Vysoká škola Karla Engliše a.s.

Periodica Academica

číslo 2 / ročník VI / 2011

Opera Collegii Karel Englis

Obsah

Felix Černoch: K průniku ekonomiky a práva na světovém kolbišti…….....2

Jaroslav Dočkal**: N**ové problémy, které přináší Konzumerizace pro management ICT ...**…...**9

Zdenka Gyurák Babeľová: Vzdelávanie líniových manažérov so zameraním na adaptáciu nových zamestnancov …….…….……...14

Helena Hanušová, Martin Pernica: Vybrané aspekty legislativy českého finančního účetnictví z hlediska externích a interních uživatelů ……...….……21

František Kalouda: Dumping – role legislativy 26

Eva Karhanová Horynová, Karina Mužáková: Analýza vývoje počtu insolvencí v ČR za období 2008–2010 ve světle insolvenčního zákona s komparací vybraných zemí Západní Evropy ……...……..39

Jaroslav Komárek: Peripetie výuky managementu – obecně i specificky 52

Marta Kučerová: Aplikácia systémového prístupu k manažérstvu v priemyselných podnikoch na Slovensku 60

Peter Markovič, Michal Šinský: Formulácia dlhodobých finančných rozhodnutí v projektovej oblasti pomocou metód preferencie investícií …….……69

David Michalík, Barbora Novotná Březovská: Absolventi VŠKE v letech 2006-2010: šetření k aspektům studia a uplatnění v praxi ……..81

Milan Palát: External migration flows in the Czech Republic in the period of economic transition ……..……...90

Emília Pribišová, Silvester Žák, Štefan Bugri: Pomer minimálnej mesačnej mzdy a priemernej mesačnej mzdy v Slovenskej republike a ich vývoj ……..104

Filip Rigel: K možnostem historického výkladu práva na konkrétním příkladu ….……..111

Peter Stoličný: Právo na duševní vlastnictví v podnikatelské praxi ……..116

Svatava Tesařová: Příspěvek k teorii optimální měnové oblasti ……..……..…120

K PRŮNIKU EKONOMIKY A PRÁVA NA SVĚTOVÉM KOLBIŠTI, PŘÍKLAD INTERNACIONÁLNÍ DIMENZE JEJICH ANTAGONISMU

Felix Černoch

ÚVOD

Vztah ekonomiky a práva není žádné abstraktum, nýbrž reálně probíhající děj, měnící se v prostoru i čase. Závisle na konkrétní situaci se v něm zračí a střídavě vyjevuje jak synergie, tak antagonismus, takže ani zde nevystačíme s obecným vymezením jejich vzájemného poměru. Týká se to tudíž nejenom vývoje na scéně tuzemské, ale stejnou měrou, ne-li ještě výraznější, pohybů na poli nadnárodním či chcete-li, tedy mezinárodním. Klasickým dokladem budiž bezpečnostní politika jednotlivých subjektů mezinárodního práva a patrně mnohem více pak jejich účelových uskupení. Souvisí to viditelně s prosazováním až protežováním objektivních i subjektivních zájmů státních suverénů, ne vždy pouze existenčních, resp. též nadstátních útvarů či společenství. Stačí jen porovnat boj o ropu s tzv. novou strategií, vnucovanou Spojenými státy severoamerickými prostřednictvím NATO eventuelně dalších organizací a institucí na jevišti současného světa v jeho nejžhavější současnosti.

EKONOMIKA KONTRA PRÁVO?

V obecné rovině jsem se k tomuto páru vyslovil již při svém prvním vystoupení na platformě takto tématicky orientovaného řetězce rokování – konkrétně to byla konference 4. v pořadí – takže zůstanu toliko u odkazu na sborník z ní. Nechci tudíž připomínat reciprocitu naznačeného vztahu, chápaného bez apriozmů o proměnách primátu či protekce jedné či druhé jeho strany.

Tentokráte se soustřeďuji spíše na to, co je doslova vyjádřeno hned uvozující větou nabízeného sdělení respektive vstupním slajdem své prezentace: *že nejde o žádné abstraktum, ale naprosto reálný děj, probíhající v přesně vymezených souřadnicích časoprostorových.* Takto by se proto předmět naší pozornosti měl i nazírat a z téhož důvodu zůstávám onomu zornému poli věren rovněž já, tady a teď.

Znamená to determinovat pojednávané jevy vždycky a za všech okolností konkrétní situací! Teprve tehdy se nám vyjevují nejen v pravém světle a v pravdivém zobrazení, ale zejména s užitečným vyústěním čili praktickým smyslem, který tím dávají a kdy nám něco věcně uchopitelného sdělují. Jenom v téhle podobě se mohou stát nástrojem posuzování skutečnosti, jež nevtěsnáme do svěrací kazajky univerzálních předpokladů natož generalizovaných soudů. Až propojeností s během a tepem života, který sám jediný může být kriteriem jejich podloženosti a opodstatnění, se nám odhalí míra vzájemnosti obojího, případně třeba žádoucí rovnováha poměru mezi ekonomikou a právem. Podobně tomu tak bude i v případě další konfrontované dvojice:

SYNERGIE VERSUS ANTAGONISMUS?

Ani tady nestačí postupovat stejnou cestou a hledat univerzální odpověď anebo naopak protežovat jednou to a jindy ono. Obecný vzorec nenajdeme, poněvadž prostě neexistuje. Nemůže! Proto závisle na posuzování průběhu procesů ekonomických ve vazbě na procedury právní odhalíme jejich shodu či diskrepanci. A získáme oprávnění něco vůbec hodnotit, přicházet s verdiktem.

Samozřejmě, že úsilí má směřovat k harmonii, ale kde ji hledat, jak a v čem? Model není nikdy předem dán, aspoň ne v přesných konturách. Navíc tu funguje nespočetná, dokonce nevypočitatelná řada proměnných, které nám i cílenou snahu komplikují krok co krok. Čemu se také divit, když i ta nejsvětlejší perspektiva a nejčistší idea se na cestách svého uskutečňování deformuje lomem přes nevyzpytatelné subjekty nadané mnohastupňovitou volností v rozhodování. Tím se zákonitosti prosazují přes živelnosti a živelnost promítá do nich, projevuje koneckonců generalizačně skrze ně. Takto se nám vynořují tendence se střídavou převahou tu aktů právních a tu zase tlaků ekonomických. Jedno i druhé má jistou samohybnost a jen málokdy je zastihneme v rovnovážné interakci. Můžeme zaregistrovat jak litý boj mezi nimi, až tvrdé to střety (viz třeba okřídleně tradovanou výzvu někdejšího šéfprivatizátora Tomáše Ježka o tom, že je potřeba na chvíli zhasnout a utéci před právníky), tak pokusy navzájem si vyjít vstříc a být si nápomocni. Čili vyhněme se i při tomto poměřování absolutním soudům univerzální platnosti a už vůbec je neimplantujme na vždy a všude platné predikce pro všechny závazné. Prostě ani tady již nevystačíme s pojednáváním výlučně v rovině obecnosti, ale musíme posuzovat situaci, jaká je a ne jakou bychom si přáli. Případ od případu a důsledně jako jedinečnosti.

JEDNOTA A BOJ PROTIKLADŮ!

Co jsme si řekli, tak platí. O (ne)rovnováze ekonomiky a práva v časem i prostorově proměnlivé situaci, ale zároveň o potřebě konkrétní lokalizace shody či konfliktu mezi nimi, počínání synergického anebo laděného antagonisticky. Pochopitelně hlasujeme pro akcent na *vyvažování*, jako vůdčí intenci a také se tudy snažíme postupovat. Leč – víme, jak to chodí a tak zůstaňme za všech okolností realisty. A tak si buďme vědomi, že jde o **rozpornost,** nevyděliteln ě vlastní každému jevu. Znamená to mimo jiné připustit jak ***jednotu*** obou protikladných stránek, když jedno existenčně podmiňuje druhé a vyjevuje se v kontrastu s ním (anulací antagonizmu dosahujeme synergie, kdežto k němu dochází coby její protivě, jinak o nich ani nevíme), tak zároveň a souběžně taktéž ***boj*** mezi nimi, jakožto hybnou sílu vývoje. Úsilí o *primát* se totiž střídá s dobrou vůlí spolu vycházet a nabízet si navzájem *součinnost* ve prospěch celku, který je pojí.

SHODA NEBO KONFLIKT?

Otázka sama navozuje nutnost své lokalizace. Při tomto situování pak dostává vedle přesné určenosti i patřičný rozměr a parametry průběhu. Víme zcela jistě, že nastíněný zápas o charakter děje probíhá nejenom na ploše **vnitrostátní**, ale je paralelně puncována jev **světový.** Ten je tady potom podle vzniku a dosahu vymezen jakožto ***globální, kontinentální*** anebo ***regionální.*** Vzájemné propojení a ovlivňování považujme za logický předpoklad i efekt, což můžeme opodstatněně připsat i na konto provázanosti vývoje *domácího* s *mezinárodním*. Proto je vždycky namístě konfrontovat scénu tuzemskou s polem nadnárodním.

Dynamiku námi řešených vztahů i míru jejich poměrnosti, tak na obou zmíněných zápasištích musíme sledovat a hodnotit na pozadí **globalizace,** na jejichž vlnách se nesou ***megatrendy*** sociálně – ekonomického pohybu současného světa. Na toto téma jsem z této tribuny promlouval před rokem, čímž se z něj mohu komentářově vyvázat odkazem na tehdy prezentované a podrobněji rozvedené myšlenky.

VOLBA PRIZMATU

Kudypak dále pokračovat a čím? Jaký úhel pohledu si tedy nyní zvolit? Co bude naší startovní pozici v rozvíjení nastolených vztahů a k čemu se přitom přikloníme? Který vztah a který z akcentů si vybereme pro následné analýzy?

Jednoznačně! V protikladu k obvyklostem, vyhledávajícím povětšinou shodu a tudíž usilujícím o harmonizaci kterýchkoli a jakýchkoli vztahů, se tentokráte postavíme na stranu dosti nezvyklou; to abychom zvýraznili kontrast, jemuž se raději vyhnout a předejít mu. Odtud rozhodnutí orientovat se na **konflikt,** čili spíše projevy ***antagonismu.*** V aplikaci na klíčový pro nás pár to značí koncentrovanost na *priorizaci* jedné ze stran onoho konfliktu mezi nimi. Pro tento případ půjde o **protežování ekonomiky na úkor práva!** Volba to není náhodná, neboť častěji realita deformuje právní normy než by ony deformovaly realitu. Ať tak či onak, právní normy jsou od toho, aby se ctily, jinak by vznikal chaos. Pokud se prokáží dysfunkčními anebo dokonce destrukčními, nezbývá, než je novelizovat event. zrušit. Leč pokud platí, mají se plnit, nikoliv obcházet či vědomě až okatě ignorovat a porušovat.

AKTUÁLNÍ APLIKACE

Pro doložení nemusíme chodit ani moc daleko, co nesrovnalostí se nám tu nabízí a zejména ve sféře praktikovaných politik. A to pomíjíme diskrepanci mezi politickými hesly a činy! Všímáme si – samozřejmě skrze politiku – porušování *práva* ve prospěch *ekonomiky* a její převahy v daném ohledu. Navíc je tu v námi zvoleném předmětném vztahu zajímavou provázanost ekonomické politiky ještě s jinými jejími odnožemi např. politikou zahraniční resp. mezinárodní nebo třeba vojenskou. Tudy se chceme v dalším ubírat právě my.

Klasickým příkladem pojednávané nesrovnalosti budiž zrovna **bezpečnostní politika.** Máme tím na mysli jak bezpečnostní či chcete-li, tak i ***vojenskou politiku*** jednak tzv. *subjektů mezinárodního práva,* avšak ještě více a ve výraznějších podobách jejich *účelových uskupení.*

TVAR A NÁPLŇ PROTEKCIONISMU

Podívejme se nyní blíže a také analytičtěji na důvody, příčiny, projevy a důsledky onoho protežování na poli, kde bychom si s odvolávkou na proklamaci bezpečí měli být naprosto jisti. Oč tu tedy jde a čím či jak se to argumentuje. Východiskem – věcným i verbálním - jsou **státní zájmy!** Má je, deklaruje i hájí každý ***jednotlivý suverén,*** většinou na jejich základě sdružený do *nadstátních útvarů a společenství,* jež mají násobit jeho síly a možnosti.

Jsou však ony zájmy vždy zároveň výrazem **potřeb,** a to skutečných? Základem zájmů by totiž měly být právě ony, zvláště jde-li o zájmy ***existenční.*** Podle toho pak není těžké lišit, nakolik jsou ***objektivní*** či pouze ***subjektivní*** povahy. Popojděmež však o několik pídí oním směrem, abychom se dozvěděli více a mohli tak fundovaněji věc posoudit. Tedy krok do konkréta, kde se nám rozkryje v jasnějším světle.

BOJ O ROPU

Nic nového pod sluncem, tak jsme tu všichni vespolek a dohromady vlastně doma. Proto není potřeba chodit okolo horké kaše a volit opatrná souvětí pouhých náznaků. Bereme to za oprávnění problém tzv. rozbalit naplno.
Hrozí snad **energetická válka?** Odpověď není zase až tak složitá, proto nemusí nechávat na sebe dlouho čekat: ***Nikoliv!*** Vskutku? Doopravy? *Ona už totiž dávno začala!*

Jde přece o **zdroje,** bez nichž se ani na chvíli či jen trochu neobejde **ekonomika,** a to přiměřeně stupni své rozvinutosti. Čím vyspělejší, tím větší spotřeba čili také další potřeba, které právní zábrany přece nemají právo stát v cestě. Rozhoduje síla! Kdo ji má, je v právu a může si s právem, dělat co chce! Včetně toho mezinárodního. Ale nikomu nerostou stromy do nebe, jak připomíná historickými zkušenostmi potvrzené přísloví. Moudré TAO sice varuje, že kdo se staví na špičky, dlouho nevydrží, ale říkejte to nepoučitelným; byť opakovaně. Ponechme to vývoji, leč ne až tak živelnému. Nejsme přece jen obětí poměrů, nýbrž zároveň jejich spolutvůrci, jak čteme v Marxových Tezích o Feuerbachovi. Samozřejmě, že to něco

žádá i stojí, nicméně nečinné přihlížení přijde a vyjde na více. Pokusme se aspoň naznačit, co se vlastně děje, odkud vše pramení a kam proudí.

SCHIZMA ROPY A (KONEC) ZÁPADNÍCH IDEJÍ

Tuto část své sborníkové stati – a obsahově i konferenční prezentace – přejímám ze studie Jakuba Jandy, posluchače 2. ročníku našeho vysokého učení, oborové specializace mezinárodní vztahy s profilací na ekonomickou diplomacii. Je dostupná prostřednictvím http://www.jakubjanda.com/2011/11/schizma-ropy-konec-zapadnich-ideji.html S čím tento student přichází? Zabývá se vztahem – a tady cituji doslova jeho abstrakt – mezi euroatlantickou civilizací (personifikovanou USA a EU) a Saudskou Arábií, který není vyrovnaně interdepedentním, avšak je definován silnou závislostí Západu na ropě. Tato závislost bude na základě očekávaných scénářů vývoje těžby zbývajících světových ropných zásob vzrůstat a exogenní (a částečně i endogenní) tlak na redefinici vlastní rétoriky bude vzrůstat, jelikož jinak se Západ zcela zdiskredituje jako šiřitel vlastních hodnot, kumulativně nazývaných *softpower*. Západ bude stát před třemi možnými scénáři – totální diskreditací, nutností redefinice rétoriky či *osvíceneckým sebespasením* (nalezením relevantní alternativy za ropu). V konečném důsledku prvních dvou scénářů dojde k popření Fukuyamovy teorie *Konce dějin.*

Dále vychází ze všeobecně známé premisy, podle níž má během poloviny 21. století postupně docházet k nedostatku ropných zdrojů a závisle na tom růstu poptávky po ní. Přitom jejich geografické rozložení je vcelku zřejmé – přes polovinu jich leží v oblasti Blízkého Východu. Co se toho týče a současně také pokrytí americké spotřeby, opírá se Janda o analýzy EIA (US Energy Information Administration), které v prognózách staví na průkazném postulátu, kdy spotřebou ropy, jakožto neobnovitelného zdroje, se „snižuje její dostupné množství“. K čemu to vede? Taktéž snadno vysvětlitelné: „Čím méně ropy, tím větší potřeba ji vlastnit!“

Nu a tady někde – v takto lapidárně naznačené rozpornosti – počíná se odkrývat **zárodek příštích konfliktů**, které sledujeme a v nichž se *vztah ekonomiky a práva stává antagonistickým.* Není asi nemožné se dovtípit, že asi nebude řešen ve prospěch práva či aspoň mírného respektu k němu. Máme-li co do činění se **zájmy,** které jsou v daném případě ***objektivní,*** ba přímo ***existenční,*** když vyjadřují evidentní **potřeby** silných hráčů na světovém kolbišti, nelze se ani divit protekci ekonomických momentů v jejich politice před aspekty mezinárodního práva.

DOKTRINÁLNÍ APOLOGETIKA

I když se právní mantinely neberou příliš v úvahu jako zásadní blokátor, nedají se dnes už jen tak prostě odbýt, natož pošlapat. Musí nastoupit vzpomenuta rétorika, pochopitelně v přijatelné redefinici, která by ne zrovna korektní zacházení s právem nějak ospravedlnila, případně ještě překryla či rovnou zahalila skutečné záměry. Všimněme si nyní, kterak se to v aktuální praxi děje.

Obsahů i forem se nabízí mnoho, leč výběr z nich musí být pasován takříkajíc na tělo konkrétním aktérům a být přiměřen dané situace. Samozřejmě, že pravé úmysly nesmí z onoho zaobalení trčet, jako péra z deštníku. Jedná se totiž o velice delikátní záležitosti, které musí být přijatelné pro veřejné mínění, čili zároveň být podávány ve stravitelných soustech. Poučme se alespoň typologickým výčtem několika zobecněných příkladů:
Boj s drogovými kartely *(Jižní Amerika)*
Boj s korupcí *(Afrika)*
Boj s terorismem *(Střední Asie)*

To vše bývá ještě navíc a nezřídka zastřešováno péčí o **lidská práva** nebo jindy spojováno s ***humanitární pomocí*** či stejně dojemnou starostí o ***uprchlictví.*** Už jen tento náznak dává tušit o jak zapeklitý propletenec tady jde. Pro povrchního pozorovatele zvenčí a k tomu ještě zpovzdáli zcela určitě a jednoznačně třeba i systémové oběti takových propagandistických kampaní, avšak ne pro iniciátory oněch psychologických operací. Ti naopak velice dobře vědí oč jim jde a jak na to jít!

NEW STRATEGY NATO

Výše zmiňované aktivity nezůstaly jen v kompetenčním rámci mocnosti, která se pasuje na světovou jedničku a netají ambicí garance bezpečnosti lidstva, ač díky tomu všemu dohromady není to schopna zajistit ani svým vlastním občanům, jak doma, tak dokonce nikde mimo domov, svou zemi. A tak se hledají spojenci, kteří by onu spoluodpovědnost převzali s nimi, nejlépe větším podílem, ať se jedná o zdroje finanční, materiální anebo lidské. Však víme své! Ze všeho nejdříve proto dochází k exportu idejí, které jsme tu předestřeli a možná dokonce až jejich oktrojování. Nejlépe prostřednictvím organizací, do nichž jsme své potenciální spojence velkoryse přijali a zavázali k participaci na čemkoliv.

Přesně to vystihl a definoval *Jiří Pehe*, když mu pod názvem ***Demokracie nad propastí*** zveřejnilo ve středu 16. listopadu 2011 Právo komentář o globalizačních trendech naší současnosti. Vtěsnává je do výmluvné a obecněji přijatelné teorie *dvojího tlaku:* „ Z jedné strany je to tlak integrovaného celku, který pro své fungování vyžaduje, aby národní státy hrály podle jistých nadnárodních pravidel, a na přesně vymezeném hřišti.“

Onen „diktát“ podle něj navíc *bohužel přichází od nadnárodních institucí, které nemají jasný politický tvar* a jak dále vyvozuje i dodává, odtud vznikající střety *mají totiž svůj původ v rostoucím konfliktu mezi globálně fungující ekonomikou, především finančními trhy a národně fungující politikou.* Nemusíme po něm opakovat a zdůrazňovat, že *globální finanční trhy fungují bez jakékoli politické kontroly* a že si tudíž zcela veřejně a bezostyšně *zprivatizovaly státy,* posléze donucené hrát podle not, které jim byly rozdány a opatřeny dokonce ideologickými texty. Třeba i na úkor práva – jeho překrucováním, přizpůsobováním, obcházením, nerespektováním či vědomým porušováním …

DVOJÍ ROZPORNOST

Po všech snesených souvislostech nastoleného problému snad není pochyb o tom, co jsme chtěli vyjádřit a proč i co tím sledujeme. Abychom tedy byli ještě konkrétnější, tak už si jen připomeňme, že novou strategickou linii NATO iniciovaly Spojené státy. Její podstatou je aprioristické ospravedlňování intervenčních zásahů v podstatě kdekoli na světě z pozice tzv. ***vyšších principů,*** stavěných nad ty obecně již puncované, zavedené, ctěné a osvědčené. Samozřejmě, že se to nemůže projevit jinak, než precedentním narušením existujícího řádu, který pak lze zpochybnit vždy, když se to v opoře o sílu, posvěcující proklamaci svého výjimečného postavení, někomu zrovna hodí. Dejme tomu zrovna v námi sledované diskrepanci ekonomiky a práva. Přibližme si to právě na inzerované dvojici protikladností pojednávané alianční strategie vůči veřejně deklarovaným a právně zakotveným principům, tedy normám:

1. Rozpor s Chartou OSN

Podle ní totiž představuje nezvratný základ mezinárodního práva ***státní suverenita***! Ta pak spočívá na takových zásadách, jakou je *nedotknutelnost hranic, nevměšování do vnitřních záležitostí, zachování územní celistvosti …*

A nyní posuzujme shodu teorie s praxí na konkrétních příkladech jenom z poslední doby! Přednostně těch pořád ještě aktuálně živých.

2. Rozpor s Washingtonskou dohodou

Jak všichni víme, byla přijata v dubnu 1949 a stala se vlastně zakládací listinou vojensko-politického uskupení, o němž tu vedeme řeč. Vymezuje tudíž mezinárodněprávní rámec jeho existence i počínání. Článkem 5 se tu připouští nasazení společných sil pouze při napadení, čili nikoliv mimo dané teritorium, čímž má být stvrzen ryze obranný charakter oné organizace. Ruku v ruce s tím je proto zdůrazněna i její přístupová otevřenost, absolutní primát politiky před vojenstvím v zásadním rozhodování, podmíněným nakonec ještě nezbytností plného konsenzu a souhlasná stanoviska Rady bezpečnosti OSN.

Co k tomu dodat? Snad nejlépe opět porovnat slova s činy, když se to až tak zjevně samo nabízí, anebo raději ne? Zkusme se tomu nevyhnout alespoň u těch případů, které hýbaly dějinami natolik, že se daly přehlédnout jen velmi ztěžka. Dozajista proto zasáhly i naše vědomí a tak mu dejme průchod, ať zvíme, jak se s oněmi událostmi vyrovnává.

ŽHAVÁ SOUČASNOST

Ohnisek napětí je ve světě více než dost, až nebývale moc. Některá přežívají už dosti dlouho, jako Palestina, za níž se svou vleklostí řadí Afghanistan a Irak, ale trvá i problém Kosova. A co Afrika? Pomineme-li Sudán anebo Somálsko, nemůžeme si odpustit její arabský sever. Rozhodně nejmarkantněji prezentovaný tím, co se odehrálo zcela nedávno v Libyi.
Místo předkládání jakýchkoliv hotových pravd si položme sérii dosud stále otevřených otázek a zkusme každý před sebou a pro sebe hledat na ně odpovědi:

Byla tu ctěna Charta OSN – v čem ano a v čem event. nikoliv?
Byla tu ctěna Washingtonská dohoda – a nakolik?
Ctilo se tu rozhodnutí Rady bezpečnosti OSN – které, kým a jak?
Co bezletová zóna – dodrželo se operační zadání nebo překročilo, čím a kam?
Podařilo se nastolení demokracie – o což vlastně svržením režimu šlo?
Kterak to vlastně všechno proběhlo, měřeno přísnými hlediska právního řádu?
Jak je to nyní s využitím ropného bohatství země?

KDO ZVÍTĚZIL?

Právo *nad ekonomikou anebo* ***ekonomické zájmy*** *nad principy práva?*
A kdopak tím pádem dostal tzv. na frak?
Čehopak jsme tedy byli očitými svědky?
Synergie *obého anebo jejich* ***antagonismu?***
Hádejme! Či raději suďme? Leč s o u d n ě…

Doc. PhDr. Felix Černoch, CSc.
Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů
U Santošky 1093/17, 150 00 Praha
e-mail: cernoch@vip-vs.cz

Doručeno redakci: 16. listopadu 2011
Recenzováno: 12. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

ON THE INTERSECTION OF ECONOMY AND LAW IN THE WORLD ARENA AN EXAMPLE OF INTERNATIONAL DIMENSION OF THEIR ANTAGONISM

Felix Cernoch

University College of International and Public Relations, U Santošky 1093/17, 150 00 Praha 5, e-mail: cernoch@vip-vs.cz

Abstract

The relationship between the economy and law is not an abstraction but a real action in progress, changeable in space and time. Conditional upon a particular situation, it mirrors and reveals by turns both synergy and antagonism and so the general definition of their relation cannot be sufficient. It thus concerns not only domestic developments, but to the same (or a larger) extent – transnational or international operations; a classic example being security policy of particular international law subjects, and perhaps more symptomatically, their purpose-built groupings. It is noticeably connected with pushing forward or even favoring both objective and subjective interests – not only those of existence – of sovereign states and supranational units or communities respectively. Let us just compare the fight for oil and so called new strategy being forced by the US through NATO or other organizations on the world stage in the most immediate present.

Key words: economy, law, relationship, synergy, antagonism, international policy, national interests, world, USA, NATO, international law, globalization

JEL Classification: A 12, K 22

NOVÉ PROBLÉMY, KTERÉ PŘINÁŠÍ KONZUMERIZACE PRO MANAGEMENT ICT

Jaroslav Dočkal

ÚVOD

V posledním období se v odborném tisku setkáváme s řadou polemik na téma konzumerizace a přístupu BYOD (Buy Your Own Device). Termín konzumerizace je neologismus, který je používá pro označení procesů, způsobených konvergencí firemně a spotřebitelsky orientované informační a komunikační technologie (ICT). Jedním z těchto procesů je tzv. BYOD – zaměstnanci na pracovišti používají prostředky a služby ICT, na která jsou zvyklí z domu (hovoříme o duálním použití). Cílem článku je diskutovat, jaké mají uvedené trendy význam a dopady na podnikový ICT management.

Řadu let jsme byli zvyklí, že koncový uživatel IT měl v zaměstnání k dispozici své PC, případně pokud plnil mobilní úkoly (např. obchodní agent), byl mu zapůjčen notebook. Pokud jsem např. před 15 lety používal pracovní notebook Armada společnosti Compaq v ceně kolem 200 000 Kč, v žádném případě jsem netoužil něco tak drahého, co jsem přitom převážně používal jako přenosný psací stroj, si zakoupit za vlastní prostředky. Dnes je situace zcela jiná: PDA, tablety, netbooky jsou cenově dostupné pro masy uživatelů a masivně narůstá škála možností pro jejich osobní použití. Důsledkem je „konzumerizace“, o které bude tento příspěvek na konferenci.

1 PODSTATA KONZUMERIZACE

Stephen Prentice (Prentice, 2007), viceprezident analytické společnosti Gartner, tvrdí: „…když nebudou mít zaměstnanci Facebook, zabijí čas jinak – pokud chtějí. Vtip je v tom, že zatímco ostatní způsoby zabíjení času nemají potenciál být užitečné, Facebook užitečný být může. Uvědomte si, že hranice mezi prací a soukromým životem se u znalostních pracovníků stírá. A nemá smysl ji uměle udržovat. Ono to je totiž s tím zabíjením pracovního času i naopak: Lidé často míchají práci do soukromého života. A to by jim firma ráda umožnila, že?“ A nejde zdaleka jen o Facebook, který býval ještě před pár lety managementem firem obvykle blokován.

Pokud chce firma, aby zaměstnanci ve své pracovní činnosti využívali internetové služby, které jsou v překotném rozvoji, má dvě možnosti: buď své zaměstnance za cenu vysokých nákladů proškolovat, anebo jim umožnit, aby se v této dynamicky se rozvíjející oblasti vzdělávali a procvičovali sami v rámci jejich využívání pro privátní účely, a to i v pracovní době. Pokud firma zajišťuje „jednotný firemní standard IT“, omezuje individualizaci nástrojů svých pracovníků, což je hrob inovace. Podle (Richardson, 2011) jednotný celopodnikový koncept business inteligence (BI) je krokem vedle a firmy musí čelit realitě, kdy je nutné spravovat několik BI komponent. Konzumerizační trend je vedením firem přijímám rozporuplně a s rozpaky, což dosvědčují výsledky průzkumu společnosti Trend Micro (Garlati, 2011). Jedna z otázek průzkumu byla: „Smí zaměstnanci v práci používat nějaký z personálních prostředků IT?“. V USA odpovědělo 75% respondentů „ano“, v konzervativním Japonsku odpovědělo „ano“ pouze 36 %, zatímco v Německu 59 %. Z vertikální perspektivy odpovědi „ano“ byly nejčastější v sektoru školství (80 %), zdravotnictví (69 %) a byznysu (67 %), horší výsledky byly dosazeny ve výrobě (48 %) a státních službách (39 %).

V čem je konzumerizace zvláštní? Zatímco dosavadní inovační procesy probíhaly v IT (cca do roku 1980) metodo „top – down“, tj. od velkých aplikací, mainframů (často vojenského výzkumu) směrem k uživatelským aplikacím, po příchodu mikroprocesorových

systémů se začal více prosazovat model „bottom – up“, u kterých vývoj začíná od uživatelských aplikací. V současnosti je jedním z projevů tohoto inovačního trendu konzumerizace, která se opírá o výkonná mobilní koncová zařízení, konvergenci různých typů sítí (LAN, WLAN a WAN) a kolaborativní aplikace (nejde zdaleka jen o Facebook).

Co ale otevřený přístup k personálním prostředkům IT přináší z hlediska BI a managementu bezpečnosti? Na tuto otázku se bude rovněž snažit příspěvek odpovědět.

2 NOVÉ PODNĚTY PRO OBLAST BI

BI – business inteligence je pojem, zavedený v roce 1989 Howardem Dresnerem, který později působil jako viceprezident společnosti Gartner, kde měl dostatek prostoru pro propagaci tohoto pojmu. BI systémy slouží na podporu rozhodování a tímto pojmem jsou označovány různé platformy, na jejichž podkladě pak vznikají MIS (Management Information System).

Systémy BI (viz Gála, 2009) lze využívat k řízení podnikových procesů (BPM – Business Process Management). Tento typ aplikace pak bývá spojen s dalšími metodami, jako jsou BPR (Business Process Reengineering) nebo BAM (Business Activity Monitoring). Další významnou součástí celkového systému řízení podniku je BCMS **(**Business Continuity Management System), manažerský proces, který ustanovuje, zavádí, provozuje, monitoruje, přezkoumává, udržuje a zlepšuje kontinuitu činností podniku.

Systémy BI lze rovněž využít k měření výkonnosti podniků, tento směr se nazývá CPM (Corporate Performance Management). K tomuto účelu se vybírají nejdůležitější metriky, tzv. KPI (Key Performance Indicators). Jedním z hlavních aplikací CPM jsou dashbordy, umožňující na jednom panelu sledovat změny KPI v závislosti na podnikových aktivitách. Scorebordy zase umožňují sledovat vztahy „příčina – následek“ a tím analyzovat, jak jsou plněna cílová KPI.

Třetím rozšířeným typem aplikace BI je řízení životního cyklu výrobku (PLM – Probuct Lifecycle Management), které sledují tzv. S-inovační křivku.

Když jsou ale BI procesy tak užitečné a potřebné, proč jejich standardy celosvětově používá jen cca třetina firem (podle (Gartner, 2009) 28 % společností)? Profesor VŠE Zdeněk Molnár (Molnár, 2005) vidí příčiny v následujícím:

a) mají tendenci spoléhat se ve značné míře na finanční ukazatele;
b) zabývají se většinou historickými daty;
c) vycházejí v drtivé míře z interních zdrojů podniku a ignorují vnější prostředí a konkurenci;
d) pokud se zabývají budoucností, tak jenom na základě jednoduchých extrapolací minulosti;
e) často slouží účelově jednotlivým organizačním útvarům podniku a ignorují průřezové integrující pohledy.

Domnívám se, že je k tomu třeba přidat těžkopádnost a pomalé poskytování navíc omezeného spektra informací. Konzumerizace pak rozšiřuje škálu technických prostředků a přibližuje BI blíže k uživatelům. BI má šanci být rychlejší, uživatelsky přívětivější a více relevantní. Nejvíce vizuální forma konzumerizace je přitom příchod atraktivních aplikací na mobilní zařízení.

Podle průzkumu (Gartner, 2010) nejvíce preferovaným požadavkem uživatelů BI je jednoduchost použití. Dále jsou požadovány rychlé reakce BI systémů srovnatelné s Google a opožděné reakce je flustrují. A přitom MIS systémy ne vždy poskytují ty informace, které management pro řízení podniku požaduje.

Podle průzkumu (Gartner, 2011) konzumerizace je dosahováno interaktivní vizualizací, integrovaným vyhledávání a mobilitou. Interaktivní vizualizace je zde přejímána z oblasti

počítačových her (kliknutím obrázek atd.) Integrované vyhledávání se opírá o hledání kontextu metodou klíčových slov. Předpokládá se zde interaktivní uživatelské rozhraní (piš a běž dál). Převedení aplikací na smartphony a tablety a tím dosažení potřebné operativnosti a mobility vyžaduje elektivnější práci s plochou obrazovky, protože jsou zatím rozměry plochy jejich obrazovek menší. Dalším trendem je konvergence – PDA a mobilních telefonů, herních konzol a PC, tabletů a čteček knih, ale i elektronické pošty, workgroupu a webových služeb (gmail atd.) atd.

Problém s konzumerizací začaly mít organizace, které generují standardy a různé metodiky a praktiky, jako jsou ITIL a COBIT. Objevuje se zde otázka, zda dosud převládající trend k heterogennosti a zároveň interoperabilitě bude dále pokračovat. Podle profesora Christensena (Christensen, 2003) je každá nová technologie nejdříve hračka nebo žert, později hrozba (ruší standardní procesy) a nakonec běžná záležitost. Řada zákaznicky orientovaných technologií je dnes na přechodu z prvního do druhého stádia. Konzumerizace není jen technologický proces, ale i nový pohled na způsob řízení zaměstnanců. S růstem schopností zaměstnanců rostou nároky na jejich zodpovědnost. Objevují se zde nové úkoly pro IT oddělení firem a potřeba omezit paternalistický způsob komunikace s uživateli.

3 TECHNOLOGICKÉ ASPEKTY

Podle zprávy Yankee Group 58 % smartphonů používaných pro pracovní účely jsou v soukromém vlastnictví. In-Stat očekává, že v roce 2014 bude z 1,9 miliard Wi-Fi zařízení 67 % typu BYOD.

Jedna z možností řešení je Exchange ActiveSync (EAS), protokol založený na XML, který komunikuje prostřednictvím protokolu HTTP (nebo HTTPS) určeného pro synchronizaci pošty, kontaktů, kalendáře, úkolů a ze zpráv poštovního serveru pro mobilní zařízení. Podstatné je, že tento nástroj má širokou škálu možností, jak definovat bezpečnostní politiku pro uživatele i jejich skupiny. Další možností je použít virtuální desktop Citrix Receiver.

Významní výrobci jako je Cisco a Juniper iniciovali zahájení prací na normách pro tvorbu konzistentní bezpečnostní politiky při roamingu mezi mobility WAN a WLAN. Vlastní produkty jsou pak dílem specializovaných výrobců zařízení NAC (Network Access Control) – Avenda, Bradford Networks, ForeScout atd.

Výrobci WLAN zařízení jako jsou Aruba, Meru a Aerohive zahrnuli registraci zařízení typu BYOD do svých produktů pod názvy typu „visitor management“. Např. Aruba to řeší v rámci svého řešení MDAC (Mobile Device Access Control), které kombinuje DHCP, certifikáty (vydavatel Amigopod) a Policy Enforcement Firewall (PEF). Smart Connect společnosti Meru zase definuje politiku pro přesměrování BYOD zařízení na portál pro autokonfiguraci jejich bezpečného nastavení do WiFi sítě. Obdobně Aerohive přesměrovává zařízení BYOD na portál k autoregistraci pomocí jeho privátního klíče. Politiku lze pak nastavit tak, že některá BYOD zařízení jsou převedeny pod interní Access Point.

I někteří výrobci softwaru pochopili situaci a hledají cesty, jak firemnímu managementu poskytnout škálu vhodných nástrojů. Jako příklad lze uvést kombinování výhod portabilní aplikace, virtuálního stroje a bootovatelného disku do techniky zvané „PC on a Stick“, kdy jsou operační systém a klíčové aplikace v krátké době instalovány z flash disku či iPodu. V současnosti je na trhu k dispozici jak free nástroj (samozřejmě linuxového typu – Damn Small Linux (Damn, 2011)), tak komerční prostředek (MojoPac (Trapani, 2006)).

S požadavky konzumerizace je rovněž v souladu vize Microsoftu „dynamického IT“ (Microsoft Dynamics NAV). V současnosti Microsoft nabízí na trhu Virtual Desktop Infrastructure (VDI), kdy uživatel spouští z Windows 7 pomocí protokolu Remote Desktop Protocol (RDP) virtuální stroj na serveru W2008R2.

4 PROBLÉMY BEZPEČNOSTNÍ POLITIKY

Z hlediska bezpečnosti je třeba řešit celou škálu nových momentů v bezpečnostních politikách a směrnicích. Hledisko konzumerizace je nezbytné zahrnout do bezpečnostní politiky, bezpečnostních procedur a plánů obnovy funkčnosti. Co musí management společnosti zajistit:

- separaci firemních dat od privátních;
- vyšší úroveň separace utajovaných informací od neutajovaných.

Separace firemních dat od privátních vyžaduje např. vedení samostatných účtů pro přístup k firemním a privátním datům. Firmy si musí uvědomit realitu existence privátních dat na firemním serveru a netvářit se, že něco tak nepřístojného v jejich firmě neexistuje.
Některé nové body bezpečnostní politiky není problém stanovit:

- Povinné šifrování firemních dat uložených na zařízení vlastněném zaměstnancem.
- Povinné šifrování komunikace mezi zařízením vlastněným zaměstnancem a zařízeními firemní sítě prostřednictvím VPN atd.
- Mobilní zařízení vlastněné zaměstnancem musí mít schopnost dálkové destrukce dat.
- Kontroly nezávadnosti notebooků napojených na firemní síť, přes Network Access Protection (NAP) a Network Access Control (NAC), aby bylo zajištěno, že splňují standardy pro společnost antivirovou ochranu, firewall, aktualizace Service Pack / aktualizace zabezpečení, atd.
- Povolení, jaké typy dat mohou uživatelé synchronizovat mezi mobilními zařízeními a firemními počítači.
- Virtual Desktop Infrastructure, jeho oddělení od místního operačního systému na notebooku.
- Politiky, které na firemních počítačích určují, který software může uživatel použit (např. weby Skype).
- Dohled nad bezpečnostní politikou uživatele pomocí agenta nad jeho počítačem, čidly, WiFi atd.
- Vymezení použití sociálních sítí.

Jsou ale body bezpečnostní politiky, které stanovit není snadné a jednoznačné:

- Pokud můj mobilní telefon je schopen fotografovat, jaká budou bezpečnostní omezení?
- Mobilní technologie poskytuje zaměstnavateli možnost nepřetržitě lokalizovat polohu pracovníků, a to i mimopracovní době – nejsou tím nějak narušena jejich práva?
- Email a mobilní telefon poskytují nepřetržitou dosažitelnost pracovníků, nejen o dovolených, ale i době oběda a pracovních přestávek – je tato dostupnost přijatelná?
- Zaměstnanci si nabíjí svá zařízení na pracovišti – jak na to reagovat při rostoucích cenách elektřiny?
- Na mobilních zařízeních lze sledovat internetovou televizi, jak se k tomu stavět?

ZÁVĚR

Probíhající procesy konsumerizace mají celou řadu aspektů dopadajících do metodiky řízení ICT oddělení a tvorby standardů, metodik a praktik. Při sestavování bezpečnostní politiky narazíme na celou řadu aspektů, které jsme schopni zvládnout tradičními metodami, ale i na nová témata, které jsou na hranici ekonomie a práva a na které nejsou snadné odpovědi. Je proto tyto nové problémy diskutovat a zabývat se jimi i v oblasti výzkumu.

Literatura

GARLATI, CESARE. *Trend Micro Consumerization Report 2011*. September 26, 2011. Dostupné z http://bringyourownit.com/

Gartner's 2009 Business Intelligence Summits worldwide

GARTNER *The 2010 Magic Quadrant for Business Intelligence Platforms*. http://www.smartkpis.com/blog/2010/02/08/the-2010-magic-quadrant-for-business-intelligence-platforms/

GÁLA, LIBOR, POUR, JAN, ŠEDIVÁ, ZUZANA. *Podniková informatika*. 2. přepracované a aktualizované vydání. Praha: Grada Publishing, 2009

CHRISTENSEN, CLAYTON. *The Innovator's Solution: Creating and Sustaining Successful Growth Harward* Business School Press,2003

Interview se Stephanem Prentice. Hospodářské noviny 5. 12. 2007. Dostupné z http://hn.ihned.cz/c1-22553340-diskutovat

Linux is a very versatile 50MB mini desktop oriented Linux distribution. Dostupné z http://www.damnsmalllinux.org/

MOLNÁR, ZDENĚK. *Manažerské informační systémy*. Úvod a teoretická východiska. Prezentace 2005

MUGLIA, BOB. *Microsoft Details Dynamic IT Strategy at Tech.* Ed 2007. Dostupné z http://www.microsoft.com/presspass/press/2007/jun07/06-04TechED07PR.mspx

RICHARDSON, JAMES. *The Consumerization of BI Drives Greater Adoption*. Gartner, 3 June 2011, ID Number: G00212776. Dostupné z http://www.gartner.com/DisplayDocument?ref=clientFriendlyUrl&id=1712414

TRAPANI, GINA. *Geek to Live: Build your "PC on a stick" with MojoPac*. 2006. Dostupné z http://lifehacker.com/208338/geek-to-live--build-your-pc-on-a-stick-with-mojopac

Doc. Ing. Jaroslav Dočkal, CSc.

Vysoká škola Karla Engliše
Ústav managementu a sociálních věd
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno
e-mail: jaroslav.dockal@vske.cz

Doručeno redakci: 11. listopadu 2011
Recenzováno: 15. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

CONSUMERIZATION – NEW FACTOR IN ICT MANAGEMENT

Jaroslav Dočkal

Karel Englis College, Šujanovo square 356/1, 602 00 Brno Czech Republic

Abstract

The paper is devoted to security and technical aspects of consumerization. There are also discussed influences on understanding of business intelligence and security policy of the ICT department. In conclusion is discussed, which points of consumerization security policy influenced us is the problem and which are not.

Key words: consumerization, PDA, notebook, WLAN, BI, security policy

JEL Classification: M51

VZDELÁVANIE LÍNIOVÝCH MANAŽÉROV SO ZAMERANÍM NA ADAPTÁCIU NOVÝCH ZAMESTNANCOV

Zdenka Gyurák Babeľová

ÚVOD

Kvalitná príprava a adaptácia novoprijatých zamestnancov má zásadný význam pre výkon na ich novej pracovnej pozícii. Najmä pre zamestnancov prijatých na výrobné pracovné pozície je veľmi dôležitý zácvik na novú pracovnú pozíciu. Nesprávne návyky, či nesprávne vnímanie situácií môžu novým zamestnancom spôsobovať problémy pri výkone novej práce na novom pracovnom mieste. Nadriadení manažéri pritom majú záujem, aby sa noví zamestnanci svoju prácu naučili vykonávať na požadovanej úrovni v krátkom čase a aby pri nej čo najviac využili svoje schopnosti. Preto je dôležité, aby bol proces adaptácie novoprijatých zamestnancov v organizácii riadený a umožnil novým zamestnancom čo v najkratšom čase dosiahnuť požadovanú výkonnosť.

1 VÝZNAM ADAPTÁCIE A ZÁCVIKU NOVOPRIJATÝCH ZAMESTNANCOV

Adaptácia je proces spojený s uvedením nového zamestnanca na pracovisko, jeho zoznámením s podmienkami práce a spolupracovníkmi. V rámci tohto procesu, začína zamestnanec chápať a preberať hodnoty, normy a presvedčenie ostatných spolupracovníkov. Nový zamestnanec sa identifikuje s hodnotami a pravidlami organizácie a zároveň prispieva k plneniu jeho cieľov. Adaptačný proces tak prispieva k spojeniu organizačnej kultúry a potrieb jednotlivca. (Stachová, 2011, str. 49)
Zácvik možno vymedziť ako nástroj overovania súladu medzi očakávaniami zamestnávateľa a pracovnými ašpiráciami zamestnanca v období krátko po jeho nástupe do pracovnej pozície a rozhodujúcim spôsobom ovplyvňuje zotrvanie pracovníka v nej. (Repková, 1999, str.43)

Formovanie pracovných schopností v rámci modernej personálnej práce prekračuje hranice odbornej spôsobilosti v jej úzkom chápaní (t.j. kvalifikácie) a stále viac zahŕňa aj *formovanie osobnosti zamestnanca*, teda vlastností, schopností a zručností, ktoré hrajú veľmi významnú úlohu v medziľudských vzťahoch, ovplyvňujú správanie a vedomie, a teda i motiváciu pracovníka a v konečnom dôsledku sa odrážajú v individuálnom a kolektívnom pracovnom výkone. (Čambál, 2007, str.43)

Novoprijatí zamestnanci majú svoje vlastné individuálne učebné potreby, ale v určitom ohľade môžu byť vedení rovnako, pretože sa všetci musia naučiť určité veci o organizácii a jej kultúre. Noví zamestnanci, keď prichádzajú do podniku, prijímajú veľa nových informácií. Môžu sa ich naučiť neformálne, ale to trvá dlhý čas, a navyše sa tiež môžu naučiť zlé veci. (Foot, M.- Hook, C., 2002, str. 208)

Dĺžka adaptácie na novú prácu, nové pracovné ale aj sociálne prostredie môže mať u rôznych ľudí odlišné trvanie. Ovplyvňujú ju rôzne subjektívne faktory, ako motivácia zamestnancov, schopnosť vnímať a učiť sa, odborná pripravenosť na výkon práce, zaužívané správanie či návyky z predchádzajúcej práce ako aj samotný postoj k práci. Ako objektívne faktory môžu pôsobiť na nového zamestnanca pracovné podmienky, organizácia práce, vzťahy na pracovisku, organizácia adaptácie novoprijatého zamestnanca ale i rôzne mimopracovné vplyvy. Do značnej miery k priebehu a výsledku adaptácie prispieva osoba zodpovedná za

adaptáciu a zácvik nového zamestnanca, jeho schopnosť zaučiť, usmerniť nového zamestnanca a pomôcť začleniť sa do nového kolektívu.

2 ÚLOHA PRVOLÍNIOVÝCH MANAŽÉROV PRI ZÁCVIKU NOVOPRIJATÝCH ZAMESTNANCOV

V organizácii vplýva na adaptáciu zamestnanca zvyčajne mnoho ľudí. Hlavná zodpovednosť za adaptáciu nového zamestnanca je rozdelená medzi personalistu a priameho nadriadeného.

Priamy nadriadený sa podieľa na adaptácii pracovníka najmä v rámci príslušného organizačného útvaru a pracovného miesta pracovníka, poskytuje pracovníkovi podporu, riešenie vzniknutých problémov v priebehu jeho adaptácie, kontroluje a vyhodnocuje jej priebeh. (Kocianová, 2010, str. 136)

Jeho úlohou je zabezpečiť zapracovanie pracovníka tak, aby rýchlo získal schopnosť vykonávať svoju prácu samostatne. Nadriadený by mal dopredu informovať členov pracovnej skupiny o nástupe nového pracovníka. V deň nástupu pracovníka na pracovisko nadriadený pracovníka privíta a predstaví členom pracovnej skupiny. Jeho úlohou je tiež oboznámiť pracovníka s pracoviskom, pracovnými prostriedkami a dokumentmi a presvedčiť sa, či bol pracovník poučený o bezpečnostných opatreniach, o začiatku pracovného času, odmeňovaní a pod. (Olexová, 2008, str. 138)

Napriek tomu, že nadriadený nemôže zabezpečiť, aby adaptácia nového pracovníka vždy prebiehala jednoducho a bez problémov, môže však jeho systematická starostlivosť tento proces adaptácie uľahčiť. (Nový - Surynek, 2006, 158)

Priamy nadriadený spolu s určitým tútorom zohráva dôležitú úlohu pri adaptácii a najmä pri zácviku novoprijatého zamestnanca.

Ďalej sú to spolupracovníci s ktorými sa novoprijatý zamestnanec stretáva vo svojej novej práci. Vytváranie vzťahu medzi spolupracovníkmi a novým zamestnancom sa deje vo vzájomnom procese prispôsobovania nového zamestnanca spolupracovníkom a spolupracovníkov novému kolegovi.

Na základe skúseností z praxe možno povedať, je vhodné, aby sa skúsení, vplyvní členovia pracovnej skupiny stretli s novým pracovníkom hneď pri nástupe na nové pracovné miesto a intenzívne sa mu venovali najmä v prvých dňoch na novom pracovisku.

Najčastejšie nedostatky, s ktorými sa stretávame v praxi zo strany osôb zainteresovaných na adaptácii novoprijatých zamestnancov, sú:

- nedostatok, prípadne žiadne všeobecné informácie pri uvedení na pracovné miesto,
- nedostatok informácií o podniku,
- absencia formálnej adaptácie a časového plánu adaptácie,
- nezáujem zo strany nadriadených,
- nedostatočná komunikácia zo strany nadriadených,
- nedostatočná odbornosť nadriadených,
- vlažný až odmietavý prístup zo strany spolupracovníkov,
- prenášanie nevhodných pracovných postupov a návykov na nového zamestnanca,
- vykonávanie práce po nedostatočnom, prípadne žiadnom zácviku,

- absencia hodnotenia adaptácie.

Pri odstraňovaní týchto nedostatkov je významná najmä rola, ktorú zastáva pri zácviku priamy nadriadený, u výrobných pozícií líniový manažér. Táto rola je o to náročnejšia, že v praxi sa často krát stretávame so skutočnosťou, že novoprijatí zamestnanci na výrobné pozície nemajú s touto prácou žiadne skúsenosti a ich profesijné zameranie je odlišné od požiadaviek výroby.

3 VZDELÁVANIE LÍNIOVÝCH MANAŽÉROV V OBLASTI ADAPTÁCIE A ZÁCVIKU NOVOPRIJATÝCH ZAMESTNANCOV

Výkonní manažéri – lídri musia byť ťahúňmi v organizácii. Ich poslaním je premietať požiadavky zákazníkov do každodenného života, definovať jasné vízie a vysoké ale reálne ciele. Angažovanosť lídrov sa má prejavovať dovnútra organizácie, ako aj navonok k okoliu organizácie a celej spoločnosti. (Vaňová – Kučerová – Paulová, 2010, str. 28)

Jedným zo základných trendov pri adaptácii zamestnancov, ktoré sme zaznamenali v rámci výskumu v praxi, je presun ťažiska objemu vzdelávania manažérov na najnižšie úrovne riadenia. Tento trend je pozitívny vzhľadom na to, že líniovi manažéri nielenže priamo ovplyvňujú výsledky práce svojich podriadených, ale sú tiež zodpovední za oblasť adaptácie a zácviku nových zamestnancov. Na základe skúseností môžem konštatovať, že líniovi manažéri často zastávajú kľúčovú rolu pri adaptácii a zácviku nových zamestnancov. Aby líniový manažér mohol túto rolu zodpovedne zastávať, je však dôležité, aby porozumel spôsobom, ako sa ľudia učia a na základe toho prispôsobil formu a tempo zácviku konkrétnym potrebám nových zamestnancov.

Vhodný postup zácviku umožňuje líniovým manažérom zvládnuť neľahké situácie vznikajúce pri adaptácii, napr. pri zácviku nekvalifikovaného zamestnanca bez akýchkoľvek skúseností s prácou v danej oblasti, s čím sa často stretávame v praxi pri nových zamestnancoch prijatých do výroby.

Vhodne zvolený postup adaptácie umožní efektívnejšie zaučenie nového zamestnanca a jeho zapracovanie na novú pracovnú pozíciu.

Hlavné kroky postupu zácviku novoprijatých zamestnancov, ktorý sa osvedčil v praxi, možno formulovať nasledovne:

1. Charakterizovať prácu, ukázať ako zapadá do širšieho kontextu (nadväznosť na ďalšie pracovné miesta a pod.).
2. Zistiť úroveň vedomostí nového zamestnanca o novej práci.
3. Upozorniť na vytvorenie dobrých návykov.
4. Opísať a ukázať jednotlivé fázy vyučovanej operácie.
5. Poskytnúť dostatok kontrolných bodov pre jednotlivé fázy operácie.
6. Nechať nového zamestnanca vykonať jednotlivé fázy operácie.
7. Sledovať a skontrolovať učiaceho sa pri výkone práce.

Uvedený postup umožní vysvetliť a ukázať zamestnancovi novú prácu takým spôsobom, aby uľahčil proces učenia sa nových pracovných operácií. V rámci uvedeného postupu zácviku považujem za kľúčové, aby zaúčajúci mal rozvinuté nasledovné schopnosti:

- naladiť nového zamestnanca na zácvik a učenie sa, vytvoriť pohodlnú atmosféru pre učenie,
- vyvolať záujem o danú prácu,
- zrozumiteľne a jasne vysvetľovať,
- kompletne a trpezlivo popísať a ukázať jednotlivé fázy operácie a ich kontrolné body,
- zvoliť primeraný objem nových informácií,
- overiť si mieru pochopenia naučeného prostredníctvom kladenia otázok,
- poskytnúť novému zamestnancovi potrebnú podporu,
- vedieť povzbudiť,
- poskytnúť spätnú väzbu.

Uvedené schopností u líniových manažérov je žiaduce rozvíjať vhodnými tréningami so pod vedením skúsených lektorov. Z vlastných skúseností z realizácií takýchto tréningov môžem konštatovať, že tréningová forma vzdelávacích programov zameraných na rozvoj schopností potrebných pri zácviku nových zamestnancov je najvhodnejšia. Tréningová forma vzdelávania totiž využíva také metódy vzdelávania, ktoré umožňujú učiť sa na základe prežitej skúsenosti v rôznych učebných situáciách. Prežitú skúsenosť môžu potom účastníci analyzovať, rozdiskutovať, hodnotiť a vyvodiť z nej potrebné uzávery. To im umožní pripraviť sa na to, ako budú nadobudnuté vedomosti, zručnosti či skúsenosti aplikovať v konkrétnych podmienkach svojej práce.

4 TRÉNINGOVÉ PROGRAMY ZAMERANÉ NA ROZVOJ SCHOPNOSTÍ LÍNIOVÝCH MANAŽÉROV POTREBNÝCH PRI ADAPTÁCII A ZÁCVIKU NOVOPRIJATÝCH ZAMESTNANCOV

Vytvorenie vhodného tréningového programu pre rozvoj schopností potrebných pri adaptácii a zácviku novoprijatých zamestnancov by malo mať za cieľ dosiahnutie zlepšenia výsledkov pri zácviku novoprijatých zamestnancov, jeho rýchlosti a podporu vytvorenia správnych pracovných návykov u novoprijatých zamestnancov.

Podstata tréningu na rozvoj schopností potrebných pri zácviku novoprijatých zamestnancov by mala byť v prvom rade zameraná na pochopenie, ktoré schopnosti sú dôležité pri zácviku novoprijatých zamestnancov, ich význam a prínosy z ich využívania. Tréning by sa tiež mal opierať o reálne situácie zúčastnených manažérov. V rámci tréningu považujem za dôležité tieto reálne situácie dôkladne analyzovať, s príčinami i dôsledkami správania. Rozvoj požadovaných schopností je užitočné podporiť konkrétnymi nástrojmi, ktoré môžu manažéri pragmaticky využiť vo svojej práci. Na záver tréningu by mal každý zúčastnený odchádzať s osobným akčným plánom ako rozvíjané schopnosti uplatniť v konkrétnych situáciách pri zácviku novoprijatých zamestnancov.

Zovšeobecnený odporúčaný postup tréningu zameraného na rozvoj schopností potrebných pri zácviku novoprijatých zamestnancov možno formulovať nasledovne:

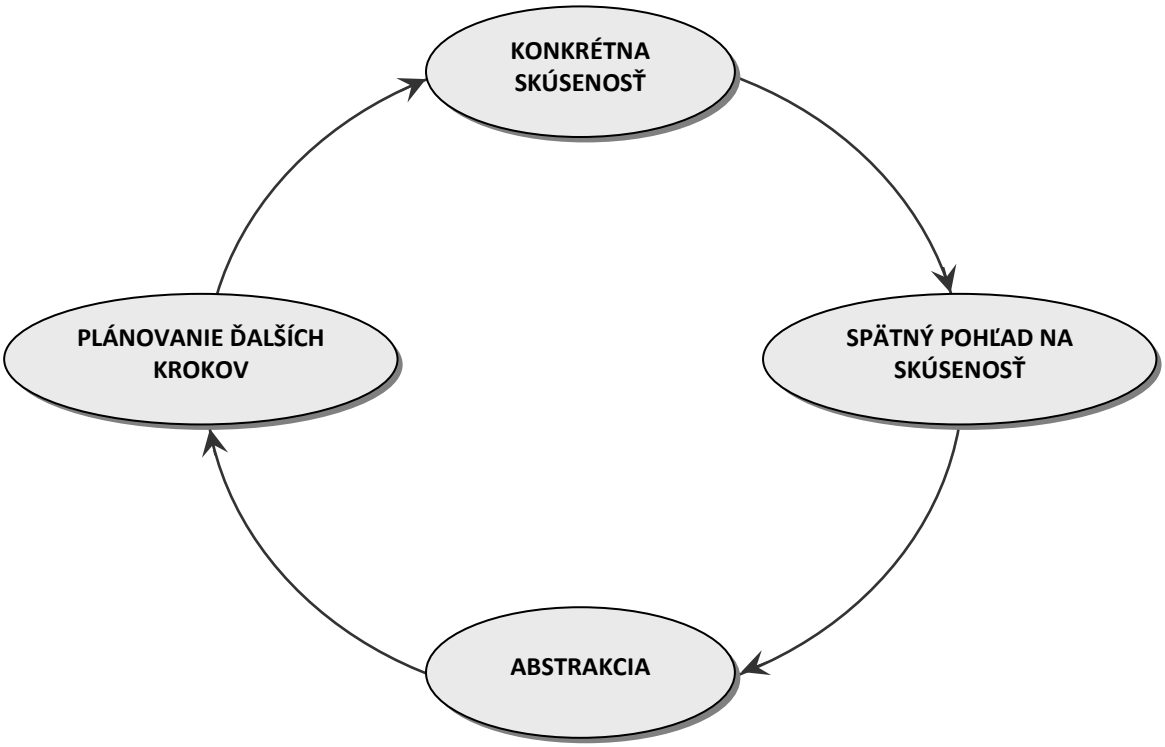
1. Definovanie schopností potrebných pri adaptácii a zácviku novoprijatých zamestnancov.
2. Charakterizovanie štýlov poznávania, preferencií a bariér v učení.

3. Vysvetlenie postupu výučby správnych pracovných návykov.
4. Analýza problémových situácií.
5. Hľadanie možných riešení.
6. Hranie rolí na videozáznam a spätná väzba.
7. Tvorba akčných plánov.

Tréningy a školenia určené pre manažérov obsahujú aktivity, umožňujúce rozvíjať u manažérov zručnosti potrebné pri práci s ľuďmi.

Vzdelávacia aktivita vedená tréningovou formou je charakteristická rôznorodosťou. Využíva progresívne metódy ako sú napr. simulácia, prípadové štúdie, hranie rolí, manažérske hry, striedanie skupinovej a individuálnej práce a pod. Uvedené metódy zaručujú, že proces učenia prejde všetkými fázami Kolbovho cyklu učenia a zároveň zabezpečia využitie skupinovej dynamiky a synergického efektu skupín. (Holková, 2008, str. 54)

David Kolb popisuje učenie ako štvorkrokový proces. Tieto štyri kroky označuje ako pozorovanie, zvažovanie, myslenie a prežívanie. Inšpirovaný Lewinom (ktorý zdôrazňoval význam toho, aby boli ľudia pri vzdelávaní aktívny) vytvoril jeden z najznámejších modelov procesu vzdelávania dospelých znázornený na obr. 1.



Obr. 1: *Kolbov cyklus učenia*

Ako je znázornené v cykle učenia, človek, ktorý sa učí potrebuje bezprostrednú konkrétnu skúsenosť, ktorá mu umožní zvažovať novú skúsenosť z rôznych perspektív. Tento spätný pohľad na skúsenosť predstavuje akúsi reflexiu. Z týchto reflexívnych pozorovaní abstrahuje koncept, prostredníctvom zovšeobecnení a princípov umožňujúcich integrovať pozorovania do platných teórií. Abstrakcia teda predstavuje vyvodenie určitých záverov na základe konkrétnych skúseností. Nakoniec tieto zovšeobecnenia alebo teórie využije ako určitú formu návodu pri ďalšom konaní. Toto plánovanie nasledujúcich krokov slúži ako východisko pre

nasledujúce skúseností a aktívne skúšanie naučeného. Aktívne skúšanie mu umožňuje otestovať to, čo sa naučil v nových a komplexnejších situáciách. Výsledkom je potom ďalšia konkrétna skúsenosť, ale tentoraz na omnoho komplexnejšej úrovni.

Takéto vzdelávanie a učenie umožňuje rozvoj individuálnych schopností a osobnosti účastníka vzdelávania. Pri tréningovej forme vzdelávania sa často využíva interakcia členov skupiny, využívajúc ich vzájomnú interakciu, komunikáciu a skupinovú dynamiku. Podpora zo strany ostatných účastníkov slúži najmä na identifikáciu vhodných foriem chovania u účastníkov vzdelávania. Vzdelávanie založené na jednotlivých fázach Kolbovho cyklu je založené na vlastnom prežívaní a vlastnej skúsenosti a umožňuje trénovanie želaných schopností.

ZÁVER

Zamestnanci, prichádzajúci na nové pracovné miesto, sú zvyčajne už do určitej miery pripravení na vykonávanie novej práce. Disponujú určitými vedomosťami, zručnosťami, niektorí i skúsenosťami, návykmi a prinášajú si so sebou určité očakávania. Nie vždy sa však podarí podniku získať takého zamestnanca, ktorý je odborne pripravený okamžite vykonávať prácu na novom pracovnom mieste. Nové pracovné miesto prináša mnoho nových vecí, ktoré sa nový zamestnanec musí naučiť, aby bol schopný novú prácu vykonávať. Je preto potrebné formovať pracovné schopnosti nových zamestnancov vzhľadom na špecifické požiadavky nového pracovného miesta. Vzhľadom na význam zácviku nových zamestnancov je potrebné, aby mu bola v rámci adaptácie venovaná dostatočná pozornosť. Kľúčovú úlohu pri adaptácii a často i zácviku nových zamestnancov zohrávajú líniovi manažéri ako ich priami nadriadení. Je preto dôležité aby boli na túto svoju rolu dostatočne pripravení.

Príspevok bol vypracovaný v rámci riešenia výskumného projektu VEGA č. 1/0491/09 *Kontrola vyspelosti procesov projektového manažmentu ako nástroj zvyšovania konkurencieschopnosti strojárskych priemyselných podnikov*

Literatúra

ČAMBÁL, M.: Celopodnikové kontinuálne vzdelávanie pracovníkov ako základný predpoklad tvorby optimálnej firemnej kultúry. - 1. vyd. - Trnava : AlumniPress, 2007. - 74 s. - (Vedecké monografie; 1/2007). - ISBN 978-80-8096-013-1 (http://sweb.mtf.stuba.sk)

FOOT, M.- HOOK, C.: Personalistika. Computer Press, Praha 2002. ISBN 80-7226-515-6

HOLKOVÁ, A.: Súčasné problémy a trendy v rozvoji a vzdelávaní manažérov v podmienkach podnikovej praxe. Actual questions and tendencies of manager training and development in business conditions. - 1. vyd. - Trnava : AlumniPress, 2008. - 64 s. - (Vedecké monografie; 8/2008). - ISBN 978-80-8096-073-5 (http://www.mtf.stuba.sk)

KOCIANOVÁ, R.: Personální činnosti a metody personální práce. Praha: Grada Publishing, 2010. 224 s. ISBN 978-80-247-2497-3

NOVÝ, I., SURYNEK, A. Sociologie pro ekonomy a manažery. Praha: Grada Publishing, 2006. 288 s. ISBN 80-247-1705-0

OLEXOVÁ, C.: Adaptácia zamestnancov. In *Personálny a mzdový poradca podnikateľa*, 2008, č. 15, s. 136-148. ISSN 1335-1508

STACHOVÁ, K.: Personálny manažment. - Bratislava : crr.sk s.r.o., 2011. - ISBN 978-80-8137-010-6

VAŇOVÁ, J. - KUČEROVÁ, M. - PAULOVÁ, I.: Aspekty aplikácie zásady vodcovstva v manažérstve kvality v podnikoch na Slovensku. In: Kvalita. - ISSN 1335-9231. - Roč. 18, č. 3 (2010), s. 27-30

Ing. Zdenka Gyurák Babeľová, PhD.

Slovenská technická univerzita, Materiálovotechnologická fakulta v Trnave
Ústav priemysleného inžnierstva, manažmentu a kvality
Paulínska 16, 917 24 Trnava, Slovenská republika
e-mail: zdenka.babelova@stuba.sk

Doručeno redakci: 11. listopadu 2011
Recenzováno: 16. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

DEVELOPMENT OF LINE MANAGERS WITH FOCUS ON ADAPTATION OF NEW EMPLOYEES

Zdenka Gyurák Babeľová

Institute of Industrial Engineering, Management and Quality, Faculty of Materials Science and Technology in Trnava, Slovak University of Technology in Bratislava, Paulinska 16, 917 24 Trnava, Slovak republic, zdenka.babelova@stuba.sk

Abstract

The results of any company, regardless of its scope of industry, are influenced by people who work in the company. Therefore, in order to achieve necessary work performance, it is important for employees to have created adequate work conditions and to be adequately trained for new job. That is why quality of preparation and adaptation of new employees is needed from beginning.
Adaptation and training of new employee have great influence on its further performance on new job position and sometimes on the decision to retain at new workplace. In view of importance of training of new employees, it is necessary to pay enough attention to the context of adaptation and training of new employees. A key role in adaptation and also often in training of new employees, play their direct superiors as their line managers. It is therefore important for them to be sufficiently ready for their role.
The article focuses on the role of line managers in the training of new employees. In the article are presented main steps of recommended procedure for training of new employees for new job position. There is also presented experience of education and training of line managers focused on adaptation and training of new employees.

Key words: line manager, adaptation, development, training

JEL Classification: J24, M12

VYBRANÉ ASPEKTY LEGISLATIVY ČESKÉHO FINANČNÍHO ÚČETNICTVÍ Z HLEDISKA EXTERNÍCH A INTERNÍCH UŽIVATELŮ

Helena Hanušová, Martin Pernica

1 VÝZNAM ÚČETNICTVÍ

1.1 K čemu má sloužit účetnictví?

Účetnictví je významným zdrojem informací o stavu hospodaření podniku, který slouží jak jeho externím uživatelům (např. banky, věřitelé, stát), tak jeho interním uživatelům (např. management podniku, zaměstnanci). Obecným požadavek, který je na něj ze zainteresovaných stran kladen, je, aby účetní případy byly ve světě nejen účtovány, ale i vykazovány a oceňovány stejným způsobem. Vývoj finančního účetnictví v České republice neumožnil tento požadavek dosáhnout, čemuž mimo jiné nasvědčuje i překotný vývoj legislativní úpravy finančního účetnictví.

1.2 Problémy spojené s českou účetní legislativou

Dosavadní vývoj účetnictví v historii České republiky se vyznačuje několika typickými znaky. Prvním a nejzávažnějším z nich jsou časté změny legislativy, při kterých nejsou výjimkou každoroční změny. Od vydání zákona č. 563/1991 Sb. došlo celkem k 26 změnám, tedy průměrně téměř tři změny ročně.[1]

Dalším znakem vývoje finančního účetnictví v ČR je složitost legislativy. Samotný zákon č. 563/1991 Sb. o účetnictví ve své podstatě složitý není, ale fakt, že účtování některých hospodářských operací resp. dodržení podmínek pro zaúčtování účetních operací, je vyjadřován prostřednictvím samostatné legislativní úpravy je problémem, zejména když těchto úprav v podobě zákonů a vyhlášek je více než třicet[2]. A k tomuto počtu je nutno připočíst ještě legislativu Evropské unie.

---

[1] Zákon č. 563/1991 Sb. ve znění zákonů č. 117/1994 Sb., č. 227/1997 Sb., č. 492/2000 Sb., č. 353/2001 Sb., č. 575/2002 Sb., č. 437/2003 Sb., č. 437/2003 Sb. (část), 257/2004 Sb., č. 669/2004 Sb., č. 495/2005 Sb., č. 179/2005 Sb., č. 81/2006 Sb., č. 57/2006 Sb., č. 230/2006 Sb., č. 264/2006 Sb., č. 69/2007 Sb., č. 261/2007 Sb., č. 296/2007 Sb., č. 348/2007 Sb., č. 126/2008 Sb., č. 304/2008 Sb. (část), č. 230/2009 Sb., č. 304/2008 Sb., č. 227/2009 Sb., č. 410/2010 Sb., č. 188/2011 Sb.

[2] Zákon č. 191/1950 Sb., zákon směnečný a šekový, ve znění pozdějších předpisů, předpisů.
Zákon č. 100/1988 Sb., o sociálním zabezpečení ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 550/1991 Sb., o všeobecném zdravotním pojištění, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 582/1991 Sb., o organizaci a provádění sociálního zabezpečení, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 19/1992 Sb., o cestovních náhradách, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 337/1992 Sb., o správě daní a poplatků, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 99/1963 Sb., občanský soudní řád, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 586/1992 Sb., o daních z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 235/2004 Sb., o DPH, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 16/1993 Sb., o dani silniční, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 338/1992 Sb., o dani z nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 357/1992 Sb., o dani dědické, darovací a z převodu nemovitostí, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 455/1991 Sb., živnostenský zákon, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 591/1992 Sb., o cenných papírech, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 363/1999 Sb., o pojišťovnictví, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 148/1998 Sb., o ochraně utajovaných skutečností a o změně některých zákonů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákona č. 218/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech a o změně některých souvisejících zákonů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 593/1992 Sb., o rezervách pro zjištění základu daně z příjmů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 125/2008 Sb., o přeměnách obchodních společností a družstev, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 250/2000 Sb., o rozpočtových pravidlech územních rozpočtů, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 89/1995 Sb., o státní statistické službě, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 248/1992 Sb., o investičních společnostech a investičních fondech, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 21/1992 Sb., o bankách ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 58/1995 Sb., o pojišťování a financování vývozu se státní podporou, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 42/1994 Sb., o penzijním připojištění se státním příspěvkem a o změnách některých zákonů souvisejících s jeho zavedením, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 87/1995 Sb., o spořitelních a úvěrních družstvech, ve znění pozdějších předpisů.
Zákon č. 6/1993 Sb., o České národní bance, ve znění pozdějších předpisů.
Vyhláška č. 383/2009 Sb., o účetních záznamech v technické formě vybraných účetních jednotek a jejich předávání do centrálního systému účetních informací státu a o požadavcích na technické a smíšené formy účetních záznamů (technická vyhláška o účetních záznamech).

V souvislosti s častými změnami české účetní legislativy se mění způsob zachycení, vykazování, účtování a oceňování účetních operací, které se ve své závěrečné podobě promítají do účetního výkazu.

1.3 Příklad - vyjadřování kurzového rozdílu

Dřívější právní úprava umožňovala k datu sestavení účetní závěrky vyjadřovat u neuhrazených pohledávek a závazků (vyjma skupiny 21, 22, 25, 26, kdy se kurzový rozdíl účtoval jako kurzový zisk do výnosů a kurzová ztráta do nákladů) v cizí měně kurzový rozdíl prostřednictvím rozvahových účtů (kurzový rozdíl aktivní a kurzový rozdíl pasivní) a nikoliv účtů výsledkových, jak požaduje současná platná legislativní úprava. Ukažme si nyní, jak se tato změna projeví v rozdílu ve výkazech.
Jednoduchý příklad (tab. 1-4)ukáže rozdíl ve výkazech. Pohledávka v nominální hodnotě 100€ vznikla v době, kdy byl pevný kurz stanovený ČNB 1€/25,- CZK. K datu provedení účetní uzávěrky je pevný kurz 1€/23,- CZK, z čehož plyne, že kurzový rozdíl je 200.

Tab. 1 Účtování kurzového rozdílu pomocí rozvahových účtů – původní právní úprava

Účtování kurzového rozdílu pomocí rozvahových účtů		
Operace	Výpočet	Zaúčtování
Vznik účetního případu	100 x 25 = 2500,- CZK	311/6xx
Účetní uzávěrka	100 x 2 = 200,-CZK	Kurzový rozdíl aktivní/pohledávka

Tab. 2 Zjištění výsledku hospodaření – původní právní úprava

Rozvaha		Výkaz zisku a ztráty	
Aktiva	Pasiva	Náklady	Výnosy
2300,-CZK [311]		0	2500 [6xx]
200,-CZK kurzový rozdíl aktivní	0,-		
Zisk 2500		Zisk 2500	

Tab. 3 Účtování kurzového rozdílu pomocí rozvahových účtů – nová právní úprava

Účtování kurzového rozdílu pomocí výsledkových účtů		
Operace	Výpočet	Zaúčtování
Vznik účetního případu	100 x 25 = 2500,- CZK	311/6xx
Účetní uzávěrka	100 x 2 = 200,-CZK	Kurzový rozdíl aktivní/pohledávka

Tab. 4 Zjištění výsledku hospodaření – nová právní úprava

Rozvaha		Výkaz zisku a ztráty	
Aktiva	Pasiva	Náklady	Výnosy
2300,-CZK [311]		200 [563]	2500 [6xx]
Zisk 2300		Zisk 2300	

Zdroj: Vlastní zpracování autorů

Poznámka: V případě posílení koruny vzniká samozřejmě ztráta.

Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2001/65/ES.
Směrnice Evropského parlamentu a Rady 2009/49/ES.
Sedmá směrnice Rady 83/349/EHS ze dne 13. června 1983, založená na čl. 54 odst. 3 písm. g) Smlouvy konsolidovaných účetních závěrkách, ve znění směrnic Rady 89/666/EHS, 90/604/EHS, 90/605/EHS, směrnic Evropského parlamentu a Rady 2001/65/ES a 2009/49/ES.
Nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1606/2002 ze dne 19. července 2002, o uplatňování mezinárodních účetních standardů, ve znění nařízení Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 297/2008.
Nařízení Komise (ES) č. 1126/2008 ze dne3. listopadu 2008, kterým se přijímají některé mezinárodní účetní standardy v souladu s nařízením Evropského parlamentu a Rady (ES) č. 1606/2002.

1.4 Vyhodnocení příkladu

Pomiňme nyní pojetí akruálního principu (*accrual principle*) současné právní úpravy českého finančního účetnictví a diskusi nad problémem zda kurzový rozdíl pohledávky, resp. závazku splatných v dalším účetním období představuje náklad, resp. výnos vztahující se ke sledovanému a uzavíranému období.

Problém je především v tom, jak vypočítat trend vývoje ukazatelů rentability před a po legislativní změně a dalších ukazatelů kde se objevují hodnoty cash-flow, či hodnoty oběžných aktiv a vlastního kapitálu. Jinými slovy řečeno téměř ve všech poměrových ukazatelích finanční analýzy, které vycházejí z hodnot položek v Rozvaze, Výkazu zisku a ztráty či výkazu Cash-flow. **Tak jako v dalších mnoha případech problémy tohoto typu řešeny nebyly, nejsou a s velkou pravděpodobností ani nebudou.**

Tato fakta mají vliv především na výšku jednotlivých položek v povinných účetních výkazech, ovšem změna výšky není způsobena trendem ekonomiky firmy, ale změnou způsobu vyjádření určité hospodářské operace. Nespojitost těchto údajů se projeví nejen na mikroekonomické, ale i makroekonomické úrovni kde mohou mít dopad na příjmovou stranu státního rozpočtu nebo na bilanci export-import.

1.5 Aplikace historické ceny v pojetí tuzemské legislativy

Zásadním problémem zůstává aplikace historické ceny v pojetí tuzemské legislativy.
Jde zejména o problematiku zahrnování nákladů do pořizovací ceny (Hanušová, Pernica: *Některé aktuální problémy účetnictví jako podkladu pro rozhodování*, Trendy 2011), oceňování hotové a nedokončené výroby (tamtéž), opravných položek (Hanušová, Pernica: Problematika opravných položek, Periodica Academica 2010) a v neposlední řadě i o oceňování dlouhodobého majetku (Pernica, Hanušová, 2010).

Nedostatky vyplývající z aplikace historické ceny nezpůsobují problémy nejen na úrovni firmy, tedy mikroekonomické úrovni, ale i na úrovni makroekonomické: „Nesprávně provedené oceňování v účetnictví má i závažné makroekonomické důsledky“. (Fireš, Zelenka, 1997, str.47). Především pro malé, ale i střední firmy je popsaný stav neuspokojivý, poněvadž znamená nutnost sledovat úpravy a přizpůsobovat jim vedení účetnictví. Není výjimkou, když při častých úpravách je určitá problematika v jednom právním předpise novelizována, v lepším případě jiný předpis zachycující tuto problematiku okrajově novelu nezachytí, v horším případě je rovněž upraven, ale jinak.

Tyto problémy způsobují, že firmy praktiky nemohou vypočítat nebo zjistit přesnější trendy vývoje jednotlivých ukazatelů finanční analýzy, poněvadž údaje do výpočtů zahrnované jsou v jednotlivých letech získávány různou metodikou. Je ovšem pravda, že pro mezifiremní porovnání jsou tyto údaje postačující, poněvadž, je - li účetnictví vedeno podle české legislativy, je problém naplnění jednotlivých ukazatelů obdobný, ne-li stejný.

1.6 Unifikace versus harmonizace účetnictví

Další, dle našeho názoru samostatnou oblastí generující další skupinu problémů je fakt, že firmy mohou vést účetnictví podle US GAAP, IFRS, či podle aktuální české účetní legislativy. S ohledem na to, jak se jednotlivá pojetí vzájemně odlišují svou orientací především na potřeby firmy (US GAAP) nebo jsou orientovány na makroekonomii např. české účetnictví, vzniká pro externí uživatele problém, neboť tuto skutečnost neznají. Přitom významnou globalizační tendencí celosvětové ekonomiky je jednoznačně unifikace. A této doposud dosaženo nebylo. Je zajímavé, že požadavek unifikace je v kontextu účetnictví zjemněn a používá se terminologie „harmonizace finančního účetnictví“. Evropská unie dokonce změnila označení Mezinárodní účetní standardy (angl. International Accounting Standards) na Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (jak jsou obecně překládány International Financial Reporting Standards). Z výše uvedeného je možné dovodit, že finanční

účetnictví se posouvá do role finančního výkaznictví, u kterého se předpokládá, že globalizačním tendencím vyhoví rychleji a lépe.

1.7 Světová hospodářská krize a potřeba relevantních informací

Zlepšení, zprůhlednění a unifikaci účetního výkaznictví patrně urychlí další světová hospodářská krize na prahu druhé dekády jedenadvacátého století. V tomto prostředí požadují podniky bez výjimky takové informační zdroje, ze kterých by bylo možné získávat informace pro řízení v podmínkách nejistoty, rizika a neurčitosti: „Nedostatek informací způsobuje riziko…. Informace jsou dnes jedním z klíčových zdrojů úspěchu podniku, ale obecně jakéhokoliv subjektu a zařazujeme je mezi základní zdroje stejně jako hmotný majetek nebo zaměstnance…. Správné informace ve správný čas na správném místě.“ (Smejkal, Rais, 2010, str. 170).

ZÁVĚR

Požadavek na validní a relevantní informace o hospodářském stavu podniku je jednoznačný: Vést účetní evidenci na výrazně podrobnější úrovni než požaduje současně platný zákon o účetnictví a získávat tyto informace on-line a pokud možno v ocenění, které je nejbližší buď tržní ceně anebo ještě lépe reálné hodnotě (Pernica, Hanušová, 2010). Podnik by měl sledovat vývoj ukazatelů i v nepeněžních jednotkách. Pouze z nich se dá totiž zjistit, že i při množstevních úsporách např. materiálu nebo počtu hodin práce, obejmu výroby v kusech, se efektivnost zvyšuje, ovšem v peněžních jednotkách klesá. S ohledem na např. nárůst cen za kWh elektrické energie, zvýšením hranice minimální mzdy atp.

Podniky by měly přecházet na typ účetnictví, které by rozšířilo a doplnilo účetnictví finanční a tam kde je to možné, jeho problémy odstranilo. Zde se však objevují problémy, které jsou výsledkem dosavadního vývoje českého finančního účetnictví, které bylo do úpravy v roce 2005 striktně regulováno státem po linii zákona i výkazů. Jednotlivé účty ve specializovaných účtových osnovách byly nejen přesně definovány a charakterizovány, ale byl vytvořen výčet možností pro účtování na jejich debetu a kreditu. Tím se vlastně vytvořila vzájemná spojení jednotlivých účtů. Tento stav velmi usnadnil tvorbu účetních informačních systémů, což bylo jistě v průběhu devadesátých let potřebné, ale zároveň nebyla vůbec požadována potřebná míra kreativity nejen účetního. Spolupráce mezi účetním a manažerem se omezila na několik málo úkonů typu: „Dá se to zaúčtovat?“

Tento stav se naštěstí po úpravách v roce 2005 změnil i pro ty podniky, které účtovaly podle české účetní legislativy. Nelze však opominout fakt, že dnešní účtový rozvrh i povinnost dodržet skupinové účty, spíše podporuje statut quo před rokem 2005, než rychlý příklon ke kreativnímu účtování. V tomto případě existující programová podpora účtování ve formě účetních informačních systémů je spíše brzdou než motorem. Na výchovu kreativního účetního je potřeba se zaměřit, a to nejen v podnicích. Je nezbytné překonat dosavadní a bohužel v některých případech opodstatnělý názor majitelů malých a středních firem na finanční účetnictví. Stále je bohužel nedoceněno a i v současné podobě je řadou firem považováno za složité. Pro malé a mikro firmy dokonce zbytek složité.

Tento článek je výstupem projektu “Rozvoj poznatků ke zdokonalování informační podpory ekonomického řízení podniku”. Projekt je financován Interní grantovou agenturou Vysokého učení technického v Brně a nese registrační číslo FP-S-11-1.

Literatura

Česká republika. Zákon 563/1991 Sb. o účetnictví ve znění pozdějších předpisů [online] [cit. 20010-10-02] Dostupný z WWW: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto/ >

České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.ve znění pozdějších předpisů [online] [cit. 2010-10-14] Dostupný z WWW: <http://business.center.cz/business/finance/ucetnictvi/ceske-ucetni-standardy/podnikatele/>
DVOŘÁKOVÁ, D. *Finanční účetnictví a výkaznictví podle mezinárodních standardů IAS/IFRS*. Computer Press a.s.. Brno. 2006. 339 s. ISBN 80-251-1085-0
FIREŠ, B., ZELENKA, V. *Oceňování aktiv a dluhů v účetnictví*. 2. rozš. vyd. Praha : Management Press, 1997. 175 s. ISBN 80-85943-24-7.
HANUŠOVÁ, H., PERNICA, M. Problematika opravných položek dle Českých účetních standardů z pohledu možnosti zachycení reálné hodnoty majetku. In . *Periodica Academica - Sborník konference Ekonomika a právo – synergie nebo antagonismus?* . Brno : VŠKE, a.s., 2010. s. 94 - 101. ISBN 978-80-86710-22-8, ISSN 1802-2626.
HANUŠOVÁ, H.; PERNICA, M. Některé aktuální problémy účetnictví jako podklady pro rozhodování. *TRENDY: EKONOMIKY A MANAGEMENTU*. 2011, č.2. ISSN 1802-8527.
PERNICA, M.; HANUŠOVÁ, H. Oceňování dlouhodobého hmotného majetku reálnou hodnotou. *TRENDY : EKONOMIKY A MANAGEMNTU*. 2010. s. 168. ISSN 1802-8527.
SMEJKAL, V., RAIS, K. *Řízení rizik ve firmách a jiných organizacích*. 3.rozšířené a aktualizované vydání. Praha : Grada Publishing, 2010. 354 s. ISBN 978-80-247-3051-6.
SVATOŠOVÁ, J.; TRÁVNÍČKOVÁ, J. *Účtová osnova, české účetní standardy : Postupy účtování pro podnikatele*. Olomouc : Anag, 2008. 350 s. ISBN 978-80-7263-578-8.

Ing. Helena Hanušová, CSc., Ing. Martin Pernica, Ph.D.
Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav financí
Kolejní 2906/4, Brno
e-mail: hanusova@fbm.vutbr.cz
e-mail: pernica@fbm.vutbr.cz

Doručeno redakci: 25. listopadu 2011
Recenzováno: 17. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

SOME ASPECTS OF CZECH ACCOUNTING LEGISLATION IN TERMS OF EXTERNAL AND INTERNAL USERS

Helena Hanušová , Martin Pernica
Brno University of Technology
Faculty of Business and Management, Department of Finance
Kolejní 2906/4, 612 00 Brno
e-mail: hanusova@fbm.vutbr.cz, pernica@fbm.vutbr.cz

Abstract
Accounting is an important source of information about the company management. Evaluation amendments are depicted on the balance sheet day. This attitude excludes the possibility of dynamization of financial accounting. The evaluation of carrying case is not updated or amended continually. It is necessary to support the process of harmonization of final accounting in order to create a systematic set of bases and tools through which it would be possible to follow the „true and fair view“ principals to create such rules to be able to charge, evaluate and state the same operation in the same way. The lack of information causes a risk. Financial accounting is moving into the role of financial reporting.

Key words: assets, costs, exchange rate differences, historical cost, inventory-taking, provisions, liabilities, receivables, harmonization of accounting, yields, valuation.

JEL Classification: M 41

DUMPING – ROLE LEGISLATIVY

František Kalouda

ÚVOD

Téma příspěvku „Dumping – role legislativy“ je zvoleno především s ohledem na tématické zaměření konference (**„Ekonomika a právo – synergie nebo antagonismus?“**) a v souladu s tím je věnován právní podmíněnosti chápání pojmu dumping v ekonomické teorii a jeho důsledkům pro podnikatelskou praxi. Význam tématu příspěvku je určen mimo jiné i kritickou závažností chápání dumpingu pro právní řešení konkurenčních střetů, specielně v mezinárodním obchodě.

Východiskem příspěvku je definice pojmu dumping v čase. S uvážením omezení rozsahu příspěvku je největší pozornost věnována aktuálnímu stavu věci, přičemž historické souvislosti jsou presentovány jen v těch případech, kdy je to nezbytné.

Cílem příspěvku je vysledovat rozhodující racionální kauzální souvislosti definice pojmu dumping v souvislostmi s právními determinanty této definice a zformulovat závěry zaměřené na objektivizaci chápání této ekonomickém kategorie.

1 PŘEDMĚT ZKOUMÁNÍ

1.1 Proč dumping a právo?

Historicky ekonomický pohled na pojem dumping ukazuje, že jeho ekonomické pojetí je velmi obtížně uchopitelné – „Dumping lze definovat různými způsoby.“ (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83). A to přesto, že z logiky věci je třeba považovat tento pohled za primární.

Absence smluvního pojetí dumpingu vedlo ke stavu, kdy úzce ekonomické chápání této problematiky vedlo k obtížně udržitelným situacím. Ku příkladu „v 80. letech. Evropská unie …. odhadovala, že rozdíl v cenách mezi Japonskem a zeměmi EU činil 4,8 až 86 procent.“ (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83).

Za těchto okolností je jen logické, že jako výsledek faktického uplatňování dumpingu mohli konkrétní aktéři mezinárodního obchodu pociťovat (na různé úrovni) újmu vznikající dané národní ekonomice a s tím se objevil i problém legitimní ochrany proti takovým škodám. „Dováží-li se výrobek za cenu nižší, než je normální hodnota v zemi vývozu nebo v zemi původu, tyto dovozy způsobují újmu výrobnímu odvětví v zemi dovozu a mezi dovozy a újmou existuje příčinná souvislost, může stát, na jehož území se takový výrobek dováží, přijmout určitá opatření.“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 5).

Není tedy divu, že takto chápaný dumping se stal **významným a přitom obtížně řešitelným problémem celosvětovým**. Jeden příklad z podnikatelské praxe USA snad pro ilustraci tohoto faktu postačí. „U.S. antidumping law permits a U.S. industry to seek the imposition of extra customs duties on merchandise sold in United States at less than fair value, if such sales cause or threaten to cause material injury to the domestic industry producing like products. Fair value is equivalent to the term normal value used in the WTO Antidumping Code.“ (EHRENHAFT, P.D., HINDLEY, B.V., MICHALOPOULOS, C. and WINTERS, L.A., 1997, s. 2).

„V celém období první poloviny tohoto století (míněno 20. století – pozn. FK) v podstatě nedošlo na mezinárodním poli k dohodě o tom, zda je dumping nutno zakázat či nikoli.“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 6).

A stejně tak je zřejmé, že právě v právním přístupu k definici (a posléze i implementaci v ekonomické praxi) zkoumaného pojmu lze spatřovat hledání onoho pověstného „pevného bodu“.

1.2 „Ekonomické“ definice dumpingu

Historicky primární jsou definice dumpingu, které se snažily reagovat na více či méně specifické problémy, jak je sebou přinášela ekonomická praxe. Proto budeme pro účely tohoto článku používat pro tyto definice označení „ekonomické“.

Přirozeně se problému tohoto typu (pojmenované posléze jako dumping) objevovaly v souvislosti s mezinárodním obchodem. To byl jejich společný jmenovatel. Mimo to však tyto „ekonomické“ definice reagovaly na konkrétní podmínky daných exportních aktivit v daných historických souvislostech.

Proto jsou dále diskutované „ekonomické“ definice (viz subkapitola 4.1), vycházející v rozhodující míře z přístupů a potřeb ekonomické praxe problému, chápány jen jako representativní výběr z řady možností. Úplný výčet totiž nemá smysl – není schopen vyřešit problém, kterým se příspěvek zabývá.

1.3 Teoretické („slovníkové“) definice dumpingu

Ekonomická teorie usiluje především o adekvátní reakce na potřeby praxe podnikání. Z toho je zřejmé, že východiskem ekonomické teorie bude i v tomto případě praktická stránka věci, tedy vnímání problematiky dumpingu ekonomickou praxí. Příspěvky ekonomické teorie k řešení problému (definice pojmu dumping) zde uvádíme v podobě „slovníkových“ definicí, což obráží charakter rozhodujících pramenů, z nichž výstupy ekonomické teorie čerpáme.

Praktická východiska ekonomické teorie však nedeterminují její výstupy absolutně. Potřeba vyšší teoretické úrovně, v tomto případě přirozeně vede k větší komplexnosti v chápání daného problému. Což vede ke stavu, kdy stanoviska ekonomické teorie ve většině případů kolísají mezi spíše pragmatickými (a tedy do jisté míry jednostrannými) přístupy ekonomické praxe na straně jedné a mezi o větší objektivitu a univerzálnost usilujícími přístupy právní vědy na straně druhé.

Což se odráží i v dále uvedeném representativním přehledu „slovníkových“ definicí pojmu dumping, které jsou obsahem subkapitoly 4.2.

1.4 Smluvní (právní) definice dumpingu

Faktická nemožnost definovat uspokojivým způsobem pojem dumpingu s využitím „ekonomického“ přístupu vede nezbytně nutně k potřebě využít k tomuto účelu konvenci, dohodu, kodifikovanou v podobě právně závazných předpisů.

Od smluvní (právní) definice zkoumaného pojmu očekáváme především objektivitu, kdy partikulární zájmy zainteresovaných budou udržovány v alespoň relativní rovnováze. Právní definice pojmu dumping by tedy měly být nestranné.

A právě v této souvislosti se ukazuje jako zajímavý časový aspekt těchto přístupů, jak je uveden v subkapitole 4.3. Z ohledem na zásadní zaměření příspěvku je zřejmé, že právní aspekty zkoumaného problému (dumping) tvoří těžiště a hlavní část příspěvku.

1.5 Závěrečná poznámka ke struktuře

Výše použitá kategorizace přístupů k objektivizace problematiky dumpingu (respektive antidumpingu) si v žádném případě nečiní nárok na „jedinou zjevenou pravdu“.

K návrhu této struktury vedly dva přístupy, které se při analýze ekonomické praxe i teorie podařilo identifikovat a přístup právní vědy, který považujeme díky jeho systémovým kvalitám za nejvýznamnější.

2 METODIKA

2.1 Přehled použitých metodických nástrojů

Z metodického pohledu je třeba konstatovat, že příspěvek pracuje, jak je ostatně u prací tohoto typu obvyklé, s kombinací metodických nástrojů. Na úrovni prostého výčtu použitých metodik (v abecedním pořadí) jde o:

- analýzu,
- historickou analogii,
- literární rešerši,
- popis,
- srovnání a
- syntetické postupy.

2.2 Význam použitých metodických nástrojů

V souvislosti s použitými metodickými nástroji příspěvku je jakákoliv snaha o jejich hierarchické uspořádání přinejlepším sporná. Lze však hodnotit jejich význam alespoň relativně, s ohledem na různé etapy či kroky tvorby příspěvku. Pak lze prohlásit, že:

a) v případě definice předmětu příspěvku a jeho cíle bude mít rozhodující význam popis,
b) pro sběr vstupních dat budou nejvýznamnější literární rešerše a analýza,
c) ve formulaci výsledků příspěvku se uplatní především syntetické postupy spolu s historickou analogií,
d) zatím co v diskusi výsledků příspěvku najde uplatnění především kombinace analýzy a srovnání,
e) přičemž závěr příspěvku bude v rozhodující míře postaven na využití popisných technik.

3 DATA

3.1 Přehled zdrojů dat

V rozhodující míře byly v tomto příspěvku využity tři dále uvedené okruhy vstupních dat. To nevylučuje využití i zdrojů dalších (včetně stanovisek autora příspěvku) které nicméně již samostatně neuvádíme.

Základní orientaci poskytuje výčet klíčových informačních zdrojů. I zde dáváme přednost jejich řazení v abecedním pořádku:

a) časopisecké zdroje,
b) knižní prameny
c) internetové zdroje a
d) legislativa (zákony a dohody).

3.2 Hodnocení použitých zdrojů dat podle významu

Je jistě nezbytné vyhnout se na tomto místě (stejně jako kdekoliv jinde v tomto příspěvku) samoúčelným spekulacím, bez zřejmého praktického významu. Nicméně autor vnímá jasnou potřebu deklarovat jasně, jak (a případně z jakého důvodu) vnímá význam uvedených zdrojů dat. V tom případě jsou priority autora příspěvku vyjádřeny následujícím pořadím:

i) legislativa (zákony a dohody, včetně těch s nadnárodní platností),
ii) knižní prameny,
iii) časopisecké zdroje
iv) internetové zdroje.

Vyjádření priorit jednotlivých informačních zdrojů však neznamená, že se k nim přistupuje nekriticky. Z diskuse výsledků příspěvku (kapitola 5) bude zřejmý pravý opak.

4 VÝSLEDKY

4.1 Stanoviska ekonomické praxe („ekonomické“ definice pojmu)

Ekonomická praxe ukazuje, že dumping „lze definovat různými způsoby.“ (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83). Přitom se nelze vyhnout tendenčnímu zaměření definice dumpingu, sledujícímu prospěch určitých ekonomických subjektů, což logicky a vlastně zákonitě vede ke zneužívání jak fakticky dumpingových praktik – dumping, tak i ke zneužívání postupů údajně sloužících jako obrana proti dumpingu – antidumping (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 6). Z nejčastěji používaných „ekonomických“ definicí dumpingu zde uvádíme následující tři, které se (alespoň do jisté míry) překrývají:

a) definice vycházející z výrobních nákladů

Za svého druhu nejobecnější přístup je možno považovat v definici pojmu dumping orientaci na výrobní náklady daného exportéra. „Za dumpingový prodej je možno považovat takový *prodej, kde cena zboží je nižší, než jeho výrobní náklady.“* (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83).

b) cenová definice

Jinou kvalitu představuje odstoupení od analýzy výrobních nákladů a orientace na úroveň domácích ne exportních cen. „Jiný přístup charakterizuje *dumping* jako *prodej zboží na zahraničních trzích za cenu nižší, než za jaké je prodáváno na tuzemských trzích.“* (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83).

c) definice postavená na výrobních nákladech bez dotacích ze strany státu

Toto pojetí připouštělo prodej daného zboží za cenu nižší než jsou odpovídající výrobní náklady exportéra, ale pouze v tom případě, kdy vzniklý rozdíl (fakticky ztráta exportujícího výrobce) nebyl kryt dotacemi ze strany státu. Dnes se v literatuře prakticky neobjevuje.

d) definice postavená na výrobních nákladech a dotacích ze strany státu

„Mezinárodní obchod zná ještě jeden druh cenového podbízení. Jeho původcem ale není výrobce nebo vývozce, ale stát, jenž poskytuje svým vývozcům výhodu, která jim umožní snížit ceny oproti jiným soutěžitelům. Hovoří se někdy o **státním dumpingu**. Dohoda o WTO však tuto praktiku zná jako subvencování a opatření proti ním nazývá **vyrovnávacím opatřením** (zdůrazněno FK).“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 17).

Rozdíl mezi dumpingem a subvencemi není ani obecně vnímán jako podstatný a pro účely tohoto příspěvku nebude uvažován.

4.2 Stanoviska ekonomické teorie („slovníkové“ definice pojmu)

Jak již bylo řečeno výše, chápeme pro účely tohoto příspěvku „slovníkové“ definice pojmu dumping jako mezistupeň mezi stanovisky vycházejícími z konkrétní ekonomické praxe a mezi právní kodifikací zkoumaného pojmu.

Proto nepřekvapuje, že pro tuto kategorii přístupů k precizaci pojmu dumping je typický větší či menší příklon buď k pragmatičtějšímu „ekonomickému“ pojetí a nebo k preciznějším přístupům legislativním. Míra, v jaké se ta či ona „slovníková“ definice přiklání na tu či onu stranu není v následujícím výčtu považována za rozhodující.

Pro co nejlepší orientaci v jednotlivých definicích je v následujícím výčtu identifikujeme pramenem, ze kterého je dané stanovisko čerpáno. Je respektováno i časové hledisko (rok publikace).

a) definice (FIALOVÁ, H., 1999., s. 43), (FIALOVÁ, H., FIALA, J., 2011, s. 43)

Oba uvedené prameny představují naprosto identický názor – definice dumpingu se v nich nijak neliší. Dumping je zde presentován jako „Druh cenového podbízení na trhu, jehož cílem je vytlačit z trhu konkurenci, prosadit se na trhu, ale též překonat celní a jiné obchodní bariéry v mezinárodním obchodu. Nejčastěji se jedná o dumping cenový (zbožový), což je vývoz zboží za cenu, která se označí buď jako cena nižší než jsou výrobní náklady v zemi vývozu, nebo cena nižší než porovnatelná cena stejného výrobku v zemi vývozu po odečtení nepřímých daní, příp. cena nižší než nejnižší porovnatelná cena stejného výrobku vyváženého do některé třetí země za obvyklých obchodních podmínek. Je zřejmé, že označení ceny za cenu dumpingovou je značně problematické.“ (FIALOVÁ, H., 1999., s. 43), (FIALOVÁ, H., FIALA, J., 2011, s. 43).

b) definice (ŽÁK, M. a kol.,1999, s. 206)

Tento pramen ve srovnáním s předchozím akcentuje více makroekonomická hlediska. Rovněž reflektuje antidumpingovou problematiku a to mimořádně zajímavým způsobem. Zastává názor, že „DUMPING je definován jako prodávání produktu v zahraničí za cenu nižší než na domácím trhu nebo za cenu nižší než produkční náklady. Dumping přináší **užitek spotřebitelům** a **ztrátu konkurenčním producentům** (zvýrazněno FK), přičemž užitek převyšuje ztrátu, v souhrnu tedy ekonomika získává. …….

Antidumpingová opatření mohou zahrnovat uvalení zvláštního tarifu na dovážené zboží, které je prodáváno za dumpingovou cenu. Tento tarif (dumpingová marže) by se měl rovnat rozdílu mezi skutečnou prodejní cenou a tržní hodnotou produktu. …….

Pokud je dumping výsledkem **poskytování vývozních či produkčních dotací** (zvýrazněno FK), vyvážejícím firmám či odvětvím, může dovážející země zavést vůči takto dotovaným produktům odvetné clo.“ (ŽÁK, M. a kol.,1999, s. 206).

c) definice (HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol., 2003, s. 94)

Zde presentované pojetí dumpingu je do jisté míry vztahováno k poměrům v ČR. Zcela zjevně patří k těm konceptům, které mají relativně blízko k legislativnímu pojetí.

Definice dumpingu má následující podobu: „**Dumping** ■ podle zákona č. 152/1997 Sb. je dumpingovým takový výrobek, jehož cena, za kterou je vyvážen do ČR, je nižší než normální hodnota obdobného výrobku při běžném obchodu v zemi vývozu. ……. . K dumpingu může docházet buď v důsledku **státem subvencovaného exportu** (zvýrazněno autorem), nebo …… .“ (HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol., 2003, s. 94).

4.3 Stanoviska právní vědy (smluvní, legislativní) – vývojové etapy

Typické zde je, že se v těchto souvislostech prakticky paralelně a pravidelně objevuje jak pojem dumping, tak i jeho protipól – pojem antidumping. To zřejmě vyplývá z komplexnějšího vnímání problematiky, což je pro tyto přístupy charakteristické. Časové milníky v definici dumpingu (resp. antidumpingu) mapují rozhodující vývojové etapy v úsilí eliminovat negativní důsledky dumpingu jak pro národní ekonomiky, tak i pro ekonomiku globální.

Pokud není uvedeno jinak, je v tomto případě jako zdroj informací využit pramen (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997 , s. 5–17).

V příspěvku přikládáme mimořádný význam právním úpravám problematiky dumpingu. Důvod pro toto stanovisko je zřejmý – **jen právní úpravy mohou zabránit zneužívání dumpingu.** „Se vznikem právních úprav na počátku století (míněno století dvacáté – pozn. autora) se zintenzívnily i diskuse o únosné míře protekcionismu, o udržitelném rozsahu volného obchodu a podobně.“ Za rozhodující etapy v těchto úprav lze považovat následující výčet.

a) 1906 – australský celní zákon

Priorita ve výše uvedených snahách bývá tradičně přisuzována protinožcům. „Byl to australský celní zákon z roku 1906, který jako první obsahoval definici dumpingu i opatření,

která je možno použít. Těsně po něm následovala Kanada a po válce i Spojené státy a Velká Británie. Pojetí dumpingu se však různilo, různorodá byla i opatření, která zahrnovala nejen antidumpingová cla, ale i takové kroky, jako je zákaz dovozu."

Přes zmíněnou silnou mezinárodní podporu, které se této v zásadě národní iniciativě dostalo, byly její positivní dopady jen omezené. Charakteristické pro toto období totiž je, že „V celém období první poloviny tohoto století v podstatě nedošlo na mezinárodním poli k dohodě o tom, zda je dumping nutno zakázat či nikoli. Způsobila to nepochybně i skutečnost, že některé země značně využívaly dovozu za dumpingové ceny."

Potřeba mezinárodní iniciativy v pravém smyslu slova, která by obraně proti nekalým obchodním praktikám v mezinárodním obchodě dodala nezbytnou legitimitu, byla tedy zřejmá.

b) 1927 – Memorandum o dumpingu (Jakob Viner)

Priorita ve smyslu **první** mezinárodní definice dumpingu patří americkému ekonomovi Jakobu Vinerovi. „Na světové hospodářské konferenci, která se péčí Společnosti národů uskutečnila v Ženevě v roce 1927, presentoval Jakob Viner „Memorandum o dumpingu". Tento profesor chicagské university vytvořil jako **první definici dumpingu** (zdůrazněno autorem) …… . Stala se základem i pro mezinárodně uznávané vymezení, které však přišlo až po dalších dvaceti letech."

Již tato definice dumpingu obsahovala „Princip srovnání vývozní ceny s cenami v tomtéž období a za stejných okolností zaplacenými ve vyvážející zemi a možnost použít antidumpingových cel pouze tehdy, jestliže se tyto dovozy uskutečňují za cenu nižší a vážně poškozují domácí výrobu v dovážející zemi, to jsou parametry, které platí dodnes. Nijak zásluhy J. Vinera nesnižuje skutečnost, že **do dumpingu zahrnul subvence** (zdůrazněno autorem) a dokonce ani to, že se nedomníval, že je vhodné nebo vůbec možné tuto disciplinu mezinárodně upravit."

c) 1947 – Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)

Komplikovanost jednání o dumpingu snad nejlépe dokumentuje skutečnost, že „Až moderní doba, ……. dospěla k definici dumpingu na mnohostranné bázi. Stalo se tak v roce 1947 sjednáním Všeobecné dohody o clech a obchodu, známé pod zkratkou GATT. Multilaterální povaha tohoto ujednání je dokladem toho, že celé mezinárodní společenství si bylo vědomo skutečnosti, že je prospěšnější mít možnost **bránit se nekalým obchodním praktikám, než nečinně přihlížet zřejmému devastování domácí ekonomiky** (zdůrazněno autorem)."

Lepší příklad positivní motivace pro legislativní ukotvení problematiky dumpingu bychom hledali jen obtížně. Paradoxně se však ukázaly kontraproduktivní důsledky Všeobecné dohody, přímo její zneužívání ve prospěch dumpingu, což vyplývalo nepřímo z charakteru tohoto dokumentu, neboť „ …příslovečná pragmatičnost a přizpůsobivost Všeobecné dohody … poskytla možnost velmi široce interpretovat příslušná ustanovení a využívat je k ochranářským účelům i tehdy, kdy o případ dumpingu zřetelně nešlo."

d) od 70. let 20. stol. po současnost

V této periodě jde o řadu mezinárodních jednání, zaměřených na postupné rozpracovávání pravidel GATTu, s cílem odstranit výše uvedené nevýhody dosavadních ujednání.

Pro potřeby tohoto příspěvku je rozhodující především **podoba článku VI Všeobecné dohody o clech a obchodu, který problematiku dumpingu upravuje** (viz dále podrobněji v subkapitole 4.4). Přes komplikovanost těchto jednání nebyly jejich výsledky přijímány bez výhrad, což konečně platí i pro současný stav uzavřených dohod. (UNDERSTANDING THE WTO: **BASICS.** The GATT years: from Havana to Marrakesh. [online]. [cit. 2011-1-21]. Dostupný z WWW: < http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm >.

i) <u>1973 – 1979 (Tokijské kolo)</u>

Pro následné úpravy článku VI GATT platí, že jejich „ ... základ byl dán již v ….. Tokijském kole mnohostranných obchodním (sic! – pozn. FK) jednání koncem sedmdesátých let."

Za pozornost stojí zejména fakt, že v průběhu jednání tohoto kola byla uzavřena **Dohoda o provádění článku VI**, jinými slovy „antidumpingový kód“, („jak se tehdy Dohodě o provádění článku VI z Tokijského kola říkalo…“).

ii) 1986 – 1994 (Uruguayské kolo)

Potřeba dalších úprav Článku VI se však i nadále ukazovala jako aktuální a stala se (mimo jiné) předmětem jednání v rámci Uruguayského kola. „Smluvní strany…… se k problematice vrátily znovu při nejbližší další příležitosti, v souvislosti s Uruguayským kolem mnohostranných obchodních jednání, ukončených v roce 1994.“

„Antidumpingový kód“ byl v průběhu těchto jednání upraven a „Výsledkem posledního mezinárodního úsilí se stala Dohoda o provádění článku VI Všeobecné dohody o clech a obchodu, která se stala součástí vytvoření Světové obchodní organizace (WTO).“

Jednání Uruguayského kola věnovala pozornost i vztahu dumpingu a subvencí. Je pozoruhodné, že přestože „V části o řízení si jsou Dohoda o provádění článku VI a Dohoda o subvencích a vyrovnávacích opatřeních velmi podobné, často zcela identické …..Uruguayské kolo mnohostranných obchodních jednání ukončené v roce 1994 obě disciplíny rozdělilo a jak už bylo uvedeno, obsahuje Dohoda o WTO samostatná ujednání pro oba typy podbízení. Nejinak tomu bylo i v případě Bruselu, který v roce 1995 vydal dvě samostatná nařízení; jedno proti dovozům dumpingových výrobků z nečlenských zemí, druhé řešící dovozy subvencovaných výrobků.“ Tato podoba uvedených nařízení EU však vzbuzuje i rozpaky, viz diskusní část příspěvku.

iii) 1994 (marakéšská dohoda, Marrakeš, jako součást Uruguayského kola)

V této fázi jednání se z fakticky dobrovolného respektování antidumpingového kódu stala záležitost obligatorní, neboť „ …. v případě dohody z Tokijského kola záleželo na tom, zda člen GATT antidumpingový kód přijme či nikoli, v případě dohody přijaté v Marrakeši tomu tak není. …… Všichni členové WTO jsou …. v souvislosti s dumpingem vázáni stejnými pravidly a to článkem VI GATT a dohodou o jeho provádění.“

4.4 Stanoviska právní vědy (smluvní, legislativní) – aktuální podoba úprav

Stejně jako v předcházející kapitole, i v následujícím textu se současně pracuje jak s pojmem dumping, tak i s pojmem antidumping, přičemž primárním je samozřejmě pojem dumpingu. Mimo výše uvedený důvod lze příčinu tohoto stavu spatřovat i v provázanosti obou pojmů, případně v preferenci pohledu na problematiku dumpingu.

V uspořádání jednotlivých norem v následujícím výčtu je zde (do jisté míry i díky příznivé shodě náhod) uvažováno jak kritérium časové, tak i význam dotyčného dokumentu. Vycházíme přitom z premisy, že nadnárodní normy mají pro český právní řád vyšší míru závažnosti.

Z důvodu jen omezené délky příspěvku jsou brány v úvahu jen rozhodující právní úpravy sledované problematiky.

a) Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994, článek VI

Pramenem je i v tomto případě již známý zdroj, jehož kvality jsou nepřehlédnutelné (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 61.). Citujeme z něj pouze informace pro naše účely nezbytné.

„Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994

Článek VI

Antidumpingová a vyrovnávací cla

1. Smluvní strany uznávají, že dumping, jímž se zboží jedné země uvádí na trh druhé země za cenu nižší, než je jeho normální hodnota, je zavrženíhodný, působí-li, nebo hrozí-li způsobit podstatnou újmu výrobnímu odvětví existujícímu na území smluvní strany, nebo zdržuje-li citelně vybudování nového domácího výrobního odvětví. Pro účely tohoto článku bude výrobek považován za uváděný na trh dovozní země za cenu nižší, než je jeho normální

hodnota, jestliže cena výrobku vyváženého z jedné země do druhé

a) je nižší než při běžném obchodu srovnatelná cena obdobného výrobku, určeného pro spotřebu ve vývozní zemi, nebo

b) jestliže není takové domácí ceny, je nižší než buď

i) nejvyšší srovnatelná cena obdobného výrobku při jeho vývozu do některé třetí země při běžném obchodu, nebo

ii) výrobní náklady tohoto výrobku v zemi původu, zvýšené o přiměřenou přirážku za prodejní výlohy a zisk.

……..

3. Žádné vyrovnávací clo z jakéhokoli výrobku území kterékoli smluvní strany, dováženého na území kterékoli jiné smluvní strany, nebude vybíráno vyšší částkou, než je odhadnutá prémie nebo subvence, o níž bylo zjištěno, že byla přímo či nepřímo poskytnuta na zhotovení, výrobu nebo vývoz takového výrobku v zemi původu nebo vývozu včetně jakékoli zvláštní subvence poskytnuté na dopravu tohoto zboží. Výrazem „vyrovnávací clo“ se rozumí zvláštní clo vybírané za účelem vyrovnání jakékoli prémie nebo subvence, jež byla přímo nebo nepřímo poskytnuta na zhotovení, výrobu nebo vývoz jakéhokoli zboží.

….. “

b) Nařízení Rady evropských společenství č. 384/96

Pro poměry v ČR jsou přirozeně zajímavé standardy EU. Ty by ale na druhé straně měly respektovat mezinárodním dohodám zmíněným v předchozí subkapitole 4.3.

To však platí kupodivu jen do jisté míry, alespoň pokud jde o právě analyzované nařízení: „Těmto mezinárodním pravidlům je podřízena i Evropská unie. …. Nařízení Rady evropských společenství č. 384/96 z 25. prosince 1995 o ochraně proti dovozům dumpingových výrobků z nečlenských zemí Evropského hospodářského společenství řeší kromě věcných i otázky kompetenční, komplikované o složité vnitřní vztahy v EU a pak otázky jako je definice specifické disciplíny „zájem Společenství“ a podobně. Je …. příznačné, že právě problematika „zájmu Společenství“ byla předmětem velkých diskusí ve Výboru pro antidumping WTO, neboť Dohoda o provádění článku VI tuto kategorii nezná.“. (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 11).

c) Zákon č. 152/ 1997 Sb.

Tato domácí norma je známá též jako antidumpingový zákon. Zde uvádíme pro stručnost jen klíčovou definici dumpingového zákona, což je pro účely tohoto příspěvku zcela postačující.

Vazba na předchozí normu je užší, než by se z pouhého srovnání obou textů mohlo zdát. Problém, který musel proces implementace vyšší normy zvládnout spočíval totiž v tom, že : „ … Dohoda o provádění článku VI …. je svou povahou blíže těm systémům práva, kde je právo soudem nalézáno než těm, kde se soud či prováděcí řízení pohybuje v pro nás obvyklé tripartici právní normy – hypotéza – disposice – sankce. Text dohody …. připouští volné uvažování, doporučuje či označuje něco za obvyklejší než cosi jiného. Transformace textu dohody do pro nás obvyklých právních vět je téměř nemožná….. jasný důkaz toho podává text Dohody o založení WTO ve Sbírce zákonů, vyhlášený pod číslem 191/1995 Sb. … .“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997 , s. 9).

„ZÁKON č. 152 ze dne 17. června 1997 na ochranu před dovozem dumpingových výrobků a o změně a doplnění některých zákonů.

Parlament se usnesl na tomto zákoně České republiky:

ČÁST PRVNÍ

OBECNÁ USTANOVENÍ

§ 1

Pojmy

Pro účely tohoto zákona se rozumí:

a) dumpingovým výrobkem výrobek, jehož vývozní cena, za kterou je vyvážen do České republiky, je nižší než normální hodnota obdobného výrobku při běžném obchodu v zemi vývozu,

…….. . " (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997 , s. 18).

5 DISKUSE

V diskusní části příspěvku sledujeme pro přehlednost strukturu výsledků příspěvku, tedy struktury předchozí kapitoly 4. Tam kde se diskuse nejeví nezbytná, je odpovídajíc subkapitola kapitoly 4 ignorována. Text diskusní části příspěvku vyvolal potřebu věnovat se (mimo zavedenou strukturu příspěvku) v alespoň minimální míře poněkud podrobněji i pojmům antidumping a „zájem Společenství".

5.1 Stanoviska ekonomické praxe („ekonomické" definice pojmu)

a) definice vycházející z výrobních nákladů

Výrobní náklady jsou nepochybně kriticky významná veličina. V běžných situacích je lze považovat za dolní hranici realizační (tržní ceny), pokud se exportér orientuje na strategii neztrátovosti každého vyváženého produktu. K diskusi ovšem zůstává problém svobodné volby ceny nižší.

b) cenová definice

V této souvislosti lze diskutovat problém, do jaké míry je tuzemská cenová hladina směrodatná pro případnou expanzi na nové teritorium. Alternativou by mohla být cena běžná na cílovém teritoriu.

V duchu této logiky „Odpůrci konceptu antidumpingu jako takového často používají argumentu, že žádná cena není dost nízká, aby podpořila tržní prostředí a aby dále rozvinula hospodářskou soutěž tak nezbytnou pro řádné fungování trhu. I toto tvrzení má své velmi zřetelné hranice." (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997 , s. 5-6).

c) definice postavená na výrobních nákladech bez dotacích ze strany státu

Toto pojetí se dnes v literatuře prakticky neobjevuje. V souvislosti s bodem ad a) je nicméně zřejmé, že na „sebevražedné" strategii exportéra jít na ceny pod vlastní výrobní náklady se vyšší systém (stát v podobě dotací) nijak nepodílí. A rizika jsou tedy výhradně na straně exportéra.

d) definice postavená na výrobních nákladech a dotacích ze strany státu

Státní podporu či subvence exportu má samozřejmě s tržním mechanismem jen málo společného.

5.2 Stanoviska ekonomické teorie („slovníkové" definice pojmu)

a) definice (FIALOVÁ, H., 1999., s. 43), (FIALOVÁ, H., FIALA, J., 2011, s. 43)

Nejcennější informací je v tomto případě zřejmě konstatování „že označení ceny za cenu dumpingovou je značně problematické."

b) definice (ŽÁK, M. a kol.,1999, s. 206)

Názor že „Dumping přináší **užitek spotřebitelům** a **ztrátu konkurenčním producentům** (zvýrazněno FK), přičemž užitek převyšuje ztrátu, v souhrnu tedy ekonomika získává." by jistě stál za podrobný důkaz. V každém případě je zde přínosné varování, že dumping může být i „výsledkem poskytování vývozních či produkčních dotací (zvýrazněno autorem), vyvážejícím firmám či odvětvím, …", což silně připomíná současnou praxi některých zemí EU.

c) definice (HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol., 2003, s. 94)

Ve vzácné shodě s definicí ad bod b) ani v tomto případě nelze přehlédnout hrozbu „státem subvencovaného exportu".

5.3 Stanoviska právní vědy (smluvní, legislativní) – vývojové etapy

a) 1906 – australský celní zákon

Neschopnost, či spíše neochota mezinárodního společenství dospět již v tomto období k dohodě má zřetelně ekonomické kořeny. Ty můžeme spatřovat ve dvou formách.

Ta nejsnáze identifikovatelná je representována snahou bez skrupulí získat konkurenční výhodu v ceně produktu. Jejím klasickým příkladem je postoj britského a holandského loďařského průmyslu v meziválečném období. „Výrobci lodí ve Velké Británii a Holandsku například mezi dvěma světovými válkami těžili z dodávek německé oceli, uskutečňovaných za polovinu cen dosahovaných na německém trhu.“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997 , s. 6).

Rafinovanější přístup představuje více méně otevřeně deklarovaná obrana, paradoxně proti antidumpingovým opatřením. Ta jsou v tomto případě interpretována jako překážky zahraničního obchodu, což může být navíc podporováno údajným selektivním a diskriminačním charakterem antidumpingových opatření. „Posilování antidumpingové legislativy v mnoha zemích vede k tomu, že se mezinárodní firmy snaží hledat cesty, jak tuto legislativu obejít. Patří sem např. **snaha o získání vládních dotací na export** (zdůrazněno FK) nebo každoroční inovace výrobků, umožňující poskytování slev na starší modely. Vládní dotace **byly dlouhou dobu považovány za nepřijatelný nástroj** (zdůrazněno autorem) používaný vládou k podpoře exportu.“ (JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R., 1997, s. 83).

Ukazuje se tedy, že vládní dotace jsou, a nebo alespoň v minulosti byly, prakticky permanentním ohrožením antidumpingových akltivit.

b) 1927 – Memorandum o dumpingu (Jakob Viner)

Vytýkat J. Vinerovi, že „**do dumpingu zahrnul subvence** (zdůrazněno autorem)“ připadá autorovi příspěvku jako čiré pokrytectví. Neboť co jiného představují subvence, když ne zvýhodnění určitého exportéra, výrobce či konkrétního produktu?

c) 1947 – Všeobecná dohoda o clech a obchodu (GATT)

Dohodu GATT lze považovat za špičkovou ukázku mezinárodně koncipované právní normy, které má složit dobré věci. Zneužívání GATT proti fér konkurenci patří nepochybně k neopomenutelným ukázkám oné známé okřídlené fráze o křivém paragrafu.

d) od 70. let 20. stol. po současnost

i) <u>1973 – 1979 (Tokijské kolo)</u>

V souvislosti s tím, co bylo dosud v diskusi řečeno o dumpingu a antidumpingu, jistě nepřekvapí, že přínosy Tokijského kola byly v době mechách formulování označovány právě jako „antidumpingový kód“.

ii) <u>1986 – 1994 (Uruguayské kolo)</u>

Reakce Bruselu na výsledky Uruguayského kola budí doslova hrůzu. Pokud totiž bylo vydáno nařízení **pouze** proti dovozům dumpingových výrobků z nečlenských zemí, tak dumpingové dovozy ze členských zemí povoleny jsou? Rozdíly mezi ekonomickými dopady subvencí dotací není pro potřeby tohoto příspěvku významná.

iii) <u>1994 (marakéšská dohoda, Marrakeš, jako součást Uruguayského kola)</u>

Na povinnosti povinně vystupovat proti dumpingu (v pravém smyslu slova ovšem) není jistě nic špatného.

5.4 Stanoviska právní vědy (smluvní, legislativní) – aktuální podoba úprav

a) Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994, článek VI

Z publikovaného textu je zřejmé, že článek VI dovoluje v případě potřeby uplatňovat antidumpingová opatření vůči všem členům GATT. Žádná **omezení vázané na členské či nečlenské země EU zde neexistuje**.

b) Nařízení Rady evropských společenství č. 384/96

Z dostupného textu Nařízení Rady evropských společenství č. 384/96 z 25. prosince 1995 o ochraně proti dovozům dumpingových výrobků lze učinit jediný závěr. Pokud se toto Nařízení týká opravdu jen dovozů z nečlenských zemí Evropského hospodářského společenství, pak importů ze členských zemí se tato norma netýká. Jinými slovy – dumpingové importy z nich možné jsou!

c) Zákon č. 152/ 1997 Sb.

Zákon pracuje s jednou z možných definicí dumpingu, což je nutno vnímat jako jisté omezení. Větší problém ovšem je, že se v této definici v žádných souvislostech neobjevují ani pojem dotací ani pojem subvencí.

5.5 Diskuse antidumpingu

V souvislosti s dosud diskutovanými problémy implementace článku VI v EU se objevuje i problém zda (případně do jaké míry) lze mezi jednotlivými zeměmi EU uplatňovat antidumpingová opatření.

Přímo otřesné závěry nabízí analýza možností nasadit antidumpingová opatření mezi ČR a Slovenskem: „ …. celní unie mezi Českou republikou a Slovenskou republikou, založená Smlouvou o vytvoření celní unie z 29. října 1992 ……. je dosti specifická. ….. Na rozdíl od ujednání platných mezi státy Společenství **lze** (zvýrazněno autorem) ve vztazích mezi těmito dvěma zeměmi antidumpingové řízení zahájit.“ (PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P., 1997, s. 12). **Z čehož ovšem vyplývá, že „ujednání platná mezi státy Společenství“ nedovolují antidumpingová řízení ani zahájit!** To je samozřejmě alarmující závěr.

Velmi fundovanou diskusi efektů antidumpingu (tentokrát v souvislosti s různými typy tržní struktury) lze objevit v pramenu (COLONESCU, C., 1997, s. 1-20).

5.6 Diskuse „zájmu Společenství“

Pokud Dohoda o provádění článku VI kategorii „zájem Společenství“ či jeho ekvivalenty nezná, pak je zřejmé že nepovažuje za vhodné či dokonce za potřebné respektovat jakékoliv speciální zájmy jakýchkoliv teritoriálních jednotek.

To je ovšem ve velmi příkrém protikladu s vnitřními normami EU, čehož dobrým příkladem je Společná zemědělská politika (SZP) EU. „Podstata SZP spočívá na třech principech:

- princip jednotného trhu zajišťují jednotné předpisy, jednotná pravidla hospodářské soutěže, jednotná ochrana na vnějších hranicích. Z jednotného zemědělského trhu v rámci Společenství jsou vyloučena opatření zahraničního obchodu jako cla, licenční opatření apod.
- Princip preference Společenství chrání vnitřní trh EU před následky kolísání světového trhu, před levnými dovozy, určuje společné zásady podpory exportu, přístup na trh v podobě preferenčních ujednání. Pro dovozy do EU platí společný celní sazebník EU, včetně jednotných celních preferencí a preferenčních celních kvót. . .“ (FOLTÝN, I., 2008, 106 stran, s. 21).

ZÁVĚR

Celkové výsledky či závěry příspěvku je třeba rozdělit na dvě části. Jedna se bude týkat globálních souvislostí, druhá bude reagovat na snahy prosadit partikulární zájmy jistého teritoriálního celku, konkrétně EU.

Pokud jde o aktivity globálního mezinárodního společenství tak je zřejmé, že ani současná, mezinárodně uznávaná definice dumpingu (a odpovídajících antidumpingových opatření) není dokonalá. Specielně to platí o dotacích, subvencích a případných dalších

podporách ze strany státu. Jejich existence se totiž v různých časových obdobích (včetně současnosti) jeví jako nejasná, nejednoznačná, případně dokonce podmíněně přípustná.

Nicméně lze předpokládat, že tento problém, může být (a zřejmě i bude) budoucím vývojem globální mezinárodní legislativy odstraněn. A navíc je z citované speciálně zaměřené mezinárodní legislativy zřejmé, že **celkově se mezinárodní společenství v globálním rozměru snaží (více méně úspěšně) dumping eliminovat.**

Na rozdíl od citovaných mezinárodních norem však vytváří legislativa EU (ať úmyslně či neúmyslně) prostor pro dumpingové aktivity členských zemí EU jak uvnitř EU (**ujednání platná mezi státy Společenství" nedovolují antidumpingová řízení ani zahájit)** tak i mimo ně (kategorie „zájem Společenství) a navíc vytváří předpoklady pro budování překážek pro import zboží, které dumpingem postiženo není (pojem „ochrana na vnějších hranicích" a další a opět kategorie „zájem Společenství").

Literatura

Zákon č. 152 ze dne 17. června 1997 na ochranu před dovozem dumpingových výrobků a o změně a doplnění některých zákonů.

Všeobecná dohoda o clech a obchodu 1994

FIALOVÁ, H.: *Malý ekonomický výkladový slovník.* 5. rozšířené vydání. A plus, Praha 1999. ISBN 80-902514-2-0

FIALOVÁ, H., FIALA, J.: *Ekonomický výkladový slovník*: [kompletní přehledná příručka pro studium a manažerskou praxi]. 9. aktualiz. vyd., Praha: A plus, 2011. 194 s. ISBN 9788090380455

FOLTÝN, I.: *Dopady agrární politiky na vybrané zemědělské komodity před a po vstupu ČR do EU (výzkumná studie – metodika).* ÚZEI, Praha 2008,106 stran. ISBN 978-80-86671-57-4

HINDLS, R., HOLMAN, R., HRONOVÁ, S. a kol.: Ekonomický slovník. 1. vyd.. Praha : C.H. Beck, 2003., 519 s. ISBN 8071798193

JANEČKOVÁ, L., MECHÚR, R.: *Cenová strategie a taktika*. Slezská univerzita Opava, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné, Karviná 1997. ISBN 80-85879-65-4

PŘENOSILOVÁ, Z., DVOŘÁK, P.: *DUMPING. Komentovaný zákon na ochranu před dovozem dumpingových výrobků. Všeobecná dohoda o clech a obchodu*. 1997. ISBN 80-7208-036-9

ŽÁK, M. a kol.: *Velká ekonomická encyklopedie*. Linde Praha, 1999. ISBN 80-7201-172-3

COLONESCU, C.: Antidumping, Antitrust, and Competition. Prague: CERGE-EI, *Working Paper Series* August, 1997. 20 s. ISSN 1211-3298

EHRENHAFT, P.D., HINDLEY, B. V., MICHALOPOULOS, C. and WINTERS, L. A.: *Policies on Imports from Economies in Transition*. Washington: The World Bank, 1997. Studies of Economies in Transformation, 22.
ISSN 1014-997X; 22, ISBN 0-8213-3916-8

The GATT years: from Havana to Marrakesh. [online]. [cit. 2011-1-21]. Dostupný z WWW: < http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm >

Ing. František Kalouda, CSc. M.B.A.

Masarykova univerzita, Ekonomicko-správní fakulta
Katedra financí
Lipová 41a, 602 00 Brno
e-mail: kalouda@econ.muni.cz

Doručeno redakci: 25. 11. 2011
Recenzováno: 6. 1. 2012
Schváleno k publikování: 1. 2. 2012

DUMPING – THE ROLE OF LEGISLATION

František KALOUDA

Masaryk University Brno, Faculty of Economics and Administration, Department of Finance

Lipová 41a, 602 00 BRNO, Czech Republic, e-mail: kalouda@econ.muni.cz

Abstract

Paper "Dumping – the Role of Legislation" is essentially devoted to discussion of the manner and extent of legal cross – understanding of the concept of dumping in economic theory and implications for the understanding of business practices. The starting point of the paper is an overview of the concept of dumping development the in time, always considering the broadest possible factors and contexts that determined the definition in given time horizon and with the special regard to factors and context of a legal nature. The global objective of the paper is to trace a rational causal relation (if any) definition of dumping in time and legal determinants of this definition.

Key words: dumping, antidumping, economic theory, business practice

JEL Classification: A 12, G38, K 23

ANALÝZA VÝVOJE POČTU INSOLVENCÍ V ČR ZA OBDOBÍ 2008–2010 VE SVĚTLE INSOLVENČNÍHO ZÁKONA S KOMPARACÍ VYBRANÝCH ZEMÍ ZÁPADNÍ EVROPY

Eva Karhanová Horynová, Karina Mužáková

ÚVOD

Článek se zaměřuje na analýzu vývoje počtu firemních insolvencí v ČR za období 2008–2010 ve světle insolvenčního zákona s komparací vývoje počtu insolvencí podniků vybraných zemí Západní Evropy. Zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon) v ČR nabyl účinnosti dne 1. ledna 2008 a nahradil tak dosavadní zákon č. 328/1991 Sb., o konkursu a vyrovnání. Insolvenční zákon se aplikuje na řešení úpadku všech fyzických i právnických osob, podnikatelů i nepodnikatelů, vyjma České republiky, ministerstev, obcí, krajů, České národní banky, Všeobecné zdravotní pojišťovny, veřejných vysokých škol a jiných vybraných institucí. Vývoj počtu firemních bankrotů byl ve vybraném období velice silně ovlivněn dopady novodobé finanční krize, která, dle analýz, na podniky dolehla zejména v roce 2010.

1 INSOLVENČNÍ ZÁKON

Se společenskými změnami po roce 1989 došlo v roce 1991 k obnovení úpadkového práva, a to po téměř 40leté absenci tohoto práva. V roce 1991 byl přijat zákon č. 328/1991 Sb., o konkurzu a vyrovnání. Jedním z hlavních důvodů přijetí tohoto zákona byla snaha odstranit legislativní překážky, které by bránily rozvíjejícímu se tržnímu hospodářství. Konkurzní právo vycházelo z historických etap konkurzního práva, jehož základy lze hledat již římském právu – odsud také pochází název konkurz (latinský termín concursus creditorum) a tímto pojmem se vyjadřuje situace, ve které jde souběh věřitelů, a to za účelem dosažení jejich uspokojení z konkurzní podstaty. Konkurzem je míněno nejenom specifické řízení, a vyjadřuje se tím také specifická podstata tohoto řízení. Výrazu konkurz v češtině odpovídá právě termín úpadek. Zmíněný zákon o konkurzu a vyrovnání byl inspirovaný zákonem z roku 1931. S ohledem na stále se rozvíjející hospodářské vztahy byl mnohokrát novelizovaný. Celkově šlo o 24 novelizací, které se snažily odstranit problematiku výkladu zákona a zejména se pokoušely i modernizovat tuto právní normu, právě s ohledem na skutečnost, že čerpala ve svých základech ze zákona, který vycházel z naprosto odlišného právního prostředí. Mimo jiné novely se vždy týkaly pouze dílčí problematiky, kterou řešily, ale neřešily koncepci daného zákona. Postupně se začaly projevovat veškeré nedostatky a bylo potřeba provést nejenom radikální legislativní úpravu, ale také reagovat na právní úpravu dané problematiky v rámci evropského práva. Proto bylo rozhodnuto přijmout nový zákon, a tím se stal zákon č.182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon, IZ). Bylo nutné, aby se na něj laická i odborná veřejnost dostatečně připravila, a tak zmíněný zákon, který měl být účinný již od 1. 1. 2007, měl účinnost posunutu nejprve na 1. 7. 2007 a pak dokonce až na den 1. 1. 2008.

Insolvenční zákon užívá nové, dosud neužívané pojmy, které v rámci stávající právní úpravy řešení úpadku nebyly známé, a to ať už jde o pojem insolvenční soudní řízení, insolvenční soud, insolvenční návrh. Významnou změnou, kterou insolvenční zákon přinesl je především způsob řešení úpadku, který není řešený pouze v rámci konkurzu a vyrovnání. S pojmem insolvence je spojovaná odlišná koncepce řešení úpadku. Předchozí právní úprava byla v rámci konkurzního řešení založena na zcela likvidační funkci konkurzu. Pokud se právnická osoba ocitla v konkurzu, znamenalo to pro ni, že po skončení konkurzního řízení

vstoupila do likvidace nebo došlo k jejímu výmazu z obchodního rejstříku bez likvidace. Právě snahou insolvenčního zákona je odstranit likvidační důsledek v rámci řízení o úpadku a umožnit naopak subjektu po ukončeném řízení pokračovat v podnikání, za předpokladu, že se použije některý ze způsobů, který pokračování podnikání umožňuje, tedy způsob nikoliv likvidační, ale naopak sanační. Jde o řešení, která jsou jmenovaným zákonem taxativně vymezená.

Insolvenční zákon je určený k řešení, jak samotného úpadku, tak hrozícího úpadku dlužníka, a to v rámci soudního řízení a pouze některým ze stanovených způsobů. Základním pojmeme insolvečního zákona je samotný úpadek, který je zákonem v prvé řadě definovaný a dále pak mu zákon upravuje způsoby, jak úpadek řešit. V rámci řešení této nestandardní finanční situace zákon rozlišuje postavení fyzických osob podnikatelů, fyzických osob nepodnikatelů a právnických osob. Cílem insolvenčního řízení je, aby subjekty tohoto řízení došly k uspořádání majetkových vztahů, a to zejména s ohledem na nejvhodnější možnost s ohledem na nejvyšší možnost uspokojení dlužníkových věřitelů. Další možností, jak narovnat majetkové vztahy mezi subjekty je také oddlužení dlužníka. Pro naplnění cíle zákona je v ust. §4 IZ umožněno, aby úpadek nebo hrozící úpadek mohl být vyřešený 4 způsoby.

1) Konkurz – prohlášení konkurzu na majetek dlužníka

Jedná se o jeden ze způsobů řešení úpadku, a to o likvidační způsob řešení, kdy pohledávky věřitelů jsou poměrně uspokojeny z výnosu zpeněžené majetkové podstaty.

2) Nepatrný konkurz

Jedná se o zvláštní likvidační řešení úpadku, jehož specifikum spočívá to v tom, že je použitelné pro fyzické osoby, které nejsou podnikateli a pro podnikatele, u kterých obrat za účetní období nepřesahuje Kč 2 mil. a nemají více než 50 zaměstnanců.

3) Reorganizace – usnesení o povolení reorganizace

Jedná se o zcela nový institut v rámci insolvenčního zákona. Jeho podstatou je zabránit likvidačnímu charakteru konkurzu, a to zejména ve vztahu k právnickým osobám – podnikatelům. Jedná se o regulované podnikání úpadce v průběhu insolvečního řízení, tzn., že dochází k postupnému uspokojování pohledávek při zachování provozu dlužníka, a to prostřednictvím zajištěných ozdravných prostředků v souladu s reorganizačním plánem.

Tímto způsobem je možné řešit pouze úpadek nebo hrozící úpadek dlužníka, který je ve smyslu obchodního zákoníku podnikatelem a reorganizace se týká podniku podnikatele. Z tohoto pohledu se jedná o právnické i fyzické osoby, které označuje obchodní zákoník za podnikatele. Na jiné subjekty v pozici dlužníka se tento způsob nevztahuje.

4) Oddlužení – rozhodnutí soudu o povolení oddlužení

Jedná se o tzv. osobní bankrot, který je novým způsobem řešení úpadku. Jedná se sanační řešení úpadku, kde dlužníky jsou nepodnikatelé. Dlužníkovi dluhy jsou sjednoceny, zajištění věřitelé jsou uspokojeni zcela, nezajištění do jimi schválené výše a zbytek dluhů může být dlužníkovi odpuštěný. V současné době se jedná o nejvyužívanější nástroj insolvenčního zákona.

Pro potřeby našeho tématu se budeme zabývat reorganizací, tedy způsobem řešení úpadku nebo hrozícího úpadku, při kterém je dlužníkovu dovoleno i nadále vyvíjet jeho podnikatelskou činnost, která je však omezena tzv. reorganizačním plánem. Hlavním cílem reorganizace je sanace, tedy ozdravení provozu dlužníkova podniku a zároveň také co nejvhodnější uspořádání vzájemných vztahů mezi věřitelem a dlužníkem. Možností, jak řešit úpadek dlužníka v rámci reorganizace je celá řada a jejich využití je limitovanou pouze tím, zda s daným způsobem souhlasí věřitelé a zda takové navržené řešení není v rozporu s českým právním řádem, tedy není zakázáno. U koho připadá reorganizace v úvahu? Pouze u podnikatelů, a to ve smyslu ustanovení obchodního zákoníku, a to jen u následujících podnikatelů:

- pokud nejsou v likvidaci;
- pokud nejsou obchodníky s cennými papíry nebo nejsou osobami, které jsou oprávněné k obchodování na komoditní burze podle zvláštního předpisu;
- pokud jejich celkový obrat za poslední účetní období dosáhl alespoň sto milionů korun;
- pokud zaměstnávají v pracovním poměru alespoň 100 zaměstnanců.

Podání návrhu na povolení reorganizace může podat dlužník nebo přihlášený věřitel.

Zákon stanoví náležitosti, které vedle obecných náležitostí musí návrh obsahovat. Jedná se jednak o údaje, které jsou dlužníkovi známé o kapitálové struktuře a majetku osob, ovládajících dlužníka nebo které s dlužníkem tvoří koncern. Kromě toho musí návrh obsahovat údaj o způsobu, jak má být reorganizace vedena. Jedná se o plán reorganizace, který je schvalovaný věřiteli¸kterým také náleží právo průběžné kontroly, jak je ze strany dlužníka reorganizační plán plněný. Právě reorganizace je velkou výhodou pro věřitele, a to jak z výše uvedených důvodů – souhlas s navrženým způsobem a průběžná kontrola plnění přijatého reorganizačního plánu. Další výhodu tohoto nového institutu pro věřitelský subjekt je i to, že pokud se podaří úspěšně realizovat reorganizaci, zpravidla se věřitelům podaří s velkou pravděpodobností uspokojit jejich pohledávky v daleko větším rozsahu než by tomu bylo, pokud by došlo k likvidaci podnikatelské činnosti dlužníka, pokud by jeho úpadek byl řešený právě likvidačním způsobem, a to konkurzem.

Právě možnost věřitelů vyjádřit se k návrhu reorganizace, kontrolovat reorganizační plán zamezuje možnostem, že by reorganizace sledovala nepoctivý záměr dlužníka. Insolvenční soud rozhoduje o reorganizaci v rámci inslovenčního řízení, a pokud reorganizaci povolí, pak ve svém rozhodnutí kromě jiného vyjádří povolení tohoto způsobu řešení úpadku, sdělí osobu inslovenčního správce, vyzve dlužníka, aby ve lhůtě zákonem určené (120 dnů) předložil reorganizační plán nebo aby bez zbytečného odkladu sdělil soudu, že nemá v úmyslu reorganizační plán předkládat.

Přednostní právo pro sestavení reorganizačního plánu poskytuje zákon dlužníkovi, a to i v případě, že návrh na povolení reorganizace byl předložený některým z přihlášených věřitelů.

Úkolem reorganizačního plánu je vymezit zejména právní postavení subjektům, které jsou reorganizací dotčené. Zákon stanoví obligatorní obsahové náležitosti reorganizačního plánu:

- určení způsobu reorganizace;
- rozdělení věřitelů do skupin, a to s určením, jak bude s pohledávkami věřitelů v jednotlivých skupinách nakládáno;
- určení opatření k realizaci reorganizačního plánu, a to zejména z hlediska nakládání s majetkovou podstatou a vymezením osob, kterým přináleží právo s ní nakládat;
- údaje o tom, zda a za jakých podmínek bude pokračovat provoz dlužníkova podniku;
- údaje o tom, zda a v jakém rozsahu reorganizační plán ovlivní zaměstnanost v podniku dlužníka;
- údaje o osobách, které se budou podílet na financování reorganizačního plánu nebo které převezmou některé ze závazků dlužníka nebo zajistí splnění těchto závazků;
- údaje o tom, zda a také jaké závazky bude mít dlužník po skončení reorganizace vůči věřitelům.

Jak zmíněno v úvodu, způsob provádění reorganizace není stanovený závazně, ale lze říci, že reorganizaci je možné provést zejména prostřednictvím následujících opatření a lze uplatnit i několik způsobů reorganizace současně za předpokladu, že to jejich povaha připouští.

- restrukturalizací pohledávek věřitelů, spočívající v prominutí části dluhů dlužníka včetně jejich příslušenství nebo v odkladu jejich splatnosti;

- prodejem celé majetkové podstaty nebo její části anebo prodejem dlužníkova podniku;
- vydáním části dlužníkových aktiv věřitelům nebo převodem těchto aktiv na nově založenou právnickou osobu, ve které mají věřitelé majetkovou účast;
- fúzí dlužníka – právnické osoby s jinou osobou nebo převodem jeho jmění na společníka se zachováním nebo změnou práv třetích osob, připouštějí-li to právní předpisy o hospodářské soutěži;
- vydáním akcií nebo jiných cenných papírů dlužníkem nebo novou právnickou osobou;
- zajištěním financování provozu dlužníkova podniku nebo jeho části;
- změnou zakladatelského dokumentu nebo stanov anebo jiných dokumentů upravujících vnitřní poměry dlužníka.

S účinností reorganizačního plánu je spojeno obnovení výkonu funkce valné hromady nebo členské schůze družstva, zanikají práva všech věřitelů vůči dlužníkovi a zanikají ze zákona práva třetích osob k majetku, který tvoří majetkovou podstatu. Na druhé straně se účinnost reorganizačního plánu nedotýká práv věřitelů vůči spoludlužníkům a ručitelům dlužníka a je nutné mít na paměti, že po účinnosti reorganizačního plánu lze proti dlužníkovi nařídit a realizovat výkon rozhodnutí pro vymožení pohledávky.

Zákonem je umožněno, aby rozhodnutí o schválení insolvenčního plánu soud zrušil, a to do 6 měsíců od jeho účinnosti v případě, že by některému z věřitelů byly poskytnuty zvláštní výhody bez souhlasu ostatních věřitelů. Dalším důvodem pro zrušení reorganizačního plánu soudem by byla skutečnost, že schválení plánu bylo dosaženo podvodným způsobem. Insolvenčnímu soudu je také umožněno, aby rozhodl o přeměně reorganizace v konkurz, a to za předpokladu, že reorganizační plán nebyl v podstatných bodech splněný. Pokud došlo k úspěšnému naplnění cíle reorganizace a stanovený plán byl zcela splněný nebo došlo k úspěšnému splnění jeho podstatných částí, znamená to ukončení reorganizace, o které rozhodne svým rozhodnutím soud.

Budeme-li hodnotit pozitiva, která s sebou přináší tento způsob řešení úpadku, pak je nutné konstatovat, že přináší nové možnosti pro oba subjekty, a to jak pro věřitele, tak i pro dlužníky. Je nutné podtrhnout zejména tu skutečnost, že na straně dlužníka je v uvedeném způsobu řešení možné vysledovat jeho poměrně rozsáhlou aktivní úlohu, která je pro řešení celého způsobu řešení úpadku rozhodující. Neopomenutelným faktem zůstává, že to vše se děje za situace, kdy nedochází k ukončení podnikatelských aktivit dlužníka, ale jeho podnikatelská činnost i nadále pokračuje.

Na straně věřitele lze za pozitivní přínos označit skutečnost, že jeho pohledávka bude v určitém rozsahu uspokojena.

Přes všechny uváděné pozitivní stránky, které reorganizace představuje, je nutné zmínit i stránky negativní. K těmto skutečnostem lze jistě přiřadit technickou a časovou náročnost celého reorganizačního procesu, který často nemůže být realizovaný proto, že nedošlo ke konsensu všech zúčastněných stran a nutno podotknout, že zákon zde vyžaduje poměrně široký konsensus ze strany všech účastných subjektů. Lze se tady domnívat, že i přes nesporné výhody tohoto způsobu řešení úpadku, bude i nadále konkurz převládajíc formou řešení úpadku. Porovnání využití těchto dvou odlišných způsobů řešení úpadku by však bylo tématem dalšího zkoumání.

2. ANALÝZA VÝVOJE POČTU FIREMNÍCH INSOLVENCÍ V ČR ZA OBDOBÍ LET 2008–2010

Pro potřeby analýz vývoje počtu firemních insolvencí je právnická osoba (PO) definována jako firma a to ve formě obchodní společnosti a fyzická osoba podnikatel. Dále, fyzická osoba (FO) je definována jako spotřebitel, tedy fyzická osoba – nepodnikatel. Přehledně základní vývoj počtu insolvenčních návrhů PO v ČR za období let 2008–2010 včetně jejich procentního podílu na celkovém počtu insolvenčních návrhů uvádí tab. 1.

Z tabulky 1 je patrné, že vývoj počtu insolvencí PO má v celkovém počtu za jednotlivé roky stále rostoucí tendenci, přičemž dle hodnot uvedených v této tabulce je zřejmé, že procentní podíl (celkový za každý rok) insolvenčních návrhů PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů má klesající tendenci a to z hodnoty 63,84 % v roce 2008 na hodnotu 34,49 %. Nutno zdůraznit, že některé insolvenční návrhy PO se opakují, z tohoto důvodu je také důležité uvést celkové počty insolvenčních návrhů PO a to v rozdělení dle počtu subjektů, které je následující:

- v roce 2008 bylo podáno dle počtu subjektů celkem 2914 insolvenčních návrhů PO;
- v roce 2009 bylo podáno dle počtu subjektů celkem 4570 insolvenčních návrhů PO;
- v roce 2010 bylo podáno dle počtu subjektů celkem 4852 insolvenčních návrhů PO.

Z výše uvedených údajů vyplývá, že v roce 2008 bylo podáno na PO celkem 2 914 insolvenčních návrhů k tomu se celkem opakovalo 505 návrhů, v roce 2009 se pak opakovalo celkem 685 návrhů a v roce 2010 se celkem opakovalo 707 insolvenčních návrhů. Lze tedy pozorovat za sledované období i rostoucí trend v opakovaných insolvenčních návrzích na PO.

Tabulka 1 **Vývoj počtu insolvenčních návrhů PO v ČR za období let 2008–2010 včetně jejich procentního podílu na celkovém počtu insolvenčních návrhů**

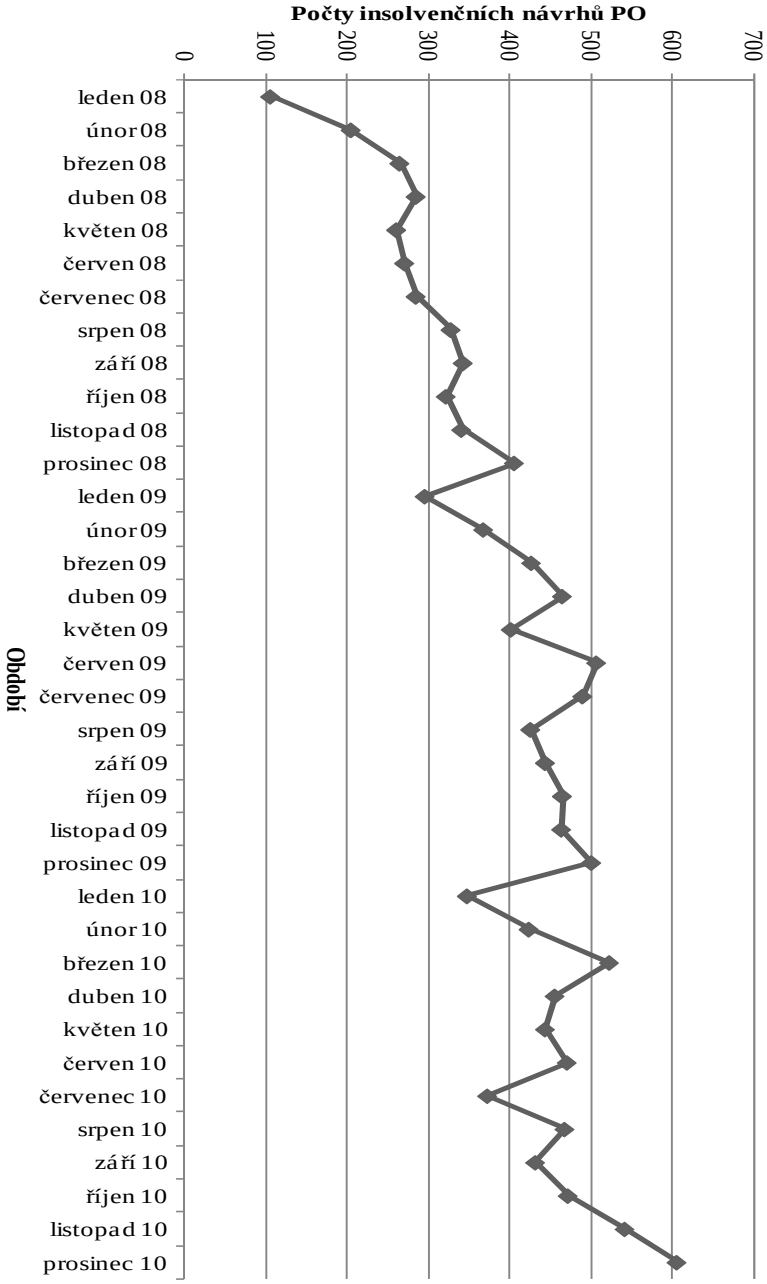
Měsíc	2008			2009			2010		
	PO	Celkem PO + FO	%podíl PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů	PO	Celkem PO + FO	%podíl PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů	PO	Celkem PO + FO	%podíl PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů
Leden	106	273	38,83	296	441	67,12	348	819	42,49
Únor	205	495	41,41	368	594	61,95	424	1 084	39,11
Březen	265	487	54,41	427	678	62,98	523	1 436	36,42
Duben	285	497	57,34	465	723	64,32	456	1 291	35,32
Květen	261	390	66,92	402	694	57,93	444	1 338	33,18
Červen	271	409	66,26	507	891	56,90	471	1 376	34,23
Červenec	285	418	68,18	490	863	56,78	373	1 257	29,67
Srpen	328	436	75,23	426	824	51,70	468	1 307	35,81
Září	343	471	72,82	444	883	50,28	432	1 347	32,07
Říjen	322	465	69,25	465	867	53,63	472	1 490	31,68
Listopad	341	488	69,88	464	994	46,68	542	1 669	32,47
Prosinec	406	525	77,33	501	1040	48,17	606	1 704	35,56
Celkem	**3 418**	**5 354**	**63,84**	**5 255**	**9492**	**55,36**	**5559**	**16 118**	**34,49**

Zdroj: vlastní zpracování z (Creditreform a), 2011)

Z grafu 1 je patrné, že vývoj počtu firemních insolvencí ve svém rostoucím průběhu zaznamenal v některých měsících významný pokles a to zejména v lednu, květnu a srpnu 2009, dále v roce 2010 v měsících leden, duben, červenec a září.

Podrobněji analýzu přírůstků a úbytků ilustruje přehledněji graf 2. Naopak největší přírůstky počtu insolvenčních návrhů PO byly zaznamenány v únoru 2008, dále v únoru a v červnu roku 2009 a také v březnu a srpnu v roce 2010. Nutno zdůraznit, že vývoj počtu firemních bankrotů byl ve vybraném období velice silně ovlivněn dopady novodobé finanční krize, která, dle analýz, na podniky dolehla zejména v roce 2010. Toto tvrzení potvrzuje i tisková zpráva společnosti Creditreform (Creditreform b), 2011), ve které tato společnost oznamuje:

Graf 1 **Vývoj počtu insolvenčních návrhů PO v ČR za období let 2008–2010 za jednotlivé měsíce**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 1

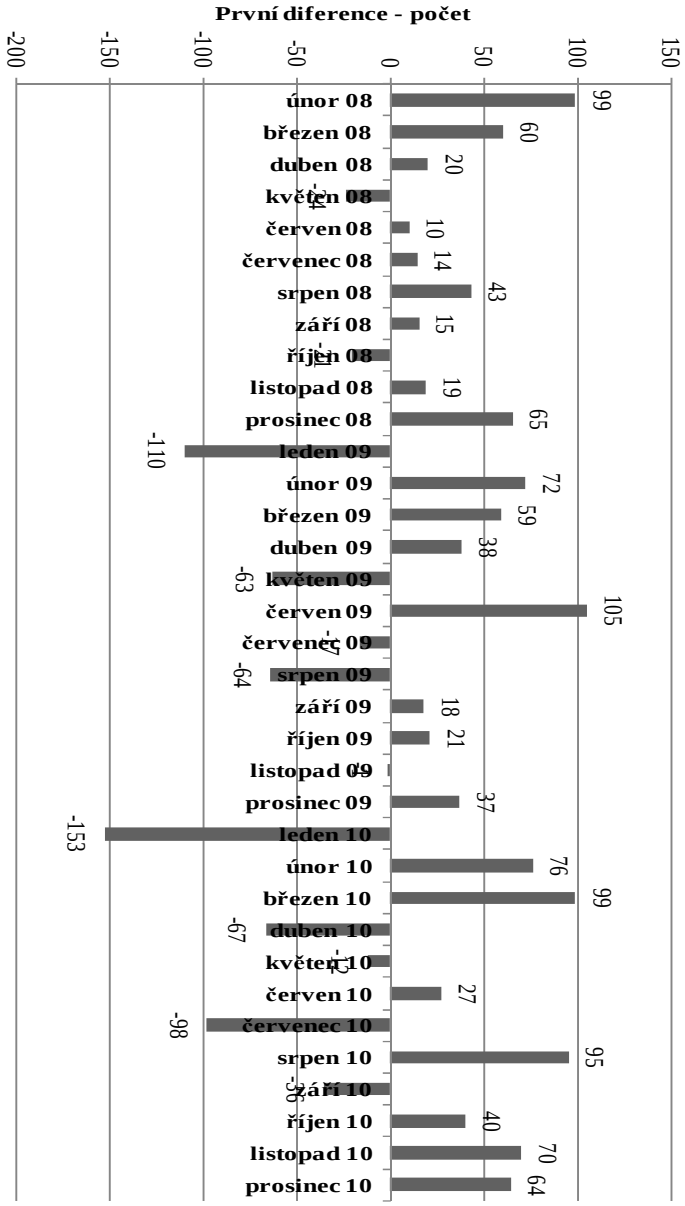
„Zlepšující se situace na trhu práce se začíná odrážet v počtu insolvenčních návrhů fyzických osob. Jejich pokles činil po přepočtu na počet pracovních dnů 11% proti červnovým hodnotám a červencová hodnota je druhá nejnižší od začátku roku 2011. V červenci 2011 bylo podáno celkem 1769 insolvenčních návrhů. Z toho bylo 496 insolvenčních návrhů právnických osob a 1273 návrhů fyzických osob. Dosažené počty insolvenčních návrhů potvrzují očekávané tendence a i při přepočtu na počet dní v měsíci klesají jak u právnických, tak i u fyzických osob.“

Analýzu vývoje procentního podílu insolvenčních návrhů PO na celkovém počtu insolvencích návrhů (s porovnáním vývoje procentního podílu insolvencích návrhů FO)

za období 2008–2010 za jednotlivé měsíce uvádí graf 3, ze kterého je patrné, že procentní podíl insolvenčních návrhů PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů stále klesá, logicky pak dochází k procentnímu podílu insolvenčních návrhů FO na celkovém počtu insolvenčních návrhů. Nutno uvést, že skutečných insolvencí podniků bylo v ČR roce 2008 celkem 2 913, v roce 2009 celkem 4 570 a v roce 2010 celkem 4 852. (Creditreform c), 2011) Procentním podílem pak vycházejí počty návrhů na podnikové insolvence a skutečné podnikové insolvence následovně:

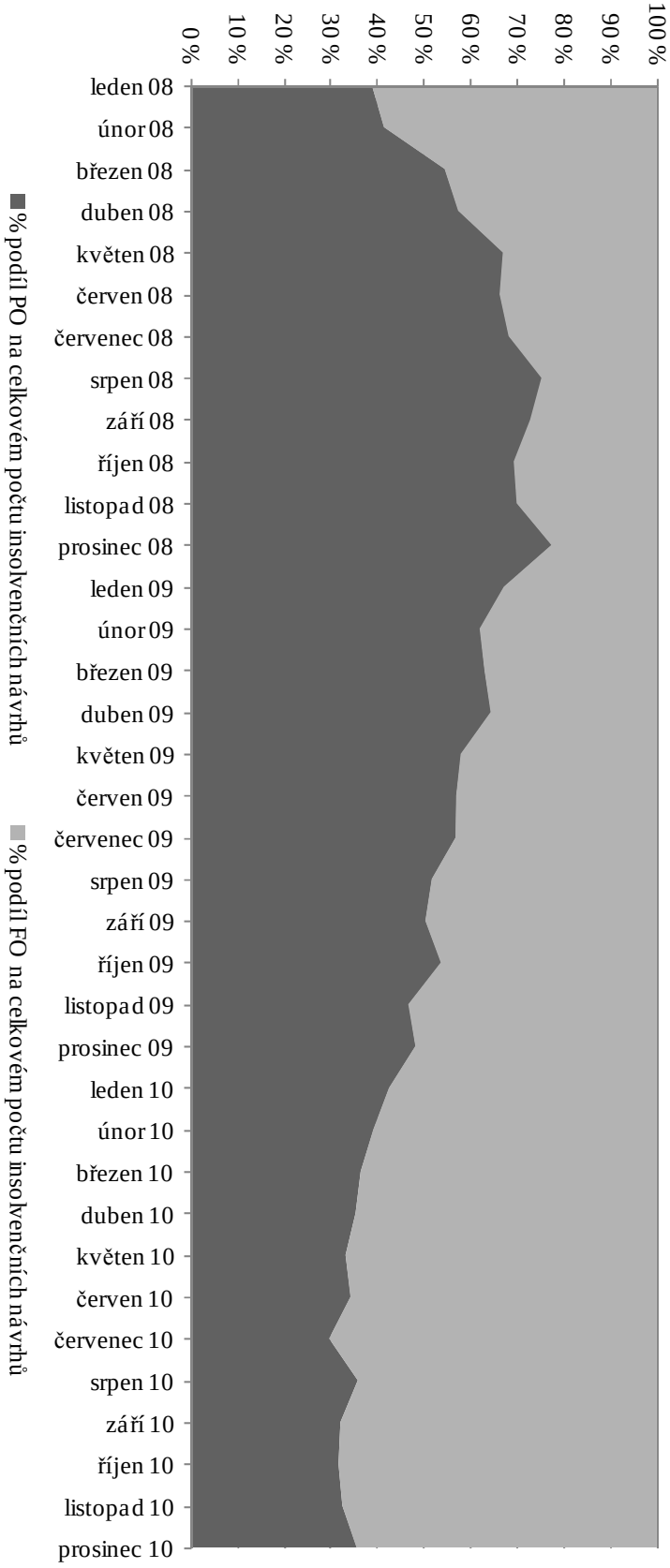
- v roce 2008 byl tento podíl 85,23 %;
- v roce 2009 byl tento podíl 86,96 %;
- v roce 2010 byl tento podíl 87,28 %.

Graf 2 **Vývoj přírůstků a úbytků počtu insolvenčních návrhů PO v ČR za období let 2008–2010 za jednotlivé měsíce**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 1

Graf 3 **Vývoj procentuelního podílu počtu insolvenčních návrhů PO v ČR za období let 2008–2010 za jednotlivé měsíce na celkovém počtu insolvenčních návrhů**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 1

Přehled počtu firem, které byly v roce 2010 v insolvenci dle krajů v ČR, uvádí tab. 2.

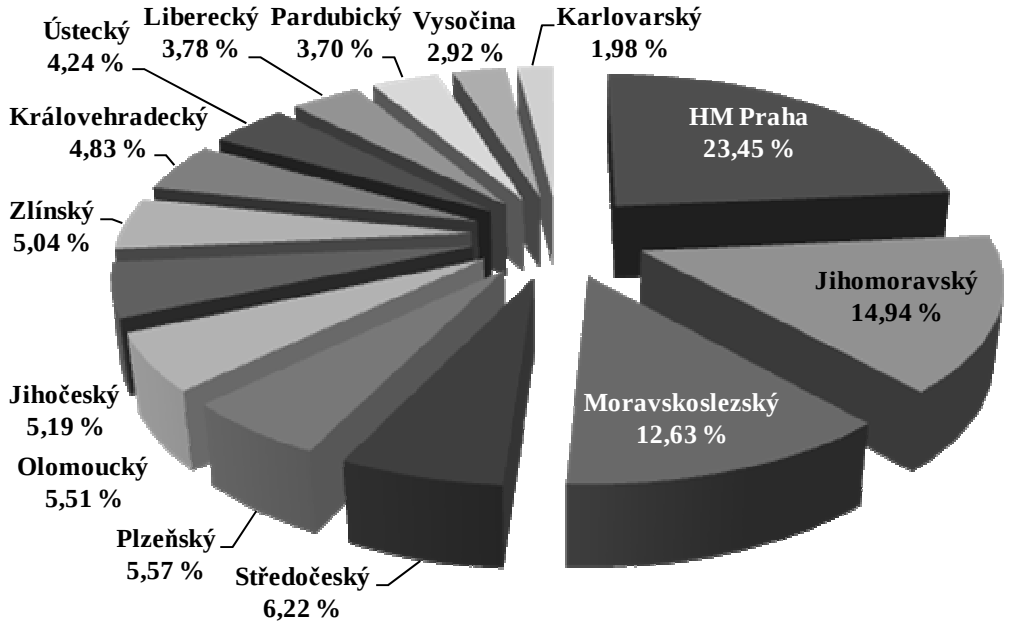
Tabulka 2 **Přehled počtu firem v insolvenci dle krajů v ČR za rok 2010**

Kraj	Počet firem v insolvenci	Registrované firmy	Procentní podíl firem v insolvenci na registrovaných firmách
HM Praha	1 116	507 998	0,2197
Jihomoravský	711	292 213	0,2433
Moravskoslezský	601	252 415	0,2381
Středočeský	296	313 754	0,0943
Plzeňský	265	146 806	0,1805
Olomoucký	262	140 943	0,1859
Jihočeský	247	160 935	0,1535
Zlínský	240	140 931	0,1703
Královehradecký	230	137 321	0,1675
Ústecký	202	183 917	0,1098
Liberecký	180	120 258	0,1497
Pardubický	176	115 704	0,1521
Vysočina	139	108 398	0,1282
Karlovarský	94	84534	0,1112
Celkem	**4759**	**2706127**	**0,1759**

Zdroj: vlastní zpracování z (Creditreform a), 2011)

Procentní podíl firem v insolvenci dle krajů z celkového počtu firem v insolvenci v ČR za rok 2010 přehledně ilustruje graf 4.

Graf 4 **Procentní podíl firem v insolvenci dle krajů z celkového počtu firem v insolvenci**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 2

Z grafu je patrné, že největší počet firem v insolvenci v ČR v roce 2010 mělo z celkového počtu firem v insolvenci hlavní město Praha (23,45 %), dále Jihomoravský kraj (14,94 %) a na třetím místě byl v roce 2010 Moravskoslezský kraj (12,63 %). Ostatní kraje měly podíly na celkovém počtu firem v insolvenci od 1,98 % (Karlovarský kraj) do 6,22 % (Středočeský kraj).

Níže bude pro porovnání počtu firemních insolvencí v ČR uvedena analýza počtu firemních insolvencí ve vybraných zemích západní Evropy.

3. VÝVOJ POČTU INSOLVENCÍ PODNIKŮ VYBRANÝCH ZEMÍ ZÁPADNÍ EVROPY

Vývoj počtu insolvencí podniků vybraných zemí západní Evropy za období let 2008–2010 ilustruje tab. 3.

Tabulka 3 **Vývoj počtu insolvencí podniků vybraných zemí západní Evropy v letech 2008–2010**

Země	2008	2009	Změna 2008/2009	2010	Změna 2009/2010
Německo	29 580	32 930	3 350	32 100	-830
Velká Británie	16 268	19 908	3 640	17 690	-2 218
Itálie [1)]	6 498	8 354	1 856	10 923	2 569
Belgie	8 476	9 382	906	9 620	238
Švédsko	6 298	7 892	1 594	7 510	-382
Nizozemí	4 663	8 040	3 377	7 340	-700
Rakousko	6 500	7 076	576	6 657	-419
Dánsko	3 709	5 710	2 001	6 460	750
Švýcarsko [2)]	4 222	5 215	993	6 255	1 040
Portugalsko	3 267	4 450	1 183	5 144	694
Španělsko	2 528	4 984	2 456	4 770	-214
Norsko	3 637	5 013	1 376	4 480	-533
Finsko	2 612	3 275	663	2 870	-405
Irsko	773	1 406	633	1 525	119
Lucembursko	590	698	108	918	220
Francie	702	702	0	631	-71
Řecko	359	355	-4	355	0
Celkem	**102 690**	**127 399**	**24 709**	**127 258**	**-141**

Pozn.:

[1)] změna statistiky v obchodním rejstříku, kdy od roku 2006 se nezapočítávají konkurzy poboček firem

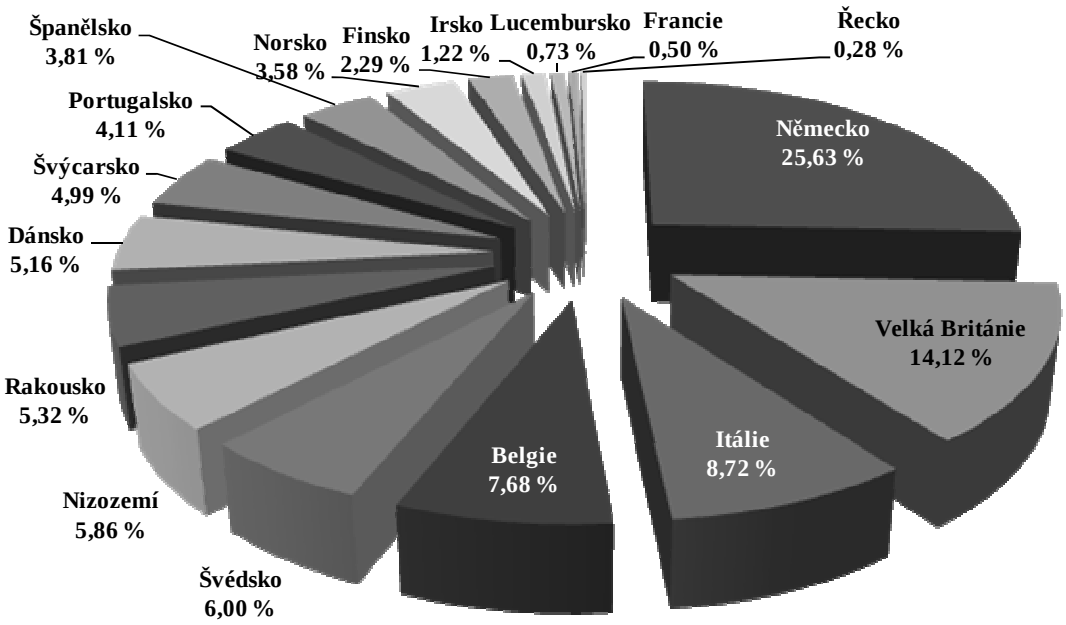
[2)] od roku 2008 jsou hodnoty včetně výmazu a zrušení firem konkurzem dle č. 731 b) obchodního rejstříku

Zdroj: vlastní zpracování z (Creditreform c), 2011)

Podrobnější analýzu procentuelního podílu počtu insolvencí podniků v jednotlivých zemích k celkovému počtu insolvencí za dané země v roce 2010 ilustruje graf 5.

Z grafu 5 je zřejmé, že největší procentuelní podíl počtu insolvencí podniků k celkovému počtu insolvencí za rok 2010 mělo Německo a to více než 25,6 %. Druhé místo zaujala Velká Británie s více než 14 %, dále pak Itálie s více než 8,7 % a na čtvrtém místě se umístila Belgie s více než 7,6 % podílem.

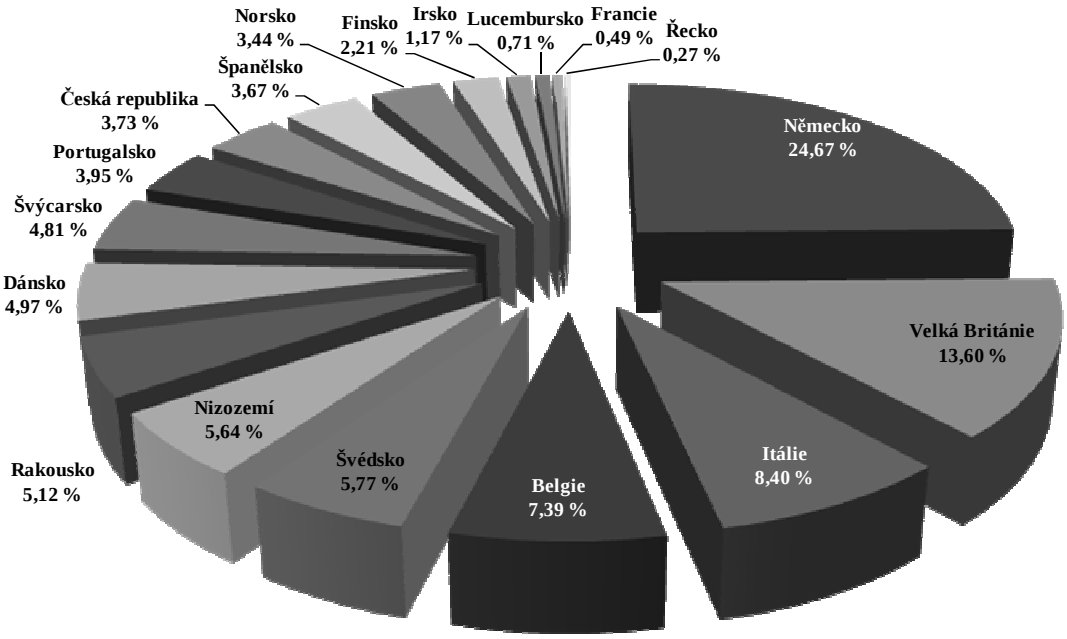
Graf 5 **Procentuelní podíl počtu insolvencí podniků v jednotlivých zemích k celkovému počtu insolvencí za dané země v roce 2010**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 3

V komparaci s celkovým počtem insolvencí PO v ČR za rok 2010 by bylo pořadí zemí dle procentuelního podílu počtu insolvencí podniků k celkovému počtu insolvencí viz graf 6, ze kterého je patrné, že Česká republika se v roce 2010 v počtu insolvencí PO v komparaci vybraných zemí západní Evropy umístila na 11. místě s více než 3,7% podílem.

Graf 6 **Procentuelní podíl počtu insolvencí podniků v jednotlivých zemích k celkovému počtu insolvencí za dané země v roce 2010**



Zdroj: vlastní zpracování z tabulky 3 a tabulky 1

ZÁVĚR

Vývoj počtu insolvencí PO v ČR za období let 2008–2010 má v celkovém počtu za jednotlivé roky stále rostoucí tendenci, přičemž dle hodnot uvedených v tab. 1 je zřejmé, že procentní podíl (celkový za každý rok) insolvenčních návrhů PO na celkovém počtu insolvenčních návrhů má klesající tendenci a to z hodnoty 63,84 % v roce 2008 na hodnotu 34,49 %. Nutno zdůraznit, že některé insolvenční návrhy PO se opakují a to tak, že v roce 2008 bylo podáno na PO celkem 2914 insolvenčních návrhů k tomu se celkem opakovalo 505 návrhů, v roce 2009 se pak opakovalo celkem 685 návrhů a v roce 2010 se celkem opakovalo 707 insolvenčních návrhů. Lze tedy pozorovat za sledované období i rostoucí trend v opakovaných insolvenčních návrzích na PO. Nutno zdůraznit, že vývoj počtu firemních bankrotů byl ve vybraném období velice silně ovlivněn dopady novodobé finanční krize, která, dle analýz, na podniky dolehla zejména v roce 2010.

Pokud bychom se zaměřili na analýzu počtu firem v insolvenci dle krajů ČR v roce 2010, tak největší počet firem v insolvenci mělo z celkového počtu firem v insolvenci hlavní město Praha (23,45 %), dále Jihomoravský kraj (14,94 %) a na třetím místě byl v roce 2010 Moravskoslezský kraj (12,63 %). Ostatní kraje měly podíly na celkovém počtu firem v insolvenci od 1,98 % (Karlovarský kraj) do 6,22 % (Středočeský kraj). V komparaci s vývojem počtu podnikových insolvencí vybraných zemí západní Evropy by se v roce 2010 umístila ČR s počtem 4 852 podnikových insolvencí na 10. místě.

S ohledem na stálý postupný růst počtu insolvenčních návrhů PO lze odhadovat, že tento trend se bude takto vyvíjet i do budoucna

Literatura

Zákon č. 182/2006 Sb., o úpadku a způsobech jeho řešení (insolvenční zákon).
CREDITREFORM a). *Vývoj firemních insolvencí v České republice v roce 2010* [online]. Praha: Creditreform s.r.o., 3. 1. 2011[cit. 2011-10-12]. Dostupný z WWW: <http://web.creditreform.cz/cs/content/press/information/index.jsp>.
CREDITREFORM b). *Vývoj insolvencí v České republice v červenci 2011* [online]. Praha: Creditreform s.r.o., 1. 8. 2011[cit. 2011-10-14]. Dostupný z WWW: <http://web.creditreform.cz/cs/content/press/information/index.jsp>.
CREDITREFORM c). *Insolvence v Evropě 2010* [online]. Praha: Creditreform s.r.o., 11. 3. 2011[cit. 2011-10-14]. Dostupný z WWW: <http://web.creditreform.cz/cs/content/press/information/index.jsp>.

JUDr. Eva Karhanová Horynová

Bc. Ing. Karina Mužáková, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliše, a. s.
Šujanovo náměstí 1, 602 00 Brno
Technická univerzita v Liberci
Studentská 2, 461 17 Liberec
e-mail: eva.karhanova.horynova@gmail.com
e-mail: karina.muzakova@vske.cz

Doručeno redakci: 16. listopadu 2011
Recenzováno: 15. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

ANALYSIS OF THE NUMBER OF BUSINESS INSOLVENCIES IN THE CZECH REPUBLIC FOR THE PERIOD 2008–2010 IN THE LIGHT OF INSOLVENCY LAW WITH THE COMPARISON OF SELECTED WESTERN EUROPEAN COUNTRIES

Eva Karhanová Horynová, Karina Mužáková

Vysoká škola Karla Engliše, a. s.
Šujanovo náměstí 1, 602 00 Brno
Technická univerzita v Liberci
Studentská 2, 461 17 Liberec
e-mail: eva.karhanova.horynova@gmail.com
e-mail: karina.muzakova@vske.cz

Abstract

The article focuses on analysis of the number of corporate insolvencies in the Czech Republic for the period 2008–2010 in the light of comparisons with the bankruptcy law changes in the number of insolvencies of enterprises in selected countries of Western Europe. Act No. 182/2006 Coll. Bankruptcy and Settlement (Insolvency Act) in the Czech Republic came into force on 1 January 2008 and replaced the previous Law No. 328/1991 Coll. Bankruptcy. Insolvency law is applied to the bankruptcy of natural persons and legal entities, entrepreneurs and non-entrepreneurs, except for the Czech Republic, ministries, municipalities, counties, Czech National Bank, General Health Insurance Company, public universities and other selected institutions. Development of corporate bankruptcies in the selected period was strongly influenced by the effects of the recent financial crisis, which, according to the analysis, especially for businesses hit in 2010.

Key words: business, insolvencies, insolvency law, comparative analysis.

JEL Classification: C 10, K 19, M 21

PERIPETIE VÝUKY MANAGEMENTU – OBECNĚ I SPECIFICKY

Jaroslav Komárek

ÚVOD

Více než dvacetiletý vývoj nového ekonomického prostředí v České republice již opravňuje k ohlédnutí zpět. Ne náhodou se setkáváme s úvahami (Souček 2005, Košturiak 2006), jak čeští manažeři obstáli v konkurenci se zahraničními podniky a manažery a jak přispěl transfer nauky managementu ze světa tržní ekonomiky. Není to jednoduché hodnocení, protože 80.-90. léta jsou charakteristická právě tím, že přinesla řadu „postmoderních" přístupů, které se rychle šířily, aby byly vzápětí nahrazeny „úspěšnějšími" V této souvislosti lze mnohdy pochybovat, zda „moderní" není pouze „módní" a zvažovat, kde jsou limity úspěšné aplikace v odlišném ekonomickém, právním, sociálním i kulturním prostředí.

Deset let existence Vysoké školy Karla Engliše a jejího základního studijního programu Ekonomika a management je rovněž důvodem k bilancování a v této souvislosti i k posouzení přístupu k výuce „druhého pilíře" studijního programu. Naskýtá se otázka, proč by měl být posuzován přístup právě k výuce managementu a ne ekonomických disciplín? Odpověď je jednoduchá, nauka managementu není uceleně definována jako vědní disciplína, převažuje v ní praktický přístup (nástroje) a není jednoznačně akceptováno všeobecně uznávané východisko výuky, žádný „Samuelson" (2007). Proto existují nezanedbatelné rozdíly v přístupu k výuce managementu z hlediska obsahu mezi jednotlivými vysokými (ale i vyššími odbornými) školami, což je jen odrazem obecného stavu nauky managementu, který charakterizuje přirovnání „džungle managementu" (Koontz 1961).

Současně je vhodné připomenout, že management se u nás nezjevil na počátku devadesátých let jako „deus ex machina" a nositelé výuky managementu na vysokých školách v mnohém navazovali na předchozí „vědecké řízení" a individuálně aplikovali získané zkušenosti, zejména metody operačního výzkumu. Domácí (a nutno podotknout výrazný) nástup operačního výzkumu koncem šedesátých let, byl iniciován zejména překladem knihy autorů Churchman – Ackoff - Arnoff „Úvod do operačního výzkumu" (Churchman 1957) a výuka operačního výzkumu se rychle rozšířila do všech oborů inženýrského studia. Operační výzkum našel v tomto období i významné uplatnění v průmyslové praxi (síťová analýza, lineární programování) a souběžný nástup výpočetní techniky (i když ještě s děrnými štítky) umožnil ve výzkumu realizovat simulační modely na úrovni srovnatelné se zahraničím. Protože v centrálně plánované ekonomice byl prostor pro metody operačního výzkumu především na makroekonomické úrovni, po počátečním nadšení a rovněž následkem vnitropolitického vývoje, došlo k postupnému útlumu aplikací v praxi i výuce. Obdobně jako vstup operačního výzkumu v šedesátých letech lze hodnotit i významný transfer manažerské nauky do vysokoškolské výuky na počátku devadesátých let, rovněž velmi intenzivní, ale také specificky diferencovaný a to je základní téma tohoto příspěvku.

1 CHARAKTERISTIKA VÝVOJE MANAGEMENTU

Znalost kořenů současné manažerské nauky je užitečná ne pro znalost historie, ale pro pochopení příčin a důsledků vývoje, který je svým myšlenkovým odkazem stále aktuální. Celý vývoj lze charakterizovat jako permanentní hledání dalších cest ke zvyšování produktivity práce, když možnosti předchozích způsobů řízení dosáhly svých mezí.

K bohaté historii managementu přispěla řada autorů různých koncepcí a také je tato historie různě tříděna. Podle základního přístupu k řešení manažerských problémů lze rozlišit pět charakteristických etap (pomineme-li předindustriální etapu vývoje):

do 20. let – klasická teorie řízení (mechanocentrický přístup);
20. – 30. léta – teorie „lidských vztahů“ (sociocentrický přístup);
40. – 50. léta – humanistické teorie (humanocentrický přístup);
60. - 70. léta – moderna (universalistický přístup);
80. - 90. léta – postmoderna (pragmatický přístup).

Tato periodizace je jen rámcová, jednotlivé přístupy se vzájemně prolínají, starší myšlenkové proudy nejsou úplně negovány a částečně se nadále uplatňují a i proto má smysl je studovat. Ale co vybrat z toho všeho?. Na základní otázku, co je podstatou (jádrem) managementu z teoretického hlediska (když už tedy předjímáme, že management není ucelenou standardní vědní disciplínou), se pokusil odpovědět profesor University of California a dlouholetý prezident International Academy of Management Herold Koontz a identifikoval jedenáct přístupů k teorii managementu (Koontz 1980):

- **empirický přístup** je zásadním obratem ve vývoji managementu od snah o „velkou teorii“ postihující všechny problémy k bezprostřední interpretaci kladných i záporných poznatků z manažerské praxe a jejich účelovém využití Představitelé empirického (pragmatického) přístupu pohlížejí na řízení očima úspěšných manažerů, podávají jednoduché návrhy na řešení, ale základní problém je v tom, že to co se stalo nebo nestalo v minulosti, nemusí platit pro odlišnou budoucnost.
- **interpersonální přístup** je založen na tezi, že úkolem managementu je dosáhnout cíle prostřednictvím lidí (*getting thing done through* people) a studium managementu by se mělo zaměřit na mezilidské vztahy, proto značné zaměření na individuum jako sociopsychologický fenomén a jeho motivaci. Zastánci tohoto přístupu (většinou psychologové původem) pojímají manažera jako vůdce a v podstatě ztotožňují management a vedení (*leadership*). Znalost lidského chování je v managementu nepochybně užitečná a důležitá, ale evidentně nemůže postihnout celé spektrum manažerské problematiky. Tam, kde nejsou správně a včas stanoveny cíle, organizovány zdroje a vybráni vhodní lidé, sebelepší leadership, coaching nebo systemika (viz např. současná převážná nabídka manažerské literatury) nic nezmohou.
- **přístup založený na skupinovém chování** se úzce vztahuje k zmíněnému interpersonálnímu přístupu co do způsobu dosažení cíle, ale více než na individuální psychologii je založen na sociální psychologii a sociologii. Objektem zkoumání je skupinové chování od malých skupin (*team*) po velké podniky nebo veřejné instituce charakterizované termínem „organizační chování“. Organizační chování zahrnuje významnou část všech aktivit souvisejících s lidskou prací (McShane 2000) a teorie organizačního chování je rozsáhle rozpracována a akceptována (*Organizational Science, Organisationswissenschaften*). Nelze ale akceptovat umělé a nepřesné spojení mezi organizačním chováním a managementem, tyto množiny se sice protínají, ale nejsou totožné.
- **sociotechnický přístup** vychází z poznatků, že technické systémy (stroje a postupy) mají významný vliv na sociální systémy a tak např. technologie výrobního procesu ovlivňují jednotlivce, skupiny a vzorce jejich chování, způsob organizace procesů a zdrojů i metody řízení. Proto musejí být technické a sociální systémy posuzovány společně a základní úkolem je snaha o jejich harmonizaci. Sociotechnické přístupy jsou významným přínosem v průmyslu, ale neznamená to opět, že by zahrnovaly celou problematiku managementu.
- **rozhodovací přístup** je založen na obecně akceptovatelném předpokladu, že každá manažerská úloha je spojena s rozhodováním a tedy centrálním východiskem teorie managementu je teorie rozhodování a všechno ostatní je odvozeno. Jenomže vlastní rozhodování představuje malý podíl v manažerských aktivitách, je totiž jednoduché

rozhodnout v situaci, kdy cíle jsou jasné, stav prostředí předvídatelný, adekvátní informace dostupné, organizační struktura zajišťuje odpovědnost a kompetentní lidé jsou k dispozici.

- **systémový přístup** je aplikací obecné teorie systémů (Bertalanffy 1976) a má nepochybně důležité místo v nauce managementu. Systém je abstraktní množina prvků určitých vlastností a vzájemných vztahů, systém má i své okolí (prostředí), ale vztahy s prostředím se zpravidla omezují na konečný počet podstatných vztahů mezi systémem a prostředím (podstatné prostředí), jinak by se prostředí stalo systémem. Již dlouholetá aplikace systémové teorie v přírodních a technických vědách vedla k vybudování významné poznatkové základny a tedy není divu, že nalézá uplatnění v managementu. Žádná manažerská úloha se totiž nemůže vyhnout analýze vlivu prostředí (zejména podnikatelského) a naopak obsahem managementu jsou např. dílčí systémy plánování, organizování a kontroly. Nelze přehlédnout, že manažeři jsou obecně nuceni řešit úlohy v podnikatelském prostředí jako síť vzájemně provázaných vlivů a systémový přístup je jim z praxe vlastní (a tedy „nic nového pod sluncem“). Na druhé straně nutno připustit, že metody systémové analýzy umožnily efektivnější řešení manažerských úloh a zejména kvalitativně vyšší aplikace informačních technologií a modelování.
- **matematický přístup** je založen na předpokladu, že každý problém lze vyjádřit matematickými závislostmi a řešením je optimalizace výsledku. I když v této oblasti (blízké rozhodovacímu přístupu) bylo dosaženo mnohého, nelze jednoznačně akceptovat matematické a simulační modely jako všezahrnující teorii managementu, jak to prezentuje např. Institute of Management Science. Nikdo nemůže pochybovat o užitečnosti matematických metod, ale jsou to v podstatě nástroje analýzy, nikoliv nová teoretická disciplína.
- **kontingenční přístup** vychází z premisy, že všechny aktivity manažerů vycházejí z dané situace (také „situační přístup“) a pro určitou situaci je vhodné zvolit odpovídající schéma (*pattern*) organizačního chování (uspořádání). V praxi často dochází k tomu, že způsob řízení efektivní v určité situaci je naprosto nevhodný za jiných okolností (*contingency*), a proto je nutno vždy přizpůsobit řízení konkrétní situaci. Podle okolností je nutno volit mezi krajními možnostmi – mechanistickým nebo organickým typem. Mechanistický přístup je založen na striktním dodržování neměnných pravidel, direktivním stylu řízení a zavedené technologii. Organický přístup je flexibilní s důrazem na povzbuzování iniciativy a tvůrčího potenciálu s relativně volným řízením. Kontingenční přístup přiblížil teorii řízení k praxi a upozornil na nutnost souladu organizace a prostředí, ústup od obecných principů vede ale k přeceňování specifiky jednotlivých organizací a přeceňování možností organizace přizpůsobit se prostředí. Manažerská praxe samozřejmě vyžaduje, aby byly vzaty v úvahu všechny okolnosti, ale úlohou teorie není stanovit „best way“ pro danou situaci.
- **přístup z hlediska manažerských rolí** vychází z pozorování skutečného obsahu práce manažerů. Budeme-li zkoumat činnosti, které manažeři denně provádějí, zjistíme, že vystupují v několika typech vztahů vůči nadřízeným, podřízeným, spolupracovníkům, klientům či veřejnosti, které přesahují standardní výčet manažerských funkcí. Henry Mintzberg charakterizoval deset různých rolí, které manažeři zastávají a klasifikoval je do tří skupin: interpersonální (představitel, vůdce, spojovací článek), informační (sledovatel, šiřitel, mluvčí) a rozhodovací (podnikatel, řešitel problémů, distributor zdrojů, vyjednavač). Přehled všeho, co manažeři dělají, je určitě užitečný, ale některé role mají obsah odpovídající v podstatě manažerským funkcím, na druhé straně neobsahují důležité oblasti jako organizační struktura, lidské zdroje nebo stanovení cílů a stěží lze koncept manažerských rolí považovat za adekvátní základ teorie managementu.

- **funkční přístup** je pokusem o navázání veškeré nauky managementu na pět sekvenčních funkcí – plánování, organizování, personalistika, vedení a kontrolování a následně i dvě průběžné – komunikování a rozhodování (Koontz 1993). Tyto funkce (nutno upozornit na analogii s Fayolovými činnostmi správy!) představují jedinečné jádro nauky managementu, ale ne vyhraněně teoretické, ale naopak eklektické – v jednotlivých funkcích jsou využívány teoretické poznatky (ale i praktické) z celé řady věd (např. psychologie, sociologie, ekonomie, matematika, technické a systémové vědy).

V osmdesátých letech došlo v podnikatelském prostředí vyspělých ekonomik k zásadním změnám, které lze charakterizovat jako nové podnikatelské prostředí. Neustálý růst výroby předstihl růst spotřeby – deficitem přestalo být zboží, deficitem se stali zákazníci. Zákazníci mají možnost značné substituce uspokojování svých stále náročnějších potřeb a prosazování individuálních požadavků (produkty „šité na míru“). Nemusejí se podřizovat standardní nabídce výhodné a pohodlné pro dodavatele, od manažerů se vyžaduje umění tyto potřeby včas rozpoznat i ovlivňovat (aktivní marketing) a pružně na ně adaptovat produkci. Boj o trh je stále silnější, nejen ze strany konkurentů, ale i tlak dodavatelů a odběratelů a zejména nových subjektů, které přímo ze startovní pozice útočí na zavedené velké firmy inovacemi, cenou, jakostí, službami – vším, co poskytuje konkurenční výhodu. Navíc ve vývoji ekonomického (ale i politického a sociálního) prostředí dochází již od sedmdesátých let ke krizovým změnám, které jsou neočekávané a představují v dosavadním vývoji diskontinuitu. Tyto změny mohou pro některé podnikatele (odvětví) znamenat ztrátu podnikatelských příležitostí, pro jiné nové příležitosti – schopnost rychle na ně reagovat se stala kritériem úspěchu. Extrapolační metody založené na analýze časových řad nelze pro prognózu diskontinuit použít a jejich použití pro výhled zákaznických požadavků se znehodnocuje. Výskyt výraznější diskontinuity se téměř okamžitě promítá na národním i globálním finančním a komoditním trhu, tam kde dříve docházelo v nákladech vstupů ke změnám řádově v procentech, mění v desítkách i stovkách procent. Řada výrobců závislých na těchto vstupech se dostává do potíží s rentabilitou a v tvrdém konkurenčním boji končí, což se může týkat i velkých firem. V novém tzv. turbulentním prostředí se musejí manažeři naučit vyrábět i prodávat v neustálé nejistotě a zvýšeném riziku.

Reflexí tohoto vývoje jsou pragmatické (empirické) přístupy jako zásadní obrat ve vývoji nauky managementu - od snah o „velkou teorii“ postihující všechny problémy k bezprostřední interpretaci kladných i záporných poznatků z manažerské praxe a jejich účelovém využití. Projevuje se silná tendence chápat management jako „umění“ řídit (Vodáček, 2006).. Uměním se rozumí spíš intuice při rozhodování a schopnost využít zkušeností jiných manažerů, exaktnost a kvantifikace jevů je odsouvána do pozadí. Autoři empirických přístupů zobecňují metody úspěšných manažerů, podávají praktické návrhy na řešení (např. „business excellence“, reengineering, „kritické faktory úspěchu“, „učící se organizace“) a jejich publikace jsou populární, protože jsou s ohledem na příklady aplikací čtivé. Společná pro tyto přístupy (metody) je orientace na podnikatelský úspěch, zejména získáním konkurenční výhody pomocí vhodné strategie a na tu je zaměřen nový specifický přístup – strategický management. Nelze ale opomenout, že pro nové podnikatelské prostředí („nová ekonomika“) je charakteristický bouřlivý rozvoj informačních technologií a tedy vznik dalších manažerských disciplín – jako je informační management, znalostní management a analogicky k uvedenému vývoji trhu managementy jakosti, projektu a změny. Tento původně kvantitativní vývoj vede ve svém důsledku ke kvalitativní změně - to co bylo považováno za management, je identifikováno jako obecný management (*General Management*) a další specifické přístupy (managementy) jsou v podstatě nadstavbovou aplikací obecného funkčního principu pro danou specifickou oblast. Ať už se totiž jedná o problém v kterékoliv

oblasti lidské práce, jeho řešení vyžaduje vždy stanovení cíle, postupu, organizaci zdrojů, personál, motivaci a kontrolu.

2 MANAGEMENT VE VÝUCE

Výuka managementu na českých vysokých školách byla na počátku devadesátých let nepochybně nejvíce ovlivněna publikací autorů Koontze a Weihricha „Management“ (Koontz 1993) prezentující funkční přístup k nauce managementu. Tento přístup nejenže výstižně definuje obsah práce manažera obecně, ale je velmi vhodný pro výuku (a používán na vysokých školách v USA), protože je založen na systémovém přístupu, který je vlastní poznávacímu procesu obecně. Univerzální charakter funkčního přístupu umožňuje rovněž aplikaci managementu (správy) ve veřejném sektoru, neboť doménou managementu není jen podnikání. Grafický procesní model se zpětnou vazbou zavedený v této publikaci umožňuje názorně vysvětlit ucelenou podstatu práce manažera na základě interakce jednotlivých funkcí, ale je nutno zdůraznit, že především na základní (liniové) manažerské úrovni, protože na vyšší úrovni řízení se portfolio úkolů rozšiřuje o nadstavbové disciplíny managementu, které funkční přístup doplňují, ale nikoliv nahrazují.

V bakalářském studiu na fakultách a školách ekonomického zaměření v České republice lze v současné době z hlediska obsahu rozlišit v zásadě tři přístupy k výuce managementu, které je možno charakterizovat jako klasický, programový a podnikohospodářský.

Klasický přístup vychází z uvedeného funkčního přístupu, který je považován za obecný základ (*General Management*) a na který plánovitě navazuje nadstavbová struktura aplikačních disciplín managementu a na ni doplňující (zpravidla volitelná) výuka podpůrných předmětů. Skladba aplikačních disciplín je pak dána zaměřením programu nebo oboru např. do podnikání, veřejné správy, ICT nebo marketingu. Ale i v aplikačních disciplínách lze identifikovat určité universální „jádro“ tvořené zpravidla strategickým, personálním a krizovým managementem (v poslední době i znalostním managementem), které je nezbytnou poznatkovou základnou pro úspěch každé organizace v současném ekonomickém a sociálním prostředí. Charakteristická pro tento přístup je orientace obsahu na poznatkovou oblast managementu.

Programový přístup vychází z konkrétního záměru (programu), pro který je podle obsahu záměru proveden výběr a pořadí odpovídajících poznatkových nástrojů (často i funkcí z funkčního přístupu). Programový záměr je zpravidla orientován na úspěch v podnikání v národním nebo mezinárodním měřítku, úspěch manažera (vůdce) nebo na postup řešení v konkrétní aplikační oblasti (např. ve strojírenské výrobě, dopravě, obchodu), kde bývá obsah výuky managementu doplňován z odborných nemanažerských předmětů. Výsledkem tedy může být např. předmět Management nebo Základy managementu, název podobný, ale obsah v porovnání s klasickým přístupem odlišný. Pro programový přístup k výkladu obsahu managementu je charakteristický výskyt ve výuce na školách jiného než ekonomického zaměření (Komárek 2010) a zejména v publikacích učebnicového charakteru (trh odborné literatury totiž vyžaduje stále něco nového, respektive „jiného“). Protože základní proud manažerské literatury pochází z USA, je nutno také (nebo zejména?!) brát v úvahu, že jsou nabízena další řešení (zejména výraznější orientace na lidský faktor – psychologie řízení, rozvoj kompetencí) v podmínkách, kde základní principy managementu jsou dávno obecně známé a v praxi zavedené, což není současný domácí stav.

Podnikohospodářský přístup vychází z principu, že management je integrální součástí podnikání a tedy nauky o podnikovém hospodaření. Původ podnikohospodářského přístupu je v německém prostředí (Wöhe, 1960), které se až do konce 80tých let zdráhalo akceptovat termín management (Vodáček, 2006). Nauka o podnikovém hospodářství

(*Betriebwirtschaftslehre*) představuje komplexní pohled na všechna podnikatelská rozhodnutí uskutečňovaná v podniku. Patří sem tedy rozhodování o cílech podniku (dosažení zisku, zvýšení hodnoty, získání konkurenční výhody), výstavbě podniku (volba právní formy podnikání, místa, sdružování), způsobu zhotovování a zhodnocování (variantní řešení výrobních programů, procesů, logistika, odbyt, cena) a samotné řízení podniku (management). Významnou součástí podnikohospodářské nauky je rovněž investiční politika a financování podniku z vlastních a cizích zdrojů a zejména podnikové výkaznictví a kalkulace. Obsah funkcí řízení podniku sice plně odpovídá funkčnímu přístupu k obecnému managementu, ale pomíjí strategické řízení a řízení jakosti jako základní nástroje podmiňující úspěch na současných trzích globální ekonomiky.

Další stránkou problému je samotná organizace obsahu výuky v předmětech studijního plánu, kde je možno rozlišit v praxi vysokých škol dva diametrálně odlišné přístupy. Předměty mohou být koncipovány buď jako monodisciplinární nebo polydisciplinární. Monodisciplinárně koncipované předměty odpovídají jednoznačně specifické oblasti nauky managementu, tedy např. Základy nebo Úvod do managementu (*General Management*), Personální management, Strategický management apod. Polydisciplinární předměty jsou koncipovány tak, aby vytvářely obdobně jako výše uvedený programový přístup specifickou poznatkovou základnu, nejčastěji jako Management I, Management II apod. V čem jsou tedy příčiny rozdílů v organizaci výuky managementu?

Obsah výuky jednotlivých předmětů je dán obecně cílem a konkrétně rozsahem a zdroji, přičemž rozsah a zdroje cíl předmětu konkrétně limitují. V podstatě učit můžeme jen tolik, kolik hodinová dotace předmětu dovoluje a jen to, co disponibilní vyučující kvalifikačně zvládnou. Každá disciplína managementu představuje určitou poznatkovou základnu a pokud by její obsah odpovídal plánovanému rozsahu předmětu, nebyl by problém organizovat obsah výuky tradičně jako monodisciplinární. Je tu ale ještě jedno úskalí, a to je samotné pojetí bakalářského studia – bakalář obecně (před)připravený pro flexibilní uplatnění v praxi („americký“ přístup) nebo bakalář účelově orientovaný na specifickou oblast praxe (staronová představa o úloze vyšších odborných škol). Je zřejmé, že z druhého pojetí vyplývá tendence k polydisciplinárnímu přístupu – naučit všechno, co praxe vyžaduje (respektive tvůrci výuky míní), což ale také může vést k výsledku „jak pejsek s kočičkou pekli dort“.

Jako vždy, rozhodují zdroje a „každý učí, jen to co umí“. Pokud počty pedagogických pracovníků na počet studentů umožňují specializaci, monodisciplinární přístup poskytuje obecně větší prostor pro rozvoj předmětu i vyučujícího a tedy vyšší kvalitu výuky. Pro pojetí studia více orientované na praxi je charakteristický polydisciplinární přístup, podmíněný odpovídající „poly“ kvalifikací vyučujících nebo dělením výuky na více vyučujících, přičemž prvé je záležitostí personálního výběru a druhé organizace výuky. Polydisciplinární přístup nemusí produkovat obecně nižší kvalitu, je náročnější na organizaci (koordinaci) obsahu studia, ale určitě umožňuje pružněji reagovat na vývoj praxe i teorie.

Vysoká škola Karla Engliše prošla v průběhu desetiletí existence vývojem odrážejícím všechny aspekty diferencovaného přístupu k výuce nauky managementu. Na počátku byl klasický přístup, ale se záměrem rozšířit studium o magisterský stupeň byla vytvořena sloučením dosavadních předmětů programová koncepce zahrnující oba stupně (v bakalářském stupni Management I, II, v magisterském pokračování Management III, IV). Magisterské studium se akreditovat nepodařilo a při reakreditaci bakalářského studia byly výhrady k této úpravě a studijní program musel být upraven do původního stavu, a to oprávněně. Transformace původních předmětů byla totiž jejich prostým spojením (Personální management a Kvantitativní management nebo Strategický management a Management jakosti) s podílem více učitelů na výuce, a ne vytvořením předmětů nových. Tyto zkušenosti vedly následně při akreditaci kombinované formy studia k dalším úpravám i ve volitelných předmětech a k současnému stavu.

ZÁVĚR

Dvacet let v novém ekonomickém prostředí již opravňuje k ohlédnutí zpět a také k otázce jak přispěl transfer nauky managementu ze světa. Proč by měl být posuzován přístup právě k výuce managementu a ne ekonomických disciplín? Odpověď je jednoduchá, nauka managementu není uceleně definována jako vědní disciplína, převažuje v ní praktický přístup (nástroje) a není také jednoznačně akceptováno všeobecně uznávané východisko výuky. Proto existují nezanedbatelné rozdíly v přístupu k výuce managementu z hlediska obsahu mezi jednotlivými vysokými školami, což je jen odrazem obecného stavu nauky managementu, který charakterizuje přirovnání „džungle managementu“.

Který přístup tedy zvolit? Jak bylo v příspěvku vysvětleno, v bakalářském studiu na fakultách a školách ekonomického zaměření v České republice lze v současné době z hlediska obsahu rozlišit v zásadě tři přístupy k výuce managementu, které je možno charakterizovat jako klasický, programový a podnikohospodářský. Další stránkou problému je samotná organizace obsahu výuky v předmětech studijního plánu, kde je možno rozlišit v praxi vysokých škol dva diametrálně odlišné přístupy - monodisciplinární nebo polydisciplinární. Každý z těchto přístupů k obsahu a organizaci výuky managementu má svoje silné a slabé stránky a na Vysoké škole Karla Engliše byly během desetiletého vývoje v praxi vyzkoušeny. Hodnocení efektivnosti jednotlivých přístupů ale není jednoduché, protože míra splnění cílů musí být konec konců konfrontována s praxí a výsledek závisí jak na konkrétních podmínkách praxe, tak na individuálních předpokladech studenta. Takové hodnocení „a posteriori“ má ale při relativně nízkém rozsahu sledovaného souboru studentů význam pouze z dlouhodobého hlediska a proto je na VŠKE úspěšnost uplatnění absolventů v praxi předmětem soustavné analýzy jako zpětné vazby pro další rozvoj výuky managementu a ostatních předmětů studijního programu.

Literatura

BERTALANFFY, L. *General System theory: Foundations, Development, Applications*, New York: George Braziller, revised edition 1976. ISBN 0-8076-0453-4.

CHURCHMAN, C. W. – ACKOFF, R. L. – ARNOFF, E. L. *Introduction to Operations Research.* New York: John Wiley, 1957.

KOMÁREK, J. Kvalita a otevřenost – aktuální výzva vývoje vysokoškolského vzdělávání. *Periodica Academica,* 2010, V, č. 2, s. 61-68. ISSN 1802-2626.

KOONTZ, H. The management theory jungle. *Academy of Management Journal*, 1961, Vol. 4, No. 3, pp. 174-188.

KOONTZ, H. The Management Theory Jungle Revisited. *Academy of Management Review*, 1980, Vol. 8, No. 2, pp. 175-187. Dostupné také z WWW: <http://www.iluv2teach.com/mgt 304/jungle.pdf>

KOONTZ, H. - WEIHRICH, H. *Management*. Praha: Victoria Publishing, 1993. ISBN 80-85605-45-7.

KOŠTURIAK, J. Česká škola managementu. *Moderní řízení*, 2006, roč. 16, č.1. ISSN 0026-8720.

McSHANE, S. L.- GLINOW, M. A. *Organizational behaviour.* New York: McGraw-Hill, 2000. ISBN 0-256-22896-5.

SAMUELSON, P. A. – NORDHAUS, W. D. *Ekonomie.* 18. vyd. Praha: NS Svoboda, 2007. ISBN 978-80-205-0590-3.

SOUČEK, Z. Jak jsme chybovali. *Moderní řízení*, 2005, roč. 15, č.12. ISSN 0026-8720.

VODÁČEK, L. – VODÁČKOVÁ, O. *Management. Teorie a praxe v informační společnosti.* Management Press, 2006. ISBN 80-7261-183-7.

WÖHE, G. *Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre.* 1. Aufl. München: Verlag Franz Vahlen, 1960.

prof. Ing. Jaroslav Komárek, CSc.

Vysoká škola Karla Engliše
Ústav managementu a sociálních věd
Šujanovo náměstí 356/1, 602 00 Brno
e-mail: jaroslav.komarek@vske.cz

Doručeno redakci: 25. listopadu 2011
Recenzováno: 15. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

PERIPETEIA OF TEACHING THE MANAGEMENT - GENERALLY AND SPECIFICALLY

Jaroslav Komarek

Karel Englis College, Sujanovo square #1, 602 00 Brno, Czech Republic, e-mail: jaroslav.komarek@vske.cz

Abstract

Management Science is not comprehensively defined as a pure scientific discipline because a practical approach (tools) prevails in it. Some clearly recognized basis of teaching is not universally accepted, as compared for example to Economics. Therefore, there are considerable differences in approach to teaching management in terms of content between colleges, which is just a reflection of the general state of management theory characterized by the comparison "management jungle" (Koontz identified in the '60s eleven approaches to management theory). But in the '80s occurred fundamental changes in the business environment in developed economies. Reflection of this development are pragmatic (empirical) approaches as a turning point in the development of management theory - from the efforts for the "big theory" to the immediate interpretation of positive and negative findings of managerial practice. The bachelor study at faculties and schools of economics in the Czech Republic can currently distinguish in terms of content essentially three approaches to classroom management, which can be characterized as a classic, program oriented, and Business Administration ones. Next page the problem is the very organization of the content of teaching curriculum in the subjects where it is possible to distinguish in practice two diametrically different approaches - monodisciplinary or polydisciplinary.

Key words: Management, science, teaching, management jungle, economy, economics, bachelor study, subject, content o teaching, curriculum, classic, Business Administration, monodisciplinary.

JEL Classification: I 21, I 23, M 53

APLIKÁCIA SYSTÉMOVÉHO PRÍSTUPU K MANAŽÉRSTVU V PRIEMYSELNÝCH PODNIKOCH NA SLOVENSKU

Marta Kučerová

ÚVOD

Systémový prístup, ktorý patrí medzi základné zásady manažérstva kvality, je založený na princípe riadenia a vzájomného pôsobenia všetkých podnikových procesov s cieľom čo najlepšie plniť určené ciele. Systémový prístup veľmi úzko súvisí s procesným prístupom, resp. procesným manažérstvom, z ktorého vychádza súčasná koncepcia noriem ISO 9000 pre systémy manažérstva kvality. Prechod na procesné riadenie umožní spoločnosti efektívne navrhnúť svoje podnikové procesy, optimalizovať väzby medzi nimi a vytvoriť štruktúru, ktorá bude podporovať zvyšovanie efektívnosti a účinnosti manažérstva kvality.

V rámci riešenia výskumného projektu sme skúmali uplatňovanie základných zásad manažérstva kvality v podnikovej praxi. Na základe zistených skutočností sme určili problémové oblasti a navrhli sme určité opatrenia pre zvýšenie účinnosti manažérstva kvality. V príspevku sú uvedené podstatné informácie o aplikácii systémového prístupu v podnikovej praxi a námety na zlepšenie, ktoré môžu prispieť k efektívnejšiemu a účinnejšiemu manažérstvu kvality.

1 APLIKÁCIA SYSTÉMOVÉHO PRÍSTUPU V PODNIKOVEJ PRAXI

1.1 Charakteristika systémového prístupu

Každú organizáciu je možné vnímať ako systém procesov, aktivít a činnosti, ktoré je potrebné vykonávať na to, aby organizácia plnila svoje poslanie. Za týmto účelom organizácia pri uplatňovaní systémového prístupu musí uskutočniť štruktúrovanie procesov, pričom v prvom rade musia byť identifikované procesy a pochopené vzájomné väzby medzi nimi. Procesy, ktoré priamo alebo nepriamo podporujú poslanie organizácie, musia byť v organizácii vykonávané bez ohľadu na systém riadenia, organizačnú štruktúru a vzťahy medzi organizačnými subjektmi. Z hľadiska systémového prístupu by mal byť organizačný model prispôsobený interným procesom tak, aby bolo možné procesy priamo riadiť, kontrolovať, stanovovať pre ne meradlá výkonnosti a mať možnosť ich neustále zlepšovať. Systémový prístup teda znamená určenie, pochopenie a riadenie systému navzájom súvisiacich procesov pre dosiahnutie určitého cieľa a tým zlepšenie účinnosti a výkonnosti organizácie. Za systém sa považuje účelovo definovaná množina prvkov a množina väzieb medzi prvkami, ktoré spoločne určujú vlastnosti celku. Ide zároveň o spôsob myslenia, spôsob riešenia problémov alebo spôsob jednania, pri ktorom sú javy chápané komplexne, t.j. vo svojich vnútorných a vonkajších súvislostiach. (Paulová, 2010, s.235)

Systémový prístup v manažérstve organizácií prekračuje hranice a prekážky medzi rozličnými funkčnými útvarmi a zameriava ich pozornosť na hlavné ciele organizácie. Výhodou systémového prístupu je nepretržité riadenie väzieb medzi jednotlivými procesmi ako aj riadenie kombinácii a interakcií procesov. Procesy sa riadia ako systém, vytvára sa ich infraštruktúra a riadia sa aj ich interakcie. Výstupy z jedného procesu môžu vytvárať vstupy do iných procesov a môžu byť previazané s ostatnými časťami systému. Správnym zostavením procesov a interakcií medzi nimi, čiže aplikáciou procesného princípu sa v organizácii vytvorí dobrý základ systému manažérstva kvality, čiže procesné manažerstvo je východiskom pre systém kvality.

Procesné manažérstvo je systematická identifikácia, vizualizácia, meranie, hodnotenie a neustále zlepšovanie firemných procesov s využitím metód a princípov založených na

procesnom prístupe. Jeho základným cieľom je efektivita procesov. Procesné manažérstvo dáva ucelený pohľad na všetky firemné činnosti, ktoré integruje do jednotlivých procesov. Podstatou procesného manažérstva je procesná orientácia a horizontálne riadenie. Veľmi dôležitá je aj zmena myslenia z funkčného riadenia (manažérstva) na procesné, ktorá má základ v podnikovej kultúre. V procesnom prístupe ide predovšetkým o určité usporiadanie a členenie činnosti, definovanie zodpovednosti, ale najmä hľadanie efektívnosti a výkonnosti organizácie, uspokojenie potrieb zákazníkov a hlavne uspokojenie vlastníkov či akcionárov. Procesný prístup pracuje s vnútornými procesmi organizácie, ktoré postupujú naprieč celou organizáciou. Vnútorné procesy organizácie sú súhrnom logicky usporiadaných činností, ukazovateľov, parametrov, zdrojov a zodpovedností, ktoré vedú k premene vstupov na výstupy s cieľom, aby táto premena bola čo najefektívnejšia a priniesla očakávanú podnikateľskú výkonnosť organizácie. Všetky identifikované procesy, ktoré ovplyvňujú kvalitu výstupného produktu v organizácií, je potrebné zdokumentovať.

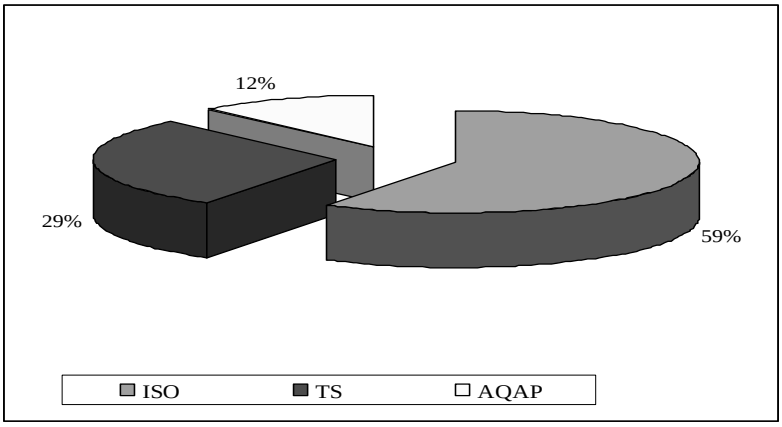
Procesné manažérstvo predstavuje postupy, metódy a nástroje trvalého zabezpečovania maximálnej výkonnosti a neustáleho zlepšovania organizačných a mimo organizačných procesov ktoré vychádzajú z jasne definovanej stratégie organizácie a ich cieľom je naplniť stanovené strategické ciele. Kvalita procesov prebiehajúcich v podniku a ich efektívne usporiadanie ovplyvňujú výšku nákladov a vplývajú na objem tržieb a výšku zisku.

Systémový prístup neznamená len definovanie, realizovanie a riadenie všetkých súvisiacich činností v organizácii, ale predstavuje zároveň dosahovanie stále vyššej kvality výstupov.

1.2 Výsledky prieskumu zameraného na uplatňovanie zásad manažérstva kvality

V rámci riešenia grantovej úlohy sme vykonali prieskum, v ktorom sme zisťovali aj úroveň uplatňovania systémového prístupu a procesného manažérstva v jednotlivých typoch organizácii so zavedeným a certifikovaným systémom manažérstva kvality. Do prieskumu bolo zapojených celkovo 135 organizácií, z ktorých prevažná väčšina (113 organizácií) malo vybudovaný a certifikovaný systém manažérstva kvality (SMK) podľa niektorej z noriem: ISO 9OO1, TS 16494 a AQAP. Štruktúra skúmaných organizácií s certifikovaným SMK je znázornená na grafe 1.

Graf 1: Štruktúra skúmaných organizácií podľa SMK



Na základe realizovaného prieskumu môžeme celkovo pozitívne hodnotiť uplatňovanie systémového prístupu v podnikovej praxi na Slovensku, nakoľko väčšina skúmaných organizácií si uvedomuje, že systémový prístup sa prejavuje najmä vo väčšej efektívnosti a účinnosti pri dosahovaní cieľov organizácie. Avšak veľmi málo respondentov chápe, že systémový prístup sa prejavuje aj v odhaľovaní a definovaní väzieb medzi súvisiacimi

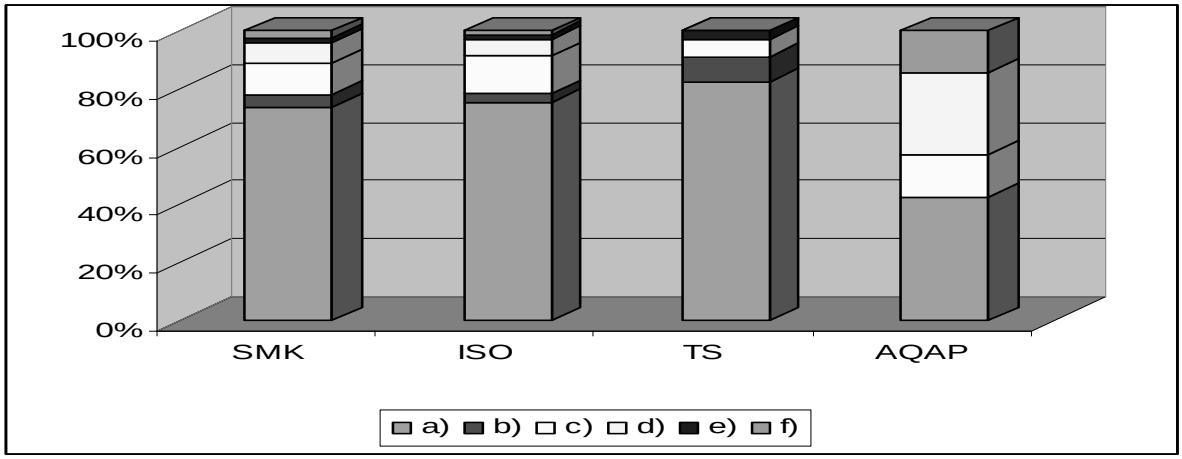
procesmi a zisťovaní bariér medzi procesmi. Taktiež negatívne vyznieva fakt, že len málo organizácií vidí význam systémového prístupu v lepšom rozhodovaní vrcholového manažmentu. Konkrétne výsledky získané prieskumom sú uvedené v nasledujúcej tabuľke a grafe (viď. tab.1).

Tabuľka 1: Výsledky prieskumu týkajúce sa systémového prístupu

Ako sa prejavuje systémový prístup vo Vašej organizácii ?

a) väčšia efektivnost a účinnosť pri dosahovaní cieľov organizácie
b) lepšie rozhodovanie vrcholového manažmentu
c) odhaľovanie a definovanie väzieb (hmotných a informačných) medzi procesmi
d) zisťovanie bariér medzi súvisiacimi procesmi
e) iné
f) neodpovídali

	Všetky podniky s SMK		**Certifikát ISO 9001**		**Certifikát TS 16 949**		**Certifikát AQAP**	
	počet odpovedí		počet odpovedí		počet odpovedí		počet odpovedí	
a)	86	74%	52	75%	28	82%	6	43%
b)	5	4%	2	3%	3	9%	0	0%
c)	13	11%	9	13%	2	6%	2	14%
d)	8	7%	4	6%	0	0%	4	29%
e)	2	2%	1	1%	1	3%	0	0%
f)	3	3%	1	1%	0	0%	2	14%



Ako vidno z uvedených výsledkov, len malá časť skúmaných organizácií vidí význam systémového prístupu v odhaľovaní a definovaní väzieb medzi súvisiacimi procesmi.

Interakcie medzi procesmi, resp. vzťahy medzi jednotlivými vlastníkmi procesov, je problematika, ktorú si ešte pracovníci v podnikovej praxi dostatočne neosvojili a zrejme nie je správne resp. v plnej miere pochopená. Toto konštatovanie vyplýva aj z odpovedí na otázku zameranú na interného zákazníka, ktorá bola uvedená v dotazníku. Okolo 20% organizácií nevedelo charakterizovať interného zákazníka, v organizáciách s SMK certifikovaným podľa ISO 9001 a tiež AQAP to bolo dokonca okolo 30% organizácií. Avšak ani všetky organizácie, ktoré charakteristiku interného zákazníka uviedli, nechápu tento pojem správne.

Najväčším problémom v súvislosti s procesným prístupom v manažérstve kvality v podnikovej praxi na Slovensku sú však *systémové merania a metódy využívané pri*

systémových meraniach, ktoré majú byť realizované v rámci posúdenia účinnosti systému manažérstva kvality. Normy radu ISO 9000 sa uvádzajú tieto základné systémové merania:

- meranie spokojnosti zákazníkov,
- meranie spokojnosti zamestnancov,
- meranie spokojnosti iných zainteresovaných strán,
- meranie výkonnosti procesov,
- meranie výkonnosti systému manažérstva kvality,
- meranie výkonnosti organizácie,
- meranie výkonnosti dodávateľov,
- merania nákladov vzťahujúcich sa na kvalitu,
- meranie účinnosti výcviku,
- audity kvality,
- samohodnotenie.

Je potrebné zdôrazniť význam merania výkonnosti procesov pre organizácie. Tieto merania predstavujú aktivity, ktoré majú poskytovať objektívne a presné informácie o priebehu jednotlivých procesov tak, aby procesy mohli byť vlastníkmi procesov priebežne, tzn. operatívne riadené za účelom plnenia všetkých požiadaviek kladených na procesy. Na zvyšovanie výkonnosti organizácie je vhodné zostaviť systém ukazovateľov, ktorý by vypovedal o výkonnosti organizácie ako celku, nielen o jednotlivých procesoch. Je potrebné pochopiť vzájomnú interakciu medzi ukazovateľmi výkonnosti procesov a kľúčovými výsledkami výkonnosti, čiže ekonomickými ukazovateľmi.

Na základe prieskumu môžeme konštatovať, že aplikácia systémových meraní v podnikovej praxi nie je na dobrej úrovni a je potrebné venovať väčšiu pozornosť metódam vhodným pre systémové merania resp. metódam na monitorovanie výkonnosti systému.

Manažéri a vlastníci procesov musia zvážiť na jednej strane potrebu merania výkonnosti procesov a na druhej strane dostupnosť zdrojov a prácnosť s tým spojenú. V každom prípade stratégia zvyšovania výkonnosti procesov v podniku znamená pre podnik zisk, zvýšenie konkurencieschopnosti, pozíciu na trhu a tiež ekonomické prínosy pre podnik.

Prieskumom sme získali aj druhý pohľad na aplikáciu systémových meraní v podnikovej praxi. V dotazníku bola aj otázka, ktorou sme zisťovali, akými formami alebo spôsobmi zabezpečujú v organizáciách monitorovanie a meranie výkonnosti systému manažérstva kvality. Podrobné výsledky získané prieskumom sú uvedené v tabuľke 2.

Ako vidno na základe údajov v tabuľke 2, na meranie a monitorovanie výkonnosti systému manažérstva kvality skúmané organizácie najviac využívajú výsledky z interného a externého auditu a taktiež monitorovanie spokojnosti zákazníkov, resp. meranie a monitorovanie procesov. V malom percente prípadov bola označená odpoveď, že výkonnosť systému merajú a monitorujú na základe preskúmania manažmentom a najmenej organizácií používa metódu samohodnotenia.

2 NÁMETY NA ZLEPŠENIE UPLATŇOVANIA SYSTÉMOVÉHO PRÍSTUPU

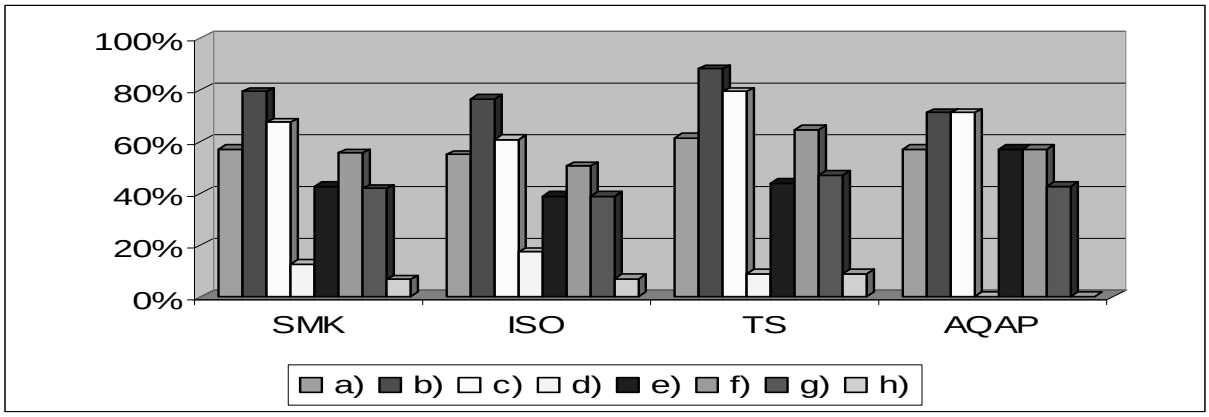
Na základe realizovaného prieskumu môžeme konštatovať, že z pohľadu aplikácie systémového prístupu v manažérstve kvality vidíme veľké nedostatky práve pri realizácii systémových meraní. S cieľom zvýšenia efektívnosti a účinnosti systému manažérstva kvality odporúčame organizáciám venovať väčšiu pozornosť v rámci systémových meraní najmä metódam *preskúmanie manažmentom* a *samohodnotenie***.**

Tabuľka 2: Výsledky prieskumu o meraní a monitorovaní SMK

Monitorovanie a meranie výkonnosti systému manažérstva kvality zabezpečujete na základe výsledkov z (označte všetky, ktoré využívate):

a) monitorovania a merania spokojnosti zákazníkov
b) interného auditu
c) externého auditu
d) samohodnotenia
e) vstupu a výstupu z preskúmania manažmentom
f) monitorovania a merania procesov
g) monitorovania a merania produktov
h) iné

	Všetky podniky s SMK		**Certifikát ISO 9001**		**Certifikát TS 16 949**		**Certifikát AQAP**	
	počet odpovedí		počet odpovedí		Počet odpovedí		počet odpovedí	
a)	67	57%	38	55%	21	62%	8	57%
b)	93	79%	53	77%	30	88%	10	71%
c)	79	68%	42	61%	27	79%	10	71%
d)	15	13%	12	17%	3	9%	0	0%
e)	50	43%	27	39%	15	44%	8	57%
f)	65	56%	35	51%	22	65%	8	57%
g)	49	42%	27	39%	16	47%	6	43%
h)	8	7%	5	7%	3	9%	0	0%



2.1 Preskúmanie manažmentom

Preskúmanie manažmentom (management review) sú činnosti vykonávané preto, aby sa zisťovala vhodnosť, správnosť, efektívnosť a účinnosť objektov preskúmavania pri dosahovaní cieľov. Na základe všeobecných zásad manažérstva kvality je potrebné preskúmanie vedením chápať prakticky ako jediný nástroj kontroly vrcholového vedenia systému manažérstva kvality, ktorý má nasledovné úlohy (Nenadál, 2001, s.279):

- zisťovať, či systém manažérstva kvality umožňuje a podporuje dosahovanie podnikových cieľov kvality,
- monitorovať schopnosť systému manažérstva kvality plniť základné funkcie t.j., maximalizovať spokojnosť externých zákazníkov a ďalších zainteresovaných strán a minimalizovať náklady s tým spojené.

Vďaka týmto dvom funkciám môže každý podnikový systém manažérstva kvality prispievať k napĺňaniu hlavnej funkcie každej organizácie – k tvorbe a zvyšovaniu zisku.

Preskúmanie manažmentom by malo predstavovať jeden z najmocnejších nástrojov manažérstva kvality vo všetkých typoch organizácií. Akékoľvek merania, ktoré sa

v organizácii realizujú, nemajú zmysel, ak sa nebudú vedúci pracovníci získanými výsledkami systematicky zaoberať v rámci svojich strategických a operatívnych rozhodnutí. Je všeobecne známym faktom, že permanentným nedostatkom riadenia našich organizácií je to, že sa s mnohými údajmi, ktoré existujú vo vnútri organizácie, zaobchádza veľmi nezodpovedne. Organizácie síce uskutočňujú preskúmanie systému vedením, ale v mnohých prípadoch ide len o formálny prístup, čiže konajú sa porady vedenia, na ktorých sa prejednávajú správy kvality za určité obdobie, prijímajú sa nápravné opatrenia a o všetkom sa vedú záznamy, avšak nevyužívajú sa tieto informácie v plnej miere resp. dostatočne na všetkých úrovniach organizácie. Správne pochopenie a realizácia pojmu preskúmanie manažmentom môže byť dôležitým aspektom úspešnosti celého systému manažérstva kvality.

V normách ISO 9004:2009 je preskúmanie vedením poňaté ako skutočný proces, kde sú taxatívne definované vstupy, ktorými sú výsledky systémových meraní, napr. interných a externých auditov kvality, merania spokojnosti všetkých zainteresovaných strán, merania výkonnosti procesov, výsledky z procesov samohodnotenia firmy a pod. V praxi to znamená, že vrcholové vedenie musí vyžadovať informácie tohto typu od príslušných podnikových útvarov. Tieto útvary musia zaviesť a používať procesy systémových meraní, pre ktoré bude vrcholové vedenie hlavným zákazníkom. Súčasťou týchto procesov musia byť analýzy údajov, najmä v oblasti odhaľovania trendov. Správy o kvalite, ktoré sú predkladané vedeniu, by mali tieto informačné vstupy bezpodmienečne odzrkadľovať.

Tak ako vstupy, sú v norme definované aj výstupy z preskúmania manažmentom, ktoré majú predstavovať:

- rozhodnutia o návrhoch pre projekty kontinuálneho zlepšovania,
- odporúčania o prijatí adekvátnych nápravných a preventívnych opatrení,
- rozhodnutia o plánovaní a vyhradení zdrojov,
- rozhodnutia o budúcich oblastiach auditov kvality a sebahodnotenia,
- revíziu resp. nové definovanie cieľov kvality,
- rozhodnutia o rozvoji a štruktúre výcvikových programov pre zamestnancov,
- rozhodnutia o manažmente rizík a pod.

Preskúmanie manažmentom by malo byť chápané ako systematický proces, teda každý vstup musí mať konkrétneho dodávateľa (napr. útvar, ktorý je vlastníkom procesu sebahodnotenia, benchmarkingu, merania spokojnosti a pod.) a každý výstup musí mať konkrétneho zákazníka (napr. zamestnanci, vlastníci, útvary realizujúce projekty zlepšovania atď.).

Každý proces v súlade s procesným prístupom musí mať vlastníka, ktorým môže byť fyzická prípadne právnická osoba, ktorá nesie zodpovednosť za kvalitu výstupu a efektívny priebeh procesu. Pri preskúmaní manažmentom je samozrejme vlastníkom procesu vrcholové vedenie, ktoré je zároveň zákazníkom procesov systémových meraní.

Preskúmanie manažmentom je nepochybne kľúčovým procesom a limitujúcim faktorom vlastnej výkonnosti podnikového systému manažérstva kvality. Pre všetky typy organizácií možno odporúčať nasledovné opatrenia:

- vrcholové vedenie by malo absolvovať špeciálny výcvik pre pochopenie významu preskúmania manažmentom,
- v organizácii by mal byť určený predstaviteľ vedenia, ktorý je zodpovedný za predkladanie správ o kvalite,
- preskúmanie manažmentom sa odporúča v počiatočných štádiách realizovať raz za štvrťrok, v prípade vyspelejších SMK raz za rok,
- preskúmanie manažmentom by malo mať charakter špeciálnych porád a stretnutí vrcholového vedenia a mali by sa ho zúčastňovať všetci členovia top manažmentu vrátane riaditeľa spoločnosti,

- správy o vývoji kvality by mali obsahovať všetky procesy SMK i dosahované výsledky,
- z preskúmania manažmentom musia byť vedené záznamy, ktoré budú v plnom rozsahu obsahovať všetky relevantné rozhodnutia o ďalších aktivitách a s tým súvisiacich aspektoch,
- pri rozhodovaní o ďalšom rozvoji SMK klásť dôraz najmä na procesy zlepšovania.

Pri realizácii preskúmania manažmentom veľmi dôležitú úlohu pochopiteľne zohrávajú informácie, čo zdôrazňuje aj zásada rozhodovanie na základe faktov.

2.2 Samohodnotenie

Ako už bolo uvedené, realizovaným prieskumom sme zistili, že v podnikovej praxi v rámci merania a monitorovania výkonnosti systému manažérstva kvality je veľmi málo aplikovaná metóda samohodnotenia.

Samohodnotenie je Európskou nadáciou pre manažérstvo kvality definované ako všetko zahŕňajúci systematický a pravidelný proces preskúmavania činnosti organizácie a jej výsledkov na báze Modelu výnimočnosti EFQM. Tento model slúži na ocenenie organizácií, ktoré venujú mimoriadnu pozornosť kvalite a povzbudzuje ďalšie nasledovať ich príklad. Na základe tohto modelu sa každoročne udeľuje najúspešnejším organizáciám Európska cena za kvalitu ako aj Národná cena SR za kvalitu. (Paulová, 2007, s.41)

Proces samohodnotenia musí zahrňovať všetky činnosti bez výnimky a všetky aspekty dosahovania ekonomických a mimofinančných výsledkov jednotlivých organizácií. Musí byť samozrejmou súčasťou systému manažérstva organizácie, čo si vyžaduje systematicky pracovať so zisteniami z procesu samohodnotenia. Úspešnosť procesu samohodnotenia závisí od ochoty vynakladať zdroje na jeho realizáciu a od zvolenej metódy samohodnotenia.

Základným cieľom samohodnotenia je zistenie silných stránok firmy ale najmä odhalenie príležitostí k zlepšovaniu, podobne ako pri auditoch. Avšak audit je systematický, nezávislý a dokumentovaný proces pre získanie dôkazu a pre jeho objektívne hodnotenie s cieľom stanoviť rozsah, v akom sú napĺňané kritériá auditu. Kritériom auditu sú pritom postupy a požiadavky, s ktorými sa porovnávajú záznamy, overené vyjadrenia o skutočnosti alebo iné informácie týkajúce sa objektu auditu. Snahou samohodnotenia je výhradne odhaliť možnosti ďalšieho zlepšovania, čo môže na rozdiel od auditu, veľmi pozitívne vplývať na zamestnancov. Výhodou samohodnotenia je tiež skutočnosť, že odhaliť najlepšiu príležitosť k zlepšovaniu môžu práve tí, ktorí dané procesy poznajú najlepšie a majú k nim najbližšie.

Pre realizáciu samohodnotenia musí byť v organizácii vhodná firemná kultúra, ktorú určuje predovšetkým vrcholový manažment. Manažéri by mali byť sprostredkovateľmi firemnej kultúry pre ostatných zamestnancov, podľa hierarchických úrovní majú prijímať rozhodnutia v oblasti firemnej kultúry, jej upevňovania, formovania alebo zmeny. Ak chce organizácia upevniť svoju firemnú kultúru alebo ju dokonca zmeniť, významnú úlohu v tomto procese zohrávajú manažéri na všetkých stupňoch riadenia. (Vaňová, 2008, s.170)

Zákazníkom pre samohodnotenie je vždy a výhradne vrcholové vedenie organizácie, ktoré môže zároveň zo samohodnotenia zistiť, kde sa organizácia na ceste k excelentnosti a prosperite nachádza. I keď ide o činnosti, ktoré sú vyžadované manažmentom organizácie, musí samohodnotenie reflektovať aj názory a vnímanie okolia organizácie.

Aplikácia metód samohodnotenia predstavuje pre organizáciu aj ďalšie výhody:

- je hodnotením na základe faktov – ide o skúmanie a vyhodnocovanie dôkazov s následnou kvantifikáciou vyspelosti SMK,
- je veľmi účinnou formou učenia sa ľudí v organizácii, sami zamestnanci sú vedení a motivovaní k odhaľovaniu slabých a silných stránok,
- je silným nástrojom odhaľovania a diagnostiky slabých miest,

- poskytuje kvantifikovateľné výsledky a núti organizáciu k zavádzaniu a systematickému využívaniu rôznych meraní,
- umožňuje širokému spektru zamestnancov zúčastňovať sa ma manažérstve kvality,
- umožňuje priebežné hodnotenie stavu dosahovanej výnimočnosti aj v porovnaní s inými organizáciami (Nenadál, 2001, s.223).

Pre realizáciu procesu samohodnotenia existujú viaceré metódy, avšak všetky majú spoločný základný algoritmus. Posledným z krokov daného algoritmu je výstup, ktorý by mal byť vyčerpávajúcim zoznamom slabých stránok, čiže príležitostí ku zlepšovaniu. Tento zoznam by mal poslúžiť ako vstup pre rozhodnutia o smeroch ďalšieho zlepšovania, tak ako bolo uvedené vyššie pri preskúmaní manažmentom.

2.3 Zhodnotenie dosiahnutých výsledkov

Moderný manažment popredných firiem v súčasnosti dáva prednosť strategickému zámeru zabezpečovania kvality všetkých výstupov a činností organizácie. Hlavným cieľom je dosiahnutie maximálnej spokojnosti zákazníkov pri minimálnych nákladoch. Táto stratégia prináša zlepšenie produktivity, efektívnosti a tiež zvýšenie konkurencieschopnosti, teda celkový úspech firmy. Pre naplnenie tohto cieľa nestačí v súčasnosti vybudovaný a fungujúci systém manažérstva kvality, ale je potrebné neustále zvyšovať jeho efektívnosť a účinnosť.

Manažérstvo kvality je množstvo činností, ktoré začínajú v prvom rade plnením strategických plánov a končia každodennými drobnými zlepšeniami. Zlepšovania musia byť iniciované a realizované na všetkých úrovniach. Úspechy rôznych projektov zlepšovania sú závislé od zaangažovanosti vrcholového vedenia a všetkých pracovníkov a taktiež od dôsledného uplatňovania metód, nástrojov a techník, ktoré sú dôležité nielen pre manažérske rozhodovanie ale aj pre realizáciu zlepšovacích činností.

Zlepšovacie projekty, ktoré vyplynú zo záverov samohodnotenia by mali byť zamerané predovšetkým na proaktívne činnosti, realizáciou ktorých organizácia môže dosiahnuť vyššiu úroveň kvality produktov.

V súvislosti so zlepšovaním systémov manažérstva kvality prichádza k rozširovaniu a využívaniu nových metód a techník. Na základe výskumu môžeme konštatovať, že metódy, nástroje a techniky manažérstva kvality sú stále nedostatočne uplatňované v slovenskom priemysle a preto zlepšenie tejto situácie si vyžaduje veľké úsilie zainteresovaných pracovníkov v jednotlivých organizáciách ale aj zvýšenie iniciatívy odborníkov v oblasti manažérstva kvality pri presadzovaní nových trendov manažérstva kvality do podnikateľskej praxe.

ZÁVER

V súčasnosti čoraz viac vplýva na podniky globalizácia, meniace sa prostredie podnikania, rastúci tlak, kedy podnik musí okamžite reagovať na nové podnety trhu, či nové a stále sa meniace požiadavky zákazníkov, prejavuje sa aj tlak na zníženie nákladov a zvýšenie celkovej efektívnosti podnikania a pod. Toto všetko si vyžaduje iný prístup k zvyšovaniu výkonnosti a efektivity podniku, čiže systémový prístup k manažérstvu procesov. Význam manažérstva procesov neustále rastie z dôvodu prebiehajúcich zmien, ktoré vedú nepretržitému zlepšovaniu procesov. Efektívny priebeh podnikových procesov je nástrojom udržania a posilnenia pozície podniku v trhovo-orientovanom prostredí. Kvalita procesov prebiehajúcich v podniku a ich efektívne usporiadanie ovplyvňujú nielen výšku nákladov, ale prostredníctvom kvalitného produktu vplývajú aj na objem tržieb a spoločne na výšku zisku. Preto je nevyhnutné, aby firmy venovali pozornosť spôsobu, akým majú zorganizované svoje procesy a usilovali sa o ich neustále zdokonaľovanie a zlepšovanie.

Systémy manažérstva kvality založené na procesnom princípe v súčasnosti predstavujú progresívny spôsob riadenia organizácií.

Príspevok obsahuje výsledky výskumného projektu VEGA č. 1/0229/08 *Perspektívy rozvoja manažérstva kvality v súvislosti s požiadavkami trhu Slovenskej republiky*.

Literatura

NENADÁL, J. *Měření v systémech manažmentu jakosti*. Praha: Management Press, 2001. 306 s., ISBN 80-7261-054-6

PAULOVÁ, I. – MĹKVA, M. Princípy komplexného manažérstva kvality a ich aplikácia na Slovensku. In *Kvalita*, roč. 15, č. 1, s. 39-44, 2007. ISSN 1335-9231

PAULOVÁ, I. *Perspektívy rozvoja manažérstva kvality v súvislosti s požiadavkami trhu Slovenskej republiky*. Trnava: AlumniPress, 2010, 296 s. ISBN 978-80-8096-129-9

VAŇOVÁ, J.- GYURÁK BABEĽOVÁ, Z. – HOLKOVÁ, A. Firemná kultúra a úloha manažérov pri jej formovaní. In *Vedecké práce MtF STU v Bratislave so sídlom v Trnave*, č. 25, s. 169-173, 2008, ISSN 1336-1589

STN EN ISO 9004:2010: *Manažérstvo trvalého úspechu organizácie. Prístup na základe manažérstva kvality.*

Ing. Marta Kučerová, PhD

Slovenská technická univerzita, Materiálovotechnologická fakulta v Trnave
Ústav priemysleného inžnierstva, manažmentu a kvality
Paulínska 16, 917 24 Trnava, Slovenská republika
e-mail: marta.kucerova@stuba.sk

Doručeno redakci: 20. listopadu 2011
Recenzováno: 16. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

APPLICATION OF SYSTEM APPROACH TO MANAGEMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES IN SLOVAKIA

Marta Kučerová

Slovak University of Technology in Bratislava, Faculty of Materials Science and Technology in Trnava, Department of Industrial Engineering, Management and Quality, Paulínska 16, 917 24 Trnava, Slovak Republic, marta.kucerova@stuba.sk,

Abstract

The systems approach belongs to the fundamental principles of quality management. It is based on the principles of management and the interaction of all business processes in order to best fulfil the intended purposes. The advantage of the systems approach is that of continuous management of the links amongst the individual processes as well as the management of combinations and interactions of processes. Quality management systems based on the process principle currently represent a progressive way of managing organizations. Within the scope of the research project, we examined the application of the basic principles of quality management in corporate practice. Based on the findings we specified problem areas and we have proposed certain measures to increase the effectiveness of quality management. The article presents the important aspects of a systems approach of applications in corporate practice and presents suggestions for improvements.

Key words: quality management, system approach, process principle, system measurements,

JEL Classification: M.12, M.14, L.20

FORMULÁCIA DLHODOBÝCH FINANČNÝCH ROZHODNUTÍ V PROJEKTOVEJ OBLASTI POMOCOU METÓD PREFERENCIE INVESTÍCIÍ

Peter Markovič, Michal Šinský

ÚVOD

Kapitálové rozpočtovanie a kapitálový rozpočet tvoria v dlhodobom finančnom rozhodovaní nezastupiteľnú úlohu neoddeliteľnú súčasť nástrojového aparátu pri riadení rentability a dosahovaní najvyššieho finančného cieľa – *maximalizácia trhovej hodnoty podniku*. Rozhodovanie o výbere vhodnej investície, ktorá okrem základných ekonomických a finančných dosahov prinesie aj ďalšie synergické efekty, je podmienené existenciou adekvátnych metód posudzovania, alternatívne spracovanými podkladmi o výkonnosti investície a v neposlednom rade súčinnosťou s ostatnými organizačnými zložkami podniku, vďaka ktorej sa zohľadnia aj potenciálne riziká pochádzajúce z interného a externého prostredia, preto sa niekedy stretávame s označením *proces kapitálového rozpočtovania*.

Hlavná činnosť kapitálového rozpočtovania je vyjadrená v problematike kvantifikácie prínosov investičných projektov využitím relatívne širokej palety metód hodnotenia ich ekonomickej preferencie. Štúdia (Markovič, Šinský, 2009), ktorú sme publikovali v roku 2009, konštatovala analýzou a komparáciou 54 prieskumov za časové obdobie 70. rokov – súčasnosť nasledovné trendy v aplikácii metód ekonomického hodnotenia preferencie investičných projektov, so záverečným konštatovaním existencie „priepasti“ medzi dikciou teórie a praktickou aplikáciou metód zo strany finančných manažérov:

- „Existuje konštantne vysoký podiel aplikácie metódy doby úhrady v sledovaných časových úsekoch, regiónoch a krajinách.
- Malé podniky aplikujú metódu doby úhrady vo vyššej miere v porovnaní s veľkými podnikmi.
- Metóda doby úhrady získala vo viacerých prieskumoch pozíciu sekundárnej (pomocnej) metódy.
- Krajiny strednej a južnej Európy (vrátane nových členských krajín Európskej únie) vo vysokej miere aplikujú metódu doby úhrady.
- Kontinuálny rast miery aplikácie sofistikovaných metód (metódy čistej súčasnej hodnoty a vnútornej miery výnosnosti).

Lokálne názory, prevažne malých a stredných podnikov, signalizujú aplikáciu jednoduchších metód (doba úhrady) v procese interného rozhodovania, avšak pod tlakom bankových inštitúcií je použitie sofistikovanejších metód smerom navonok nevyhnutnou súčasťou predkladaného podnikateľského zámeru.

1 INVESTIČNÉ ROZHODOVANIE VO SVETLE REALIZOVANÝCH ŠTÚDIÍ

Súčasná ekonomická a finančná literatúra poskytuje veľké množstvo výsledkov rôznorodých štúdií, realizovaných v podmienkach vedeckých laboratórií a hospodárskej praxe. Niektoré potvrdzujú známe skutočnosti, napr. vzťah medzi vekom manažéra, jeho úrovňou vzdelania a následnými „chybami“ v investičnom rozhodovaní, iné naopak potvrdzujú snahu o zjednodušenie investičného rozhodovania, vďaka abstrahovaniu od komplikovaných a dátovo náročných prepočtov.

Syntéza výsledkov štúdie predostrela logickú otázku: Prečo existuje významná preferencia praktickej aplikácie metódy doby úhrady a metódy vnútornej miery výnosnosti napriek existencii teoreticky „ideálnej“ metódy čistej súčasnej hodnoty? Hľadanie odpovede na položenú otázku sme rozvrhli do nasledovných piatich tvrdení (A – E), ktorých platnosť resp. neplatnosť argumentačne obhajujeme.

A. Metóda doby úhrady spĺňa klasifikačné zaradenie do heuristických metód ekonomického rozhodovania, tzv. odhadov od oka.
B. Metóda doby úhrady nespĺňa teoretické požiadavky kladené na hodnotenie efektívnosti preferencie investičných projektov v nadväznosti na základný cieľ podnikania platný pre stredné a veľké podniky.
C. Metóda doby úhrady spĺňa aplikačné požiadavky malých podnikov.
D. Sofistikované metódy (metóda čistej súčasnej hodnoty a metóda vnútornej miery výnosnosti) môžu poskytovať pri posudzovaní vzájomne závislých investičných projektoch protichodné odporúčania.
E. Vizuálna komparácia výstupov metódy vnútornej miery výnosnosti a metódy čistej súčasnej hodnoty uprednostňuje metódu vnútornej miery výnosnosti.

Pozrime sa na tieto tvrdenia podrobnejšie.

1.1 Tvrdenie A - Metóda doby úhrady spĺňa klasifikačné zaradenie do heuristických metód ekonomického rozhodovania, tzv. odhadov od oka

Heuristiky, resp. heuristické postupy (v teórii rozhodovania sa zaužíval termín „odhad od oka“) sú pravidlá a kognitívne mechanizmy pomáhajúce finančným manažérom pri riešení komplexných problémových situácií (Simon, 1957) a spravidla zastávajú pozitívnu úlohu. V prípade, že sa heuristiky nepoužívajú správnym spôsobom, použitie nie je správne načasované, prípadne jednotlivec nepozná možné úskalia ich aplikácie, konanie vykazuje náchylnosť na kognitívne chyby.

Metóda doby úhrady (ďalej len „PB“) používa v procese ekonomického hodnotenia rovnakú dvojicu vstupných premenných (kapitálové výdavky a očakávané peňažné toky) ako dvojica sofistikovaných metód (metóda čistej súčasnej hodnoty a metóda vnútornej miery výnosnosti). Odlišnosti menovaných skupín metód vychádzajú z charakteru výstupu metódy PB, ktorý je v časových jednotkách, čím výstup napĺňa charakter intuitívneho výstupu. Heuristickú povahu metódy PB potvrdzuje rad faktorov.

Výsledný počet rokov je ľahko pochopiteľný, kognitívny a jednoducho porovnateľný. Okamžitá komparácia výstupu metódy PB, napríklad s dostupnou benchmarkovou hodnotou, nastoľuje myšlienku náchylnosti finančného manažéra na negatívny vplyv dvojice heuristík informačnej dostupnosti (*availability*) a informačného ukotvenia (*anchoring and adjustment*), ktoré predstavujú jeden z pilierov behaviorálnej ekonómie. Informačné ukotvenie realizuje subjekt rozhodovania vzhľadom na úvodne stanovenú hodnotu (subjektívne alebo objektívne stanovenú). V pamäti sa hodnota transformuje na údaj blízky k správnej prípadne požadovanej odpovedi, čím sa vytvorí informačné ukotvenie pre potreby budúceho rozhodovania. Neskoršie rozhodovanie posudzovaním hodnôt výstupov nových projektov je sprevádzané zvýšenou náchylnosťou považovať ukotvenú hodnotu za podvedomú cieľovú hodnotu. Nové hodnotenie projektov sa vykonáva zníženou mierou uvažovania existujúcich rozdielov medzi projektmi čo v kombinácii so sklonom k chybám môže vyústiť do vytvárania skreslených (neobjektívnych) odhadov a prijímania neoptimálnych záverov.

Metóda PB zastáva stabilné aplikačné postavenie medzi finančnými manažérmi. Percepcia výstupnej hodnoty metódy PB ako pomyselného bodu zvratu (*break-even point*) prispieva k heuristickému charakteru metódy. Paralela medzi výstupom klasického bodu zvratu a výstupom metódy PB spočíva v jednoducho interpretovateľnom údaji procesu ekonomického hodnotenia redukciou na jeden kognitívne prijateľný výstup. Súhlas s týmto

tvrdením nachádzame v štúdii Weingartnera (1969, s. 594–607]. Nevýhodou vnímania metódy PB ako bodu zvratu je skutočnosť, že bod zvratu definuje moment v ktorom sme „na nule“. Vypočítaná hodnota nie je nositeľom informácie o ziskovosti projektu.

Priradenie prívlastku heuristický metóde PB ďalej potvrdzujú aj výsledky štúdie dvojice autorov Graham a Harvey (2001, s. 197–243), ktorí identifikovali korelačný vzťah medzi zvýšenou mierou aplikácie metódy PB, vzdelaním, vekom opýtaných finančných manažérov a veľkosťou podniku. Metóda PB bola významne viac aplikovaná u vekovo starších manažérov bez ekonomického vzdelania (MBA) a u malých podnikov.

Výsledky štúdií z regiónu strednej a južnej Európy [19] prekvapujúco konštatovali relatívne vysoký podiel aplikácie metódy PB bez ohľadu na veľkosť podniku. Transformácia ekonomiky v kombinácii s nevyhnutným rozvojom vedy a študijných programov vysokých škôl môžu byť jedným z možných vysvetlení vysokej miery aplikácie metódy PB v uvedených regiónoch. Nepochopenie predností sofistikovaných metód nahráva metóda PB, pretože operuje s familiárnou a ľahko interpretovateľnou výstupnou hodnotou.

V závere prvého tvrdenia vyslovujeme súhlas s naformulovaným tvrdením: Metódu PB zaraďujeme k heuristickým metódam ekonomického hodnotenia preferencií investičných projektov.

1.2 Tvrdenie B - Metóda doby úhrady nespĺňa teoretické požiadavky kladené na hodnotenie efektívnosti preferencie investičných projektov v nadväznosti na základný cieľ podnikania platný pre stredné a veľké podniky

Metóda PB je najčastejšie charakterizovaná ako počet rokov potrebných na pokrytie plánovaných kapitálových výdavkov projektu prínosmi projektu v podobe kladných prebytkov projektových peňažných tokov. V kontexte predloženého tvrdenia konštatujeme nasledovné nedostatky metódy PB vyskytujúce sa v každej relevantnej učebnici o investičnom rozhodovaní (Brealey, Myers, 2003), (Brigham, Ehrhardt, 2003), (Ross, Westerfield, Jordan, 2003):

- kladné peňažné toky plynúce v jednotlivých rokov majú rovnakú časovo upravenú hodnotu,
- metóda v pôvodnej verzii ignoruje náklady kapitálu podniku,
- kladné peňažné toky plynúce podniku po dobe úhrady sa neberú v rozhodovaní do úvahy.

Niektoré z vyššie vymenovaných námietok je možné odstrániť aplikáciou konceptu časovej hodnoty peňazí metódou diskontovanej doby návratnosti. Modifikácia síce odstraňuje námietku nerešpektovania zmien hodnoty peňazí v čase a námietku ignorovania nákladov kapitálu podniku ale ponecháva v platnosti kľúčovú námietku v podobe zanedbávania kladných peňažných tokov plynúcich po vypočítanej dobe úhrady.

Jednoduchosť interpretácie časových jednotiek výstupu metódy PB naznačuje dve potenciálne prednosti metódy v porovnaní s dvojicou ziskovo orientovaných metód (metóda vnútornej miery výnosnosti a metóda čistej súčasnej hodnoty). Prvou potenciálnou prednosťou je poskytovanie informácii o úrovni likvidity projektu. Časovo kratšia doba úhrady významne uspokojuje požiadavku najrýchlejšieho pokrytia stratených (alternatívnych) investičných príležitostí a dáva do popredia moment, keď podnik bude schopný využiť aktuálne sa vyskytujúce investičné príležitosti na trhu (Byrne et. al., 1967, 339–364). Kategóriu likvidita je ale nevyhnutné správne odlišovať pre projekt a pre podnik ako celok, na úrovni podniku ide totiž o posúdenie schopnosti pretransformovať majetok na likvidný kapitál, slúžiaci k úhrade záväzkov, príp. pre iné alternatívne investície. Naproti tomu pri likvidite projektu je výnos odmietnutej (obetovanej) príležitosti neoddeliteľnou súčasťou parametrov investície a už v procese rozhodovania sa uvedená skutočnosť zohľadňuje.

Z tohto dôvodu je nesprávne stotožňovať likviditu projektu s likviditou podniku, pretože motívy sú v oboch prípadoch odlišné.

V poradí druhou potenciálnou prednosťou metódy je reflexia úrovne rizika projektu (Brigham, Ehrhardt, 2003), (Ross, Westerfield, Jordan, 2003). Myšlienka o riziku vychádza zo základných pravidiel financií a výstupom evokuje uprednostňovanie investičných projektov s kratšou dobou úhrady, argumentujúc vyšším rizikom časovo neskorších peňažných tokov. Modifikácia metódy PB zahrnutím diskontovania vstupných premenných vylepšuje pôvodnú verziu o možnosť aplikovať rozdielnu mieru rizika pre časovo oddelené peňažné toky. V prípade použitia konštantnej sadzby diskontného faktora sa problém vyrieši iba čiastočne, pretože riziko neskorších peňažných tokov považujeme naďalej za konštantné v čase. Teoreticky vhodnejší postup zabezpečíme variáciou diskontnej sadzby v čase čím by zmena lepšie reflektovala relevantnú skutočnosť meniaceho sa rizika.

Skúmaním názorov v odbornej literatúre sme identifikovali viacero kritík metódy PB. Kolektív autorov (McGuigan, et. al., 2006, s. 346) nepovažuje „... *dobu návratnosti za dostatočné kritérium pre investičné rozhodovanie pretože môže viesť k výberu projektov, ktoré nespôsobujú najvyššie možný prínos k podnikovej hodnote*“. Metóda PB sa sústredí na dobu návratnosti vloženého kapitálu, ale nevenuje pozornosť konečnej ziskovosti projektu. Kritický záver vyslovil aj Weingartner (1969, s 606): „*The payback concept is an oversimplification in each case.*“. Týmto tvrdením podporil výrok zaraďujúci metód PB k heuristickým metódam a načrtol záver druhého tvrdenia. Metóda PB poskytuje zjednodušený výstup ekonomického hodnotenia preferencií investičných projektov sústredením sa na likviditu investičného projektu a riziko budúcich plynúcich peňažných tokov. Výstupné informácie metódy nepredstavujú jasný kauzálny vzťah so základným cieľom podnikania pre stredné a veľké podniky čo spôsobuje, že zvyšovanie hodnoty majetku akcionárov zostáva pri metóde PB na „druhej koľaji“. Metódu považujeme v aplikačnom kontexte za metódu pomocného charakteru aj v dôsledku neexistencie procesu optimalizácie alebo maximalizácie (minimalizácie) výstupnej premennej. Slovami Weingartnera (1969, s. 606): „... *the problems which managers seek to attack by its use will not disappear simply by arguing that payback is not meaningful... it is necessary to face up to these problems, and to employ methods which solve them*“. S názorom v princípe súhlasíme s dodatkom, že problémy sa môžu čiastočne vyriešiť kombináciou metód a používaním teoreticky vhodnejšej metódy diskontovanej doby úhrady.

Záverom vyslovujeme súhlas s druhým tvrdením o teoretických nedostatkoch metódy PB pre potreby stredných a veľkých podnikov. Existujúce rozdiely medzi dikciou teórie a praktickou aplikáciou nepredstavujú dôvod pre teoretickú podporu metódy PB.

1.3 Tvrdenie C - Metóda doby úhrady spĺňa aplikačné požiadavky malých podnikov

Dominantné aplikačné postavenia metódy PB v malých podnikoch (Markovič, Šinský, 2009) nastoľuje jednoduchú otázku: Prečo malé podniky v takej miere uprednostňujú aplikáciu metódy PB?

Prvý z dvojice dôvodov pramení z významnej odlišnosti základného finančného cieľa podnikania malých podnikov v porovnaní so strednými a veľkými podnikmi. Stredné a veľké podniky uplatňujú ekonomicky a teoreticky akceptovaný cieľ maximalizácie trhovej hodnoty podniku pre vlastníkov (Jorg et. al., 2004, s. 357–378). Automatické prenesenie napĺňania cieľa na všetky podniky by sme sa ale dopustili omylu kompozície a chyby zovšeobecňovania. Napríklad prieskum na vzorke švajčiarskych podnikov konštatoval, že najčastejšie uvádzaným podnikateľským cieľom nebola maximalizácia majetku akcionárov ale nezávislosť vlastníkov. Podnikanie malých podnikov je na rozdiel od stredných a veľkých podnikov postavené na myšlienke nezávislosti (Ang, 1991, s. 1–13) (Keasey, Watson, 1993, s. 48–55) v porovnaní s klasickým zamestnaneckým pomerom. Malý podnik môže legálnym

spôsobom upravovať vlastné výnosy a náklady (príjmy a výdavky) nie za účelom tradičnej maximalizácie zisku, ale naopak za účelom optimalizácie, resp. minimalizácie zisku (napr. samozamestnávaním).

Druhý dôvod je výsledok pôsobenia kombinácie faktorov interného charakteru (skúsenosti, vzdelanie, dostupnosť ľudského kapitálu, konzultačné možnosti) a faktorov externého charakteru (kapitálové obmedzenia vzhľadom na štruktúru ekonomiky). Pôsobnosť interných faktorov sa u malých podnikov prejavuje nahrádzaním analytických postupov tzv. ad hoc postupmi. V kontexte interných faktorov zdôrazňujeme úlohu a úroveň vzdelania manažérov malých podnikov a dostupnosti ľudského kapitálu. Malé podniky nemajú možnosť konzultovať navrhované investičné projekty v rovnakej miere ako stredné a veľké podniky a vedomostný potenciál rovnako nie je na úrovni projektových tímov veľkých podnikov. Pôsobenie externých faktorov sa napríklad prejavuje vo fáze prípravy investičného projektu. Úvodný predpoklad posudzovania aspoň dvoch investičných projektov (alternatív) sa zužuje na vytvorenie jedného projektu posudzovaného na úrovni : „prijať“ alebo „neprijať“. Často investičné projekty spĺňajúce v malých podnikoch charakter povinného projektu sa musia realizovať bez ohľadu na vyplývajúcu mieru výnosnosti. Dostupnosť cudzích zdrojov zaraďujeme k ďalším obmedzujúcim faktorom externého prostredia. Pôsobenie faktora sa mení v závislosti od štruktúry finančného trhu konkrétnej ekonomiky. Pozícia malých podnikov je v bankovo orientovaných ekonomikách zložitejšia v porovnaní s ekonomikami orientovanými na finančné trhy z čoho vyplýva posun, že k aplikácii metódy PB na úkor metódy čistej súčasnej hodnoty je z dôvodu dostupnosti externých zdrojom financovania pochopiteľný.

Kombináciou vyššie uvedených faktorov je metóda PB obľúbená u malých podnikov. Dôvody zhŕňame do nasledujúcich bodov:

- malé podniky zaujíma bod zvratu investičného projektu ako výstup deklarujúci najrýchlejšiu návratnosť investovaného kapitálu,
- dlhodobé investičné projekty sú vnímané rizikovejšie aj v prípade vytvárania vyššej čistej súčasnej hodnoty,
- komplikácie pri výpočte nákladov na vlastný kapitál, predovšetkým u podnikov financovaných výlučne vlastným kapitálom,
- investičné projekty sú zväčša nevyhnutného charakteru čím sa zužuje aj proces rozhodovania.

Záverom konštatujeme súhlas s úvodným tvrdením o aplikačných výhodách metódy PB pre malé podniky aj napriek teoretickým nedostatkom v podobe prijímania neoptimálnych riešení.

1.4 Tvrdenie D - Sofistikované metódy (metóda čistej súčasnej hodnoty a metóda vnútornej miery výnosnosti) môžu poskytovať pri posudzovaní vzájomne závislých investičných projektoch protichodné odporúčania

Metóda čistej súčasnej hodnoty (ďalej „NPV“) pri ekonomickom hodnotení vzájomne nezávislých projektov odporúča realizovať projekt s kladnou (prípadne aspoň nulovou) NPV a pri hodnotení vzájomne závislých projektov odporúča realizovať projekt s najvyššou NPV. Metóda vnútornej miery výnosnosti (ďalej „IRR“) pri ekonomickom hodnotení vzájomne nezávislých projektov odporúča realizovať projekt, ktorého vypočítaná IRR je vyššia ako stanovená požadovaná miera výnosnosti a pri hodnotení vzájomne závislých projektov odporúča realizovať projekt poskytujúci vyššiu hodnotu IRR.

Posudzovanie vzájomne nezávislých projektov neprináša vzájomne protichodné odporúčania ale situácia sa mení v niektorých prípadoch hodnotenia vzájomne závislých projektov. Príklad existencie vzájomne protichodných odporúčaní ilustrujeme na príklade ekonomického hodnotenia dvoch hypotetických investičných projektov (projekt A a projekt B), ktorých parametre sú uvedené v tab. 1.

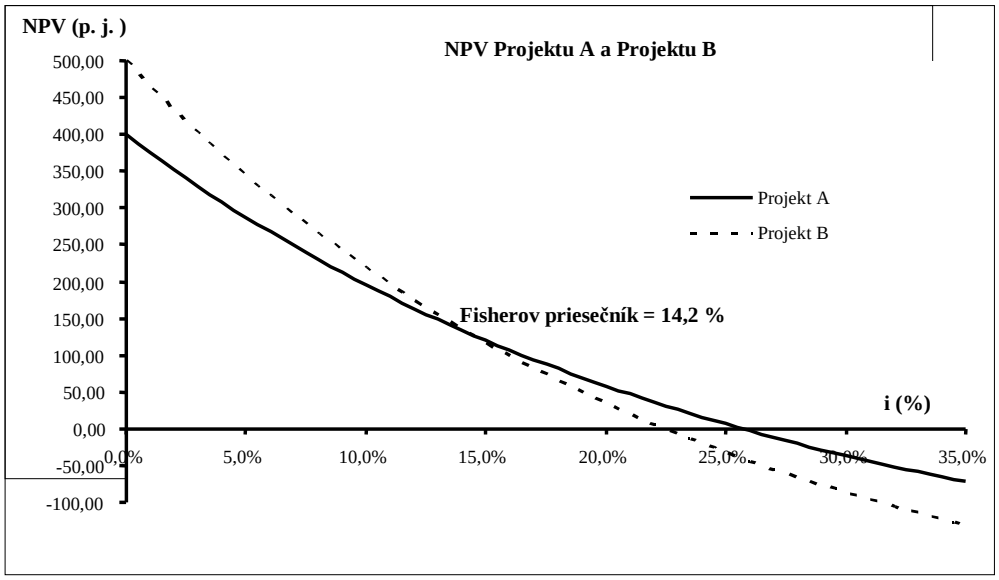
Tab. 1: Parametre a výstupné hodnoty dvoch hypotetických investičných projektov využitím metód NPV a IRR za účelom dôkazu protichodných odporúčaniach metód NPV a IRR

Parametre projektu	**projekt A**	**projekt B**
Kapitálové výdavky (v p.j.)	- 1 000	-1 000
Peňažný tok 1. obdobia (v p.j.)	700	700
Peňažný tok 2. obdobia (v p.j.)	700	1 500
Výsledky	**projekt A**	**projekt B**
$NPV_{7\,\%}$ (v p.j.)	265,61	310,16
IRR (v %)	25,69	22,47

Výsledné hodnoty dvojice metód (tab. 1) poskytujú jednoznačne protichodné odporúčania ohľadom realizácie projektu. Metóda NPV preferuje realizáciu projektu B, pretože poskytuje vyššiu prírastkovú hodnotu k hodnote podniku. Metóda IRR naopak preferuje realizáciu projektu A, pretože dosahuje vyššiu mieru vnútornej miery výnosnosti.

Vzájomná protichodnosť odporúčaní je viditeľná aj v grafickom zobrazení (obr. 1) NPV profilov obidvoch projektov. Posun po osi zobrazuje zmenu diskontnej sadzby (os x) k hodnote 14,2 % poskytuje vzájomne protichodné odporúčania. Bod na úrovni 14,2 % sa nazýva Fisherov priesečník a je to percentuálna sadzba, pri ktorej sú NPV hodnoty posudzovaných projektov totožné. Až do Fisherovho priesečníka zostávajú odporúčania metódy NPV (projekt B je preferovaný pred projektom A) a metódy IRR (projekt A je preferovaný pred projektom B) nezmenené. Po prekročení Fisherovho priesečníka sa odporúčania obrátia. Grafické zobrazenie (obrázok 1) NPV profilov obohacuje problematiku v tom, že pre posúdenie existencie konfliktných odporúčaní je dôležitá aj existencia aj hodnota Fisherovho priesečníka. Protichodnosť odporúčaní nastáva v prípade, ak aplikovaná diskontná sadzba je nižšia ako Fisherov priesečník. Štúdium odbornej literatúry ponúka dve vysvetlenia protichodných odporúčaní. Prvé vysvetlenie obracia pozornosť na predpoklad reinvestovania prebytkových peňažných tokov plynúcich z investičného projektu počas životnosti projektu (*reinvestment assumption*) a druhé vysvetlenie sa opiera o vplyv časového a veľkostného rozloženia očakávaných peňažných tokov a kapitálových výdavkov počas životnosti projektu (*size and time effect*).

Obr. 1: Grafické zobrazenie protichodných odporúčaní dvoch investičných projektov



Predpoklad reinvestovania kladných peňažných tokov je odlišný v teoretických základoch dvojice metód. Kým reinvestovanie v prípade metódy NPV je podmienené existenciou úrokovej sadzby na úrovni diskontnej sadzby, reinvestovanie v prípade metódy IRR je podmienené existenciou úrokovej sadzby na úrovni IRR. Rozdiel medzi dvoma sadzbami je hlavný zdroj protichodných odporúčaní. Názorový súlad o reinvestičnom predpoklade nachádzame aj v historickom kontexte aj v súčasnej literatúre. Prvý krát sa koncepcia predpokladu reinvestovania objavila u dvoch autorov (Alchian, 1955, s. 938-943) a (Solomon, 1956, s. 124-129). Súčasná literatúra rovnako rozdielne pristupuje k predpokladu reinvestovania. Autori napr. Bringham, Ehrhardt, McGuigan et al. predpoklad obhajujú ako dôležitý, zatiaľ čo autori Brealey a Myers zastávajú opačný názor.

Trecie miesto vystupuje na povrch v momente posudzovania relevantnosti reinvestičnej sadzby pre potreby rozhodovania v ekonomickom hodnotení preferencie investičných projektov. Časť autorov (Brealey, Myers, Dudley, Keane, Lohmann) nepovažuje predpoklad reinvestovania za dôležitý, pretože dvojica metód NPV a IRR ho nevyžaduje. Dudley (1972, s. 908) sa vyjadril takto: „*There is no such assumption implicit in the technique. The assumption about reinvestment rates are implicit, unknowingly and by default, the decision to use one or the other of the two criteria and not to make any explicit estimate of the possible return on reinvestment of intermediate cash flows*.“. Tým chcel potvrdiť, že ani jedna z metód neobsahuje implicitný predpoklad o reinvestičnej sadzbe a predpoklad zostával v rovine explicitného charakteru. Podobný názor nachádzame aj u Keana (1979, s. 49 a 55), ktorý najskôr tvrdil: „*... neither the IRR nor NPV method contains any implicit assumption about the reinvestment rates available for the intermediate cash flows*.“ a v závere článku obhajoval myšlienku preferovania metódy NPV: „*The NPV v. IRR controversy hinges on the rate of reinvestment... is... based on misunderstanding. The reinvestment opportunities are irrelevant... the NPV method alone will unfailingly give the correct investment recommendations*.“. Irelevantnosť reinvestičnej sadzby pre rozhodovanie obhajujú aj Brealey a Myers (2003, s. 103): „*... the prospective return on another independent investment should never be allowed to influence the investment decision*.“. Citované názory kriticky posudzujú relevantnosť predpokladu reinvestičnej sadzby v pozícii odôvodenia existujúcich protichodných odporúčaní medzi metódami NPV a IRR. S názorom súhlasíme poskytnutím nasledovných argumentov:

- Reinvestovanie peňažných tokov plynúcich z projektu je dobrou myšlienkou, pretože môžeme získať finančné zdroje na nový investičný projekt. Podstata problému, ale zostáva nezmenená, t. j. odporúčania metód NPV a IRR zostávajú nedotknuté.
- Teoretické základy dvojice metód neobsahujú podmienku reinvestovanie peňažných tokov počas životnosti investičných projektov.
- Reinvestičné príležitosti kladných peňažných tokov investičného projektu v podmienkach neobmedzeného kapitálu sú nepodstatné pre účely stanovenia hodnoty podniku.
- Reinvestičná sadzba na úrovni hodnoty IRR je vo svojej podstate nereálna.

Druhé vysvetlenie obhajuje vplyv časového a veľkostného rozloženia peňažných tokov a kapitálových výdavkov a je všeobecne prijímaná aj naprieč literárnymi zdrojmi. Vysvetlenie sa odvoláva na existenciu Fisherovho priesečníka. Ak priesečník existuje (NPV profily projektov sa pretínajú, obr. 1 a tab. 1) existuje aj protichodnosť odporúčaní. Ak sa posúvame na horizontálne osy až do bodu Fisherovho priesečníka metódy poskytujú protichodné odporúčania a posúvaním sa od bodu Fisherovho priesečníka získavame nekonfliktné odporúčania. Čiastočnú nápravu existencie protichodných odporúčaní môžeme vykonať postupom používaným dvojicou autorov, Brealey a Myers (2003, s. 101-103) prostredníctvom prírastkovej hodnoty IRR.

Záverom konštatujeme, že aplikáciou metód NPV a IRR môžeme pri ekonomickom hodnotení preferencií investičných projektov získať protichodné odporúčania. Analýzou a komparáciou literárnych zdrojov prisudzujeme existenciu protichodných odporúčaní vplyvu časového a veľkostného rozloženia vstupných premenných. Predpoklad reinvestovania je explicitného charakteru a nie je to predpoklad, na ktorom je postavené odvodenie dvojice metód NPV a IRR. Z hľadiska aplikácie je jasným „víťazom“ metóda NPV, pretože pri jej aplikácii nezískavame protichodné odporúčania.

1.5 Tvrdenie E - Vizuálna komparácia výstupov metódy vnútornej miery výnosnosti a metódy čistej súčasnej hodnoty uprednostňuje metódu vnútornej miery výnosnosti

Jeden zo záverov vyššie citovanej štúdie (Markovič, Šinský, 2009) bolo konštatovanie aplikačnej prevahy metódy IRR nad metódou NPV. Zistenie je v rozpore s odporúčaniami odbornej literatúry, považujúcich výstup metódy NPV za výstup s najlepšou vypovedacou schopnosťou pre podniky rešpektujúce základný cieľ podnikania, ktorým je maximalizácia hodnoty podniku.

Hľadanie dôvodov existujúcej „hádanky“ iniciujeme trojakou interpretáciou výstupnej hodnoty metódy IRR. Prvá interpretácia chápe IRR ako diskontnú sadzbu pri ktorej sa kapitálové výdavky investičného projektu rovnajú peňažným tokom plynúcim z investičného projektu. Myšlienka je teoreticky zrozumiteľná a natoľko zaužívaná vo všetkých finančných publikáciách, že jej nebudeme venovať viac priestoru. Druhá interpretácia charakterizuje IRR ako výnos pri ktorom sa úvodné kapitálové výdavky zaplatia z plynúcich kladných peňažných tokov investičného projektu počas jeho životnosti. Tretia interpretácia považuje IRR za výnos získaný zo zdrojov, ktoré zostávajú na vnútorné investovanie v projekte. Nevýhodou posledných dvoch interpretácií je nevyhnutnosť aplikácie spochybňovaného predpokladu reinvestovania na úrovni IRR a pravdepodobne je to aj dôvod preferovania prvej interpretácie odbornou literatúrou. Aké sú pravdepodobné subjektov rozhodovania kladené na výstupy metód ekonomického hodnotenia? Vo všeobecnosti konštatujeme nasledovné požiadavky:

- jasne pochopiteľný a interpretovateľný údaj,
- okamžite spracovateľný a porovnateľný údaj dvojica autorov (Evans, Forbes, 1994, s. 87–92) použila jeden termín: kognitívna efektívnosť.

Požiadavky kladené na výstupy metód NPV a IRR predstavujú východisko hľadania dôvodov existujúce „hádanky“. Konfrontácia výstupov metód z perspektívy spôsobu zobrazenia informácie (*information display method*) rozlišuje dva spôsoby zobrazenia: digitálne zobrazenie (*digital*) a analógové zobrazenie (*analog*). Metóda NPV poskytuje výstup v podobe absolútneho čísla, nesúci kvantitatívny odkaz vyjadrujúci mieru zmeny hodnoty podniku realizáciou investičného projektu. Výstup je vyjadrený peňažnou sumou a spĺňa zaradenie do digitálnej skupiny zobrazovania informácií. Metóda IRR poskytuje výstup v podobe percenta, t. j. má charakter relatívnosti, čím spĺňa zaradenie do analógovej skupiny zobrazovania informácií.

V tab. 2 sú naformulované požiadavky kladené na výstupy dvojice metód IRR a NPV. V ďalšom texte požiadavky analyzujeme s dôrazom na vyslovenie finálneho výroku v prospech, resp. neprospech konkrétnej metódy.

Tab. 2: Požiadavky kladené na výstup dvojice metód NPV a IRR (Prameň: Autori)

Požiadavka kladená na výstup	Metóda NPV	Metóda IRR
Zreteľná pochopiteľnosť		+
Zreteľná interpretovateľnosť	+	
Okamžitá spracovateľnosť		+
Porovnateľnosť		+

Zjavná pochopiteľnosť pramení z výhody výstupu vyjadreného na relatívnej báze v porovnaní s bázou absolútnou. Percentuálne vyjadrený výstup je kognitívne efektívnejší v porovnaní s absolútnou sumou v peňažných jednotkách. Konfrontácia relatívnych a absolútnych báz merania, ale nemusí zákonite viesť k rovnakým záverom. Zmena hodnoty (prvá možnosť) zo 100 p.j. na hodnotu 200 p.j. predstavuje absolútny nárast o 100 p.j. a v percentuálnom vyjadrení o 100 %. Zmena hodnoty (druhá možnosť) z 1 100 p.j. na hodnotu 1 300 p.j. predstavuje absolútny nárast o 200 p.j. a v percentuálnom vyjadrení 18,18 %. Zmena hodnoty (tretia možnosť) z 10 100 p.j. na hodnotu 10 600 p.j. predstavuje absolútny nárast o 500 p.j. a v percentuálnom vyjadrení 4,9 %. Pohľad kritériom absolútnej zmeny sa preferuje tretiu možnosť pred druhou možnosťou a druhú možnosť pred prvou možnosťou. Odlišné poradie získame uplatnením kritéria relatívnej zmeny. Prvá možnosť je preferovaná pred druhou možnosťou a druhá možnosť je preferovaná pred treťou možnosťou.

Jasná interpretovateľnosť jednoznačne preferuje metódu NPV. Napriek tomu odborná literatúra identifikuje existenciu viacerých „pochybných“ interpretácií metódy IRR, ktoré pravdepodobne prispievajú k jej vysokej praktickej aplikácii. Brealey a Myers (2003, s. 105) konštatovali možnú príčinu aplikačnej prevahy metódy IRR nad metódou NPV takto: „*We find this puzzling, but it seems that IRR is easier to explain to nonfinancial managers, who think they know what it means to say that ˝Project G has a 33 percent return*“. Dvojica skúsených autorov konštatovala dôležitosť formálneho vzdelania finančných manažérov. Razantnejšie konštatovanie obrátilo pozornosť na samotné teoretické základy metódy IRR: „*A majority of the users of the IRR model do not fully understand its implications*.“ (Clark et al., 1984, s. 62). Autori sa anonymne pýtali používateľov metódy IRR na jej interpretáciu a často dostali odpoveď: „*IRR shows the compounded annual rate of return that is earned on the original investment in the asset over its active life*“ (Clark et al., 1984, s. 62). Zistené chápanie významu výstupu metódy IRR je samozrejme nesprávne, pretože číslo samo o sebe nenesie informáciu o výnosnosti projektu.

Okamžitá spracovateľnosť naopak favorizuje metódu IRR. Percentuálna hodnota je efektívnejším výstupom pre okamžité spracovanie a vytvorenie prvotného názoru. Práve požiadavka porovnateľnosti je nespornou výhodou výstupu metódy IRR. Percentuálnu hodnotu je možné porovnať s inou aktuálne platnou sadzbou alebo minulou (vžitou) sadzbou, ktorá bola predmetom rozhodovania.

Výhodnosť výstupu metódy IRR spočíva v percentuálnom zobrazení hodnoty, ktoré je kognitívne efektívnejšie v porovnaní s absolútnou hodnotou metódy NPV. V intenciách koncepcie obmedzenej racionality konštatujeme rýchlejšie spracovanie percentuálne vyjadrených hodnôt, vyššiu mieru familiárnosti k percentuálnej hodnote a vyššiu mieru porovnateľnosti, pretože percentuálne vyjadrené hodnoty si pamätáme lepšie ako absolútne sumy. Záverom konštatujeme lepšiu vizuálnu vlastnosť výstupu metódy IRR v porovnaní s metódou NPV aj napriek teoretickej nadradenosti metódy NPV.

ZÁVER

Prečo existuje významná preferencia praktickej aplikácie metódy doby úhrady a metódy vnútornej miery výnosnosti napriek existencii teoreticky „ideálnej“ metódy čistej súčasnej hodnoty? Argumentácia na päť vymedzených tvrdení postupne poodhalila niektoré príčiny existencie rozdielov medzi dikciou teórie a praktickou aplikáciou.

Metóda PB poskytuje jednoduchý, rýchlo spracovateľný a porovnateľný údaj vyjadrený v časových jednotkách, čím sa finančnému manažérovi skracuje rozhodovanie o posudzovanom projekte. Z hľadiska teórie ale metóda PB nespĺňa požiadavky kladené na ciele stredných a veľkých podnikov, pretože informácia o dobe návratnosti priamo nesúvisí

s rastom hodnoty akcionárov podniku. V prípade malých podnikov je situácia odlišná a metóda PB je pre potreby malých podnikov metódou vhodnou. Informácia o dobe návratnosti projektu priamo ovplyvňuje malé podniky v ich existencii a zotrvaní na trhu. V komparácii metódy NPV a metódy IRR sme konštatovali možnú protichodnosť ich odporúčaní pri hodnotení vzájomne sa vylučujúcich projektov. V takýchto prípadoch je jasným „víťazom“ metóda NPV. Napriek teoreticky správne naformulovanej rade je praktická situácia odlišná. Výstup metódy IRR je kognitívne prijateľnejší. Skutočnosť pripisujeme vyjadreniu výstupu metódy – percentuálna sadzba a pochybným interpretáciám výstupu metódy IRR.

Osobitým problémom pri formulácii dlhodobých finančných rozhodnutí, v prípade aplikácie dynamických metód hodnotenia, je samotný diskontný faktor. Všeobecne vládne presvedčenie, že by malo ísť o jeden z troch variantov – požadovaná miera výnosu ako diskontný faktor, náklady kapitálu podniku (WACC) ako diskontný faktor, resp. rizikovo vážený stredný výnos podnikových investícií ako diskontný faktor. Skutočná názorová nejednotnosť má však ešte jeden metodický problém – musí byť diskontný faktor zákonite v čase konštantný? Pre jednoduchosť prepočtu je to samozrejme želaný stav, avšak je dostatočne adekvátny ekonomickej realite (s ohľadom na meniace sa prostredie a jeho rizikovosť)? Prirodzene, tento problém by bol riešiteľný za predpokladu modelovania vývoja diskontného faktora pre obdobie realizácie zamýšľanej investície, ale riziko subjektívneho chápania (obmedzenej objektivity) dosahov okolia na efektívnosť projektu by mohlo viesť k ďalším skresleniam a k vzďaľovaniu sa od ekonomickej reality – hlavne pokiaľ zoberieme do úvahy skracujúce sa rastové cykly a pravidelne vznikajúce krízové poruchy. V tejto oblasti zostáva naďalej priestor pre ďalšie empirické skúmanie.

Literatúra

ALCHIAN, A. 1955. The rate of interest, Fisher’s rate of return over costs and Keynes' internal rate of return. In: *American Economic Review*, 1955, Vol. 45, No. 5, pp. 938–943.

ANG, J. 1991. Small business uniqueness and the theory of financial management. *The Journal of Small Business Finance*, 1991, Vol. 1, No. 1, pp. 1–13.

BREALEY, R. A. – MYERS, S. C. 2003. *Principles of corporate finance*. N.Y: McGraw-Hill, 7th ed. ISBN-10: 0071151451. ISBN-13: 978-0071151450.

BRIGHAM, E. F. – EHRHARDT, M. C. 2008. *Financial management: theory and practice*. Thomson, 12th ed. ISBN-10: 0324422695.ISBN-13: 978-0324422696.

BYRNE, R. – CHARNES, A. – COOPER, W. – KORTANEK, K. 1967. A chance constrained approach to capital budgeting with portfolio type payback and liquidity constraints. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1967, Vol. , No. , pp. 339–364.

CLARK, J. J. – HINDELANG, T. J. – PRITCHARD, R. E. 1984. *Capital budgeting: planning and control of capital expenditures.* New Jersey: Prentice-Hall, 2nd ed. ISBN: 0-13-114348-4.

DUDLEY, C. 1972. A note on reinvestment assumptions in choosing between net present value and internal rate of return. *The Journal of Finance*, 1972, Vol. 72, Issue 4, pp. 907 – 915.

EVANS, D. A. – FORBES, S. M. 1994. Decision making and display methods: the case of prescription and practice in capital budgeting. *The Engineering Economist,* 1994, Vol. 39, Issue 1, pp. 87 – 92.

GRAHAM, J. R. – HARVEY, C. R. 2001. The theory and practice of corporate finance: evidence from the field. *Journal of Financial Economics,* 2001, Vol. 60, Issue 2-3, pp. 187 – 243.

JORG, P. – LODERER, C. – ROTH, L. 2004. Shareholder value maximization: what managers say and what they do. *DBW Die Betriebswirtschaft*, 2004, Vol. 64, No. 3, pp. 357 – 378.
KEANE, S. M. 1979. The internal rate of return and the reinvestment fallacy. *Abacus*, 1979, Vol. 15, Issue 1, pp. 48 – 55.
KEASEY, K. – WATSON, R. 1993. *Small firm management: ownership, finance and performance*. Oxford: Blackwell, 1993. ISBN-10: 063117981X. ISBN-13: 978-0631179818.
LOHMANN, J. R. 1988. The IRR, NPV and the fallacy of the reinvestment rate assumptions. *Engineering Economist*, 1988, Vol. 33, No. 4, pp. 303 – 330.
MARKOVIČ, P. – ŠINSKÝ, M. 2009. Trendy v aplikácii metód ekonomického hodnotenia preference investičných projektov *Ekonomika a management*, Praha : č. 1 (2009)
McGUIGAN, J. R. – KRETLOW, W. J. – MOYER, R. CH. 2006. *Contemporary financial management*. Singapore: Thomson, 2006. ISBN 0-324-31-437-X.
ROSS, S. – WESTERFIELD, R. – JORDAN, B. 2003. *Fundamentals of corporate finance*. N.Y: McGraw-Hill, 6th ed. ISBN: 0−390−31999−6.
SIMON, H. 1957. *Models of man: social and rational*. New York: Wiley, 1957.
SOLOMON, E. 1956. The arithmetic of capital-budgeting decision. *The Journal of Business*, 1956, Vol. 29, No. 2, pp. 124–129.
WEINGARTNER, M. G. 1969. Some new views on the payback period and capital budgeting decisions. *Management Science*, 1979, Vol. 15, No. 12, pp. B594–B607.

doc. Ing. Peter Markovič, PhD.

Vysoká škola Karla Engliše, a. s.
Šujanovo nám. 356/1
602 00 Brno
e-mail: pmarkovic04@gmail.com

Ing. Michal Šinský, PhD.

Tesco Stores, a.s., Bratislava
Cesta na Senec 2
821 04 Bratislava
e-mail: michal.sinsky@gmail.com

Doručeno redakci: 21. listopadu 2011
Recenzováno: 15. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

FORMULATION OF LONG-TERM FINANCIAL DECISIONS IN THE PROJECT AREA BY USING THE METHODS OF INVESTMENT PREFERENCES

Peter Markovič. Michal Šinský

Karel Englis College, Šujanovo square 356/1, 602 00 Brno, Czech Republic: pmarkovic04@gmail.com

Tesco Stores SR, a. s., Bratislava; e-mail: michal.sinsky@gmail.com

Abstract

Capital budgeting methods for investment projects evaluation belong to relatively frequent issue in the theory of corporate finance. The theoretical ground of group of dynamic methods (net present value method and internal rate of return method) shares the idea of taking account of time value of money of projected positive cash flows and projected capital expenditures. The feature of changing value of money through time but absents in the traditional method – payback period assuming relatively simple evaluation of a pair of projected variables. We concluded that factors (the environment of decision-making, the level of education and knowledge of decision makers/managers and time pressure in decision-making) may influence the process of selection of appropriate method for investment project evaluation by managers regardless of theirs theoretical advantages and disadvantages.

Key words: Capital budgeting, financial decision-making, net present value (NPV), internal rate of return (IRR), payback period (PB)

JEL Classification: F37, G31, G32

ABSOLVENTI VŠKE V LETECH 2006-2010: ŠETŘENÍ K ASPEKTŮM STUDIA A UPLATNĚNÍ V PRAXI

David Michalík, Barbora Novotná Březovská

ÚVOD

Postavení soukromé vysoké školy je ve srovnání s veřejnými vysokými školami velmi nejednoznačné. Na jedné straně vstupuje do terciárního sektoru vzdělávání se stejným posláním jako veřejná (či státní) vysoká škola, na druhé je nucena zohledňovat svůj podnikatelský záměr, potažmo cíl, kterým je zisk. Svůj podnikatelský záměr může uskutečňovat pouze v rámci udělených akreditací. Toto omezení je pochopitelné, stojí však za úvahu, zda soukromé vysoké škole umožňuje dostatečně pružně reagovat na změny ve společnosti (sociální, demografické, preferenční, apod.). Absolventi VŠKE v mnoha ohledech dokládají, jakým způsobem se naší vysoké škole daří její role naplňovat.

Projekt, jehož výsledky autoři presentují na výroční konferenci VŠKE, zasadil výsledky dotazníkového šetření týkajícího se aspektů studia na VŠKE a následného uplatnění absolventů VŠKE v praxi do kontextu Národního programu rozvoje vzdělávání v České republice, a také do kontextu Strategie Rozvoje lidských zdrojů.

1 CELOSPOLEČENSKÝ KONTEXT TERCIÁRNÍHO VZDĚLÁVÁNÍ

1.1 Národní program rozvoje vzdělávání v České republice

Dokument, který jsme zmínili v úvodu našeho příspěvku, tedy Národní program rozvoje vzdělávání v České republice (tzv. *Bílá kniha*), konstatuje*: „V terciárním sektoru se dosahuje nejvyšších stupňů vzdělání, jeho úroveň tedy značně ovlivňuje kvalitu života celé společnosti.“* (*Bílá kniha*, 2001, s. 63) Uvědomíme-li si plně závažnost tohoto konstatování, je zřejmé, že důraz kladený na obsah studia, na formu studia, resp. výuky, není samoúčelný, ale má celospolečenský dopad. Proto je zajímavé interpretovat závěry provedeného šetření právě s ohledem na celospolečenský kontext. Absolventi, které jsem oslovili, lépe řečeno ti, kteří se zúčastnili šetření, jsou ztělesněním snahy uplatnit teoretické poznatky získané studiem na VŠKE v praxi, a naplnit záměr, s kterým studenti na VŠKE přichází – zvýšit šanci na prožití kvalitního, plného a uspokojivého života. Složením státních zkoušek je z formálního hlediska ukončeno (částečně) terciární vzdělávání, ale *Bílá kniha* zdůrazňuje jako hlavní strategickou linii vzdělávací politiky v České republice vzdělávání celoživotní. Koncept neustále se zdokonalujícího a seberozvíjejícího se člověka, je konceptem filosoficky i psychologicky nevyčerpatelným a stále aktuálním.

1.2 Strategie Rozvoje lidských zdrojů

Poznávání sebe i druhých a náš rozvoj jsou zásadními úkoly našeho života, který má bytostně procesuální charakter. Existuje vzájemná souvislost mezi osobnostním rozvojem a odvahou, motivací a zájmem uspět na trhu práce. Ovšem jen odvaha, motivace a zájem nestačí. Je třeba tuto skupinu doplnit termínem **zaměstnatelnost**. Význam tohoto termínu nám pomůže pochopit dokument, který deklaruje koncept strategie rozvoje lidských zdrojů.

Strategie rozvoje lidských zdrojů pro Českou republiku (v příspěvku dále uváděno jako *Strategie*) je dokument, který vláda schválila v roce 2003, a který vznikl ve spolupráci Národního vzdělávacího fondu, Ministerstva práce a sociálních věcí, úřadu místopředsedy vlády pro výzkum a vývoj, lidská práva a lidské zdroje, a odborníků ze všech sfér hospodářského a společenského života.

Strategie kriticky hodnotí současnou situaci a formuluje hlavní doporučení týkající se rozvoje lidských zdrojů, a to včetně konkrétních opatření. V úvodu vymezuje a vysvětluje hlavní pojmy, a je to právě pojem **zaměstnatelnost**, který stojí za provedeným šetřením. *„Evropská strategie zaměstnanosti vytyčila následující 4 pilíře evropské strategie zaměstnanosti: zaměstnatelnost, podnikatelství, adaptabilita a rovné příležitosti.“* A dále definuje zaměstnatelnost *„ jako schopnost být zaměstnán. Souhrn kompetencí v konkrétních oblastech, vědomostí a dovedností dávajících šanci uspět na trhu práce. Zahrnuje i vůli spojenou s odolností, podnikavost a touhu uspět, důvěru ve vlastní schopnosti, vědomí nezbytnosti progresivních a odpovědných přístupů v zaměstnání“*. (*Strategie*, 2003, s. 4)

Dokument dále v těchto souvislostech hovoří o **gramotnosti informační, občanské, ekonomické** a **jazykové**, kromě toho ještě o **gramotnosti pro udržitelnost rozvoje** (*Strategie*, 2003, s. 13 – 19). Zdůrazňuje, proč a jakým způsobem je žádoucí zvyšovat úroveň těchto gramotností v populaci. Ony představují základní podmínky zaměstnatelnosti, podnikatelství, adaptability, a svým způsobem i rovných příležitostí.

Proto jsme propojili koncept cíle a struktury terciárního vzdělávání na VŠKE s rozvojem osobnosti a s uplatněním osobnosti ve společnosti. V dotazníkovém šetření jsme zohlednili nejen otázky týkající se reálného uplatnění absolventů na trhu práce, což souvisí právě s potenciální zaměstnatelností absolventů VŠKE, ale také jejich osobní spokojenost a pocit vlastního rozvoje či seberealizace, které hrají velkou roli při zpětném hodnocení kvality studia.

1.3 Struktura studia na Vysoké škole Karla Engliše s ohledem na zvyšování gramotností

Otázka, zda jsou prostřednictvím studia na VŠKE pokryty všechny tzv. gramotnostní oblasti, které mají být v rámci rozvoje lidských zdrojů rozvíjeny, nás přivádí ke krátkému zamyšlení se nad strukturou studia. Domníváme se, že můžeme s uspokojením konstatovat, že žádná z oblastí není zanedbávána.

Informační gramotnost je v průběhu celého studia prohlubována a rozšiřována povinnými i volitelnými předměty (Informatika, Základy informačních systémů, IS podniku, Tvorba WWW stránek, …). Nejedná se zde pouze o „počítačovou gramotnost“, i když důraz je kladen na ovládnutí moderních informačních a komunikačních technologií. Tento druh gramotnosti představuje především schopnost jedince rozeznat hodnotu a význam informací, a projevuje se ve všech oblastech i etapách lidského života.

Občanská gramotnost, kterou Strategie popisuje jako umění orientovat se a žít v daném společenském prostředí, cítit se a skutečně být jeho platným členem, využívat jeho předností, realisticky chápat jeho možnosti a slabiny, a být si plně vědom svých práv a povinností (*Strategie*, 2003, s. 14), je pokryta více než desítkou předmětů povinných a dalšími předměty volitelnými (Základy filosofie, Základy psychologie, Základy sociologie, Základy managementu, Profesní etika, Rétorika, ….). Přičemž nezohledňujeme specifické odborné předměty právní, které precizují a specializují občanskou gramotnost.

Ekonomickou gramotnost podporují stěžejní předměty Mikroekonomie, Makroekonomie, Živnostenské podnikání, Finanční účetnictví, Veřejná ekonomika, Daňové systémy, Peněžnictví a bankovnictví, Sociální zabezpečení. Ekonomická gramotnost zahrnuje znalosti a dovednosti daného hospodářského prostředí nutné pro zvládání osobního i profesního života (*Strategie*, 2003, s. 15).

Jazykovou gramotnost v rámci VŠKE podporujeme intensivní výukou anglického jazyka, a to zcela v souladu se *Strategií*. Již v roce 2003 bylo v rámci *Strategie* konstatováno, že Česká republika v souvislosti s rozvojem lidských zdrojů, musí vyhradit první místo mezi cizími jazyky angličtině (*Strategie*, 2003, s. 18).

Poslední, snad nejobsažnější, gramotnost pro udržitelnost rozvoje, která *„zahrnuje systém znalostí o zákonitostech přírody, o vztazích člověka k prostředí, o současných globálních a regionálních problémech lidstva i o možnostech a způsobech jejich řešení prostředky ekonomickými, sociálně právními, vědeckými a technickými i za aktivní účasti občanů a jejich vzájemné spolupráce na místní, regionální i globální úrovni“* (*Strategie*, 2003, s. 16), rezonuje celou strukturou studia. Tento druh gramotnosti zahrnuje to, co bychom mohli nazvat filosofickým termínem kritického rozumu a rozvažování, neutuchající snahou o rozšiřování obzorů, a využívání dosavadních znalostí a zkušeností k objektivnímu a odpovědnému přístupu ke skutečnosti.

I když struktura studia procházela v průběhu let drobnými změnami, v zásadě zůstává stále stejná, tak jak byla schválena Akreditační komisí MŠMT.

2 ŠETŘENÍ

2.1 Dotazník a jeho respondenti

Jak jsme již uvedli, postavení soukromé vysoké školy coby svébytného subjektu je ambivalentní. Hospodářský výsledek svým způsobem také odráží kvalitu soukromé vysoké školy a spokojenost jejich „klientů – studentů“. Zajímalo nás však, jak sami studenti studium na VŠKE hodnotí, a mají-li vlastní podněty pro případné zlepšení studia. Tématicky jsme navázali na šetření provedené v r. 2009, které se zaměřilo na absolventy VŠKE z let 2004 – 2005 (Rozum, 2010).

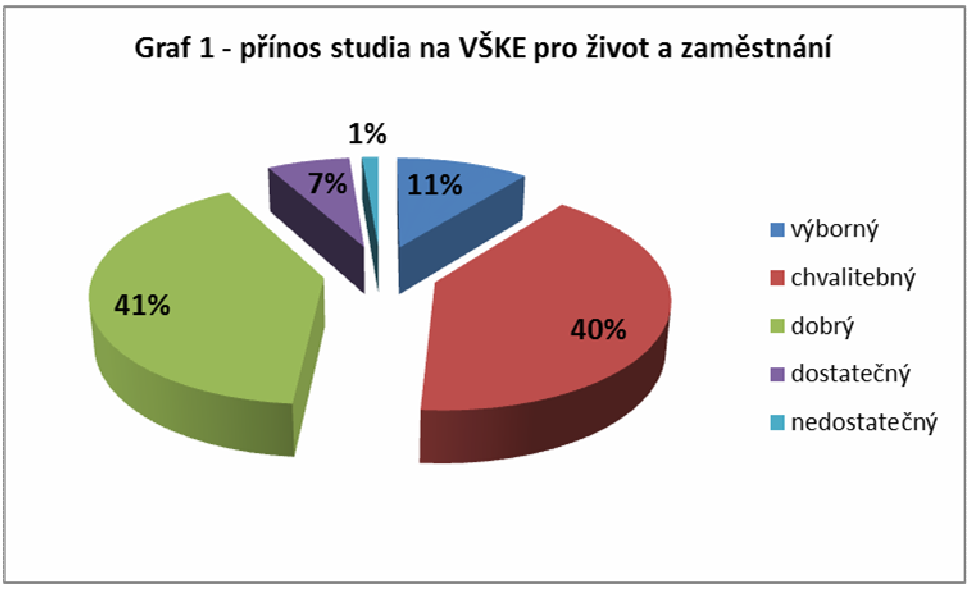
Šetření, které bylo provedeno v průběhu roku 2011 se zaměřilo na absolventy z let 2006 – 2010. Týkalo se různých aspektů jejich studia a následného uplatnění v praxi. Cílem bylo zjistit, jak hodnotili své studium na této vysoké škole a v návaznosti své zapojení do pracovní sféry.

Prostřednictvím archivovaných podkladů byly získány kontaktní údaje. Byli osloveni všichni absolventi z let 2006 – 2010, u kterých to bylo možné. V této souvislosti je třeba zmínit, že kontaktní údaje, které jsme měli k dispozici, nebyli vždy úplné nebo aktuální. Z celkového počtu 475 absolventek a absolventů jsme měli k dispozici pouze 236 emailových adres (ne všechny byly platné). Šetření se zúčastnilo 74 absolventů (32 mužů a 42 žen).

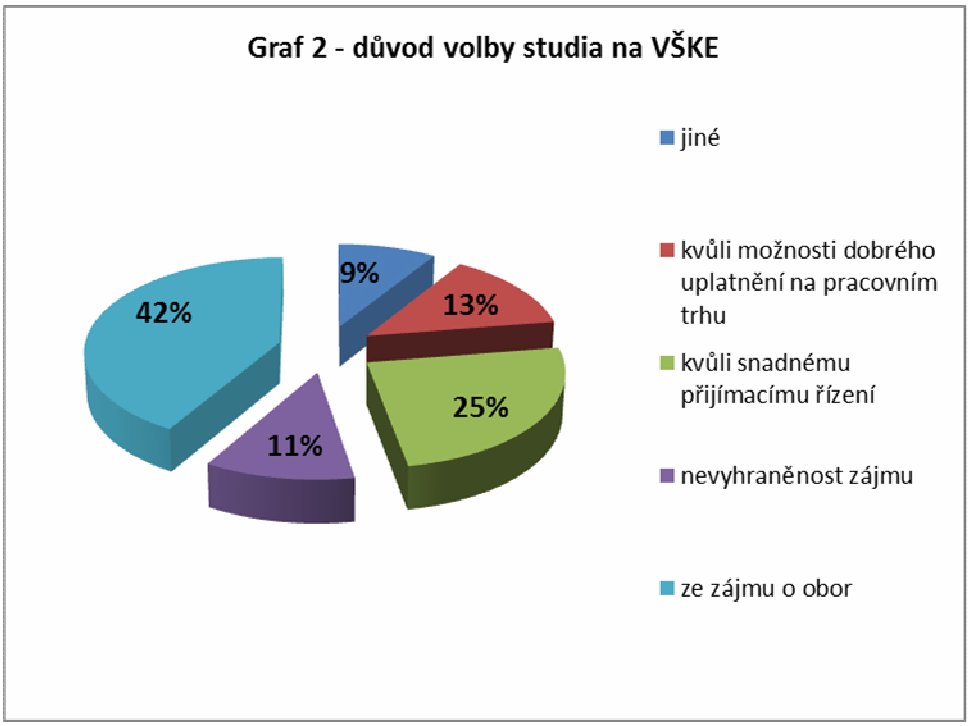
Pro sběr dat byl vytvořen specifický elektronický dotazník, který obsahoval 25 položek. Abychom podpořili ochotu respondentů věnovat svůj čas našemu průzkumu, zvolili jsme elektronickou formu dotazníku. Administrace tím byla velmi zjednodušena a díky jednoduché možnosti „prokliknutí“ přímo z emailu prostřednictvím webové stránky www.vyplnto.cz přímo k vyplňování dotazníku nepředstavovalo toto šetření pro respondenty příliš velkou časovou zátěž. Navzdory tomu byla návratnost necelých 40%. Získané údaje zprostředkovaly základní výstupy ze zadaných dat pro další zpracování.

2.2 Výsledky

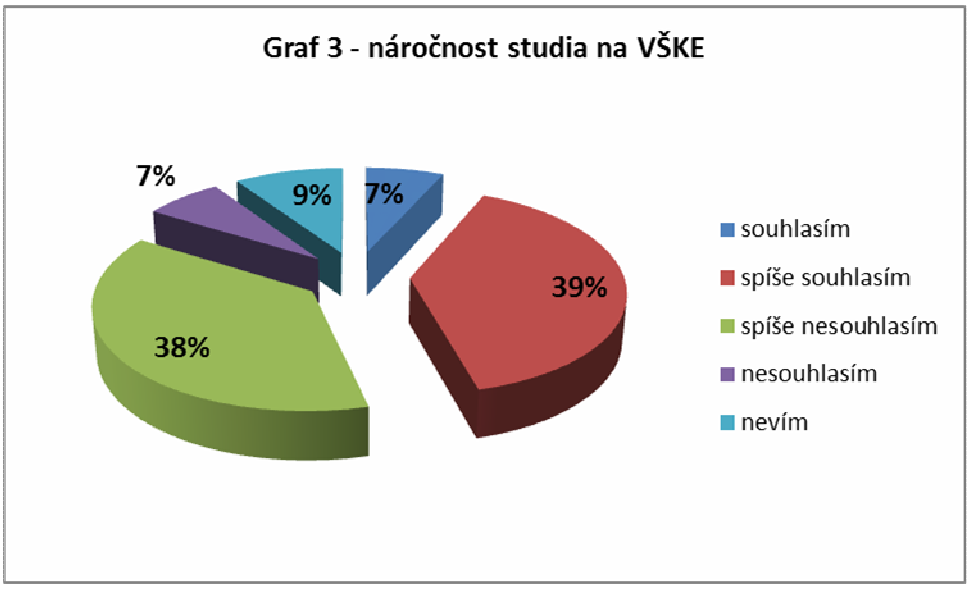
Výsledky z provedeného šetření zaměříme postupně podle položek, které považujeme za stěžejní pro představení, resp. pro další práci s nimi ze strany managementu této vysoké školy. Ke každému výstupu je přiřazeno grafické vyobrazení.



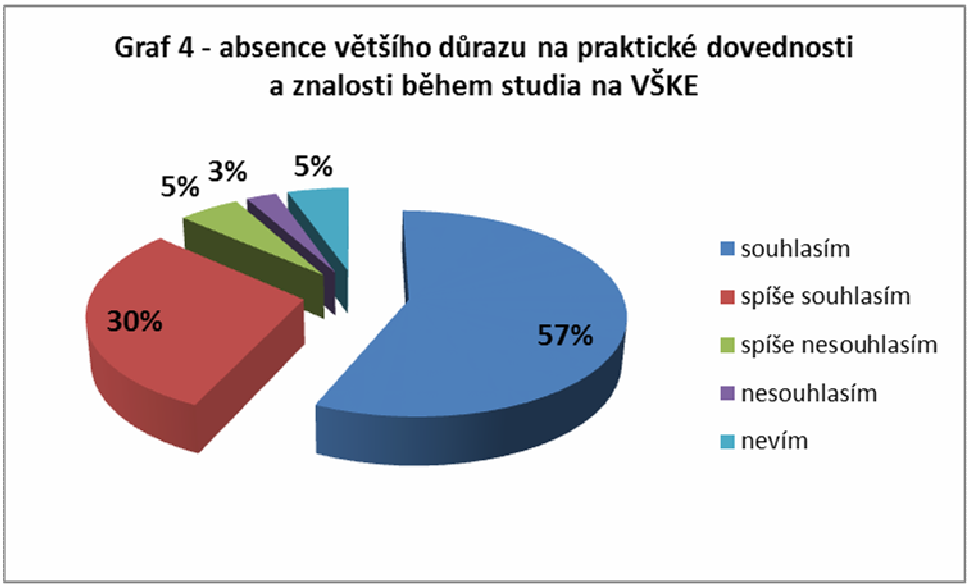
Jak můžeme vidět u výše uvedeného grafu 1, převažující většina respondentů se domnívá, že studium na VŠKE je připravilo pro jejich život a zaměstnání aspoň dobře. Z tohoto 11% respondentů klasifikuje tento přínos známkou výborně.



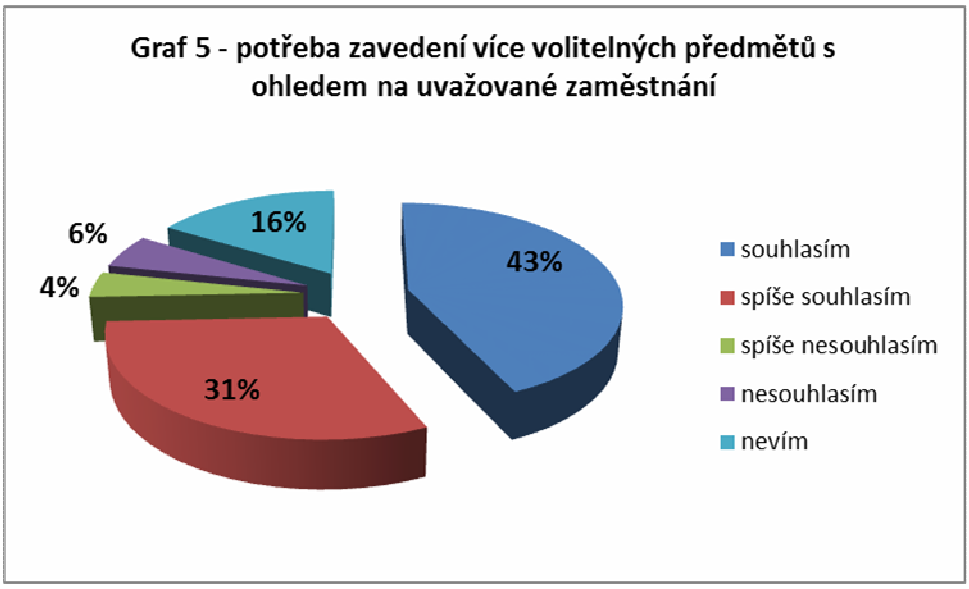
Největší podíl respondentů uvádí, že studium na VŠKE si zvolili z důvodu zájmu o obor, jak nám dokumentuje graf 2. Následuje varianta, která se týká snadného přijímacího řízení. V rámci kategorie „jiné“, která byla nejméně zvolena, nebyly důvody ze strany respondentů blíže specifikovány.



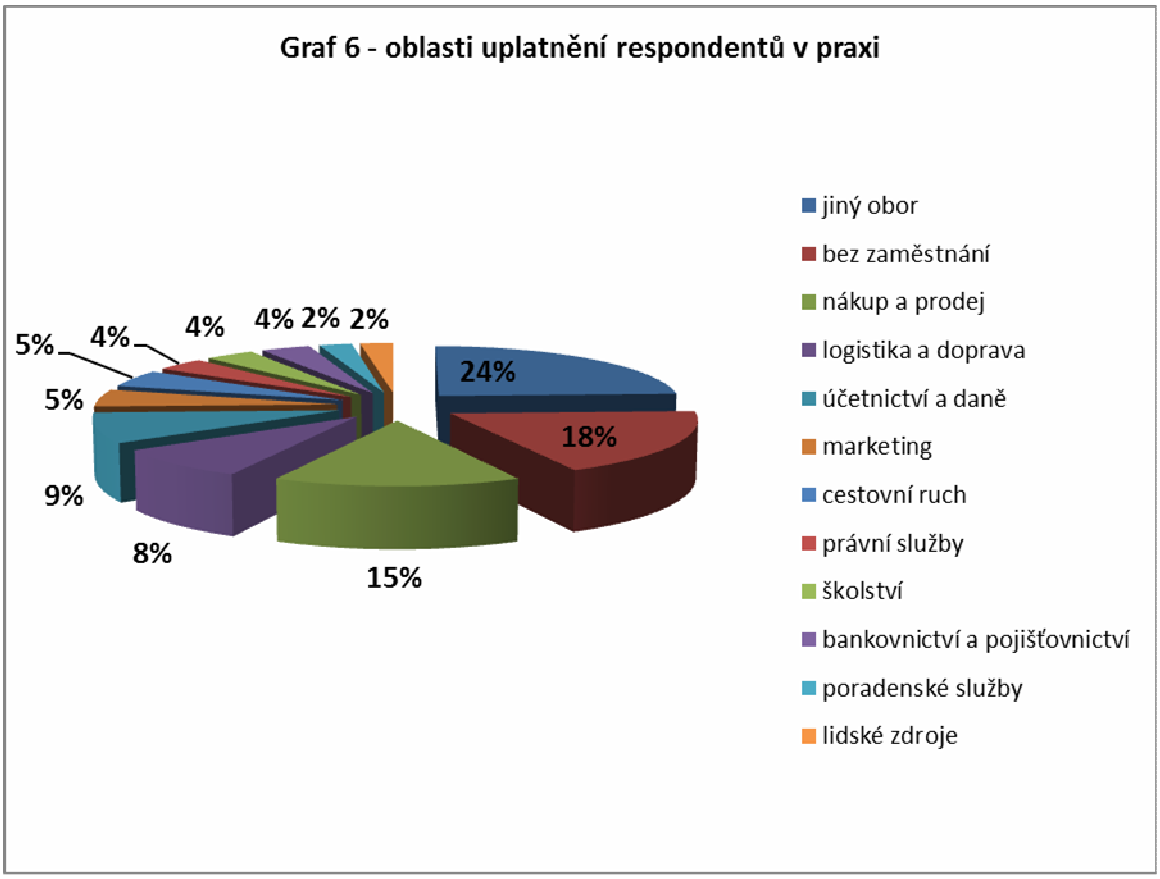
Ohledně vnímání náročnosti studia na VŠKE můžeme vidět, že 48% respondentů považuje zpětně absolvované studium spíše za náročné. To se týká požadovaných úkol během semestru, získávání zápočtů, zkoušek. Na druhé straně je zřejmé, že 7% respondentů nevnímalo toto studium jako náročné.



Pokud se podíváme na graf 4, je zřejmé, že naprostá většina respondentů, konkrétně 87%, vnímalo při svém studiu na VŠKE nedostatky z hlediska rozvíjení praktických dovedností a znalostí. Je nutné zdůraznit, že s tím vyjadřovala úplný souhlas nadpoloviční část respondentů. To značně souvisí s přístupem vyučujících, resp. jejich propojeností s praxí.

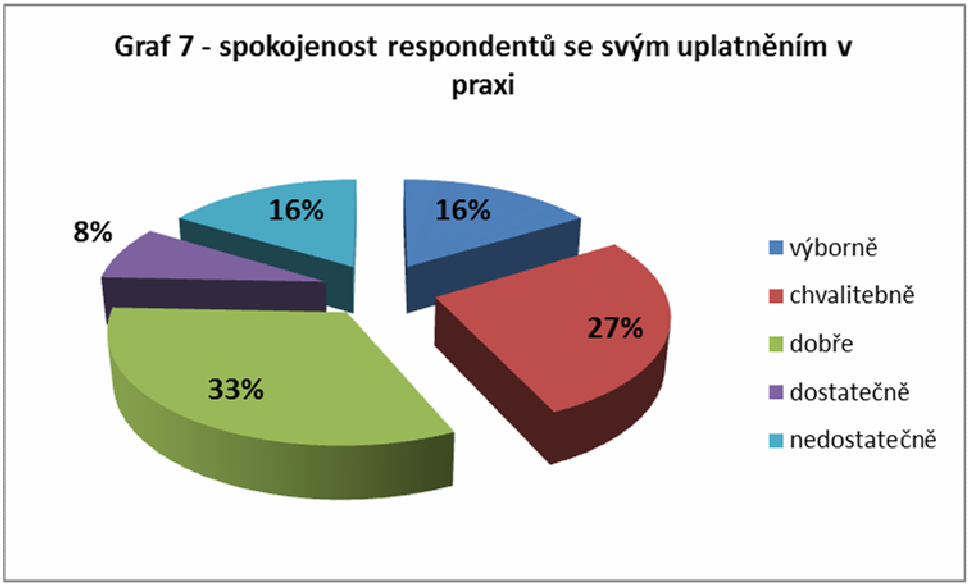


Dostáváme se k další vybrané položce viz graf 5. 74% respondentů by uvítalo, kdyby během jejich studia na VŠKE existovalo více volitelných předmětů, které by se týkaly praxe, resp. uplatnění na určité pozici.



Ohledně uplatnění respondentů po studiu na VŠKE v praxi můžeme na předcházejícím grafu 6 vidět, že největší podíl respondentů (24%) vykonává práci mimo obor, který vystudovali. V dalším pořadí je 18% respondentů, kteří jsou bez zaměstnání. Zde je potřeba však upřesnit, že do této kategorie spadají i respondenti, kteří studují dále na jiné škole, jsou na mateřské

dovolené, stáži, apod. Následují respondenti (15%), u kterých pracovní náplň tvoří nákup a prodej.



V posledním grafu 7 jsou názorně představeny výstupy, které se týkají spokojenosti respondentů se svým uplatněním v praxi. Stupněm „výborně“ vlastní spokojenost hodnotí 16% respondentů, stejný podíl respondentů však udává stupeň „nedostatečně“. Největší podíl respondentů (33%) udává průměrnou hodnotu, tj. stupeň „dobře“.
V rámci doplňujících komentářů hodnotili respondenti studium na VŠKE, konkrétně přístup zaměstnanců, spíše pozitivně. Dále zaznělo, že by respondenti uvítali možnost navazujícího magisterského studia přímo na VŠKE.

Celkově můžeme na základě získaných výsledků konstatovat, že:

- studium na VŠKE respondenty připravilo pro jejich život a zaměstnání na průměrné úrovni,
- respondenti zvolili studium na VŠKE na základě zájmu o obor, resp. snadného přijímacího řízení,
- studium na VŠKE vnímali respondenti jako spíše náročné,
- nedostatky během studia na VŠKE souvisely dle respondentů s rozvíjením praktických dovedností a znalostí, resp. s počtem volitelných předmětů s bližší vazbou na praxi a možnosti uplatnění,
- uplatnění v praxi u respondentů je zejména mimo obor, dále bez zaměstnání,
- spokojenost respondentů se svým uplatněním v praxi se pohybuje kolem průměru,
- respondenti byli spíše spokojeni s přístupem vyučujících, personálu VŠKE,
- respondenti by uvítali možnost navazujícího magisterského studia přímo na VŠKE.

ZÁVĚR

Aniž bychom chtěli opakovat výše uvedené výsledky, rádi bychom v závěru doplnili shrnutí těchto výsledků s krátkými komentáři (zamyšleními). Již jsme poukázali na celospolečenský význam terciárního vzdělávání. Prostřednictvím provedeného dotazníkového šetření jsme najednou získali možnost vnímat význam terciárního vzdělávání pro **jednotlivce**. A z těchto jednotlivců se skládá společnost.

Fakt, že celá čtvrtina respondentů zvolila studium na VŠKE z důvodů snadného přijímacího řízení může působit rozpaky. Ale domníváme se, že mnohem zásadnější je konečný profil absolventa, úroveň jeho gramotností a jeho zaměstnatelnost. V jistém slova smyslu soukromé vysoké školy naplňují doporučení Bílé knihy v předstihu před veřejnými vysokými školami: *„Nejjednodušší, a také asi nejspravedlivější a z hlediska maximálního využití schopností uchazečů nejvhodnější, by byl volný přístup maturantů do terciárního sektoru vzdělávání bez přijímacího řízení, který je cílem v dlouhodobém horizontu.“* (Bílá kniha, 2001, s. 67)

Pokud bychom chtěli dosáhnout lepších výsledků (v odpovědích respondentů se opakují výrazy jako „průměrné“, „spíše“, „nedostatky“, atd.), pak je to nepochybně otázka ucelené dlouhodobé koncepce VŠKE a. s. Oba v úvodu citované materiály mohou této koncepci prospět. Je také nutné klást důraz na užší provázanost studia s praxí (absenci takové provázanosti zmiňovalo 87% respondentů dotazníkového šetření!). Bakalářské studium je koncipováno jako *„studium využívající soudobé odborné poznatky a metody, spolu s potřebnými teoretickými základy a tvůrčí činností, bude v souladu s principy Boloňské deklarace představovat pestrou množinu programů s více či méně aplikačním zaměřením,* ***které umožní uplatnění na trhu práce, ale i další studium v magisterských programech****.“* (Bílá kniha, 2001, s. 64) Společenské uplatnění absolventů v souvislosti s rychle se měnící skladbou trhu práce musí být dynamickým formujícím prvkem obsahu studia. Pokud nebudeme schopni zohledňovat v celé předmětové skladbě studia jakými způsoby reaguje praxe na teoretické poznatky, s nimiž studenty/ky seznamujeme, nezvýšíme úrovně jejich jednotlivých gramotností, a velmi obtížně tak ovlivníme jejich zaměstnatelnost.

Celkem 27 respondentů využilo možnosti komentáře, jako nástroje ke zlepšení studia na VŠKE. Pokud se objevily výhrady, týkaly se (podobně jak se to projevilo v některých položkách dotazníku) nemožnosti pokračovat v magisterském stupni studia, odborné způsobilosti pedagogů některých předmětů, poškozeného jména vysoké školy v souvislosti s údajným plagiátorstvím a zpochybňovanou kvalitou výuky, ale například také nedodržování zákazu kouření před budovou školy. Mnohem četnější byly komentáře positivní: *„Nevím, co zlepšovat. Byla jsem velmi spokojena, studium je na vysoké úrovni.“* Nebo následující názor: *„Velmi dobrá spolupráce se studijním oddělením - ochota, podpora, chuť i schopnost řešit problémy, vstřícnost. Celkově i dobrá spolupráce s pedagogy, ve většině případů dobrá domluva.“* Komentáře a podrobné výsledky dotazníkového šetření byly předány managementu školy.

Výzvy a témata pro zamyšlení vycházející z výsledků tohoto dotazníkového šetření nejsou výzvami a tématy pouze pro management vysoké školy, ale především pro každého jednoho pedagoga. Pedagog je tím, kdo provází studenta životem (pedagog je původně řec. složenina *paid-agógos*, tzn. *„dětí vodič“*), a i když jsou naši studenti dospělými lidmi s plnou právní odpovědností, kteří jsou sami odpovědni za svoji motivaci, rozhodování a přístup ke vzdělání, je studium na vysoké škole **procesem spolupráce**. Je jistě zájmem obou stran, aby tato spolupráce byla úspěšná.

Literatura

Národní program rozvoje vzdělávání v České republice [online]. Praha : MŠMT, 2001. [cit. 31. 10. 2011]. Dostupný z www < http://aplikace.msmt.cz/pdf/bilakniha.pdf >
ROZUM, Zdeněk. Absolventi Vysoké školy Karla Engliše (Ročník 2004/05) v praxi. *Periodica Academica*, 2010, ročník V, č. 1, 2010. ISSN 1802-2626.
Strategie Rozvoje lidských zdrojů [online]. Praha : NVF, 2003. [cit. 31. 10. 2011]. Dostupný z www < http://www.nvf.cz/rozvoj_lz/dokumenty/strategie2003.pdf>

PhDr. David Michalík, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliše, Ústav managementu a sociálních věd
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno
e-mail: david.michalik@vske.cz

Mgr. Barbora Novotná Březovská, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliše, Ústav managementu a sociálních věd
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno
e-mail: barbora.novotna.brezovska@vske.cz

Doručeno redakci: 21. listopadu 2011
Recenzováno: 15. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

KAREL ENGLIS COLLEGE GRADUATES 2006-10
INVESTIGATION OF STUDY ASPECTS AND APPLICATION IN PRACTICE

David Michalik

Barbora Novotna Brezovska

Karel Englis College, Šujanovo square 356/1, 602 00 Brno, Czech Republic, david.michalik@vske.cz

Abstract

Our contribution represents summary of the survey to graduates of Karel Englis College regarding aspects of the study and application in practice. It begins with the importance of college education for whole society, in connection with the development of human resources. The results of the survey are then interpreted in this context.

Key words: education, evaluation of teaching, success

JEL Classification: A 20, L 1

EXTERNAL MIGRATION FLOWS IN THE CZECH REPUBLIC IN THE PERIOD OF ECONOMIC TRANSITION

Milan Palát

INTRODUCTION

After the end of the Second World War Soviet Union gained unlimited influence of large parts of Central and Eastern Europe. Although this predominance was meant to be temporary, a communist bloc was formed. The east-west divide came to an end in 1989 when the Berlin Wall fell and its demolition became a symbol of the collapse of communism in Europe. From 1989 onwards, a period of transition in Central and Eastern Europe started. As a consequence of the downfall of the communist system, several countries, which did not exist in the previous period, were formed (Russia, Ukraine, Belarus, Moldova, Estonia, Latvia, Lithuania, Croatia, Bosnia-Herzegovina, Serbia-Montenegro, Macedonia, Slovenia, Czech Republic, Slovakia and (a united) Germany, and others (the Soviet Union, Yugoslavia, Czechoslovakia and "East" and "West" Germany) had ceased to exist. The history of independent Czech Republic as a successor of former Czechoslovakia started in 1993 and the migration development in all Europe was highly influenced by those historical milestones and a long and painful era of economic transition of Central and Eastern European countries including Czech Republic.

The paper is aimed at evaluation of external migration flows in the period of economic transition in the Czech Republic and presents results obtained in the study of the percentage proportion of selected groups of countries in forming the number of immigrants, emigrants and migration balance in the defined interest field and time interval including developmental trends of studied events using adequate statistical methods. The migration theory spreads across disciplines (Brettell, Hollifield, 2000). Goldin and Reinert (2006) focus on migration flows and policies in a globalized world. Zimmermann (2005) descibes main European migration development. A continuous reporting system on trends in international migration is presented by OECD (1998). If we start from an aspect that basic indicator characterizing the reproduction of population or its positive and negative components are numbers of born and dead persons or numbers of immigrants and emigrants and differences between the extent of positive and negative components of each type of movement quantify absolute changes in natural increases or decreases and migration changes, the sum of which quantifies the total increase or decrease of population, it is not possible to ignore the analytical significance of elementary characteristics of the way of population reproduction by natural changes quantified by the index of migration effectiveness. Mutual comparing of both indicators adequate for the Czech Republic is made possible by values presented in Tab. 1.

Table : Indices of natural movement and migration effectiveness in the Czech Republic in the reference period 1993–2003.

1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1993–2003
Indices of natural movement effectiveness											
0.01	-0.05	-0.10	-0.11	-0.11	-0.09	-0.10	-0.09	-0.08	-0.07	-0.08	-0.07
Indices of migration effectiveness											
0.26	0.94	0.90	0.87	0.88	0.80	0.79	0.72	-0.25	0.16	0.27	0.58

Source: CZSO

As already stated, changes in the distribution of population are caused partly by the reproduction of population and partly by its spatial movement. According to the direction of the spatial movement of population (migration) we can differentiate emigration and immigration. The actual phenomena are indicated as emigration and immigration. While the result of internal (domestic) migration does not cause changes in the number of the country population but only changes in it spatial distribution external migration changes the number of the country population. Gross migration is the total number of immigrants and emigrants who come or leave the given region "i" (territorial unit) – gross immigration I_i and gross emigration E_i, respectively. Their sum (I_i+E_i) is considered to be the migration turnover of the territorial unit.

Migration increase (increase by migration, migration balance, mechanical increase) is created by a difference between the total number of immigrants and emigrants (I_i–E_i). In all cases, migration balance is a positive value if it refers to net immigration. If it is a negative value it refers to net emigration. The suitability of migration is characterized by the above mentioned index of migration effectiveness which is given by the migration balance/migration turnover ratio, ie (I_i–E_i)/(I_i+E_i). The number of immigrants gives the extent of gross immigration and the number of emigrants gives the extent of gross emigration. An increase/decrease through migration as an indicator of the population movement is given by a difference I_i–E_i. By analogy, it is possible to define this indicator and general measures of particular components of migration in relation to the mid-year population (in ‰).

1. MATERIAL AND METHODS

The volume data of the number of immigrants, emigrants and on this basis constructed increase or decreases through migration in the Czech Republic countries in the reference period 1993–2003 were obtained from Czech Statistical Yearbooks (1993-2003) published by the Czech Statistical Office. The use of statistical methods was described by Aczel (1989) or Mason, Lind (1990). The factual data processing comes from the methodology published by Hindls et al. (2003), Seger et al. (1998), Dirschedl, Osteermann (2001). The structure of studied phenomena according to countries is characterized by percentage proportions in the total number of particular variants:

$$p_i = \frac{n_i}{\sum_{i=1}^{k} n_i}.100$$

Analysis of the trend of assessed time series is based on the application of models of developmental tendencies of the following type:

$$y' = a_{yt} + b_{yt}.t \qquad (1)$$

$$y' = a_{yt} + b_{yt}.t + c_{yt}.t^2 \qquad (2)$$

$$y' = a_{yt}.e^{b_{yt}}.t\,. \qquad (3)$$

$$y' = a_{yt} + b_{yt}.\ln t \qquad (4)$$

$$y' = a_{yt}.t^{b_{yt}} \qquad (5)$$

$$y' = a_{yt} + b_{yt}.\frac{1}{t} \qquad (6)$$

Informative abilities and accuracy of applied analytical functions were tested by means of correlation indices I_{yt}. The statistical significance of correlation indices was tested on the

significance level P = 0.05 and P = 0.01. Determination indices I_{yt}^2 were used for verification of the indicators developmental trend models.

2. RESULTS AND DISCUSSION

According to the conception of the analysis in question and the fundamental intention of the exact evaluation of external migration in the defined territorial unit and time interval with differentiation according to country groups it is possible to present results of the study in two separate mutually conditioned and supplemental units. The first of them makes possible to evaluate the dynamics of the number of immigrants, emigrants and increase or decreases through migration. The second unit serves for the description of developmental trends of presented phenomena. The initial basis of calculations of percentage proportions of grouping particular countries in forming the total number of specified indicators is created by data included in Table 2.

An ascending order of the number of immigrants to the Czech Republic compiled on their basis for the period 1993–2003 proved 109 persons from Finland, l56 persons from Spain, 159 persons from Denmark, 400 persons from Belgium, 618 persons from Greece, 682 persons from Sweden, 937 persons from Netherlands, 1 425 persons from France, 1 620 persons from Italy, 1 886 persons from United Kingdom, 159 persons from Denmark, 2392 persons from Austria, and 10 234 persons from Germany. From other countries of EU 15 immigration did not occur (Ireland, Luxembourg and Portugal). As for other countries of market economy, immigration occurred of 1 263 persons from Australia, 2 859 from Canada and 4 980 from the USA. As for European countries with transitive economy and the Federation of Independent States (FIS), the number of immigrants from Hungary amounted to 313 persons, from Bulgaria 3 017 persons, from Poland 5 193 persons, from Russia 9 497 persons, from the Ukraine 37 924 persons and from Slovakia 71 472 persons. As for the total number of immigrants amounting to 46 298 persons migration from Vietnam amounted to 16 769 persons.

From the total number of emigrants from the Czech Republic to EU countries amounting to 10 246 persons emigration did not occur to Ireland, Luxembourg and Portugal. On the other hand, the highest number of emigrants headed to Germany (4 649 persons) and then in descending order to Austria (1448 persons), the United Kingdom (1 146 persons), France (772 persons), Italy (733 persons), the Netherlands (490 persons), Greece (285 persons), Belgium (224 persons), Sweden (152 persons), Spain (142 persons), Denmark (109 persons) and Finland (96 persons).To other market economy countries, in total 2 692 persons emigrated from the Czech Republic. Of this number, 1 838 persons to the USA, 628 to Canada and 226 to Australia. To European countries with transitive economy and countries of the FIS, in total 74 607 persons emigrated from the Czech Republic in the evaluated time period. Of this number (in descending order) to Slovakia 50 434 persons, the Ukraine 15 885 persons, Russia 4 018 persons, Poland 2 734 persons, Bulgaria 1420 persons and Hungary 116 persons. To other countries, external migration reached 13 945 persons. Of this number, 3022 persons to Vietnam. In the total increase of population migrating to the Czech Republic from EU countries, Germany participated by 5 585 persons and then (in descending order) Austria, Italy, the United Kingdom, France, Sweden, the Netherlands, Greece, Belgium, Denmark, Spain and Finland by 13 persons. From other countries with market economy, the highest increase by migration amounting to 3 142 persons was from the USA, 2 231 from Canada and 1 037 from Australia.

Table 2: External migration in the Czech Republic according to particular countries in the reference period 1993–2003.

Country	Immigrants	Emigrants	Increase/decrease through migration
EU15	20 621	10 246	10 375
of this: Belgium	400	224	176
Denmark	159	109	50
Finland	109	96	13
France	1 428	772	656
Ireland	-	-	-
Italy	1 620	733	887
Luxemburg	-	-	-
Germany	10 234	4 649	5 585
Netherlands	937	490	447
Portugal	-	-	-
Austria	2 392	1 448	944
Greece	618	285	333
United Kingdom	1 886	1 146	740
Spain	156	142	22
Sweden	682	152	530
Other countries with market economy	9 102	2 692	6 410
of this: Australia	1 263	226	1 037
Canada	2 859	628	2 231
United States	4 980	1 838	3 142
Countries with transitive economy and countries of the FIS	127 416	74 607	52 809
of this: Bulgaria	3 017	1 420	1 597
Hungary	313	116	197
Poland	5 193	2 734	2 459
Russia	9 497	4 018	5 479
Slovakia	71 472	50 434	21 038
Ukraine	37 924	15 885	22 039
Other countries	46 298	13 942	32 356
of this: Vietnam	16 769	3 022	13 749
Total	203 437	101 487	101 950

Source: CZSO

European countries with transitive economy and countries of the FIS participated by 52 769 immigrated persons. Of this most markedly the Ukraine 22 039 persons and then (in descending order) Slovakia, Russia, Poland, Bulgaria and Hungary. Other countries participated by 32 374 persons in the increase by migration to the CR. The proportion of Vietnam was not negligible, viz 13 747 persons. Quantification of the proportion of assessed indicators of the external migration according to countries within the defined territorial unit and time period is presented by percentage values contained in Table 3.

Table 3: Structure of external migration in the Czech Republic according to particular countries in the reference period 1993–2003.

Country	Immigrants		Emigrants		Increase/decrease through migration	
%	%	%	%	%	%	
EU-15	100	10.13	100	10.09	100	10.20
of this: Belgium	1.94	0.20	2.19	0.22	1.69	0.17
Denmark	0.77	0.08	1.06	0.11	0.46	0.04
Finland	0.53	0.05	0.94	0.09	0.12	0.01
France	6.92	0.70	7.53	0.76	6.31	0.65
Ireland	-	-	-	-	-	-
Italy	7.86	0.80	7.15	0.72	8.53	0.87
Luxemburg	-	-	-	-	-	-
Germany	49.63	5.03	45.38	4.58	53.72	5.48
Netherlands	4.54	0.46	4.78	0.48	4.30	0.45
Portugal	-	-	-	-	-	-
Austria	11.60	1.17	14.14	1.43	9.08	0.92
Greece	3.00	0.30	2.78	0.28	3.36	0.34
United Kingdom	9.15	0.93	11.19	1.13	7.12	0.72
Spain	0.76	0.08	1.38	0.14	0.21	0.02
Sweden	3.30	0.33	1.48	0.15	5.10	0.53
Other countries with market economy	100	4.47	100	2.67	100	6.29
of this: Australia	13.88	0.62	8.39	0.22	16.18	1.02
Canada	31.41	1.40	23.33	0.62	34.80	2.19
United States	54.71	2.45	68.28	1.81	49.02	3.08
Countries with transitive economy and countries of the FIS	100	62.63	100	73.50	100	51.76
of this: Bulgaria	2.37	1.48	1.90	1.40	3.02	1.53
Hungary	0.25	0.15	0.16	0.11	0.37	0.19
Poland	4.07	2.55	3.66	2.69	4.66	2.42
Russia	7.45	4.67	5.38	3.96	10.38	5.37
Slovakia	56.10	35.13	67.60	49.69	39.84	20.63
Ukraine	29.76	18.64	21.30	15.65	41.73	21.62
Other countries	100	22.77	100	13.74	100	31.75
of this: Vietnam	36.22	8.24	21.67	2.98	42.49	13.48
Total	x	100	x	100	x	100

Source: CZSO, own calculations

Immigration reached (in ascending order) 0.05% in persons from Finland, from Denmark and Spain 0.08%, from Hungary 0.15%, from Belgium 0.20%, from Greece 0.30%, from Sweden 0.33%, from Netherlands 0.46%, from Australia 0.62%, from France 0.70%, from Italy 0.80%, from the United Kingdom 0.93%, from Austria 1.17%, from Canada 1.40%, from

Bulgaria 1.48%, from the United States 2.45%, from Poland 2.55%, from Russia 4.67%, from Vietnam 8.24%, from the Ukraine 18.64% and from Slovakia 35.13%. In the specification of immigrants to the Czech Republic according to groupings, EU 15 countries participated roughly by 10.1%, other countries with market economy by 4.47%, countries with transitive economy and countries of the FIS 62.63% and other countries 22.77%. In the total number of emigrants from the Czech Republic, EU 15 countries participated roughly by 10% (10.09%), other countries with market economy 2.67%, European countries with transitory economy and the FIS countries 73.50% and other countries 13.74%.

Quantification of the structure of emigrants according to particular countries is made possible by values arranged in ascending order: Finland 0.09%, Denmark and Hungary 0.11%, Belgium and Australia 0.22%, Greece 0.28%, Netherlands 0.48%, Canada 0.62%, Italy 0.72%, France 0.09%, the United Kingdom 1.13%, Bulgaria 1.40%, Austria 1.43%, the United States 1.81%, Poland 2.69%, Vietnam 2.98%, Russia 3.96%, Germany 4.58%, the Ukraine 15.65% and Slovakia 49.69%. In the total number of immigrants to the Czech Republic in the given time period (in descending order) participated the Ukraine (21.62%), Slovakia (20.63%), Vietnam (13.48%), Germany (5.48%), Russia (5.37%), the United States (3.08%), Poland (2.42%), Canada (2.19%), Bulgaria (1.53%), Australia (1.02%), Austria (0.92%), Italy (0.87%), the United Kingdom (0.72%), France (0.65%), Sweden (0.53%), Netherlands (0.45%), Greece (0.34%), Hungary (0.19%), Belgium (0.17%), Denmark (0.04%), Spain (0.02%) and Finland (0.53%).

From EU - 15, following countries participated in the increase by migration (in the ascending order): Finland (0.12%), Spain (0.21%), Denmark (0.40%), Belgium (1.69%), Greece (3.36%), Netherlands (4.30%), Sweden (5.10%), France (6.31%), the United Kingdom (7.12%), Italy (8.53%), Austria (9.08%) and Germany (53.72%). As for other countries with market economy, it refers to the USA (49.02%), Canada (34.80%) and Australia (16.18%). In the grouping of countries with transitive economy and in the FIS countries, the Ukraine participated most markedly (41.77%) in the increase by migration followed by Slovakia (39.86%), Russia (10.38%), Poland (4.66%), Bulgaria (2.96%) and Hungary (0.37%). In the grouping of other countries, it was Vietnam (42.46%). An illustration on the structure of external migration in the Czech Republic according to the grouping of countries in the given time period is given by its graphical depiction in Fig. 1–3.

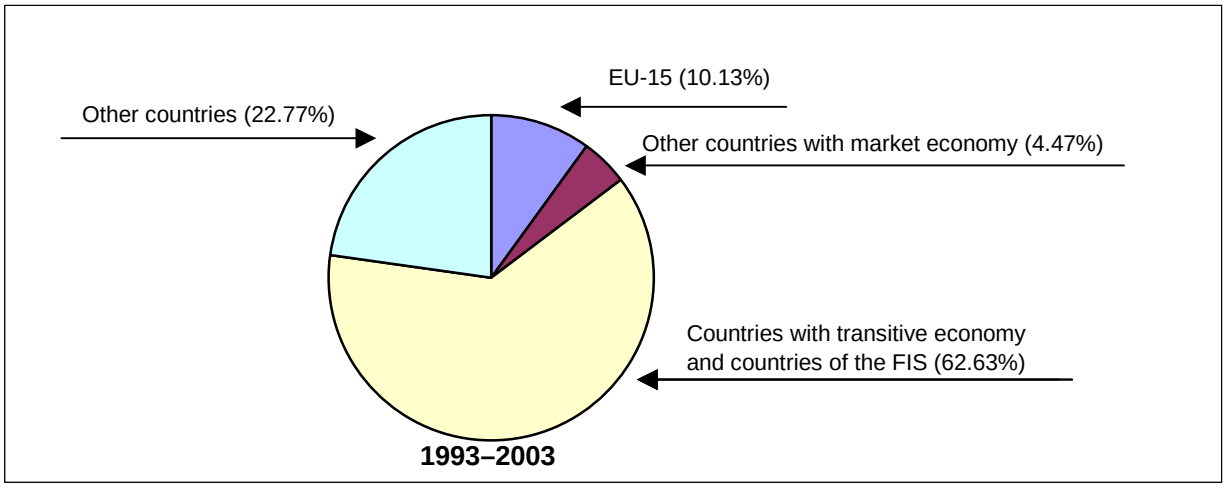


Fig. 1: Immigrants structure in the Czech Republic according to the grouping of countries in the reference period 1993–2003. Source: own calculations

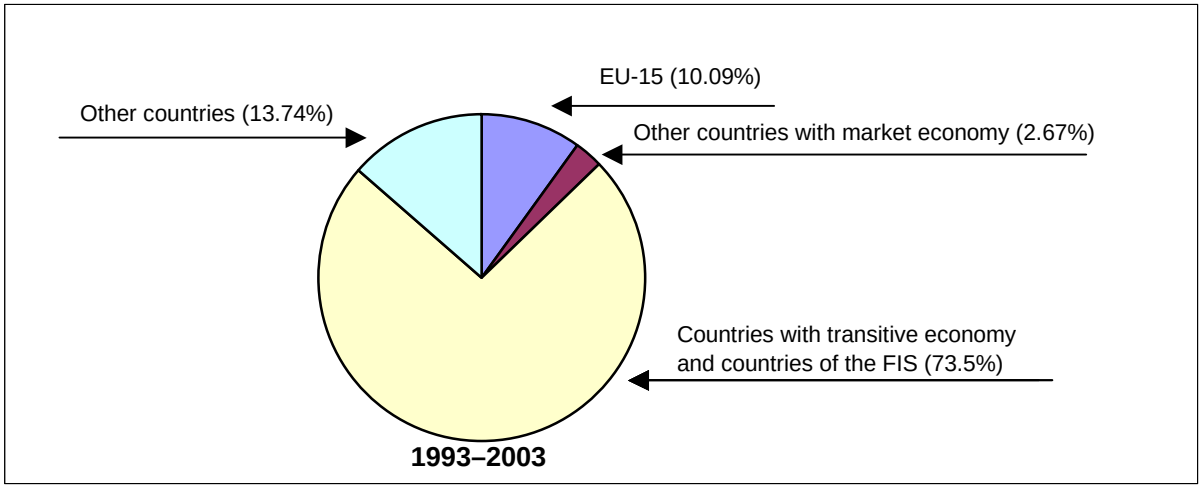


Fig. 2: Emigrants structure in the Czech Republic according to the grouping of countries in the reference period 1993–2003. Source: own calculations

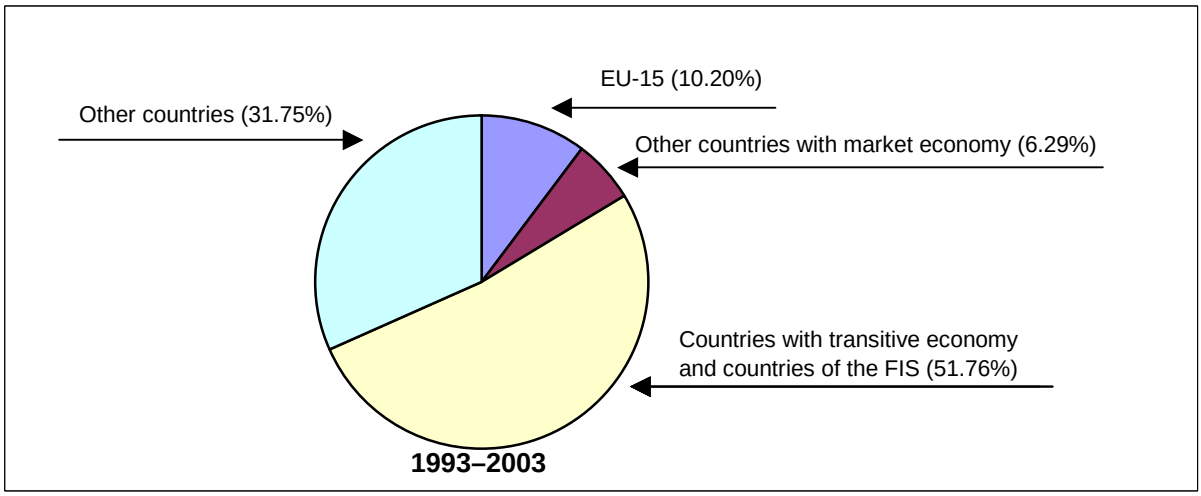


Fig. 3: Increase/decrease migration structure in the Czech Republic according to the grouping of countries in the reference period 1993–2003. Source: own calculations

Selected most suitable analytical functions obtained in the study of trends of time series of population movement are presented in Tables 4, 5 and 6. Results of the study of developmental trends of emigrants from the Czech Republic according to groups of countries as well as of increases by migration presented in Tabs. 4 and 5 show the same interpretation. It is also possible to state the differentiated intensity of the dependence of both phenomena on a time variable. Differences in selected most suitable analytical functions are also marked. While the degree of dependence of emigrants from the Czech Republic on the time variable I_{yt}^{2} (%) ranges in an interval <74.67^{++}, 95.28>, in the indicator of increase through migration a statistics (the percentage value of the coefficient of determination) is given in an interval <11.01, 91.43>.

Tab. 4: Parameters of development functions of time series of immigrants to the Czech Republic according to particular countries in the reference period 1993–2003.

Country	Model type	Model parameters			I^2_{yt} (%)
		a_{yt}	b_{yt}	c_{yt}	
EU-15	2	3662.4545	-877.5804	75.6014	70.37^{++}
in this: France	2	226.6303	-88.3343	9.4172	75.27^{++}
Italy	2	259.2667	-61.6524	5.5536	68.26^{++}
Germany	2	1943.6606	-376.7049	27.1072	80.80^{++}
Austria	2	436.7636	-98.0993	8.0280	69.02^{++}
United Kingdom	2	241.9151	-87.7042	9.9079	77.30^{++}
Other countries with market economy	2	1471.2606	-327.1860	28.6806	61.62^{++}
of this: Canada	2	609.7151	-116.2210	7.5548	82.37^{++}
United States	2	615.1636	-169.7371	18.6084	74.67^{++}
Countries with transitive economy and countries of the FIS	2	19433.3091	-8087.7636	884.2727	82.63^{++}
of this: Slovakia	2	13603.9273	-5196.1965	523.2762	80.91^{++}
Ukraine	2	3845.6303	-2198.5440	278.1165	83.36^{++}
Other countries	2	3215.0788	-969.6091	148.0757	69.74^{++}
of this: Vietnam	2	776.2333	-301.6899	66.4924	63.22^{++}
Total	2	27782.1030	-10262.1392	1136.6305	80.32^{++}

Source: own calculations
Type of the function: (2) – quadratic
Determination index I^2_{yt} significant on the level: + α = 0.05, ++ α = 0.01

Indices of the dynamics of actual values of the population movement achieved in the analysed time period are presented in Table 7. On the basis of values of basic indices included in Table 7 it is possible to state not only the percentage increase of assessed indicators as against the basic period until 2003 but also changes between particular years. These reached a decrease in immigrants as against the previous year in 1998 amounting to -16.70%, in 1999 a value -7.63% and in 2000 a value -21.27%. In emigrants, a decrease occurred in 1994 as against 1993 amounting to -96.43% and in 1999 as against the previous period by -8.46%. A decrease in migration occurred as against the previous period in 1998 (-21.43%), in 1999 (-7.53%) and in 2000 (-25.47%).

From the analytical point of view and the intention of study in the field of external migration according to countries, fitted (theoretical) values of immigrants and increases by migration presented in Table 8 can be considered to be significant. Values of basic indices included in Table 9 make possible to assess their dynamics. For description of developmental trends of to the Czech Republic the selected functions $y' = 27\ 782.10303 - 10\ 262.13916\ t + 1\ 136.630536\ t^2$ ($I_{yt} = 0.8962^{++}$) were used for total immigration and $y' = 14\ 341.09697 - 7\ 615.242657\ t + 882.0967366\ t^2$ ($I_{yt} = 0.9575^{++}$) for total number of

emigrants. Graphic depiction of fitted values of immigrants into a defined territorial unit and of an increase through migration according to countries is presented in Figs 4–5.

Tab. 5: Parameters of development functions of time series of emigrants from the Czech Republic according to particular countries in the reference period 1993–2003.

Country	Model type	Model parameters			I^2_{yt} (%)
		a_{yt}	b_{yt}	c_{yt}	
EU-15	3	87.3039	0.3100	-	94.09^{++}
of this: France	2	72.1333	-47.9783	6.2156	84.07^{++}
Italy	2	37.0000	-21.6259	3.4650	88.89^{++}
Germany	3	71.1411	0.2467	-	95.28^{++}
Austria	3	15.1806	0.2888	-	89.74^{++}
United Kingdom	3	1.3009	0.5186	-	87.68^{++}
Other countries with market economy	2	207.3454	-123.9150	16.9755	92.39^{++}
of this: Canada	2	609.7151	-116.2210	7.5548	82.37^{++}
United States	2	615.1636	-169.7371	18.6084	74.49^{++}
Countries with transitive economy and countries of the FIS	2	12581.1939	-6480.3944	719.0116	91.56^{++}
of this: Slovakia	2	10580.7273	-6001.9196	522.0804	93.00^{++}
Ukraine	2	1320.1030	-975.6357	129.9522	84.38^{++}
Other countries	2	995.0970	-733.4699	101.5967	81.87^{++}
of this: Vietnam	2	203.6333	-175.5864	27.6439	79.78^{++}
Total	2	14341.0970	-7615.2427	882.0967	91.68^{++}

Source: own calculations
Type of the function: (2) – quadratic, (3) – exponential

Tab. 6: Parameters of development functions of time series of increase/decrease through migration in the Czech Republic according to particular countries in the reference period 1993–2003.

Country	Model type	Model parameters			I^2_{yt} (%)
		a_{yt}	b_{yt}	c_{yt}	
EU-15	2	3123.7333	-598.6832	30.7471	84.18^{++}
of this: France	2	153.5697	-39.9846	3.1911	26.28
Italy	4	183.7439	-64.2877	-	69.40^{++}
Germany	2	1796.4485	-339.1315	16.2584	91.43^{++}
Austria	2	391.6788	-80.8105	3.9289	85.32^{++}
United Kingdom	4	116.7871	-29.0052	-	39.24^{+}
Other countries with market economy	2	1262.9879	-202.8993	11.6946	61.48^{++}

of this: Canada	2	588.8242	-108.3930	5.7646	86.34^{++}
United States	2	434.2121	-56.6154	4.1725	16.65
Countries with transitive economy and countries of the FIS	2	6796.0364	-1595.4599	164.6678	11.01
of this: Slovakia	2	1174.0436	181.7403	-11.1070	39.93^{+}
Ukraine	2	3452.1167	-1685.1856	208.3144	55.23^{+}
Other countries	2	2255.4667	-248.7406	47.3928	29.89
of this: Vietnam	5	183.0365	1.0555	-	57.24^{++}
Total	2	13440.0788	-2646.5252	254.5233	11.70

Source: own calculations
Type of the function: (2) – quadratic, (4) – logarithmic, (5) – power

Tab. 7: Basic (i_b) and chain (i_{ch}) indices of selected indicators of the population movement in the Czech Republic in the period 1993 to 2001.

	Immigrants		Emigrants		Increase by migration	
Indices	i_b	i_{ch}	i_b	i_{ch}	i_b	i_{ch}
1993	100	-	100	-	100	-
1994	79.12		3.57		181.55	
1995	81.70	103.26	7.29	204.15	182.60	100.57
1996	84.16	103.07	9.81	134.56	184.97	101.30
1997	99.84	118.63	10.84	110.58	220.51	119.21
1998	83.17	83.30	16.72	154.16	173.26	78.56
1999	76.82	92.37	15.30	91.54	160.23	92.47
2000	60.48	78.73	17.01	111.18	119.41	74.53
2001	100.14	165.57	289.18	1699.84	.	.
2002	346.35	345.87	436.27	150.86	224.43	187.95
2003	465.23	134.32	461.02	105.67	470.94	209.84

Source: own calculations
i_b–basic indices, i_{ch}–chain indices

Tab. 8: Fitted values of indicators of external migration according to country grouping in the Czech Republic in the reference period 1993–2003.

Year	Immigrants				
	EU 15	Other countries with market economy	Countries with transitive economy and countries of the FIS	Other countries	Total
1993	2 860	1 173	12 230	2 393	18 657
1994	2 210	932	6 795	1 863	11 804
1995	1 710	748	3 128	1 639	7 225
1996	1 362	621	1 231	1 706	4 920
1997	1 164	552	1 101	2 069	4 887
1998	1 119	541	2 740	2 728	7 128
1999	1 224	586	6 148	3 683	11 642
2000	1 480	689	11 325	4 935	18 429
2001	1 888	850	18 270	6 483	27 490

2002	2 447	1 067	26 983	8 327	38 824
2003	3 157	1 343	37 465	10 467	52 431
Increase by migration					
1993	2 555	1 071	5 365	2 054	11 048
1994	2 049	902	4 263	1 947	9 165
1995	1 604	759	3 491	1 935	7 791
1996	1 220	638	3 049	2 018	6 926
1997	898	540	2 935	2 196	6 570
1998	638	465	3 151	2 469	6 723
1999	439	415	3 696	2 836	7 386
2000	302	387	4 571	3 298	8 557
2001	226	384	5 774	3 855	10 237
2002	211	403	7 308	4 507	12 427
2003	258	446	9 170	5 253	15 125

Source: own calculations

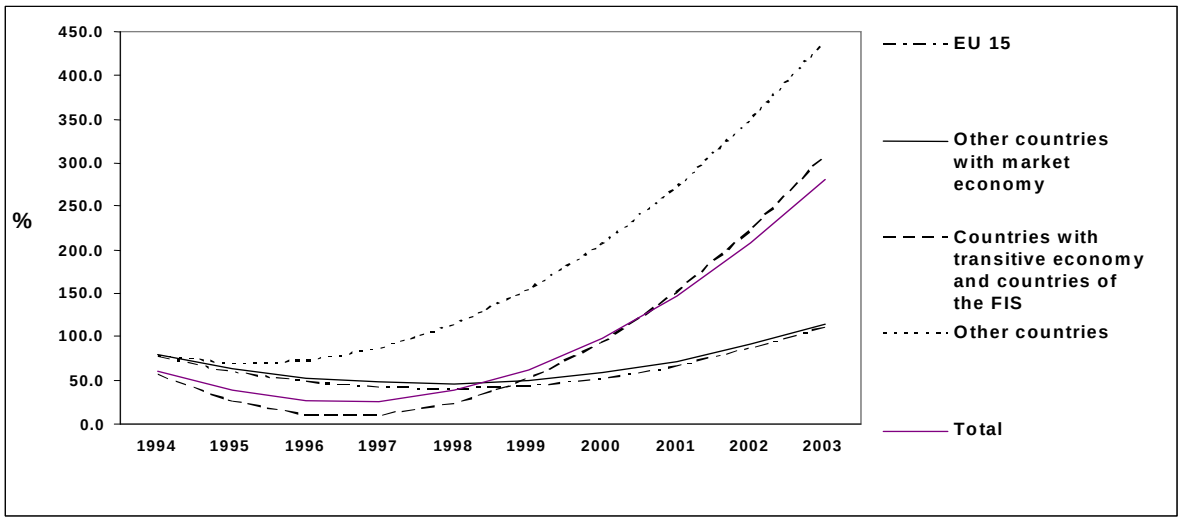


Fig. 4: Development functions of immigrants in the Czech Republic according to the grouping of countries in the reference period 1993–2003. Source: own calculations

Tab. 9: Dynamics of fitted values of indicators of external migration according to country grouping in the Czech Republic in the reference period 1993 to 2003 (1993 = 100).

Country	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
	Immigrants									
EU 15	77.2	59.8	47.6	40.7	39.1	42.8	51.8	66.0	85.5	110.4
Other countries with market economy	79.4	63.8	53.0	47.1	46.1	50.0	58.8	72.5	91.0	114.5
Countries with transitive economy and countries of the FIS	55.6	25.6	10.1	9.0	22.4	50.3	92.6	149.4	220.6	306.3
Other countries	78.0	68.5	71.3	86.4	114.0	153.9	206.2	270.8	347.9	437.3
Total	60.0	38.7	26.4	26.2	38.2	62.3	98.8	147.3	208.1	281.0
Increase/decrease by migration										
EU-15	80.2	62.8	47.8	35.2	25.0	17.2	11.8	8.9	8.3	10.1

Other countries with market economy	84.3	70.9	59.6	50.5	43.5	38.8	36.2	35.8	37.6	41.8
Countries with transitive economy and of the FIS	79.5	65.1	56.8	54.7	58.7	68.9	85.2	107.6	138.2	170.9
Other countries	94.8	94.2	98.3	106.9	120.2	138.9	160.6	187.7	219.4	255.8
Total	83.0	70.5	62.7	59.5	60.9	66.8	77.5	92.7	112.5	136.9

Source: own calculations

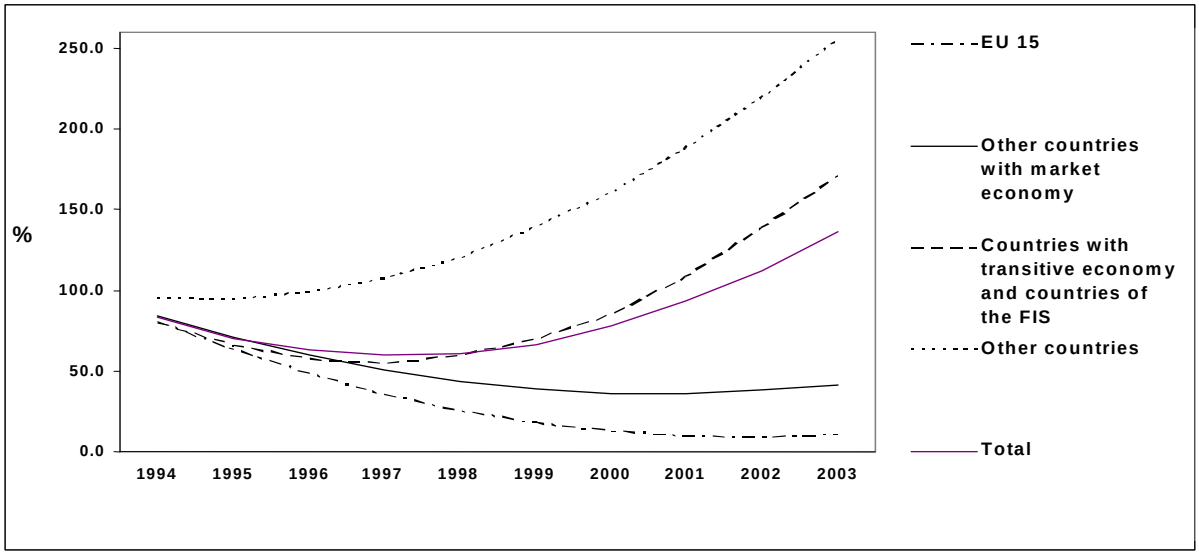


Fig. 5: Development functions of increase/decrease migration structure in the Czech Republic according to the grouping of countries in the reference period 1993–2003. Source: own calculations

3. CONCLUSIONS

If we proceed from an aspect that an increase or decrease of population derived from the difference between the number of live births and deaths in the studied time series and an increase/decrease through migration rank among the important indicators of the population movement it is very important to study time series of both phenomena both from the viewpoint of average level and structure according to defined territorial units and, last but not least, from the viewpoint of their developmental trends. The fundamental objective of the paper was to contribute to the general knowledge of the average level, structure and trends of external migration in the Czech Republic according to countries in the reference period 1993 to 2003. According to the conception of the analysis and the aim of research, results of the exact evaluation of assessed phenomena can be presented in two separate mutually conditioned units. The first of them (Table 2) is aimed at the quantification of the number of immigrants, emigrants and increases by migration in the Czech Republic according to countries in the defined time interval and their structure (Table 3). Data included in Tabs. 4 to 6 are aimed at the evaluation of developmental trends of assessed phenomena.

Percentage values included in Tab. 3 demonstrate how particular groups of countries participated in the number of immigrants to the Czech Republic and in the number of emigrants from the given territorial unit to selected countries as well as in an increase through migration in the studied territorial sphere with differentiation according to particular countries. From EU 15 countries, Ireland, Luxembourg and Portugal did not participated in immigrated persons. The lowest proportion showed Finland (0.53%) and then Denmark and

Spain (0.77%), Belgium (l.94%), Greece (3.00%), Sweden (3.30%), Netherlands (4.54%), France (6.92%), Italy (7.86%), the United Kingdom (9.15%), Austria (11.60%) and Germany (49.63%) followed in an increasing order. From other countries with market economy, the proportion of immigrants was as follows: USA (54.71%), Canada (31.41%) and Australia (13.88%). In the total number of immigrants to the Czech Republic coming from countries with transitive economy and the FIS, particular countries participated as follows: Slovakia (56.10%), the Ukraine (29.76%), Russia (7.45%), Poland (4.07%), Bulgaria (2.37%) and Hungary (0.25%). As for other countries, it was most markedly Vietnam (36.22%).

In the total number of immigrants to the Czech Republic particular countries participated (in ascending order) throughout the whole reference period as follows: Finland (0.05%), Denmark and Spain (0.08%), Hungary (0.15%), Belgium (0.20%), Greece (0.30%), Sweden (0.33%), Netherlands (0.46%), Australia (0.20%), France (0.70%), Italy (0.80%), the United Kingdom (0.93%), Austria (1.17%), Canada (1.40%), Bulgaria (1.48%), the United States (2.45%), Poland (2.55%), Russia (4.67%), Germany (5.03%), Vietnam (8.24%), the Ukraine (18.64%), Slovakia (35.13%). In the total number of emigrants from the Czech Republic, particular countries with transitive economy and the FIS participated by 73.50%, of this Slovakia 49.69% and the Ukraine 15.65%. Some 13.74% inhabitants emigrated to other countries, to EU 15 countries 10.09% (of this to Germany 4.58%) and to other countries with market economy (Australia, Canada and the USA) only 2.67%. In the increase of population through migration, countries with transitive economy and the FIS countries participated by 51.76%, viz the Ukraine 21.62% and Slovakia 20.63%. From EU 15 countries, the proportion of this indicator reached following values (in ascending order): Finland (0.12%), Spain (0.21%), Denmark (0.40%), Belgium (1.69%), Greece (3.36%), the Netherlands (4.30%), Sweden (5.10%), France (6.31%), the United Kingdom (7.12%), Italy (8.53%), Austria (9.08%) and Germany (53.72%). The total proportion of EU 15 countries in the increase by migration amounts to 10.20%.

In the total number of immigrants to the Czech Republic particular countries participated (in descending order) throughout the analysed period as follows: the Ukraine (21.62%), Slovakia (20.63%), Vietnam (13.48%), Germany (5.48%), Russia (5.37%), the United States (3.08%), Poland (2.42%), Canada (2.19%), Bulgaria (1.33%), Australia (1.02%), Austria (0.92%), Italy (0.87%), the United Kingdom (0.72%), France (0.65%), Sweden (0.53%), the Netherlands (0.45%), Greece (0.34%), Hungary (0.19%), Belgium (0.17%), Denmark (0.04%), Spain (0.02%) a Finland (0.01%).

Presented paper aimed at evaluation of external migration flows in the period of economic transition in the Czech Republic includes assessing developmental trends of studied events using adequate statistical methods. This analysis of Czech developmental migration flows presents a first part of the study of the Czech external migration development during the short existence of the independent Czech Republic and it will be further developed and used for comparison with subsequent analyses of the second (post-transition) period of migration flows which will follow.

REFERENCES

ACZEL, A. 1989: *Complete Business Statistics*. Boston: Irwin. ISBN 0-256-05716-8.

BRETTELL, C. B., HOLLIFIELD, J. F.: *Migration theory: talking across disciplines*. New York: Routledge, 2000. 239 pp. ISBN 0-415-92610-6.

CZSO: *Czech Statistical Yearbook 1994*. Scientia Praha. ISBN 80-202-0524-1.

CZSO*: Czech Statistical Yearbook 1995*. Scientia Praha. ISBN 80-203-0568-3.

CZSO: *Czech Statistical Yearbook 1996*. Scientia Praha. ISBN 80-7183-061-5.

CZSO: *Czech Statistical Yearbook 1997*. Scientia Praha. ISBN 80-7183-105-0.

CZSO: *Czech Statistical Yearbook 1998*. Scientia Praha. ISBN 80-7223-079-2.

CZSO: *Czech Statistical Yearbook 1999*. Scientia Praha. ISBN 80-7123-343-2.
CZSO: *Czech Statistical Yearbook 2000*. Scientia Praha. ISBN 80-7183-250-2.
CZSO: *Czech Statistical Yearbook 2001*. Scientia Praha. ISBN 80-7223-760 8.
CZSO: *Czech Statistical Yearbook 2002*. Scientia Praha. ISBN 80-250-0195-4.
CZSO: *Czech Statistical Yearbook 2003*. Scientia Praha. ISBN 80-341-0125-5.
DIRSCHEDL, P.; OSTERMANN, R., 2001: *Computational Statistics*. Heidelberg: Physica-Verlag, 1994 pp. ISBN 3-7908-0813-X.
GOLDIN, I., REINERT K.: *Globalization for Development. Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy*. Washington: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. 308 pp. ISBN 978-0-8213-6274-7.
HINDLS, R.; HRONOVÁ, S.; SEGER, J., 2003: *Statistics for economists*. Praha: Professional publishing, 417 pp. ISBN 80-86419-34-7.
MASON, R.; LIND, D., 1990: *Statistical Techniques in Business and Economics*. Boston: Irwin, 910 pp. ISBN 0-256-07696-0.
Trends in International Migration. Paris: OECD, 1998. 282 pp. ISBN 92-64-16116-3.
SEGER J. et al., *Statistics in economics*. Praha: ECT Publishing, 1998. ISBN 80-86006-56-5.
ZIMMERMANN, K. F.: *European migration : what do we know?* New York : Oxford University Press, 2005. 653 pp. ISBN 0-19-925735-3.

Ing. Milan Palát, Ph.D.,
Vysoká škola Karla Engliše
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno, Czech Republic
email: milan.palat@centrum.cz

Doručeno redakci: 24. listopadu 2011
Recenzováno: 17. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

EXTERNAL MIGRATION FLOWS IN THE CZECH REPUBLIC IN THE PERIOD OF ECONOMIC TRANSITION

Milan Palát

Karel Englis College, Šujanovo square 356/1, 602 00 Brno, Czech Republic milan.palat@centrum.cz

Abstract

The migration development in Europe was highly affected by its post-war historical development and a long and painful era of economic transition of Central and Eastern European countries that started after the collapse of communist regimes in early 90's. The paper evaluates external migration flows in the period of economic transition in the Czech Republic and presents results obtained in the study of the percentage proportion of selected groups of countries in forming the number of immigrants, emigrants and migration balance in the defined interest field and time interval including developmental trends of studied events using adequate statistical methods. Applied procedures of the statistical processing of empirical data make possible, in addition to the exact description of the proportion of selected country groups and aggregated particular countries on the total number of immigrants, emigrants and derived values of migration increases or decreases, also the description of developmental trends of the analysed time series of assessed events. This analysis presents a first part of the study of the Czech external migration development during the short existence of the independent Czech Republic and it will be further developed and used for comparison with subsequent analyses of the post-transition period.

Keywords: external migration structure, developmental trends, Czech Republic, statistical analysis

JEL Classification: F 22, J 61, O 15

POMER MINIMÁLNEJ MESAČNEJ MZDY A PRIEMERNEJ MESAČNEJ MZDY V SLOVENSKEJ REPUBLIKY A ICH VÝVOJ

Emília Pribišová, Silvester Žák, Štefan Bugri

ÚVOD

Na Slovensku sa od roku 2000, každý rok stanovuje nová hranica pre minimálnu mzdu. Platnosť zmien minimálnej mzdy nadobúda každoročne od 1. októbra. Príslušné nariadenie vlády stanovuje minimálnu mzdu hodinovú a mesačnú. Minimálna mzda za každú odpracovanú hodinu je určená pre zamestnancov, ktorých ustanovený týždenný pracovný čas je 40 hodín. Vývoj minimálnej mzdy na Slovensku zaznamenáva od roku 2000 kontinuálny nárast.

Bežný život občanov Slovenskej republiky sa stáva čoraz závislejší od ich schopností presadiť sa na trhu práce či už ako zamestnanec, alebo podnikateľ, od celkového zdravotného stavu obyvateľstva, od spoločensko-politickej situácie v krajine, ale aj od civilizačného kontextu daného najmä rozvojom technológií a vedy. Rýchlejšie ako kedykoľvek predtým dochádza k zmenám v životnom štýle ľudí, menia sa individuálne životné stratégie, dramaticky sa mení kvalita života. Na kvalitu života má najväčší vplyv dostatok finančných prostriedkov pre jednotlivca i domácnosť. S tým súvisí potreba mať zamestnanie, pracovať za mzdu vyššiu ako je minimálna mzda a z vyplatenej mzdy riadne platiť odvody do poisťovní a dane.

Vzhľadom na vysokú mieru nezamestnanosti v Slovenskej republike za minimálnu mzdu pracuje na Slovensku cca 5 % zamestnancov. Začína byť samozrejmosťou, že minimálna mzda nie je vyplácaná iba za prácu, pri ktorej sa zohľadňuje jej náročnosť, zodpovedajúca jej odbornosť a vzdelanie, ale aj za prácu, ktorá patrí medzi odborne značne náročné. Pri porovnaní minimálnej mzdy s priemernou mesačnou mzdou v národnom hospodárstve vidíme, že minimálna mzda nedosahuje ani 40 % zo sumy priemernej mesačnej mzdy, čo má negatívny vplyv na životnú úroveň zamestnaných obyvateľov SR. Je správne, ak je v krajine definovaná výška minimálnej mzdy? Bolo by vhodné stanoviť minimálnu mzdu podľa regiónov a prispôsobiť ju priemernej mzde? Určite je to nevyhnutné aspoň z dôvodu, že výška minimálnej mzdy nie je postačujúca pre zamestnaných v plnom rozsahu zabezpečiť si základné životné potreby.

1 MINIMÁLNA A PRIEMERNÁ MZDA V SR

Minimálna mzda je relatívne častou témou politických či ekonomických diskusií. Politici alebo ekonómovia inklinujúci k pravici sa častejšie zvyknú vyjadrovať za zrušenie minimálnej mzdy alebo prichádzajú s rôznymi koncepciami jej reštrikcie. Preto sa môže javiť ako paradoxné zistenie, že pri porovnaní obdobia 2003 – 2006 ako výsledok pravicovej vlády a rokov 2007 – 2010 ako výsledok ľavicovej vlády bola na Slovensku minimálna mzda v pomere k priemernej mzde mierne nižšia počas ľavicovej vlády: 39,44 % ku 40,96 % (prepočítané na priemery 4-ročných období podľa MPSVaR, 2010a).

Hlavná diskusia prebieha na úrovni ideológií. Na jednej strane sú zástancovia slobodného trhu a proti nim stoja ľudia požadujúci rôzne formy regulácie trhu. Najostrejšie a najviac nekompromisné stanoviská sú u ľudí, ktorých sa minimálna mzda najviac priamo dotýka. Na jednej strane sú to zamestnávatelia, najmä tí, u ktorých ohodnotenie niektorých zamestnancov sa nachádza v blízkosti minimálnej mzdy. Na druhej strane sú to zamestnanci v nízkych mzdových pásmach, zastúpení najmä odbormi.

1.1 Legislatívne riešenie minimálnej mzdy v SR

Legislatívne zakotvenie garancie minimálnej mzdy má za cieľ predísť zneužívaniu zamestnancov zamestnávateľmi, najmä zo súkromného sektora. Hlavne niektorí ekonómovia však vyčítajú existencii minimálnej mzdy, že neadekvátne zasahuje do slobody trhu práce. Praktickým dôsledkom tak aj je, že ustanovenie minimálnej mzdy bráni vytváraniu pracovných miest, ktoré by prirodzený trh práce ohodnotil nižšie. Ide najmä o nízkokvalifikovaných uchádzačov o zamestnanie, čím sa stávajú dlhodobo nezamestnanými (pozri napr. Bodnárová a kol., 2006).

Uvedené pre a proti je hlavným meradlom problému inštitútu minimálnej mzdy. U rôznych autorov sa však môžeme stretnúť ešte s ďalšími podružnými argumentmi, ktoré však väčšinou slúžia iba pre zdôraznenie vlastného stanoviska a nemusia byť plne relevantné. Vývoj miery nezamestnanosti, ktorý s výškou minimálnej mzdy môže mať istý súvis, je pod oveľa väčším drobnohľadom verejnej mienky. Jediné, čo minimálna mzda dnes robí, je, že bráni vzniku nízkokvalifikovaných pracovných miest, a preto je medzi nezamestnanými 63 % bez vzdelania.“

Treba upozorniť, že relatívne nízky percentuálny podiel zamestnancov pohybujúcich sa v blízkosti minimálnej mzdy nesvedčí o tendencii zamestnávateľov neohodnocovať prácu čo najnižšie. A to najmä z dvoch dôvodov:

a) Minimálne mzdové nároky podľa § 120, ods. 4 Zákonníka práce, ktoré definujú sadzby minimálneho mzdového nároku pre príslušný stupeň ako násobok hodinovej minimálnej mzdy pri ustanovenom týždennom pracovnom čase 40 hodín alebo minimálnej mzdy v eurách za mesiac, ak ide o zamestnanca odmeňovaného mesačnou mzdou, ustanovenej osobitným predpisom, a koeficienta minimálnej mzdy.
b) Väčšina zamestnávateľov rozkladá odmenu na základnú (garantovanú) časť vyplývajúcu zo zmluvy (kde určuje spodný limit minimálna mzda a na ňu nadväzujúce minimálne mzdové nároky) a na tzv. motivačnú časť, ktorou zamestnávateľ prejavuje „veľkorysosť“ a motivuje svojich zamestnancov k väčšej usilovnosti, disciplíne či lojalite. Podľa výsledkov výberového štatistického zisťovania o štruktúre miezd v SR základná mzda dosahuje cca 66,9 % reálnej mzdy. Zvyšok tvoria rôzne príplatky, prémie, odmeny, 13., 14. plat, ap.

Teda skutočnosť, že sa zamestnanec nenachádza v najnižších mzdových pásmach, neznamená, že nepracuje za minimálnu mzdu.

1.2 Odmena za prácu ako spravodlivá mzda

Ekonómovia tvrdia, že svet túžob a želaní všetkých ľudí je neobmedzene veľký a že ponuka tovarov a služieb je obmedzená. Ponuka je obmedzená preto, lebo žijeme vo svete obmedzených zdrojov. Keď sa pozrieme do biblie, vidíme, že sám Pán Boh nám obmedzil zdroje, ktoré máme k dispozícii. Môžeme to čítať už v Genesis (1M 3: 17-19). Pán Boh tu hovorí o tom, že s námahou si človek bude uspokojovať svoje základné životné potreby. A práve v tomto rámci sa nachádzame aj v prípade takéhoto pojmu, akým je mzda. Každý, kto už raz vstúpil na trh práce a ponúkal svoju prácu vie, že práca, ktorú ponúka, má svoju hodnotu. A tým ohodnotením vykonanej práce je v prvom rade mzda. A každý z nás si želá, aby jeho práca bola čo najlepšie ohodnotená. Takže každý zamestnanec by si želal vysokú mzdu. To je podľa pracujúceho „spravodlivá mzda". Toto želanie je však konfrontované so skutočnosťou, že podnik nemôže vyplácať ľubovoľnú výšku mzdy. Veľká väčšina podnikov podniká na trhoch a teda funguje v podmienkach „tvrdého rozpočtového obmedzenia". To znamená, že podnik musí platiť zamestnancov, platiť dodávky nakúpených tovarov a služieb, platiť dane a poplatky a okrem toho by podniku mala ostať časť prostriedkov na investície a úhradu zisku už investovaného kapitálu. V podstate je podnik pri platení mzdy limitovaný dopytom po svojich výrobkoch a službách.

Ako prvý zakotvoval problematiku minimálnej mzdy na Slovensku zákon č. 90/1996 Z. z., pred prijatím zákona určovala minimálnu mzdu vláda svojím nariadením. Uvedený zákon sa novelizoval dvakrát v roku 1999 a raz v roku 2002. V roku 2007 schválili poslanci NR SR nový zákon č. 663/2007 Z. z. o minimálnej mzde, pričom ho v roku 2008 trikrát novelizovali. Tento zákon upravuje poskytovanie minimálnej mzdy zamestnancovi v pracovnom pomere na zabezpečenie minimálnej úrovne príjmu zamestnanca za vykonanú prácu.

Podľa najnovšieho právneho predpisu výšku minimálnej mzdy určuje svojím nariadením naďalej vláda SR. Riadi sa pritom spomínanou novelou zákona o minimálnej mzde, ktorú schválil parlament v septembri 2008. Novela má umožniť v prípade nezhôd sociálnych partnerov nárast minimálnej mzdy o viac, ako umožňuje aktuálne platný mechanizmus obsiahnutý v zákone.

1.3 Stanovenie hranice pre minimálnu mzdu

Na Slovensku sa od roku 2000 každý rok stanovuje nová hranica pre minimálnu mzdu. Platnosť zmien minimálnej mzdy sa nadobúda každoročne od 1.októbra ako súčin priemernej mzdy v hospodárstve SR za predchádzajúci rok a koeficientu, na ktorom sa na základe návrhu rezortu práce dohodnú sociálni partneri. Príslušné nariadenie vlády stanovuje minimálnu mzdu hodinovú a mesačnú. Minimálna mzda za každú odpracovanú hodinu je určená pre zamestnancov, ktorých ustanovený týždenný pracovný čas je 40 hodín. Inštitút minimálnej mzdy je v súčasnosti jediným nástrojom, ktorým môže štát priamo ovplyvniť vývoj miezd, pri určovaní jej výšky sa však výrazne posilnilo postavenie sociálnych partnerov vlády a inštitútu vyjednávania.

Mesačná minimálna mzda sa určuje podľa celkovej ekonomickej a sociálnej situácie v SR za dva kalendárne roky predchádzajúce kalendárnemu roku, na ktorý sa navrhuje ustanoviť sumu minimálnej mzdy, a to najmä podľa vývoja:

1. spotrebiteľských cien,
2. zamestnanosti,
3. priemerných mesačných miezd v hospodárstve SR,
4. životného minima.

Z oficiálnej štatistiky štatistického úradu EÚ Eurostat vyplýva, že v januári 2011 mali najnižšiu minimálnu mzdu v EÚ Bulharsko 119,64 eur, Rumunsko 156,36 eur, Litva 231,70 eur, Estónsko 278,02 eur a Lotyšsko 282,01 eur. Naopak, najvyššiu minimálnu mzdu mali Luxembursko 1756,56 eur a Holandsko 1 424,40 eur.

Tabuľka č. 1 Prehľad minimálnej mzdy v krajinách EÚ k 1.1.2011

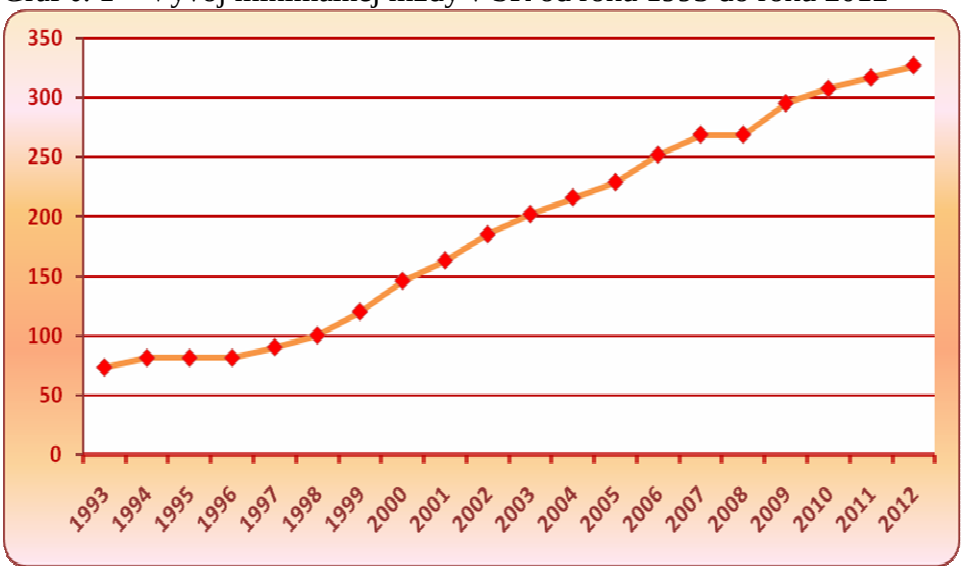
Por.	Štát	Miestna mena	v Eur	Platnosť od
1	Luxembursko	euro	1 756,56	1.1.2011
2	Holandsko	euro	1 424,40	1.1.2011
3	Belgicko	euro	1 415,24	1.9.2009
4	Francúzsko	euro	1365,00	1.1.2011
5	Írsko	euro	1 326,00	1.1.2011
6	Veľká Británia	1027,87 pounds	1 178,34	1.10.2010
7	Rakúsko	euro	1 000,00	1.1.2009
8	Cyprus	euro	840,00	29.4.2009
9	Grécko	euro	739,56	15.7.2010
10	Malta	euro	664,95	1.1.2011
11	Španielsko	euro	641,50	1.1.2011

12	Slovinsko	euro	530 - netto	1.3.2011
13	Portugalsko	euro	485,00	1.1.2011
14	Česká republika	8000 Kč	324,50	1.1.2007
15	Poľsko	1386 Zlotých	317,45	1.1.2010
16	**Slovensko**	**euro**	**317,00**	**1.1.2011**
17	Lotyšsko	200 lats	282,01	1.1.2011
18	Estónsko	euro	278,02	1.1.2008
19	Maďarsko	78000 forintov	268,66	1.1.2011
20	Litva	800 litai	231,70	1.1.2008
21	Rumunsko	670 nové lei	156,36	1.1.2011
22	Bulharsko	240 leva	119,64	1.1.2009

Zdroj: Eurostat

V Slovenskej republike je minimálna mzda ustanovená zákonom a vykonávacím nariadením vlády. Jej suma sa odvádza od výšky priemernej mzdy zamestnancov za predchádzajúci rok pomocou koeficientu, o ktorom vyjednávajú zástupcovia zamestnávateľských zväzov, odborových zväzov a vlády. V kolektívnych zmluvách uzatváraných na úrovni odvetví (kolektívne zmluvy vyššieho stupňa) i na podnikovej úrovni medzi zástupcami zamestnávateľov a zamestnancov sa môže dohodnúť vyššia minimálna mzda. Výška minimálnej mzdy od 1. januára 2011 je 317 € za mesiac pre zamestnanca odmeňovaného mesačnou mzdou a 1,822 € za každú hodinu odpracovanú zamestnancom.

Graf č. 1 Vývoj minimálnej mzdy v SR od roku 1993 do roku 2012



Zdroj: MPSVaR SR

2 NOMINÁLNA MZDA V SR

Ekonomická encyklopédia vysvetľuje nominálnu mzdu ako množstvo peňažných jednotiek, ktoré pracovná sila dostáva ako cenu práce. Zvyšujúca sa nominálna mzda ešte nemusí znamenať, že pracovná sila zlepšuje svoje sociálne postavenie, o tejto kategórii hovorí reálna mzda.

Tabuľka č. 2.: **Vývoj minimálnej mzdy a priemernej mzdy v SR**

Rok	Mesačná hrubá minimálna mzda (MM)				Štatisticky zistená priemerná mzda za príslušný rok (PM)		MM/ /PM
	Sk/ mesiac	€/mesiac	platná od	podľa predpisu	Sk mesačne	€ mesačne	%
1991	2 000	66,39	1. 2. 1991	n. v. 99/1991 Zb.	3 770	125,14	53,05
1992	2 200	73,03	1. 1. 1992	n. v. 53/1992 Zb.	4 543	150,80	48,43
1993	2 450	81,33	1. 10. 1993	n. v. 248/1993 Z. z.	5 379	178,55	45,55
1994	2 450	81,33			6 294	208,92	38,93
1995	2 450	81,33			7 195	238,83	34,05
1996	2 700	89,62	1. 4. 1996	z. 90/1996 Z. z.	8 154	270,66	33,11
1997	2 700	89,62			9 226	306,25	29,27
1998	3 000	99,58	1. 1. 1998	z. 366/1997 Z. z.	10 003	332,04	29,99
1999	3 600	119,50	1. 4. 1999	z. 56/1999 Z. z.	10 728	356,10	33,56
2000	4 000	132,76	1. 1. 2000	z. 346/1999 Z. z.	11 430	379,41	34,99
	4 400	146,05	1. 10. 2000	n.v. 298/2000 Z. z.	11 430	379,41	38,49
2001	4 920	163,31	1. 10. 2001	n.v. 411/2001 Z. z.	12 365	410,44	39,78
2002	5 570	184,89	1. 10. 2002	n.v. 514/2002 Z. z.	13 511	448,48	41,23
2003	6 080	201,82	1. 10. 2003	n.v. 400/2003 Z. z.	14 365	476,83	42,33
2004	6 500	215,76	1. 10. 2004	n.v. 525/2004 Z. z.	15 825	525,29	41,07
2005	6 900	229,04	1. 10. 2005	n.v. 428/2005 Z. z.	17 274	573,39	39,94
2006	7 600	252,27	1. 10. 2006	n.v. 540 /2006 Z. z.	18 761	622,75	40,51
2007	8 100	268,87	1. 10. 2007	n. v. 450/2007 Z. z.	20 146	668,72	40,21
2008	8 100	268,87	1. 2. 2008	z. 663/2007 Z.z.	21 782	723,03	37,19
2009	(8 902)	295,50	1. 1. 2009	n.v. 422/2008 Z. z.	(22 429)	744,50	39,69
2010	(9 270)	307,70	1. 1. 2010	n.v. 441/2009 Z. z.	(22 788)	756,41	40,68
2011	(9 550)	317,00	1.1.2011	n.v. 408/2010 Z. z.	(23 167)	769,00	41,22
2012	(9 857)	327,20	1.1.2012	n.v. 343/2011 Z.z.			

2.1 Podpriemerné platy v SR

Na základe štatistických zisťovaní sme dospeli k záveru, že dve tretiny ľudí majú podpriemernú mzdu. Priemerná mesačná mzda za rok 2011 je 769 €, pričom v Prešovskom kraji bola 594 €, minimálna mzda v roku 2011 je 317 €. Rozdiel medzi minimálnou mzdou a priemernou mzdou bol teda 769 – 317 = 452 €. Dôvody, prečo pomerne veľká väčšina ľudí má podpriemerné platy, sú v podstate dva.

a) Zamestnanci s podpriemernou mzdou posúvajú priemernú mzdu smerom dolu, zamestnanci s nadpriemernou mzdou zase smerom hore. Možnosť ovplyvniť minimálnu mzdu smerom dolu je však značne limitovaná minimálnou mzdou. Zamestnanec môže dostať „len“ o 452 € menej ako je priemerná mzda. Koľko € nad priemernú mzdu však

môže zamestnanec dostať, nie je stanovené – môže to byť 5.000 € ale aj 50.000 €. Pričom na to, aby jeden zamestnanec s nadpriemerným platom posunul priemernú mzdu smerom hore viac ako ju zamestnanec s minimálnym platom posunie smerom dolu, stačí, aby zarábal aspoň o 452 € viac ako je priemerná mzda, t.j. 769 + 452 =1.221 €. A čím je jeho plat väčší, tým viac ovplyvňuje celkovú priemernú mzdu smerom hore.

b) Počet ľudí, ktorí poberajú minimálnu mzdu (rádovo jednotky percent – možno 3 alebo 4 percentá), je určite menší ako počet zamestnancov s platom nad 1.221 €. Plat väčší ako 1.221 € poberá relatívne veľké množstvo ľudí – určite viac ako 10 %, ale skôr to budú desiatky percent. Sú to napríklad vyšší manažéri, politici, lekári, právnici, sudcovia, architekti, špičkoví športovci a umelci, vojaci a policajti s vyššími hodnosťami, vysokoškolskí pedagógovia atď., vysokokvalifikovaní robotníci (napr. sústružníci), niektoré profesie stavbárov a pod.

Prečo však niektoré profesie zarábajú viac než iné? Platí jednoduché pravidlo: čím menej ľudí je schopných alebo ochotných vykonávať určitú prácu, tým je jeho plat vyšší. A naopak. Stanovenie minimálnej mzdy viažucej sa aj na nekvalifikovanú pracovnú silu (častý prípad ľudí žijúcich v hmotnej núdzi) môže brániť ich zamestnávateľnosti, v dôsledku čoho má nezamestnaný výrazne sťaženú participáciu na vymanení sa zo stavu hmotnej núdze vlastnou prácou. Preto najmenšie platy majú predavačky, vrátnici, čašníci. Pretože tieto profesie môže vykonávať prakticky ktokoľvek, kto je fyzicky a mentálne v poriadku. Na druhej strane sú lekári, právnici, športovci, umelci a pod., kde je určitá výnimočnosť daná jednak nutnosťou dlhoročnej prípravy na danú prácu, jednak veľkou mierou talentu a najčastejšie spojením oboch faktorov. Nadpriemerné platy sú aj v profesiách, ktoré by ľudia inak neboli ochotní vykonávať, t.j. hrozí pri nich ohrozenie života alebo zdravia, zamestnanci musia znášať veľkú mieru nepohodlia a pod.

Aj keď priemerná mesačná mzda je zaujímavý údaj, zároveň je potrebné vedieť, že môže byť len určitou pomôckou pri skúmaní konkrétnych pracovnoprávnych vzťahov. Veď približne iba 30 % zamestnancov na Slovensku dostáva vyššiu ako priemernú mzdu. To, že väčšina ľudí má podpriemernú mzdu, nie je špecifikum Slovenska. Je to úplne štandardné všade vo svete.

ZÁVER

Priemerná mzda, minimálna mzda ako aj náklady na prácu v SR sú nižšie hlavne v porovnaní s väčšinou krajín EÚ. Podľa odporúčaní EÚ by pritom minimálna mzda mala dosiahnuť 60 % z priemernej nominálnej mesačnej mzdy v hospodárstve, čo by momentálne v podmienkach SR znamenalo 461 €, pričom minimálna mzda je vo výške 317 €, teda o 144 € mesačne menej, ako je odporúčaná výška. Nízka úroveň miezd znamená nielen zníženie kvality života ľudí, ale aj zníženie motivácie zamestnať sa, nezáujem na zvyšovaní kvalifikácie a odchod mladých ľudí s vyšším vzdelaním do zahraničia. V prípade zrušenia minimálnej mzdy by sme mohli odôvodnene predpokladať, že u mnohých pracovných pozícií v nízkych mzdových pásmach sekundárneho trhu práce by mohlo postupne dochádzať k znižovaniu miezd. Toto znižovanie by sa zrejme vo vyššej miere dialo v regiónoch s vyššou mierou nezamestnanosti, čo by mohlo zvýšiť aj emigračné tlaky najmä u kvalifikovaných mladých ľudí.

Literatúra:

SAMUELSON, P.A. – NORDHAUS, W.D.: *Ekonómia. II. diel.* Bratislava. Bradlo. 1992. ISBN 80-7127-031-8

KREIDL, M.: *Kvalita a udržitelnost života.* Praha. 2001.

Zákon NR SR č. 663/2007 Z. z. o minimálnej mzde

Zákon NR SR č. 311/2001 Z. z., ktorým sa mení a vykonáva Zákonník práce

Ing. Emília Pribišová, MPH, PhD.
Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce sv.Alžbety, n. o. Bratislava
Ústav sociálnych vied
a zdravotníctva bl. P. P. Gojdiča
Dilongova 13, 080 01 Prešov
pribisova@usvaz.sk

Ing. Silvester Žák
Paneurópska vysoká škola
Tomášikova 20, 821 02 Bratislava
silvester.ing@zmail.sk

doc. Ing. Štefan Bugri, MPH, PhD.
Vysoká škola Karla Engliše, a.s. Brno, Ústav ekonómie
Šujanovo nám. 356/1, Brno
stefan.bugri@vske.cz

Doručeno redakci: 22. listopadu 2011
Recenzováno: 5. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

THE RATIO OF MINIMAL MONTHLY WAGES AND AVERAGE MONTHLY WAGE IN SLOVAKIA AND ITS DEVELOPMENT

Emília Pribišová

The institute of social sciences and healthcare P. P. Gojdiča in Prešov, Slovak Republik

Silvester Žák

Paneuropean University Bratislava, Slovak Republik

Štefan Bugri

Karel Englis College Brno, Czech Republik

Abstract
Every year, since 2000 in Slovakia the new limit of minimal wage is established. The validity of the changes of minimal wage is starting yearly on October, 1. Appropriate government enforcement establishes minimal hourly and monthly wage. Minimal wage for every finished hour is established for employees whose agreed work week is 40 hours. The development of minimal wage in Slovakia is recording since 2000 continuing rise.

Key words:

Minimal wage. Average wage. Nominal wage. Job market. Human resources politics. The life quality.

JEL Classification: E 24

K MOŽNOSTEM HISTORICKÉHO VÝKLADU PRÁVA NA KONKRÉTNÍM PŘÍKLADU

Filip Rigel

ÚVOD

Starý bonmot zní, že neexistují žádné právní normy, nýbrž existuje toliko interpretování právních norem. Význam interpretace v právu je tedy zcela zásadní. Všeobecně se přitom uznávají čtyři zásadní interpretační kánony. Většina autorů se ovšem domnívá, že historickou metodu lze považovat pouze za metodu podpůrnou či pomocnou, tedy že ji lze použít až po vyčerpání klasických metod interpretace – metody jazykové, systémové a logické (Telec 2001: zejm. s. 38). Za pochybnou metodu považuje historický výklad též Viktor Knapp (Knapp 1995: 171) a za nestandardní ji označuje J. Čapek (Boguszak, Čapek, Gerloch 2003). Převážně skepticky se vyjadřuje též P. Maršálek (Maršálek in Gerloch, Maršálek 2003: 121–139).

Takový názor ale nevychází z klasické doktríny právní interpretace. F. C. von Savigny, který v 19. století zasel základy metodických postupů a technik při výkladu práva, považoval za stěžejní metody čtyři – tedy rozuměj včetně té historické. Přitom dodnes vnímáme právo (a jeho výklad) Savignyho očima. Historická metoda se podle Savignyho vztahuje na situaci v čase přijetí zákona (*occasio legis*), na stav, na nějž zákon reagoval (*ratio legis*) a na způsob, kterým reagoval, tj. na novinky, které zavedl (Savigny, F. C. von. *System des heutigen Römischen Rechts I.* 1. Aufl. Berlin: Veit und Comp, 1840, S. 213–214; cit. dle Holländer 2003: 25). Po Savignym přišla řada autorů se svou klasifikací interpretačních metod, avšak povětšinou šlo jen o variaci již vytyčeného (Holländer 2003: 28). Savignyho paradigmata můžeme skutečně dodnes přijímat. Je evidentní, že může nastat změna ve výkladu právního předpisu, aniž by byl změněn jeho text. Stejně tak by měl být historický výklad používán i při hledání smyslu předpisů, které již nejsou s to plnit svůj zamýšlený účel. Historická metoda nemusí být užita pouze při interpretaci, ale též při potřebě novelizace předpisu může sloužit jako vodítko pro zákonodárce, kudy se má vydat dále.

V předkládané stati se budeme snažit aplikovat historickou metodu výkladu právních předpisů na konkrétním příkladu zákona o místním referendu (č. 22/2004 Sb.). V této souvislosti je nutno předeslat, že v případě interpretace norem správního práva je sice nutno postupovat obezřetně a respektovat určité jeho zvláštnosti (užití správního uvážení, výklad neurčitých právních pojmů či zákaz analogie ve správním právu trestním), neexistuje důvod pro to, aby historický výklad nebyl podpůrně použit pro normy správního práva, na které zcela jistě nelze nahlížet jinak než komplexně a nevyčleňovat je ze systému práva jako celku. Ostatně historický výklad norem správního práva považuje za přípustný i přední český administrativista Petr Průcha (Průcha 2004: 107). V příspěvku se zaměříme na některé souvislosti, které mohou mít vliv na výklad zákona o místním referendu, a poukážeme na konkrétní případ, kdy byla historická metoda využita v judikaturní praxi.

1 HISTORICKÝ VÝKLAD ZÁKONA O MÍSTNÍM REFERENDU (PŘÍPADOVÁ STUDIE)

1.1 Occasio legis

V době předložení návrhu na přijetí nového zákona o místním referendu (v roce 2003) bylo evidentní, že dosavadní právní úprava je naprosto nevyhovující. Ta obsahovala původně jak místní referendum, tak i obecní volby. Z toho vyplývalo, že některé instituty byly společné

(kompromisní) jak pro volby, tak i pro referendum. Po vypuštění úpravy voleb zbylo v zákoně nejen referendum, ale též ony společné instituty.

Snad nejlépe okolnosti v době přijetí zákona popsal třetí senát Ústavního soudu, který dokonce zvažoval, zda se obrátí na plénum s návrhem na přezkoumání ústavnosti stávající úpravy místního referenda pro pochybnost jejího souladu s principy právního státu (čl. 1 odst. 1 Ústavy), mezi něž se jistě počítá jasnost, srozumitelnost a určitost zákonné úpravy, která je jistě o to citlivější, že se v našem případě jedná o zákon upravující politická práva a svobody, které podléhají interpretační směrnici čl. 22 Listiny základních práv a svobod, a dále ze závazků, které pro ČR vyplývají z mezinárodního práva (čl. 1 odst. 2 Ústavy). Právě v této souvislosti Ústavní soud upozornil zcela konkrétně na množství nedostatků předchozí právní úpravy. Právě tento judikát snad lépe než cokoliv jiného popisuje nejasnou situaci, která panovala v období před přijetím nové právní úpravy.

Ústavní soud jako problémové otázky ve svém usnesení ze dne 11. 12. 2003, sp. zn. III. ÚS 658/02, publ. ve Sb. n. u. ÚS, svazek 31, usnesení 28, označil to, *„zda je ústavně zaručeno právo na vyhlášení místního referenda, zda lze takové referendum konat současně spolu s volbami do zastupitelstva obce, zda lze odvolat podpis pod peticí podporující konání referenda, komu je třeba návrh na konání referenda adresovat a kdo a v jaké lhůtě o něm rozhoduje, zda dopadá ustanovení zákona o obcích o vyhlašování místního referenda zastupitelstvem* (…) *na stejný typ referenda, jaký dosud upravoval speciální, byť dřívější zákon o místním referendu (tzv. lidová iniciativa), zda existují další věci vyloučené z hlasování* (…)*, zda lze výsledkem referenda zasáhnout do nabytých práv třetích osob atd. Nejen tento případ, nýbrž i další případy obdobného druhu Ústavnímu soudu signalizují, že právní úprava na tomto úseku v důsledku několika novelizací, které nejsou navzájem dost dobře sladěné, vyvolává řadu problémů* (…)*.“*

Ačkoliv nedošlo ke zrušení zákona pro protiústavnost, i Parlament seznal, že dosavadní právní úprava místního referenda nebyla vyhovující a přistoupil k novelizaci. Předkladatel zákona (šlo o vládní návrh) v rozpravě uvedl, že nový zákon vyjasňuje některé otázky, které položil Ústavní soud (viz 1.2). V tomto kontextu tak je třeba zákon o místním referendu vykládat.

1.2 Legislativní proces

Vládní návrh zákona o místním referendu byl předložen Poslanecké sněmovně dne 18. 3. 2003. O den později byl návrh zákona rozeslán poslancům jako tisk č. 255/0 (IV. volební období). Organizační výbor projednání návrhu zákona doporučil 20. 3. 2003 a navrhl jej přikázat k projednání Výboru pro veřejnou správu, regionální rozvoj a životní prostředí. První čtení návrhu zákona proběhlo 16. 4. 2003 na 14. schůzi Poslanecké sněmovny. Za předkladatele vystoupil ministr vnitra S. Gross, který se vyjádřil k tomu, že návrh zákona počítá pouze s místním referendem, a nikoliv již s referendem krajským. Odůvodnil to tím, že Sněmovna před krátkou dobou otázku krajského referenda odmítla, a to při projednávání zákonů spojených s druhou etapou reformy veřejné správy. Zároveň zadoufal, že otázka krajského referenda bude někdy v budoucnu upravena samostatným zákonem (k tomu nakonec došlo dne 1. 1. 2011 s účinností zákona č. 118/2010 Sb., o krajském referendu a o změně některých zákonů). S. Gross také uvedl, že zvýšení hranice platnosti místního referenda je způsobeno novou koncepcí jeho závaznosti, která může vyústit až v rozpuštění zastupitelstva. Nutno ovšem dodat, že tato koncepce byla zavedena již stávajícím zákonem o obcích, účinným již od 12. 11. 2000, a následně vypuštěna s účinností od 1. 7. 2008 novelou zákona o obcích č. 169/2008 Sb.

V obecné rozpravě zazněla řada stanovisek k návrhu zákona. Tak např. poslanec J. Pospíšil se zabýval otázkou podpisových listin. Uvedl, že nepovažuje za vhodné vyloučit možnost umístit podpisové listiny v prostorách státních orgánů a orgánů územní samosprávy

(§ 11 odst. 3), a to kvůli tomu, aby mohl být přípravnému výboru poskytnut dostatečný prostor a pohodlí pro sběr podpisů. J. Pospíšil dále zapochyboval nad smysluplností hlasovacích průkazů v případě místního referenda (§ 30), kritizoval zavádění legislativních zkratek *„obec“* a *„statutární město“* (§ 1) a poukázal na to, že hlasovací okrsky, které stanovuje zákon o volbách do zastupitelstev obcí, nemusí být v případě, že je místní referendum vyhlášeno jen na území části obce [§ 1 písm. c)], plně kompatibilní právě s částí obce, kde se má referendum konat.

Poslanec D. Šeich vyslovil názor, že počet podpisů nutných pro vyvolání místního referenda u největších městských aglomerací nad 200 tisíc obyvatel (tj. 6 %) je příliš nízký. Obával se především toho, že malé skupinky osob budou ve velkých městech moci poměrně jednoduše a často vyvolat hlasování (tuto obavu pozdější praxe zcela vyvrátila). To ovšem označil za plýtvání s veřejnými penězi, jelikož veškeré náklady na konání referenda půjdou na vrub samospráv. Naopak povinnou (tehdy) padesátiprocentní účast nutnou pro platnost místního referenda označil za až příliš vysokou. Odvolal se v této věci na slovenskou zkušenost, kde všechna referenda do té doby, byť se jednalo o referenda na celostátní úrovni, byla deklarována jako neplatná.

Poslanec T. Kvapil se vyslovil pro to, aby nezůstalo jen u referenda místního, nýbrž aby byl tento institut doplněn také referendem na krajské úrovni. K úvaze dal svůj podnět, aby do okruhu osob, které jsou oprávněny v místním referendu hlasovat, přibyli rovněž vlastníci nemovitostí na území obce. Po poslanci K. Vymětalovi, který zpochybnil padesátiprocentní hranici platnosti místního referenda a poukázal, že volební zákony takovou mez neznají, vystoupil poslanec M. Beneš, jenž naopak vyjádřil strach z přímé demokracie. Uvedl, že místního referenda může být využito k dalšímu rozdělování obcí, nikoliv k jejich slučování, jak tvrdila vláda. Zasazoval se také o to, aby mez platnosti místního referenda byla ještě vyšší, například 60 % nebo 70 %. Nutno podotknout, že takováto konstrukce by byla z komparativního pohledu naprostou raritou.

Návrh byl přikázán Výboru pro veřejnou správu, regionální rozvoj a životní prostředí, kde se zrodily čtyři pozměňovací návrhy, které byly předneseny ve druhém čtení (tisk 255/2), konaném dne 14. 10. 2003. Třetí čtení se uskutečnilo 23. 10. 2003 na 22. schůzi. Hlasovalo se o čtyřech pozměňovacích návrzích (z toho dva byly opravného či technického charakteru), všechny byly přijaty. Touto cestou byla zavedena nepřípustnost konání místního referenda o schválení, změně nebo zrušení obecně závazné vyhlášky a také byla snížena hranice pro vyhlášení referenda zastupitelstvem z dvoutřetinové většiny na většinu prostou. Reziduem původně navrhované dvoutřetinové většiny nutné pro vyhlášení místního referenda z rozhodnutí zastupitelstva je § 87 *in fine* zákona o obcích, resp. § 62 *in fine* zákona o hlavním městě Praze, které stanoví, že k platnému usnesení zastupitelstva obce, rozhodnutí nebo volbě je třeba souhlasu nadpoloviční většiny všech členů zastupitelstva, nestanoví-li zvláštní právní předpis jinak. Tímto zvláštním předpisem je míněn zákon o místním referendu, který sám toto ustanovení do zákona o obcích vtělil (§ 63, resp. § 64). Schválená verze (po úspěšných pozměňovacích návrzích) zákona o místním referendu přitom vyžaduje pro vyhlášení místního referenda z rozhodnutí zastupitelstva také většinu nadpoloviční, vypočtenou ze všech členů zastupitelstva. Zvláštní zákon tedy nestanoví jinak, nýbrž zcela shodně.

Z upozornění, která zazněla v prvním čtení, spadla většina pod stůl (zejm. ta, která přednesl J. Pospíšil) a nebyla zapracována jako pozměňovací návrhy. Zákon jako celek byl přijat tím, že se pro něj vyslovilo ze 169 přítomných celkem 152 poslanců, proti se postavil jediný. Návrh se těšil silné podpoře ve všech poslaneckých klubech. Poslanecká sněmovna postoupila dne 14. 11. 2003 návrh zákona Senátu (senátní tisk č. 210/0). Návrh projednal Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí a Ústavně-právní výbor, oba doporučily návrh ke schválení v postoupeném znění. Návrh byl Senátem projednán na 12. schůzi Senátu (období 2002–2004) dne 11. 12. 2003. Z 54 přítomných se 47 senátorů

vyslovilo pro, proti pouze jediný. Případný nesouhlas Senátu by byl přehlasovatelný Poslaneckou sněmovnou, neboť v našem případě nejde o zákon, který by bezpodmínečně vyžadoval souhlas obou komor. Jiná by byla situace, kdyby bylo místní referendum upraveno ve stejném normativním právním aktu jako volby do zastupitelstev obcí (tak tomu skutečně bylo v letech 1992–1994). Tyto volby, jak dovodil – nikoliv nesporně – Ústavní soud v nálezu ze dne 22. 6. 2005, sp. zn. Pl. ÚS 13/05, publ. pod č. 283/2005 Sb., totiž podléhají pojmu *volební zákon* ve smyslu čl. 40 Ústavy.

Dne 29. 12. 2003 byl budoucí zákon doručen prezidentovi k podepsání a ten jej podepsal poslední den roku 2003. Schválený zákon pak byl doručen k podpisu premiérovi dne 8. 1 2004. Zákon byl vyhlášen 23. 1. 2004 v částce 7 Sbírky zákonů pod číslem 22/2004 Sb. V účinnost vstoupil podle § 66 první den kalendářního měsíce následujícího po jeho vyhlášení, tedy dne 1. 2. 2004. První místní referendum, které se konalo po dni, kdy zákon o místním referendu nabyl účinnosti, proběhlo v obci Zhoř. Stalo se tak již 7. 2. 2004. Vzhledem k tomu, že zákon o místním referendu neobsahuje intertemporální ustanovení, mohla tato skutečnost přinést některé interpretační potíže. Naopak poslední místní referenda (hned čtyři) podle předchozího zákona se uskutečnila ještě poslední den jeho účinnosti – 31. 1. 2004 – v obcích Lodhéřov a Deštná (obě okres Jindřichův Hradec) a obcích Budišov a Nárameč (obě okres Třebíč) o otázce hlubinného úložiště jaderného odpadu. V Ladné (v té době součásti okresního města Břeclav) dne 17. 1. 2004 rozhodovali o odtržení se od Břeclavi a konstituování samostatné obce. Dne 10. 1. 2004 také proběhlo místní referendum v Králově Dvoře (okres Beroun). Dne 30. 1. 2004 rovněž podal přípravný výbor návrh na konání místního referenda v Plzni. Podpisová akce proběhla podle starého předpisu, přezkoumání náležitostí návrhu přípravného výboru tamním magistrátem dle předpisu nového. Mimořádně vysoký počet místních referend, která se konala v lednu 2004, musíme přičíst tomu, že nový zákon o místním referendu zpřísnil hranici platnosti místního referenda.

1.3 Užití historického výkladu v referendové judikatuře

Historický výklad v jednom ze svých rozhodnutí o místním referendu použil i Nejvyšší správní soud (usnesení ze dne 30. 9. 2004, č. j. 2 As 22/2004-68), když se vyjadřoval k tomu, zda se lze dovolat soudního přezkumu rozhodnutí zastupitelstva o nevyhlášení místního referenda v rámci jednoduchého práva. Nejvyšší správní soud sice konstatoval, že existuje veřejné subjektivní právo účasti na místním referendu i jeho iniciování, odmítl ale ochranu těchto práv prostřednictvím obrany proti nezákonnému rozhodnutí nebo nečinnosti orgánů podle dílů prvého a druhého soudního řádu správního.

Stěžovatel navrhoval, aby napadené usnesení Krajského soudu v Ostravě bylo zrušeno pro nezákonnost odmítnutí návrhu, neboť se domníval, že krajský soud měl věc rozhodnout. Stěžovatel tvrdil, že i kdyby se v případě usnesení zastupitelstva nejednalo o rozhodnutí správního orgánu, ale o jiný zásah orgánu veřejné moci, neměnilo by to nic na možnosti soudního přezkumu napadeného aktu podle nové úpravy správního soudnictví. Nejvyšší správní soud ovšem kasační stížnost zamítl, neboť shledal, že není možné, aby o určitém aktu orgánu veřejné správy bylo možno rozhodnout alternativně buď v řízení o žalobách proti rozhodnutí správního orgánu podle dílu prvního hlavy druhé části třetí soudního řádu správního, anebo v řízení ve věcech volebních a věcech místního referenda. Vtip totiž spočíval v tom, že mezitím byl přijat nový zákon o místním referendu, který ochranu místního referenda upravil jako nový typ řízení. Nejvyšší správní soud zcela správně dovodil, že napříště lze ve věcech místního referenda rozhodovat pouze v řízení ochrany ve věcech místního referenda podle ustanovení § 91a soudního řádu správního. To ale nemohl stěžovatel uplatnit, neboť v té době neexistovalo. Nejvyšší správní soud v podstatě za použití historického výkladu (aniž si však patrně užití této metody uvědomil) prohlásil, že pokud již

nyní existuje zvláštní řízení ve věci místního referenda, nemohlo být předtím ve věci místního referenda *a contrario* rozhodováno vůbec, neexistovalo-li takové řízení.

ZÁVĚR

Smyslem příspěvku byl pokus o částečnou rehabilitaci historického výkladu v českém odborném prostředí. Ukazuje se, že historický výklad je uplatňován i v judikatuře soudů. Historický výklad, jak již řečeno, má důsledně vzít v potaz okolnosti v době přijímaní právní úpravy. Naopak je nutno dodat, že za aplikaci historické metody nepovažuji přihlížení k důvodové zprávě (ta by skutečně měla sloužit jen podpůrně), neboť – řečeno s G. Radbruchem (cit. dle Holländer 2003: 9) – *„vůle zákonodárce není metodou výkladu, nýbrž cílem výkladu a výsledkem výkladu, výrazem pro apriorní nezbytnost systémově-nerozporného výkladu celého právního řádu. Je proto možné konstatovat jako vůli zákonodárce to, co nikdy jako vědomá vůle autorova zákona nebylo přítomno. Interpret může rozumět zákonu lépe, jak mu rozuměl jeho tvůrce, zákon může být moudřejší než jeho autor – on právě musí být moudřejší jako jeho autor.“* Historická metoda by tudíž měla být užívána v intencích daných výše uvedenou Savignyho definicí. Ve vztahu k výkladu zákona o místním referendu je přitom třeba zkoumat shora shrnuté aspekty.

Literatura

BOGUSZAK, J., ČAPEK, J., GERLOCH, A. *Teorie práva*. 1. vyd. Praha: ASPI, 2003.
GERLOCH, A., MARŠÁLEK, P. (eds.). *Problémy interpretace a argumentace v soudobé právní teorii a právní praxi*. 1. vyd. Praha: Eurolex Bohemia, 2003
HOLLÄNDER, P. *Ústavněprávní argumentace. Ohlédnutí po deseti letech Ústavního soudu*. 1. vyd. Praha: Linde, 2003
KNAPP, V. *Teorie práva*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 1995
PRŮCHA, P. *Správní právo. Obecná část*. 6. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2004
TELEC, I. *Metodika výkladu právních předpisů.* 2. vyd. Brno: Doplněk, 2001

JUDr. Mgr. Filip Rigel, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliše
Ústav práva
e-mail: filip.rigel@vske.cz

Doručeno redakci: 20. listopadu 2011
Recenzováno: 16. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

HISTORICAL INTERPRETATION OF LAW – CASE STUDY

Filip Rigel

Šujanovo náměstí 356/1, Brno, Czech Republic, filip.rigel@vske.cz

Abstract

The article deals with the so called historical interpretation of law. It is one of four main interpretation methods that were described in classical text of Carl von Savigny. Despite that historical method is not accepted as a standard interpretation method in contemporary Czech legal literature. The contribution shows the possibilities of historical interpretation on the interpretation of Local referendum Act.

Key words: interpretation, Savigny, local referendum

JEL Classification: K 41

PRÁVO NA DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ V PODNIKATELSKÉ PRAXI

Peter Stoličný

ÚVOD

Marketingová praxe firem se opírá o známé čtyři aspekty (4P) vyslovené v minulém století americkým teoretikem Philipem Kotlerem. Ve shodě s teorií se také vyučuje na školách ekonomického zaměření celá marketingová teorie. Můžeme mít k mnoha postojům pana Kotlera na ekonomii výhrady, přece jenom, jeho teorie z let 1980-92 doznává v digitální době jisté posuny a jiné akcenty i v oblasti marketingu. Je však nutné přiznat, že jeho teorie je ještě stále „biblí“ marketing managementu (jak svou stěžejní práci, napsanou s K. L. Kellerem nazval). Samotné dílo ve svém 12. doplněném vydání (2007) již má do marketingu zahrnuty – byť jenom informativně a zjednodušeně aspekty elektronického marketingu, elektronického tržního prostředí. Zarážející však je, že atributy duševního vlastnictví, které jsou také a neoddělitelně součástí všech marketingových aktivit podniků, v moudré Kotlerově učebnici chybějí. Tato kniha má v českém vydání 778 stran. Je v ní stručná zmínka o právním prostředí – myšleno právní nároky zákazníků, spotřebitelů (s. 131). Téma „Budování značky“ je rozebráno opravdu podrobně a ze všech stran, v učebnici zabírá 66 stran, ovšem nenajdete tam ani slovo o právních aspektech tvorby a držení značky. Nikde není ani slovo o patentovém právu, o autorském zákoně. Na straně 718 se konečně nachází větička pod marketingovou vsuvkou: Deset přikázání globálního brandingu: „*Vhodné navržení a implementace prvků značky (chráněného názvu značky a jejich symbolů) mohou být neocenitelným zdrojem hodnoty značky po celém světě.*“ A to je poslední a skoro jediná poznámka o právních souvislostech duševního vlastnictví a marketingu v kvalitně zalomené a obsahově bohaté knihy Marketing management

Lze se jenom domnívat, že zkušený pedagog Philip Kotler nevložil do svého objemného díla ony právní aspekty proto, že předpokládal problematiku právních otázek podnikání za oblast *sui generis*, které se bude věnovat docela jiný předmět z oblasti práva. Bohužel, dle zkušeností a na základě studia listů předmětů na různých vysokých školách ekonomického zaměření v ČR lze konstatovat, že se tyto školy právní oblasti podnikání sice s různou intenzitou věnují, ovšem nevěnují se ochraně duševního vlastnictví.

1 VZNIK OCHRANY DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ

Pod tímto pojmem rozumíme souhrn různých právních předpisům, (Vyhlášky, zákony, vykonávací předpisy orgánů státní správy) které zabezpečují to, aby náš majetek, v tomto případě duševní vlastnictví, byl náležitě chráněn, nebyl zneužit, neoprávněně napodobován a aby z titulu ochrany práv plynul při smluvním udělení použití práv jiným subjektem náležitý zisk.

V 17. století začal v Anglii vznikat systém (na základě precedenčního práva), kterým se definovaly právní podmínky, za kterých k takové ochraně vznikl právní nárok. Avšak až v roce 1709 vznikl vůbec první plnohodnotný autorský zákon nazývaný *Statute of Anne („zákon královny Anny“).* Podmínkou ochrany byla registrace díla (tento princip zákona měl kořeny ve starším systému, jehož původním účelem byla cenzura).

Poprvé se termín „duševní vlastnictví“ objevil na dvoře francouzského krále Ludvíka XV. V rokoku byla na dvorech šlechty móda pořádat divadelní představení a nejúspěšnějším autorem té doby byl Pierre-Augustin Caron de Beaumarchais, autor série komedii o Figarovi. Za svého života byl de Beaumarchais hodinářem, vynálezcem, hudebníkem, politikem, tajným agentem, nakladatelem, obchodníkem se zbraněmi a v neposlední řadě i

revolucionářem ve francouzské a americké revoluci. Byl to on, který vymohl u krále, aby za provozování jeho her platili provozovatelé tantiémy, tedy konkrétní procento ze zisku za divadelní produkci, protože tato produkce je majetkem autora – je to jeho *duševní vlastnictví*. Jenom jako perličku dodejme, že za louisdory které na základě dekretu Ludvíka XV. de Beaumarchais získal, posílal lodě s vojáky a se zbraněmi do severní Ameriky, kde pak bojovali za osvobození v državách, které vlastnil francouzský král. Nicméně, pojem „duševní vlastnictví“ byl na světě a rychle se šířil v euro-americké civilizaci.

Moderní použití termínu *duševní vlastnictví* však spadá do roku 1867 založením severní německé konfederace , jejíž ústava poskytovala právní moc nad ochranou duševního vlastnictví *(Schutz des geistigen Eigentums)*. Následně byly zřízeny správní sekretariáty Pařížské úmluvy (1883) a Bernské úmluvy (1886) které se spojil v roce 1893, se sídlem v Bernu, a přijali nový termín - intelektuální vlastnictví.

Patent v moderním slova smyslu vznikl již v roce 1474, kdy Benátská republika přijala dekret, podle kterého nové vynálezy, před tím než byly uvedené do praxe, musely být předány úřadu, aby získaly právo bránit ostatním v jejich používání a výrobě. Anglie v roce 1623 za krále Jakuba I. následovala se svým „*Statutem dominantního postavení*“, který deklaroval, že patenty mohou být uděleny pouze pro projekty nových vynálezů. Byla to opět anglická královna Anna (1702-1714) a její právníci, kteří zavedli požadavek, aby vždy musel být přiložen písemný popis vynálezu. Patentový systém v mnoha jiných zemích, včetně Austrálie, je založen na britském právu a lze vysledovat souvislosti s původním „*Statutem dominantního postavení*“. Ve Francii byly patenty udělovány monarchií. Nové vynálezy prověřovala Akademie, zpravidla v tajnosti, bez nutnosti zveřejnit popis vynálezu. Moderní francouzský patentový systém byl vytvořen v průběhu revoluce v roce 1791. Ve Spojených státech, v době takzvaného koloniálního období z let konfederace (1778-1789), některé státy přijaly své vlastní patentové systémy. První kongres přijal zákon „*Patent Act*“, jako první zákon o patentu v roce 1790 a první patent byl vydán podle tohoto zákona 31. července 1790 (pro Samuela Hopkinse z Vermontu na výrobnu uhličitanu draselného).

2 SOUČASNÝ PRÁVNÍ STAV OCHRANY DUŠEVNÍHO VLASTNICTVÍ

Duševní vlastnictví v jeho právně určené podobě lze směňovat, užívat, ale i ochraňovat. Právní úpravu týkající se duševního vlastnictví lze dělit na dva celky, a to jednak již zmiňované autorské právo, které je reprezentováno autorským zákonem, jednak práva průmyslového vlastnictví, jež jsou zakotvena v různých právních předpisech. V České republice průmyslová práva upravuje zákon č. 14/1993 Sb., o opatřeních na ochranu průmyslového vlastnictví, zákon č. 527/1990 Sb., o vynálezech a zlepšovacích návrzích, zákon č. 207/2000 Sb., o ochraně průmyslových vzorů, zákon č. 478/1992 Sb. o užitných vzorech, zákon 529/1991 Sb. o ochraně topografií polovodičových výrobků, zákon č. 206/2000 Sb., o ochraně biotechnologických vynálezů, zákon č. 408/2000 Sb. o ochraně práv k odrůdám rostlin, zákon 137/1995 Sb. o ochranných známkách a zákon 159/1973 Sb. o ochraně označení původu výrobků. Jak je vidět, zákonných úprav je hodně, navíc se musí neustále mnohé z nich novelizovat, protože věda a následně za ní technická a technologická úroveň společnosti se stále zdokonaluje a co bylo platné a účelné před deseti lety,dnes již nestačí, protože se objevují stále nové technologie, kterým se musí i zákonná opatření podřídit. Dalším faktorem nutícím zákonodárce ke změnám je politické a hospodářské prostředí, ve kterém, se republika nachází. V tomto ohledu byla „zákonodárná smršť“ učiněna našim vstupem o Evropské unie. Kompatibilita se zákony EU ještě zdaleka není ukončena, navíc, mění se i některé zákony EU, vycházející z momentální a hlavně budoucí potřeby Unie.

3 OCHRANA DUŠEVNÍ VLASTNICTVÍ A PODNIKATELSKÁ PRAXE

Nejběžnějším problémem s porušováním ochrany duševního vlastnictví má obor marketingu podniků, především v oblasti reklamy. Podnikatelé v dobré vůli a bez znalosti autorského práva použijí úryvek textu, fotografii, kresbu do svých propagačních materiálů a nemají tušení o tom, jak a kým je dílo chráněno a jak a koho žádat o svolení dílo použít, kolik a komu se za použití díla platí. Většinou nic neví o Ochranném svazu autorském, netuší nic o povinnosti nahlašovat použití díla, byť jde jenom o veřejnou produkci populárních písniček třeba u příležitosti výstavní prezentace. Podnikatelé bez zaváhání použijí do svého propagačního letáčku fotografii, cizí dílo a nevědí, jaké autorsko- právní závazky tímto úkonem vznikají. Dojde li potom ke sporu, který je například medializován v televizi, nebo v tisku, vznikne tak negativní virální marketing, kterým se musí zabývat krizový Public Relations a stojí hodně námahy a často i finančních prostředků, aby si firma napravila goodwill. Často již v plánovaném rozpočtu firmy se nemyslí na práva duševního vlastnictví. A tak nový hotel například namontuje do každého pokoje rádio a televizi a majitel netuší, že za každý i nehrající aparát v neobsazeném hotelovém pokoji musí každý den platit tantiémy ochranné autorské organizaci.

V oblasti marketingu je potom velmi frekventovaná problematika ochranné známky, značky, loga. Především není mnoha podnikatelům, docela jasné, co je co a často nevědí, jaké právní důsledky plynou z těchto značek u nás a jinde ve světě. Ony písmenka v kroužku: © (copyright – čili autorské právo), ® (reserve – čili výhradní právo), **TM** (trademark – čili obchodní značka), vytvářejí zmatek v podnikatelských kruzích a bohužel, ani podnikoví právníci jim v tom neporadí, protože v právu na duševní vlastnictví se vyznají zase jenom právní specialisté. Dobré je uvést příklad toho, že to se značkami v kroužku není jednoduché: onen Cypyright je například v USA závazný a registrovaný znak, nemůže si ho jenom tak kdokoliv „vlepit“ ke svému dílu. V EU nemá žádnou právní moc, je to jenom znak oznamovací, informační, který může a nemusí u díla být připsán, protože podle našeho (a evropského) autorského zákona autorství vzniká již vytvořením díla jakoukoliv formou.

V oblasti patentového práva se neznalost zákona nevyplácí především v situaci, kdy firma vlastní unikátní průmyslový vzor, nebo jedinečný výrobek, unikátní technologický postup a nežádá o ochranu. Buďto z neznalosti, nebo proto, že taková ochrana duševního vlastnictví něco stojí a podnikateli se nechce utrácet „zbytečné“ peníze. Mnohem komplikovanější je situace, kdy zaměstnanec v rámci svého pracovního času a pomocí strojů a nástrojů které vlastní jeho podnik, vytvoří dílo, výrobek, výrobní postup, který si zasluhuje ochranu, třeba patentem, nebo jako průmyslový vzor. Kdo a jakou formou se potom podílí na tomto duševním vlastnictví? Komu patří patent? Obyčejně dodatečnému dohadování by se mohlo předejít předem stanovanými pravidly. Ale to by již předem zaměstnanec i zaměstnavatel museli znát zákony, které duševní vlastnictví chrání.

ZÁVĚR

aneb: „Sero sapiunt“ (Pozdě přichází rozum). Naše ekonomické vysoké školství připravuje studenty na zvládnutí všech oblastí podnikatelského života. Na všechny? Jak již bylo v úvodu naznačeno, v právním vzdělávání mnohdy chybí dostatek informací o ochraně duševního vlastnictví. Při tom jak v oblasti výrobní, tak v oblasti služeb se podnikatelé v praxi setkávají s tímto segmentem lidské produkce téměř každodenně. Většinou v našem právním prostředí, kde často funguje benevolence (neplést si s tolerancí), běžné překračování právních norem a pomalá vymahatelnost práva, v takovém prostředí se drobné prohřešky v ochraně duševního vlastnictví tolerují. Ovšem je zde základní otázka: je to v pořádku? Neměli by být naši

absolventi i v této oblasti dostatečně vzdělaní? Někdy totiž mohou velmi vážně narazit. Půjde například o krádež jejich nedostatečně chráněného vynálezu, patentu, technologického postupu, nebo oni sami zákon poruší, třeba z neznalosti autorského zákona. Potom již lze jenom smutně konstatovat: Sero sapiunt. V češtině je příznačné rčení: Pozdě bycha honiti.

Literatura:

BRUCHANOV, M. *Stručná historie porušování autorský práv*. Dostupné na: http://notorola.sh.cvut.cz/~bruxy/Strucna_historie.pdf
KOTLER, P., KELLER, K. L. *Marketing management*, 12. vydání. Praha: Grada, 2007. ISBN 978-80-247-1359-5
Úřad průmyslového vlastnictví na stránce: http://www.upv.cz/cs.html
Zákon č. 408/2000 Sb., O ochraně biotechnologických vynálezů,
Zákon č. 206/2000 Sb., O ochraně topografií polovodičových výrobků,
Zákon 137/1995 Sb., O ochraně práv k odrůdám rostlin,
Zákon 159/1973 Sb., O ochranných známkách,
Zákon č. 478/1992 Sb., O ochraně průmyslových vzorů,
Zákon č. 14/1993 Sb., O průmyslovém právu,
Zákon 529/1991 Sb., O užitných vzorech,
Zákon č. 207/2000 Sb., O vynálezech a zlepšovacích návrzích.

doc. Mgr. Peter Stoličný, ArtD.
Vysoká škola Karla Engliše
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno
stolicny@gmail.com

Doručeno redakci: 24. listopadu 2011
Recenzováno: 17. ledna 2012
Schváleno k publikování: 1. února 2012

LAW OF INTELLECTUAL PROPERTY IN BUSINESS PRACTICE

Peter Stolicny

Karel Englis College, Šujanovo square 356/1, 602 00 Brno, Czech Republic

Abstract

Intellectual property may be used as well as protected. We divide legal regulations related to the intellectual property in two units: both copyright which is represented by copyright law and industrial property law which is embodied in several legal regulations. At universities with economical specialization, the law is taught but often the sphere of legal regulations related to the intellectual property is left out. This should change because the law is an integral part of business practice.

Key words: Intellectual property, copyright law, patent law, Copyright, Reserve, Trademark

JEL Classification: K11, K 39,

PŘÍSPĚVEK K TEORII OPTIMÁLNÍ MĚNOVÉ OBLASTI

Svatava Tesařová

ÚVOD

Evropská měnová unie prožívá v současné době velmi problematické období. Tato situace zcela logicky vyvolává celou řadu diskusí o tom, zda bylo vytvoření Evropské měnové unie racionální rozhodnutí, zda to nebylo spíše politické než ekonomické rozhodnutí, zda Evropa nepatří mezi oblasti, které nemají vhodné předpoklady pro přijetí společné měny.

K tomu, aby měnová oblast fungovala efektivně, musí mít určité vlastnosti. Zejména musí být homogenní, jednotlivé země musí disponovat dostatečnou flexibilitou ekonomických struktur. Homogenita ekonomického prostředí je dána celou řadou faktorů. Především musí být flexibilní výrobní faktory, dále trh zboží, kapitálu. Mimo to musí existovat adaptační mechanismy, které jsou schopné absorbovat tzv. asymetrické šoky. Zkoumáním těchto problémů se zabývá teorie optimální měnové oblasti.

Základy teorie optimální měnové oblasti vytvořil v roce 1961 americký ekonom R. Mundell, na něj pak navázali svými pracemi R. I. McKinnon a P. B. Kenen. K rozvoji této teorie pak v dalších letech přispěla celá řada dalších ekonomů, např. G. Tavlas, P. de Grauwe, P. R. Krugman, někteří jiní ekonomové, např. M. Friedman, ji naopak podrobili kritice.

Teorie optimální měnové oblasti představuje specifický pohled na studium vlastností měnové unie. Nechápe optimální měnovou oblast tradičně, tj. jako uskupení zemí, u nichž přínosy z členství v měnové unii převyšují náklady spojené s používáním společné měny. Za optimální měnovou oblast považuje oblast, která není náchylná ke vzniku asymetrických šoků. Optimální měnovou oblastí může být také oblast, ve které dochází ke vzniku asymetrických šoků, pokud má dostatečné mechanismy, kterými se může s následky těchto šoků vypořádat.

Teorie optimální měnové oblasti definovala kritéria, která musí ekonomika splňovat, aby se stala optimální měnovou oblastí, tj. aby byla schopna vyrovnat se s důsledky asymetrických šoků poté, co vstupem do měnové unie ztratí možnost používat autonomní monetární a kurzovou politiku. Zakladatelé teorie optimální měnové oblasti vytvořili tři základní kriteria - kritérium mobility výrobních faktorů, kritérium otevřenosti ekonomiky a kritérium diverzifikace výroby. Později byla přidána některá další kritéria, jak ekonomická, tak i politická, spojená s ochotou členských zemí spolupracovat a pomáhat si při řešení následků asymetrických hospodářských šoků.

Cílem práce je přiblížit teoretické základy problematiky optimální měnové oblasti a alespoň ve stručnosti se zamyslet nad tím, zda lze Evropu z pohledu této teorie považovat za optimální měnovou oblast.

1. ASYMETRICKÉ HOSPODÁŘSKÉ ŠOKY

Hospodářské šoky jsou výrazné výkyvy agregátní poptávky nebo agregátní nabídky. K příčinám poptávkových šoků patří zejména kolísání agregátních výdajů domácností, firem, vlády nebo změna exportu a importu, nabídkových šoků zejména změny cen výrobních faktorů nebo změny produktivity práce způsobené technologickými změnami výroby. Hospodářské šoky mohou být pozitivní nebo negativní, v rámci určité měnové oblasti pak dále symetrické nebo asymetrické.

Symetrický šok je takový šok, který postihne všechny země v rámci měnové oblasti podobným způsobem. Na tento šok může efektivně zareagovat centrální banka a nalézt vhodný nástroj hospodářské politiky, který umožní se s následky šoku vypořádat.

Asymetrický šok je takový šok, který nepostihne celou měnovou oblast, ale pouze určitou zemi, resp. region. Navíc se jedná o takovou nerovnováhu, kdy negativní šok spojený s poklesem výroby a růstem nezaměstnanosti v jedné zemi doprovází pozitivní šok spojený s růstem výroby a zaměstnanosti ve druhé zemi. Příčiny těchto šoků mohou být jak vnitřní, tak vnější. Asymetrické šoky nevznikají ve stejné době, mají různou intenzitu a dobu trvání, různá je i četnost jejich výskytu.

Podobné účinky jako asymetrické šoky mohou mít i některé symetrické šoky, pokud na ně jednotlivé země zareagují rozdílným způsobem a tato reakce následně vytvoří asymetrii. Skutečnost, že asymetrický šok jednu zemi poškodí a jinou zvýhodní, pak vede k pnutí mezi členskými zeměmi měnové unie.

V podmínkách nepružných mezd a cen je jediným přizpůsobovacím mechanismem změna měnového kurzu. Jeho využití v podmínkách měnové unie, ve které se musí členské země vzdát samostatné monetární politiky, je však velmi omezené a nákladné. Vstupem do měnové unie tedy země zpravidla o možnost využívat měnový kurz jako nástroj eliminace asymetrických šoků přichází.

Ztrátu možnosti využívat autonomní monetární a kurzovou politiku jako nástroj boje proti asymetrickým šokům může podle zakladatele teorie optimální měnové oblasti R. Mundella nahradit dostatečná mobilita výrobních faktorů. Vznik a četnost asymetrických šoků ovlivňují i určité vlastnosti ekonomiky. Patří mezi ně zejména otevřenost ekonomiky a diverzifikace výroby. Na tuto skutečnost poukázali další představitelé teorie optimální oblasti R. I. McKinnon a P. B. Kenen.

Optimální měnová oblast tedy musí podle zakladatelů teorie optimální měnové oblasti splňovat tři základní kriteria, ke kterým patří kritérium mobility výrobních faktorů, otevřenosti ekonomiky a diverzifikace výroby. Později byla přidána některá další kritéria. Tato kritéria se týkají jak vlastností ekonomik, tak mechanismů, jak čelit asymetrickým šokům. Vedle ekonomických kritérií existují i kritéria politická, spojená s ochotou členských zemí spolupracovat a pomáhat si při řešení asymetrických hospodářských šoků.

2. KRITÉRIUM MOBILITY VÝROBNÍCH FAKTORŮ

Kritérium mobility výrobních faktorů vytvořil Robert A. Mundell. Zveřejnil ho v roce 1961 v článku „A Theory of Optimum Currency Areas“ uveřejněném v American Economic Review v roce 1961. Tato práce se považuje za základ teorie optimální měnové oblasti. Mundell si v ní položil otázku, co určuje optimální měnovou oblast. Vycházel z toho, že ztrátu možnosti ovlivňovat ekonomické procesy změnou měnových kurzů při neměnných cenách a mzdách může nahradit vysoká flexibilita výrobních faktorů, tj. mobilita práce a kapitálu.

Za významnější přitom Mundell považoval mobilitu pracovní síly, kapitál je podle jeho názoru mobilnější výrobní faktor. Vysoká mobilita pracovní síly může zajistit to, že nezaměstnaní, kteří přijdou o práci v jedné zemi postižené asymetrickým šokem, se přesunou do jiné země postižené opačným asymetrickým šokem. Vysoká mobilita pracovní síly tedy vyřeší problémy obou zemí, tj. jak země postižené poklesem ekonomiky a nezaměstnaností, tak i země řešící opačný problém, tj. čelící inflačním tlakům. V první zemi dojde k poklesu nezaměstnanosti, ve druhé ke zvýšení výroby a poklesu míry inflace.

Mobilita pracovní síly však nemusí být dostatečná. Překážkou mobility pracovní síly mohou být jazykové, kulturní, institucionální a právní rozdílnosti. Dalším problémem mohou být i určité odlišnosti při výrobě určitého statku v jednotlivých zemích, takže je někdy nutné

zapracování či přeškolení zaměstnanců. Otázkou pak však je, zda v případě podobných problémů je mobilita pracovní síly vzhledem k časové omezenosti asymetrického šoku vůbec dostatečně efektivní. Navíc může mobilní pracovní síla narazit i na nedostatečnou mobilitu kapitálu. Finanční kapitál je zpravidla mobilní, instalovaný fyzický kapitál je však zpravidla nemobilní. Mobilní pracovní síla tedy může narazit na nedostatečné kapitálové vybavení v zemi, do které se přesunuje. Vybudování nových výrobních kapacit si zpravidla vyžaduje delší dobu. Mezitím však může efekt asymetrického šoku vyprchat (Baldwin, 2008, str. 374).

Problematikou mobility kapitálu, zejména finančního kapitálu, se R. Mundell zabýval v pozdějších pracích. Přišel s myšlenkou, že ve finančně integrovaném uskupení si může postižená země snadněji půjčovat finanční prostředky od nepostiženého zbytku unie a tím se účinněji vyrovnávat s negativními účinky asymetrického šoku. K zmírňování asymetrických šoků může přispívat i skutečnost, že dochází k rozptýlení role vlastníků a věřitelů finančního kapitálu, zejména cenných papírů, po celém území unie. Díky tomu se v ekonomice postižené asymetrickým šokem i v ekonomice profitující z asymetrického šoku objevují jak investoři, které asymetrický šok poškozuje, jako i investoři, kteří z něj profitují (Dědek, 2008, str. 145).

Byla provedena řada výzkumů, které se snažily posoudit mobilitu pracovní síly v rámci Evropské unie. Výsledky ukázaly, že mobilita pracovní síla v Evropě je nízká, podstatně nižší než např. v USA nebo Kanadě. K hlavním důvodům nízké mobility pracovní síly patří silná institucionální ochrana trhu práce, nízká integrace pracovních trhů, jazykové bariéry a celková neochota lidí stěhovat se za prací. Vytvořený jednotný trh, který umožňuje pracovat a usídlit se kdekoliv v Evropě, je využíván relativně málo.

Faktorů nízké mobility pracovní síly je celá řada. Lze je rozdělit na ekonomické a neekonomické. K ekonomickým patří např. odlišný systém sociálního a zdravotního zabezpečení v jednotlivých zemích, odlišný systém zdanění, možnost ztráty pracovní příležitosti i v jiné zemi, profesní příležitosti, profesní vyhlídky ostatních členů rodiny, náklady spojené se stěhováním a řada dalších. Mezi neekonomické lze zařadit např. kulturní odlišnosti zemí, rodinné vztahy, nacionalismus a další (Baldwin, 2008, str. 382).

Významným faktorem nízké mobility pracovní síly v Evropské unii je nepružnost trhů práce, která je podstatně větší než např. v USA nebo Kanadě. K této nepružnosti přispívá zejména poměrně velká legislativní ochrana trhu práce. Přílišná ochrana trhu práce snižuje celkovou pružnost trhu a tím omezuje působení přizpůsobovacích mechanismů (Brůžek, 2007, str. 93 - 94). Evropské firmy ani v období hospodářského růstu ne příliš ochotně přijímají zaměstnance. Důvodem jsou obavy z problematického propouštění těchto zaměstnanců včetně výplaty odstupného v období poklesu ekonomiky. Důsledkem toho je růst dlouhodobé nezaměstnanosti. Nezaměstnaní jsou ne vždy dostatečně nuceni hledat nové pracovní místo. Důvodem je existence systému podpor v nezaměstnanosti, kdy míra podpory v Evropě je zpravidla opět vyšší než např. v USA.

Zvýšení mobility pracovní síly se tedy příliš neslučuje se snahami o „sociální Evropu“, takže vyřešení problému nedostatečné mobility pracovní síly je a i v budoucnu bude poměrně obtížné. Stoupenci Evropské měnové unie však museli přístup k tomuto faktoru určitým způsobem přehodnotit, protože tím, že prakticky žádná země toto kritérium nesplňovala, by v podstatě Evropská měnová unie vůbec nemohla vzniknout (Brůžek, 2007, str. 104). To však nic nemění na významu tohoto faktoru jako nástroje eliminace následků asymetrických šoků.

3. KRITÉRIUM OTEVŘENOSTI EKONOMIKY

Kritérium otevřenosti ekonomiky vytvořil americký ekonom R. I. McKinnon. Poprvé ho uvedl v roce 1963 v článku „Optimum Currency Areas“. McKinnon zkoumal především vliv otevřenosti ekonomiky na vnější rovnováhu a vnitřní ekonomické procesy.

Otevřenost ekonomiky se měří jako poměr exportu a importu na hrubém domácím produktu. V rámci teorie optimální měnové oblasti se k měření otevřenosti ekonomiky používá také koeficient cenové elasticity změny měnového kurzu. Tento koeficient udává, o kolik procent se změní cenová hladina, pokud se měnový kurz změní o jedno procento. Čím je koeficient elasticity vyšší, tím je ekonomika více otevřená (Dědek, 2008, str. 145).

Podle názoru R. I. McKinnona v malých a hodně otevřených ekonomikách přestává být měnový kurz nástroj, který je schopný efektivně čelit asymetrickým šokům. Čím je ekonomika otevřenější, tím změna měnového kurzu méně ovlivní výrobu a zaměstnanost a tím více se promítne do změny hladiny cen. V takovýchto podmínkách přestávají být změny měnového kurzu významným vyrovnávacím mechanismem a ekonomika se může spíše vzdát národní měny a vstoupit do měnové unie.

Optimální měnovou oblast tedy „tvoří země, které jsou velmi otevřené obchodu a úzce mezi sebou obchodují“ (Baldwin, 2008, str. 376). Toto kritérium zpravidla splňují malé ekonomiky, které na jedné straně většinou nejsou schopny uspokojit vlastními zdroji domácí poptávku, na druhé straně bývají velmi často závislé na dovozu některých nerostných surovin, případně dalších výrobních faktorů.

Provedené analýzy ukázaly, že většina zemí Evropské měnové unie patří mezi otevřené ekonomiky. Z tohoto pohledu lze Evropskou měnovou unii považovat za optimální měnovou oblast.

Do budoucna řada ekonomů dokonce předpokládá, že stabilní měnové kurzy budou dále přispívat k rozvoji obchodu uvnitř měnové unie. Tyto úvahy lze doložit i provedenými analýzami, které ukázaly, že obchod mezi členskými zeměmi měnové unie v závislosti na hospodářském cyklu rostl, eventuálně klesal, rychleji než mezi nečleny měnové unie. Z toho lze udělat závěr, že plnění tohoto kritéria bude v budoucnu s největší pravděpodobností ještě příznivější (Baldwin, 2008, str. 386).

4. KRITÉRIUM DIVERZIFIKACE VÝROBY

Kritérium diverzifikace výroby definoval v roce 1969 P. B. Kenen v článku „The Theory of Optimum Currency Areas“. Do teorie optimální měnové oblasti zavedl problém výrobní struktury. Výhodnější výrobní struktura je taková, kdy se země úzce nespecializuje na výrobu jednoho nebo několika výrobků, ale naopak produkuje široký sortiment výrobků. Za této situace bude mnohem méně postižena asymetrickými šoky. Tyto šoky se zpravidla týkají pouze určitého zboží, ostatní druhy jsou šokem nedotčeny, což může dopad šoku vykompenzovat. Navíc v případě široké diverzifikace produkce bude mít tento druh zboží relativně malý podíl na celkové produkci ekonomiky a exportu.

Optimální měnovou oblast tedy „tvoří země, jejichž výroba a vývozy jsou široce diverzifikovány a navíc jsou podobné struktury“ (Baldwin, 2008, str. 376). Podobná struktura ekonomiky zmírňuje účinky asymetrických šoků. Hospodářské šoky jsou buď symetrické, nebo podstatně menší.K měření diverzifikace se používá několik ukazatelů. Patří k nim jednak ukazatel exportu v rámci jednotlivých tříd mezinárodní klasifikace struktury zahraničního obchodu SITC. Dále se také hodnotí podíl jednotlivých odvětví na HDP nebo podíl vnitroodvětvového obchodu na celkovém zahraničním obchodu (Brůžek, 2007, str. 96 - 99).

Hodnocení toho, zda země Evropské měnové unie splňují toto kritérium, je poměrně obtížné. Zpravidla se uvádí, že ano. Přesto však existují určité odlišnosti mezi původními členy eurozóny a zeměmi, které přistoupily později, zejména zeměmi bývalého východního bloku. Vývoj však ukazuje, že postupně dochází k sbližování jejich ekonomik s eurozónou.

Vedou se však i diskuse o tom, že zapojení ekonomiky do mezinárodního obchodu vede k větší specializaci ekonomik tak, aby země mohly realizovat komparativní výhodu. Takovéto chování ekonomik by bylo v rozporu s plněním kritéria diverzifikace. Na druhé straně se ale objevuje i tvrzení, že integrace hospodářsky vyspělých zemí rozšiřuje vnitroodvětvový obchod, tj. obchod s podobným zbožím. Takovéto chování ekonomik by naopak mohlo vést k růstu diverzifikace (Baldwin, 2008, str. 386 - 387).

5. NĚKTERÁ DALŠÍ KRITÉRIA

Teorie optimální měnové oblasti není jednotná. Vedle tří kritérií, která vytvořili zakladatelé optimální měnové oblasti, obsahuje řadu dalších, které by měly splňovat země vstupující do měnové oblasti. Tato kritéria se někdy dělí do dvou skupin, na kritéria ekonomická a politická.

K ekonomickým kritériím patří především sladěnost hospodářských cyklů a stupeň reálné konvergence, k politickým kritériím zejména fiskální transfery, jednotné priority a vzájemná solidarita členských zemí.

Asynchronnost hospodářských cyklů jednotlivých členských zemí může být významným potencionálním zdrojem asymetrických šoků. Pokud nejsou sladěny fáze růstu a poklesu jednotlivých zemí, tj. země se nacházejí v různých fázích hospodářského cyklu, je velmi obtížné nalézt vhodnou monetární politiku, která by vyhovovala všem členským zemím. K synchronizaci cyklů může přispět vysoký stupeň diverzifikace a homogenizace výrobní struktury a exportu (Brůžek, 2007, str. 99).

Reálná konvergence se týká toho, nakolik se od sebe odlišuje ekonomická úroveň jednotlivých členských zemí. Čím je mezi ní větší rozdíl, tím více je oblast náchylná ke vzniku asymetrických šoků. Stupeň reálné konvergence se nejčastěji měří pomocí HDP na jednoho obyvatele přepočteného paritou kupní síly. Roli však hraje i celá řada dalších faktorů, jako např. struktura ekonomik, používané technologie, úroveň produktivity práce, cenová rozdílnost obchodovatelného zboží, exportní schopnost ekonomiky a řada dalších (Brůžek, 2007, str. 102).

Fiskální transfery patří mezi vyrovnávací mechanismy, kterými lze eliminovat následky asymetrických šoků. Země, postižená negativním šokem, obdrží transfery, země postižená pozitivním šokem, odvede transfery a tím podpoří postižené země. Účinný boj proti asymetrickým šokům vyžaduje centralizovat významnou část národních rozpočtů na nadnárodní úroveň. V Evropské unii však takovýto systém prozatím nefunguje.

Pokud centralizace státních rozpočtů neexistuje nebo není dostatečná, lze k eliminaci asymetrických šoků využít i fiskální politiku na národní úrovni. Tato politika by měla být schopna pružně reagovat na změny v ekonomice (Lacina, 2007, str. 387), opírat by se měla zejména o vestavěné stabilizátory, např. v případě negativního šoku v podobě snížení daní nebo zvýšení výdajů do systému sociálního zabezpečení. Zároveň by mělo dojít ke snížení odvodů země do centrálního rozpočtu.

Využití fiskální politiky jako nástroje boje proti asymetrickým šokům může vést k růstu deficitu státního rozpočtu a následně i státního dluhu. Z tohoto důvodu byla podrobena četným kritikám. Ty zejména poukazovaly na možnost vzniku tzv. dluhové pasti, tj. situace, kdy se neustále zvyšuje poměr mezi veřejným dluhem a HDP.

Evropská měnová unie kritérium fiskálních transferů nesplňuje. Poměrně velmi dlouhou dobu chyběla politická podpora zavedení extenzivních a automatických finančních transferů, i když určité návrhy, např. na zavedení evropské daně, se několikrát objevily. Prozatím se využívají pouze strukturální fondy k podpoře chudších regionů nebo podpora vyplácená Evropskou komisí zemím těžce postiženým přírodní pohromou, nikoli však zemím

postiženým asymetrickými šoky. Do budoucna však bude nutné určitou formu transferového programu přijmout.

Kritérium jednotných priorit členských zemí měnové unie patří mezi významné faktory optimálnosti určité měnové oblasti. Země vstupující do měnové unie zpravidla mívají poměrně odlišné preference. Zásadně se mohou lišit preferované cíle hospodářské politiky, některé země upřednostňují nízkou míru inflace, jiné hospodářský růst a nízkou míru nezaměstnanosti. Odlišná může být také legislativa, ideologie prosazovaná politickými stranami či odborovými organizacemi jednotlivých zemí apod.

Úspěšné fungování měnové unie si však vyžaduje sjednocení priorit. To alespoň do určité míry zajistí založení společných institucí nebo nastavení určitých pravidel, která musí členské země respektovat. Nicméně i přes to jednotlivé země v celé řadě oblastí nesdílejí shodné názory, jejich národní priority se v celé řadě oblastí liší. Tato heterogenita národních priorit je dokladem toho, že toto kritérium je v Evropě splněno pouze z části (Baldwin, 2008, str. 384).

Kritérium solidarity do určité míry navazuje na předchozí kritérium. Je spojeno s ochotou zemí vstupujících do měnové unie vzdát se národní svrchovanosti, suverenity ve prospěch společných zájmů. Zároveň sem patří i ochota nést případné náklady spojené s fungováním unie jako celku, s problémy některých zemí. V rámci Evropské měnové unie existují mezi členy poměrně velké rozdíly v přístupu k tomuto kritériu, celkově však lze říci, že spíše splněno není.

K významnému posunu teorie optimální měnové oblasti došlo s vytvořením tzv. hypotézy endogenity. Podle této hypotézy není pro dobré fungování měnové unie nezbytně nutné, aby země plnily všechna kritéria ještě před vstupem do unie. Samotné prostředí měnové unie podle stoupenců této teorie působí pozitivně na hlubší zapojení země do mezinárodních vztahů a dosažení vyššího stupně sladěnosti s ostatními členskými zeměmi (Brůžek, 2007, str. 89).

ZÁVĚR

Teorie optimální měnové oblasti považuje za optimální měnovou oblast oblast, která není náchylná ke vzniku tzv. asymetrických šoků nebo má dostatečné mechanismy, kterými se může s následky těchto šoků vypořádat.

Asymetrický šok je takový šok, který nepostihne celou měnovou oblast, ale pouze určitou zemi, resp. region. Příčiny těchto šoků mohou být jak vnitřní, tak vnější. Asymetrické šoky nevznikají ve stejné době, mají různou intenzitu a dobu trvání, různá je i četnost jejich výskytu. Asymetrické šoky - tím, že jednu zemi poškodí a jinou zvýhodní - vedou k určitému napětí mezi členskými zeměmi měnové unie.

Vstupem do měnové unie země ztrácí možnost využívat autonomní monetární a kurzovou politiku. Tím také ztrácí nástroje eliminace následků asymetrických šoků. Zkoumáním nástrojů, kterými se lze vypořádat s asymetrickými šoky, a vlastností, které musí ekonomika splňovat, se zabývá teorie optimální měnové oblasti.

Teorie optimální měnové oblasti definovala kritéria, která musí ekonomika splňovat, aby se stala optimální měnovou oblastí. Zakladatelé teorie optimální měnové oblasti vytvořili tři základní kriteria - kritérium mobility výrobních faktorů, kritérium otevřenosti ekonomiky a kritérium diverzifikace výroby.

Později byla přidána některá další kritéria, jak ekonomická, tak i politická. K ekonomickým kritériím patří především sladěnost hospodářských cyklů a stupeň reálné konvergence, k politickým kritériím zejména fiskální transfery, jednotné priority a vzájemná solidarita členských zemí.

Optimální měnová oblast je oblast, která musí být homogenní, jednotlivé země musí disponovat dostatečnou flexibilitou ekonomických struktur. Homogenita ekonomického prostředí je dána celou řadou faktorů. Především musí být flexibilní výrobní faktory, dále trh zboží, kapitálu. Mimo to musí existovat adaptační mechanismy, které jsou schopné absorbovat asymetrické šoky.

Rozhodnout o tom, zda je určitá oblast optimální měnovou oblastí, zda jednotlivé země splňují stanovená kritéria, je poměrně obtížné. Teorie optimální měnové oblasti stanoví kritéria, neurčuje však mezní hodnoty těchto kritérií. Problematické je také to, jak postupovat, pokud země řadu kritérií úspěšně plní, plnění některého kritéria je však pro ni problematické.

Praktická aplikace teorie optimální měnové oblasti je tedy poměrně komplikovaná, vyžaduje komplexní přístup. Vhodnější je hodnotit najednou větší počet kritérií než menší, hodnotit raději vývoj jednotlivých ukazatelů v čase než jejich stav k určitému okamžiku a rozhodující pozornost věnovat oblastem, které buď snižují riziko vzniku asymetrických šoků, nebo pomáhají dané šoky absorbovat.

I když nalezení příčin současných problémů Evropské měnové unie je velmi obtížné, skutečnost, že nesplňuje některá kritéria optimální měnové oblasti, k nim zcela určitě patří. Pro vstup země do eurozóny bylo rozhodující splnění tzv. Maastrichtských konvergenčních kritérií. Tato kritéria jsou kritéria nominální, reálné ekonomické veličiny příliš nezohledňují. Úroveň ekonomik jednotlivých členských zemí se při jejich vstupu do měnové unie výrazně lišila, vzniklá měnová unie měla v důsledku toho poměrně heterogenní strukturu. Tato skutečnost je v rozporu se závěry teorie optimální měnové oblasti.

Prostředí měnové unie a zapojení země do mezinárodních vztahů určitým způsobem napomohlo dosáhnout vyššího stupně sladěnosti s ostatními členskými zeměmi. Nicméně i přes to oblast není dostatečně homogenní a nemá dostatečné mechanismy, které by jí umožnily absorbovat asymetrické šoky. K největším problémům patří zejména nedostatečná mobilita pracovní síly a neexistence fiskálních transferů. Podle názoru některých ekonomů Evropa nebyla ekonomicky připravena na přijetí společné měny. Vznik Evropské měnové unie byl spíše otázkou politického rozhodnutí. To prý potvrzuje i současná krize.

Odhadnout budoucí vývoj Evropské měnové unie je poměrně obtížné, ovlivňuje ho celá řada velmi různorodých faktorů. To, zda se krizi podaří překonat, jak dlouho bude tento proces trvat, jaké náklady s ním budou spojené, jaké budou jeho důsledky pro další vývoj Evropské měnové unie, tedy ukáže teprve budoucnost.

Literatura

BALDWIN, R. - WYPLOSZ, CH. *Ekonomie evropské integrace.* Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-1807-1.

BRŮŽEK, A. *Euro je zde*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 1999. ISBN 80-7079-239-6.

BRŮŽEK, A., SMRČKOVÁ, G., ZÁKLASNÍK, M. *Evropská měnová integrace a Česká republika*. Praha: nakladatelství Velryba, 2007. ISBN 978-80-85860-19-1.

DĚDEK, O. *Historie evropské měnové integrace - Od národních měn k euru, studie 5/2008*. Praha: Praha: Národohospodářsky ustav Josefa Hlávky, 2008. ISBN 978-80-86729-40-4.

FIALA, P. - PITROVÁ, M. *Evropská unie, druhé, doplněné a aktualizované vydání.* Brno: Centrum pro studium demokracie a kultury. 2009. ISBN 978-80-7325-180-2.

FRAIT, J. *Mezinárodní peněžní teorie*. Ostrava, Vysoká škola báňská - Technická univerzita 1998, ISBN 80-7078-395-8.

LACINA, L. a kol. *Měnová integrace: náklady a přínosy členství v měnové unii*. Praha: C. H. Beck, 2007. ISBN 978-80-7179-560-5.

KUČEROVÁ, I. *Evropská unie: Hospodářské politiky*. Praha: Univerzita Karlova, Karolinum, 2007. ISBN 978-80-246-1212-6.

Ing. Svatava Tesařová, CSc.
Vysoká škola Karla Engliše, a. s.
Švermova 38, 460 00 Liberec
e-mail: svatava_tesarova@oalib.cz

Doručeno redakci: 20. listopadu 2011
Recenzováno: 18. prosince 2011
Schváleno k publikování: 1. února 2012

CONTRIBUTION TO THEORY OF OPTIMAL CURRENCY

Svatava Tesarova

Karel Englis College, Sverma Str. 38 , 460 10 Liberec, Czech Republic, svatava_tesarova@oalib.cz

Abstract

This article deals with the issue of Optimum currency area. It mainly concentrates on the explanation of its theoretical foundations. Optimum currency area is an area, that is either not susceptible to the origination of asymmetric shocks, or is able to deal with the consequences of these shocks. The article describes criteria, which are used to measure to what extent is a particular area suitable for adopting a common currency. At the same time the article tries to find answer to the question, whether Europe is an Optimum currency area.

Keywords: The Theory of Optimum Currency Areas, Optimum Currency Area, Asymmetric Shocks, Optimum Currency Area Criteria

JEL Classification: E42, F33, F36

Periodica Academica č. 2, ročník VI, 2011.

Recenzovaný časopis Vysoké školy Karla Engliše a.s. vycházející dvakrát ročně.
Obsah časopisu je zaměřen na aktuální teoretické poznatky z ekonomie, managementu, práva a společenských a nově i bezpečnostních věd a jejich aplikace v praxi.
Objednávky předplatného přijímá vydavatelství, cena předplatného je 75,- Kč, jednotlivé číslo lze zakoupit za 40,- Kč na místech výuky (Brno, Liberec).
Originální příspěvky vztahující se k zaměření časopisu přijímá v elektronické podobě redakce (pokyny pro autory na www.vske.cz, záložka Věda a výzkum), o zařazení příspěvku rozhoduje redakční rada.

Redakční rada:

doc. PhDr. Felix Černoch, CSc., Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů
prof. Ing. Jiří Dvořák, DrSc., Fakulta podnikatelská Vysokého učení technického
Dr.h.c. prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc., Panevropská vysoká škola Bratislava
prof. Ing. Jaroslav Komárek, CSc., Vysoká škola Karla Engliše – předseda
prof. Ing. Jozef Královič, CSc., Vysoká škola Karla Engliše
doc. Ing. Jaroslav Dočkal, CSc., Vysoká škola Karla Engliše
doc. JUDr. Mikuláš Sabo, CSc., Ekonomická univerzita Bratislava

Adresa redakce:

Periodica Academica,
Vysoká škola Karla Engliše, a.s.
Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno
sekretariat@vske.cz

Vydavatelství:

Vysoká škola Karla Engliše, a.s.
Šujanovo nám. 356/1,
602 00 Brno

Tisk:

GNT s.r.o.
Purkyňova 93
612 00 Brno

ISSN 1802-2626