreticko-metodologické východiská konkurencie sa tak stali predmetom mnohých významných štúdií, vedeckých a odborných článkov (napr. Porter, 1990; Skokan, 2004; Turok, 2003; Wokoun, 2010 a mnohí iní).

Predkladaný príspevok sa však nezameriava na jednotlivé prístupy ku konkurencieschopnosti na úrovni regiónov vo všeobecnej rovine, ale pozornosť je sústredená na vybrané definície, z ktorých je následne možné odvodiť význam mestských regiónov z hľadiska potenciálneho zvyšovania konkurencieschopnosti územia.

Capello & Nijkamp (2009) uvádzajú, že konkurencieschopnosť regiónov, miest a obcí predstavuje dôležitú súčasť regionálneho rozvoja. Zdôrazňujú význam miestnych špecifik, ktoré tvoria základ konkurencieschopnosti regiónu. Lokálna konkurencieschopnosť podľa nich spočíva najmä v miestnej dôvere, spolupatričnosti, konektivitě a v väzbách a v miestnej identite.

Na význam regionálnej a lokálnej konkurencieschopnosti v kontexte rozvoja obcí, miest a regiónov poukazuje aj Wokoun (2010), ktorý tvrdí, že ide o signifikantný faktor rozvoja. Regióny, mestá a obce spolu súťažia pri vytváraní a podporovaní ekonomických subjektov, ktoré majú zásadný vplyv na blahobyt, prosperitu a životnú úroveň regiónu, ako aj pri vytváraní vhodných podmienok pre regionálny a lokálny rozvoj.

Podľa Mojžiša (2008) sa konkurencieschopnosť najčastejšie spája so základnou kategóriou ekonomickej efektívnosti, súvisiacou s mierou využívania zdrojov, ktoré má daná entita k dispozícii a s mierou efektívnosti prostredia, v rámci ktorého sa ekonomické aktivity uskutočňujú (efektívnosť verejnej správy, transparentnosť, vhodné regulácie a pod.). Dôraz je teda kladený na verejnú sféru, ktorá predstavuje kľúčového aktéra pri plánovaní rozvoja lokality a pri kreovaní prostredia, v ktorom pôsobia všetky ostatné subjekty a ktorá je zároveň

životným priestorom jej populácie. Významné miesto verejnej správy pôsobiacej v lokalite v pozícií určujúceho aktéra z hľadiska rozvoja zdôrazňuje napr. aj Skokan (2004), ktorý sa zároveň venuje možnostiam a nástrojom, ktorými tento kľúčový aktér disponuje. Čo sa týka možností ovplyvňovania rozvojového procesu, na miestnej úrovni sa jedná predovšetkým o zabezpečovanie verejných služieb (Ježek et al, 2014).

V tejto súvislosti je potrebné poukázať na existujúci nesúlad medzi politicko-administratívnym a funkčným priestorom, kde prebiehajú ekonomické a spoločenské aktivity väčšiny obyvateľstva regiónu. Práve nové prístupy ku vymedzovaniu regiónov na báze funkčných mestských regiónov by mohli odstrániť nezrovnalosti medzi využívaním verejných služieb a ich platcami.

Jedným zo záverov publikácie „Dobré spravovanie regiónov“ (Bauer & Knežová et al, 2010) je, že rozvoj regiónov ovplyvňuje aj existujúce územno-správne členenie. Optimálna veľkosť regiónu je z pohľadu rozvoja determinovaná regionálnou identitou obyvateľov, veľkosťou priestoru vhodného na výmenu poznatkov a pôsobenie vedľajších efektov (spillovers) pri umiestňovaní väčších investícií, na sieťovanie relevantných partnerov participujúcich na rozvojových procesoch, ako aj veľkosťou optimálnej fiškálnej jednotky. Až po splnení uvedených podmienok sa región môže stať skutočným lídrom rozvoja svojho teritória, čo následne predstavuje predpoklad pre zvyšovanie jeho konkurencieschopnosti.

Vzhľadom na skutočnosť, že súčasné vymedzenie slovenských regiónov sa v plnej miere nekryje s funkčným priestorom, v rámci ktorého denne prebiehajú hospodárske a spoločenské aktivity väčšiny obyvateľstva; spočíva význam mestských regiónov najmä v jeho schopnosti presahovať administratívne hranice. Výhodou takto vymedzených regiónov je potom fakt, že sú nezávislé od akýchkoľvek zmien v územnosprávnej organizácii.

Dôsledkom nesprávne vymedzených hraníc regiónu a nerešpektovania hraníc historicky definovaného regiónu je, že tieto hranice nebudú pevne zakotvené ani politicky, ani v kontexte plánovania a rozvoja, pričom absentovať bude aj dostatočná akceptácia a odozva zo strany obyvateľstva. V takomto prípade nie je možné, aby vznikla spolupatričnosť ani povedomie obyvateľov, pričom ako bolo uvedené v definícii Capella & Nijkampa (2009), práve lokálna identita a pocit spolupatričnosti predstavujú dôležité faktory konkurencieschopnosti územia.

Záver

Význam existencie a identifikovania hraníc funkčných mestských regiónov spočíva v tom, že vo väčšine prípadov, administratívne, geomorfologické alebo štatistické hranice adekvátne nereflektujú rolu, ktorú mesto zohráva vo vzťahu ku svojmu okoliu. V tejto súvislosti sa zároveň objavuje potreba širšej orientácie mestských politik ako iba na územie vymedzené administratívnymi hranicami. Vymedzenie mestských regiónov na základe intenzívnych denných tokov obyvateľstva za zamestnaním a službami by sa mohlo pozitívne prejaviť na budovaní spolupatričnosti a povedomia obyvateľov, ktoré predstavujú dôležité faktory lokálnej (regionálnej) konkurencieschopnosti.

Funkčné mestské regióny sú vhodným priestorom aj na účely detailných analýz trhu práce, pre demografické alebo sociálno-ekonomické analýzy, ako aj rôzne prognózy (Halás et al, 2014).

Koncepciu tzv. mestských regiónov však netreba v našich podmienkach chápať ako návrh novej úrovne verejnej správy, ale ako podnet na začiatok systematickej spolupráce pri riešení problémov. Príklad silnej inštitucionálnej formy spolupráce môžu predstavovať napr. osobitné územno-správne celky vytvorené v hraniciach mestských regiónov v Nemecku, konkrétne Frankfurt/Rhein-Main a Re-

gion Stuttgart, ktoré riadia kľúčové otázky rozvoja regiónu. Medzi ich hlavné úlohy patria otázky využitia územia, podpory hospodárstva, plánovania dopravy, cieľavedomej podpory regionálnej a medzinárodnej spolupráce medzi rozličnými aktérmi, ako aj regionálny marketing, zásobovanie, nakladanie s odpadom... Členmi sú mestá a obce regiónu a charakteristickým prvkom je silné prepojenie priemyslu, obchodu a spoločnosti pomocou rôznych iniciatív a projektov, ktoré v značnej miere prispievajú k zlepšeniu situácie- najmä v oblasti bývania, regionálnej dopravy, regionálnej koncepcie hospodárstva a pod. (Komunálne výskumné a poradenské centrum, 2012).

Konkurencieschopnosť územia súvisí aj s úrovňou a efektívnosťou verejnej správy, keďže sa aktéri z tohto prostredia priamo podieľajú na plánovaní rozvoja regiónu. Z uvedeného dôvodu má identifikovanie funkčných mestských regiónov v rámci priestorového usporiadania štátu predstavovať záruku efektívnejšieho využívania a spravovania územia, čo sa následne môže pozitívne prejavíť aj na zvyšovaní konkurencieschopnosti územia.

Literatúra

- [1] Antikainen, J. (2005). The concept of Functional Urban Area. *Informationen zur Raumentwicklung*. (7) 447- 452.
- [2] Bauer, R., & Knežová, J., et al (2010). *Dobré spravovanie rozvoja regiónov- výzva pre Slovensko*. Košice: Karpatský rozvojový inštitút. ISBN 978-80-970368-0-5
- [3] Bezák, A. (1990). Funkčné mestské regióny v sídelnom systéme Slovenska. *Geografický časopis* (42) 57-73.
- [4] Bezák, A. (2014). Niekoľko predbežných úvah o vnútornej štruktúre funkčných mestských regiónov na Slovensku. *Acta Geographica Universitatis Comeniana*, 58 (2) 123-130. ISSN: 1338-6034.

- [5] Capello, R., & Nijkamp, P., et al. (2009). *Handbook of Regional Growth and Development Theories*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham. 542 p.
- [6] Halás, M. et al. (2014). Funkčné mestské regióny na Slovensku podľa denných tokov do zamestnania. *Geographicaljournal*66 (2) 89-114. Bratislava: Geografický ústav SAV, ISSN 0016-7193.
- [7] Hoover, E. M. & Giarratani, F. (1999). *An introduction to Regional Economics* (3rd ed.) Regional research institute: West Virginia University.
- [8] Ježek, J. et al (2014). *Regionální rozvoj*. Západočeská univerzita v Plzni. ISBN 978-80-261-0462-9
- [9] Karlsson, C. & Olsson, M. (2006). The identification of functional regions: theory, methods, and applications. *The Annals of Regional Science*. 40(1) 1-18.
- [10] Komunálne výskumné a poradenské centrum (2012). Mestské regióny (materiál na zasadnutie prezídia Únie miest Slovenska)
- [11] Matlovič, R. in Výrostová, E. (2010). *Regionálna ekonomika a rozvoj*. Košice: Iura edition. 352 s. ISBN 978-80-8078-361.
- [12] Mojžiš, M. (2008) Konkurencieschopnosť miesta: územie a predpoklady vytvárajúce jeho ekonomický potenciál. *Medzinárodné vzťahy*, 6 (1) ISSN 1336-1562, 103–122
- [13] Nižňanský, V. & Ručinská, S. (2015). *Spolupráca obcí v mestskom regióne (Súhrnná správa projektu)*. Únia miest Slovenska. 72 s. ISBN 978-80-972006-2-6
- [14] Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press
- [15] Skokan, K. (2004). *Konkurencieschopnosť, inovácie a klastry v regionálnom rozvoji*. Ostrava: Repronis. 159 s. ISBN 80-7329-059-6

- [16] Turok, I. (2003). Cities, Regions and Competitiveness. *Regional Studies*, 38 (9), 1069 – 1083.
- [17] Vanhove, N. & Klaasen, L.H. (1987). *Regional Policy: A European Approach* (2nd ed.). Avebury: Aldershot.528p.ISBN 0-566-05413-2
- [18] Wokoun, R. (2010). *Teoretické a metodologické prístupy k výzkumu regionální konkurenceschopnosti*. Regionální studia, 4 (2), 2 – 7.

Kontaktní údaje na autora

Mgr. Veronika Putnokiová

Univerzita Pavla Jozefa Šafárika v Košiciach

Fakulta verejnej správy, Katedra verejnej politiky a teórie verejnej správy

Popradská 66, 04132 Košice 1

e-mail: v.putnokiova@gmail.com

ZVYŠOVANIE KVALITY ĽUDSKÝCH ZDROJOV V PODNIKATEĽSKOM PROSTREDÍ SLOVENSKA

HUMAN RESOURCES QUALITY IMPROVEMENT IN THE BUSINESS ENVIRONMENT IN SLOVAKIA

Patrik Richnák, Klaudia Gubová

Abstrakt

Ľudský kapitál, musí byť v súlade so stratégiou organizácie, ktorej cieľom je získať hodnotu pre svojich zamestnancov a zároveň riadiť ich kompetencie. Procesy, ktoré prebiehajú na úrovni ľudských zdrojov v organizácii určujú cieľový súbor strategických pracovných skupín, ktoré umožňujú identifikovať kritické miesta vnútorných procesov, ktoré majú byť vykonané na výnimočnej úrovni. Manažéri ľudských zdrojov potom môžu vyvinúť kompetenčné profily pre strategické práce skupín a aplikovať štandardné postupy hodnotenia na meranie ľudského kapitálu a strategické medzery ich kompetencií. Hlavným cieľom dotazníkového prieskumu bolo analyzovať ľudské zdroje a ich zlepšovanie v hoteloch na území vybraného regiónu na Slovensku. Prieskum bol uskutočnený na 62 hoteloch v regióne. Návratnosť dotazníka predstavovalo 57 %. Cestovný ruch je odvetvie, ktoré by malo disponovať vysokým stupňom komunikácie, pretože je to odvetvie „o ľuďoch a pre ľudí“. Pri komunikácii s hoteliermi sme sa stretli s kladnými ale aj zápornými ohlasmi.

Kľúčové slová: ľudský kapitál, ľudský zdroj, rozvoj podnikateľského prostredia

Abstract

Human capital must be accordance with the strategy organization whose aim is to get the value of its employees and management of their competence. Processes that take place at the level of human resources in the company determines the targeted set of strategic working groups, which help in identifying critical points of internal processes to be performed at an exceptional level. Human resources managers can then develop competency profiles for strategic work groups, and apply standard evaluation procedures for measuring human capital and strategic gaps their competence. The main objective of the questionnaire survey was to analyze human resources and them improving in hotels in the selected district in Slovakia. The survey was conducted on 62 hotels in district. Returned the questionnaire was 57%. Tourism is an industry which should enjoy a high degree of communication because it is the industry "about people and for people." When communicating with hoteliers we have met with positive as well as negative reactions.

Keywords: human capital, human resources, development of business environment

JEL classification: M12, M50, Z32

Úvod

Väčšina veľkých korporácií kladie na ochranu svojho obchodného tajomstva, svojich patentov a intelektuálneho kapitálu vysoký dôraz. Zabezpečenie intelektuálneho t.j. ľudského kapitálu má v súčasnom svete moderných technológií čoraz väčší význam. Je to spôsobené tým, že tento druh kapitálu sa čoraz väčšmi podieľa na tvorbe hodnoty organizácie a tiež zvyšuje jej konkurencieschopnosť. Zahŕňa ochranu infraštruktúry, intelektuálnych, trhových a ľudských aktív. V súčasnosti čoraz viac spoločností môžeme zaradiť k učiacim sa organizáciám. Využívanie systémového prístupu pri riešení problémov, prijímanie návrhov svojich zamestnancov alebo organizovanie vzde-

lávacích kurzov a školení sú toho dôkazom. Organizácia motivuje jednotlivých zamestnancov prostredníctvom peňažných bonusov a osobného rozvoja, využíva ich znalosti k dosiahnutiu vyššej efektivity, čo je ďalším znakom učiacej sa organizácie.

Ludské zdroje ovplyvňujú výrobné schopnosti krajiny a určujú jej postavenie z hľadiska ekonomického rozvoja vo svete. Po celé desaťročia im nebola venovaná dostatočná pozornosť, avšak v súčasnej dobe sa stali dominantným základom vo všetkých organizáciách. Dynamické podnikateľské prostredie vytvára tlak na každú organizáciu, pričom jej úspešnosť závisí od vzájomného prepojenia materiálnych, finančných, informačných a v neposlednom rade ľudských zdrojov. Materiálne, finančné a informačné zdroje každá organizácia považuje za neživé zdroje, avšak aby efektívne fungovali a vzájomne na seba nadväzovali musia byť ľudské zdroje „akcelerátorom“, ktorý ich uvedie do činnosti. Každá organizácia si musí vážiť svojich zamestnancov – ľudí. Práve oni sú živý zdroj, ktorý prináša nové invencie, metódy a postupy. Aby sa správne v organizácii využili neživé zdroje musia ich riadiť erudovaní a eticky konajúci ľudia. Ludské zdroje vytvárajú zdroj efektívnej činnosti a prosperity organizácie a predstavujú dôležitý predpoklad, na ktorom si organizácie buduje silné stránky a konkurenčné výhody. Ak sa na ľudské zdroje pozrieme podrobnejšie, tak nemôžeme na ne hľadieť iba ako na pracovnú silu. Takýto pohľad totiž bráni ich celkovému rozvoju.

1 Teoretické vymedzenie problematiky ľudských zdroj

Kvalita ľudských zdrojov vstupuje do popredia najmä so zvyšujúcou sa úrovňou vedomostí a zručností. Vzdelanie predstavuje konkurenčnú výhodu pre jednotlivca, ako i pre celú spoločnosť. Nadobudnuté

vedomosti a zručnosti získané počas vzdelania nestačia zvyšujúcemu sa tempu technologických zmien. Preto sa celoživotné vzdelávanie stáva nevyhnutnosťou.

Hodnotenie ľudských zdrojov sa vykonáva prostredníctvom kvalifikácie a zručností obyvateľstva, účasti na vzdelávaní, výdavkov na vzdelávanie a ľudskými zdrojmi pre rozvoj technológií. Prvý okruh sa zameriava na kvalitu ľudských zdrojov, druhý a tretí sa zaoberá vzdelávaním, ktoré je považované za najvýznamnejší faktor ovplyvňujúci kvalitu a posledný štvrtý okruh zisťuje potenciál ľudských zdrojov, ktorý je rozhodujúci z hľadiska technického pokroku (Bakoš, Binek, Póč, 2006).

Ďalším pojmom, ktorým sa v príspevku zaoberáme je ľudský potenciál. Predstavuje súbor schopností a predpokladov človeka orientovaných na výkon takých činností, ktoré umožňujú organizácii postupovať vpred a napomáhať k zvyšovaniu jej konkurencieschopnosti. Jeho tvorbou, skvalitňovaním a efektívnym využívaním sa v organizácii zaoberá riadenie ľudských zdrojov. Ľudský potenciál je v organizácii dynamický prvok, ktorý sa vzťahuje na budúcnosť. Rozumieme pod ním schopnosť človeka, vyrábať výrobky a služby a pretvárať aj samého seba.

Podľa Palána (2002) je ľudský potenciál štruktúrovaný súbor dispozícií a predpokladov človeka k výkonu činností. Jeho kvalita na kvantita býva považovaná za základnú zložku spoločenského bohatstva.

Ľudský potenciál zadefinoval Vernon (2009) ako vieru, v to, že ak bude človek naplno využívať a pracovať so svojim potenciálom, bude schopný viesť šťastný a plnohodnotný život v rámci osobnej ako aj profesionálnej sféry. Ak sa nebude využívať a ďalej pracovať s ľudským potenciálom budú vznikáť bariéry, ktoré zabránia ľuďom dosahovať ich vrchol v pracovnom ako aj osobnom živote.

Podľa teórie ľudského kapitálu, ktorej základy položil Becker sa definuje ako súbor produktívnych schopností, ktoré jednotlivec získava akumuláciou všeobecných a špecifických vedomostí a skúse-

ností (Ugueto, Cardozo, 2007). Všeobecné vzdelávanie sa nadobúda vo vzdelávacom systéme a špecifické v prostredí výroby alebo služieb. V súčasnosti sa za ľudský kapitál pokladajú kvalifikácie, znalosti, kompetencie, ktoré uľahčujú získanie osobného, spoločenského a ekonomického blahobytu.

Pod rozšírenou koncepciou ľudského kapitálu rozumieme (Dudová, 2011):

- základný ľudský kapitál do ktorého patria schopnosti a produktívne charakteristiky,
- rozšírený ľudský kapitál do ktorého patria charakteristiky, ktoré umožňujú rozvíjať základný ľudský kapitál.

Podrobnejšiu definíciu vyslovil Bontis s ktorou sa stotožnil aj Armstrong (2007). Podľa nich ľudský kapitál predstavuje ľudský faktor v organizácii, je to kombinácia inteligencie, zručností a skúseností, čo dáva organizácii jej zvláštny charakter. Ľudské zložky organizácie sú tie zložky, ktoré sú schopné učenia, zmeny, inovácie a tvorivosti, čo v prípade ak sú riadne motivované, zabezpečuje dlhodobé prežitie organizácie.

K riadeniu ľudských zdrojov sa vyjadrili viacerí autori. Podľa Koubeka (2009) je to najnovšia koncepcia personálnej práce, ktorá sa začala formovať v 50-tych a 60-tych rokoch v zahraničí. Riadenie ľudských zdrojov sa podľa neho stáva zdrojom riadenia organizácie.

Podľa Milkovich – Boudreau (1997) je riadenie ľudských zdrojov sled integrovaných rozhodnutí, ktoré formujú pracovné vzťahy a ich kvalita sa priamo podieľa na schopnosti organizácie aj zamestnancov dosahovať ciele.

Storey (2007) definoval riadenie ľudských zdrojov ako charakteristický prístup k riadeniu zamestnancov, ktorého cieľom je dosiahnutie konkurenčnej výhody za pomoci strategického rozmiestňovania vysoko oddanej a schopnej pracovnej sily za použitia širokého spektra kultúrnych, štrukturálnych a personálnych techník.

Ľudské zdroje sú spoločenským prvkom každej organizácie a pri-nášajú do nej nové nápady, myšlienky a metódy. Je to dominujúci a najdrahší faktor. Ich riadenie je najdôležitejšou oblasťou manaž-mentu v organizácii. V súčasnosti v dôsledku tvrdej konkurencie by si mala každá organizácia uvedomiť potrebu kvalitných ľudských zdrojov a snažiť sa do nich ako aj do iných zdrojov investovať. Prá-ve oni ovplyvňujú úroveň a charakter podnikového priebehu nielen v organizácii, ale i navonok.

2 Metodika a metodológia výskumu

Cieľom praktickej časti príspevku je zhodnotiť súčasný stav a úroveň ľudských zdrojov v odvetví cestovného ruchu, konkrétne v hoteloch na konkrétnom vymedzenom území, a to trnavského regiónu v Slo-venskej Republike.

Z metód skúmania využívame teoretické a empirické metódy. Z te-oretických metód využívame všeobecné a to konkrétne abstrakciu a analýzu a syntézu. V metóde abstrakcie sme z veľkého množstva dostupnej a použitej literatúry vyberali len tie ekonomické javy, ktoré nevyhnutne súviseli s našou príspevku. Pri analýze a syntéze, ktoré patria k metódam skúmania a nepoužívajú sa samostatne sme for-mou analýzy dôkladne v teoretickej časti rozčlenili jednotlivé kľúčové pojmy, a tým sme hlbšie prenikli do danej problematiky. Syntézou sme tieto vzťahy vzájomne prepojili.

Výskum sme overili pomocou dotazníkového prieskumu, ktorý nám mal uviesť pravdivý obraz o súčasnom stave danej problematiky.

Všetky dostupné informácie sme čerpali z knižných zdrojov a v rámci výskumu sme vyhodnotili nami zaslaný dotazník od 35 re-spondentov.

3 Výsledky výskumu a diskusia

Hlavným cieľom dotazníkového prieskumu bolo analyzovať ľudské zdroje a ich zlepšovanie v hoteloch v trnavskom regióne. Prieskum bol uskutočnený na 62 hoteloch v regióne. Návratnosť dotazníkov predstavovala 57 %. Cestovný ruch je odvetvie, ktoré by malo disponovať vysokým stupňom komunikácie, pretože je to odvetvie „o ľuďoch a pre ľudí“. Pri komunikácii s hoteliermi sme sa stretli s kladnými ale aj zápornými ohlasmi.

Najlepšie pre posúdenie skvalitňovania ľudských zdrojov je, ak hotel existuje na trhu viac rokov. Preto sme položili otázku koľko rokov existuje hotel v regióne. Z opýtaných respondentov nám 37 % potvrdilo, že na trhu pôsobia od 1 – 5 rokov. Pri 34 % respondentoch s viac ako 11 ročnou pôsobnosťou môžeme s určitosťou povedať, že museli prejsť vývojom a inováciami, ktoré ich v podnikateľskom prostredí udržali. V 26 % prípadoch sa nám vyjadrili, že vo sfére cestovného ruchu podnikajú od 6 – 10 rokov. Najmenej a to, iba jeden rok pôsobí iba 3 % respondent.

V ďalších otázkach sme sa v dotazníkom prieskume zamerali na ľudské zdroje. Čo je aj našou hlavou témou príspevku. Snažili sme sa zistiť, či sa aj v hoteloch snažia ľudské zdroje skvalitňovať, vzdelávať, aká je komunikácia medzi zamestnancami a nadriadeným, akým spôsobom vyhľadávajú nových zamestnancov a či sa snažia spolupracovať so školami.

Z celkového počtu respondentov, 54 % respondentov sa od začiatku svojho vzniku snažia realizovať vzdelávanie aktivity pre svojich zamestnancov. Očakávali sme, že počet bude vyšší. Iba 37 % respondentov čiastočne realizujú vzdelávacie aktivity a zarádzajúce je vyjadrenie 9 % respondentov, ktorí sa nesnažia od svojho vzniku zamestnancov vzdelávať. Aj keď toto číslo nie je vysoké, prekvapilo nás to. Pretože nielen teória upozorňuje na potrebu neustáleho zlepšovania

ľudských zdrojov. Musíme vysloviť názor, že si nevieme predstaviť ako fungujú služby u troch respondentov, pretože zlepšovanie samotných služieb znamená neustále iniciovať zamestnancov k novým vedomostiam, ktoré nadobudnú formou vzdelávania.

Podľa percentuálneho vyhodnotenia sa iba 31 % zamestnancov snaží o systematické vzdelávanie a o čiastočné systematické vzdelávanie 66 %. Pri tejto otázke sa nám naskytla myšlienka, či dôvodom iba čiastočného vzdelávania je nezáujem zo strany zamestnancov alebo zamestnávateľa. Musíme myslieť aj na to, že zamestnanci by sa možno radi vzdelávali, ale keď im to zamestnávateľ neumožňuje, resp. ani čiastočne finančne nevykompenzuje je jasné, že zamestnanci sa vzdelávať nebudú. Na druhej strane zase zamestnancom sa nemusí chcieť neustále vzdelávať. Presnú odpoveď nie je možné zistiť, môžeme si ju len myslieť, pretože žiaden zamestnávateľ sa neprizná, že neumožňuje zamestnancom vzdelávanie a naopak nie každý zamestnanec sa prizná s tým, že sa mu nechce vzdelávať.

Najväčšiemu počtu zamestnancom vyhovuje vzdelávanie formou prednášky v rámci hotela. K tejto možnosti sa priklonilo 88 % respondentov. Kurzy a vzdelávanie vo vzdelávacom zariadení využívajú pre svojich zamestnancov dvaja hotelieri. Viacerí zamestnanci by však ocenili výmenné pobyty v zahraničí. Z počtu opýtaných takúto možnosť v súčasnosti využívajú dvaja respondenti.

Pri vzdelávacích kurzoch sme sa respondentov pýtali, či ich zamestnanci uprednostňujú jazykové, odborné alebo rekvalifikačné kurzy. Najviac opýtaných s počtom 77 % respondentov sa priklonilo k odborným kurzom. K jazykovým, ktoré predstavujú neodmysliteľnú súčasť v oblasti komunikácie s klientom zastáva 20 % respondentov. Iba v jednom hoteli využívajú zamestnanci rekvalifikačné kurzy. Uvedený stav zobrazuje graf č. 1.



Obrázek 1: Podiel absolvovaných kurzov v hotelierstve.

Zdroj: vlastné spracovanie

Z celkového počtu respondentov sa 72 % priklonilo k názoru, že dôvodom ich účasti na vzdelávacom kurze bolo zvýšenie kvalifikácie. Zvýšenie platu určili v dotazníku šiesti respondenti a kariérny postup štyria. Samozrejme, že v oblasti vzdelávania formou kurzov sme sa museli spýtať, kto hradí náklady súvisiace s kurzom. U všetkých opýtaných figurovala odpoveď zamestnávateľ. Čiastočne náklady hradí zamestnávateľ u 40 % respondentov. Ale zistili sme, že u troch respondentov si náklady za vzdelávacie kurzy hradí iba zamestnanec. Nielen v iných odvetviach, ale aj v cestovnom ruchu sa stretávame so záujmom zamestnancov o kariérny postup v rámci hotela. Myslíme si, že aj taká možnosť iniciuje mnohých zamestnancov na sebe vytrvalo pracovať a zdokonaľovať sa. Pretože je lepšie, ak na vedúcu pozíciu, ktorá sa v hoteli uvoľní, príjmu zamestnanca, ktorý už v hoteli odpracoval určitý počet rokov, pozná celkový jeho chod a vzdelával sa formu kurzov, či už jazykových, alebo odborných. Teda disponuje

väčším potenciálom zlepšiť danú oblasť v hoteli, ako nová pracovná sila, ktorá by musela prejsť zaúčaním a spoznať danú oblasť v ktorej bude pracovať. Týmto by sa aj hotelu zvýšili náklady. Pri odpovedi nám potvrdilo 86 % respondentov, že ich zamestnanci majú záujem o kariérny postup. Iba päť opýtaných uviedlo, že zamestnanci neprejavujú záujem. Schopnosť správnej komunikácie nie je len záležitosťou vo vzťahu zamestnanec hotela verzus zákazník. Komunikácia zohráva podstatný vplyv aj medzi zamestnancom a nadriadeným. Keď je na výbornej úrovni tak, prevádzkovanie hotela má bezproblémový chod, pretože sa v predstihu môžu vyriešiť všetky očakávané, ale aj neočakávané problémy. Z výsledkov prieskumu, môžeme zistiť, že ako veľmi dobrú ju označilo 18 hotelierov a ako nedostačujúcu dvaja hotelieri. Myslíme si, že pri hoteloch kde je komunikácia nedostačujúca, by ju mali manažéri hotela zlepšiť, pretože sa to určitým spôsobom odzrkadľuje v službách hotela. Jednou z foriem komunikácie medzi zamestnancom a nadriadeným je pracovná porada. Podľa potreby ju v hoteloch vykonáva 54 % respondentov, raz do týždňa sedem a raz do mesiaca päť respondentov. Sú ale hotely, konkrétne štyri v rámci regiónu Trnava, ktoré vykonávajú porady každý deň. Samotné porady by mali byť zamerané aj na zohľadnenie návrhov zamestnancov. Práve tí, mnohé oblasti v hoteli poznajú dôkladne a vedia navrhnúť ich zlepšenie. Z celkového počtu respondentov 46 % uviedlo jednoznačne, že áno a 54 % respondentov, že čiastočne zohľadňujú návrhy zamestnancov a vykonávajú zmenu, ktorá prispeje k zlepšeniu pracovného procesu.

Na otázku, akým spôsobom uskutočňujete nábor zamestnancov odpovedalo 60 % respondentov, že prostredníctvom inzerátu na internete alebo v tlači. Možnosť využitia personálnej agentúry označilo 31 % respondentov. Úrad práce, sociálnych vecí a rodiny pri výbere pracovníkov využívajú dvaja hotelieri a jeden respondent využíva vzájomnú kombináciu všetkých už spomenutých možností. Pri výbe-

re zamestnanca je dôležité kritérium, podľa ktorého si zamestnávateľ vyberie svojho pracovníka. Prax uprednostňuje 51 % hotelierov pred testom overenia odborných zručností, ktorý označilo 43 % respondentov a vzdelaním, ktoré označilo len 6 % respondentov.

V prieskume sme položili dve otázky, jednu sme zamerali na vzájomné prepojenie školy a praxe počas štúdia a druhú na možnosť výkonu absolventskej praxe v hoteli. Z odpovedí môžeme povedať, že 34% respondentov sa snaží zapojiť na väzby škola – prax. Ďalších 34% hotelierov sa vyjadrilo, že to taktiež umožňuje, ale keď je záujem aj zo strany školy. Dobrú skúsenosť s tým nemá jeden respondent a desať takúto možnosť neposkytujú vôbec. Pri otázke s absolventskou praxou, ktorú môžeme považovať za pomocný nástroj pri začleňovaní uchádzačov na trhu práce sa 29 % respondentov vyjadrilo, že ju poskytuje a osem, že neposkytuje. Aktívne opatrenie na trhu práce vo forme absolventskej praxi umožňuje 49 % opýtaných, ale iba v prípade keď vzdelanie súvisí s profesiou v hoteli. Žiaden respondent sa nevyjadril, že s tým nemá dobré skúsenosti.

V dotazníkovom prieskume sme položili 27 otázok s jednou možnosťou odpovede. Otázky sme kládli v plynulej postupnosti, tak aby na seba nadväzovali. Cieľom otázok bolo zistiť zameranie na oblasť ľudských zdrojov. Následne bol dotazník rozposlaný 62 hotelierom v rámci regiónu. Spätnú odozvu sme dostali od 35-tich. Dôležitou skutočnosťou bolo aj zistiť, koľko zamestnancov má väčšina hotelov. Zistili sme, že ten je v rozmedzí od 20 do 49 zamestnancov. Aby bol hotel konkurencieschopný, musí sa zapojiť do etapy inovácií. Náklady na toto vzdelávanie u najväčšej časti odpovedajúcich hradí zamestnávateľ. Veľmi dôležitá je aj komunikácia, ktorá je nepochybne u väčšiny na veľmi dobrej úrovni. Preto práve komunikácia môže odhaliť, alebo zlepšiť pracovný proces v hoteli. Pri výbere uchádzačov o zamestnanie prevláda prax a zamestnancov si polovica respondentov hľadá cez inzerát na internete, alebo v tlači. V dotazníku sme sa zamerali aj na ab-

solventov, pretože ich považujeme za strategický zdroj, ktorý disponuje aktuálnymi vedomosťami a prepojením s praxou si z nich môžeme vychovať „silný náboj“ v podniku. Väčšia polovica hotelierov odpovedala, že poskytujú prax, samozrejme tým, ktorých vzdelanie súvisí s profesiou v hoteli a súhlasili so vzájomným prepojením so školou.

Záver

Od definovania ľudského kapitálu a ľudského potenciálu sme prešli k podnikateľskému prostrediu, kde sme sa zamerali na cestovný ruch v trnavskom regióne. Naše rozhodnutie, prečo sme sa zamerali na trnavský región odôvodňujeme tým, že región má nielen veľmi dobré geografické predpoklady ale odvetvie cestovného ruchu v rámci regiónu patrí k najdynamickejším podnikateľským odvetviam, ktorého podiel na HDP prudko rastie. Z cestovného ruchu sme sa zamerali na hotely. Vo Výsledkoch výskumu a diskusii sa zaoberáme vyhodnotením dotazníkového prieskumu, ktorého základom bola zložka 35-tich respondentov. Dotazník nám priblížil aké sú podmienky v oblasti podnikania hotelov v trnavskom regióne a ako hotely pracujú a zdokonaľujú ľudské zdroje.

Podľa percentuálneho vyhodnotenia sa iba 31 % zamestnancov snaží o systematické vzdelávanie a o čiastočné systematické vzdelávanie 66 %. Pri tejto otázke sa nám naskytla myšlienka, či dôvodom iba čiastočného vzdelávania je nezájem zo strany zamestnancov alebo zamestnávateľa. Musíme myslieť aj na to, že zamestnanci by sa možno radi vzdelávali, ale keď im to zamestnávateľ neumožňuje, resp. ani čiastočne finančne nevykompenzuje je jasné, že zamestnanci sa vzdelávať nebudú. Na druhej strane zase zamestnancom sa nemusí chcieť neustále vzdelávať. Presnú odpoveď nie je možné zistiť, môžeme si ju len myslieť, pretože žiaden zamestnávateľ sa neprizná, že neumožňuje zamestnancom vzdelávanie a naopak nie každý zamestnanec sa prizná s tým, že sa mu nechce vzdelávať.

Prínosom príspevku je poukázať na skutočný stav ľudských zdrojov v podnikateľskom prostredí, ktoré stále odoláva následkom finančnej krízy, nedostatočnej dopravnej infraštruktúre, korupcii, zaťaženiu daňových sadzieb a ďalším faktorom. Napriek všetkým prekážkam, ktoré ohrozujú stav podnikateľského prostredia sa stotožňujeme s tým, že podnikateľ v cestovom ruchu a zároveň byť konkurencieschopný na území regiónu je veľmi náročné.

Podakovanie

Článok je spracovaný ako jeden z výstupov výskumného projektu VEGA č. 1/0305/15 "Vplyv environmentálnych nástrojov na zvyšovanie konkurencieschopnosti a udržateľnosti podnikov" riešeného na Katedre manažmentu výroby a logistiky, Fakulty podnikového manažmentu Ekonomickej univerzity v Bratislave, Slovenská republika.

Literatúra

- [1] Armstrong, M. (2007). *Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy*. 10. vyd. Praha : GRADA Publishing, s. 50.
- [2] Bakoš, E. – Binek, J. – Póč, D. (2006). *Lidské zdroje – procesy, struktury a dokumenty*. Plzeň: ALEŠ ČENĚK, s.r.o., s. 12-13.
- [3] Dudová, I. (2011). *Ekonomía vzdelávania*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, s. 33-35.
- [4] Koubek, J. (2009). *Řízení lidských zdrojů – Základy moderní personalistiky*. 4. vyd. Praha: MANAGEMENT PRESS, s. 14.
- [5] Milkovich, G. – Boudreau, J. (1997). *Human resource management*. London: Irwin, 1997. pp. 2-4.
- [6] Palán, Z.(2002). *Lidské zdroje: výkladový slovník: výchova, vzdělávání, péče, řízení*. Praha : Academia, s. 113.

- [7] Storey, J. (2007). *Human Resource Management: A Critical Text*. London: Cengage Learning EMEA, 2007. pp. 7-10.
- [8] Ugueto, M. – Cardozo S. (2007). Human Capital: Productive Benefits and labor competences, In: *Global journal of business research*, 1 (1), p. 114.
- [9] Vernon, D. (2009). *Human Potential: Exploring Techniques Used to Enhance Human Performance*. New York: Routledge, pp. 2-4.

Kontaktné údaje na autorov

Ing. Patrik Richnák

Katedra manažmentu výroby a logistiky

Fakulta podnikového manažmentu

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava

Slovenská Republika

Email: patrik.richnak@gmail.com

Ing. Klaudia Gubová, PhD.

Katedra manažmentu výroby a logistiky

Fakulta podnikového manažmentu

Ekonomická univerzita v Bratislave

Dolnozemska cesta 1/b

852 35 Bratislava

Slovenská Republika

Email: klaudia.gubova@gmail.com

INOVAČNÉ AKTIVITY OBCE V KONTEXTE ZVYŠOVANIA KONKURENCIESCHOPNOSTI VEREJNÉHO SEKTORA

INNOVATION ACTIVITIES OF THE MUNICIPALITY IN A CONTEXT OF STRENGTHENING THE COMPETITIVENESS OF THE PUBLIC SECTOR

Slavka Sedláková

Abstrakt

Rozvoj znalostnej ekonomiky patrí k základným prioritám spoločnosti, pretože poznatky a vedomosti, ktoré sú kreatívne využívané sa môžu stať hnacím motorom rastu ekonomiky a jej konkurencieschopnosti. Dôležitú úlohu v procese šírenia znalostí a inovácii vo verejnom sektore zohrávajú aj základné jednotky územnej samosprávy - obce. Príspevok sa venuje sumarizácii aktuálnych poznatkov v oblasti zavádzania inovácii na lokálnej úrovni v SR.

Kľúčová slova: verejný sektor, obec, inovácie, konkurencieschopnosť

Abstract

The development of the knowledge economy is one of the fundamental societies priorities today. Information and knowledge that are used creatively, can become engine of economic growth and its competitiveness. Important role

in process of dissemination of knowledge and innovation in the public sector also play a basic local government units - municipalities. Paper deals with summarizing current knowledge in the field of introducing innovation at the local level of the Slovak public sector.

Keywords: municipality, knowledge economy, innovation, competitiveness

JEL classification: H79

Úvod

V snahe obstáť v konkurenčnom boji a stať sa ekonomikou sveta, ktorá je konkurencieschopnou, prijala Európska únia v roku 2000 tzv. Lisabonskú stratégiu. Jej cieľom bolo vytvoriť najkonkurencieschopnú znalostnú ekonomiku, ktorá bude schopná kráčať cestou hospodárskeho rastu. Jednou z priorít Lisabonskej stratégie bolo vytvoriť ekonomiku a spoločnosť založenú na znalostiach. Vytváranie informačnej spoločnosti, podpora výskumu a technologického rozvoja, ako aj zavádzanie inovácií v rôznych oblastiach sa stali novými cieľmi, ktoré mali vytvoriť novú znalostnú ekonomiku. Vzhľadom k cieľom a výsledkom implementácie Lisabonskej stratégie a skutočnosti, že jednotlivé ekonomiky sveta sa ocitajú v novom, krízou poznačenom prostredí, Európska únia modifikovala stratégiu, ktorej výsledkom je nová stratégia Európa 2020 smerujúca k modernému, trvalo udržateľnému a inkluzívnemu rastu.

Budovanie znalostnej ekonomiky je postavené prioritne na podpore inovácií a transfere technológií a znalostí. Podľa Vaľovskej (2011) potreba analytického prístupu a hľadania možnosti podpory inovácií v súčasnosti narastá, čím sa akcentuje nielen všeobecný rámec ich

vnímania, ale aj potreba vytvorenia systému kategórii, pomocou ktorých je možné systematicky analyzovať ich pôsobenie z rôznych kľúčových rozmerov. Meranie úrovne inovačnej aktivity v rôznych oblastiach prostredníctvom dostupných ukazovateľov umožňuje vzájomné porovnanie postavenia krajín v medzinárodnom meradle.

Je zrejmé, že regiónom Škandinávie, ako aj regiónom Beneluxu, spolu s Nemeckom, Veľkou Britániou a Francúzskom patria popredné miesta v rebríčku konkurencieschopnosti a inovácií. Zdroje ich silných pozícií sa však líšia a preto, zatiaľ čo Benelux a škandinávске regióny kompenzujú medzery vo veľkosti trhu vynikajúcou kvalifikačnou zručnosťou a úrovňou inštitúcií, škandinávске regióny sú typické silnou inovačnou schopnosťou. Regióny Višeegrádskej štvorky vrátane Slovenska sú v porovnaní s ostatnými krajinami Európskej únie konkurencieschopné na strednej úrovni, uvádza Valovská (2011). Slovensko bolo v roku 2009 po prvý krát zaradené medzi ekonomiky ťahané inováciami, avšak v skupine subindikátorov, ktoré hodnotia kvalitu inovácií a podnikovú sofistikovanosť, dosiahlo Slovensko najhoršie umiestnenie v rámci krajín V4. Podľa Hošoffa – Hvozdíkovej (2009) za slabé stránky SR sú v tejto oblasti považované najmä verejné obstarávanie moderných technologických produktov, výskumno-vývojová spolupráca univerzít a priemyslu i kvalita výskumno-vedeckých inštitúcií.

1 Inovačné aktivity na lokálnej úrovni verejného sektora v SR

Slovensko v inovačnej aktivite nedosahuje výsledky, ktoré by boli porovnateľné s vyspelými krajinami Európy, čo je možné vidieť aj pri skúmaní a komparácii jednotlivých inovačných indexov. Vláda

SR považuje za základný pilier znalostnej spoločnosti a ekonomiky výchovu, vzdelávanie, vedu, výskum a inovácie, informatizáciu a digitalizáciu. Zavádzanie inovácií si vyžaduje systémový prístup všetkých zainteresovaných subjektov bez ohľadu na úroveň ich riešenia, preto je potrebné, aby bola rovnaká pozornosť venovaná inováciám na nadnárodnej, národnej, regionálnej ale aj miestnej úrovni. EÚ sa vo svojej cielej politike snaží posilniť kultúru inovatívneho podnikania a sústrediť sa na kvalitu procesov a produktov inovácií a ako uvádzajú Buček-Rehák-Hudec (2011) regionálna pestrosť umožňuje aj Slovensku aby do tohto procesu prispelo špecializovanými poznatkami a znalosťami v oblastiach, kde má nejaké silné stránky.

Jedna z otázok, ktorá aktuálne v spoločnosti rezonuje a v súlade s vyššie uvedeným, súvisí so snahou poskytnúť efektívnejšiu a adresnejšiu podporu inováciám aj na nižších úrovniach riadenia verejného sektora. V tejto súvislosti je dôležité vymedziť úlohy a kompetencie nielen regiónov, ale aj samotných obcí pri budovaní jednotlivých dimenzií znalostnej ekonomiky. Tu je potrebné zdôrazniť, že na regionálnej úrovni je dôležité uplatniť systémový prístup k inovačnému rozvoju regiónov. Ako uvádzajú Buček-Rehák-Hudec (2011) takýto prístup má veľký vplyv na chápanie regionálneho rozvoja ako takého, pretože poskytuje argumenty, že nerovnomerný rozvoj regiónov nie je iba výsledkom nerovnomernosti rozloženia zdrojov. Teda tradičné faktory ekonomického rozvoja, ako sú prírodné zdroje, obyvateľstvo, dopravná infraštruktúra a ekonomické činnosti, ustupujú do úzadia a dôležitými sa v tomto ponímaní stávajú takzvané „mäkké“ faktory, ako sú existencia vyspelej inovačnej infraštruktúry, existencia a kvalita väzieb medzi jednotlivými prvkami systému, difúzia znalostí a pod. Silný regionálny inovačný systém je ten, ktorý má systémové spojenia medzi zdrojmi produkcie znalostí (univerzity, výskumné organizácie), sprostredkovateľmi (vládne a súkromné inovačné služby) a firmami.

1.1. Dimenzie inovácií obce

Inováciu je možné vnímať ako pokrok, zlepšenie, uvádzanie nových postupov, vytváranie nových produktov, implementáciu nových vedomostí, pričom dochádza predovšetkým ku kvalitatívnym zmenám vo výsledkoch činnosti danej organizácie. Obec vo vzťahu k znalostnej ekonomike môžeme vnímať nielen ako jej základný komponent - subjekt, ale aj ako jej objekt. Ako uvádza Žárska (2012), samospráva môže procesy šírenia znalostí a inovácii stimulovať a akcelerovať vytváraním vhodného prostredia.

Samosprávu možno považovať na jednej strane za spolutvorcu prostredia znalostnej ekonomiky, na strane druhej o obci môžeme hovoriť ako o prijímateľovi znalostí.

Miestne samosprávy zohrávajú dôležitú úlohu v implementácii inovačných prístupov, ktoré prostredníctvom strategického plánovania rozvoja a systematickej koordinácii aktivít v jednotlivých oblastiach zabezpečujú nielen svoj rozvoj, ale i rozvoj regiónu, čo sa v konečnom dôsledku premietne v rozvoji a konkurencieschopnosti krajiny.

Rumpel (2008), ale aj ďalší autori (Žárska, 2012, Bajusová -Galata, 2012 a i.) sa stotožňujú s nasledovným členením inovácií:

- *inštitucionálno-organizačné inovácie (procesné)*

Sú považované za inovatívne prístupy v riadení samospráv. Môžeme sem zaradiť rôzne vzdelávacie programy, či projekty, preberanie zahraničných koncepcií ako napríklad New public management (NPM), vytváranie sietí aktérov, učiace sa mestá a regióny, manažment kvality a výkonnosti, metódu vyvážených ukazovateľov pri strategickom plánovaní Balanced scorecard (BSC), Good Governance alebo procesné riadenie.

- *technicko-technologické inovácie*

Súvisia so zavádzaním informatizácie, elektronizácie, budovaním geografických informačných systémov, E-governmentu, digitalizáciou a pod.

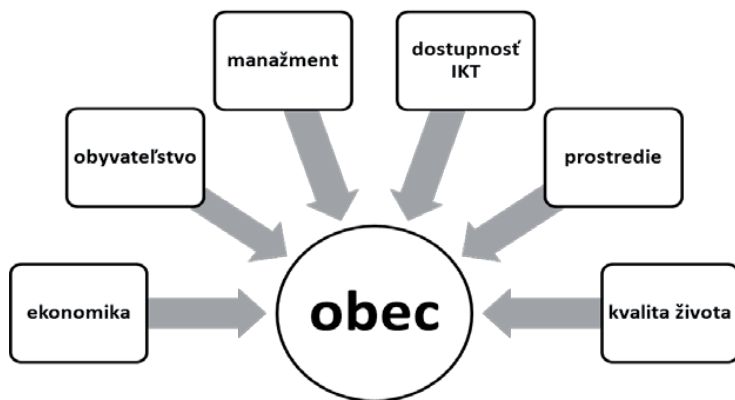
- *produktové inovácie*

Na úrovni samosprávy sa tieto inovácie môžu vzťahovať k rozširovaniu resp. budovaniu novej infraštruktúry vo vzťahu k verejnému priestranstvu (nové oddychové zóny, športoviská, dopravné systémy a pod.) ale aj k budovaniu novej infraštruktúry podnikania ako sú napríklad priemyselné zóny, inkubátory, vedecko-technologické parky

- *inovácie vo finančnom riadení*

Inovácie vo finančnom riadení súvisia s využívaním finančných nástrojov, ktoré má samospráva k dispozícii, pričom za základný finančný nástroj obce je možné považovať jej rozpočet. Priestor v tejto skupine inovácii má určite aj možnosť verejno-súkromných partnerstiev, zakladanie spoločných podnikov, či outsourcing verejných služieb.

Obce tak môžu byť realizátormi inovačných aktivít vo viacerých oblastiach, ako to naznačuje Obrázok č.1



Obrázok 1 Oblasti inovačných aktivít obce. Zdroj: vlastné spracovanie

Finančné zabezpečenie inovačných projektov a rozvoja obecných samospráv je v súčasnosti veľmi ťažké a to aj vzhľadom na poddimenzovanosť obecných rozpočtov. Samosprávy vstupujú do trhovej ekonomiky prioritne s úlohou uspokojovať záujmy občanov a realizovať verejné záujmy netrhového a neziskového charakteru.

1.2. Inovácie v samosprávnom manažmente

V nasledujúcej časti príspevku sa v súvislosti vyššie uvedenými oblasťami inovačných aktivít obce budeme venovať problematike manažmentu a pokúsime sa naznačiť, ktoré moderné metódy a nástroje riadenia je možné využiť v rámci inovačných aktivít na úrovni obce. Orgány reprezentujúce samosprávny manažment tým, že riadia, vedú, kontrolujú a spravujú obec, naplňajú prakticky všetky relevantné znaky pre manažérov a preto je potrebné, podobne ako v podnikovom manažmente, sledovať a vnímať schopnosti a kompetencie ľudí, ktorí ju vykonávajú. Preto je nevyhnutné zavádzať a súčasne sledovať manažérske prístupy, odbornosť, kvalitu ľudských zdrojov, profesionalitu samosprávneho manažmentu. Zodpovednosť samosprávneho manažmentu je pre rozvoj obce významná, pretože ten rozhoduje o použití zdrojov verejných rozpočtov, rozhoduje o používaní vybraných daňových príjmov. Podľa Rosenbloom a Kravcuka - Clerkina (2009) by to mali byť kvalifikovaní odborníci.

Vzhľadom na široký záber kompetencií, ktoré obec ako základná jednotka územnej samosprávy má nielen v rámci originálnych, ale aj prenesených kompetencií je potrebné klásť dostatočný dôraz strategické riadenie a plánovanie, zavádzanie elektronizácie a prvkov E-governmentu i nových manažérskych prístupov. Ako uvádza Štangová-Knežová (2011) jedným z prístupov, ktorý rešpektuje aktuálne trendy a predstavuje iný pohľad na priebeh činností v organizácii, je procesné riadenie. Všetky činnosti vo verejnej správe, prostredníctvom ktorých zabezpečujeme verejné statky a služby

možno definovať ako procesy. Procesné riadenie je vo svojej podstate systematická identifikácia, vizualizácia, meranie, hodnotenie a neustále zlepšovanie týchto procesov s využitím metód a princípov založených na procesnom prístupe.

Európska komisia v poslednom období kladie silný dôraz na dobré spravovanie a na budovanie novej kultúry verejnej zodpovednosti na národnej, regionálnej i miestnej úrovni. Táto oblasť sa považuje za jeden z rozhodujúcich faktorov ovplyvňujúcich konkurencieschopnosť štátu. Good Governance – dobré spravovanie je potrebné vnímať a chápať ako proces lepšieho využívania a zvyšovania rozvojového potenciálu daného územia (štátu, regiónu, obce), ktorý je možné dosiahnuť synergickým a efektívnym využívaním všetkých disponibilných zdrojov a príležitostí (Mason, 2002).

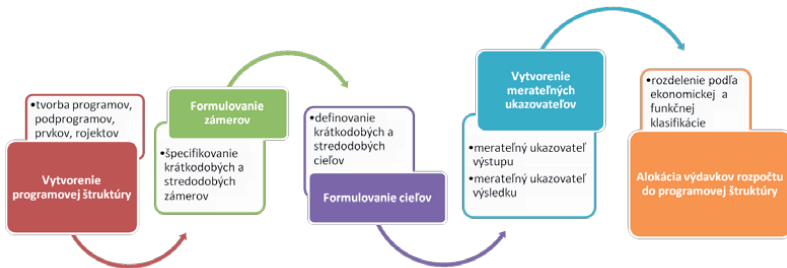
Jedným z moderných prístupov k riadeniu je metóda vyvážených ukazovateľov Balanced Scorecard (BSC). Ako uvádzajú Kaplan – Norton (2007) táto metóda vznikla ako reakcia na nutnosť dosiahnuť dlhodobú konkurencieschopnosť pri súčasnej zmene prístupu k finančnému účtovníctvu. Jej aplikácia v podmienkach miest a obcí poskytuje napríklad možnosť racionálnejšieho zostavenia rozpočtu vzhľadom k rýchle sa meniacemu prostrediu, efektívnejšie získavanie doplnkových zdrojov na inovácie, ktorými prispievajú k budovaniu znalostnej ekonomiky. Veľmi významné postavenie v samosprávnom manažmente má bezpochyby finančný manažment. Ekonomická podstata finančného manažmentu obce vychádza z jej postavenia ako ekonomického systému vo finančnom manažmente štátu. Vyžaduje znalosť verejných financií a teoretického modelu fiškálneho federalizmu, z ktorého vyplývajú finančné vzťahy obce jednak k štátu, ale aj k regiónu či k ďalším orgánom samosprávy na nižšej vládnej úrovni. (Jílek, 2008). Zabezpečovanie výkonných a manažérskych činností je spojené s požiadavkou poskytovania verejných statkov vo verejnom záujme.

Finančné rozhodnutia by mali vychádzať zo snahy dosiahnuť hospodárne, efektívne a účelné vynakladanie verejných zdrojov. Riziko neefektívnosti alokácie finančných prostriedkov môže spôsobiť zníženie disponibilných finančných prostriedkov na financovanie prioritných oblastí, ako sú zdravotníctvo, školstvo, či iné rozvojové programy samosprávneho kraja. Inovácie vo finančnom riadení môžu priniesť širšie možnosti uplatnenia moderných postupov a metód a v konečnom dôsledku tak napomáhať k zvyšovaniu efektívnosti využívania verejných zdrojov a k zvyšovaniu kvality poskytovaných služieb (Žárska, 2012).

Výrazným impulzom pre zmeny v oblasti finančného riadenia obce bolo zavedenie povinného programového rozpočtovania pre oblasť samosprávy od 1.1.2009. Implementácia programového rozpočtovania, si vyžaduje definovanie a dôslednú analýzu všetkých aktivít, ktoré samospráva robí pri výkone svojich kompetencií, pričom napĺňanie princípov tejto metódy tvorby rozpočtu má znaky procesného riadenia. (Štangová-Knežová, 2011). Procesné riadenie má podobne ako programové rozpočtovanie viesť k postupnému zlepšovaniu efektívnosti a výkonnosti, čo je podporené zavedením merateľných ukazovateľov a ich pravidelným vyhodnocovaním (Knežová, 2012).

Programové rozpočtovanie je systém založený na plánovaní úloh a aktivít v nadväznosti na priority (pričom strednodobé priority transformuje do konkrétnych úloh) a alokovanie disponibilných zdrojov do programov, s dôrazom na výsledky a efektívnosť vynakladania rozpočtových prostriedkov.

Pri tvorbe programovej štruktúry je potrebné identifikovať hlavné oblasti pôsobnosti územnej samosprávy (kompetenčné oblasti), ktoré tvoria základ pri definovaní programov.



Obrázok 2 Proces tvorby programového rozpočtu.

Zdroj: vlastné spracovanie

Bližšiu špecifikáciu obsahu programu je možné dosiahnuť formulovaním podprogramov a prvkov, ktoré tvoria tematické a výdavkové skupiny programu. Po vytvorení programovej štruktúry nasleduje formulovanie zámerov, ktoré odzrkadľujú žiaduci stav, či dopady (dôsledky) dlhodobého plnenia úloh a cieľov samosprávy v týchto oblastiach.

Záver

Ako sme v príspevku naznačili, dosiahnutie lepších výsledkov v rámci zvyšovania konkurencieschopnosti krajiny sa nezaobíde bez efektívnej podpory inovácií na všetkých úrovniach verejného sektora. Je potrebné zaoberať sa otázkou aký význam a akú úlohu pri budovaní dostatočne konkurencieschopného štátu plnia miestne samosprávy a v tejto súvislosti je dôležité vymedziť ich úlohy a kompetencie. Obec vo vzťahu k znalostnej ekonomike môžeme vnímať nielen ako jej základný komponent, ale aj ako jej objekt. Obec ako samosprávna jednotka môže procesy šírenia znalostí a inovácií stimulovať a akcelerovať inovačnou činnosťou v mnohých oblastiach, pričom vzťahy v rámci týchto aktivít môžu byť obojstranné. Obec

považujeme za komponent znalostnej ekonomiky, ktorý ako vyplýva z príspevku má viacero možností efektívne prispievať k zvyšovaniu konkurencieschopnosti prostredníctvom zavádzania inovácií a moderných metód nielen v oblasti manažmentu, ale aj v mnohých ďalších dimenziách.

Literatura

- [1] Bajusová, D., Galata, M. (2012). *Využívanie inštitucionálno-organizačných inovácií miestnymi samosprávami*. In: Ekonomické aspekty v územnej samospráve II.: recenzovaný zborník príspevkov z vedeckej korešpondenčnej konferencie. Košice: UPJŠ. ISBN 978-80-7097-932-7.
- [2] Buček, M., Reháč, Š., Hudec, O. (2011). *Regionálne dimenzie znalostnej ekonomiky*. Bratislava: Ekonóm 2011. ISBN 978-80-225-3229-6.
- [3] Hošoff, B., Hvozdíková, V., (2009). *Analýza konkurencieschopnosti krajín V4 z pohľadu atraktivity pre PZI*. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2009. ISSN 1337-5598
- [4] Jílek, M. (2008). *Fiskální decentralizace, teorie a empirie*. Praha : ASPI Wolters Kluwer, 2008. ISBN 978-80-7357-355-3.
- [5] Kaplan, R., Norton, D. (2007). *Balanced scorecard*. Praha: Management Press, 2007. ISBN 978-80-7261-177-5
- [6] Knežová, J. (2012). *Procesné riadenie v územnej samospráve v SR - vybrané otázky*. In: Ekonomické aspekty v územnej samospráve. Košice: UPJŠ, 2012. ISBN 978-80-8129-015-2.
- [7] Mason, M.S. (2002): *Good Enough Governance: Poverty Reduction and Reform in Developing Countries*. Boston MA: Kennedy School of Government, Harvard University.

- [8] Rosenbloom, H., Kravcuk, S., Clerkin, R.M. (2009). *Public Administration. Understanding Management, Politics, and Law in the Public Sector*. USA, New York: McGraw-Hill Companies, Inc., 2009. 580 p. ISBN 978-007-126381-8
- [9] Rumpel, P. (2008). *Mestský marketing jako koncept rozvoje mesta*. In: *Verejná správa 29/2008*, týdeník vlády CR, 2008.
- [10] Štangová, N., Knežová, J. (2011). *Informačné zázemie pre procesné riadenie v samospráve*. In: *Ekonomické aspekty v územnej samospráve- recenzovaný zborník príspevkov z vedeckej korešpondenčnej konferencie*. Košice:UPJŠ, 2011. ISBN 978-80-7097-863-4.
- [11] Vaľovská, Z. (2011). *Inovácie, konkurencieschopnosť a vznik aglomeračných procesov v európskych regiónoch*. In: *Ekonomika Management Inovace = Economics Management Innovation*. ISSN 1804-1299. Roč. III., č. 2 (2011), s. 9-20.
- [12] Žárska,E. (2012). *Finančné aspekty znalostnej ekonomiky na lokálnej úrovni*. In: *Ekonomické aspekty v územnej samospráve II.: recenzovaný zborník príspevkov z vedeckej korešpondenčnej konferencie*. Košice:UPJŠ, 2012. ISBN 978-80-7097-932-7.

Kontaktní údaje na autora/autory

Ing. Slavka Sedláková, PhD.

UPJŠ v Košiciach, Fakulta verejnej správy,

Katedra ekonomiky a riadenia VS,

Popradská 66, 041 32 Košice,

e-mail: slavka.sedlakova@upjs.sk

TEORETICKÉ VÝCHODISKÁ KONKURENCIE A SÚŤAŽIVOSTI

THEORETICAL BASIS OF COMPETITION AND COMPETITIVENESS

Mária Tokárová

Abstrakt

Jedným zo základných prvkov zabezpečujúcich fungovanie voľného trhu je súťažná, resp. konkurenčná politika. V skutočnosti má dlhú tradíciu, a to od najstarších čias až po súčasnosť. Formovala sa na základe rozdielnych názorov, teoretických koncepcií a škôl a predstavuje komplikovanú, často až protirečivú oblasť. V príspevku uvádzame základné teoretické východiská konkurencie a súťaživosti, nakoľko na problém, akú podobu má mať konkurenčné prostredie, existujú rozdielne koncepcie, názory a školy. Charakterizujeme významné vybrané koncepcie a školy, ktoré ovplyvnili a ovplyvňujú konkurenciu a súťaživosť.

Kľúčové slová: konkurencia, súťaž, školy a koncepcie hospodárskej súťaže

Abstract

One of the key elements of ensuring the functioning of the free market is competition, respectively competitiveness policy. In fact, it has a long history, from ancient times to the present. It was formed on the basis of different opinions, theoretical concepts and schools and it represents a complicated, often even contradictory field. In this contribution we present the basic theoretical background of competition and competitiveness, since there are different approaches, opinions and schools on the issue concerning the nature of a competitive environment. We describe the selected relevant concepts and schools that have affected in past and currently affect competition and competitiveness.

Keywords: competitiveness, competition, schools and the concepts of competition

JEL classification: L11, L12, D4, D43

Úvod

Súťažná politika je jedným zo základných prvkov zabezpečujúcich fungovanie voľného trhu. Je integrálnou súčasťou politiky vlády v procese vytvárania funkčného trhu a zabezpečovania jeho ochrany. Súčasne je faktorom nesporne zlepšujúcim vnútornú výkonnosť a vonkajšiu konkurencieschopnosť a zabraňujúcim vzniku spoločenských strát, ku ktorým dochádza v dôsledku existencie nedokonalých trhových štruktúr. Súťažná politika nie je žiadnou novou národohospodárskou teóriou. Prešla dlhodobým vývojom a jej súčasná podoba, ciele a systém používaných nástrojov sú výsledkom tohto vývoja. Vytvárala sa vďaka novým teoretickým prístupom jednotlivých škôl ekonomického myslenia. Preto sa domnievame, že ak sa v súčasnosti chceme venovať problematike súťažnej politiky, je nevyhnutné poznať aj genézu jej vývoja, a to na základe rôznych prístupov, názorov, koncepcií a škôl v tejto oblasti.

1 Základné východiská

Na to, akú konkrétnu podobu by konkurenčné prostredie malo mať a aké nástroje na dosiahnutie žiaduceho stavu by mali byť použité, existujú rozdielne názory, rozdielne teoretické koncepcie, ktoré majú svoje prednosti i svoje nedostatky. Praktická politika tvorby konkurenčného prostredia sa však nevytvára na základe jednej teoretickej koncepcie. Naopak, teórie konkurencie a súťažnej politiky prešli dlhým a komplikovaným vývojom.

Dokonca predstavy o dokonalosti konkurencie, príčinách jej zlyhaní, ako i o možnostiach ich revidovania prostredníctvom zámernej politiky hospodárskej súťaže konzistentnej s celkovým hospodárskopolitickým rámcom, sa v priebehu najmä 19. a 20. storočia často až dramaticky a kontroverzne menili. Prvotne dominujúcou koncepciou bol ideál dokonalej konkurencie analyticky fixovaný predovšetkým na kritérium počtu súťažiacich na relevantnom trhu. Dokonalá konkurencia a monopol ako perfektné opozitá tohto ideálu sú prítomné už i v liberálnej tradícii klasickej ekonómie 19. storočia. Sú však zároveň jednou z najkritickejších slabín marginálneho konceptu neoklasickej mikroekonómie tohto obdobia.

V dôsledku statického charakteru tejto analýzy a nezohľadňovania reálnej voľnosti správania sa jednotlivých účastníkov konkrétnej trhovej štruktúry bol tento pôvodný teoretický rámec v priebehu 30. a 40. rokov 20. storočia vystriedaný paradigmou fungujúcej, resp. funkčnej konkurencie (workable competition). V jej inovovanom ponímaní boli zavedené isté stupne voľnosti minimálne pri normatívnej analýze oligopolu.

Uvedené skutočnosti naznačujú akou komplikovanou a často protirečivou je oblasť konkurencie a súťažnej politiky. Z tohto aspektu je dôležité poznať rôzne školy, koncepcie a názory, ktoré ovplyvňovali a ovplyvňujú súťažnú politiku.

Otázka znie: Prečo? Jednoducho preto, že je potrebná formulácia takých hospodársko-politických opatrení, ktoré zabezpečia úspešné splnenie cieľov súťažnej politiky ako súčasť hospodárskej politiky. Potrebná je voľba takej politiky, ktorá aplikáciou jednotlivých jej zložiek na ekonomický systém dokáže zabezpečiť efektívnu a prosperujúcu súťaž.

Poznanie konkrétnych historických, spoločensko-ekonomických špecifik vývoja jednotlivých trhových ekonomík je tak základom analýzy konkurencie, súťaživosti a súťažnej politiky z rôznych hľadísk a na rôznych hierarchických úrovniach. Tieto špecifiká vývoja vždy zjavne determinovali a naďalej determinujú všetky školy ekonomického myslenia, ako i jednotlivé koncepcie teórií konkurencie a ich vývoj (Tokárová, 2008).

2 Koncepcie a školy hospodárskej súťaže

Pod koncepciou hospodárskej súťaže možno chápať v úzkom slova zmysle systém cieľov politiky hospodárskej súťaže a z toho vyplývajúce vzájomné väzby medzi trhovými štruktúrami, trhovým správaním sa a trhovými výsledkami, ktoré charakterizujú určitú odporúčanú situáciu. V širšom slova zmysle koncepcia politiky hospodárskej súťaže predstavuje skupinu nástrojov zodpovedajúcich cieľom a žiaduce rozdelenie rozhodovacích oprávnení na rôznych nositeľov politiky hospodárskej súťaže. Širšie poňatie je obsahovo identické s teoretickou politikou hospodárskej súťaže. Ide teda o určenie cieľov politiky hospodárskej súťaže a nástrojov, ktorými môžeme tieto ciele dosiahnuť.

Z ekonomických teórií sa odvíjali v podstate dve základné koncepcie hospodárskej súťaže, a to:

- a) koncepcia slobodnej súťaže, ktorá vychádzala z ekonomických teórií freiburgskej školy 30. rokov 20. storočia. Predstavuje neoliberalný smer v ekonómii, vyzdvihuje voľnú konkurenciu a trhový mechanizmus, konkurenciu a monopol chápe ako

dva javy, ktoré sa vylučujú. Táto koncepcia presadzuje nielen takmer absolútny zákaz monopolov a kartelov, ale aj preventívnu kontrolu koncentrácie;

- b) koncepcia efektívnej súťaže, ktorá vychádza z ekonomických teórií nedokonalkej súťaže a kontestabilných trhov a predpokladá, že cieľom politiky ochrany súťaže nie je samoúčelná ochrana konkurencie, ale zabezpečenie rozvoja ekonomiky, čo sa v konečnom dôsledku pozitívne prejaví zväčšením prospechu pre spotrebiteľov (Rajňák, 2002).

Popri týchto základných koncepciách sa vyvíjali aj jednotlivé školy hospodárskej súťaže. Môžeme vychádzať z členenia, ktoré uvádza český autor Paneš (Paneš, 2005).

Aj keď s určitými nesystematickými formami ochrany hospodárskej súťaže sa stretávame už v dobe antického Grécka, kedy vznikali prvé silné mestské štáty, k formulácii prvej ucelenej teoretickej koncepcie ochrany hospodárskej súťaže dochádza až s príchodom anglického ekonóma Smitha. Ide teda o klasickú koncepciu slobodnej súťaže, v ktorej Smith zdôrazňuje sebecké záujmy jednotlivcov a dosahovanie ich vlastných cieľov (Smith, 2011).

Smith tvrdí, že akási neviditeľná ruka vedie jednotlivca k tomu, aby sledoval dosiahnutie svojich sebeckých záujmov. Tým, že jednotlivec ide za svojimi záujmami, často prospeje aj záujmom spoločnosti (Friedman, 1993). Základom spoločenských a ekonomických štruktúr podľa tejto koncepcie je súkromné vlastníctvo a neobmedzená sloboda konania individua vo všetkých oblastiach ekonomickej aktivity. Štát má iba právne uzákoniť systém slobody, ktorá zabezpečí trvalú platnosť neobmedzenej súťaže.

Podobné názory na úlohu štátu v ekonomike zastáva aj skupina ekonómov patriacich k predstaviteľom neorakúskej školy. Boli to predovšetkým von Hayek a von Mises, ktorí rozvíjali myšlienky li-

beralizmu. Patrili medzi ostrých kritikov štátnych zásahov, ktoré považovali za hlavnú príčinu ekonomickej nerovnováhy. Samozrejme, zdôvodňovali opodstatnenosť mechanizmu voľnej súťaže.

Podľa von Misesa (2002) monopolista neovláda trh a ani nie je schopný diktovať ceny. O ovládaní trhu a cenovom diktáte sa dá hovoriť iba vtedy, ak je daný výrobok existenčne nevyhnutný a nie je nahraditeľný žiadnym iným výrobkom. Tento predpoklad však podľa von Misesa nespĺňa žiadny výrobok. Von Mises celkovo kladie dôraz na dynamickú povahu trhového procesu, ktorý je poháňaný podnikateľskou vidinou dosiahnutia budúcich ziskov v radikálne neistom svete. Preňho je každá ľudská bytosť podnikateľom a jej individuálne ekonomické rozhodnutia sú práve tým, čo nazýval human action (ľudským konaním) (von Mises, 1996).

Aj podľa von Hayeka (1994) je trh dynamickým procesom nepretržitých zmien. Preto napr. aj výsledky nedokonalkej konkurencie môžu byť lepšie v porovnaní s akýmkoľvek stavom, ktorý môže vzniknúť v dôsledku centrálného riadenia. Podľa neho je monopol riadený štátom najhorším typom monopolu, pretože práve štát mu poskytuje legalitu konania. Čiže je lepšie, keď je monopol v rukách jednotlivca ako v rukách skupiny (Hayek, 1994).

V tejto súvislosti si dovoľujeme uviesť názory Schumpetera, ktorý o. i. bol často považovaný za autora prisudzujúceho monopolom pozitívnu ekonomickú úlohu. Jeho pohľad na monopoly bol priaznivejší ako u iných ekonómov. Obhajoval skutočnosť, že monopoly sú často zodpovedné za technický pokrok, a to na rozdiel od takejto situácie v malých firmách. Pre Schumpetera je charakteristické zdôvodnenie, že určitá sila monopolnej firmy je vlastne nevyhnutná pre vznik a reprodukciu inovačnej aktivity. (Jeho hypotézy a ďalšie charakteristiky by však už prekračovali rámec nášho príspevku). (Schumpeter, 1987).

Aj ďalšia skupina ekonómov, predstaviteľov freiburgskej školy, zdôrazňuje, že priestor pre pôsobenie slobodnej hry by mal byť čo najväčší. Takisto však zdôrazňujú, že musí existovať inštitucionálna štruktúra, ktorá zabezpečuje, že hospodárske procesy prebiehajú organizovane. Tým sa teda táto ekonomická škola líši od názorového prúdu *laissez-faire*, podľa ktorého vznikne prirodzený poriadok vtedy, keď je jednotlivcom poskytnutá sloboda. Konceptia dokonalkej konkurencie freiburgskej školy je založená na nemeckom variante neoliberalizmu nazývanom ordoliberalizmus, ktorý vznikol v medzivojnovom období (viď Klusoň, 1998). Pre ordoliberalov je hlavnou úlohou starať sa o dokonalú konkurenciu ako o podmienku pre vytvorenie fungujúceho cenového systému.

Úlohou zodpovednej inštitúcie je potom zabezpečiť, aby sa monopolista správal tak, ako by existovala dokonalá konkurencia. Pritom jedna skupina ordoliberalov tvrdila, že súťažná inštitúcia by mala prikazovať určité správanie sa, druhá skupina, že by sa mal vydávať predovšetkým zákaz určitých spôsobov správania sa. Rozbíjanie príliš silných podnikov, kontrola koncentrácie, regulácia monopolov, či zákaz kartelov sú tými faktormi, ktoré môžu podporiť dokonalú konkurenciu. Eucken (2004), ktorý sa považuje za otca ordoliberalizmu, varoval pred poskytnutím slobody, ktorá sa môže zároveň stať jej ohrozením, a to prostredníctvom prebudenia mimoriadneho úsilia súkromnej moci, ktoré môže slobodu zničiť. Hospodárska politika podľa neho musí počítat so skutočnosťou, že vo všeobecnosti existuje sklon k tvorbe monopolu. Môžeme ešte dodať, že učenie freiburgskej školy, ktoré štátu kladlo za povinnosť tvorbu právneho inštitucionálneho poriadku a dohľad nad jeho vynútiteľnosťou, sa premietlo do tvorby sociálne trhového hospodárstva v povojnovom Nemecku. A bol to práve ordoliberalizmus, ktorý najväčšou mierou ovplyvnil nemecké protimonopolné zákonodarstvo po druhej svetovej vojne (Paneš, 2005).

Ďalšou koncepciou, ktorá prakticky ovplyvnila vývoj protimonopolného zákonodarstva Nemecka, je koncepcia optimálnej intenzity súťaže, niekedy nazývaná aj ako funkčná teória optimálnej intenzity. V roku 1973 bola Spolkovým snemom v Nemecku prijatá novela nemeckého Zákona proti obmedzovaniu súťaže. Táto novela bola teoreticky podložená koncepciou Kantzenbacha a dodnes tvorí ťažisko nemeckej súťažnej regulácie (Paneš, 2005, s. 818). Jej schválením došlo k zriadeniu Monopolnej komisie, ktorá predkladala analytické vyhodnotenie aktivít súťažného úradu. Cieľom Kantzenbachovho prístupu je vytvorenie optimálnej intenzity súťaže s presne definovanými požiadavkami (napr. rýchly technologický pokrok v reakcii na konkurenciu). Kantzenbach vymedzil systém týchto národohospodárskych funkcií hospodárskej súťaže, ktorými sú: faktorovo-funkčné rozdeľovanie dôchodkov, vytváranie efektívnej ponuky, riadenie rozmiestňovania výrobných faktorov, prispôsobovanie produkčnej technológie štruktúre dopytu, ekonomické presadenie technického pokroku (Kantzenbach, 1997, s. 15).

Prvé tri funkcie považuje za statické, ďalšie dve za dynamické. Dovtedajšiu politiku súťaže považoval za statickú. Bolo ju preto nutné zmeniť v prospech vyváženosti všetkých funkcií. Otázkou teda ostáva: Aký typ trhovej štruktúry splňa podmienky optimálnej intenzity súťaže? Podľa Kantzenbacha je to široký oligopol s miernou diferenciáciou produktu, pretože jeho zásadný nedostatok, sklon ku kartelizácii, nemá podľa tohto teoretického prístupu dlhé trvanie, a sám skôr či neskôr vymizne.

Čo z toho vyplýva pre hospodársku politiku? Je úlohou štátu, aby dosiahol a aj udržal tento optimálny stav. Teda ak vychádzame zo žiaducej štruktúry trhu, potom v prípade takej štruktúry, ktorá je charakterizovaná vysokým počtom firiem v odvetví a silne diferencovaným produktom, je potrebné zvýšiť homogenitu a priehľadnosť trhov (napr. racionalizačné a kondičné kartely). Štát by mal teda podporovať homogenizáciu príliš diferencovaných produktov alebo kooperáciu subjektov na príliš atomizovanom trhu. Naopak, na tr-

hoch, ktoré vytvorili úzky oligopol, je potrebné prijať opatrenia, ktoré by viedli k zvýšeniu počtu firiem v odvetví (v extrémnom prípade aj rozdelením) a k diferenciacii produktu. Štát môže použiť aj opatrenia v podobe rozbíjania príliš úzkeho oligopolu, napr. pomocou opatrení proti reštriktívnym dohodám. A napokon v prípade žiaducej trhovej štruktúry je potrebné zaviesť kontrolu, ktorá zabezpečí stabilizáciu tejto štruktúry a zabráni aj vzniku úzkeho oligopolu.

Neoklasická koncepcia slobodnej súťaže bola rozvinutá ako kritika koncepcie optimálnej súťaže v druhej polovici 60. rokov 20. storočia. Hoppmann nadviazal na dynamický prístup klasickej ekonomickej školy a až neskôr bola táto koncepcia konkretizovaná, rozšírená a ďalej ovplyvňovaná predovšetkým myšlienkami von Hayeka. Pre neoklasickú koncepciu slobodnej súťaže sú charakteristické tri tézy, t. j. „non-dilema“, „rule of law“ a „non-separabilis“ téza (viď bližšie Fibírová, Kasan, 1992, s. 27).

Ide teda o navrhnutie systému pravidiel hry obsahujúceho výlučne zákazy a zároveň rešpektujúceho klasickú požiadavku maximálnej slobody súťaže. Týmto spôsobom tento systém vylučuje svojvôľu v obmedzovaní súťaže, ktorou jeden obmedzuje slobodu druhého, či slúži štátu na uskutočnenie cieľov, ktoré sú cudzie cieľom súťaže.

Cieľ koncepcie slobodnej súťaže je zrejmy už z jej názvu. To znamená, že sloboda súťaže je považovaná za cieľ hospodárskej politiky ako taký. Nie je považovaná za nástroj na dosiahnutie iných cieľov. Avšak skutočnosť, že pojem „sloboda súťaže“ nie je jednoznačný mala za následok, že extrémne dôsledky tejto koncepcie boli zrejme až pri jej rozpracovaní Hoppmannovými stúpcami. Keď totiž ako základný princíp slobodnej spoločnosti uznáme skutočnosť, že osoba, ktorá vlastní jedinečné schopnosti či zdroje, nemôže byť nútená ich využívať, je potom paradoxné nútiť ju k maximálnej intenzite ich využitia, keď sa pre ich využívanie rozhodne, čím vlastne preukáže službu spoločnosti.

V ďalšom texte sú uvedené dve koncepcie, ktoré mali vplyv na politiku hospodárskej súťaže predovšetkým v USA. Prvou je koncepcia účinnej súťaže (pôvodný anglický termín workable), tzv. harvardská škola, druhou koncepcia prežitia (chicagská škola), ktorá bola v podstate formulovaná ako kritika harvardskej školy.

Koncepcia účinnej súťaže harvardskej školy spočíva v skúmaní, či je súťaž v danom prípade funkčná, t. j. dynamicky účinná. Táto koncepcia vznikla v 50. rokoch 20. storočia z empirických analýz SCP (skratka z anglického „structure – conduct – performance“, čo znamená „štruktúra – správanie sa – výsledok). Podľa predstaviteľov harvardskej školy existuje deterministický vzťah medzi ekonomickými výsledkami a štruktúrou trhu alebo správaním sa. V rámci tejto školy potom môžeme rozoznať dva smery, a to štrukturalistov, ktorí neprikladajú správaniu sa na trhu žiadny zvláštny význam, a behavioristov, ktorí tvrdia opak. V druhej polovici 20. storočia tento smer ekonomického myslenia zaznamenal posun pozornosti smerom od štruktúry trhu k správaniu sa firmy. Teoretický koncept harvardskej školy bol rozšírený o tzv. správanie sa znemožňujúce vstup do odvetvia, inak povedané, o praktiky vytvárajúce trhovú moc, resp. monopolné zisky na základe vysoko koncentrovaných trhov tam, kde by inak neexistovali (Paneš, 2005, s. 819).

Podľa tejto koncepcie je potrebné proti trhovej moci bojovať. Harvardská škola vychádza z presvedčenia, že trhová moc sama osebe je škodlivá a dominantné firmy musia byť preto postavené mimo zákon.

Ťažisko ekonomickej analýzy spočíva v štruktúre trhu. Silne koncentrovaná štruktúra sa automaticky spája s monopolným správaním sa. Harvardská škola odhalila pozitívnu koreláciu medzi koncentráciou trhu a mierou zisku firiem. Napokon dospela k hypotéze, že ziskovosť rastie s trhovou mocou. Po druhej svetovej vojne potom poskytoval kauzálny vzťah štruktúra – správanie sa – výsledok akési intelektuálne zdôvodnenie protimonopolnej politiky, a predovšet-

kým požiadavku existencie silného antimonopolného úradu.

Druhou spomínanou koncepciou, ktorá ovplyvnila americkú antitrustovú politiku, hlavne v 80. rokoch 20. storočia, je koncepcia prežitia chicagskej školy. Táto koncepcia kritizovala predovšetkým hypotézu harvardskej školy, teda štruktúra – správanie sa – výsledok. Vznikla v 60. rokoch 20. storočia a má veľmi blízko k neorakúskej škole. Rozdiely medzi týmito dvoma školami sú veľmi malé. Ako uvádza Paneš, „ide napr. o úplné zrušenie ochrany hospodárskej súťaže presadzované niektorými predstaviteľmi rakúskej školy oproti chicagskému pravidlu rozumu, ktoré porovnáva možné spoločenské výnosy a náklady prípadného antimonopolného opatrenia, pričom berie do úvahy akékoľvek okolnosti konkrétneho prípadu, čím sa líši od zásady *per se* (tzv. doktrína „*per se*“ zakazuje určité správanie sa účastníkov súťaže ako také, to znamená bez ohľadu na cieľ, či výsledok) (Paneš, 2005, s. 820). Procesy na trhu majú k optimálnemu stavu viesť automaticky a má postačovať iba malé, viac menej preventívne a korigujúce množstvo antitrustových aktivít.“ Táto koncepcia považuje hypotézu štruktúra – správanie sa – výsledok za neopodstatnenú. Predstavitelia chicagskej školy odmietajú existenciu priameho vzťahu medzi koncentráciou a monopolnou mocou.

Protimonopolnú politiku tak chicagská škola interpretuje ako politiku chrániacu existujúcu trhovú štruktúru pred destabilizujúcimi vplyvmi. Považuje ju za zbytočnú z dôvodov, že chráni neefektívne firmy, diskriminuje ich zvýšením cien a narúša konkurenciu obmedzovaním fúzií. Harvardská škola sa totiž usiluje o striktný zákaz nielen horizontálnej, ale aj vertikálnej integrácie a argumentuje napr. tým, že úspory z rozsahu možno dosiahnuť aj vnútorným rastom. Chicagská škola oponuje tým, že slobodné rozhodnutie o fúzii vychádza z ekonomickej kalkulácie, a preto je efektívne. Zákaz fúzií tak nepodporuje konkurencieschopnosť odvetvia a porušuje práva vlastníkov na uzatváranie dobrovoľných dohôd.

Jediným cieľom chicagskej protimonopolnej politiky je alokačná a výrobná efektívnosť. A teda aj v prípade, že je monopol efektívny a zabráni tak vstupu nových podnikov do odvetvia, neexistuje žiaden dôvod na štátny zásah.

Samozrejme, že uvedené koncepcie politiky hospodárskej súťaže nie sú vyčerpávajúce. Existuje aj mnoho iných, ktoré však často obsahujú prvky vyššie spomínaných koncepcií, ktoré súťažná politika by mala zohľadňovať.

Záver

Analýza konkurencie a súťaživosti z rôznych hľadísk a na rôznych hierarchických úrovniach nie je možná bez poznania konkrétnych historických, spoločensko-ekonomických špecifik vývoja jednotlivých trhových ekonomík. Tieto vždy zjavne determinovali a naďalej determinujú všetky škody ekonomického myslenia, ako i jednotlivé koncepcie teórií konkurencie a ich vývoj. Tak či tak vychádzali z určitého stavu spoločensko-ekonomického systému a existujúceho práva.

Preto je potrebné zdôrazniť základnú tézu, že na problém, akú konkrétnu podobu by malo mať konkurenčné prostredie a aké nástroje na dosiahnutie žiaduceho stavu by mali byť použité, existujú rozdielne názory, rozdielne teoretické koncepcie, ktoré majú svoje prednosti a nedostatky. Praktická politika tvorby konkurenčného prostredia sa však nevytvára na základe jedinej teoretickej koncepcie.

V súťažnej politike bol zaznamenaný vývoj, poznačený diferenciami medzi jednotlivými systémami protimonopolnej politiky a ich inštitucionálnym a procesným zabezpečením, ktoré existujú od 19. storočia prakticky dodnes. V podstate ide o tri základné príčiny, ktoré si dovoľujeme uviesť na doplnenie celkového vývoja. Ide o to, že ekonomické podmienky spoločensko-hospodárskeho rozvoja v jednotlivých ekonomikách a ich vybavenie zdrojmi bolo a je heterogénne, ďalej je to sku-

točnosť, že vedúce spoločensko-politické a ekonomické elity v rôznych krajinách prisudzujú diferencovaný význam problematike konkurencie a deformácii konkurenčného prostredia, ako aj skutočnosť, že tvorcovia a inštitúcie hospodárskej politiky zabezpečujúce jej realizáciu vychádzali a čiastočne i v súčasnosti sa opierajú o rozdielne prístupy (teoretické, legislatívno-procesné, sociálno-ekonomické) pri tvorbe a uplatňovaní protimonopolnej politiky. Niektoré základné prvky jednotlivých národných systémov majú totiž často tradície už historického charakteru, a neraz je problematické podriaďiť a prispôbiť ich potrebám unifikácie, napríklad v rámci nadnárodnej jurisdikcie EÚ.

Poznámka

Príspevok je výstupom projektu VEGA č. 1/0001/16 „Súčasnosť a perspektívy zmien zamestnanosti a súvisiacich procesov v kontexte napĺňania cieľov Európskej stratégie zamestnanosti“ a projektu VEGA č. 1/0277/04 „Inovácie a konkurencieschopnosť slovenskej ekonomiky“.

Literatúra

- [1] Armentano, D. T. (2000). *Proč odstranit protimonopolní zákonodárství*. Praha: Liberální institut.
- [2] Dolgoš, L. (2006). *Kritériálny problém protimonopolnej politiky*. Bratislava: IRIS.
- [3] Eucken, W. (2004). *Zásady hospodárskeho rádu*. Praha: Liberární institut.
- [4] Fibírová, J., Kasan, J. (1992). *Cenová politika a ochrana trhu*. Praha: VŠE v Praze.
- [5] Friedman, M. (1993). *Kapitalismus a svoboda*. Praha: Liberární institut.

- [6] Hayek, L. A. von. (1994). *Právo, zákonodárství a svoboda – nový výklad liberálních principů spravedlnosti a politické ekonomie*. Praha: Academia.
- [7] Kantzenbach, E. (1967). *Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs*. 2. vydanie. Göttingen.
- [8] Klusoň, V. (1998). Ordo – liberalismus a hospodářská politika. *Politická ekonomie*, 46 (3), 427 - 445.
- [9] Mises, L. von. (1996). *Human Action – A Treatise on Economics*. Zdroj: <http://www.mises.org/humanaction/pdf/humanaction.pdf>.
- [10] Mises, L. von. (2002). *Economic policy – Thoughts for Today and Tomorrow*. Zdroj: <http://www.mises.org/etext/ecopol.pdf>.
- [11] Paneš, P. (2005). Teoretické koncepcie hospodářské soutěže. *Politická ekonomie*, 53 (6), 814 – 820.
- [12] Rajňák, M. a kol. (2002). *Cenové rozhodovanie*. Bratislava: Sprint vфра.
- [13] Smith, A. (2001). *Pojednání o podstatě a puvodu bohatství národu*. 2. vyd. Praha: Liberální institut.
- [14] Tokárová, M. (2008). *Protimonopolná politika. Teoretické aspekty vývoja konkurencie, súťaživosti a protimonopolnej politiky*. Bratislava: Sprint dva.
- [15] Tokárová, M. (2004). Vývoj teórií konkurencie, súťaživosti a protimonopolnej politiky. *Politická ekonomie*, 52 (3), 389 – 409.

Kontaktné údaje na autora

doc. Ing. Mária Tokárová, PhD.

Katedra hospodárskej politiky

NHF EU v Bratislave

Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava 5

e-mail: maria.tokarova@euba.sk

PREUKAZOVANIE A SANKCIONOVANIE ZNEUŽÍVANIA DOMINANTNÉHO POSTAVENIA

PROVING AND SANCTIONING OF THE ABUSE OF DOMINANT POSITION

Daniela Zemanovičová, Lívia Vašáková

Abstrakt

Príspevok sa venuje protisúťažným praktikám – kartelovým dohodám a zneužívaniu dominantného postavenia, ktoré sú zakázané podľa európskych ako aj národných súťažných pravidiel. Na základe analýzy postupov súťažných autorít pri preukazovaní týchto praktík sme dospeli k záveru, že pre podnikateľov je zložitejšie vopred posúdiť a predvídať či porušujú zákaz zneužívania dominantného postavenia na trhu. Postupy preukazovania tejto praktiky sú založené viac na ekonomických analýzách a posudzovaní dopadov. Definovanie relevantných trhov, dominancie sa uskutočňuje individuálne pre každý prípad, pričom sa využíva viacero ekonomických, ekonometrických postupov a metód, ktorých použitie má vplyv na výsledok. Pomerne nejednoznačná hranica je medzi prípustným konkurenčným správaním a správaním, ktoré predstavuje zneužívanie dominantného postavenia. Preto by sa trhovo silné subjekty mali orientovať v rozhodovacej praxi súťažných autorít a poznať judikatúru týkajúcu sa trhov, na ktorých pôsobia, definovania dominancie a definovania čo je považované za zneužívanie dominantného postavenia.

Kľúčové slová: hospodárska súťaž, relevantný trh, dominancia, zneužívanie dominantného postavenia

Abstract

The article deals with anti-competitive practices — cartels and abuses of dominant positions which are prohibited according to EU and national competition rules. On the basis of an analysis of the competition procedures when proving these practices, we have come to a conclusion that it is more difficult for entrepreneurs to assess and predict in advance whether they violate the prohibition of abuse of a dominant position on the market. Procedures for demonstrating this practice are based more on economic analyses and impact assessments. Definition of relevant markets and dominance is done on a case-by-case basis, using a number of economic, econometric techniques and methods, the use of which could have a significant impact on the result. A frontier between a competitive behaviour based on merits and conduct that constitutes an abuse of dominant position is rather ambiguous. Therefore, market operators should become more familiar with the decision-making practice of the competition authorities; the case-law on the markets on which they operate; definition of dominance and the definition of what is considered as an abuse of a dominant position.

Keywords: competition, relevant market, dominant position, abuse of dominant position

JEL classification: K21

Úvod

Cieľom súťažnej politiky je efektívne fungovanie trhov v prospech spotrebiteľov. Súťažné pravidlá môžeme rozdeliť na dve kategórie. Ex post konanie smeruje k preukázaniu zakázaných protisúťažných praktík (dohôd obmedzujúcich súťaž a zneužívania dominantného postavenia). Ex ante kontrola štruktúry trhov je zameraná na kontrolu veľkých fúzií a akvizícií. V príspevku sa budeme venovať najmä zneužívaniu dominantného postavenia, pričom vzhľadom na rozsah

príspevku sa nebudeme venovať kolektívnej dominancii. Táto problematika je v súčasnosti veľmi diskutovaná na európskej ako aj národnej úrovni.

1 Cieľ a metodika

Príspevok je zameraný na oblasť ochrany hospodárskej súťaže a predvídateľnosti pravidiel pre podnikateľov. Podnikatelia potrebujú poznať súťažné pravidlá, pretože zákaz niektorých praktík je spojený s vysokými sankciami, nielen finančnými. Pokúsime sa testovať túto výskumnú hypotézu: *Pre podnikateľov je zložitejšie orientovať sa v zákaze zneužívania dominantného postavenia (čl. 102 Zmluvy o fungovaní Európskej únie, ďalej aj ZFEÚ) v porovnaní so zákazom uzatvárania kartelových dohôd (čl. 101 ZFEÚ).*

Budeme vychádzať z relevantnej právnej úpravy a analýzy postupov súťažných inštitúcií pri preukazovaní kartelových dohôd a zneužívania dominantného postavenia, pričom postupy budeme ilustrovať na konkrétnych rozhodnutiach. V závere sumarizujeme poznatky a formulujeme odporúčania pre podnikateľov.

2 Súťažné pravidlá

„Hospodárska súťaž v širokom význame môže byť chápaná ako konkurencia alebo rivalita medzi subjektmi, ktorá má za cieľ získať zákazníkov a maximalizovať zisk“ (Whish, R. 2009, s. 3). Pretože súťažný tlak generuje maximálny prospech spotrebiteľa a efektívne využívanie zdrojov je vo verejnom záujme zabezpečovať efektívne fungovanie konkurencie na trhoch. Existujú preto súťažné pravidlá tak európske, ako aj národné, na základe ktorých sa sankcionujú podnikatelia, ktorí ich porušujú.

Podľa článku 101 ZFEÚ dohody medzi dvomi alebo viacerými nezávislými podnikateľmi, ktoré obmedzujú hospodársku súťaž sú zakázané. Ustanovenie sa vzťahuje na horizontálne dohody (kartelové dohody medzi konkurentmi) ako aj vertikálne dohody (napr. medzi výrobcami a distribútormi).

Podľa článku 102 ZFEÚ s vnútorným trhom je nezlučiteľné, a preto zakázané, pokiaľ to môže ovplyvniť obchod medzi členskými štátmi, aby jeden alebo viac podnikov zneužívali dominantné postavenie na vnútornom trhu alebo jeho podstatnej časti. V zmysle tejto úpravy je zakázané zneužívať dominantné postavenie na relevantných trhoch cez vylučovacie alebo vykorisťovateľské praktiky (napr. určovaním cien, obmedzovaním výroby alebo neumožnením prístupu k unikátnemu zariadeniu) v neprospech spotrebiteľov.

3 Výsledky a diskusia

V nadväznosti na právnu úpravu budeme charakterizovať postup ako súťažné authority, resp. súdy postupujú pri preukazovaní kartelových dohôd a zneužívania dominantného postavenia. Následne porovnáme preukazovanie kartelových dohôd a zneužívanie dominantného postavenia a budeme analyzovať predvídateľnosť pre podnikateľov.

3.1 Preukazovanie kartelových dohôd

Pod pojmom kartelové dohody budeme chápať horizontálne dohody priamych konkurentov, uzatvorené medzi podnikateľmi, ktorí pôsobia na tej istej úrovni výrobného reťazca. Kartelové dohody sú považované za tzv. hard core porušenia, a preto existuje konsensus o ich škodlivosti a potrebe zásahu súťažných inštitúcií. Ako uvádza Oršulová a Raus (2009) je možné identifikovať tri základné prvky, na základe ktorých môžeme posúdiť či dané konanie je zakázanou protisúťažnou praktikou:

- existencia kontaktu medzi podnikateľmi, pričom je irelevantná jeho forma (písomná, ústna, alebo vo forme stretnutí);
- kooperácia nad rámec bežného konania konkurentov (dochádza k výmene takých informácií, ktoré presahujú rámec bežnej obchodnej komunikácie);
- výsledok kontaktu - nahradenie starého modelu správania sa podnikateľov na trhu novým.

Súťažné authority majú relatívne silné kompetencie pri identifikovaní a preukázaní protisúťažných dohôd podnikateľov. V zmysle zákona o ochrane hospodárskej súťaže majú právo vyžadovať informácie a podklady, písomné alebo ústne vysvetlenie, právo zapečatiť podklady, dokumenty, objekty a priestory. Silnou právomocou je možnosť uskutočniť neohlásenú inšpekciu v podnikateľských priestoroch podnikateľa. V SR právna úprava umožňuje so súhlasom súdu uskutočniť inšpekciu aj v súkromných priestoroch. V priebehu inšpekcie je možné odňať podklady a dokumenty na nevyhnutný čas.

Využívajú sa aj novšie inštitúty, napr. program zhovievavosti (leniency program), ktorý umožňuje podnikateľom, ktorí poskytnú rozhodujúci, resp. významný dôkaz a splnili ďalšie podmienky neuložiť sankciu, resp. ju výrazne znížiť. V SR je od roku 2014 možné fyzickej osobe, ktorá prinesie dôkazy a pomôže odhaliť kartelovú dohodu, udeliť odmenu vo výške 1% z uložených pokút, maximálne 100 000 eur. Ak o to oznamovateľ požiada, je možné zabezpečiť aj ochranu jeho identity.

Na rozdiel od kartelových dohôd je identifikovanie a preukazovanie zneužívania dominancie na trhu založené oveľa viac na ekonomických analýzách a testoch. Pri posudzovaní zneužívania dominantného postavenia je potrebné definovať trhy, preukázať dominanciu a posúdiť či správanie je možné označiť za zakázané.

3.2 Definovanie relevantných trhov

Koncept dominancie súvisí s postavením ekonomickej sily na trhu. Preto prvým krokom je definovanie relevantných trhov. Cieľom definovania tovarovej a geografickej dimenzie relevantného trhu je identifikovanie súčasných konkurentov posudzovanej spoločnosti. Teoretický koncept vychádza z viacerých postupov a testov. SSNIP test (Small but Significant and Non-transitory Increase in Price) vychádza z úvahy ako by reagovali zákazníci na malé, ale významné zvýšenie cien. Ak by prešli k dostupným substitútom potom by zvýšenie cien nebolo ziskové a producenti substitútov budú zaradení na ten istý relevantný trh, pretože medzi nimi pôsobia konkurenčné tlaky. Pri aplikovaní SSNIP testu sa využívajú viaceré kvantitatívne metódy, napr. skúmanie elasticity, analýza kritickej straty, cenové testy, korelačná analýza. Tento test nie je vhodný, ak východiskové ceny sú už zvýšené nad konkurenčnú úroveň a je tu riziko tzv. celofánového omylu. Toto skreslenie je pomenované podľa prípadu z USA, v ktorom bol posudzovaný výrobca celofánu. Európska komisia (ďalej aj EK) vydala v 1997 Oznámenie, v ktorom vysvetľuje ako pristupuje k definovaniu relevantných trhov. Definovanie relevantných trhov má vplyv na to, či podnikateľ bude označený za dominanta.

V súčasnosti sa pri vymedzení relevantných trhov využívajú viaceré kvantitatívne metódy. Napríklad EK využila korelačnú analýzu v rozhodnutí *Nestlé/Perrier*. Pomocou nej vyvracala názor spoločnosti Nestlé, že všetky nealkoholické nápoje (perlivé, neperlivé a kolové) patria na jeden produktový relevantný trh. V sledovanej obdobi sa preukázala významná korelácia medzi perlivou a neperlivou vodou (korelačný koeficient od 0,85 do 1). Naopak existovala minimálna alebo dokonca negatívna korelácia medzi vývojom cien perlivých alebo neperlivých vôd a ostatnými nealkoholickými nápojmi. V ČR súťažná autorita použila kvantitatívne testy v prípade *Student agency*. Pomocou nich dospela k záveru, že verejná autobusová doprava a osobná železničná doprava na trase Praha-Brno netvorí jeden relevantný trh, ale sú to samostatné trhy.

3.3 Dominantné postavenie

Nevyhnutným predpokladom zneužitia dominantného postavenia je samotná existencia dominancie na trhu (Rozhodnutie ESD C 247/86, 1988). Dominantné postavenie nie je zakázané, pretože takýto zákaz by išiel proti prirodzenej motivácii firiem získať silnejšie postavenia na trhu. Na nepostihnuteľnosť samotnej existencie dominantného postavenia poukazoval Európsky súdny dvor (ďalej ESD) v svojom rozsudku *Michelin* z roku 1983. Ale na základe existujúcej judikatúry odvodzujeme zvláštnu zodpovednosť dominantného subjektu za to, aby jeho správanie nenarušilo súťaž na relevantných trhoch. ESD v prípade *Michelin* uviedol že ak podnik má dominantné postavenie na trhu znamená to, že bez ohľadu na dôvody existencie dominantného postavenia má daný podnik zvláštnu zodpovednosť nepripustiť, aby jeho správanie narušilo existujúcu súťaž na spoločnom trhu (Rozhodnutie ESD C 322/81).

Pojem dominantné postavenie nie je priamo definovaný v európskom súťažnom práve, vychádza sa preto z judikatúry európskych súdov. V zmysle rozsudkov ESD dominancia je postavenie ekonomickej sily podnikateľa, ktoré mu umožňuje brániť efektívnej súťaži a správať sa do značnej miery nezávislé od svojich konkurentov, zákazníkov a spotrebiteľov. Neznamená to ale, že subjekt nie je vôbec vystavený konkurencii. Pri určovaní či skúmaný subjekt je dominant sa vychádza z analýzy viacerých faktorov: podiely na trhu, odstupy podielov, bariéry vstupu a expanzie na trhu, postavenie kupujúcich, vertikálna integrácia a pod. Podobne ako definovanie relevantných trhov, aj určovanie dominancie sa robí individuálnou analýzou pre každý prípad.

3.4 Zneužívanie dominantného postavenia

Zložitou ekonomickou otázkou je oddeliť zdravú konkurenciu na trhu od praktík, ktoré sú považované za zneužívanie. Mnohé diskusie sa vedú o tzv. „competition on the merits,“ hľadani techník, ktoré pomôžu oddeliť zneužívanie postavenia od prípustného konkurenčného boja.

Ani pojem zneužitie dominantného postavenia nie je definovaný právom, ale judikatúrou. V článku 102 ZFEÚ sú iba demonštratívne uvedené niektoré nedovolené praktiky, napr. vynucovanie neprimeraných cien a iných obchodných podmienok, obmedzovanie výroby, odbytu, diskriminácia. Existujú dve skupiny zneužívajúcich praktík:

- vykorisťovateľské praktiky (*exploitative practices*)
- vylučovacie praktiky (*exclusionary practices*).

V súčasnosti na využíva tzv. viac ekonomický prístup založený na hodnotení dopadov správania sa podnikateľov na trh a spotrebiteľov. Využívajú sa viaceré kvantitatívne metódy a postupy. Napríklad pri posudzovaní cenových stratégií dominantov využíva EK cenovo-nákladový test (prípady *Deutsche Telecom AG, Wanadoo Interactive, Intel*). V SR napr. protimonopolný úrad v prípade cenovej diskriminácie spoločnosti *Slovnaft, a.s.* využil na podporu svojej argumentácie aj ekonometrické modely.

Niektoré aktivity, ktoré sú na jednom trhu z hľadiska kontextu a dopadov škodlivé, môžu byť na iných trhoch posúdené ako neobmedzujúce hospodársku súťaž. Navyše existujú aj rozdiely medzi súťažnými autoritami pri vymedzení zneužívania dominantného postavenia. Napr. v roku 1993 EÚ a USA posudzovali rovnaký prípad poskytovania rabatov cestovnými agentúrami (*Virgin Atlantic/British Airways*). Kým v EÚ sudy potvrdili zneužívanie, v USA rozhodli, že nie je preukázané, že rabaty poškodzujú spotrebiteľov, a preto neboli zakázané.

Aplikácia ekonomického prístupu na jednej strane umožňuje vyhnúť sa chybám v aplikácii súťažných pravidiel (tzv. chyba typu I – odsúdenie nevinného a typu II – neodsúdenie vinného). Na druhej strane môže znamenať ťažšiu predvídateľnosť pre podnikateľov vzhľadom na postup preukazovania zneužívania a využívanie rôznych ekonomických a ekonometrických analýz a testov.

3.5 Sankcie za porušenie súťažných pravidiel

V tabuľke 1 uvádzame stručný prehľad sankcií, ktoré podnikateľom hrozia za porušenie súťažných pravidiel.

Tabuľka 1: Porovnanie sankcií za porušenie súťažných pravidiel

Sankcia	Príklady krajín	SR
Finančné sankcie udelené súťažnými inštitúciami	Väčšina krajín - maximálne 10 % z obratu	Maximálne 10 % z obratu
Súkromnoprávne vymáhanie škody	Uplatňované najmä v USA	Legislatívny rámec existuje, uplatňovanie je marginálne
Vylúčenie účasti na verejnom obstarávaní	Vo viacerých krajinách	Legislatíva umožňuje, je možné na základe zákona č. 25/2006 Z. z. o verejnom obstarávaní.
Trestoprávna zodpovednosť	Najmä v USA, Veľkej Británii, USA, Írsku	V Trestnom zákone je v § 250 uvedený trestnoprávny postih za zneužitie účasti na hospodárskej súťaži okrem iného aj konaním, ktoré je v rozpore so zákonom upravujúcim ochranu hospodárskej súťaže. V praxi sa však doposiaľ neaplikoval.
Disqualification order	Veľká Británia	Nie je v právnom poriadku
Negatívna publicita	Zverejňovanie právoplatných rozhodnutí existuje vo väčšine krajín, reakcia na zverejnenie informácií sa môže líšiť.	PMÚ SR zverejňuje právoplatné rozhodnutia a poskytuje informácie o začatých správnych konaniach.

Zdroj: autorka

Záver

Za porušenie zákazu protisúťažných praktík hrozia podnikateľom vysoké sankcie, napr. finančná sankcia až do výšky 10% obratu (na základe zákonov o ochrane hospodárskej súťaže), trestnoprávny postih (na základe trestných zákonov), súkromnoprávne vymáhanie škody (poškodená osoba alebo firma môže podať žalobu na súd v príslušnom členskom štáte a žiadať o náhradu škody spôsobenej protisúťažným konaním), zákaz účasti na verejnom obstarávaní (upravené v zákonoch o verejnom obstarávaní). Preto je potrebné, aby podnikatelia vedeli posúdiť hranice prijateľného a zakázaného správania.

Pri kartelovom správaní dochádza ku kontaktu konkurentov a následnej koordinácii ich trhového správania. Preto pri kartelových dohodách podnikatelia vedia pomerne jednoznačne akým praktikám sa majú vyhýbať, ak nechcú porušovať súťažné pravidlá a vedia si nastaviť svoje súťažné správanie konformne s platnou legislatívou.

Na rozdiel od kartelových dohôd zneužitie dominantného postavenia je konaním unilaterálnym. K narušeniu efektívnej súťaže dochádza, ak sa niektorému podnikateľovi podarí vylučovať svojich konkurentov z trhu, alebo im brániť pri vstupe na trh takým spôsobom, že vznikajú negatívne dopady v neprospech spotrebiteľa.

Na základe uvedenej analýzy sme dospeli k záveru, že možno potvrdiť výskumnú hypotézu, a teda pre podnikateľov je podľa nášho názoru zložitejšie posúdiť praktiku zneužívania dominantného postavenia v porovnaní s kartelovými dohodami. Hlavné argumenty možno zosumarizovať nasledovne:

- Pri kartelových dohodách je potrebný kontakt priamych konkurentov, čo je pomerne jednoznačné a posudzuje sa jednoducho. V dôsledku kontaktu dochádza k zmene správania sa podnikateľov, čo podnikatelia rovnako vedia posúdiť.

- Zneužívanie dominantného postavenia je unilaterálnym konaním, ktoré sa týka trhov silných subjektov. Definovanie relevantných trhov sa robí case by case a je založené na ekonomických, v súčasnosti často aj ekonometrických analýzách čo nevedie vždy k jednoznačným záverom. Široko alebo úzko definované relevantné trhy majú vplyv na to či označíme skúmaného podnikateľa za dominantu alebo nie.
- Určenie dominancie podnikateľa na relevantnom trhu je rovnako výsledkom ekonomických analýz, ktoré sa robia individuálne pre každý prípad. Samotná definícia dominancie pracuje s viacerými nejednoznačnými pojmami: a) musí existovať postavenie **ekonomickej sily** na trhu (ekonomickú silu je potrebné analyzovať na základe viacerých faktorov a postupov); b) umožňuje dominantovi brániť **efektívnej súťaži** (musíme preukázať bránenie a efektívnu súťaž); c) správať sa **do značnej miery nezávisle** (musíme určiť čo je do značnej miery a čo je nezávisle). Pre podnikateľov môže byť zložité predvídať ako súťažná autorita bude vykladať tieto ekonomické pojmy.
- Pomerne nejednoznačná hranica je medzi prípustným konkurenčným správaním a správaním, ktoré predstavuje zneužívanie dominantného postavenia. Aplikačné prístupy sa menili, v súčasnosti v súvislosti s viac ekonomickým prístupom sa vyžaduje preukazovanie negatívnych dopadov na trh a prospech spotrebiteľa. Určenie zakázanej a prípustnej hranice je predmetom pomerne náročných ekonomických testov a ekonometrických postupov, čo môže sťažovať orientáciu podnikateľov. Vo viacerých prípadoch podobné konanie podnikateľa bolo posúdené rôzne, napr. v USA v porovnaní s EÚ.

Na základe uvedených argumentov odporúčame, aby podnikatelia, ktorí majú silné trhové postavenia sledovali a poznali rozhodovaciu prax súťažných autorít ako aj relevantnú judikatúru. Najmä pokiaľ ide

o trhy, na ktorých pôsobia, definovanie dominancie a vymedzenie čo je považované za zneužívanie dominantného postavenia. Poznanie a dobrá orientácia v uvedených oblastiach umožní trhovému silným subjektom vyhnúť sa sankciám. Ale na druhej strane aj poznať aké konkurenčné stratégie môžu použiť, aby sa zbytočne neobávali uplatnenia niektorých prospešných stratégií. Aj pre podnikateľov, ktorí konkurujú dominantným hráčom na trhu, resp. majú s nimi obchodné kontakty je dôležité poznať aké praktiky dominantanta sú zakázané a je možné sa voči nim brániť prostredníctvom konania súťažných autorít.

Podakovanie

Príspevok vznikol za podpory Agentúry na podporu výskumu a vývoja, grantu c. APVV-0158-12 (Efektívnosť právnej úpravy ochrany hospodárskej súťaže v kontexte jej aplikácie v praxi).

Literatúra

- [1] Allain, M.L. et al. (2013). Are Cartel Fines Optimal? Theory and Evidence from the European union. *Scientific Series*. Montreal: CIRANO. ISSN 1198-8177.
- [2] Bishop, S., & Walker, M. (2002). *Economics of EC Competition Law: Concepts, Application and Measurement*. London: Sweet & Maxwell.
- [3] Brouček, M. (2011). Cenová diskriminace - opravdu takové zlo? *Antitrust*, 1, 10-15. ISSN 1805-2428.
- [4] Faull, J., & Nikpay, A. (1999). *The EC Law of Competition*. Oxford: Oxford University Press. ISBN: 9780199665099.
- [5] Motta, M. (2004). *Competition policy. Theory and Practise*. Cambridge University Press. ISBN: 9780521016919.

- [6] Nejezchleb, K., & Hajná, Z. (2014). Stanovení relevantního trhu pomocí kvantitativních metod, *Antitrust. Ročenka soutěžního práva*. ISSN 1805-2428.
- [7] Neruda, R. (2004). Relevantní trh a otázky související s teorií a praxí soutěžního práva (první část) *Právní rozhledy*, 12, 447-458. ISSN 1210-6410.
- [8] Oršulová, A., & Raus, D. (2009). *Kartelové dohody*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, ISBN 978-80.7400-016-4.
- [9] Petr, M. a kol. (2010). *Zakázané dohody a zneužívání dominantního postavení v ČR*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-307-3.
- [10] Vickers, J. (2005). Abuse of Market power, *The Economic Journal*, vol. 115, 244-261, ISSN 0013-0133.
- [11] Whish, R. (2009). *Competition law*. (6. vyd.). Oxford: Oxford University Press. ISBN 9780199289387.

Právne predpisy a rozhodnutia:

- [1] Konsolidované znenie Zmluvy o Európskej únii a Zmluvy o fungovaní Európskej únie. Úradný vestník C 83 z 31.3. 2010, Luxembourg, ISBN 1725-5236.
- [2] Smernica Európskeho Parlamentu a Rady 2014/104/EÚ z 26. novembra 2014 o určitých pravidlách upravujúcich žaloby podľa vnútroštátneho práva o náhradu škody utrpenej v dôsledku porušenia ustanovení práva hospodárskej súťaže členských štátov a Európskej únie.
- [3] Oznámenie Komisie o definícii relevantného trhu na účely práva hospodárskej súťaže spoločenstva (97/C 372/03). Úradný vestník ES, 9.12.1997. [Online]. Dostupné na: [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209\(01\)&from=SK](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/SK/TXT/PDF/?uri=CELEX:31997Y1209(01)&from=SK).

- [4] Zákon č. 136/2001 Z. z. o ochrane hospodárskej súťaže a o zmene a doplnení zákona Slovenskej národnej rady č. 347/1990 Zb. o organizácii ministerstiev a ostatných ústredných orgánov štátnej správy Slovenskej republiky v znení neskorších predpisov.
- [5] Zákon 343/2015 Z. z. o verejnom obstarávaní a o zmene a doplnení niektorých zákonov.
- [6] Zákon č. 300/2005 Z. z. Trestný zákon.
- [7] Rozhodnutie ESD C 247/86 Société alsacienne et lorraine de télécommunications et d'électronique (*Alsatel*) v SA Novasam, (1988).
- [8] Rozhodnutie ESD C 322/81 NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin v Komisia, (1983).
- [9] Rozhodnutie ESD C-95/04 P *Virgin/British Airways* (2007).
- [10] Rozhodnutie ESD C 27/76 *United Brands Company* a *United Brands Continental Bv. vs. Komisia* (1978).
- [11] Rozhodnutie ESD C 85/76 *Hoffmann-La Roche & Co.AG vs. Komisia* (1979).
- [12] Rozhodnutie Komisie *Nestlé/Perrier* (IV/M.190, OJ L 356 z 5.12.1992).
- [13] Rozhodnutie Komisie COMP/C-1/37.451,37.578,37.579 *Deutsche Telekom AG* z 21.5.2003.
- [14] Rozhodnutie Komisie COMP/38.233 *Wanadoo Interactive* z 16.7.2003.
- [15] Rozhodnutie Komisie COMP/C-3/37.990 *Intel* z 13.5.2009.
- [16] Rozhodnutie Rady úradu 2011/DZ/R/2/023 vo veci *Slovnaft*.
- [17] Rozhodnutie ÚOHS z 3.11.2010, čj. ÚOHS-S162/2008/DP-4490/2010/820/DBr, *Student agency*.

Kontaktné údaje na autora/autorov

Doc. Ing. Daniela Zemanovičová, PhD.

Fakulta managementu Univerzity Komenského v Bratislave

Odbojárov 10, 820 05 Bratislava 25

daniela.zemanovicova@fm.uniba.sk

Ing. Lívia Vašáková

Zastúpenie Európskej komisie v SR

Doktorandka na Fakulte managementu Univerzity Komenského
v Bratislave

Livia.vasakova@ec.europa.eu

A series of horizontal dotted lines for writing notes, consisting of 25 lines.

**Proceedings of 8th annual international
scientific conference COMPETITION**

*Sborník příspěvků z 8. ročníku mezinárodní
vědecké konference KONKURENCE*

*Stanislav Rojík,
Jan Závodný Pospíšil
(eds).*

Published by: **College of Polytechnics Jihlava**

Year of publishing: 2016

Edition: first

ISBN 978-80-88064-25-1