

Periodica Academica

číslo 2 / ročník VII / 2012

Obsah

Blanka Brandová: Fulfillment of Maastricht criteria in the Czech Republic	2
Olga Březinová: Assymetric information in new public management and the problem of ethic	6
Ladislav Bažó, Roman Staňo, Katarína Valentová: Využívanie informačných a komunikačných technológií v podnikoch cestovného ruchu	14
Hana Čermáková: Synergický účinek znalosti cizích jazyků na uplatnění ekonomiky, managementu a práva v praxi.....	24
Marcela Fryštenská: Ochrana soukromí zaměstnance v pracovněprávních vztazích.....	27
Tomáš Jeřábek: Srovnání výkonů BVAR a TVP VAR modelů při predikci časových řad....	33
Peter Markovič: Controlling rizika finančných nástrojov s dorazom na zachovanie podnikovej stability.....	50
Alena Bašistová aj.:Mediačná gramotnosť občanov Slovenskej a Českej republiky.....	60
Karina Mužáková, Jana Přívratská, Eva Karhanová Horynová: Analýza vývoje celkového počtu cizinců v EU.....	70
Milan Palát: Moderní pojetí trhu práce a směry ekonomického myšlení.....	77
Martin Pernica aj.: Opravné položky z pohledu ČÚL, IAS/IFRS a US GAP.....	88
Filip Rigel: Vztah exekutivy a legislativy podle ústavy Ghanské republiky	94
Svatava Tesařová: Krize Evropské měnové unie	104
Zuzana Wroblůvská: Lidský faktor a vývoj nových produktů	114
Šárka Zapletalová: Faktory ovlivňující rozhodování o začátku internacionalizace podnikových aktivit	127

FULFILLMENT OF MAASTRICHT CRITERIA IN THE CZECH REPUBLIC

Blanka Brandová

INTRODUCTION

An entrance into the European Monetary Union and using the euro as official currency are connected with fulfillment of Maastricht criteria. These criteria are set out in Article 121 of the Treaty establishing the European Community. The aim of them is an economic convergence of participating states. Maastricht criteria are also called convergence criteria. Divided are into monetary and fiscal criteria. The monetary criteria are related to price stability, long-term interest rates and exchange rate stability. The fiscal criteria are related to government finance, particularly to government deficit and government debt. An importance of fulfillment of these criteria is not important only within the process of accession to the European Monetary Union. It is important to follow them to achieve long-term sustainability of euro zone.

An economic development of any economy is connected with processes of convergence or divergence. Sala-I-Martin (1995) constructed concept of β -convergence (absolute and conditional) and σ -convergence. This concept results from neoclassical theory of economic growth.

Depending on researched indicators, convergence is being divided into nominal and real convergence. Real convergence express catching-up process when economic levels of different countries converge to the same level. The most used indicator to analyze it is GDP per capita. Nominal convergence concerns to nominal variables as inflation, interest rates, government deficit and government debt, exchange rate etc. Very often, nominal convergence is analyzed through price level. The indicator for price level is comparative price level (CPL). As nominal convergence is being connected with Maastricht criteria, real convergence is being connected with Copenhagen economic criteria. (Hommérová, 2004)

The article 121 of the Treaty establishing the European Community contains a requirement to prove high degree of sustainable convergence. Each member state has to fulfill following criteria. The achievement of a high degree of price stability, the sustainability of the government financial position, the observance of the normal fluctuation margins provided for by the exchange-rate mechanism of the European Monetary System and the durability of convergence achieved by the Member State and of its participation in the exchange-rate mechanism of the European Monetary System being reflected in the long-term interest-rate level. (Assessment, 2011)

Price stability is a goal of the European Central Bank and from 2009, when Lisbon treaty was accepted, also a goal of the European Union. Member states should have stable prices and sustainable price development. Changes in prices shouldn't be significant and in accordance with wage changes. Increasing prices accompanied by decreasing or stagnating wages could deteriorate economic situation of households. The indicator of fulfillment of Maastricht criteria is an average annual inflation rate. The value should be less than 1,5 percentage points above the average inflation rate in the three Member States with the best price stability, i.e. in the three Member States with the lowest average inflation rate.

The second monetary criterion concerning to long-term interest rates stability requires returns on ten-year government bonds to be less than 2 percentage points above the average returns in the three Member States with the best price stability.

The third monetary criterion concerning to exchange rate stability requires stable exchange rate development without severe tension and joining the Exchange Rate Mechanism (ERM II).

The fiscal criteria requires share of the government deficit to gross domestic product less than 3 % and share of the government debt to GDP less than 60 %. These indicators show fiscal discipline of governments.

Table 1: Maastricht criteria

	Indicator	Value of indicator
Monetary criteria		
Price stability	average annual inflation rate	less than 1,5 percentage points above the average inflation rate in the three Member States with the best price stability
Long-term interest rates stability	returns on ten-year government bonds	less than 2 percentage points above the average returns in the three Member States with the best price stability
Exchange rate stability	evaluation of exchange rate	two years in ERM II without severe tensions for at least two years before the examination
Fiscal criteria		
Government deficit	share of the deficit to GDP	less than 3 %
Government debt	share of the debt to GDP	less than 60 %

Source: (Assessment, 2011), own elaboration

1 MATERIALS AND METHODS

The Maastricht criteria have given indicators to be researched. Data comprising evaluation of average annual inflation rate, returns on ten-years government bonds, exchange rate, share of the deficit to GDP and share of the debt to GDP were gained from the European statistical office (Eurostat). Observed period is from 2000 to 2011.

Indicators are researched with the focus on the Czech Republic and its fulfillment of reference values. Reference values are given or counted by simple summation, depending on concrete indicator. Concrete values are in table 1.

2 RESULTS AND DISCUSSION

2.1 Price stability

Harmonized Index of Consumer Prices (HICP) measures the changes over time in the prices of consumer goods and services. This indicator is more appropriate to compare inflation in the EU than national indices that can be constructed differently and result can be distorted.

Criterion of price stability is thus analyzed through this indicator. Table 2 contains an average of HICP for three EU states with the lowest inflation. Reference value is counted as a sum of the average and 1,5 percentage points. The Czech Republic has been meeting this criterion from the year 2009. In 2008, inflation rate was significantly higher than reference value.

Table 2: Price stability (HICP, %)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Average for 3 EU states with the lowest inflation	1,17	1,63	1,43	1,2	0,67	1,03	1,37	1,3	2,6	0,17	0,93	1,57
Reference value	2,67	3,13	2,93	2,7	2,17	2,53	2,87	2,8	4,1	1,67	2,43	3,07
Czech Republic	3,9	4,5	1,4	-0,1	2,6	1,6	2,1	3	6,3	0,6	1,2	2,1

Source: Eurostat, own calculation

In 2011, the highest HICP was in Romania (5,8 %), Estonia (5,1 %) and United Kingdom (4,5 %). On the contrary, the lowest HICP was in Ireland (1,2 %), Sweden (1,4 %), the Czech Republic and Slovenia (2,1 %). HICP measure changes but not the level of prices. This indicator thus cannot be used for comparing price levels of EU states, only for price changes.

2.2 Long-term interest rates stability

Long-term interest rates stability concern to central government bond yields on the secondary market, gross of tax, with around 10 years' residual maturity. Table 3 contains an average of bond yields for three EU states with the best price stability. Reference value is counted as a sum of the average and 2 percentage points. The Czech Republic has been meeting this criterion for the whole observed period.

Table 3: Long-term interest rates stability (%)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Average for 3 EU states with the lowest inflation	4,9	4,9	4,1	4,3	3,4	4,2	5,9	4,2	4,4	6,4	7,0
Reference value	6,9	6,9	6,1	6,3	5,4	6,2	7,9	6,2	6,4	8,4	9,0
Czech Republic	6,3	4,9	4,1	4,8	3,5	3,8	4,3	4,6	4,8	3,9	3,7

Source: Eurostat, own calculation

In 2011, the highest long-term interest rates had Greece (15,75 %) followed by Portugal (10,24 %), Ireland (9,6 %) and Hungary (7,64 %). On the contrary, the lowest long-term interest rate had Germany (4,3 %), Sweden and Denmark (2,61 %).

2.3 Exchange rate stability

Denmark, Latvia and Lithuania participate in ERM II now. The Czech Republic is not currently in EMR II, that means at least two next years, there will not be accepted euro. As we can see in the table 4, the CZK has appreciation trend.

Table 4: Exchange rate stability

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
CZK/EUR	30,804	31,846	31,891	29,782	28,342	27,766	24,946	26,435	25,284	24,59

Source: Eurostat

2.4 Share of the government deficit to GDP

Fiscal criteria are set with the aim to prove stable public finance. The Government's convergence programme of the Czech Republic, a strategic document proceed from 2004 by the Ministry of Finance, contains an obligation to stabilize public finances and maintain the share of government deficit to GDP under 3% level.

As we can see in the table 5, the government deficit in the Czech Republic was from 2001 to 2003 and in 2009 and 2010 higher than the Maastricht criterion allows. Reference value is 3 % of GDP, i. e. – 3 %. Unfavorable development from 2009 to 2011 is connected with economic crises. Tax revenues are lower and mandatory expenditures are higher that leads to deeper deficits of government budget.

Table 5: Share of the government deficit to GDP (%)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Czech Republic	-3,6	-5,6	-6,5	-6,7	-2,8	-3,2	-2,4	-0,7	-2,2	-5,8	-4,8	-3,1

Source: Eurostat

In 2011, the highest level of government deficit had Ireland (- 13,1 %), followed by Greece (- 9,1 %), Spain (- 8,5 %) and United Kingdom (- 8,3 %). Hungary, Estonia and Sweden had surplus.

2.5 Share of the government debt to GDP

The table 6 contains share of the government debt to GPD. This indicator is slowly increasing (except from 2009 and 2010 where economic crises caused more significant change), but in 2011 was 41,2 % that is far below the reference value (60 %).

Table 6: Share of the government debt to GDP

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Czech Republic	17,8	23,9	27,1	28,6	28,9	28,4	28,3	27,9	28,7	34,4	38,1	41,2

Source: Eurostat

In 2011, the highest level of the government debt had Greece (165,3 %). There were more states exceeding 100 % and thus the debt is higher than the actual production of these states: Italy (120,1 %), Ireland (108,2 %) and Portugal (107,8 %). The lowest level of the government dept had Estonia (6 %) followed by Bulgaria (16,3 %), Luxembourg (18,2 %) and Romania (33,3 %).

CONCLUSION

The Maastricht criteria formed with the aim to ensure stable and sustainable development of the Economic and Monetary Union. The monetary criteria are related to price stability, long-term interest rates and exchange rate stability. The fiscal criteria are related to government finance, particularly to government deficit and government debt. Researched indicators are average annual inflation rate, returns on ten-year government bonds, exchange rate, share of the deficit to GDP and share of the debt to GPP. The Czech Republic is currently fulfilling criterion of price stability, long-term interest rates stability and government debt. Exchange rate stability is not currently met because the Czech Republic hasn't jointed ERM II. Government deficit, i. e. share of the government deficit to GDP hasn't been meeting from 2009, but the fiscal policy aims to reduce the deficit below 3 % of the GDP in 2012.

Literatura

Assessment of the Fulfillment of the Maastricht Convergence Criteria and the Degree of Economic Alignment of the Czech Republic with the Euro Area. [online] 2011. Available: http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Vyhodnoceni_Maastricht_EN_2011_pdf.pdf

HOMMĚROVÁ, D. Reálná a nominální konvergence. *E + M Ekonomie a Management*, 2004, roč. 7. č. 3, p. 34-41. ISSN 1212-3609.

SALA-I-MARTIN, X. *The classical Approach to Convergence Analysis.* [online] 1995. Available : <http://www.econ.upf.edu/docs/papers/downloads/117.pdf>

SPĚVÁČEK, V., R. VINTROVÁ. Růst, stabilita a konvergence české ekonomiky v letech 2001 – 2008. *Politická ekonomie*, 2010. ISSN 0032-3233.

ŽĎÁREK, V., J. ŠINDEL. *Selected Issues Relating to Real and Nominal Convergence on New EU Member States* [online] 2011. Available: http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/gf_INFER_VZ.pdf

Ing. Blanka Brandová, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliš, a.s.

Ústav ekonomie a aplikovaných ekonomických disciplín
Švermova 114/38, PO BOX č.11, 460 10 Liberec
e-mail: blanka.brandova@vske.cz

FULFILLMENT OF MAASTRICHT CRITERIA IN THE CZECH REPUBLIC

Blanka Brandová

Karel Engliš College, Švermova 114/38, 460 10 Liberec, blanka.brandova@vske.cz

Abstract

The aim of the paper is to describe the Maastricht (convergence) criteria and analyze their fulfillment of the Czech Republic. These criteria are divided into two main groups, monetary and fiscal criteria. Monetary criteria concern to price stability, long-term interest rates stability and exchange rate stability. Fiscal criteria concern to government finance, particularly to government deficit and debt. Fulfillment of Maastricht criteria is necessary for an entrance into the Economic and Monetary Union (eurozone).

Key words: Maastricht criteria, nominal convergence, eurozone

JEL Classification: E52, F41

ASYMMETRIC INFORMATION IN NEW PUBLIC MANAGEMENT AND THE PROBLEM OF ETHICS

Olga Březinová

INTRODUCTION

The need of having more efficient public administration can be identified in majority of countries within the EU members. Even the whole EU administration calls for such tendency. Another claim is to base public administration on ethics in major extent. The process of public administration reforms is driven by social, economic, political and technological factors, not only on national, but increasingly also on international, or global, level. The combination of those factors on one hand, and of the crisis of social state on the other makes the reform be necessary, and emphasizes the performance, efficient spending of public money, and increasing social welfare.

One way how to obtain those objectives can be to delegate providing some government activities to private sector or other external providers. Private sector is assumed to be more economical, efficient and cost saving than public sector and the government may want to change the way of providing public goods and services so as it were more similar to private business in its positive characteristics. In practice there are many examples of positive consequences of such delegation, but on the other hand there are also many examples of excessive wasting public sources. Because the result is not always positive, it is necessary to look for such mechanisms and methods that will lead to optimum gains and minimum shortcomings.

The delegation problems can be overcome to some extent by engaging civil servants who would be able to evaluate the quality of external providers' activities, to set the necessary tasks and to control their fulfilling, it means, to be active in all phases of providing public goods and services.

As principals not only politicians, but also civil servants can be taken. Both groups play an important role in New Public Management and with it the contracting out connected. Let us leave politicians to their position, the role and quality of civil servants is the subject of interest now.

1 NEW PUBLIC MANAGEMENT – A NEW WAY OF PUBLIC ADMINISTRATION

New public management (NPM) is in common sense the government policy that seeks for more efficient, modern public sector combining democracy and the market economy. It was applied since 1980s as the idea based on the assumption that using private sector management methods can lead to higher efficiency avoiding side-effects linked with market-like activities. NPM is based on disaggregation (organizations on many levels can participate on providing public goods and services), competition (leading to more rational choice of activities) and motivation by incentives (better than direct management). Besides that the role of the state is changing, not only because of decreasing social role of the state, but also because of the lack of budget finance, of increasing complexity of social life, new technologies, and the need of people for good governance methods.

Dunleavy (1991) says NPM is based on criticism of bureaucracy as the organizing principle in public administration. He characterizes public administration based on bureaucracy as inflexible system coming from complex hierarchical rules, top-down decision-making processes, moving far and far from citizens' expectations. NPM in 1980s was based

on the assumption that private sector and its management is more rational and efficient than public sector and public administration. While government remained “rigid and bureaucratic, expensive, and inefficient” (Pierre & Petters, 2000, p. 5), the private sector had to change radically, because of increasing competition on international level, global trends, innovations, environmental limitations and political factors.

In 1990s NPM movement was based on the need to apply techniques and methods of business, to go away from anonymous bureaucratic processes towards active management and visible managers with clear responsibility, and then accountability (Hood, 1995, pp. 96-97).

1.1 Theoretical background of New Public Management

Hood (1991, p. 5) says NPM represents “a marriage of two different streams of ideas.” The first source is new institutional economics built on public choice theory, principal – agent theory, and transactional costs theory. The second is managerialism with its contract theory, management by objectives. Hood (1991, p. 6) links those two sources in two sides of managerial system of public administration: “making managers manage”, and “letting managers manage”. Hood (1991, pp. 4-5; 1995, p. 96) also gives basic principles of NPM: emphasis on professional management (freedom to manage), explicit standards and measures of performance, a shift from bureaucratic procedures to output controls rules, from unified system of administration to disaggregation and decentralization, higher competition within public sector leading to decreasing costs and increasing standards through contracts, focus on private sector-like management practices, cost cutting, and efficiency.

1.2 Criticism of New public Management

The theory and practice of NPM was criticized in many ways. Schick (1996, pp. 25-26) says NPM ignores the core difference between private and public management, it narrows the responsibility of public sector, weakens common values and interests. Metcalfe (1999) assumes that the important feature of the government is organizational diversity given by complexity of government tasks, so it is impossible to exploit general theses of performance – public management should react more flexibly to different criteria of effectiveness – it must do also activities that do not bring profit (health care of low income patients, small schools, social programs for the poor). Schick (1996, pp. 25-26) criticizes NPM for eroding traditionally respected values and ethics of civil servants (such as fairness, equality, probity, loyalty, and impartiality).

All this comes from the fact that NPM is based on output controls and discretionary management as imitation of private management more than on systems based on requirements of open procedures and processes. NPM has the only guarantee of outcome – ethical norms of an individual’s behavior. In spite decreasing values and ethical norms measuring and monitoring is very difficult, it must represent public concern (general ethics) that should be the subject of government intervention.

NPM is criticized for low interest in democratic forms. Metcalfe (1999) criticizes NPM for paying low attention to inhabitants’ involvement and looks on public services receivers only as clients or customers, and not as members of democratic states (who, more of that, finance all those activities from their taxes).

NPM is the subject of criticism because it is assumed to serve to career interests of elite group of bureaucrats more than the mass of low-level civil servants (Hood, 1991, p. 9).

NPM is also criticized for focusing on managerial reforms, the aim of which is to reach efficiency and economy within limitations given by policy and sources, on the account of political issues, it means, NPM stresses individual results of managerial reforms, and not contribution to overall strategic purpose. Metcalfe (1999) says NPM makes a gap between policy implementation and policy making.

1.3 Valuating New Public Management

NPM can be successful in improving efficiency. But it is not the best solution of current problems in public sector. It can involve further problems, and can have a negative impact on such fields of activities as health care, social welfare, education etc. because orientation on cost reduction and efficiency can lead to decreasing quality and availability of such public services, reducing cooperation among parties involved, decreasing morale of civil service – this can lead to increasing general suspicion to government and civil service. Public policy is justified by market success, and this can lead to decreasing accountability. The space for politics and government narrows, overall democratic control weakens. Basic principles of NPM got exhausted in countries where it was applied first (UK, USA, Australia, New Zealand, Canada, the Netherlands, Japan).

The process of public administration reform based on NPM was criticized, and so it was followed by other theories of public administration, connected especially with digitalization, holistic view on the world given by such processes as globalization, digitalization, and at the end of 2010s by financial and then wider economic crisis covering whole world. Since the beginning of the 21st century new approaches to public administration aroused like Third Way thinking (Giddens, 1998), Public Value Theory (Moore, 1995; O'Flynn, 2007) or New Public Service (Denhardt & Denhardt, 2000), and Digital Era Government (Dunleavy & Margetts, 2006).

The main criticism of NPM is oriented to the potential possibility of corruptive behavior that is often connected with business activities and can move to public administration through splitting large bureaucracy into many smaller agents providing public goods and services, competing one with another and seeking for maximizing their own utility, creating flexible networks that make more difficult to maintain accountability and oversight. Another, even more important source of potential corruptive behavior is the fact that the line between the government and private actors becomes more and more blurred.

Corruption is not only simply a moral concern or a matter of principle. It has a very negative impact on government performance, and well being of individuals without money and power. World Bank says corruption is a single greatest obstacle to economic and social development. Citizens become cynical to government when they feel government does not work on their behalf. It can have strong economic impact – citizens are less willing to pay taxes or develop their economic activity.

Although NPM can be taken as a controversial concept thanks to above mentioned consequences, it can also be inspiring for Czech policy-makers because of its positive elements. Besides that this concept provides the space for analyzing behavior of economic units through the process of contracting out including the problem of asymmetric information.

NPM does not replace traditional framework of public administration, but adds a new approach to it – contractualism. So in NPM the government manages public sector by a set of contracts. NPM can be very beneficial, but it can also have some limitations, so it cannot be able to solve all the problems of public sector. But if carefully selected and adequately applied and managed, some elements of NPM can be very useful for more efficient public sector.

2 ASYMMETRIC INFORMATION IN PUBLIC ADMINISTRATION

Public administration reform process is to lead to higher efficiency in spending public money and providing public goods and services. The decentralization and deconcentration of government activities means that there come into existence many structures, economic units, internal markets, non-governmental organizations and political networks which differ one from another in their position, objectives, the subject of activity, organizational forms,

methods, procedures and money demanding processes. The more of those elements are the more intensive the problem of information asymmetry can be. Besides that, it is more difficult to administer and manage such complex of elements and activities¹.

Looking for a model of performance that can be applied on such diversity of units and activities, there is the only possibility: principal – agent model.

The core of the model is the theory of delegation: principal engages the agent to delegate some activities on him to do for a particular compensation. In such relation there is cooperation in common objective – the best result, but also the conflict in distributing obtained gains. The principal – agent relation is in fact a contractual relationship. In the case of public administration there are many types of those contractual relationships – relation between the central government and local governments, between the governments and the providers of public goods and services, between the government and the bureaucratic structures that the government exploits.

The government activities are usually permanent, steadily repeating, and so there is a space for concluding contracts longer than single ones. The longer the period for contract is the wider is the space for so called contract opportunism. The contracts can be Pareto optimum ones, or they can be classified as ex-ante opportunistic or ex-post opportunistic.

Government as a principal is totally stalled by policy. It needs a lot of people who will make things move. These people are either civil servants or employees of business sector or of non-profit sector. All those people will participate on providing public goods and services. The key question is then – how much to pay and for what outcome? Principal – agent model is closely linked to asymmetric information and also to contractual opportunism (the aim to obtain more than the moral gain is).

Asymmetric information in principal – agent model can have several levels – asymmetric information between the principal and the agent, on the side of agent (he may not know what his position is in the total structure of relationship and where other participants are), and finally, on the side of principal (or better to say, among representatives of the principal). Principal may not know the volume of agent's activities, the agent may not know all aspects of the governmental task, and both parties may not know all the alternatives of the activity and of the potential outcome.

In principal – agent model the key unit of analysis is effort, because particularly effort can explain why so many contracts fail. We can come from the fact that the outcome depends on effort and the value of a particular result is the basis for payment to the agent. The effort can be low or high. The principal claims the agent with high effort. But this is to be followed by higher remuneration so as the incentives were compatible on both sides of the contract. Contract opportunism in this case means that the agent wanting high remuneration can possibly give either high or low effort, but maximization of his utility function leads frequently to requiring high remuneration for low effort. The relation between effort and remuneration is very instable, depending not only on the characteristics of the principal and the agent, their opportunistic behavior and effort, but also on other factors strengthening asymmetric information, as the number of potential agents and principals, and their possible strategies. Contract opportunism can lead to extensive losses for the principal, especially when he required high effort in the contract, and then he obtained low effort.

The principal's representative must be able to manage this process. Even the principal can show some kinds of effort that can be or cannot be desirable. The desirable effort of the principal is his activity leading to the choice of the best provider and managing the contracting out process to potentially the best result. But an undesirable effort can be seen relatively often.

¹ There can be another case of information asymmetry – when the government conceals information about its activities – this is not the subject of this paper.

2.1 Moral hazard and adverse selection

Having asymmetric information we can come to moral hazard and adverse selection. Moral hazard can be expressed for instance by changes of agent's behavior after concluding contract. Adverse selection can be seen in the fact that the principal does not know which types of agents he concluded the contract with. In practice there exist various other expressions of moral hazard and adverse selection. Moral hazard can be seen in slackness of civil servants or other providers, public sources prodigality, bureaucracy or X-inefficiency. Adverse selection can be seen in engaging agents, both in public administration and private sector. It is the main problem in concluding contracts, because contract mistakes must be corrected later on, as transactional costs can exceed gains. Moral hazard can be expressed as contractual opportunism in the form of infringing the contract or pretending. This can lead to inefficiency that causes extra gain for the agent. Both parties can breach the contract if they want to avoid fulfilling the terms of contract. The opportunism can be ex-ante (leading to lying) or ex-post (leading to cheating).

Contracts between principal (government) and agents should specify desired outcome and remuneration. The contract reflects bargaining force of principal and agent, it can also reflect the probability of moral hazard and adverse selection, but monitoring those phenomena is almost impossible in practice. Nevertheless, the reform of public administration should destine for extending the process of contracting out, keeping for the government the possibility to choose external providers and to control them, while the receivers of those public goods and services did not come to the risk of non-providing or worse providing of them.

There is a difference among providers – public goods and services can be provided by private firms, non-governmental organizations and non-profit organizations. Each of those units has its own complex of motivation, and then the orientation on innovations and efficiency. Private firms probably seek for profit. They can reach it either by decreasing costs or at the expense of government objectives. Non-profit organizations usually follow similar objectives as the government, so they should be more reliable partners, but contract opportunism can be present there again, in spite it may not be so intensive. If the contract were long-range, there is a risk that the non-profit organization starts to behave as a standard monopoly so as to keep the influx of public sources, which can lead to inefficiency, lack of innovations, weak incentives and increasing bureaucracy, it means to such consequences that can follow government's providing those activities that the government wanted to avoid by delegating the providing on external firms.

The typical situation of delegation competences and responsibilities in providing public goods and services is contracting out. Engaging external firms for this come from the idea that governments are internally inefficient, so contracting out can lead to increasing efficiency and decreasing costs of providing public goods and services. It can also lead to extended choice of provided goods and services, improving performance and quality. Another benefit can be a higher flexibility of public institutions to adapt to changing demand for public goods and services, government focusing on key activities (especially those where the role of the government is irreplaceable, monopolistic) while delegating other activities to external providers. This can enable higher performance both in government key activities (thanks to specialization of some kind) and external providers. If activities delegated to external providers are peripheral activities, asymmetry of information is not so important there.

In opposition there exist pretenders of contracting out arguing that external providing can lead to sacrificing key values of public interest (for instance the equity of care, justice, social harmony), and to decreasing capacity of provided public goods and services – both of

those can come to worse availability of public goods and services to all members of the society.

3 ASYMMETRIC INFORMATION AND ETHICS IN PUBLIC SERVICE

Moral hazard as a consequence coming from asymmetric information is in public services connected with the problem of ethics. Standard democracies went through a long journey of discussions about ethics in public service (for instance Canada, USA, and UK). Czech society is only at the very beginning of such process (if there will be the need for it and the willingness to do it).

The whole problem of moral hazard in public services comes not only from existence of asymmetric information. It comes not only from the fact that the utility function of providers is not in harmony with social preferences. It can also come from the idea some civil servants have that their position is independent on common interest and goes only from their abilities.

The question then goes whether there is a difference between public servants and employees in private sector. Till nearly past the difference was stressed. At present the view has changed in connection with changes in public administration as mentioned before. Traditional centralized definition of public administration has ceased, and decentralization, delegation, new technologies push the position of civil servants closer to that one of employees in business. In connection with that the characteristics of civil servants and the view of ethics of their behavior have changed. The civil servant is now more difficult to define; he has very different tasks, position, legal relations and working conditions than before. Then, it is very complicated to argue about job certainty, performance motivation, working, and finally about ethics of civil servants.

Then we can give various questions in that connection. Do the ethics of public service differ from that of private sector? What is ethical and what is unethical behavior? Are ethics fashion or need? What should be the standard in civil servants behavior? What is the relation between legal and ethical activity? Should legal behavior be ethical? And on the contrary – can the ethical behavior be illegal? Are the changes in the society so deep that unethical behavior is not only more and more frequent, but it also does not cause the disappointment, aversion and opposition any more, it rather calls out indifference and disinterest of people in public matters.

There is a big question how to prepare civil servants for their work, and what is the role of ethics in their education and training. It is also necessary to educate them to be able to manage the process of providing public goods not only by public institution, but especially by private sector units, because then they must show the ability to communicate with them, to motivate them and control the results of those activities and to be able to find the signs of unethical behavior. This is a big challenge for higher education institutions how to prepare civil servants for their future job.

CONCLUSION

Overcoming the consequences of asymmetric information is possible, if we are able to analyze the mechanism of asymmetric information working, and its consequences, and if there is a willingness to overcome asymmetric information within the society.

Majority of cases of contracting out process can be analyzed in the form of principal – agent model, especially when the objectives of principal and agent are different, or even in conflict. Concluded contract should ensure cooperating relation between principal and agent, but it often does not work. The agent realizes his own objectives and contract opportunism

can take place there. This leads to delegation costs (in the form of additional incentives or monitoring costs).

Overcoming the problem of asymmetric information needs to set up a proper type of contract based either on behavior (ex-ante contracts) or on result (ex-post contracts), for adequate period of time (repeating contracting out procedure is useful for overcoming dominant position of a particular provider). Then the contract must enable rational monitoring, long-run contracting should be followed by regular controls, and the best cost-saving method is to base the contract and relations between the government and providers on reliability.

Principal – agent model can include also Public Private Partnership and the other way how to save public sources is to enable private units to do business in some fields of interest originally realized by the government. There are several niches on the market of social services that can bring interesting profit incentives, and so it is necessary to exploit those chances for private business on this field. New needs, changing demand for public goods and services can serve as a basis for new forms of business. This is also one way how to overcome asymmetry of information and to reach high efficiency through competition space. The claim is not to reduce the volume and structure of provided public goods and services, but to provide them more efficiently, in the interest of public. Reaching such objectives can be enabled by well prepared and ethically behaved civil servants.

REFERENCES

- AMAGOH, F. Information asymmetry and the contracting out process. *The Innovation Journal: The Public Sector Innovation Journal*. Vol. 14(2), 2009, article 3. 2 June 2012. <http://www.innovation.cc/scholarly-type/amagoh_information_asymmetry3contracting_out_process.pdf> .
- BOSSAERT, D., and Ch. DEMMKE. *Main Challenges in the Field of Ethics and Integrity in EU Member States*. Maastricht: European Institute of Public Administration, 2005. Dostupné na: <http://www.eipa.nl>
- DENHARDT, R. B., and J. V. DENHARDT. The New Public Service: Serving Rather than Steering. *Public Administration Review*, November/December 2000, Vol. 60, No. 6: 549-559.
- DUNLEAVY, P. *Democracy, Bureaucracy and Public Choice*. New York: Harvester Wheatsheaf, 1991.
- DUNLEAVY, P. and H. MARGETTS, et al. New Public Management is Dead: Long Live Digital Era Governance. *Journal of Public Administration Research and Theory*. July 2005, No. 16: 467-494.
- GIDDENS, A. *The Third Way: The Renewal of Social Democracy*. Cambridge: Polity Press, 1998.
- HOOD, Ch. A Public Management for All Seasons? *Public Administration*, Spring 1991, Vol. 69: 3-19.
- HOOD, Ch. The New Public Management in 1980s: Variations on a Theme. *Accounting, Organizations and Society*, 1995, Vol. 20, No. 2/3: 93-109.
- METCALFE, L. *New Challenges in European Public Management Designing Interorganizational Networks*. Maastricht: European Institute of Public Administration, 1999. 2 June 2012. <<http://www.rrojasdatabank.info/metcalfe.pdf>>
- KERNAGHAN, K. *The Ethics Era in Canadian Public Administration*. Research Paper No. 19. Ottawa: Canadian Centre for Management Development, 1996. ISBN 0-662-62211-3.

Moore, Mark. *Creating Public Value: Strategic Management in Government*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1995.

O'FLYNN, J. From New Public Management to Public Value: Paradigmatic Change and Managerial Implications. *The Australian Journal of Public Administration*, 2007, Vol. 66, No. 3: 353-366.

PIERRE, J. and B. G. PETTERS. *Governance, Politics and the State*. St. Martin's Press, 2000.

SALAMON, L. *The Tools of Government: A Guide to the New Governance*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

SCHICK, A. The Spirit of Reform: Managing the New Zealand State Sector in a Time of Change. *The State Services Commission and the Treasury*, 1996. 2 June 2012. <<http://www.reut-institute.org/en/Publication.aspx?PublicationId=3184>> .

doc. PhDr. Olga Březinová, CSc.
Vysoká škola Karla Engliš
Palackého 918/70, 702 00 Ostrava
e-mail: olga.brezinova@vske.cz

ASYMMETRIC INFORMATION IN NEW PUBLIC MANAGEMENT AND THE PROBLEM OF ETHICS

Olga Brezinova

Vysoka skola Karla Englise
Palackeho 918/70, 702 00 Ostrava, Czech Republic
olga.brezinova@vske.cz

Abstract

Reforming process in public administration can be based on principles of New Public Management that seeks for higher efficiency by applying business-like methods in public administration. Private delivery of public goods and services is often assumed to be more efficient and economic, but it may also be connected with worse quality, and availability of them, and can be accompanied by asymmetric information linked to moral hazard and adverse selection. Such complex system of activities then must be followed by specific need for civil servants who would be able to manage this process. Characteristics of some principal – agent model aspects and principal's behavior and ethics are discussed in the paper.

Key words: new public management, asymmetric information, civil service, ethics, corruption

JEL Classification: D6, D7, H4

VYUŽÍVANIE INFORMAČNÝCH A KOMUNIKAČNÝCH TECHNOLOGIÍ V PODNIKoch CESTOVNÉHO RUCHU

Ladislav Bažó, Roman Staňo, Katarína Valenteová

ÚVOD

Informačné a komunikačné technológie (IKT) v súčasnosti, tak ako v mnoho iných odvetviach národných ekonomík, hrajú i v cestovnom ruchu kľúčovú úlohu. Jedným z aktuálnych trendov v cestovnom ruchu je využívanie IKT tým, ktoré sa presadzuje najsilnejšie.

O fenoménoch, ktorými na konci 20. a začiatku 21. storočia, cestovný ruch a informačné a komunikačné technológie nesporne sú, už bolo napísaných veľa prác. Preto, aj napriek tomu, že sa táto stať oboma fenoménmi zaoberá, je naša pozornosť sústredená predovšetkým na synergiu oboch týchto oblastí, ktorá tak vytvára svoj vlastný špecifický priestor (či už v rámci cestovného ruchu alebo v rámci informačných a komunikačných technológií) a začína nadobúdať na význame a dôležitosti.

Cieľom príspevku je skúmať pripravenosť slovenských podnikov cestovného ruchu pôsobiť v nových ekonomických podmienkach s osobitným dôrazom na využívanie IKT pri predaji služieb cestovného ruchu.

1 PRIENIK IKT DO CESTOVNÉHO RUCHU

Prechod k informáciám a znalostiam, ako k hlavnému zdroju rozvoja sa podľa I. Klinca (2010, s. 18-21) uskutočňuje v nasledujúcich piatich hlavných smeroch:

1. Informačná technológia sa stáva hlavnou technológiou ekonomík vyspelých priemyselných krajín umožňujúcou sprístupňovanie a využívanie informácií a znalostí ako hlavného zdroja rozvoja ekonomiky a spoločnosti.
2. Informácie, znalosti a poznanie sa stávajú hlavným zdrojom ekonomického a spoločenského rozvoja.
3. Informácie a znalosti sa v moderných ekonomikách stávajú hlavnou formou kapitálu.
4. Informácie sa stali novým výrobným faktorom v modernej ekonomike.
5. Prechod k informáciám ako novému a hlavnému zdroju rozvoja ekonomiky a spoločnosti, novej forme kapitálu i novému výrobnému faktoru spôsobuje zmenu hodnotových orientácií jednotlivca i spoločnosti.

Nositeľmi informácií sú informačné a komunikačné technológie. Informačné a komunikačné technológie možno definovať ako súhrn elektronických, počítačových a telekomunikačných technológií a všetkých foriem hardvérového, softvérového a sieťového vybavenia, ktoré slúžia k rozvoju a manažmentu podniku cestovného ruchu.

IKT predstavujú integrovaný systém sieťového vybavenia a softvéru pre efektívne spracovanie dát a komunikácie v rámci podniku. Slúžia ako nástroj operatívneho a strategického manažmentu, ktorý umožňuje podniku cestovného ruchu riadiť informácie a procesy a taktiež podporujú interaktívnu komunikáciu s obchodnými partnermi a v neposlednom rade sú nástrojom k dosiahnutiu misie a cieľov podniku cestovného ruchu.

Podľa D. Benešovej (2010, s.11) podniky cestovného ruchu v súčasnosti musia kalkulovať s IKT v rámci svojich stratégií. Podľa autorky k určujúcim faktorom patria nasledovné:

- a) progres v oblasti technológií, ktorý so sebou prináša aj nové príležitosti v oblasti marketingu,

- b) tlaky na ekonomiku prevádzky podnikov CR ako dôsledok rastúcej globalizácie a ich snahy byť konkurencieschopnými v globálnom ekonomickom prostredí,
- c) nízke bariéry vstupu nových podnikov na trh,
- d) pozitívny posun ukazovateľa cena/výkon v oblasti obstarávania IKT, čo umožňuje dosiahnuť podnikom vyššiu produktivitu pri rýchlejšej návratnosti vložených finančných prostriedkov do IKT,
- e) zmena v spotrebiteľských preferenciách – dožadujú sa sofistikovanejších produktov s lepšími kvalitatívnymi vlastnosťami,
- f) rozmach konkurencie na online trhoch cestovného ruchu.

Podľa Retovej (2010, s. 81) možno použitie IKT v cestovnom ruchu zhrnúť do nasledovných oblastí:

- g) vnútrofirmernej komunikácie – IKT prispievajú k rastu efektívnosti vnútropodnikových procesov, prispievajú k automatizácii a zrýchľovaniu operácií a obsluhy,
- h) komunikácia s partnermi – využitie IKT najmä pri vytváraní ponuky, v oblasti zmluvných vzťahov a zabezpečení pružnej reakcie,
- i) komunikácia s potenciálnymi zákazníkmi – e-marketing, využitie internetu na prezentáciu ponuky a geografickú expanziu, lepšiu dostupnosť ponuky pre zákazníka, efektívnosť, konkurencieschopnosť pri relatívne nízkych nákladoch, v oblasti informačných a rezervačných systémov,
- j) komunikácia a vzťahy s existujúcimi zákazníkmi – nástroje elektronického obchodu a riadenie vzťahov so zákazníkmi,
- k) vytváraní technológií tvoriacich samostatný produkt – multimédiá, virtuálna realita, plánovanie trás a navigácia, poskytovanie aktuálnych kontextových informácií pre subjekty cestovného ruchu ako i v zábavnom priemysle.

Medzi najvýraznejšie súčasné trendy rozvoja internetu, ktoré dynamicky gradujú jeho potenciál využiteľný v marketingu a elektronickom obchode v cestovnom ruchu, patria predovšetkým:

- l) rast rýchlosti prenosu spojený s využitím nových technológií – optické káble, bezdrôtový prenos, využitie káblových rozvodov pre káblovú televíziu.
- m) exponenciálny nárast počtu užívateľov – súvisí so znižovaním ceny pripojenia, s ekonomickým rastom radu krajín, s vládnu politiku podpory využívania internetu pre akceleráciu rozvoja spoločnosti.

Cestovný ruch (CR) sa v súčasnosti z dlhodobého pohľadu nachádza vo fáze dynamického rozvoja. Tento rozvoj prináša so sebou aj zmeny vo viacerých rovinách. Informačno-komunikačné technológie samozrejme prenikajú aj do tejto oblasti. Autori Zelenka, Pechanec a Bureš (2008, s.16–19) identifikovali roviny a zmeny, kde zohráva využitie a intenzívnejší prienik IKT významnú úlohu:

- n) Dlhodobý pretrvávajúci globálny rast odvetvia (kvantitatívna rovina)
- o) Kvalitatívne zmeny
- p) Rovina času
- q) Rovina udržateľnosti CR
- r) Rovina marketingu (e-marketing)
- s) Pocitová (zážitková) rovina
- t) Kognitívna rovina (ľudského myslenia)
- u) Informačno-komunikačná rovina
- v) Globalizácia CR
- w) Rovina ľudských zdrojov pre CR

Významnou revolúciou v aplikáciách IKT bol rozvoj internetu na konci 80. a hlavne na začiatku 90. rokov, ktorý sa popri prezentáciách a aplikáciách preň vytvorených stal médiom/rozhraním/bránou, ktorá prepojuje a sprístupňuje mnoho ďalších aplikácií. Pre rozvoj

CR bolo významné sprístupnenie brán do GDS a CRS nielen pre sprostredkovateľov služieb CR, ale i pre koncových zákazníkov, vytvorenie rozsiahlych databázových aplikácií pre služby CR (ubytovacie služby, zájazdy/balíky, múzeá a galérie a i.), vytvorenie „neorganizovaného systému“ prezentácií destinácií (od miestnej a regionálnej po národnú a makro regionálnu úroveň) ale aj postupný rozvoj e-businessu, ktorý sa z percentuálneho zastúpenia pri distribúcii produktov CR stal veľmi rýchle prevažujúcim spôsobom rezervácie a platenia za služby CR v vyspelých krajinách (najmä USA a niektoré krajiny západnej Európy).

Podľa J. Zelenku (2006) pre elektronický obchod v cestovnom ruchu v súčasnej etape rozvoja je typické:

- x) využitie internetu (WWW, E-mail) pre sformovanie ponuky, prezentácie a distribúciu produktu,
- y) vytváranie informačných databáz o produktoch (databázy hotelov, leteniek, zájazdov vrátane last minute atď.),
- z) ponuka množstva diferencovaných produktov,
- aa) veľká dynamika rastu v porovnaní s „klasickými“ komoditami (software, hudobné nahrávky, knihy a pod.),
- bb) vysoký finančný objem uskutočnených transakcií (vysoká cena komplexných produktov v porovnaní s vybranými komoditami, relatívne vysoký podiel elektronických obchodných transakcií na celkovom trhu turistických služieb na vyspelých trhoch),
- cc) výhodné a prirodzené prepojenie informačného systému turistického subjektu (centrálny rezervačný systém – CRS) a GDS (globálny distribučný systém) so zákazníkom prostredníctvom web rozhrania (brány do CRS, GDS),
- dd) možnosť využitia elektronickej multimedialnej prezentácie produktu, potenciálnej i pravej virtuálnej prezentácie,
- ee) možnosť poskladať konečný produkt (package) z jednotlivých služieb nezávislých poskytovateľov,
- ff) rast komplexnosti ponuky služieb – virtuálne cestovné kancelárie a agentúry, špecializované portály, brány do GDS a pod.,
- gg) prepojenie poskytovaných služieb cestovného ruchu a iných užitočných informácií – o destináciách, podmienkach pre cestovanie atď.
- hh) globálna ponuka produktov, nesúca znaky šandardizácie v ich samotnej distribúcii,
- ii) vytváranie podpory pre elektronický obchod – cez portály, prezentačné stránky miest a obcí, atraktivít, regiónov, ako i samotných krajín.

Najväčším online trhom s 30 % podielom na celkovom výkone online obchodu cestovného ruchu bola Veľká Británia, nasledovaná Nemeckom (18%), Francúzskom (14 %), Škandinávskymi krajinami (11%) (Marcussen, 2009). Trh Východnej Európy je veľmi málo rozvinutý. To samozrejme naznačuje jeho veľký potenciál rozvoja do budúcnosti.

2 METODIKA A DÁTA

Za účelom dosiahnutia stanoveného cieľa sme využívali klasické vedecké metódy a to numerickú a verbálnu analýzu, syntézu, komparáciu, dedukciu, abstrakciu, konkretizáciu a generalizáciu. Aplikačný charakter riešenej problematiky si vyžadoval použitie analytickej marketingovej metódy v oblasti výskumu trhu a tú predstavovala metóda dopytovania, ktorú sme aplikovali pri zbere primárnych údajov na základe štandardizovaných dotazníkov. V rámci procesu spracovania údajov získaných z odpovedí od respondentov sme analyzovali údaje a vyhodnotili výsledky, ktoré vyplynuli z prieskumu. Výsledky prieskumu sme podrobili komparácii s výsledkami vlastného pozorovania a časť aj tvrdeniami expertov, ktorí

sa venujú danej problematike. V nasledujúcej tabuľke uvádzame základné parametre marketingového prieskumu:

Tabuľka 1: Základná charakteristika marketingového prieskumu

Typ prieskumu	Primárny, kvantitatívny prieskum
Počet oslovených respondentov	231
Obdobie zberu dát	august - september 2012
Metóda zberu dát	online dotazník
Vyhodnotenie dát	Microsoft Excel

Zdroj: vlastné spracovanie.

Pre rýchlu návratnosť sme sa rozhodli využiť možnosti online dopytovania a zostavili sme elektronický dotazník (pomocou služby Google Dokumenty. Pri vytváraní obsahu dotazníka sme sa inšpirovali podobnými prieskumami, ktoré boli uskutočnené v iných krajinách (Buhalis, Deimezi, 2004; Kim, 2004) a v Európskej únii (ICT and e-Business in the Tourism Industry, 2006). Pri zostavovaní dotazníka sme sa snažili dodržať zásadu čo najmenšieho počtu otázok, aby respondentom zabralo vyplňovanie čo najmenej času. Dotazník bol respondentom odosielaný na mailovú adresu, pričom správa – sprievodný list obsahoval web link na dotazník.

Na základe stanoveného cieľa marketingového prieskumu sme vybrali z katalógu poskytovateľov služieb cestovného ruchu uvedených na portáli www.slovakia.travel len také podnikateľské subjekty, ktoré mali vlastnú web stránku. Okrem primárneho kvantitatívneho prieskumu, sme realizovali aj sekundárny prieskum, kde údajovú základňu reprezentovali: Európska Komisia, Eurostat, Štatistický úrad SR, TNS SK, Ministerstvo financií SR, Ministerstvo dopravy pôšt a telekomunikácií SR a iné zdroje zamerané na problematiku informačných a komunikačných technológií a ich uplatnenia v podnikoch.

3 VÝSLEDKY A DISKUSIA

3.1 Prieskum využívania IKT slovenskými podnikmi cestovného ruchu

Ciele prieskumu

Realizovaný dotazníkový prieskum, ktorého základné parametre uvádzame v časti metodika a dáta, mal za cieľ zistiť súčasnú úroveň využívania informačných technológií na úrovni slovenských podnikov cestovného ruchu.

Ako sekundárne ciele realizovaného prieskumu sme si stanovili:

- jj) Zistiť úroveň ponímania dôležitosti informačných technológií zo strany podnikov cestovného ruchu;
- kk) Identifikovať spracovanie informačných stratégií zo strany podnikov;
- ll) Analyzovať prácu s internetom a marketingovú komunikáciu zo strany podnikov cestovného ruchu;
- mm) Špecifikovať výhody elektronického obchodovania;
- nn) Definovať faktory, ktoré sú nevyhnutné pre úspešný elektronický obchod;
- oo) Analyzovať ďalšie vzdelávanie v oblasti elektronického obchodovania;
- pp) Identifikovať bariéry a problémové oblasti v danej problematike;
- qq) Určiť rozvojové oblasti v informačných technológiách v podnikoch cestovného ruchu.

Klasifikačné údaje o vzorke

Zloženie výskumnej vzorky bolo nasledovné: 55 % hotely, 25 % cestovné kancelárie a 20 % cestovné agentúry. V rámci hotelov bolo 72,7 % hotelov 4-hviezdičkových a 27,3 % tvorili 3-hviezdičkové hotely.

Najviac dotazníkov sa nám vrátilo z malých podnikov cestovného ruchu (60 %) s počtom zamestnancov 10 – 49. Mikropodnikatelia s počtom zamestnancov do 9 odoslali naspäť 25 % dotazníkov. 15 % respondentov boli stredne veľkí podnikatelia s počtom zamestnancov 50 – 249.

Najviac respondentov bolo z Bratislavského kraja (30 %), 20 % malo sídlo v Nitrianskom kraji, 15 % respondentov pochádzalo z Banskobystrického kraja, zhodne po 10 % boli respondenti z Košického, Prešovského a Žilinského kraja a napokon 5 % podnikateľov pochádzalo z Trenčianskeho kraja.

V dotazníku sme zisťovali aj pôvod väčšinového vlastníka podniku cestovného ruchu. V 85 % išlo o podnikateľské subjekty s domácim väčšinovým vlastníkom a len 15 % malo zahraničného majoritného vlastníka.

Hlavné zistenia

Na základe analýzy zozbieraných výsledkov môžeme konštatovať, že všetky podnikateľské subjekty, ktoré odpovedali (t.j. 100 %) považujú využívanie informačných technológií v podnikoch cestovného ruchu za nevyhnutné.

Z odpovedí respondentov vyplynulo, že 40 % má spracovanú informačnú stratégiu, ale väčšina 60 % ju nemá spracovanú vôbec. Domnievame sa, že existencia takého strategického dokumentu ako súčasť celkovej stratégie by mala byť nevyhnutná, ak chce podnik úspešne pôsobiť v podmienkach novej ekonomiky.

Podniky CR, ktoré sa zúčastnili prieskumu, najviac (95 %) využívajú svoju web stránku na reklamu a propagáciu, styk s bankou a vyhľadávanie informácií potrebných pre svoju podnikateľskú činnosť. Svoju internetovú stránku na nákup a predaj tovarov a služieb využíva len 80 % respondentov, to znamená, že nie všetky podniky cestovného ruchu využívajú web rozhranie na plnohodnotné elektronické podnikanie.

Všetky podnikateľské subjekty, ktoré sa zúčastnili prieskumu aktívne využívajú svoju web stránku na informovanie o poskytovaných produktoch a službách. Rezervácia prostredníctvom e-mailu je prístupná pre potencionálnych zákazníkov u 85 % podnikov cestovného ruchu. 65 % web stránok podnikov umožňuje pre zákazníka on-line rezerváciu prostredníctvom webového rozhrania. On-line platbu a on-line nákup ako plnohodnotnú funkciu elektronického obchodovania umožňuje 10, resp. 5 % web stránok podnikov.

Najviac respondentov (65 %) disponuje web stránkami úrovne 1, t.j. na ich web stránkach si môže zákazník vybrať a rezervovať služby cez web rozhranie, avšak bez okamžitej možnosti zistiť dostupnosť zvolených služieb. Tá mu príde potvrdením buď na e-mail, alebo mu pracovník podniku zavolá na udaný telefonický kontakt. Druhou najpočetnejšou skupinou boli respondenti, ktorí disponujú web stránkou úrovne 0 – ich web stránky majú len informatívnu funkciu, pričom komunikácia s potencionálnym zákazníkom ako i rezervácia služieb sa uskutočňuje prostredníctvom e-mailu. 3. úroveň rozvinutosti majú web stránky u 10 % respondentov. Táto úroveň je vlastne úrovňou, ktorú môžeme označiť za plnohodnotný elektronický obchod, t.j. umožňuje zákazníkovi vybrať si službu/služby, ihneď zistiť dostupnosť, rezervovať, objednať a zároveň aj zaplatiť za ne cez web rozhranie. Druhá úroveň rozvinutosti web stránok bola zaznamenaná u 5 % respondentov. Výhodou tejto rozvinutosti web stránky je skutočnosť, že potencionálny zákazník ihneď pri výbere konkrétnej služby dostane spätnú odozvu o dostupnosti danej služby. Túto technológiu dynamického rezervovania ako vyplynulo z nášho pozorovania vo väčšine prípadov používajú podniky CR v zahraničí.

Na základe analýzy zozbieraných údajov môžeme konštatovať, že najvýznamnejším motívom pre elektronizáciu obchodných a podnikateľských procesov bolo dostať sa bližšie k zákazníkovi (100 %). S tým súvisí aj zlepšenie zákazníckych služieb, čo uviedlo 75 % respondentov. Taktiež 75 % respondentov odpovedalo, že ich k tomu vlastne primáli požiadavky trhu, t.j. ich obchodných partnerov, prípadne odberateľov ako aj trendy v tejto oblasti podnikania.

Najviac respondentov (65 %) uviedlo, že v rámci ich podniku sa najviac prejavili po zavedení elektronických obchodných procesov tieto výhody – rozšírenie trhu, úspora času a zlepšenie služieb zákazníkom. Ďalšími výhodami, ktoré elektronické obchodovanie prinieslo podnikateľom, sú zlepšenie imidžu a reputácie a nájdenie nových obchodných partnerov – zhodne to uviedlo 55 % respondentov. U polovici respondentov sa znížili prevádzkové náklady po adaptácii elektronického obchodovania.

Na základe zistených údajov môžeme konštatovať, že najnevyhnutnejší faktor pre úspešné elektronické obchodovanie je zaistenie vysokej úrovne bezpečnosti on-line operácií, čo je pochopiteľné, lebo pri takejto forme obchodných procesov je prenášaných množstvo údajov, ktoré často majú dôverný charakter a zneužitie ktorých by spôsobilo ujmu na niektorej strane obchodného vzťahu. Otázka bezpečnosti portálu je dôležitá aj z hľadiska získania dôvery zákazníkov. Za druhý najvýznamnejší faktor určili podnikatelia užívateľsky prístupnú web stránku. To je dôležité z hľadiska prvého kontaktu zákazníka s podnikom a jeho web stránkou. Pokiaľ je neprehľadná, nefunkčná či vykazuje chyby iného rangu, ktoré obmedzujú komfort zákazníka vo väčšine prípadov dôjde k jeho odchodu bez toho, aby sa podnik čokoľvek od neho dozvedel, nieto aby si získal jeho dôveru a zrealizoval obchod.

V 75 % si podniky dávajú robiť web stránky u špecializovaných firiem. To je pochopiteľné, vzhľadom na skutočnosť, že podniky CR sú väčšinou mikro a malé podniky, ktoré nedisponujú pracovníkmi s požadovanou technickou zručnosťou ako i dostupným technologickým a softvérovým vybavením pre potreby vytvárania web stránok. Zarážajúci je poznatok, že až štvrtina podnikov nezveruje tvorbu web stránok odborníkom. Nech už je ich motivácia k tomuto kroku akákoľvek, môžeme vysloviť domnienku, že stránky tvorené odborníkmi v tejto oblasti spĺňajú všetky svoje funkcie oveľa efektívnejšie ako tie, ktoré sú vytvorené vo vlastnej réžii často bez potrebných vedomostí a zručností. Výhodou tvorby web stránky u špecializovanej firmy je aj skutočnosť, že sleduje najnovšie trendy v oblasti a poskytuje aj poradenstvo.

70 % respondentov odpovedalo, že trendy v oblasti elektronického obchodovania sledujú. Toľko isto respondentov odpovedalo kladne aj na otázku, v ktorej sme zisťovali, či plánujú podnikatelia inovovať svoj elektronický obchod v zmysle rozšírenia jeho funkcií v období najbližších dvoch rokov. Môžeme teda vysloviť domnienku, že tie podniky, ktoré sledujú trendy v uvedenej oblasti aktívne pristupujú aj k otázke inovácie svojho obchodného portálu.

Priemerný podiel on-line rezervácií na celkovom počte rezervácií v podnikoch CR je 40 %. Priemerný podiel tržieb z on-line predaja na celkových tržbách za všetky podniky CR dosiahol v našom súbore 34 %. Negatívne hodnotíme skutočnosť, že až 60 % podnikov sa nachádza v rozpätí 0 – 20 % podielu online tržieb na celkových tržbách z predaja produktov cestovného ruchu. To poukazuje na nízke výkony tejto formy realizácie produktu na celkových výkonoch podnikov CR.

3.2 Odporúčania pre podniky cestovného ruchu

V súlade so stanovenými cieľmi a výsledkami marketingového prieskumu navrhujeme pre podniky nasledujúce odporúčania, ktoré považujeme ako prínos pre rast ich ziskovosti:

- rr) po analýze sekundárnych údajov navrhujeme podnikom, aby nezanedbávali významnosť e-businessu, pretože aj z realizácie primárneho prieskumu vyplynulo, že

podniky dosahujú nízke percento podielu tržieb z online predaja na celkových tržbách z predaja. E-business je vo vyspelých trhových ekonomikách (VB, Nemecko) považovaný za hybnú silu v procese uskutočnenia zmeny a získania si zákazníka. Je potrebné pripomenúť, že vývoj veľkosti trhu online predaja produktov cestovného ruchu v Európe od roku 1999 po súčasnosť rástol aj napriek prejavom finančnej a ekonomickej krízy. Aj toto je skutočnosť, prečo podniky cestovného ruchu na Slovensku by nemali zanedbávať rozvoj e-businessu a jeho formy.

- ss) Poukazujeme na nízku úroveň rozvinutosti web stránok zo strany podnikov, ktoré neplnia všetky funkcie v súvislosti s plnohodnotným e-businessom. Navrhujeme podnikom, aby vo väčšej miere využívali web stránky na nákup a predaj tovarov a služieb prostredníctvom internetu, online platbu a online rezervácie.
- tt) Navrhujeme aby viac podnikov chápalo mieru nevyhnutnosti využívania informačných technológií ako dôležitú súčasť ich podnikovej stratégie. Primárny prieskum poukázal na nízku úroveň strategického plánovania v podnikoch CR (až 60 % z nich nemá spracovanú informačnú stratégiu). Úspešné pôsobenie organizácie v nových ekonomických podmienkach podľa nás vyžaduje existenciu takéhoto strategického dokumentu. Navrhujeme jej zostavenie na základe nasledovnej osnovy:
 - 1. určenie väzieb medzi celkovou podnikateľskou stratégiou a informačnou stratégiou,
 - 2. analýza doterajšieho vývoja informačného systému (IS) a IKT v organizácii,
 - 3. analýza a prognóza všeobecného vývoja IS a IKT,
 - 4. špecifikácia kľúčových informačných zdrojov:
 - kľúčové informácie pre hodnotenie stavu trhu,
 - informácie pre hodnotenie konkurencieschopnosti firmy na trhu,
 - informácie pre sledovanie trendov vývoja trhu,
 - informácie pre vyhodnotenie okamžitého vnútorného stavu organizácie a doterajšieho priebehu všetkých interných procesov,
 - 5. plán rozvoja IS v dlhodobom a strednodobom horizonte,
 - 6. objem finančných a ostatných zdrojov potrebných pre realizáciu stratégie,
 - 7. prehľad štandardov, ktoré chce organizácia uplatňovať pri budovaní IS,
 - 8. návrh organizačných zmien a nástrojov na meranie dosiahnutia plánovaných cieľov,
 - 9. návrh kvalifikačných a rekvalifikačných programov,
 - 10. zásady pre vyhodnotenie účinnosti stratégie a účinnosti IS a IKT.
- uu) Odporúčame podnikom, aby vo väčšej miere rešpektovali výhody elektronického obchodovania, ktoré prinášajú aj zníženie nákladov, zlepšenie služieb zákazníkom, nájdenie nových obchodných partnerov.
- vv) Odporúčame podnikom cestovného ruchu aby aktívne využívali možnosti optimalizácie svojich web stránok pre vyhľadávače. Cieľom optimalizácie pre vyhľadávače je zabezpečiť, aby sa web stránky umiestňovali na popredných pozíciách vo svetových (Google, Yahoo, MSN) a domácich vyhľadávačoch (Zoznam, Centrum, Atlas). V súčasnosti sa vyše 78% užívateľov internetu v SR na webové stránky o cestovaní dostáva cez vyhľadávače. Dobrá pozícia webu vo výsledkoch vyhľadávania je preto jedným z kľúčov k vyššej návštevnosti a pri dodržaní ostatných parametrov kvalitného webu aj k vyššej efektívnosti podnikania.
- ww) Navrhujeme podnikom aby aktívne pristupovali k segmentácii klientely na webe ako kľúčovému predpokladu k úspešnej marketingovej stratégii na internete. V súčasnosti existujú nástroje, ktoré môžu v tomto smere pomôcť a to zdarma – napr. Google Analytics.

- xx) Odporúčame podnikom aby aktívne využívali nové metódy online marketingu – virálny marketing a guerilla marketing ako nízkonákladové formy komunikácie.
- yy) Odporúčame podnikom aktívnejšie využívať možnosti, ktoré im virtuálny priestor poskytuje. Na základe pozorovania sme zistili, že spracovanie katalógovej ponuky na webe je často totožné s tými v papierových prezentačných materiáloch, hoci na webe možno prezentovať oveľa viac informácií o tom-ktorom zariadení a destinácii.
- zz) V slovenských podmienkach je tiež ojedinelý spôsob zapojenia spotrebiteľa do vytvárania obsahu web stránky v zmysle hodnotení destinácií a recenzií napr. hotelov. Navrhujeme podnikom aby prijali za svoje aj túto vymoženosť súčasného internetu.

ZÁVER

Podniky, ako aj celá spoločnosť, je postavená pred potrebu uskutočňovania zmien tak ako nikdy predtým. Tlak globalizácie i novej ekonomiky, zrýchľovania vedecko-technického pokroku a iných nových prvkov života spoločnosti vytvára nevyhnutnosť zmien. V tomto prostredí výrazne vzrastá konkurencia medzi podnikmi a platí, že v konkurenčnom prostredí získava uznanie a výhodné postavenie ten, ktorý je úspešnejší, ktorý má viac konkurenčných výhod.

Internet ponúka nekonečné množstvo príležitostí. Nevyužiť nesmierny nárast užívateľov – potenciálnych obchodných partnerov, či zákazníkov, by bolo fatálnou chybou a viedlo by to minimálne k strate konkurenčnej výhody. Internet je fenomén, ktorý úplne zmenil pohľad na cestovanie. Urobil ho jednoduchším a ponúkol doteraz netušené možnosti. Tak spotrebiteľom, ktorí uprednostňujú dovolenky organizované cestovnými kanceláriami, ako aj individuálnym cestovateľom. Prvej skupine ponúkol portály, kde sa nemusia uspokojiť s ponukou jednej cestovnej kancelárie, ale majú ich k dispozícii niekoľko desiatok. Druhej zase množstvo alternatív, kam si objednať letenku, k nej ubytovanie, prenajať automobil.

Je výrazne pozitívne, že mnohé podniky cestovného ruchu pružne reagujú na zmenu prostredia a jednotlivé aplikácie už nie sú chápané samostatne. Inteligentné a komplexné e-business modely sú úzko naviazané a prepojené s každou časťou podnikovej činnosti. Žiaden zo systémov elektronického obchodovania ale nepredstavuje konkurenčnú výhodu bez existencie výkonných, vzdelaných a motivovaných pracovníkov, ktorí detailne ovládajú možnosti a prínosy týchto systémov.

Pre podniky v oblasti cestovného ruchu prináša využívanie moderných informačných technológií rad výhod:

- aaa) minimálne náklady vstupu na trh (prosperujú z toho najmä malé a stredné podniky),
- bbb) prevádzkové náklady na veľmi nízkej úrovni,
- ccc) vysoká rýchlosť a efektívnosť uskutočnenia ekonomických operácií,
- ddd) možnosť interaktívnej komunikácie bez časového i priestorového obmedzenia, ktorá sa realizuje v multimediálnom prostredí,
- eee) rozšírenie ponuky produktov,
- fff) dostupnosť svetových trhov a ich ľubovoľných segmentov atď.

Na druhej strane prináša i rôzne riziká spojené s bezpečnosťou transakcií, ochranou údajov a pod.

Využívanie internetu pri objednávaní zájazdov a ich zostavovanie podľa vlastného vkusu sú dva z trendov, ktoré sa podľa odborníkov z oblasti turizmu budú v budúcnosti najviac rozvíjať.

Na základe výsledkov vlastného prieskumu sme dospeli k presvedčeniu, že daná problematika, ani z hľadiska celosvetového prieskumu nie je ukončená a rovnako tak výsledky nášho výskumu nemožno považovať za ukončené. Je to z toho dôvodu, že vývoj v oblasti e-turizmu sa nedá zastaviť a stále napreduje.

Literatúra

- BENEŠOVÁ, D. Trendy využívania informačných a komunikačných technológií v cestovnom ruchu. In *Zborník vedeckých statí 2. Nové Zámky : IN DESIGN*, 2010. s. 10-15.
- BUHALIS, D. – DEIMEZI, O. E-tourism developments in Greece: Information communication technologies adoption for the strategic management of the Greek tourism industry. *Tourism & Hospitality Research*. [online]. August 2004, vol. 5. [Cit. 2012.07.02]. Databáza Business Source Complete.
- EUROPEAN COMMISSION. *e-Business W@tch: ICT and Electronic Business in the Tourism Industry. ICT adoption and e-business activity in 2006*. Sector Report No. 8/2006.
- MARCUSSEN, C.H. *Trends in European Internet distribution of travel and tourism services*. [online]. 2009. [cit. 2012.08.12]. Dostupné na WWW: <<http://www.crt.dk/trends>>
- KIM, Ch. *E-tourism: An innovative approach for the small and medium-sized tourism enterprises (SMTES) in Korea*. [online]. 2004. [Cit. 2012.07.10]. Dostupné na WWW: <www.oecd.org/dataoecd/56/13/34268048.pdf>.
- KLINEC, I. Ekonomická podstata prechodu k informačnej spoločnosti. In: *Working Papers* 26. Bratislava : Ekonomický ústav SAV, 2010.
- RETOVÁ, J. *Manažérska komunikácia v cestovnom ruchu*. Bratislava : Vydavateľstvo EKONÓM, 2010. ISBN
- ZELENKA, J. – PECHANEC, V. – BUREŠ, V. a kol. *E-Tourism v oblasti cestovného ruchu*. Praha : Ministerstvo pro místní rozvoj ČR, Praha, 2008. 242 s. ISBN 978-80-87147-07-8.
- ZELENKA, J. 2006. *E-business v cestovním ruchu*. [online]. 2006. [cit. 2012.05.06]. Dostupné na WWW: <http://markcr.uhk.cz/documents/marketingCR/vybraneAplikaceMCR/markCRnaINETU/elo_bchod.pdf>

Ing. Ladislav Bažó, PhD., Ing. Roman Staňo, PhD., Ing. Katarína Valenteová, PhD.

Ekonomická univerzita v Bratislave, Obchodná fakulta
Katedra služieb a cestovného ruchu
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava
e-mail: bazo@euba.sk, stano@euba.sk, katarina.valenteova@euba.sk

THE USE OF THE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES IN TOURISM ENTERPRISES

Ladislav Bažó, Roman Staňo, Katarína Valenteová

Universtiy of Economics in Bratislava, Faculty of Commerce, Department of Services and Tourism,
Dolnozemska cesta 1, 852 35 Bratislava, bazo@euba.sk

Abstract

The Implementation of the ICT in to the tourism enterprise processes is the supposition of the enterprise success in the present high competitive environment. We search and analyze the use and application of the ICT in the chosen tourism enterprises. The results of the survey present that the application of the ICT need to realize changes for the users access to the web pages, high security standards and active use of the ICT by the creation of the sale and after sale evaluation of the tourist products.

Key words: tourism, information and communication technologies, web services

JEL Classification: L 81, L 83, L 86

SYNERGICKÝ ÚČINEK ZNALOSTI CIZÍCH JAZYKŮ NA UPLATNĚNÍ EKONOMIKY, MANAGEMENTU A PRÁVA V PRAXI

Hana Čermáková

ÚVOD

Motto:

"Když se dva prvky setkají takovým způsobem, že velikost toho, čeho mohou dosáhnout společně, mnohonásobně přesahuje součet toho, čeho by dosáhly každý zvlášť, vzniká SYNERGIE." (www.slovník-cizích-slov.abz.cz)

V komentářích ke slovu synergie se lze dále dozvědět, že její vyjádření lze matematicky znázornit jako: $1 + 1 > 2$, nebo dokonce $1 + 1 = 3$.

Může skutečně znalost cizího jazyka alespoň částečně přispět ke vzniku takové rovnosti/nerovnosti? Budeme hledat odpověď z několika různých hledisek a v několika různých rovinách na příkladech z německého jazyka.

1. ÚROVEŇ LEXIKÁLNÍ

Nejvíce podnětných příkladů lze najít na úrovni lexikální. Podstata učení se cizímu jazyku spočívá stručně vyjádřeno v tom, že pojmy (z jednotlivých vědních odvětví, jako je např. management, ekonomie, právo atd.) vzniklé na základě poznávací činnosti v mateřském jazyce se spojují s ekvivalenty v cizím jazyce.

Cizí jazyk může přispět k jejich **upřesnění** nebo **rozšíření**.

Pro jeden český termín mohou v němčině existovat dva (i více) ekvivalentů:

- úředník - 1. der Angestellte (*úředník, který pracuje za pevný plat u nějaké firmy, úřadu.*)
2. der Beamte („státní“ úředník - osoba doživotně zaměstnávaná státem ve veřejně právním služebním poměru).

(Büntig, 1996, s. 68, 146, Wahrig, 1997, s. 190, 256.)

Naopak jeden německý termín nemusí mít dva různé významy (být homonymní) jako v češtině, např. českému slovu *konkurz* odpovídá německý termín *der Konkurs* jen ve významu „bankrot“, „úpadek“; ve významu „vypsání konkurzu na získání určitého místa, zakázky apod.“ se v němčině používá ekvivalentu *die Ausschreibung*. (Wahrig, 1997, 236, 756.)

Zvláště markantní je rozšíření významových spojení při používání některých slov ze základní slovní zásoby, např. slova *das Haus* (dům). Německou větu:

Ich weiß nicht genau, wann der Chef wieder im Hause ist.

nelze překládat: *Nevím přesně, kdy bude šéf zase v domě.*

ale: *Nevím přesně, kdy bude šéf zase ve firmě (v podniku, apod.)*

(Buscha, Linthout, 2009, s. 39.)

Při překladu spojení: *Wir liefern die Ware frei Haus.* – *Dodáváme zboží do domu/vyplaceně do sídla firmy.*

je třeba evokovat i znalosti dodacích podmínek, totiž že spojení slov „*frei Haus*“ zahrnuje i význam, že prodávající nese všechny náklady (dovoz, pojištění, clo apod.).

Podobných příkladů je více, např.: *der Bahnhof* (nádraží) – *frei Bahnhof*, *die Grenze* (hranice) – *frei Grenze*, *der Schiff* (lod') – *frei Schiff* apod. (Buscha, Linthout, 2009, s. 26.)

Znalost cizího jazyka může přispět i k **rozlišení** podobných termínů v mateřském jazyce, např. při používání slov *ökonomie* a *ekonomika* - v němčině *die Ökonomie* a *die Wirtschaft*

(tedy ve spojení *podniková ekonomika* – *die Betriebswirtschaft*).

Důležité z **praktického** hlediska je používání adekvátních pojmů pro míry a váhy. Zatímco v oblasti udávání měrných jednotek se německé ekvivalenty shodují, v oblasti váhových jednotek tomu tak není. V němčině se nepoužívá jednotka *dekagram*. (Není tedy možné koupit si 10 deka salámu, jen „100 Gramm Wurst.“) Naopak existuje v němčině váhová jednotka *das Pfund* (= 500 g) a *der Zentner* (= 50 kg). (Buscha, Linthout, 2009, s. 54.)

2. ÚROVEŇ SOCIOLINGVISTICKÁ

Výše uvedené příklady se týkaly jen dílčích oblastí ovládnutí cizího jazyka. Z hlediska uplatnění odborných znalostí v praxi je velmi důležité získání tzv. **sociolingvistické kompetence**, tedy „zvládnutí společenských dimenzí užívání jazyka.“ (Společný evropský referenční rámec pro jazyky, s.120.) Do každého služebního jednání ať v mateřském nebo cizím jazyce se promítají sociální vztahy. Pro jednání v cizím jazyce je proto třeba ovládnout vhodné používání a výběr **pozdravů** (např. v Německu se pozdrav „*Guten Morgen!*“ – *Dobré ráno!* – používá asi až do 11. hodiny dopolední, v Rakousku a také v jižním Německu je zase běžně užívaný pozdrav „*Grüß Gott!*“ a ve Švýcarsku „*Grüezi!*“) (Buscha, Linthout, 2009, s.103) a také **způsobů oslovení**, např. všechny zaměstnané ženy – asi od 18 let – se oslovují „*Frau*“ – *paní*, a ne *slečno*. (Conlin, 2000, s. 20.) Důležité pro způsob a do jisté míry i pro výsledek jednání je rovněž používání **řečových zdvořilostních forem** (v němčině se jedná hlavně o používání slovesného tvaru konjunktivu II.).

Jinak působí věta: *Hätten Sie morgen Zeit?* – *Měl byste zítra čas?*
než: *Haben Sie morgen Zeit?* – *Máte zítra čas?*
Obdobně: *Würden Sie einen Augenblick warten?* – *Počkal byste okamžik?*
Warten Sie einen Augenblick. – *Počkejte okamžik.*

Tyto formulace se uplatňují zejména při realizaci komunikačních situací vyskytujících se v obchodním jednání, jako je sjednání termínu pro jednání, přivítání obchodního partnera, představení sebe i dalších osob, vyslovení žádosti, prosby, připomínky, omluvy, ale i stížnosti nebo reklamace atd.

3. ÚROVEŇ PREZENTAČNÍ

Synergický účinek studia jazyků na uplatnění studovaných předmětů, jako je ekonomie, management, právo a další, v praxi (zejména mezinárodní) se do jisté míry může projevit i při prezentacích činnosti určité firmy nebo organizace, pracovních postupů, výsledků činnosti apod. v cizím jazyce. Cílem prezentace jako součásti studia cizího jazyka je samostatná práce s daným jazykem, jeho praktické využití v potenciálně reálné situaci a jeho použití jak v psané, tak i v mluvené formě.

Součástí cvičení z němčiny je seznámení se nejen s jazykovými prostředky vhodnými pro prezentaci, ale i s její kompoziční výstavbou, obsahovou stránkou, s prostředky navazování kontaktu s posluchači apod. Vhodnými zdroji informací jsou například kapitoly „*Firmenpräsentation*“ (Conlin, 2000, s.31 – 33.) nebo („*Firmen- und Tätigkeitbeschreibung*“ (Buscha, Linthout, 2009, s. 52-55.). Obdobně jako na úrovni lexikální i na této úrovni se mohou tedy navzájem podporovat a ovlivňovat znalosti a dovednosti prezentování získané v jednotlivých odborně zaměřených předmětech na jedné straně a v cizím jazyce na straně druhé.

Po předvedení prezentace před kolektivem posluchačů se posuzuje jednak formální stránka, např. zda byli v úvodu osloveni a přivítáni posluchači, jak byl zvládnut samotný přednes, nakolik bylo zapotřebí využívat písemné přípravy, ale také názornost a grafické zpracování, zda umí přednášející udržovat kontakt s posluchači (zodpovědět případné dotazy) a pochopitelně také jazyková správnost.

Součástí obsahu je pak mimo jiné prezentace činnosti zvolené firmy, její právní forma, informace o založení, struktuře, sídle, pracovnících firmy, ročním obratu, plánech do budoucna, prezentace jejích výrobků apod. V části věnované právním formám podnikání si studenti např. osvojují zkratky běžně používané v obchodním styku s německy mluvícími zeměmi označující subjekty podnikání, jako např. GmbH, AG, KG, OHG aj. (Höppnerová, 2004, s.98 -99.)

Závěrem lze tedy shrnout, že znalost cizího jazyka jak v jeho dílčích složkách, tak v celkovém způsobu používání se skutečně může stát prostředkem k lepšímu uplatnění, a tím i zhodnocení odborných znalostí.

Literatura:

<http://slovník-cizich-slov.abz.cz/web.php/slovo/synergie>

WAHRIG, G. *Deutsches Wörterbuch*, 1997. ISBN 3-577-10677-8.

BÜNTIG, K. D. *Deutsches Wörterbuch*, 1996. Isis Verlag Schweiz.

HIEMÄE, M. *Deutsch im Geschäftsleben – Handelskontakte*, 2001. ISBN 80-85927-77-2.

BUSCHA, A., LINTHOUT, G. *Geschäftskommunikation – Verhandlungssprache*. 2009. ISBN 3-19-001598-2.

CONLIN, C. Verhaltensregeln in geschäftlichen Situationen in: *Unternehmen Deutsch*. 2000. ISBN 80-7283-208-1.

COUNCIL OF EUROPE, *Společný evropský referenční rámec pro jazyky*, 2002. ISBN 80-244-0404-4.

HÖPPNEROVÁ, V. *Němčina v hospodářství*, 2004. ISBN 80-86119-80-7.

PhDr. Hana Čermáková, CSc.

Vysoká škola Karla Engliše

Šujanovo náměstí 356/1

602 00 Brno

e-mail: hana.cermakova@vske.cz

SYNERGIC EFFECT OF KNOWLEDGE OF FOREIGN LANGUAGES IN APPLICATION ON ECONOMICS, MANAGEMENT AND LAW IN PRACTICE

Hana Čermáková

Karel Engliš College, Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno hana.cermakova@vske.cz

Abstract

The article shows how the synergy effect of foreign languages knowledge can influence upon the use of professional (economic, managerial, and legal) knowledge and skills in practice. The effect becomes evident in several levels. In the field of lexicon, the knowledge of foreign vocabulary can specify, enlarge and use correspondingly the vocabulary of mother tongue.

The socio-linguistic competence is very important for business negotiation. The choice of appropriate expressions (greetings, addressing people or polite phrases) can influence the result of business negotiation.

In foreign language presentation of a company, organization or product, the language can serve not only as an excellent tool of presentation but also as a tool of professional appreciation.

Key words:

Foreign language, lexicon level, socio-linguistic competence, polite phrases, presentation

JEL Classification: A 12, I 25

OCHRANA SOUKROMÍ ZAMĚSTNANCE V PRACOVNĚPRÁVNÍCH VZTAZÍCH

Marcela Fryštenská

ÚVOD

Základní normou pracovního práva na poli soukromí zaměstnanců je § 316 odst. 2 zákona č. 262/2006 Sb., zákoník práce (dále jen zákoník práce), ze kterého vyplývá, že: „Zaměstnavatel nesmí bez závažného důvodu spočívajícího ve zvláštní povaze činnosti zaměstnavatele narušovat soukromí zaměstnance na pracovištích a ve společných prostorách zaměstnavatele tím, že podrobuje zaměstnance otevřenému nebo skrytému sledování, odposlechu a záznamu jeho telefonických hovorů, kontrole elektronické pošty nebo kontrole listovních zásilek adresovaných zaměstnanci.“ Toto pravidlo neplatí neomezeně, neboť mohou existovat případy, kdy by taková ochrana zaměstnance příliš zasahovala do práv a oprávněných zájmů zaměstnavatele. Proto zákoník práce v ustanovení § 316 odst. 3 říká, že pokud je u zaměstnavatele dán závažný důvod spočívající ve zvláštní povaze jeho činnosti, může zavést kontrolní mechanismy. Je však povinen informovat zaměstnance o rozsahu kontroly a způsobu provedení. Zaměstnavatel může přiměřeným způsobem kontrolovat dodržování závazku, který pro zaměstnance vyplývá z ust. § 316 odst. 1 zákoníku práce: „Zaměstnanci nesmějí bez souhlasu zaměstnavatele užívat pro svou osobní potřebu výrobní a pracovní prostředky zaměstnavatele včetně výpočetní techniky ani jeho telekomunikační zařízení.“

Kontrola na pracovišti (emailů, telefonů, surfování po Internetu atd.) je velmi citlivým tématem, neboť se zde střetávají zájmy zaměstnanců, kteří mají ústavně zaručená osobnostní práva (soukromí, ochrana cti, projevy osobní povahy apod.), se zájmy zaměstnavatele, jehož cílem je především to, aby jeho zaměstnanci pracovali efektivně a aby byl chráněn jeho majetek.

1 ELEKTRONICKÁ POŠTA

Zaměstnavatel dává svým zaměstnancům k dispozici elektronickou komunikaci nezbytnou pro plnění pracovních úkolů (odpovídání na e-maily klientů, vyhledávání informací), současně jim dává možnost využívat elektronickou komunikaci k soukromým účelům (posílání soukromých e-mailů, vyhledávání informací nesouvisejících s náplní práce zaměstnance).

Zaměstnavatel má právo vědět, určovat a znát způsob využívání elektronické komunikace, kterou dává svým zaměstnancům. Na druhou stranu má mít zaměstnanec podle právního řádu (zákon o archivnictví, zákoník práce, zákon o ochraně osobních údajů) jistotu, že zaměstnavatel neotevře listovní zásilku, že mu nebude za normálních okolností čten e-mail doručený do „jeho“ schránky, byť zřízené zaměstnavatelem.

Zprávy zaslané e-mailovou poštou jsou písemnosti, na něž se vztahuje ochrana dle čl. 13 LZPS, který garantuje ochranu listovního tajemství a tajemství jiných písemností a záznamů uchovaných v soukromí, zasílaných poštou či jiným způsobem, tajemství zpráv podávaných telefonem či jiným obdobným zařízením.

Zaměstnavatel tedy nemá právo zpracovávat obsah korespondence svých zaměstnanců. Za účelem dodržování pracovní doby a jejího využití ze strany zaměstnanců by mohl sledovat počet e-mailů došlých a odeslaných svých zaměstnanců. O svém záměru sledovat četnost přijímaných či odesílaných e-mailových zpráv by měl zaměstnavatel své zaměstnance informovat ideálně již na začátku pracovního vztahu.

Lze si ovšem představit situaci, kdy otevření soukromého emailu zaměstnance zaměstnavatelem by bylo v souladu s právním řádem. Například zaměstnanci, který z důvodu nemoci není v práci dlouhodobě přítomen je doručen email, z jehož záhlaví lze učinit závěr, že se jedná o email pracovní, který je třeba bez zbytečného odkladu vyřídit. Otevření tohoto emailu zaměstnavatelem za účelem zjištění jeho obsahu a následnému vyřízení je zákonné.

2 TELEFONY

Odposlouchávání telefonních hovorů a čtení zpráv bez souhlasu zaměstnance a v případě, kdy nejsou dány zvláštní důvody dle § 316 zákoníku práce, by bylo v rozporu s čl. 7 odst. 1, čl. 10 odst. 2 a čl. 13 LZPS. V této souvislosti lze zmínit rozhodnutí Evropského soudu pro lidská práva ve věci Halfordová vs. Spojené království (rozhodnutí ze dne 25. 06. 1997, č. 20605/92) Velké Británie a severního Irska, kde soud konstatoval, že: „*Odposlouchávání telefonních hovorů zaměstnance zaměstnavatelem je nepřípustné, nebyl-li zaměstnanec upozorněn, že hovory vedené v interním telekomunikačním systému zaměstnavatele podléhají odposlouchávání, a důvodně očekával v těchto hovorech soukromí.*“

Na používání telefonů v zaměstnání se můžeme pro námi sledovaný účel podívat ještě minimálně z jednoho dalšího úhlu. Nejde jen o to, zda a kdy může zaměstnavatel nahrávat hovory svých zaměstnanců, ale i otázku, zda zaměstnavatel může zaměstnancům zakázat používání jejich soukromých mobilů na pracovišti. Díky novým technologiím jsou dnes mobilní telefony multifunkčními zařízeními, tj. umožňují pořizovat záznam zvuku, fotografií, nahrávání videa i stahování dat. Pro zaměstnavatele existuje nebezpečí, že zaměstnanci budou díky mobilu vynášet a zneužívat data. Řešení v podobě odebrání mobilů zaměstnancům nepovažuje autorka tohoto příspěvku za rozumné a v souladu s oprávněným očekáváním zaměstnance, že v zaměstnání bude respektováno jeho právo na soukromí. Inspirací může být praxe jedné zahraniční firmy, která investovala nemalé prostředky do koupě firemních telefonů umožňující pouze telefonování. Rovněž je možné zřídit u zaměstnavatele telefonní automat na karty i mince.

Zaměstnavatelům lze doporučit, aby si vnitřní instrukcí stanovili pravidla pro používání elektronické pošty a telefonů, resp. jasně stanovili okolnosti, za nichž zaměstnanci mohou užívat prostředky zaměstnavatele k soukromým účelům, stanovit jasně rozsah a typ soukromého využití (např. zakázat mimorepublikové hovory), v případě přístupu k internetu jasně vymezit materiál, který může být prohlížen, stahován, kopírován, upozornit zaměstnance, že by soukromé e-maily měly být jako takové označeny.

3 WEBOVÉ STRÁNKY

Statistické sledování doby, kterou zaměstnanec stráví surfováním po internetu je možné jen ze závažných důvodů spočívající ve zvláštní povaze zaměstnavatele. Jestliže zaměstnavatel sleduje on line, kde se po Internetu zaměstnanec pohybuje a jak dlouho, získává údaje o zálibách nebo třeba i úchylných sledované osoby. Jinými slovy získá informace osobní povahy.

Zaměstnavateli lze doporučit, aby zvážil, zda umožní zaměstnancům používání internetu pro soukromé účely např. během přestávky na jídlo a oddech. Pokud zaměstnanci potřebují přístup k internetu z důvodu náplně práce po celou pracovní dobu, lze doporučit blokaci některých služeb, např. ICQ, facebooku, downloadu souborů, webových stránek atd. Tyto služby lze blokovat na úrovni síťových i koncových prvků sítě. Jako příklad lze uvést zablokování přístupu na vybrané webové stránky za pomoci souboru PAC (proxy auto-configuration), softwarů McAfee Desktop, Symantec Endpoint Protection Firewall a dalších.

Samo monitorování zaměstnancova pohybu na Internetu bez jeho vědomí je však již nepřijatelné.

Toto blokování webových serverů na základě kategorií není jednoduché a 100% funkční. Filtrovat je totiž možné jen stránky, které byly dopředu analyzované. Analýza by měla být po nějakém čase opakována, protože obsah stránek se může časem měnit. Rovněž není možné spoléhat se na automatizované zpracování. Může se stát, že algoritmus nesprávně analyzuje obrázek např. fotku žárovky vyhodnotí jako pornografii. Na druhou stranu analýza člověkem je velmi drahá a pomalá. V současné době je běžné, že některé servery poskytují stovky různých domén. Pokud se k takovým serverům přistupuje přes šifrované spojení, ani proxy nedokáže zjistit, která z webových stránek je právě zobrazená.

Současné prohlížeče mají záložky, takže je běžné mít zároveň otevřený pracovní a soukromé webové stránky. Na úrovni síťových prvků není možné zjistit, která webová stránka je aktivní v aktivním okně. Tuto informaci je možné získat jen na straně koncového prvku, tj. samotného počítače. Jinými slovy, pokud by si zaměstnanec otevřel dvě okna, dal je vedle sebe a četl obsah neaktivního okna, kde má otevřený facebook, zaměstnavatel to nevyhodnotí jako práci na facebooku.

4 KAMEROVÉ SYSTÉMY

Pro účely zajištění bezpečnosti na pracovišti, kontroly zaměstnanců a ochrany majetku nechávají zaměstnavatelé instalovat na pracoviště kamerové systémy. Existují dva základní druhy kamerových systémů – kamerový systém s pořizováním obrazových záznamů a kamerový systém bez pořizování obrazových záznamů. V případě prvně uvedeného kamerového systému jsou právní podmínky pro zavedení systému přísnější, a tedy komplikovanější. V praxi se již vyskytly případy, kdy kamerové systémy obsahovaly velké množství chyb a neoprávněná osoba se na ně připojila přes internet. Problém může být v samotném softwaru web. kamery nebo i v nastavení přístupových oprávnění. V minulosti se objevily případy, kdy neoprávněné osoby prostřednictvím kamer umístěných na pracovišti odpozorovaly hesla.

4.1 Kamerové systémy bez pořizování obrazových záznamů

Instalace kamer ve vnějších prostorách (vjezd, vrátnice, nádvoří) nebo ve společných prostorách v budově (schodiště, chodby) není zásahem do práva na ochranu soukromí zaměstnanců. Jedná se totiž o prostory, kde se těžko bude odehrávat něco soukromého. Instalace kamer přímo v kanceláři je již problematičtější, neboť zde se o zásah do soukromí, které si s sebou přináší zaměstnanec na pracoviště, jedná. Právo na soukromí není právem nezczizitelným, jako např. právo na život či právo na soudní ochranu, proto se ho může subjekt (zaměstnanec) ad hoc zříci. Zavedení kamer do kanceláří je tedy možné, pokud k němu dá zaměstnanec souhlas.

Lze doporučit, aby souhlas zaměstnance s instalací kamer v kanceláři byl dán písemně, přestože zákon umožňuje i souhlas konkludentní. V souhlasu by mělo být vymezeno k jakému účelu je odsouhlasené sledování určeno. Konkludentní souhlas si lze představit v praxi tak, že zaměstnavatel vyhlásí, kde a proč budou instalovány kamery, a vymezí lhůtu, v níž mohou zaměstnanci vyjádřit svůj nesouhlas. Po uplynutí lhůty bude mít zaměstnavatel za to, že kdo se nevyjádřil, ač mohl a měl, souhlasí.

Kamery slouží k ochraně majetku (sledování návštěv, zejména za účelem předcházení krádežím), kontrole zaměstnanců, zda plní své pracovní povinnosti a důsledně využívají pracovní doby, ke kontrole, zda na pracovišti nejsou porušovány zákazy kouření, konzumace alkoholu či požívání omamných látek.

4.2 Komerové systémy s pořizováním obrazových a zvukových záznamů

Zaměstnavatel provozující kamerový systém, který vedle sledování umožňuje pořizovat a uchovávat zvukové či obrazové záznamy, se dostává do sféry zákona č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů (dále jen „ZOOÚ“). Podle ustanovení § 4 písm. a) ZOOÚ je osobním údajem jakákoli informace týkající se určeného nebo určitého subjektu údajů. O osobní údaj jde pouze za předpokladu, že na základě záznamů lze přímo či nepřímo fyzickou osobu identifikovat.

Zaměstnavatel se instalací kamerového systému se záznamem stává správcem osobních údajů ve smyslu ust. § 4 písm. j) ZOOÚ se všemi povinnostmi z tohoto postavení vyplývajících. Správce (zaměstnavatel) je především povinen stanovit účel, k němuž mají být osobní údaje zpracovány, dále prostředky a způsob zpracování osobních údajů (§ 5 ZOOÚ). Účel pořizování osobních údajů musí korespondovat s právem na ochranu zájmů zaměstnavatele, např. ochrana jeho majetku před krádeží. Např. Zaměstnavatel, prodejce knih, má ve své provozovně nainstalovaný kamerový systém za účelem ochrany majetku zaměstnavatele a záznam se pořizuje po skončení pracovní doby. Zaměstnavatel zjistí ze záznamu, že jeho zaměstnanec po skončení pracovní doby se svými dvěma přáteli v provozovně oslavoval narozeniny, kouřil a požíval alkoholické nápoje. Kouření je v prostorách provozovny zakázáno vnitřním předpisem zaměstnavatele. Zaměstnavatel se rozhodl se zaměstnancem, který byl již delší dobu problémový, rozvázat pracovní poměr pro hrubé porušení pracovní kázně. Zaměstnanec výpověď odmítl jako neplatnou, neboť se opírá o důkaz pořízený z kamerového systému určeného k jinému účelu, konkrétně k ochraně majetku a nikoliv ke kontrole plnění pracovních úkolů. Z konstantní judikatury českých soudů vyplývá, že k důkazům, které byly získány nebo opatřeny v rozporu s obecně závaznými právními předpisy soud nepřihlédne (rozsudek Nejvyššího soudu sp.zn. 30 Cdo 64/2004). Vraťme se zpět k popsanému případu. Kdyby předmětný kamerový systém zachytil incident, při kterém došlo k vykrádání obchodu, bylo by možné záznam jako důkaz krádeže použít v trestním řízení, neboť pro tento účel byl kamerový systém zřízen. Zaměstnavatel jednal v rozporu se svými povinnostmi, kdy na majetku zaměstnavatele mohla vzniknout značná škoda např. požár, a proto argument neobstojí. Na tomto místě se sluší doplnit, že správce může zpracovávat údaje za účelem, k němuž byly shromážděny, za jiným účelem, pokud k tomu dá souhlas subjekt údajů a i bez souhlasu subjektu údajů v mezích § 3 odst. 6 ZOOÚ. (pod čáru)

Zaměstnavatel je povinen shromažďovat osobní údaje v rozsahu a pouze na dobu nezbytně nutnou k účelu zpracování. Zákon blíže nespecifikuje, co rozumět pod pojmem nezbytně nutná doba. Z ust. § 20 ZOOÚ vyplývá pouze povinnost provést likvidaci osobních údajů, jakmile pomine účel, pro který byly osobní údaje zpracovány, nebo na základě žádosti subjektu, který zjistí nebo se domnívá, že zpracování jeho osobních údajů je v rozporu s právem na ochranu soukromí a osobního života. Praxe dovodila, že za nutnou dobu lze považovat 24 hodin nebo případně dobu delší, v zásadě však nepřesahující několik dnů. Správce (zaměstnavatel) je povinen, a to ještě před zahájením zpracování dat prostřednictvím kamerového systému, oznámit zamýšlené zpracování dat prostřednictvím kamerového systému Úřadu pro ochranu osobních údajů (viz § 16 odst. 1 ZOOÚ), pokud ovšem ze zákona nevyplývá pro správce výjimka dle § 18 ZOOÚ.

V této souvislosti je třeba upozornit na skutečnost, že na pořizování zvukových a obrazových záznamů dopadá ust. § 12 a násl. zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, ze kterého vyplývá, že obrazové a zvukové záznamy mohou být pořízeny pouze se souhlasem fyzické osoby. Výjimku stanoví § 12 odst. 2 občanského zákoníku, který upravuje zákonnou licenci úřední. K účelům úředním může být záznam pořízen i bez svolení dotčené osoby. Ve vztahu k zaměstnancům se takový účel uplatnit nemůže. Zákoník práce dává možnost za zákonem předvídaných okolností pořídit záznam i bez souhlasu zaměstnance. Občanský

zákoník opravňuje k pořízení záznamů bez souhlasu dotčeného subjektu v případech, které na zaměstnanecký vztah nedopadají. Jinými slovy, pokud zaměstnavatel prokáže, že pořizování záznamů zaměstnanců i bez jejich souhlasu má důvod spočívající ve zvláštní povaze jeho činnosti, nemůže zaměstnanec namítat porušení § 12 a násl. občanského zákoníku.

Zaměstnavatel má povinnost informovat subjekty údajů o tom, v jakém rozsahu a pro jaký účel budou osobní údaje zpracovány a komu mohou být zpřístupněny, nejsou-li subjektu údajů tyto informace již známy (§ 11 odst. 1 zákona o ochraně osobních údajů).

Zaměstnavatelům, kteří provozují kamerový systém se záznamem a chtějí o jeho přítomnosti informovat zaměstnance i jiné subjekty prostřednictvím tabule, lze doporučit, aby na ní uvedli vedle nápisu „Prostor je sledován kamerovým systémem“, kdo, jak a v jakém rozsahu bude osobní údaje zpracovávat a kdo je správcem zpracovávaných osobních údajů.

Pokud se zaměstnanec domnívá, že zavedením kamerového systému na jeho pracovišti došlo k porušení jeho práv a povinností vyplývajících z rovného zacházení nebo pokud považuje takové jednání ze strany zaměstnavatele za zásad do ochrany osobnosti, má právo se na zaměstnavatele domáhat, aby od tohoto jednání upustil, a podat stížnost k Úřadu pro ochranu osobních údajů.

5 ROZHODOVACÍ PRAXE ČESKÝCH SOUDŮ

Problematiku kontroly zaměstnanců prostřednictvím počítačového auditu posuzoval Krajský soud v Českých Budějovicích, který potvrdil rozhodnutí Okresního soudu v Jindřichově Hradci, když zamítl žalobu pana P. o neplatnosti okamžité výpovědi. Firma, ve které pan P. pracoval, sledovala on line, kde se po internetu zaměstnanci pohybují a jak dlouho. Na základě počítačového auditu zjistila, že žalobce 102 hodin nepoužíval firemní počítač k pracovním účelům, ale pro sebe, a vyhodnotila to jako zvlášť hrubé porušení pracovní povinnosti. Obhajoba byla postavena na tvrzení, že firma neměla právo zaměstnance skrytě sledovat, že zasáhla do jeho soukromí a že jediný důkaz o neplnění pracovních povinností je nepřijatelný, neboť zaměstnavatel nesplnil povinnost dle zákoníku práce o kontrole obecně informovat. Prvostupňový ani odvolací soud tyto argumenty neshledal natolik údernými, aby potvrdil názor žalobce, že pracovní poměr byl rozvázán neplatně. Právní zástupce zaměstnance podal v dubnu roku 2011 ve věci dovolání k Nejvyššímu soudu, který zatím ve věci nerozhodl.

Jestliže zaměstnavatel sleduje on line, kde se po Internetu zaměstnanec pohybuje a jak dlouho, získává informace osobní povahy. Zaměstnavatel tedy porušil povinnost uloženou mu § 316 odst. 3 zákoníku práce. Na základě § 3 odst. 1 písm. a) zákona o inspekci práce vykonává správní dozor nad plněním povinnosti zaměstnavatele plynoucí z § 316 zákoníku práce Státní úřad inspekce práce. Tento zákon však nestanoví správní delikt za porušení předmětného ustanovení. Jednáním zaměstnavatele v uvedeném případě došlo kromě porušení soukromí zaměstnance i k porušení ochrany osobních údajů zaměstnance. Ze zákona o ochraně osobních údajů, konkrétně ust. § 11, vyplývá, že pokud zaměstnavatel shromažďuje osobní údaje, je povinen o tom subjekt údajů informovat. Zaměstnavatel se dopustil správního deliktu (§ 44 ZOOÚ). Je tedy správné, aby jednání, které jedna právní norma označí jako protiprávní, jiná právní norma povolila výsledek tohoto jednání použít jako důkaz?

Soud I. a II. stupně je toho názoru, že ze strany zaměstnavatele šlo o velmi nízkou intenzitu zásahu do soukromí (audit nešpehoval osobnost zaměstnance, nesledoval texty jeho e-mailů ani heslo bankovního konta, registroval jen navštívené adresy a dobu, kterou na nich setrval) a že argumentace právem na ochranu soukromí nemá mít přednost před v tomto případě hrubým porušením pracovní povinnosti. Jestliže zaměstnanec nevyužil řádně pracovní doby a prostředků, které mu byly zaměstnavatelem svěřeny, je třeba jej postihnout v souladu s pracovněprávními předpisy.

A co více, z toho co bylo již uvedeno výše v textu vyplývá, že v současnosti zřejmě neexistuje způsob jak správně zhodnotit kolik času strávil zaměstnanec na soukromých stránkách. Proto lze doporučit namísto povolení celého webu a následné kontroly kam zaměstnanec chodí, zvolit jiný přístup – zablokovat obsah, který není potřebný k jejich práci.

O tom, že kontrolní mechanismy nejsou všespasitelné svědčí i případ jednoho nejmenovaného úřadu, kde byla zavedena kontrola obsahu pomocí slov nacházející se v textu. Výsledkem bylo, že techničtí pracovníci se nemohli dostat na web kANALizací.

ZÁVĚR

Zaměstnavatelé by si měli uvědomit, že i na pracovišti zaměstnanec potřebuje mít zaručenu jistou minimální úroveň soukromí (soukromé telefonické hovory, soukromá elektronická korespondence, činnost v průběhu přestávek v práci apod.). Striktní kontrola zaměstnance nemusí vést k efektivnější práci, neboť člověk pracující s vědomím, že je stále pod kontrolou, pracuje pod tlakem a ve stresu, což jeho výkonnost snižuje (nepočítáme-li jedince, kterým určitá dávka stresu při práci vyhovuje). Zaměstnavatel by měl volit rozumnou hranici mezi kontrolou svých zaměstnanců a důvěrou v míru jejich osobní zodpovědnosti.

Literatura

Rozsudek Evropského soudu pro lidská práva ve věci Halfordová proti Velké Británii ze dne 25. 6. 1997, č. 20605/92.

Ústavní zákon č. 2/1993 Sb., Listina základních práv a svobod, uveřejněno v č. 1/1993 Sbírky zákonů na straně 017.

Zákon č. 262/2006 Sb., zákoník práce, uveřejněno v č. 84/2006 Sbírky zákonů na straně 3146.

Zákon č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, uveřejněno v č. 19/1964 Sbírky zákonů na straně 0201.

Zákon č. 101/2000 Sb., o ochraně osobních údajů a změně některých zákonů, uveřejněno v č. 32/2000 na straně 1521.

JUDr. Marcela Fryštenská, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliš a.s.

Ústav práva

Šujanovo nám. 356/1, Brno 602 00

e-mail: marcela.frystenska@vske.cz

TITLE OF PAPER IN ENGLISH

Marcela Fryštenská

Vysoká škola Karla Engliš, Šujanovo nám. 356/1, Brno 602 00

e-mail: marcela.frystenska@vske.cz

Abstract

The article deals with the issue of employee privacy at work. The privacy doesn't begin behind the door of our house or flat and sometimes the line between what is privacy and what is not privacy may be very thin. From this point of view writing private emails, using phones to call home, using the Internet for both private and work needs is becoming very sensitive topic between employer and employee. Employer's aim is to have the effective staff and to protect his property. Employee asks the certain level of privacy even at work. The article tries to answer the question where are the borders between these two demands.

Key words: privacy at work, video camera at work place, the Internet use at work place

JEL Classification: J 83, K 31

SROVNÁNÍ VÝKONŮ BVAR A TVP VAR MODELŮ PŘI PREDIKCI ČASOVÝCH ŘAD

Tomáš Jeřábek

ÚVOD

Předpovídání vícerozměrných časových řad je uplatňováno v široké oblasti ekonomických aktivit a je základem téměř všech makroekonomických analýz. Základním problémem makroekonomického předpovídání je nalezení vhodného modelu. Významnou průkopnickou práci v tomto odvětví podal (Sims, 1980), jež poprvé představil Vector autoregressive (VAR) model. Na rozdíl od svých předchůdců VAR model nevkládá na své koeficienty žádná omezení, a tedy poskytuje daleko obecnější výstupy, díky čemuž umožňuje mezi jednotlivými proměnnými zachytit daleko komplexnější vztahy. Ovšem na druhou stranu vysoká míra obecnosti je implikována velkým počtem parametrů, což s sebou nese riziko přeparametrizovanosti modelu – například v m – rovnicovém VAR modelu o řádu zpoždění p je třeba odhadnout $m^2 + mp$ parametrů, přičemž některé z těchto parametrů mohou být pro tvorbu předpovědi nevýznamné. S rostoucím počtem parametrů se výrazně zvyšuje riziko multikolinearity a klesá počet stupňů volnosti, což může vést k značně neefektivním odhadům a předpovědím. Jedním z řešení tohoto problému je na základě statistických testů vyloučit z modelu některé nevýznamné parametry s delším zpožděním, dalším z možných řešení je zvolit pro různé rovnice v modelu různý počet zpoždění, například (Hsiao, 1982), (Clements & Mizon, 1991), (Stock & Watson, 2003) nebo (Orphanides & Norden, 2005). Nevýhoda obou těchto přístupů spočívá v nutnosti spoléhat se na výsledky klasických statistických testů.

Daleko lepší způsob pro překonání problému přeparametrizovanosti nabízí BVAR model navržený v (Litterman R. B., 1979) a (Doan, Litterman, & Sims, 1984), jež je založen na bayesovském přístupu. Bayesovský přístup má dlouhou historii sahající až do 18. století k reverendu Thomasi Bayesovy, který tento nový pohled na statistické problémy navrhl. Ovšem jeho návrh byl až do sedmdesátých let minulého století využíván ne zcela dostatečně. Důvod lze spatřovat především v tom, že bayesovský přístup vyžaduje velké množství náročných výpočtů a to při absenci výpočetní techniky nebylo možné. Bayesův přístup je založen na aplikaci Bayesova pravidla a konceptu subjektivní pravděpodobnosti a nepožaduje platnost žádných dalších podmínek. BVAR model řeší problém přeparametrizovanosti vkládáním určitých omezení na koeficienty v modelu. Tato omezení jsou dána jejich apriorním rozdělením, z nichž nejznámější je Littermanovo neboli Minnesotské apriorní rozdělení navržené v (Doan, Litterman, & Sims, 1984) a (Litterman R. B., 1986). Ze studií zabývajících se aplikací BVAR modelu lze za poslední desetiletí jmenovat například (Robertson & Tallman, 2001), kde autoři hodnotili výkon VAR a BVAR modelu při předpovědi úrokové sazby pro mezibankovní trh USA (federal funds rate - FFR). V (Del Negro & Schorfheide, 2004) autoři srovnávají výkon VAR modelu a dvou BVAR modelů, přičemž v jednom je použito Littermanovo apriorní rozdělení a ve druhém apriorní rozdělení používané v DSGE modelech, při předpovědi reálného HDP, inflace a FFR. Dále v (Gupta & Kabundi, 2008) autoři hodnotí předpovědní výkonnost BVAR modelu na dvou souborech, přičemž jeden zahrnuje pouze čtyři proměnné a druhý, rozsáhlejší sestává z 266 proměnných. V (Sevinc & Ergün, 2009) autoři srovnávali předpovědní výkon VAR a BVAR modelu s pěti různými apriorními rozděleními za účelem předpovědi tureckého index průmyslové produkce a nezaměstnanosti, (Caraiani, 2010) prováděl rovněž srovnání VAR a BVAR tentokrát s různými variantami Littermanova apriorního rozdělení za účelem předpovědi rumunského HDP.

V mnoha makroekonomických VAR modelech se předpokládalo, že jejich parametry jsou v průběhu času neměnné. Ovšem tento předpoklad se především vlivem různých změn v hospodářské politice ukázal být ne zcela správný. VAR modely s proměnlivými koeficienty v průběhu času (TVP-VAR) se v odborných ekonomických publikacích objevují již více jak dvě desetiletí, jeden z prvních návrhů lze nalézt např. v (Litterman R. B., 1986), jež byl dále zpracován v (Sims, 1993). Ovšem popularitu si tento přístup získal až počátkem tohoto tisíciletí. Například v (Cogley & Sargent, 2002), kde se autoři pomocí VAR modelu zahrnujícího tři proměnné, a to inflaci, nezaměstnanost a úrokovou míru, snažili odhalit časové změny v inflaci USA. Tato studie byla kritizována v (Sims, 2002), a to za neuvažování předpokladu heteroskedasticity reziduí v analyzovaném modelu, na což autoři reagovali v (Cogley & Sargent, 2005), kde model ze své dřívější práce upravili. K dalším studiím patří například (Primiceri, 2005) a (Koop, Gonzalez, & Strachan, 2009), kde autoři odhadují TVP-VAR model, jež následně aplikují na třírozměrnou čtvrtletní časovou řadu zahrnující inflaci, nezaměstnanost a úrokovou míru. V (D'Agostino, Gambetti, & Giannone, 2011) je provedeno srovnání VAR s TVP-VAR při předpovědi inflace a nezaměstnanosti v USA, kde autoři uvažují čtvrtletní data od roku 1969 do 2007. Podobnou problematikou se zabývá i (Barnett, Mumtaz, & Theodoridis, 2012), ovšem tentokrát na čtvrtletních časových řadách Velké Británie zahrnující období 1955 až 2010.

Cílem tohoto příspěvku je zhodnotit předpovědní výkon TVP-VAR a pěti variant BVAR modelu lišících se ve volbě apriorního rozdělení – ve čtyřech případech je použito Littermanovo apriorní rozdělení lišící se ve volbě apriorní směrodatných odchylek koeficientů modelu a v jednom případě neinformativní apriorní rozdělení. Předpovědní výkon použitých modelů je srovnáván prostřednictvím rekurzivních h – krokových předpovědí, kde $h = 1, 3, 6, 12$ za období 2008:12 až 2011:12.

Příspěvek je organizován následujícím způsobem. V druhé a třetí kapitole jsou detailně představeny použité modely. Ve čtvrté kapitole lze nalézt popis použitých dat a specifikaci modelu zahrnující především konkretizování podoby použitých apriorních rozdělení. Pátá kapitola je věnována popisu získaných výsledků.

1 BAYESIAN VECTOR AUTOREGRESSIVE MODEL

Uvažujme m – rovnicový VAR model s řádem zpoždění p

$$y_t = B_0 + \sum_{i=1}^p B_i y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (1)$$

kde $y_t, t = 1, \dots, T$ je vektor $m \times 1$ sestávající z dat m endogenních proměnných, B_i jsou matice $m \times m$ sestávající z hledaných parametrů modelu, dále B_0 je $m \times 1$ vektor konstant, dále ε_t je vektor reziduí, pro něhož platí $\varepsilon_t \sim i.i.d. N(0, \Sigma)$. Ještě poznamenejme, že do modelu mohou být přidány rovněž další exogenní proměnné, jako např. trend nebo sezónnost. V našem modelu ovšem vystupovat nebudou.

Jak již bylo řečeno v úvodu, významnou nevýhodou VAR modelu je problém přeparametrizovanosti, tedy potřeba odhadu příliš velkého počtu parametrů. Pohodlný způsob překonání tohoto problému nabízí BVAR model, jež předpokládá, že proměnné s delším zpožděním jsou méně důležité než proměnné se zpožděním kratším neboli, že koeficienty u proměnných s delším zpožděním jsou blíže k nule než koeficienty u proměnných se zpožděním kratším. Za účelem splnění tohoto předpokladu jsou na koeficienty kladena určitá omezení, která jsou určena normálním apriorním rozdělením, a to se střední hodnotou buď rovnou jedné pro koeficienty u proměnných s prvním vlastním zpožděním², nebo rovnou nule pro ostatní koeficienty a se směrodatnou odchylkou, jejíž hodnota se spolu se zvyšujícím se zpožděním snižuje.

² Jedná se o první zpoždění závisle proměnné v rovnici.

Dále položíme $B = (B_0, B_1, \dots, B_p)$ a $\beta = \text{vec}(B')$, kde operátor $\text{vec}(\cdot)$ představuje vektorizaci dané matice. Dále označme $x_t = (1_m, y_{t-1}, \dots, y_{t-p})$ a $X = (x_1', \dots, x_T')$ pak můžeme (1) vyjádřit ve tvaru

$$y_t = (I_m \otimes X)' \beta + \varepsilon_t, \quad (2)$$

kde $\varepsilon_t \sim N(0, \Sigma \otimes I_T)$. Nyní označme $\beta_{i,j}^{(l)}$ jako koeficient v i -té rovnici u j -té proměnné se zpožděním délky l , pak pro apriorní rozdělení β platí

$$\begin{aligned} \beta_{i,i}^{(1)} &= N\left(1, \frac{\gamma}{1^d}\right) \\ \beta_{i,i}^{(2)} &= N\left(0, \frac{\gamma}{2^d}\right), \quad i = 1, \dots, m \\ &\vdots \end{aligned} \quad (3)$$

$$\begin{aligned} \beta_{i,i}^{(p)} &= N\left(0, \frac{\gamma}{p^d}\right) \\ \beta_{i,j}^{(l)} &= N\left(0, \frac{\gamma}{l^d} \theta \frac{\sigma_i}{\sigma_j}\right), \quad i \neq j, \quad i, j = 1, \dots, m \end{aligned} \quad (4)$$

konečně apriorní rozdělení pro koeficienty u exogenních proměnných je ve tvaru $\beta_{i,0} \sim N(0, \rho \sigma_i)$. Obecně pro apriorní rozdělení β označme $\beta \sim N(\beta_L, \Psi_L)$. Význam jednotlivých hyperparametrů je následující:

- γ představuje apriorní směrodatnou odchylku koeficientů u proměnných s prvním vlastním zpožděním a v podstatě ovlivňuje apriorní směrodatné odchylky všech dalších koeficientů u endogenních proměnných. Tedy na základě definice směrodatné odchylky lze říci, že určuje způsob, jakým jsou jednotlivé koeficienty soustředěny kolem svých apriorních středních hodnot.
- d má za úkol snižovat apriorní směrodatnou odchylku koeficientů u proměnných s delším zpožděním, což plyne z výše uvedeného předpokladu, že koeficienty u proměnných s delším zpožděním jsou pravděpodobně blíže k nule, než koeficienty se zpožděním kratším.
- θ snižuje apriorní směrodatnou odchylku koeficientů u proměnné j v rovnici i , $i \neq j$.

Toto zase vychází z předpokladu, že koeficienty u proměnné s vlastním zpožděním mají vyšší apriorní směrodatnou odchylku než ostatní koeficienty.

Hodnoty hyperparametrů d , γ , θ a ρ obsažené ve výše uvedených apriorních rozdělení jsou voleny na začátku výpočtu a σ_i představuje diagonální hodnotu $s_{i,i}^2$ v kovarianční matici $\bar{\Sigma}$, kde $\bar{\Sigma}$ je pevně zvolená. Například v (Litterman R. , 1986) je doporučeno

$\bar{\Sigma} = \frac{1}{T-1} \sum_{t=1}^T \hat{\varepsilon}_t' \hat{\varepsilon}_t$, kde $\hat{\varepsilon}_t = (I_m \otimes X)' \hat{\beta}$, a kde $\hat{\beta}$ je odhad β získaný metodou nejmenších čtverců. Výše uvedené rozdělení se označuje jako Littermanovo nebo Minnesotské rozdělení, a to podle hlavního autora, resp. místa vzniku. Výhodou tohoto rozdělení je, že pracuje s pevně danou kovarianční maticí a tedy aposteriorní hustotu $p(\beta, \Sigma | y)$ můžeme vyjádřit jako $p(\beta | y)$, kde $\beta | y \sim N(\beta^L, \Psi^L)$,

$$\Psi^L = [\Psi_L^{-1} + (\bar{\Sigma}^{-1} \otimes X'X)]^{-1}, \quad \beta^L = \Psi^L [\Psi_L^{-1} \beta_L + (\bar{\Sigma}^{-1} \otimes X)' y]. \quad (5)$$

Tedy aposteriorní hustotu lze určit analytickým výpočtem bez použití simulačních metod.

Na tomto místě uveďme ještě další často používané apriorní rozdělení, a to přirozeně konjugované rozdělení. Přirozeně konjugované proto, že apriorní a aposteriorní rozdělení a rovněž také věrohodnostní funkce pochází ze stejného typu rozdělení, více například v (Koop G. , 2003). Pro apriorní rozdělení platí $\beta \sim N(\beta_N, \Sigma \otimes \Psi_N)$, $\Sigma \sim IW(A_N, v_N)$, kde IW značí inverzní Wishartovo rozdělení. Parametry β_N , Ψ_N , A_N a v_N jsou voleny na začátku výpočtu. Aposteriorní rozdělení je v tomto případě ve tvaru:

$$\beta \sim N(\beta^N, \Sigma \otimes \Psi^N), \Sigma \sim IW(A^N, v^N), \text{ kde } \Psi^N = (\Psi_N^{-1} + X'X)^{-1} \quad (6)$$

$$\beta^N = \text{vec}(B^N), \text{ kde } B^N = \Psi_N^{-1} B_N + X'XB \quad (7)$$

$$A^N = A + A_N + \tilde{B}'X'XB\tilde{B} + B_N'\Psi_N^{-1}B_N - B^{N'}\Psi_N^{-1}B^N + B^N X'XB^N. \quad (8)$$

$$v^N = T + v_N \quad (9)$$

2 Time Varying Parameter – Vector Autoregressive model

Pro m – rovnicový VAR model s řádem zpoždění p s v čase měnícími se koeficienty platí

$$y_t = B_{0,t} + \sum_{i=1}^p B_{i,t} y_{t-i} + \varepsilon_t, \quad (10)$$

kde $B_{i,t}, i = 1, \dots, p$ jsou v průběhu času měnící se $m \times m$ matice, $B_{0,t}$ je v čase měnící se vektor konstant a ε_t je vektor definovaný stejně jako v (1) až na skutečnost, že rezidua v něm obsažená jsou heteroskedastická (tj. jejich rozptyl se mění v průběhu času), tedy $\varepsilon_t \sim i.i.d.N(0, \Sigma_t)$.

Dále položíme $B_t = (B_{0,t}, B_{1,t}, \dots, B_{p,t})$ a $\beta_t = \text{vec}(B_t')$, kde operátor $\text{vec}(\cdot)$ představuje vektorizaci dané matice. Nyní můžeme definovat pravidlo v podobě náhodné procházky, na jehož základě se budou koeficienty v průběhu času měnit, tedy

$$\beta_t = \beta_{t-1} + R_t \mu_t, \quad (11)$$

kde $\mu_t \sim i.i.d.N(0, \Omega)$ a R_t je $m \times m$ matice. Zřejmě, pokud by R_t byla nulová matice, pak by se jednalo klasický VAR model s neměnnými parametry. Například (Primiceri, 2005), (Cogley & Sargent, 2005) nebo (Nakajima, Munehisa, & Watanabe, 2009) pokládají $R_t = I_M$, (Koop, Gonzalez, & Strachan, 2009) používají R_t pro řízení strukturální zlomů v jejich modelu a určují $R_t \in \{0_M, I_M\}$. Dále podle (Primiceri, 2005) budeme uvažovat dolní trojúhelníkovou redukci kovarianční matice Σ_t ve tvaru

$$\Sigma_t = A_t^{-1} D_t D_t' (A_t^{-1})' \quad (12)$$

kde D_t je diagonální matice s diagonálními prvky $\sigma_{11,t}, \dots, \sigma_{mm,t}$, jež představují směrodatné odchylky reziduálních složek vektoru ε_t a A_t je dolní trojúhelníková matice s jedničkami na hlavní diagonále ve tvaru

$$A_t = \begin{pmatrix} 1 & 0 & \dots & 0 \\ \alpha_{21,t} & 1 & \ddots & \vdots \\ \vdots & \ddots & \ddots & 0 \\ \alpha_{m1,t} & \dots & \alpha_{mm-1,t} & 1 \end{pmatrix} \quad (13)$$

Nyní předpokládejme, že se směrodatné odchylky obsažené v matici D_t mění v průběhu času na základě geometrické náhodné procházky. Tímto způsobem je do modelu začleněna stochastická volatilita. Označme $\sigma_t = (\sigma_{11,t}, \dots, \sigma_{mm,t})'$, pak platí

$$\ln \sigma_t = \ln \sigma_{t-1} + \delta_t, \quad (14)$$

kde $\delta_t \sim i.i.d.N(0, W)$ a kovarianční matice W je diagonální s prvky $h_{1,\delta}, \dots, h_{m,\delta}$. V případě prvků matice A_t platí, že jsou vyvíjeny v čase prostřednictvím náhodné procházky, tedy opět označme $\alpha_{i,t}, i = 1, \dots, m-1$ jako vektor sestávající z nenulových a nejedničkových prvků $(i+1)$. řádku matice A_t , pak

$$\alpha_{i,t} = \alpha_{i,t-1} + \vartheta_{i,t}, \quad (15)$$

kde $\vartheta_t \sim i.i.d.N(0, C)$, C je blokově diagonální kovarianční matice s bloky $C_1, C_2, \dots, C_{m-1}$. Například pro případ $m = 4$ má matice C následující tvar

$$C = \begin{pmatrix} C_1 & 0_{1 \times 2} & 0_{1 \times 3} \\ 0_{2 \times 1} & C_2 & 0_{2 \times 3} \\ 0_{3 \times 1} & 0_{3 \times 2} & C_3 \end{pmatrix}, \quad (16)$$

kde $\vartheta_{21,t} \sim N(0, C_1)$, $(\vartheta_{31,t}, \vartheta_{32,t})' \sim N(0, C_2)$, $(\vartheta_{41,t}, \vartheta_{42,t}, \vartheta_{43,t})' \sim N(0, C_3)$.

Ještě poznamenejme, že podobný koncept redukce kovarianční matice Σ_t volili i někteří autoři před Primicerim, například (Cogley & Sargent, 2005), ovšem s konstantní maticí A . Nebo také (Cogley & Sargent, 2002), kteří, jak již bylo uvedeno v úvodu, neuvažovali přítomnost stochastické volatility, tedy kovarianční matici Σ_t pokládali za konstantní v průběhu času. Dále například v (Koop, Gonzalez, & Strachan, 2009) definovali v náhodných procházkách (14) a (15), podobně jako v (11) matici $K_{1t} \in \{0_M, I_M\}$, resp. $K_{2t} \in \{0_M, I_M\}$, jež násobí náhodné vektory δ_t , resp. ϑ_t s cílem řízení strukturálních zlomů v daných rovnicích.

(Cogley, Primiceri, & Sargent, 2010) doplnili předcházející, výše uvedené, studie o uvažování stochastické volatility při časovém vývoji kovarianční matice Ω_t , konkrétně uvažovali $\Omega_t = A^{-1} H_t H_t' (A^{-1})'$, kde A je v čase neměnná dolní trojúhelníková matice s jedničkami na diagonále a H_t je diagonální matice, jejíž prvky $\omega_{11,t}, \dots, \omega_{m(mp+1),t}$ se vyvíjí prostřednictvím geometrické náhodné procházky ve tvaru

$$\ln \omega_{i,t} = \ln \omega_{i,t-1} + \pi_{i,t}, \quad (17)$$

kde $\omega_t = (\omega_{11,t}, \dots, \omega_{m(mp+1),t})'$ a $\pi_t \sim N(0, K)$, kde matice K je diagonální s prvky $h_{1,\pi}, \dots, h_{m(mp+1),\pi}$. Tento návrh byl pro svoji zbytečnou složitost kritizován v (Baumeister & Benati, 2010), kde autoři provedli jeho úpravu spočívající ve zjednodušení matice A na jednotkovou matici, tedy položením $\Omega_t = H_t H_t'$.

2.1 Apriorní rozdělení

Stejně jako v případě VAR modelu budeme i výše představený TVP-VAR model odhadovat prostřednictvím bayesovských metod a začneme s představením používaných apriorních rozdělení – jejich konkrétní specifikace bude uvedena v následující kapitole. Tedy jako apriorního rozdělení počátečních hodnot parametrů β_0 , $\ln \sigma_0$ a α_0 zvolíme normální rozdělení a to tak, že $\beta_0 \sim N(\hat{\beta}, \hat{V}_\beta)$, kde $\hat{\beta}$ představuje odhad β prostřednictvím metody nejmenších čtverců (neboli OLS odhad) provedené na prvních T_0 hodnotách použité časové řady a $\hat{V}_\beta$ je opět OLS odhad kovarianční matice vektoru β z VAR modelu s časově neměnnými parametry zahrnující výše uvedený vzorek (prvních T_0 hodnot). Dále $\ln \sigma_0 \sim N(\ln \mu, I_m)$, kde vektor μ obsahuje diagonální prvky matice L , jež představuje choleského trojúhelník matice OLS odhadu kovarianční matice náhodného vektoru ε_t . Konečně $\alpha_0 \sim N(\hat{\alpha}, \hat{V}_\alpha)$, kde $\hat{\alpha}$ je vektor sestávající ze všech nenulových a nejednotkových prvků matice $\bar{L}^{-1}$, kde $\bar{L}$ vznikne z výše definovaného choleského trojúhelníku L dělením jeho každého řádku odpovídajícím prvkem na diagonále a u matice $\hat{V}_\alpha$ předpokládáme, že je diagonální a na j -té pozici obsahuje prvek odpovídající desetinásobku j -té složky vektoru $\hat{\alpha}$.

Nyní se zaměříme na apriorní rozdělení kovariančních matic Ω , C , W , resp. K . V případě matice Ω budeme v této části uvažovat oba dva výše uvedené případy, tj. Ω i Ω_t . Jako apriorní rozdělení pro v průběhu času konstantní matici použijeme inverzní wishartovo rozdělení ve tvaru $\Omega \sim IW(\gamma_1 \rho_1 \bar{\Omega}, \rho_1)$, $\gamma_1 \rho_1 \bar{\Omega}$ označuje součin hyperparametrů γ_1 a ρ_1 a dále $\bar{\Omega}$, kde $\bar{\Omega}$ je OLS odhad Ω . V případě v čase měnící se kovarianční matice Ω_t je nutné nalézt apriorní rozdělení pro počáteční hodnotu $\ln \omega_0$. Budeme zde uvažovat normální rozdělení ve tvaru $\ln \omega_0 \sim N(\gamma_1 \rho_1 \ln \varphi, I_{m(mp+1)})$, kde φ je vektor sestávající z diagonálních prvků matice $\gamma_1 \rho_1 \bar{\Omega}$.

Výše jsme vedli, že matice $\mathbf{C}$ sestává z $m - 1$ bloků. Předpokládejme, že $m = 4$ a necht' výše definovaný vektor $\hat{\alpha}$ má následující tvar $\hat{\alpha} = (\hat{\alpha}_1, \hat{\alpha}_2, \dots, \hat{\alpha}_6)'$, pak $\mathbf{C}_1 \sim IW(2\gamma_2 \tilde{\mathbf{C}}_1, 2)$, $\mathbf{C}_2 \sim IW(3\gamma_2 \tilde{\mathbf{C}}_2, 3)$ a $\mathbf{C}_3 \sim IW(4\gamma_2 \tilde{\mathbf{C}}_3, 4)$, kde

$$\tilde{\mathbf{C}}_1 = |\hat{\alpha}_1|, \tilde{\mathbf{C}}_2 = \begin{pmatrix} |\hat{\alpha}_2| & 0 \\ 0 & |\hat{\alpha}_3| \end{pmatrix}, \tilde{\mathbf{C}}_3 = \begin{pmatrix} |\hat{\alpha}_4| & 0 & 0 \\ 0 & |\hat{\alpha}_5| & 0 \\ 0 & 0 & |\hat{\alpha}_6| \end{pmatrix} \quad (18)$$

V případě kvarianční matice $\mathbf{W}$ podle (Cogley, Primiceri, & Sargent, 2010) platí, že její prvky mají inverzní gamma apriorní rozdělení ve tvaru $h_{i,\delta} \sim IG\left(\frac{10^{-4}}{2}, \frac{1}{2}\right)$, $i = 1, \dots, m$, pak tedy matice $\mathbf{W}$ má inverzní Wishartovo rozdělení³. Tedy apriorní rozdělení matice $\mathbf{W}$ uvažujeme ve tvaru $\mathbf{W} \sim IW(\gamma_3 \rho_3 \mathbf{I}_m, \rho_3)$.

Ještě doplníme, že v případě existence v čase měnící se matice Ω mají prvky kovarianční matice $\mathbf{K}$ podobně jako v případě matice $\mathbf{W}$ inverzní gamma apriorní rozdělení tentokrát ve tvaru $h_{i,\pi} \sim IG\left(\frac{10^{-4}}{2}, \frac{10}{2}\right)$, $i = 1, \dots, m(mp + 1)$.

Výše jsme uvedli více možností volby apriorních rozdělení. Dále budeme pracovat s heterosledastickým TVP-VAR modelem s konstantní kovarianční maticí Ω . Nyní pro větší přehlednost shrneme používaná apriorní rozdělení. Tedy

$$\beta_0 \sim N(\hat{\beta}, \hat{V}_\beta), \Omega \sim IW(\gamma_1 \rho_1 \tilde{\Omega}, \rho_1) \quad (19)$$

$$\alpha_0 \sim N(\hat{\alpha}, \hat{V}_\alpha), \mathbf{C}_i \sim IW((i + 1)\gamma_2 \tilde{\mathbf{C}}_i, i + 1) \quad (20)$$

$$\ln \sigma_0 \sim N(\ln \mu, \mathbf{I}_m), \mathbf{W} \sim IW(\gamma_3 \rho_3 \mathbf{I}_m, \rho_3) \quad (21)$$

2.2 Aposteriorní rozdělení

Vzhledem k tomu, že v tomto případě nejsme schopni určit sdruženou aposteriorní hustotu, ale pouze podmíněné aposteriorní hustoty, jsme nuceni pro další postup použít gibbsův vzorkovač. Zavedme nyní následující označení, jež budeme dále používat – necht' $\mathbf{z}$ je vektor

o rozměru $q \times 1$, pak $\mathbf{z}^T = (z_1^T, \dots, z_T^T)'$.

Každá realizace gibbsova vzorkovače sestává z následujících kroků:

- **Výběr z $p(\sigma^T | \mathbf{y}^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, \mathbf{W}, \mathbf{C})$**

Nejprve budeme provádět výběry σ^T z aposteriorní hustoty $p(\sigma^T | \mathbf{y}^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, \mathbf{W}, \mathbf{C})$. Uvažujme systém rovnic ve tvaru

$$\mathbf{y}_t^* = \mathbf{A}_t(\mathbf{y}_t - \mathbf{X}_t' \beta_t) = \mathbf{D}_t \mathbf{u}_t, \quad (22)$$

kde $\mathbf{X}_t = (\mathbf{I}_m \otimes \mathbf{x}_t')$, $\mathbf{x}_t = (1_m, y_{t-1}, \dots, y_{t-p})$, $\mathbf{u}_t \sim iidN(0, \mathbf{I}_m)$. Pokud bychom nyní odhad (22) prováděli přes klasickou metodu maximální věrohodnosti, budeme stát před problémem spočívajícím v řešení vysoce rozměrných integrálů. Z toho důvodu bylo navrženo několik metod pro řešení tohoto problému založených na momentech. Například v (Melino & Turnbull) autoři navrhli využití zobecněné metody momentů (GMM) nebo (Duffie & Singleton) zase navrhovali využití simulované metody momentů (SMM). My se v tomto textu zaměříme na postup uvedený v (Harvey, Ruiz, & Shephard, 1994). Provedeme tedy transformaci spočívající v umocnění a následném logaritmování obou stran (9), tedy dostáváme

$$\mathbf{y}_t^{**} = 2\mathbf{r}_t + \epsilon_t, \quad (23)$$

$$\mathbf{r}_t = \mathbf{r}_{t-1} + \delta_t, \quad (24)$$

³ Toto plyne ze známého faktu, že inverzní Wishartovo rozdělení je vícerozměrným zobecněním inverzního gamma rozdělení.

kde $y_{i,t}^{**} = \ln((y_{i,t}^*)^2 + 0,001)$, hodnota 0,001 zde vystupuje jako jakási vyrovnávací konstanta, jejímž cílem je získání více robustnějších odhadů, dále $r_{i,t} = \ln \sigma_{i,t}$ a $\epsilon_{i,t} = \ln(u_{i,t}^2)$. Zde nastává ovšem problém s náhodným vektorem ϵ_t , jež není normálně rozdělený, ale má tzv. logarimicko – chí kvadrát rozdělení ve tvaru $\epsilon_t \sim \log \chi^2(1)$ a tedy systém (23) a (24) není lineární, což znemožňuje aplikaci běžně používaných algoritmů. Z tohoto důvodu navrhli (Kim, Shephard, & Chib, 1998) soubor sedmi normálních rozdělení se střední hodnotou $m_j - 1,2704$ a rozptylem v_j^2 , $j = 1, \dots, 7$, za účelem velmi kvalitní aproximace logarimicko – chí kvadrát rozdělení. Zavedme nyní vektor s^T sestávající z vybraných prvků souboru normálních rozdělení, a to pro každou komponentu vektoru ϵ_t . Pak ϵ_t podmíněno na s^T má normální rozdělení ve tvaru $(\epsilon_{i,t} | s_{i,t} = j) \sim N(m_j - 1,2704; v_j^2)$. Nyní již (23) a (24) představuje lineární systém a tedy můžeme zde aplikovat některý z algoritmů pro výběr r_t z podmíněné hustoty ve tvaru $p(r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T)$, kde $r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T \sim N(r_{t|t+1}, R_{t|t+1})$. V tomto textu použijeme algoritmus uvedený v (Carter & Kohn, 1994), podle něhož platí

$$p(r^T | y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C) = p(r_T | y^T, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C) \prod_{t=1}^{T-1} p(r_t | r_{t+1}, y^t, \beta^T, \alpha^T, \Omega, W, C, s^T),$$

Výše uvedený postup vyžaduje získání výběrů pro každé $s_{i,t}$. (Kim, Shephard, & Chib, 1998) odvodili pro tento účel podmíněnou pravděpodobnostní funkci $P(s_{i,t} = j | y_{i,t}^{**}, r_{i,t})$, jež lze přibližně vyjádřit jako podmíněnou aposteriorní hustota normálního rozdělení ve tvaru $p(y_{i,t}^{**} | 2r_{i,t} + m_j - 1,2704; v_j^2)$ pro $j = 1, \dots, 7$, $i = 1, \dots, m$ a $t = 1, \dots, T$.

- **Výběr z $p(\alpha^T | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$**

Druhý krok spočívá ve výběru z aposteriorní hustoty $p(\alpha^T | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$. Uvažujme opět systém rovnic (22) tentokrát ve tvaru

$$A_t \hat{y}_t = D_t u_t, \quad (25)$$

kde $\hat{y}_t = y_t - X_t' \beta_t$. Vzhledem k tomu, že A_t je dolní trojúhelníková matice s jedničkami na diagonále, lze jednotlivé rovnice systému (25) napsat ve tvaru

$$\hat{y}_{1,t} = \sigma_{1,t} u_{1,t}, \quad (26)$$

$$\hat{y}_{i,t} = -\hat{y}_{(1:i-1)t} \alpha_{i,t} + \sigma_{i,t} u_{i,t}, \quad i = 2, \dots, m, \quad (27)$$

kde $\alpha_{i,t}$, resp. $u_{i,t}$ je i -tá složka α_t , resp. u_t a $\hat{y}_{(1:i-1)t} = (\hat{y}_{1,t}, \dots, \hat{y}_{(i-1)t})$. Za předpokladu blokové diagonality kovarianční matice C - viz. (Primiceri, 2005), lze postupně na jednotlivé rovnice aplikovat algoritmus opět z (Carter & Kohn, 1994). Výběry pro $\alpha_{i,t}$ získáváme z podmíněné hustoty ve tvaru $p(\alpha_{i,t} | \alpha_{i,t+1}, y^t, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$, kde $\alpha_{i,t} | \alpha_{i,t+1}, y^t, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C \sim N(\phi_{i,t|t+1}, \Phi_{i,t|t+1})$ a platí

$$p(\alpha^T | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C) = p(\alpha_{i,T} | y^T, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C) \prod_{t=1}^{T-1} p(\alpha_{i,t} | \alpha_{i,t+1}, y^t, \beta^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$$

- **Výběr z $p(\beta^T | y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$**

Ve třetím kroku provádíme výběry z $p(\beta^T | y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$. Zde uvažujme následující systém

$$y_t = X_t' \beta_t + \epsilon_t.$$

Výběry pro β_t jsou získány opět aplikací algoritmu v (Carter & Kohn, 1994) z hustoty $p(\beta_t|\beta_{t+1}, y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C)$, kde $\beta_t|\beta_{t+1}, y^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, W, C$ má podobně jako výše normální rozdělení.

- **Výběr z $p(\Omega|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, C)$**

Pro aposteriorní rozdělení matice Ω platí $\Omega|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, C \sim IW(\bar{\Omega}, v_\Omega)$, kde

$$\bar{\Omega} = \left(\gamma_1 \rho_1 \bar{\Omega} + \sum_{t=1}^T \Delta \beta_t (\Delta \beta_t)' \right)^{-1},$$

a kde $\Delta \beta_t = \beta_{t+1} - \beta_t$ a $v_\Omega = T + \rho_1$. Dále postupujeme tak, že z normálního rozdělení ve tvaru $N(0, \bar{\Omega})$ generujeme v_Ω nezávislých výběrů $z_i, i = 1, \dots, v_\Omega$ a pak počítáme $\Omega = \sum_{i=1}^{v_\Omega} z_i z_i'$. Detailní postup je popsán například v (Gelman, Carlin, Stern, & Rubin, 2003).

- **Výběr z $p(W|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, C)$**

Podobně jako v předcházejícím kroku $W|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, \Omega, C \sim IW(\bar{W}, v_W)$, kde

$$\bar{W} = \left(\gamma_3 \rho_3 I_m + \sum_{t=1}^T \Delta \ln \sigma_t (\Delta \ln \sigma_t)' \right)^{-1},$$

$v_W = \rho_3 + T$ a dále platí podobný princip na ve čtvrtém kroku. Detaily opět v (Gelman, Carlin, Stern, & Rubin, 2003).

- **Výběr z $p(C|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega)$**

Zde provádíme výběry z $p(C_1|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega), \dots, p(C_{m-1}|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega)$.

Aposteriorní rozdělení jednotlivých bloků $C_i, i = 1, \dots, m-1$ blokově diagonální matice C je ve tvaru $C_i|y^T, \beta^T, \alpha^T, \sigma^T, W, \Omega \sim IW(\bar{C}_i, v_{C_i})$, kde opět

$$\bar{C}_i = \left((i+1) \rho_2 \bar{C}_i + \sum_{t=1}^T \Delta \alpha_{it} (\Delta \alpha_{it})' \right)^{-1}, v_{C_i} = i + 1 + T. \text{ Dále postupně jako v kroku čtyři.}$$

3 Data a specifikace modelu

Výkonnost modelů uvedených v předcházející kapitole budeme porovnávat při předpovědi čtyř proměnných, a to výstup (output), inflace, reálná úroková míra a reálný efektivní směnný kurz české koruny. Vzhledem k počtu dostupných dat jsou uvažovány měsíční časové řady, pokrývající období 1999:1 až 2011:12. Všechna data jsou sezónně očištěna.

Jako výstup uvažujeme meziroční tempo růstu reálného HDP konstruované z HDP ve stálých cenách roku 2005. Zde poznamenejme, že nejkratší periodou zjišťování HDP je čtvrtletí. Pro získání měsíčních řad byly čtvrtletní řady konvertovány na měsíční za použití interpolace pomocí kubických splajnů. Tento způsob je byl využit v některých studiích, například (Crosilla, Leproux, Malgarini, & Spinelli, 2009) nebo (Svatoň, 2011). Inflace je v modelu vyjádřena přírůstkem indexu spotřebitelských cen ke stejnému měsíci předchozího roku. Reálnou úrokovou míru (RIR) představuje tříměsíční PRIBOR deflovaný indexem spotřebitelských cen. Poslední proměnná je dána meziročním tempem růstu reálného efektivního měnového kurzu (REER) české koruny. Zdrojem těchto dat byla Česká národní banka a Český statistický úřad.

3.1 Hodnocení kvality předpovědí

Předpovědní schopnosti použitých modelů jsou hodnoceny na základě RMSFE (Root Mean Square Forecast Error), kde

$$RMSFE = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (A_{t+h} - F_{t+h})^2}$$

kde A_{t+h} označuje skutečnou hodnotu sledované proměnné v periodě $t+h$ a F_{t+h} představuje předpovídanou hodnotu v periodě $t+h$. Budeme konstruovat rekurzivní h -

krokové předpovědi pro období v rozsahu prosinec 2008 až prosinec 2011, konkrétně uvažujeme $h = 1, 3, 6, 12$.

3.2 Specifikace použitých modelů

Celkově budeme pracovat se šesti modely, konkrétně s pěti variantami BVAR modelu a jednou variantou TVP-VAR. Pět variant BVAR modelu se samozřejmě liší tvarem apriorního rozdělení, konkrétně zde budeme uvažovat Littermanovo apriorní rozdělení a neinformativní verzi přirozeně konjugovaného apriorního rozdělení. První uvažovanou skupinu modelů označme BVAR1 až BVAR4. Hodnoty hyperparametrů ρ a d jsou ve všech čtyřech případech voleny stejně, a to $\rho = 10^2$ a $d = 2$, přičemž pro hodnoty ostatních hyperparametrů platí

- BVAR1: $\gamma = 10^2, \theta = 10^{-4}$
- BVAR2: $\gamma = 10^2, \theta = 1$
- BVAR3: $\gamma = 0,5, \theta = 1$
- BVAR4: $\gamma = 0,2, \theta = 0,8$

Podobná volba hyperparametrů je použita například v (Litterman R. B., 1986) nebo (Koop & Korobilis, 2010), (Dua & Ray, 1995), (Dua, Miller, & Smyth, 1999), nebo (Gupta & Kabundi, 2008).

BVAR model s neinformativním apriorním rozdělením označme BVAR difuze a hodnoty jednotlivých hyperparametrů volíme následovně: $\beta_N = 0_{K \times m}$, kde $K = 1 + mp$, $\Psi_N = 100I_{K \times K}$, $A_N = 0_{m \times m}$ a $v_N = 0$.

V rámci volby hodnot $\gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \rho_1, \rho_3$ apriorního rozdělení TVP-VAR modelu využijeme hodnoty použité v (Primiceri, 2005), a sice $\gamma_1 = 0,001$, $\gamma_2 = 0,01$, $\gamma_3 = 0,001$, $\rho_1 = 40$, $\rho_3 = 4$. Výběrový vzorek dat pro specifikaci apriorních hustot sestává z prvních 48 hodnot, tedy $T_0 = 48$.

Pro určení vhodného řádu zpoždění modelu bylo použito Akaykeho (AIC) a Bayesovo (BIC) informační kritérium. Obě tato kritéria se shodla na zpoždění délky 3. Tato skutečnost byla ověřena srovnáním RMSFE jednotlivých proměnných BVAR modelu se zpožděním $p = 1, 2, \dots, 12$, jež potvrdilo jako ideální délku zpoždění $p = 3$, což v našem případě odpovídá délce jednoho čtvrtletí.

4 Výsledky

4.1 Analýza impulse – response funkcí

V rámci analýzy modelů specifikovaných v předcházející kapitole se budeme nyní stručně zabývat reakčními funkcemi jejich jednotlivých proměnných. Tyto reakční funkce slouží k popisu odezvy endogenních proměnných na jednotkový exogenní impuls (šok) – ve frekvenční analýze je označován jako Diracův impuls. Na obrázcích 1 až 5 jsou znázorněny impulse – response funkce použitých BVAR modelů. Každý z obrázků 1 až 5 obsahuje 4 řádky funkcí, z nichž každý zobrazuje reakce jednotlivých proměnných zahrnutých v modelu, tedy výstupu, inflace, RIR a REER na jednotkové exogenní impulsy postupně všech proměnných, tj. v 1. řádku jsou uvedeny reakce na jednotkový impuls výstupu (růstu reálného HDP), 2. řádek zase reakce na jednotkový impuls inflace, 3. řádek jednotkový impuls RIR a reakce na jednotkový impuls REER jsou uvedeny ve 4. řádku. Z obrázků je patrné, že všechny použité BVAR modely mají velmi podobný průběh. Pokud se nejprve zaměříme na následky jednotkového impulsu růstu reálného HDP, pak jeho důsledek má výraznější vliv pouze na okamžitý vzrůst REER o maximálně 0,5 % v BVAR difuze modelu a nejmenší nárůst asi o 0,1 % v BVAR 1 a BVAR 3. Nicméně tyto reakce jsou velmi krátkodobé – trvají v rámci všech modelů nejdéle 12 měsíců, případně BVAR 3 a BVAR 4 až 18 měsíců a poté se

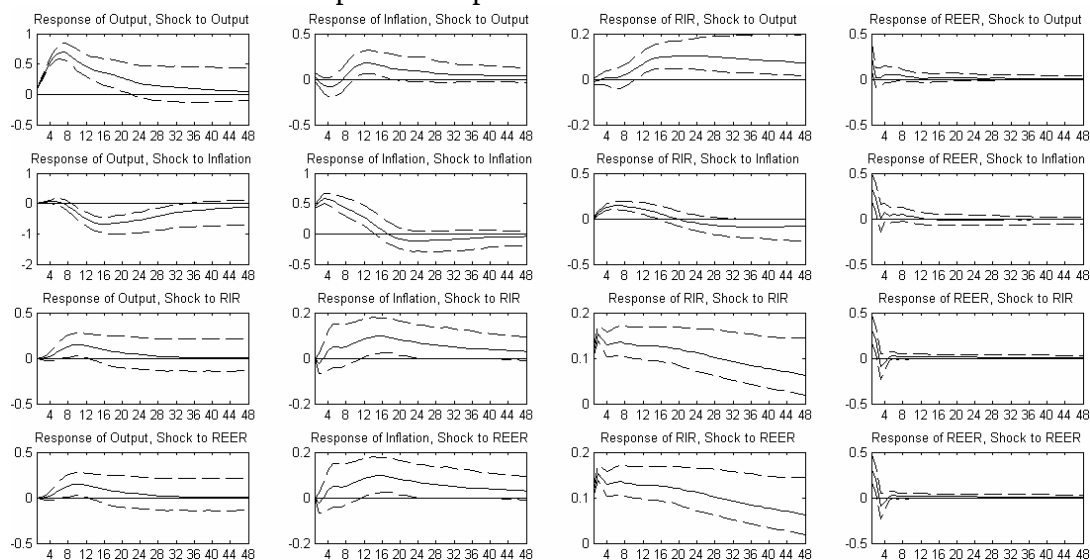
navrací ke své dlouhodobé úrovni. Reakce růstu reálného HDP na svůj jednotkový šok je výrazně dlouhodobější – nejdéle 48 měsíců v případě BVAR difuse a v případě ostatních BVAR modelů se do své dlouhodobé rovnovážné polohy vrací v průměru 24 měsíců.

V případě inflace její jednotkový impuls vyvolává snahu centrální banky o mírné zvýšení reálné úrokové míry za účelem snížení objemu produkce nových peněz. Toto zvýšení po relativně krátké době čítající asi 15 měsíců tedy 5 čtvrtletí odezní a RIR se vrací se zpět ke svému dlouhodobému normálu. Negativní dopad má zvýšení inflace na růst reálného HDP, které po dobu asi 16 měsíců klesá a poté ještě mírnějším tempem reakce inflace odeznívá.

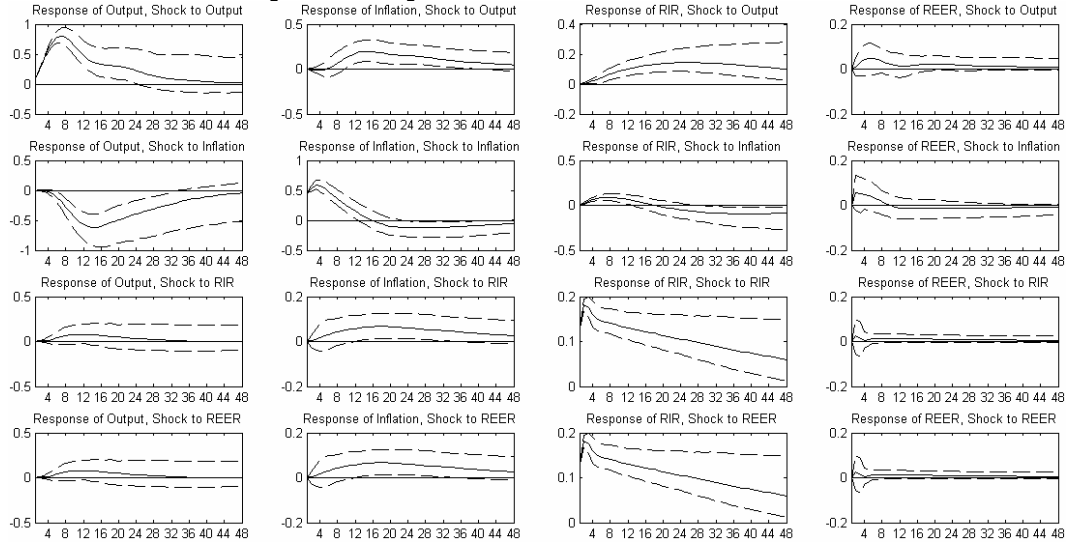
Dále je z výše uvedených grafů patrná velmi mírná depreciace REER způsobená jednotkovým impulsem RIR. Poté dochází k mírné apretaci a během maximálně jednoho čtvrtletí od vzniku jednotkového impulsu se vrací zpět do dlouhodobé polohy. Na tomto místě uveďme, že depreciace měnového kurzu způsobená impulsem úrokové sazby se označuje jako Exchange rate puzzle (ERP) a například podle (Mojon & Peersman, 2001) je charakteristická pro období měnové krize. Ve výše uvedené publikaci dále autoři uvádí, že důvodem vzniku ERP mohou být snahy centrální banky v době dlouhodobých depreciací tlaků udržet stabilitu měnového kurzu a zároveň snaha zvyšovat úrokovou míru. V našem případě je tato depreciace spíše menší a krátkodobější – nezahrnuje období ani jednoho čtvrtletí a tedy ve čtvrtletní časové řadě by se zřejmě vůbec neprojevila a tedy lze ji předpokládat za nevýznamnou.

Poslední řádek funkcí na obrázcích 1 až 5 je věnován jednotkovým impulsům reálného efektivního měnového kurzu české koruny. Nejsilnější reakce na tento impuls je zaznamenána u RIR, kde dochází k prudkému vzestupu a pak déle trvajícím pozvolnému návratu přesahujícího 48 měsíců do své dlouhodobé rovnovážné polohy. Zvýšení růstu reálného HDP jako reakce na impuls REER je zcela v souladu s ekonomickou teorií, kdy je vlivem depreciace REER podpořena cenová konkurenceschopnost exportu.

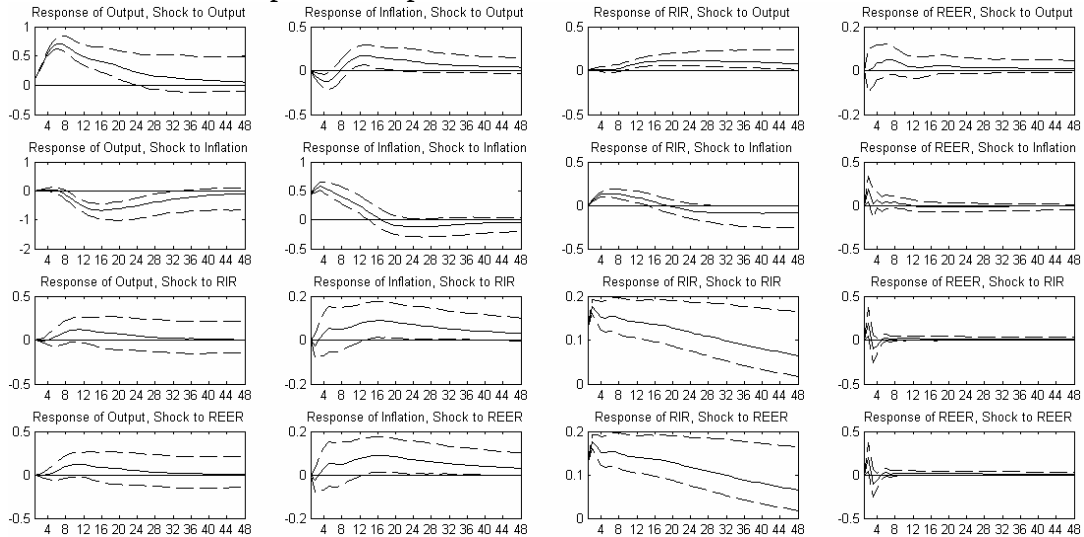
Obr. 1: BVAR difuse: impulse – response funkce



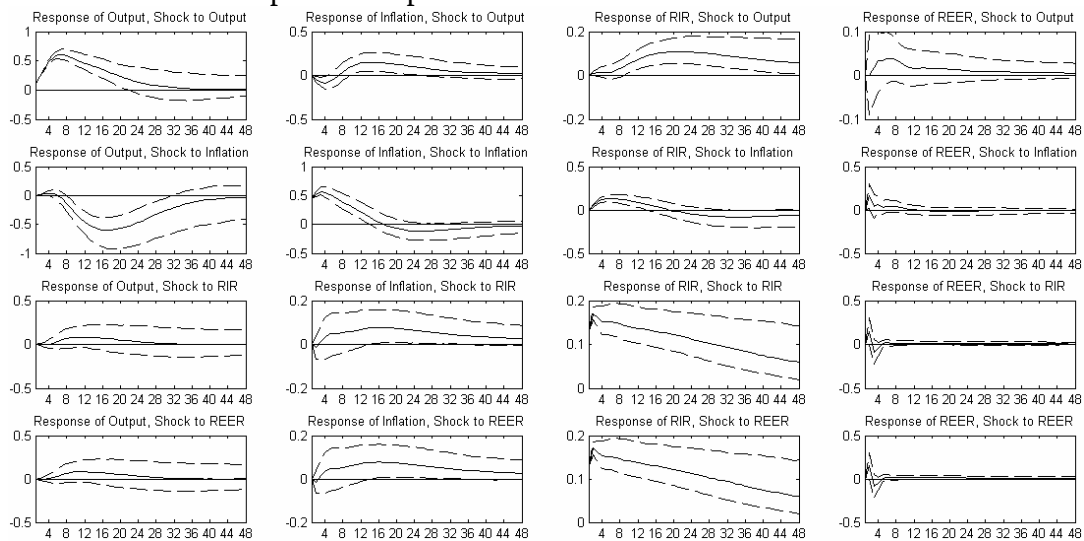
Obr. 2: BVAR 1: impulse – response funkce



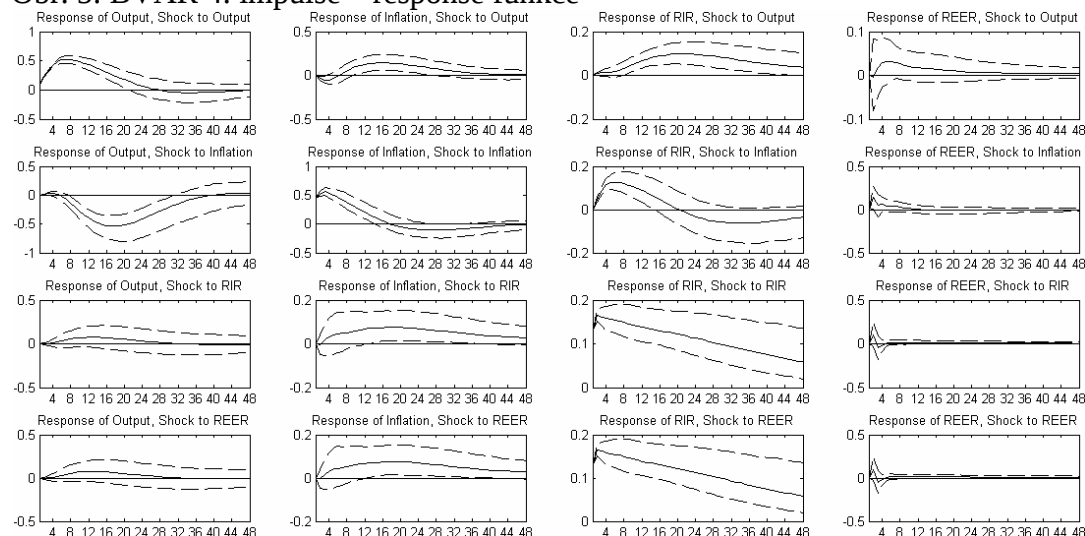
Obr. 3: BVAR 2: impulse – response funkce



Obr. 4: BVAR 3: impulse – response funkce

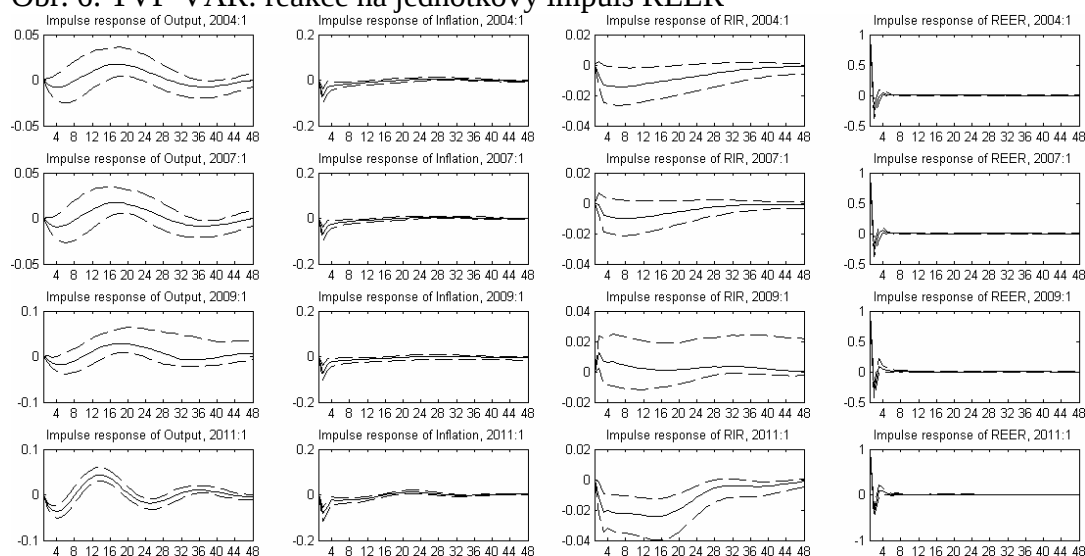


Obr. 5: BVAR 4: impulse – response funkce

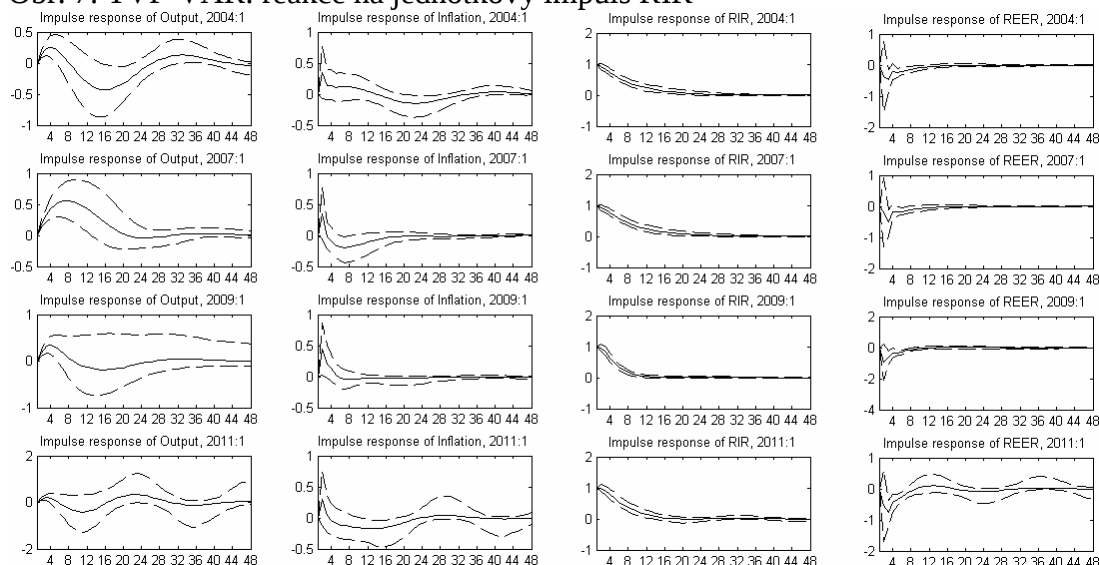


V předcházející části jsme ukázali, že koeficienty VAR modelu se mění v průběhu času, z toho důvodu je vhodné porovnat výsledky poskytnuté impulse-response funkcí BVAR modelů s konstantními koeficienty s impulse – response funkcemi TVP – VAR modelu. Vzhledem k tomu, že se v tomto případě mohou hodnoty koeficientů měnit pro každé časové období, tedy pro každý měsíc, je možné impulse – response funkce vytvořit pouze pro konkrétní období. V našem případě byla zvolena čtyři různá období, a to 2004:1, 2007:1, 2009:1, 2011:1. Tentokrát nesledujeme jednotkové šoky všech proměnných, ale pouze RIR a REER – grafy impuls – response funkcí jsou pro výše určená období uvedeny na obr. 11 a 12 v příloze A.6. Zaměřme se nyní na jednotkové impulsy RIR, pak z obr. 11 je patrné, že v důsledku toho dochází k prudkému a velmi krátkodobému zvýšení inflace. Situace, kdy v důsledku zvýšení RIR dochází ke krátkodobému zvýšení inflace, bývá v odborné literatuře nazývána price puzzle, podobně jako exchange rate puzzle může vzniknout následkem určitých měnových restrikcí centrální banky. V našem případě je ovšem období zvýšení inflace velmi krátké, zahrnující období 2 až 3 měsíce, z toho důvodu je možné jej považovat za nevýznamné.

Obr. 6: TVP-VAR: reakce na jednotkový impuls REER



Obr. 7: TVP-VAR: reakce na jednotkový impuls RIR



4.2 Předpovědi

V rámci této části se zaměříme na předpovědní výkony sledovaných modelů při h –krokových předpovědích, kde $h = 1, 3, 6, 12$ v období do prosince 2008 do prosince 2012. Připomeňme, že zde pracujeme pouze s modely zahrnující čtyři výše definované proměnné. Hodnoty RMSFE podle jednotlivých modelů, proměnných a kroků h jsou uvedeny v tabulce 1, z níž je zřejmé, že naprosto nejlepšího výkonu dosahuje TVP-VAR model, jež dosahuje ze všech testovaných modelů nejnížší RMSFE pro každou ze sledovaných proměnných. Tento výsledek není příliš překvapující, a to především díky výše uvedeným analýzám. Tedy předpovědní schopnosti BVAR modelu s v průběhu času měnícími se koeficienty a stochastickou volatilitou reziduí se zdají být lepší než v případě modelu s konstantními koeficienty.

Dále se zaměříme na analýzu předpovědních schopností BVAR modelů. Začneme s BVAR diffuse s neinformativním apriorním rozdělením. Tento model byl použit z důvodu jeho podobnosti ke klasickému VAR modelu. Z tabulky 1 dále plyne, že až na 12 krokové, tedy jednorozměrné předpovědi podává při předpovědi sledovaných proměnných nejhorší výkon. Tedy lze tvrdit, že klasický ekonometrický přístup k VAR modelů je zde překonán bayesovským přístupem. V BVAR 1 modelu byla zvolena vysoká hodnota hyperparametru γ a velmi malá hodnota pro θ . Výsledkem této kombinace je skutečnost, že koeficienty u proměnných s vlastním zpožděním mají vysokou apriorní směrodatnou odchylku na rozdíl od ostatních koeficientů, jejichž apriorní směrodatná odchylka je téměř nulová, což vede k jejich eliminaci z modelu. Díky této skutečnosti se jednotlivé rovnice BVAR modelu podobají rovnicím jednorozměrných autoregresních modelů. Tedy výsledky čtyřrovnicového BVAR 1 modelu lze přirovnat ke čtyřem jednorovnicovým bayesovským AR modelům. Z tabulky 1 je patrné, že BVAR 1 model podává nejlepší výkon v případě předpovědí tří sledovaných proměnných, kromě růstu reálného HDP, a to v měsíčním, čtvrtletním a půlročním předpovědním horizontu. Z toho vyplývá, že vzájemné vztahy mezi sledovanými proměnnými jsou pro všechny použité předpovědní horizonty důležité pouze pro předpověď HDP. V případě ostatních proměnných to platí pouze pro roční předpovědní horizont. BVAR 2 model se od předchozího modelu liší pouze v θ , jež je zde roven jedné, díky čemuž je vliv tohoto hyperparametru zcela vyloučen. Dále vysoká hodnota γ má za následek téměř neomezenou apriorní směrodatnou odchylku všech koeficientů u sledovaných proměnných. Tento model je díky své neomezenosti stejně jako BVAR diffuse podobný klasickému VAR modelu, což potvrzují jejich velmi podobné výsledky – viz tabulka 1. Model BVAR 3, jež se

od BVAR 2 liší pouze v hodnotě γ , vliv hyperparametru θ je opět vyloučen, dosahuje spolu s BVAR 4 velmi podobných výsledků a lze je mezi modely s konstantními koeficienty považovat za nejlepší při předpovědi reálného růstu HDP ve všech předpovědních horizontech a v případě zbývajících tří proměnných dosahují nejlepších výsledků v ročním předpovědním horizontu.

Tabulka 1: RMSFE podle jednotlivých modelů

Horizon	Model	Output	Inflation	RIR	REER	Avg.
h=1	BVAR diffuse	0,0065	0,2152	0,0183	3,7125	0,9881
	BVAR 1	0,0066	0,1841	0,0171	3,6417	0,9624
	BVAR 2	0,0066	0,2143	0,0181	3,7008	0,9850
	BVAR 3	0,0059	0,2063	0,0191	3,7155	0,9867
	BVAR 4	0,0065	0,1942	0,0195	3,7593	0,9949
	TVP-VAR	0,0049	0,1811	0,0151	3,5941	0,9488
h=3	BVAR diffuse	0,3886	1,2489	0,1187	3,8782	1,4086
	BVAR 1	0,4352	0,9576	0,1003	3,3771	1,2176
	BVAR 2	0,3877	1,2476	0,1175	3,8431	1,3989
	BVAR 3	0,2878	1,1241	0,1216	3,7846	1,3295
	BVAR 4	0,2794	1,0505	0,1182	3,6958	1,2860
	TVP-VAR	0,2697	0,9003	0,0991	3,2705	1,1349
h=6	BVAR diffuse	4,8121	3,8816	0,5340	2,9280	3,0389
	BVAR 1	5,7818	3,2949	0,4110	2,4506	2,9846
	BVAR 2	4,7544	3,8182	0,5235	2,8994	2,9989
	BVAR 3	3,0402	3,6646	0,5200	2,9697	2,5486
	BVAR 4	3,0713	3,6595	0,5275	2,9722	2,5576
	TVP-VAR	2,9971	3,2830	0,3951	2,4007	2,2690
h=12	BVAR diffuse	22,2642	13,0748	2,4976	1,8508	9,9219
	BVAR 1	29,3471	14,8632	2,6817	2,1716	12,2659
	BVAR 2	22,1808	13,2606	2,5875	1,8116	9,9601
	BVAR 3	13,9646	15,0809	2,6542	1,8261	8,3815
	BVAR 4	13,6710	14,7765	2,5091	1,8379	8,1986
	TVP-VAR	13,5936	12,9837	2,4189	1,7911	7,6968

ZÁVĚR

Príspevek hodnotil výkon bayesovských VAR modelů jak s konstantními, tak v čase měnícími se koeficienty při předpovědi měsíčních časových řad růstu reálného HDP, inflace vyjádřené meziročním přírůstkem indexu spotřebitelských cen, reálné úrokové míry v podobě tříměsíčního PRIBORu deflovaným indexem spotřebitelských cen a reálného efektivního měnového kurzu české koruny. Naše výsledky ukazují, že pro VAR model zahrnující výše uvedené časové řady jsou pro sledované období charakteristické změny jeho koeficientů v průběhu času a také rovněž heteroskedasticita reziduí.

V rámci hodnocení předpovědních výkonů podal nejlepší výsledky TVP-VAR model, a to ve všech předpovědních horizontech. V případě hodnocení VAR modelů s konstantními koeficienty výsledky ukazují, že klasický ekonometrický přístup je překonán bayesovským přístupem. Dále výsledky ukazují, že jednorovnicové modely podávají v rámci modelů s konstantními koeficienty nejlepší výsledky v případě předpovědi inflace, úrokové míry a reálného efektivního měnového kurzu, a to v měsíčním, čtvrtletním a půlročním předpovědním horizontu. Při předpovědi v ročním horizontu se ukazují být jednorovnicové modely nedostačující a tedy je zde patrná důležitost vlivu ostatních proměnných. V případě předpovědi růstu reálného HDP jednorovnicové modely selhávají ve všech předpovědních horizontech, což naznačuje, že zde vzájemné vztahy mezi proměnnými hrají významnou roli.

Literatura

- BARNETT, A., MUMTAZ, H., THEODORIDIS, K. Forecasting UK GDP growth, inflation and interest rates under structural change: a comparison of models with time-varying parameters. *Working Paper No. 450, Bank of England*, 2012, pp. 1-56.
- BAUMEISTER, C., BENATI, L. Unconventional monetary policy and the great recession-estimating the impact of compression in the yield spread at the zero lowerbound. *European Central Bank, Working paper*, 2010, pp. 1-52.
- CARAIANI, P. Forecasting Romanian GDP using a BVAR model. *Romanian Journal for Economic Forecasting*, 2010, pp. 76-87.
- CARTER, C. K., KOHN, R. On Gibbs sampling for state space models. *Biometrika*, 1994, pp. 541-553.
- CLEMENTS, M. P., MIZON, G. E. Empirical analysis of macroeconomic time series: Var and structural model. *European Economic Review*, 1991, pp. 887-917.
- COGLEY, T. W., PRIMICERI, G. E., SARGENT, T. J. Inflation-gap persistence in the U.S. *American Economic Journal: Macroeconomics, forthcoming*, 2010, pp. 43-69.
- COGLEY, T., SARGENT, T. J. Drifts and volatilities: Monetary Policies and Outcomes in the Post-WWII US. *Review of Economic Dynamics*, 2005, pp. 262-302.
- COGLEY, T., SARGENT, T. J. Evolving post-world war II U.S. inflation dynamics. *NBER Macroeconomics Annual 2001*, 2002, pp. 331-388.
- CROSILLA, L., LEPROUX, S., MALGARINI, M., SPINELLI, F. Factor based composite indicators for the Italian economy. *Istituto di studi analisi economica Working paper*, 2009, pp. 1-38.
- D'AGOSTINO, A., GAMBETTI, L., GIANNONE, D. Macroeconomic forecasting and structural change. *Journal of Applied Econometrics*, 2011.
- DEL NEGRO, M., SCHORFHEIDE, F. Priors from general equilibrium models for VAR. *International Economic Review*, 2004, pp. 643-673.
- DOAN, T. Forecasting and conditional projection using realistic prior distribution. *Econometric Reviews, Vol. 3, No. 1*, 1984, pp. 1-100.
- DOAN, T., LITTERMAN, R. B., SIMS, C. A. Forecasting and conditional projection using realistic prior distributions. *Econometric Reviews*, 1984, pp. 1-100.
- DUA, P., RAY, S. C. A BVAR model for the connecticut economy. *Journal of forecasting, Volume 14*, 1995, pp. 167-180.
- DUA, P., MILLER, S. M., SMYTH, D. J. Using leading indicators to forecast US home sales in a bayesian vector autoregressive framework. *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1999, pp. 191-205.
- DUFFIE, D., SINGLETON, K. J. Simulated moments estimation of Markov models of asset prices. *Econometrica*, 1993, pp. 929-952.
- GELMAN, A., CARLIN, J. B., STERN, H. S., & RUBIN, D. B. Bayesian data analysis. London: Chapman and Hall/CRC, 2003.
- GEWEKE, J., WHITEMAN, C. Bayesian Forecasting. *Handbook of Economic Forecasting*, 2006, pp. 3-80, Chapter 1.
- GUPTA, R., KABUNDI, A. Forecasting macroeconomics variables in small open economy: a comparison between small- and large-scale models. *Working paper, University of Pretoria, Department of Economics*, 2008, pp. 1-18.
- GUPTA, R., SICHEL, M. A BVAR model for the South African economy. *South African Journal of Economics*, 2006, pp. 391-409.

- HARVEY, A. C., RUIZ, E., SHEPHARD. Multivariate stochastic variance models. *Review of Economic Studies*, 1994, pp. 247-264.
- HSIAO, C. Autoregressive modelling and causal ordering of variables. *Journal of Economy Dynamics and Control*, 1982, pp. 243-259.
- CHRIST, F. H. The Cowles Commission's Contributions to Econometrics at Chicago, 1939-1955. *Journal of Econometric Literature*, 1994, pp. 30-59.
- KIM, S., SHEPHARD, N., CHIB, S. Stochastic volatility: likelihood inference and comparison with ARCH models. *Review of Economic Studies*, 1998, pp. 361-393.
- KOOP, G. *Bayesian Econometrics*. John Willey & Sons Ltd., 2004.
- KOOP, G. Forecasting with medium and large bayesian vars. *Journal of Applied Econometrics*, 2011.
- KOOP, G., KOROBILIS, D. Bayesian Multivariate Time Series Methods for Empirical Macroeconomics. *Foundations and Trends in Econometrics*, 2010, pp. 267-358.
- KOOP, G., GONZALEZ, R. L., STRACHAN, R. W. On the evolution of the monetary policy transmission mechanism. *Journal of Economic Dynamics & Control*, 2009, pp. 997-1017.
- KOOP, G., POIRIER, D. P., TOBIAS, J. L. *Bayesian Econometric Methods*. Cambridge: Cambridge University Press, 2007.
- LITTERMAN, R. B. Forecasting with Bayesian Vector Autoregression-Five Years of Experience. *Journal of Business and Economic Statistics*, 1986, pp. 25-38.
- LITTERMAN, R. B. *Techniques of Forecasting Using Vector Autoregressions*. Dissertation thesis, University of Minnesota, 1979.
- MAO, W. Bayesian multivariate predictions. dissertation, University of Iowa, 2010.
- MOJON, B., PEERSMAN, G. A VAR description of the effects of monetary policy in the individual countries of the Euro area. *European Central Bank, Working Paper*, 2001, pp. 1-49.
- NAKAJIMA, J., MUNEHISA, K., WATANABE, T. Bayesian analysis of time-varying parameter vector autoregressive model for the Japanese economy and monetary policy . *Bank of Japan, IMES Discussion Paper Series*, 2009, pp. 1-28.
- NEGRO, M. D., SCHORFHEIDE, F. Bayesian Macroeconometrics. V J. Geweke, G. Koop, H. Dijk, *The Oxford handbook of Bayesian econometrics*. Oxford University Press, 2011.
- ORPHANIDES, A., NORDEN, S.. The reliability of inflation forecasts based on output gap estimates in real time. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 2005, pp. 583-601.
- PRIMICERI, G. Time varying structural vector autoregression and monetary policy. *Review of Economic Studies* 72, 2005, pp. 821-852.
- ROBERTSON, J., TALLMAN, E. Improving federal-funds rate forecasts in VAR models used for policy analysis. *Journal of Business and Economic Statistics*, 2001, pp. 324-330.
- SEVINC, V., ERGÜN, V. Usage of diffrenet prior distribution in bayesian vector autoregressive models. *Hacettepe Journal of Mathematics and Statistics*, 2009, pp. 85-93.
- SIMS, C. A. A Nine Variable Probabilistic Macroeconomic Forecasting Model. *Business Cycles, Indicators, and Forecasting*, 1993, pp. 179-214.
- SIMS, C. A. Comment on Cogley and Sargent's "Evolving post World WAR II U.S. Inflation Dynamics". *NBER Macroeconomics Annual* 2001, 2002, pp. 373-379.
- SIMS, C. A. Macroeconomics and reality. *Econometrica*, 1980, pp. 1-48.
- STOCK, J. H., WATSON, M. W. Forecasting output and inflation: the role of asset prices. *Journal of Economic Literature*, 2003, pp. 788-829.

SVATONĚ, P. Composite leading indicators: a contribution to the analysis of the Czech business cycle. *Ministry of Finance Working Papers*, 2011, pp. 1-47.

Mgr. Tomáš Jeřábek

Katedra ekonomie, ekonomiky a managementu
Laboratoř experimentální a aplikované geografie
Vysoká škola obchodní a hotelová
Bosonožská 9, 625 00 Brno
jerabek@leag.cz

A PERFORMANCE COMPARISON OF BVAR AND TVP-VAR MODEL DURING TIME SERIES FORECASTING

Tomáš Jeřábek

Department of economics and management, Laboratory on Experimental and Applied Geography,
College of Business and Hotel Management, Bosonožská 9, 625 00 Brno, Czech republic. Email:
jerabek@leag.cz

Abstract

Economic forecasting is necessary for solving decision problems which are based on knowledge of future values of economic variables. Multivariate time series forecasting is the foundation of almost all macroeconomic analysis. The paper focuses on performance evaluation of prediction models with constant coefficients compared to time-varying coefficients model. Models are applied to a four-dimensional monthly time series comprising growth real GDP, inflation, interest rate and real effective exchange rate of the Czech Republic. The forecast performance is evaluated employing Root mean square forecast errors. The results show that the time-varying coefficients model achieves much better performance forecasting than the models with constant coefficients.

Key words: BVAR model, TVP-VAR model, stochastic volatility, forecasts

JEL Classification: C 010, C 110

CONTROLLING RIZIKA FINANČNÝCH NÁSTROJOV S DÔRAZOM NA ZACHOVANIE PODNIKOVEJ STABILITY

Peter Markovič

ÚVOD

Podnikanie ako činnosť prioritne zameraná na dosahovanie zisku prináša so sebou rôzne formy neistôt, neurčitostí a v prípade relatívne predvídateľného vývoja aj stavy rizikové. Honba za ziskom, nech je akokoľvek hodnotená, predstavuje istú formu subjektívneho egoizmu a cenou je pravdepodobnosť nedosiahnutia želaného stavu. Podnikateľ aj napriek vysokému intelligenčnemu potenciálu, niekedy nedokáže predvídať dosah svojich aktivít, to sa zákonite musí prejavovať vo finančnej výkonnosti podniku a tým sa otvára priestor pre ďalšie ekonomické a finančné disciplíny, ktorých poslaním je dostať podnik do bezpečných vôd. Cieľom príspevku je pozrieť sa na finančné nástroje a ich sledovanie vhodne koncipovaným controllingom rizika, čím sa aktívne prispieva stabilizácii finančnej situácie podniku.

1 VYMEDZENIE RIZIKA AKO FINANČNEJ KATEGÓRIE

Východiskom tejto úvahy je základné vymedzenie rizika z pohľadu realizácie podnikateľských aktivít. Pravdepodobne sa nedopustíme žiadneho post-hoc klamu, ak zaradíme riziko medzi ekonomické kategórie, ktoré by mali byť determinantom riadenia činností každého racionálne uvažujúceho manažéra. Zložitosť a komplexnosť okolia spôsobuje rôzne vnímanie rizika, v skutočnosti je riziko taká forma neistoty, pri ktorej sme schopní pomocou rozličných, predovšetkým matematicko-štatistických metód kvantifikovať pravdepodobnosť odklonu skutočných výsledkov alebo od plánovaných výsledkov. Existencia objektívnej pravdepodobnosti umožňuje výber alternatív na podklade porovnateľných parametrov – výnos, riziko straty, výška potenciálnej straty, resp. výška odchýlky oproti priemernému výnosu a samozrejme časový faktor pôsobenia. V definícii spomínaný odklon od želaného stavu je považovaný za pohyb oboma smermi, t. j. za riziko je považovaný aj pozitívny odklon od želaného stavu, čo nie je často krát predmetom skúmania rizikového manažmentu. K najjednoduchším a najpriamočiarejším ukazovateľom kvantifikácie miery rizikivosti možno zaradiť smerodajnú (štandardnú) odchýlku, variačný koeficient alebo ukazovateľ value at risk.

Väzba finančnej výkonnosti a adekvátneho risk manažmentu sa prejavuje nielen pri hodnotení úspešnosti a účinnosti usmerňovania finančného rizika, ale aj pri stanovení formálnej náplne na to určeného risk manažéra. Keďže táto oblasť vykazuje za posledné roky značný obsahový a rozsahový rozmach, bude pre potreby správneho pochopenia podstaty potrebné sústrediť sa na jednu parciálnu oblasť a následne pristúpiť ku zovšeobecneniu. Pre potreby ďalšieho výkladu zostane stredobodom pozornosti riziko s okamžitým vplyvom na financie podniku, t. j. riziko, ktorého nastanie povedie k okamžitej zmene hodnoty majetku alebo záväzkov, nákladov alebo výnosov (napr. zmena úrokovej sadzby, zmena menového kurzu, zmena ceny komodity, zmena ceny finančného nástroja a pod.).

V momente odhalenia formy finančného rizika je na mieste otázka, ako sa ďalej zachovať? Budeme toto riziko podstupovať alebo nájdeme nástroje novej ochrany pred negatívnymi dôsledkami? Samotné zabezpečenie nesmie u manažéra vyvolať pocit uspokojenia, riziko „číha“ na podnik z každej strany. Uvedená úvaha by mala nasmerovať pozornosť manažéra na problém efektívnosti a účinnosti zabezpečenia. Nedopustíme sa žiadneho skreslenia, keď budeme tvrdiť, že prvotné finančné riziko zmiernené adekvátnym nástrojmi vedie k vzniku nového rizika. Komplexnosť týchto vzťahov sa odráža v pojmoch

riziko „ex post“ a riziko „ex ante“. Kým finančné riziko ex post považujeme za riziko, ktoré pôsobilo na podnik pred prijatím zabezpečovacích opatrení, finančné riziko ex ante je považované za nový typ rizika vyplývajúci s podstaty zabezpečenia. Týmto vzniká neuzatvoriteľný kruh a vedie k reťazovej reakcii v rámci rizikového manažmentu, keď je manažér nútený neustále sledovať riziko a vyhodnocovať jeho pôsobenie na finančnú výkonnosť a stabilitu podniku.

1.1 Procesný prístup manažmentu rizika

Podnik existuje v priestore, ktorý podlieha neustálym zmenám, pričom väčšina týchto zmien je spôsobená alebo vyvolaná samotným človekom, takže aj spôsob zvládania bude závisieť od jeho schopnosti adaptovať sa a akceptovať variabilitu každodenného podnikateľského života. Existencia manažmentu finančného rizika je pomerne často vynucovaná rôznymi národnými a nadnárodnými legislatívnymi opatreniami a dotýkajú sa hlavne povinnosti prezentácie finančného rizika používateľom účtovnej závierky. Základnými kameňmi riadenia rizika sa potom stávajú – *zabezpečenie účinnosti a efektívnosti obchodných aktivít, spoľahlivosť zostavovaných finančných reportov a dodržanie legislatívnych obmedzení*.

Procesný prístup k manažovaniu finančných rizík možno rozdeliť do 4 krokov, čím sa vytvorí fázový prístup v celej šírke a hĺbke.

Krok 1: Zosúladenie podnikových cieľov s cieľmi v oblasti manažmentu finančného rizika

Rešpektovanie externých a interných faktorov pôsobiacich na podnik, posúdenie príležitostí a hrozieb vedie vrcholové vedenie k formulácii podnikových stratégií a cieľov. Tieto ciele sú v prevažnej miere výkonovo orientované a bývajú dopĺňané finančnými aspektmi (zhodnotenie kapitálu, zabezpečenie dlhodobej existencie, prahová hodnota EVA, nákladová efektívnosť, vývoj share- a stakeholder value). Ciele v oblasti manažmentu finančného rizika majú podporný charakter a sú prioritne sústredené na odvracanie hrozieb nenaplnenia podnikových cieľov, pri zachovaní optimálnosti nákladov zabezpečenia. Dôležité je, aby sa stanovila hranica, ktorej prekročenie aktivuje všetky zabezpečovacie nástroje a zabráni ďalšiemu zhoršovaniu situácie – túto úlohu môže prevziať na seba *systém včasného varovania*.

Krok 2: Identifikácia a analýza finančného rizika

Primerané a efektívne reagovanie na neželaný vývoj, resp. zabraňovanie jeho vzniku, vyžaduje detailné znalosti o finančných rizikách vrátane sfér ich vplyvu. Ide o určenie typov rizík, ich kvalitatívne ohodnotenie a kvantitatívne meranie. Pri identifikácii finančného rizika možno voľiť prístup *po línii útvarov* (finančné riziká sú identifikované v jednotlivých útvaroch organizačnej štruktúry podniku), *po línii činností* (activity based risk – identifikujú sa riziká jednotlivých podnikových činností), *po línii manažérskych funkcií* (identifikujú sa riziká v rámci plánovania, organizovania, kontroly a pod.) alebo *po línii cash flows* (sleduje sa tok finančných prostriedkov a riziko jeho narušenia). Cieľom identifikácie rizika je štruktúrne zachytenie podstatných rizík, resp. rizikových oblastí v podniku, t. j. oblastí a procesov najvyšším rizikovým potenciálom. Zabezpečenie permanentného získavania signálnych informácií vyžaduje integráciu manažmentu finančného rizika do operatívnych činností podniku. Zároveň je dôležité sledovanie rýchlosti s akou pôsobia riziká na podnik. Posúdenie úspešnosti podniku v oblasti identifikácie finančného rizika sa prejaví vo všetkých výkonnostných ukazovateľoch podniku. Prirodzene nielen v silách žiadneho manažéra a ani žiadneho funkčného útvaru venovať pozornosť všetkým typom možných rizík, preto bude v rámci tejto fázy dôležité rozpoznať najpodstatnejšie a finančne najnebezpečnejšie riziká a to spôsobom

- *odhadu maximálnej straty*, ktorú môže podnik utrpieť v prípade, ak neprijme žiadne korekčné opatrenia,
- *stanovenia pravdepodobnosti* s akou nastane daná riziková situácia,
- *určenia času expozície*, počas ktorej bude podnik vystavený danému riziku a ktorý sa bude zosúlaďovať s časom zabezpečenia.

Krok 3: Usmerňovanie finančného rizika

Predmetom usmerňovania rizika je hlavne aktívne ovplyvňovanie rizikových pozícií kvantifikovaných v rámci fáz identifikácie a analýzy finančného rizika. Riadiace opatrenia sú nasmerované na cielenú minimalizáciu pravdepodobnosti nastania rizikovej situácie, resp. zmiernenia negatívnych dosahov, ak už situácia nastala, pričom želaným stavom je eliminácia finančných rizík, v prípade neeliminovateľných finančných rizík redukcia ich nežiaducich dosahov na akceptovateľnú úroveň nedeformujúcu finančnú výkonnosť podniku. Sprievodným javom naďalej zostáva selektívny prístup k rizikám, pri ktorom sa optimalizuje vzťah medzi nákladmi zabezpečenia a výškou straty v prípade nezabezpečenia pozície.

Krok 4: Monitoring finančného rizika

Poslednú fázu manažmentu finančného rizika predstavuje vyhodnocovanie celkovej rizikovej pozície podniku a posúdenie účinnosti zabezpečovacej stratégie. Hlavnou aktivitou sa stáva kontinuálna, operatívna kontrola účinnosti opatrení, ako aj finančných tokov v rámci a mimo podniku. V prípade usmerňovaných rizík je uplatňovaná analýza odchýlok s cieľom odhaliť nesúlad medzi plánom a skutočnými výsledkami a posúdiť stupeň dodržiavania limitov. Prekročenia limitov, ktoré takisto predstavujú istý druh rizikovej situácie, musí byť posudzované obdobne ako spotrebná odchýlka. Zaistenú pozíciu, pri ktorej bezprostredne nehrozí riziko straty, je vhodné vyhodnocovať z pohľadu času zostávajúceho do zaniknutia rizikovej situácie. Ak s pribúdajúcim časom klesá pravdepodobnosť nastania rizikovej situácie, tak možno začať uvažovať aj nad znižovaním stupňa ochrany (nettingom pozícií, predajom protikontraktov, postupným exspirovaním držaných kontraktov). Typickým príkladom je úverové a úrokové riziko – podnik postupne splácajúci úver vykazuje pri úrokoch platených veriteľovi klesajúcu tendenciu (s klesajúcou istinou), a teda aj možné straty v dôsledku pohybu úrokových sadzieb klesajú.

Napriek tomu, že monitoring predstavuje posledný krok procesného prístupu risk manažmentu, problém sa v tomto bode nekončí, získané skúsenosti treba využiť pri reformulácii zabezpečovacej politiky a presunúť sa do procesu identifikácie nových rizík pôsobiach na podnik.

2 FINANČNÝ NÁSTROJ V PODNIKOVEJ BILANCI

Finančný nástroj predstavuje vzťah medzi dvomi partnermi, sľubujúci vznik budúcich úžitkov alebo pohyb peňažných tokov na základe vopred definovaných podmienok. Tento vzťah môže mať podobu cenného papiera, zmluvného kontraktu, predbežného dohovoru následne potvrdeného konfirmáciou.

Zmluvnými stranami v rámci finančného nástroja môžu byť:

- kupujúci a predávajúci – napr. pri obchodovaní s cennými papiermi na sekundárnom trhu,
- emitent a investor – napr. pri operácii na primárnom trhu,
- veriteľ a dlžník – napr. pri bankovom úvere,
- dodávateľ a odberateľ – napr. v obchodno-záväzkovom vzťahu.

Zložitosť vymedzenia finančného nástroja nevyplýva len z povahy úžitkov alebo potenciálnych finančných tokov. Jednou z príčin je značná rôznorodosť, spôsob zachytenia

a rôzne vnímanie súčasnej a budúcej hodnoty. Ak by sme si zobrali možné východiskové podoby finančných nástrojov, tak by sme identifikovali tieto bežné podoby – pohľadávka, záväzok, majetkový cenný papier, dlhový cenný papier, derivátový kontrakt, nástroj platobného styku, úverový príslub, finančný a operatívny lízing a pod. Z dôvodu komplexnejšieho zachytenia celej palety finančných nástrojov sa sústredíme na dve triediace kritériá.

Z pohľadu nárokovateľnosti plnenia poznáme finančný nástroj s

- fixným a bezpodmienečným plnením – výška plnenia je vopred známa a k plneniu dôjde v dohodnutom budúcom termíne, napr. pohľadávka z obchodného styku, obligácia s fixným kupónom;
- variabilným a bezpodmienečným plnením – výška plnenia závisí od sprievodného faktora, ktorý môže mať povahu zmluvne dohodnutej veličiny alebo trhového ukazovateľa, napr. obligácia s variabilným kupónom;
- fixným, ale podmieneným plnením – výška plnenia je vopred známa, ale peňažný tok nastane až po splnení istých vopred známych predpokladov, napr. prioritná akcia;
- variabilným, ale podmieneným plnením – výška plnenia závisí od sprievodného faktora a peňažný tok nastane po splnení presne definovaných predpokladov, napr. poistná zmluva, pri ktorej výška peňažného toku závisí od konkrétnej poistnej udalosti a peňažný tok nastane až v momente uznania poistnej udalosti;
- podmieneným a neistým plnením – peňažný tok je podmienený splnením vopred známych predpokladov a jeho výška závisí od určitého rozhodnutia, napr. kmeňová akcia, pri ktorej má akcionár právo inkasovať dividendu, ak podnik vykáže zisk, ale rozhodnutím hlasujúcej väčšiny môže byť rozdelenie zisku pozmenené.

Špecifiká finančného nástroja sa prejavujú vo vymedzení ich životnosti, čo má následný dosah na operatívny controlling. Z časového hľadiska rozlišujeme

- finančné nástroje dlhodobé so životnosťou dlhšou ako 1 rok, napr. majetkové cenné papiere;
- finančné nástroje krátkodobé so životnosťou kratšou ako 1 rok, napr. krátkodobé záväzky,

resp.

- finančné nástroje s presne definovanou životnosťou – sú vydávané účelovo a na časovo obmedzenú dobu, zvyčajne pominutím dôvodov sa vysporiadajú, napr. obligácie;
- finančné nástroje s podmienenou životnosťou – v prípade dodržania zmluvných podmienok sa tieto finančné nástroje správajú ako nástroje s definovanou životnosťou, avšak porušením/využitím zmluvných podmienok dochádza k okamžitej expirácii a plneniu, napr. bankový úver s defaultným plnením, opcia amerického typu;
- finančné nástroje s „večnou“ životnosťou – vydávanie týchto finančných nástrojov je na časovo neobmedzenú dobu, pretože majú vytvárať finančné prostredie na realizáciu podnikania, napr. akcia, podielový list.

2.1 Finančné výkazníctvo a legislatívna úprava finančných nástrojov

Problematiku finančných nástrojov upravuje v slovenskej legislatíve viacero právnych noriem, počnúc Obchodným a Občianskym zákonníkom cez zákon o cenných papieroch a investičných službách, zákon o bankách, poisťovníach, kolektívnom investovaní, daňové zákony až po špecifické vyhlášky, ako napríklad vyhláška o stanovení všeobecnej hodnoty majetku. Z účtovného pohľadu je rozhodujúcou právnou normou zákon o účtovníctve a

opatrenie Ministerstva financií SR č. 23 054/2002-92 zo dňa 16. decembra 2002, ktorým sa ustanovujú podrobnosti o postupoch účtovania a rámcovej účtovej osnove pre podnikateľov účtujúcich v sústave podvojného účtovníctva, v znení neskorších úprav.

Evidovanie, oceňovanie a vykazovanie finančných nástrojov v SAS sleduje primárne hľadisko pozície v zmluvnom vzťahu (veriteľ – dlžník, emitent – investor, predávajúci – kupujúci) a sekundárne časové hľadisko (najskôr sú zachytené dlhodobé finančné nástroje a následne ich krátkodobé ekvivalenty). Rámcový pohľad nám poskytuje súvaha podniku a podrobnejšiu štrukturalizáciu možno uskutočniť prostredníctvom pozičného členenia finančných nástrojov na

- *aktívne pozície* – pohľadávky za upísané vlastné imanie, dlhodobý finančný majetok; dlhodobé pohľadávky; krátkodobé pohľadávky, finančné účty;
- *pasívne pozície* – základné imanie, dlhodobé záväzky, krátkodobé záväzky, bankové úvery a výpomoci.

Vychádzajúc z aktuálne platnej legislatívy IFRS/IAS, čo determinuje operatívny controlling spoločností zostavujúcich konsolidovanú účtovnú závierku, možno FN kategorizovať s ohľadom na oceňovacie prístupy a zohľadnenie zmien hodnoty vo výsledku obdobia, resp. vo vlastnom imaní podniku. Podľa tohto rozlišujeme:

- *finančný nástroj v reálnej hodnote preceňovaný výsledkovo a finančný nástroj držaný na obchodovanie* – súčasťou je finančný majetok alebo finančný záväzok obchodovateľné na aktívnom trhu (kde nie je problém stanoviť a preukázať existenciu adekvátnej reálnej hodnoty),
- *investície držané do splatnosti* – súčasťou je finančný majetok, ktorý bude podnik držať až do splatnosti a na tento účel má viazaný príslušný kapitál,
- *pôžičky a pohľadávky* – súčasťou je finančný majetok prevažne krátkodobého charakteru ako výsledok realizácie podnikateľských aktivít,
- *finančný nástroj k dispozícii na predaj* – súčasťou sú všetky položky, ktoré nemožno z objektívnych dôvodov vykázať v predchádzajúcich kategóriách,
- *ostatné záväzky* – zahrnuje všetky typy záväzkov, ktoré vznikli podniku a budú uhradené v krátkodobom alebo dlhodobom horizonte.

Tabuľka 1: Kategorizácia finančných nástrojov z pohľadu prvotného ocenenia a následného precenenia

Kategória	Nástroj	Precenenie na	Zmena reálnej hodnoty
Finančný nástroj v reálnej hodnote preceňovaný výsledkovo (vrátane držaného na obchodovanie)	Nástroj vlastného imania, derivát	reálnu hodnotu	výkaz ziskov a strát
	Nástroj vlastného imania a derivát (reálna hodnota je nespoľahlivá)	obstarávaciu cenu	–
Investície držané do splatnosti	Nástroje cudzieho kapitálu	amortizovaný obstarávaciu cenu	–
Pôžičky a pohľadávky	Nástroje cudzieho kapitálu	amortizovaný obstarávaciu cenu	–
Finančný nástroj k dispozícii na predaj	Nástroje cudzieho kapitálu	reálnu hodnotu	vlastné imanie
	Nástroj vlastného imania	reálnu hodnotu	vlastné imanie
	Nástroje vlastného imania (reálna hodnota je nespoľahlivá)	obstarávaciu cenu	–
Ostatné finančné záväzky	Nástroj cudzieho kapitálu	amortizovaný obstarávaciu cenu	–

2.2 Controlling a jeho javová podoba Controlling finančných nástrojov

Controlling, ako podporná funkcia riadenia má svoju kolísku v Spojených štátoch amerických. Prienik uvedenej funkcie do Európy nastal až angažovanosťou amerických spoločností na európskych trhoch, keď vznikali dcérske spoločnosti rôznych svetových gigantov. Pôvodná myšlienka (podporovať manažérov) bola podrobne rozpracovaná a prakticky testovaná na nemeckých podnikoch. Súčasná podoba controllingu nesie výrazné črty európskych systémov riadenia a s pôvodnou koncepciou má už len málo spoločného.

S pribúdajúcim časom a vyššou mierou akceptácie controllingu došlo k postupnému rozčleňovaniu jeho jednotlivých funkcií, a to z hľadiska času (strategický a operatívny controlling) a podporovaného útvaru (controlling výroby, zásobovania, výskumu a vývoja, financií, personálu, marketingu a pod.). Implementácia controllingu však neznamená vytváranie nových útvarov, komplikovanie organizačnej štruktúry. Ide predovšetkým o zmenu v myslení a konaní, odbremenenie manažérov od rutinných prác spojených so získavaním, vyhodnocovaním a komentovaním informácií, z ktorých možno 75 % je v danej pozícii nepoužiteľných. Zaradenie controllingu do týchto procesov bude mať pozitívne vplyvy na peňažné toky a ich smerovanie.

Controlling možno definovať ako *špecifickú prácu s informáciami, ktorej cieľom nie je riadenie reálnych procesov, ale práca s informáciami o reálnych procesoch*. [5] Treba podotknúť, že riadenie podniku a controlling sú dve od seba oddelené sféry, ktoré sa však vzájomne ovplyvňujú a podriaďujú spoločnému strategickému finančnému cieľu – *maximalizácia trhovej hodnoty podniku*.

Aká je väzba medzi klasickým controllingom a controllingom finančných nástrojov? Pojem controlling finančných nástrojov treba chápať ako integrálnu súčasť finančného controllingu, v zmysle monitorovania operácii s finančnými nástrojmi. Možno konštatovať, že táto podoba controllingu je praktickým presadzovateľom myšlienok manažmentu rizika vo väzbe na konkrétne finančné nástroje a súčasne napomáha pri monitorovaní výnosov, ktoré môže podnik čerpať z príslušného finančného nástroja.

Implementácia controllingu finančných nástrojov do fungujúceho podniku vyžaduje spracovanie koncepcie, ktorá bude presne definovať poslanie, úlohy, nástroje, právomoci a zodpovednosti. Poslanie controllingu finančných nástrojov potom spočíva vo vymedzení finančných nástrojov, s ktorými prichádza podnik do styku, právne vymedzenie ich nadobúdania, oceňovania a finančného vykazovania, príprava podkladov pri vymáhaní nedostatočného alebo neúplného plnenia. Controller sa bude v prevažnej miere, po finančnej stránke, zaoberať výnosom, cenou, rizikom a likviditou finančného nástroja a jeho nasadením v konkrétnych situáciách (stratégiách).

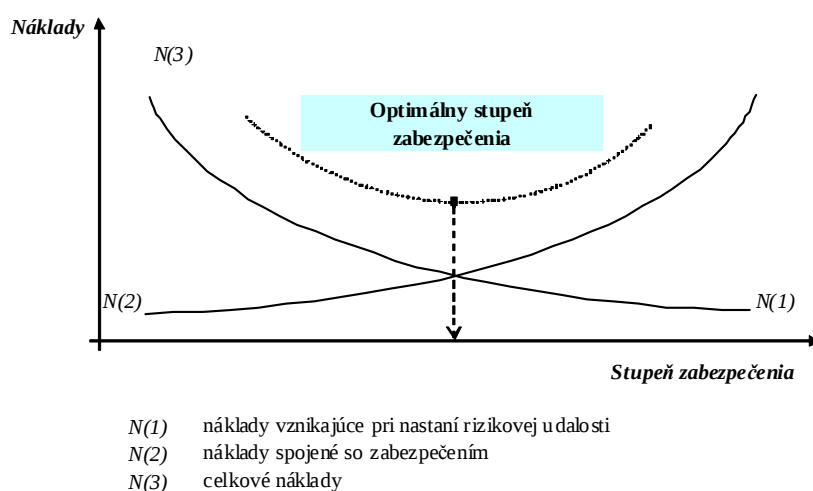
Konkrétna podoba úloh bude závisieť od formy controllingu finančných nástrojov, t. j. či ide o strategický alebo operatívny controlling. Zároveň treba vyzdvihnúť potrebu systémového riešenia a implementácie tohto controllingu do súčasnej organizačnej a ekonomickej štruktúry podniku, zabezpečenej koncepčným prístupom. V praxi to znamená:

- Analýzu súčasného stavu riadenia informácií o finančných nástrojoch zahrnujúcu popísanie doterajších výsledkov a problémov. Charakteristika reportingu finančných nástrojov, napr. vo väzbe na IFRS 7.
- Definovanie požiadaviek na controlling finančných nástrojov. Stanovenie poslania, úloh, nástrojov a požadovaných výkonov vrátane počítačovej podpory.
- Organizačné, materiálne a personálne zabezpečenie, určenie miesta controllingu finančných nástrojov v rámci podnikového controllingu (organizačnej štruktúry), stanovenie právomocí a zodpovednosti.
- Formulácia časového harmonogramu implementácie koncepcie a rozbehnutia činnosti controllingu finančných nástrojov.

2.3 Operatívny controlling finančných nástrojov

Strategický controlling finančných nástrojov sa bude sústreďovať predovšetkým na dvojicu kritérií „výnos-riziko“, keďže rozhodnutia v tejto oblasti majú dlhodobý dosah a prispievajú k formovaniu konkurenčnej pozície podniku na trhu.

Hľadanie optimálneho stupňa bezpečnosti vyžaduje subjektívny prístup a formulovanie náklonnosti manažérov k riziku. Napriek tomu možno v teoretickej rovine uvažovať nad *hospodársky optimálnym stupňom*. Vývoj nákladov spojených so zabezpečením pozície podniku a prípadnými stratami z nezabezpečenia majú tendenciu správať sa nelineárne. Náklady sú pri nízkom stupni istenia minimálne, ak rastie stupeň zabezpečenia majú tendenciu správať sa nadproporcionálne. Náklady vznikajúce nastaním rizikovej situácie majú opačné charakter správania.



Obrázok 2: Hospodársky optimálny stupeň zabezpečenia

Úlohy operatívneho controllingu finančných nástrojov nadväzujú na závery prijaté v rámci strategického rozhodovania. Rôznorodosť finančných nástrojov neumožňuje na tomto mieste rozpracovať všetky možné controllingové prístupy, preto budú pre ilustráciu vybrané len derivátové nástroje. Praktické využívanie finančných derivátov, špekulácie a straty vykázané v posledných rokoch, ktoré viedli takmer ku kolapsu finančného systému, nútia regulátorov k formovaniu nových požiadaviek na obozretnjšie zaobchádzanie s nimi. Priebežná zmena štandardov finančného výkazníctva a navrhovanie nových štandardov je dôkazom komplexnejších problémov, s ktorými systém zápasí a nelichotivá pozícia finančných inštitúcií je v tejto súvislosti porovnateľná so špičkou pyramídy.

Obzvlášť zložitá je situácia s derivátovými portfóliami priemyselných a obchodných podnikov, ktoré nemajú praktické skúsenosti a sú ľahko ovplyvniteľné vidinou rýchleho zisku. Z uvedeného vyplývajú isté špecifické požiadavky na jednotlivé aktivity operatívneho controllingu finančných nástrojov:

- **Identifikácia rizika.** Pri využívaní finančných derivátov je obzvlášť dôležité sledovanie trhových rizík (rozkolísanosť kurzov mien, akcií, úrokových mier). Pritom je potrebné zohľadniť riziká jednotlivých obchodov, ich permanentné sledovanie.
- **Analýza rizík.** Skôr než sa pristúpi k limitovaniu rizík je potrebné ich meranie odvodené od vývoja trhových cien. Pritom musí zvolená metodika zodpovedať komplexnosti týchto kontraktov ako aj ich citlivosti na zmeny trhu. Odporúčajú sa postupy založené na nominálnej hodnote (NH), postupy orientované na analýzu citlivosti, matematicko-štatistické postupy.

Postupy založené na nominálnej hodnote. V dôsledku komplexnosti derivátových obchodov a ich využívaní prakticky vo všetkých odvetviach, vedie kvantifikácia rizika prostredníctvom postupov NH pravidelne k nedostatočnému zachyteniu inherentného (s derivátmi bezprostredne spätého) rizika. Neumožňuje analýzu budúcich rizikových potenciálov, resp. identifikáciu ťažiskových rizikových faktorov. Charakter tohto prístupu umožňuje, aby sa prednostne využívalo limitovanie (ohraničovanie) strát. Nevýhody, ktoré prináša uvedená metodika spočívajú v jej jednoduchosti a slabom zachytení rozkolísanosti finančných trhov.

Postupy orientované na analýzu citlivosti (sensitivity). Kvantifikácia vplyvu jednotlivých faktorov, ktoré ovplyvňujú trhovú cenu finančných nástrojov, je možné merať prostredníctvom faktorov citlivosti.

- Riadenie a monitoring rizík. Špecifickosť finančných derivátov sa automaticky premieta aj do kvantity a kvality zostavovaných správ (reportov). V prípade manažmentu finančných derivátov je východiskom sumarizácia informácií charakterizujúcich kontrakt:
 - popis kontraktu s ohľadom na oblasť jeho použitia,
 - popis trhu (OTC, burza), na ktorom sa uvedený kontrakt uzatvára (uzatváral),
 - určenie algoritmov ohodnotenia (vrátane poskytnutých kolaterálov),
 - definovanie rizikových komponentov (faktorov rizika),
 - zvláštnosti krajiny, resp. meny (úrokové miery, možné formy vysporiadania kontraktu),
 - možnosti hedgingu, hedgingové stratégie (korelácia),
 - zaradenie do portfóliovej štruktúry podniku a účtovanie,
 - bilančné (účtovné) zvláštnosti, zúčtovacie zvyklosti, daňové súvislosti,
 - nevyhnutná sprievodná dokumentácia (zmluvy).

Reporting plní v rámci operatívneho controllingu finančných nástrojov osobitnú funkciu. Je považovaný za nevyhnutný výstup, manažmentu by mal poskytovať informácie o rizikových pozíciách a ich vývoji v čase (od otvorenia pozície až po expiráciu, resp. predčasné uzavretie pozície), o konštrukcii pozičných a objemových limitov (ohraničení), dosahované (predpokladané) obchodné výsledky (zisk, strata). V prípade veľkého rozsahu kontraktov bude vhodné zvážiť formu štrukturalizácie. Nezanedbateľnou funkciou správ je vyviesť manažment z prípadných omylov a súčasne zabezpečiť informovanie aj tých subjektov, ktoré bezprostredne nepoznajú podstatu a detaily obchodov, avšak majú rozhodovaciu právomoc. Vychádzajúc z odporúčaní IFRS 7 možno formulovať východiskové požiadavky na zostavovanie týchto reportov:

- Definovanie podstatného rozdielu medzi hedgingovými, arbitrážnymi a tradingovými obchodmi.
- Základné rizikové pozície a k nim prináležiaca ochrana sa zobrazujú spoločne a nie oddelene.
- Kombinované transakcií, resp. pozícií sú vykazované spoločne ako jedna položka (s analytickým členením).
- Úplné zachytenie všetkých relevantných rizikových faktorov pripadajúcich na danú pozíciu, zachytené spolu s patričným komentárom.
- Tolerovateľné maximálne riziko sa zobrazuje ako referenčná hodnota pri stupni využitia limitu.
- Údaj o trhovom riziku za normálnych okolností sa vykazuje za každú pozíciu oddelene.
- V prípade uplatňovania scenárových techník sa využíva ich verbálna charakteristika.
- Meranie a ohodnocovanie rizika nezávislé od obchodu.
- Jednoznačné postupy vrátane požiadaviek na dokumentáciu (správy) o vzniku mimoriadnych situácií.

- Permanentný prístup k dátam prostredníctvom informačného strediska.
- Zostavovanie reportov vo vysokej frekvencii (s určením intervalov ich aktualizácie) – podľa požiadaviek záujmových skupín.

Väzba reportingu a účtovníctva sa vo svete demonštruje v rámci fungovania controllingu. Účtovníctvo ako prvotný zdroj informácií o stave a vývoji podnikových finančných premenných nemusí byť „čitateľné“ pre všetky stupne riadenia. Každý údaj, hodnota má svoj ekonomický podtext, ktorý nie je vždy zjavný. Controller môže pochopiteľný spôsobom skomentovať dosiahnuté výsledky a obohatiť ich o vlastné analýzy. Týmto sa výrazne zjednodušuje pozícia manažéra, ktorý bez časového oneskorenia a zbytočného stresu získa obraz situácie s väzbou na finančné výsledky podniku.

ZÁVER

Vybudovanie fungujúceho controllingu finančných nástrojov musí byť v záujme a za výraznej podpory top manažmentu. V Západnej Európe a v USA sa rozhodovanie o tejto funkcii ponecháva na pleciach predstavenstva. Azda výnimkou sú len niektoré špecifické branže, kde konštituovanie tohto úseku je zo zákona dané ako povinnosť. Vychádzajme z predpokladu, že myšlienka tohto controllingu bola osvojená, tak manažérmi na top úrovni, ako aj riadiacimi pracovníkmi na stredných a nižších úrovniach. Samotnému procesu formovania controllingu finančných nástrojov by malo predchádzať zodpovedanie niekoľkých otázok:

- Existuje v podniku controlling ako samostatná funkcia?
- Je systém toku informácií ošetrovaný nejakým softvérom (informačným systémom)?
- Má controlling prístup ku všetkým rozhodujúcim informačným zdrojom?
- Sú aktivity (predmet činnosti), ktoré vykonáva podnik citlivé na zmeny okolia?
- V riadení podniku je preferovaný procesný ~ výrobný ~ geografický prístup?
- Bola už v minulosti zistená potreba tvorby opravných položiek na rizikové aktíva? Prebehli súdne spory a sú vyčísľiteľné náklady takehoto vysporiadania pozícií?

Konkrétne usporiadanie pomerov v rámci organizačnej štruktúry podniku je závislé od množstva špecifik, v žiadnom prípade by však nemalo ísť o duplikovanie existujúcich činností z neúmerným nárastom administratívnych (správnych) nákladov. Na druhej strane treba pripomenúť, že kvalita informácií, ktoré o sebe poskytuje navonok podnik, má priamu väzbu na jeho trhovú hodnotu a môže v budúcnosti výrazným spôsobom ovplyvniť dostupnosť finančných zdrojov.

LITERATÚRA

BLOSS, M. - ERNST, D. - HÄCKER, J. - SÖRENSEN, D.: *Financial Engineering*. München : Oldenbourg, 2011. ISBN 978-3-486-59650-2.

BURGHOF, H. P., HENKE, S., RUDOLPH, B., SCHÖNBUCHER, P. J., SOMMER, D.: *Kreditderivate. Handbuch für die Bank- und Anlagepraxis*. Stuttgart : Schäffer-Poeschel, 2005. ISBN 978-3-7910-2099-4.

CAMPENHAUSEN, C.: *Risikomanagement. Was der Manager wissen muss*. Zürich : Orell Füssli Verlag AG, 2006. ISBN 978-3-2800-5173-3.

EISENFÜHR, F. - WEBER, M. - LANGER, T.: *Rationales Entscheiden*. Berlin : Springer, 2010. ISBN 978-3-642-02848-9.

FOLTÍNOVÁ, A., KALAFUTOVÁ, Ľ.: *Vnútropodnikový controlling*, Bratislava, Elita, 1998.

HULL, J. C.: *Risikomanagement*. München : Pearson Studium, 2011. ISBN 978-3-86894-043-5.

JUHÁSZOVÁ, Z. Peňažné prostriedky v účtovníctve podnikateľov, Bratislava, IURA EDITION, 2007.

KAUFMAN, H.: *Die Neuordnung der Finanzmärkte*. München : FinanzBuch Verlag, 2010. ISBN 978-3-89879-562-3.

MARKOVIČ, P. A KOL.: *Manažment finančných rizík podniku. Implementácia derivátových kontraktov*. Bratislava : IURA EDITION, 2007. ISBN 978-80-8078-132-3.

MARKOVIČ, P., ŠINSKÝ, M. *Änderung bei der Bilanzierung von Finanzinstrumenten - Übergang von IAS 39 zu IFRS 9*. In *Ekonomika, financie a manažment podniku - rok 2011* [CD-ROM]. Bratislava, Fakulta podnikového manažmentu EU v Bratislave, 2011.

NOVOTNÁ BŘEZOVSKÁ, B. *Jestliže důvěra, potom spolupráce*. In *Periodica Academica*, 2010, V., č. 2, 2010. ISBN 978-80-86710-22-8.

doc. Ing. Peter Markovič, PhD.

Vysoká škola Karla Engliš, a. s.
Šujanovo nám. 356/1

602 00 Brno

e-mail: peter.markovic@vske.cz

RISK-CONTROLLING OF FINANCIAL INSTRUMENTS WITH EMPHASIS ON MAINTENANCE OF BUSINESS STABILITY

Markovič Peter

Vysoká škola Karla Engliš, a. s., Šujanovo nám. 356/1, 602 00 Brno; e-mail: peter.markovic@vske.cz

Abstract

Financial instruments in recent years, including with respect to IFRS / IAS, becomes quite problematic component that requires closer monitoring. Unclear definition of the competency of this task means that managers do not receive objective information and financial decisions are based on instinctive action. At the same time controlling properly conceived can remove a number of duplicates and ensure timely information manager and, at the same time assist in proper accounting and reporting of financial instrument reporting company. The aim of this paper is to outline the basis of the functioning of operational controlling financial instruments. This must take into account the motives pursued by the acquirer of a financial instrument, from a purely financial aspects to the direction of yield and price risk and liquidity of the financial instrument.

Key words: Controlling, financial management and decision-making, risk, risk management, hedging

JEL Classification: G13, G15, G32

MEDIAČNÁ GRAMOTNOSŤ OBČANOV SLOVENSKEJ A ČESKEJ REPUBLIKY

Alena Bašistová, Bohuslava Mihalčová, Adriana Csikósová, Mária Antošová

ÚVOD

Súčasťou riadenia ľudských zdrojov je efektívna komunikácia, ktorá je základným predpokladom úspešného fungovania každej organizácie. V pracovnom procese však dochádza často ku konfliktným situáciám, ktoré je potrebné riešiť. Ich včasné a vhodné riešenie posúva organizáciu vpred, naopak pri neefektívnom riešení organizácia stagnuje. Konflikt je zápas medzi nezávislými stranami založený na nerovnakom vnímaní toho istého cieľa. Je prirodzenou súčasťou nášho života. Možno ho riešiť pokojnou cestou, alebo ako spor, pri ktorom zúčastnené strany veľmi často prestanú komunikovať alebo sa začnú vzájomne urážať. Jednou z možností alternatívneho spôsobu riešenia konfliktov je mediácia (sprostredkovanie), ktorej cieľom je obnoviť komunikáciu, stanoviť jej presné pravidlá a vytvoriť priestor na riešenie sporu. (Bašistová, Treščáková, 2007)

Cieľom príspevku je poukázať na mediačnú gramotnosť občanov Slovenskej a Českej republiky, s čím následne súvisí aj schopnosť zamestnancov využívať mediáciu ako súčasť efektívnej komunikácie v riadení ľudských zdrojov v organizácii.

1 VYMEDZENIE POJMU MEDIÁCIA, ARBITRÁŽ A MEDIÁTOR

Zákonom je zavedená legálna definícia pojmu **mediácia**, podľa ktorej „mediácia je mimosúdna činnosť, pri ktorej osoby zúčastnené na mediácii pomocou mediátora riešia spor, ktorý vznikol z ich zmluvného vzťahu alebo iného právneho vzťahu.“ (Zákon č. 300/2005 Z. z., v znení neskorších predpisov)

Mediácia je taktiež chápaná ako sprostredkovanie v procesoch jednania a vyjednávania. Tento pojem je niekedy nesprávne zamieňaný s pojmom **arbitráž**. V niektorých prípadoch si proces jednania, či vyjednávania môže vyžiadať okrem priamo zainteresovaných strán ešte intervenciu tretej strany. Ide práve o spomínané prípady **sprostredkovania** a **arbitráže**. Dochádza k nim vtedy, keď sa jednanie dostane na „bod mrazu“, resp. dôjde ku konfliktu.

Sprostredkovanie (mediácia) je najbežnejšou formou zásahu tretej strany do konfliktu (dochádza k nemu často v medzinárodných vzťahoch). Sprostredkovatelia nemajú obvykle žiadne formálne právomoci. Cieľom ich účasti je pomôcť nájsť pôdu pre kompromis a diplomaticky doviesť zúčastnené strany ku uskutočneniu ústupkov. V prípade arbitráže má rozhodovaciu právomoc arbiter. Ten môže navrhnúť riešenie. (Bašistová, Treščáková, 2007) Ide o rozhodcovské konanie, kde rozhodcom nemusí byť právnik. Jej rozhodnutie je záväzné.

Mediácia je chápaná taktiež ako alternatívna metóda vhodná pri riešení sporov, ktorá pomáha znižovať prekážky v komunikácii a podporuje sociálne zbližovanie ľudí. (Bašistová, 2011) Mediátorom v určitom konkrétnom spore môže byť podľa zákona o mediácii každá fyzická osoba zapísaná v registri mediátorov, na ktorej sa strany sporu dohodnú a ktorá funkciu mediátora prijme. Register mediátorov, register mediačných centier a register mediačných vzdelávacích inštitúcií vedie Ministerstvo spravodlivosti SR⁴. Výkon činnosti mediátora je podnikaním. Keďže postavenie mediátorov ako aj ich odbornú spôsobilosť upravuje zákon o mediácii, nie je k podnikaniu v oblasti mediácie potrebné živnostenské

⁴ V súčasnosti (k 04.02.2011) je v registri mediátorov zapísaných 272 mediátorov, v registri mediačných centier 13 centier a v registri mediačných vzdelávacích inštitúcií 7 inštitúcií.

oprávnenie.(Zákon č. 513/1991 Sb., v znení neskorších predpisov) Zákon ukladá mediátorovi ako aj osobám zúčastneným na mediácii povinnosť mlčanlivosti o všetkých skutočnostiach, ktoré sa v súvislosti s mediáciou dozvedia. Zákon stanovuje výnimku pre skutočnosti, ktoré by ohrozovali životy a zdravie iných ľudí alebo verejný poriadok.(www.mediacia.info)

1.1 Právna úprava mediácie v Slovenskej republike

Mediácia bola do slovenského právneho poriadku začlenená zákonom č. 420/2004 Z.z., o mediácii a o doplnení niektorých zákonov, ktorý nadobudol účinnosť 1. septembra 2004. S účinnosťou odo dňa 1. júla 2010 bola Národnou radou SR schválená novela zákona o mediácii. Novela rozširuje pôsobnosť zákona aj na cezhraničné konania, upravuje povinnosť mlčanlivosti, mení ustanovenia týkajúce sa začiatku a konca mediácie a zavádza povinnosť ďalšieho vzdelávania mediátorov.

Vychádza z modelového zákona o medzinárodnom obchodnom zmieri UNCITRAL a ide o veľmi stručný zákon upravujúci výkon mediácie, základné princípy, organizáciu a účinky mediácie. Zákon sa vzťahuje na spory, ktoré vznikajú z občianskoprávných, rodinnoprávných, obchodných záväzkových a pracovnoprávných vzťahov;

Zákon o mediácii upravuje začiatok, ako aj koniec mediácie, aby bolo možné určiť časový moment, od ktorého vzniká a dokedy trvá povinnosť zachovávať mlčanlivosť. Ak sa strany sporu nedohodnú inak, mediácia sa začína dňom, kedy sa strany písomne dohodli na účasti na mediácii konkrétneho sporu a na osobe mediátora. Uzatvorením výslednej dohody, doručením písomného vyhlásenia strany sporu, že mediácia je skončená alebo písomným vyhlásením mediátora, že mediácia nebude pokračovať, sa mediácia končí.

Výsledná mediačná dohoda má písomnú formu a je pre strany sporu záväzná. Vykonateľná je iba ak je spísaná vo forme notárskej zápisnice alebo ak je schválená ako zmier pred súdom alebo rozhodcovským orgánom.(Raban, 2004)

1.2 Právna úprava mediácie v Českej republike

O mediácii v Českej republike sa začalo hovoriť začiatkom deväťdesiatych rokov minulého storočia. Objavili sa prvé iniciatívy v uplatňovaní mediácie, konali sa prvé semináre a kurzy, ktoré organizovali neziskové organizácie väčšinou za pomoci zahraničných kolegov. Významnou skutočnosťou bolo aj založenie Asociácie mediátorov Českej republiky v roku 2000. Štát sa zaslúžil o väčšie využívanie mediácie tým, že s účinnosťou od 1. januára 2001 zriadil zákonom č. 257/2000 Sb. Probačnú a mediačnú službu ČR ako zložku sociálnej práce v trestnej justícii. Tá využíva mediáciu ako jednu z dvoch základných foriem riešenia konfliktov medzi páchatelom a poškodeným.

V Českej republike je doposiaľ neexistuje zákon o mediácii v civilných veciach. Neznamená to však, že by český právny poriadok vylučoval možnosť vykonania mediačného procesu. Riešenie sporov konsenzuálnym spôsobom, t.j. cestou dohody, preferuje aj všeobecný súkromnoprávny kódex – Občanský zákoník (Zákon č. 40/1964 Sb., v znení neskorších predpisov) – ustanovujúci v § 3 odstavce 2, aby sa prípadné rozpory medzi účastníkmi odstránili predovšetkým ich dohodou. Na túto tézu nadväzuje aj procesnoprávna úprava, ktorá v § 100 Občanského súdného rádu (ďalej len „OSŘ“) stanovuje, že súd sa „usiluje predovšetkým o to, aby spor bol vyriešený zmierne“. (Zákon č. 40/1964 Sb., v znení neskorších predpisov)

Mediáciu môže v súčasnosti vykonávať prakticky každá osoba (bez ohľadu na vzdelanie alebo odbornú spôsobilosť) na základe živnostenského oprávnenia ako voľnú živnosť.

Vlastný mediačný proces je možné vykonať napr. podľa vnútorného mediačného poriadku niektorého z inštitucionalizovaných mediačných centier⁵. Druhou možnosťou je, že sa strany sporu a mediátor dohodnú na vlastných podmienkach mediačného procesu, ktoré zahrnú do úvodnej dohody o mediácii. Výsledkom mediačného konania môže byť uzatvorenie dohody resp. zmluvy podľa občianskeho alebo obchodného zákonníka. V oboch prípadoch pôjde o inomínatnu zmluvu⁶, ktorú si môžu nechať strany sporu schváliť súdom ako súdny zmier alebo ju môžu spísať vo forme notárskeho zápisu so zvolením k vykonateľnosti. Takáto dohoda bude exekučným titulom a stane sa priamo vykonateľnou.

„Niektoré zásady mediácie však nemožno podľa českého práva úplne dodržať. Napr. zákaz svedectva alebo dokazovania listinami či poskytnutie listín k dokazovaniu pred súdom, aj keby bol zjednaný v mediačnej zmluve, by bol pravdepodobne v rozpore s § 126 OSŘ, s výnimkou, že by svedectvo alebo vydanie listín bolo požadované od osoby, ktorá je viazaná povinnosťou zachovávať mlčanlivosť na základe zákona, teda napr. od advokáta (§ 21 zákona č. 85/1996 Sb., o advokácii, v znení neskorších predpisov), notára (§ 56 zákona č. 358/1992 Sb., o notárích a jejích činnosti (notárský rád), v znení neskorších predpisov), znalca či tlmočníka (§ 6 odstavec 2 zákona č. 36/1967 Sb., o znalci a tlumočníci, v znení neskorších predpisov), či od osoby, ktorá je oprávnená s výsluchom nesúhlasieť, teda od účastníka konania (§ 131 OSŘ).“ (Mihalčová a kol., 2007) Na rozdiel od súdneho konania nedochádza v priebehu mediácie ani k zastaveniu premlčacích či prekluzívnych lehôt.

2 Prieskum medzi laickou verejnosťou v SR a ČR

Aby sme mohli porovnať mediačné prvky v oboch bývalých spoločných republikách a zistiť mediačnú gramotnosť laickej verejnosti, uskutočnili sme v druhej polovici roka 2011 rozsiahly prieskum k danej tematike formou dotazníkového šetrenia.

A. Cieľ prieskumu:

Cieľom prieskumu bolo získať údaje o znalosti inštitútu mediácie a záujme (príp. nezáujme) o tento inštitút medzi laickou verejnosťou. Na základe uvedených cieľov boli stanovené úlohy prieskumu a hypotézy k jednotlivým čiastkovým úlohám prieskumu.

B. Úlohy prieskumu:

1. Zostaviť dotazník a nechať ho vyplniť respondentom rôzneho pohlavia, veku, vzdelania a národnosti.
2. Zistiť, či respondenti poznajú pojem „mediácia“.
3. Vyhodnotiť získané odpovede a štatisticky ich spracovať.

C. Realizácia prieskumu

Pri realizácii prieskumu bola použitá štatistická metóda a ako metóda zberu dát bola zvolená metóda dotazníka – anonymného s 11 kombinovanými (otvorenými aj uzatvorenými) otázkami.

2.1 Spôsob zberu dát

Prieskum sa uskutočnil v mesiacoch september 2011 až december 2011. Respondentmi dotazníka boli primárne obyvatelia Slovenskej a Českej republiky starší ako 15 rokov bez ohľadu na pohlavie, dosiahnuté vzdelanie či vykonávanú profesiu. Celkovo sa prieskumu zúčastnilo 590 respondentov. Zisťovanie prebiehalo prostredníctvom internetu – dotazník bol

⁵ Pri riešení spotrebiteľských sporov je možné využiť „Mediačný poriadok poskytovania mediácie v systéme riešenia spotrebiteľských sporov“, ktorý spracovala pre potreby Ministerstva priemyslu a obchodu ČR Asociácia mediátorov ČR.

⁶ Inomínatna (nepomenovaná, atypická) zmluva je zmluva, ktorá nie je v zákone výslovne upravená; nesmie odporovať obsahu alebo účelu zákona:

§ 51 zákona č. 40/1964 Sb., občanský zákoník, v znení neskorších predpisov,
§ 269 odst. 2 zákona č. 513/1991 Sb., obchodní zákoník, v znení neskorších predpisov.

rozposielaný potenciálnym respondentom e-mailom, bol tiež uverejnený na viacerých českých a slovenských diskusných fórach.

Tabuľka 1: Rozdelenie respondentov podľa pohlavia, veku, národnosti a dosiahnutého vzdelania

Kritérium delenia		Počet respondentov	Počet respondentov v %
Pohlavie:	Muž	188	31,86%
	Žena	402	68,14%
Vek	15 - 25	292	49,49%
	26 - 35	173	29,32%
	36 - 45	54	9,15%
	46 - 55	47	7,97%
	Viac ako 55 rokov	24	4,07%
Národnosť	Česká	145	24,58%
	Slovenská	437	74,07%
	Maďarská	5	0,85%
	Iná	3	0,51%
Vzdelanie	Základné	36	6,10%
	Stredoškolské bez maturity	6	1,02%
	Stredoškolské s maturitou	223	37,80%
	Vysokoškolské	325	55,08%

2.2 Vyhodnocovanie údajov

Zozbierané údaje z dotazníkov boli spracované a štatisticky vyhodnotené za pomoci na tento účel vyrobeného programu v Microsoft Excel. Pre zobrazenie a ďalšiu analýzu spracovaných údajov boli použité kontingenčné tabuľky a kontingenčné grafy s početným aj percentuálnym vyjadrením.

3 Štatistické vyhodnotenie prieskumu

3.1 Čiastková úloha č. 1: Zistiť, či respondenti poznajú pojem „mediácia“.

Pri uvedenej čiastkovej úlohe bolo cieľom overiť tieto pracovné hypotézy:

Hypotéza č. 1: *Viac ako polovica z opýtaných respondentov nebude poznať pojem „mediácia“.*

Hypotéza č. 2: *Znalosť pojmu „mediácia“ závisí od výšky dosiahnutého vzdelania.*

Hypotéza č. 3: *Znalosť pojmu „mediácia“ závisí priamo úmerne od rastúceho veku respondentov.*

Hypotéza č. 4: *Viac respondentov slovenskej národnosti ako respondentov českej národnosti bude poznať pojem „mediácia“.*

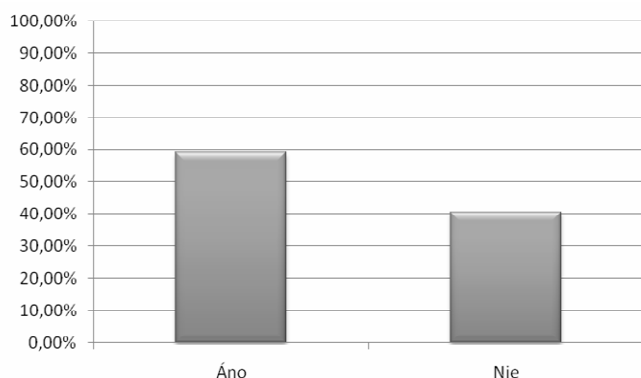
Hypotéza č. 5: *Znalosť pojmu „mediácia“ je vyššia pri respondentoch, ktorí kladne odpovedia na otázku, či sa už súdili, v porovnaní s tými respondentmi, ktorí uviedli, že sa doposiaľ nesúdili.*

Hypotéza č. 1

Viac ako polovica z opýtaných respondentov nebude poznať pojem „mediácia“

Tabuľka 2: Znalosť pojmu „mediácia“ medzi laickou verejnosťou (v %)

Poznáte pojem mediácia?	Výsledok (v %)
Áno	59,32%
Nie	40,68%
Spolu	100,00%



Graf k tabuľke 2: Znalosť pojmu „mediácia“ medzi laickou verejnosťou (v %)

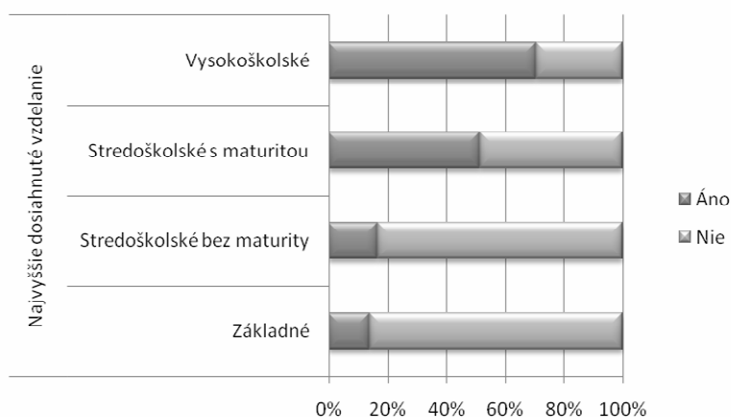
Z uvedených výsledkov vyplýva, že pojem „mediácia“ pozná viac ako polovica z opýtaných respondentov, presnejšie 59,32%. Hypotéza, že viac ako polovica z opýtaných respondentov nebude poznať pojem „mediácia“, **sa nepotvrdila**.

Hypotéza č. 2

Znalosť pojmu „mediácia“ závisí od výšky dosiahnutého vzdelania

Tabuľka 3: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa najvyššieho dosiahnutého vzdelania respondentov (v %)

Vaše najvyššie dosiahnuté vzdelanie	Poznáte pojem mediácia?		Spolu
	Áno	Nie	
Základné	13,89%	86,11%	100,00%
Stredoškolské bez maturity	16,67%	83,33%	100,00%
Stredoškolské s maturitou	51,57%	48,43%	100,00%
Vysokoškolské	70,46%	29,54%	100,00%



Graf k tabuľke 3: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa najvyššie dosiahnutého vzdelania respondentov (v %)

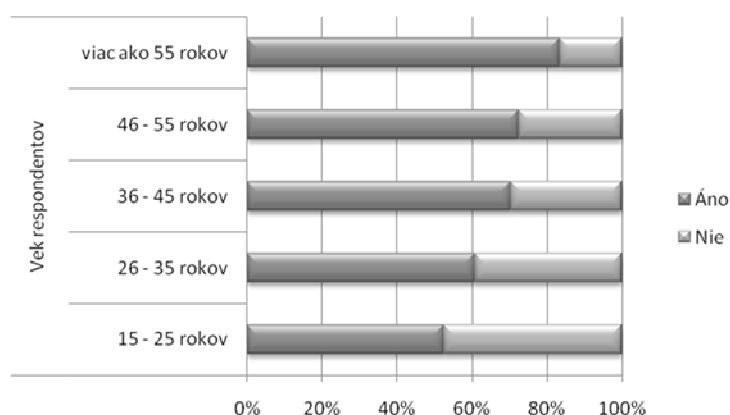
Z tabuľky aj grafu jasne vyplýva, že s vyšším vzdelania stúpa aj znalosť pojmu „mediácia“. Iba 13,89% respondentov so základným vzdelaním a 16,67% respondentov so stredoškolským vzdelaním bez maturity pozná pojem mediácia. Naopak, mediácia je známym pojmom pre 51,57% respondentov s úplným stredoškolským vzdelaním a až pre 70,46% vysokoškolsky vzdelaných respondentov. Hypotéza, že znalosť pojmu „mediácia“ závisí od výšky dosiahnutého vzdelania, **sa potvrdila**.

Hypotéza č. 3

Znalosť pojmu „mediácia“ závisí priamo úmerne od rastúceho veku respondentov

Tabuľka 4: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa veku respondentov

Vek respondentov (v rokoch)	Poznáte pojem mediácia?		Spolu
	Áno	Nie	
15 - 25	52,40%	47,60%	100,00%
26 - 35	60,69%	39,31%	100,00%
36 - 45	70,37%	29,63%	100,00%
46 - 55	72,34%	27,66%	100,00%
Viac ako 55 rokov	83,33%	16,67%	100,00%



Graf k tabuľke 4: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa veku respondentov

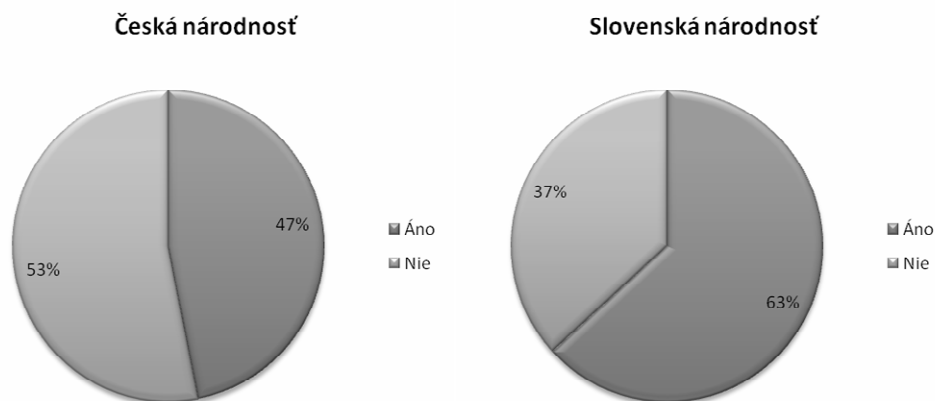
Z tabuľky aj grafu jasne vyplýva, že znalosť pojmu mediácia sa zvyšuje s rastúcim vekom respondentov. Vo veku 15 – 25 rokov pozná pojem mediácia iba 52,40% opýtaných respondentov, vo veku 26 – 35 rokov 60,69%, vo veku 36 – 45 rokov je to už 70,37% a vo veku 46 – 55 rokov 72,34%. Znalosť pojmu „mediácia“ je najvyššia pri respondentoch starších ako 55 rokov – až 83,33%. Hypotéza, že znalosť pojmu „mediácia“ závisí priamo úmerne od rastúceho veku respondentov, **sa potvrdila**.

Hypotéza č. 4

Viac respondentov slovenskej národnosti ako respondentov českej národnosti bude poznať pojem „mediácia“.

Tabuľka 5: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa českej a slovenskej národnosti respondentov (v %)

Národnosť respondentov	Poznáte pojem mediácia?		Spolu
	Áno	Nie	
Česká	46,90%	53,10%	100,00%
Slovenská	63,16%	36,84%	100,00%



Grafy k tabuľke 5: Znalosť pojmu „mediácia“ podľa českej a slovenskej národnosti respondentov (%)

Z uvedených výsledkov vyplýva, že 46,90% respondentov českej národnosti a 63,16% respondentov slovenskej národnosti odpovedalo kladne na otázku, či poznajú pojem „mediácia“. Rozdiel je 16% (presnejšie 16,26%). Naopak, pojem „mediácia“ nepozná 53,10% respondentov českej národnosti a 36,84% respondentov slovenskej národnosti. Hypotéza, že viac respondentov slovenskej národnosti ako respondentov českej národnosti bude poznať pojem „mediácia“, **sa potvrdila**.

Hypotéza č. 5

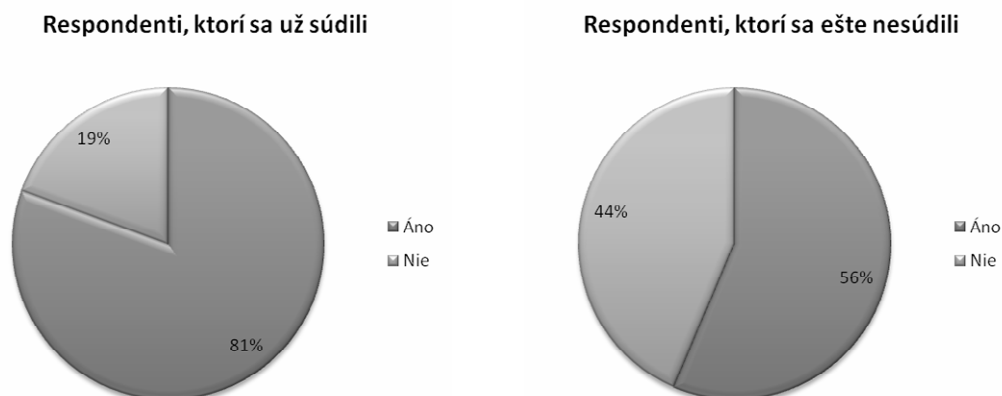
Znalosť pojmu „mediácia“ je vyššia u respondentov, ktorí kladne odpovedia na otázku, či sa už súdili, v porovnaní s tými respondentmi, ktorí uviedli, že sa doposiaľ nesúdili.

V úvode overovania tejto hypotézy je vhodné uviesť, že z oslovených respondentov sa súdilo 12,20%. Títo priebeh súdneho konania, na ktorom sa zúčastnili, hodnotili v dotazníku známku na stupnici 1 – 5 (1 – najlepšie, 5 – najhoršie). Zaujímavé je, že priemerná známka, ktorou ohodnotili respondenti súdne konanie, vyšla **3,74**. To svedčí skôr o nespokojnosti príp. negatívnejších skúsenostiach respondentov so súdnym konaním.

Aby sme mohli overiť alebo vyvrátiť stanovenú hypotézu, je potrebné zistiť aká je znalosť pojmu „mediácia“ u respondentov, ktorí sa doposiaľ nesúdili, v porovnaní s respondentmi, ktorí už skúsenosti so súdnym konaním majú.

Tabuľka 6: Znalosť pojmu „mediácia“ u respondentov, ktorí sa už súdili a u respondentov, ktorí sa doposiaľ nesúdili (v %)

Súdili ste sa už niekedy?	Poznáte pojem mediácia?		Spolu
	Áno	Nie	
Áno	80,56%	19,44%	100,00%
Nie	56,37%	43,63%	100,00%



Grafy k tabuľke 6: Znalosť pojmu „mediácia“ u respondentov, ktorí sa už súdili a u respondentov, ktorí sa doposiaľ nesúdili (v %)

Až 80,56% z opýtaných respondentov, ktorí sa už súdili, pozná pojem „mediácia“, zatiaľ čo z respondentov, ktorí sa ešte nesúdili, pozná mediáciu 56,37%. Rozdiel je až 24,19%.

Hypotéza, že znalosť pojmu „mediácia“ je vyššia pri respondentoch, ktorí kladne odpovedia na otázku, či sa už súdili, v porovnaní s tými respondentmi, ktorí uviedli, že sa doposiaľ nesúdili, **sa potvrdila**.

Záver

Prieskum vo svojej podstate potvrdil snáď aj očakávané výsledky v tejto sfére gramotnosti. Laická verejnosť, napriek tomu, že alternatívne spôsoby riešenia konfliktov majú svoje nesporné výhody, tieto spôsoby pozná iba na priemernej úrovni. Podobne ako na Slovensku, aj v Českej republike je pojem a proces mediácie známy iba v polovici obyvateľstva. U tých občanov, ktorí do procesu riešenia konfliktov v minulosti bezprostredne vstúpili, je táto miera poznania oveľa vyššia. Jeho miera poznania sa zvyšuje tak s vekom, ako so vzdelanostnou úrovňou. Robiť prieskumy je však nevyhnutné, a to práve preto, aby sa ukázala medzera v gramotnosti obyvateľstva jednotlivých národov a národností, ako aj pre budúcu potrebu zmeny v legislatívnom konaní.

Alternatívne spôsoby riešenia konfliktov vytvárajú pre účastníkov možnosti: (Dugas, Stankovič, 2011)

- kontrolovať proces a výsledok riešenia sporu (nedohodnem sa na niečom s čím nesúhlasím),
- vytvárať možnosť zachovania priaznivých medzil'udských vzťahov,
- vytvárať perspektívu do budúcnosti, rozvíjať schopnosť riešiť konflikty v budúcnosti pomocou vlastných síl (rozvoj zručností),
- ovplyvňovať postoj ku konfliktom v priaznivom smere (potenciál pre rast a rozvoj).

Napriek uvedenému, ľudia sa často vzdávajú svojej možnosti ovplyvňovať výsledok riešenia sporu a dobrovoľne ju prenechávajú tretej strane, sudcovi alebo arbitrovi.

„Byť pochopený a pochopiť“ – toto je základný prvok úspechu pri riešení konfliktov. Mediácia je predovšetkým o komunikácii medzi stranami zúčastnenými v spore. Ak jeden alebo obaja z klientov nechápu, sú zahanbení alebo neschopní vyjadriť čo prežívajú tak príležitosť pre dialóg je stratená. Navyše v konfliktných situáciách je veľmi časté, že emócie stúpajú a schopnosť klientov počúvať a vysvetliť je oslabená. Preto mediátor pomáha stranám aj napriek týmto náročným situáciám v procese mediácie udržiavať komunikáciu na požadovanej úrovni. Počas mediácie sa využíva verbálna aj neverbálna komunikácia.

Mediátor musí vedieť kreatívne komunikovať na neverbálnej aj verbálnej úrovni. Kreatívna časť verbálnej komunikácie mediátora priamo v mediácii sa objavuje v podobe preformulovania a používania metafor.

Literatúra

ANTOŠOVÁ, M. *Manažment ľudských zdrojov v praxi*. Košice: ES F BERG TU v Košiciach, 2008. ISBN 978-80-553-0017-7.

BAŠISTOVÁ, A. – TREŠČÁKOVÁ, J. 2007. *Vybrané kapitoly z manažérskej psychológie*. 1.vyd. Košice: Seminár sv. Karola Boromejského, 2007. 133 s. ISBN 978-80-89138-66-1.

BAŠISTOVÁ, A.: *Metódy využívané v sociálnej práci*. 2. vyd. Košice: VÚSI, 2011. 91 s. ISBN 978-80-89383-12-2.

DUGAS, J - STANKOVIČ, L. : *Súčasný kompetencie IT pracovníka vo vedomostnej spoločnosti - informačná etika*. In *Key competencies in knowledge society: today's trends, methods of development and researches* : [recenzovaný vedecký zborník] / editors Peter Mesároš, Margita Mesárošová. - Brusel : EuroScientia, 2011. - ISBN 978-90-818529-5-1. - S. 230-238.

MIHALČOVÁ, B. a kol.: *Riadenie ľudských zdrojov*. Bratislava: Vydavateľstvo EKONÓM, 2007. 226 s. ISBN 978-80-225-2448-3.

RABAN, P.: *Alternativní řešení sporů, arbitráž a rozhodci v České a Slovenské republice a zahraničí*. 1. vydání. Praha: C.H.Beck, 2004. 765 s. ISBN 80-7179-873-8.

<http://www.mediacia.info/>

Zákon č. 300/2005 Z. z., v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 420/2004 Z. z., o mediácii a o doplnení niektorých zákonov.

Zákon č. 513/1991 Sb., Obchodní zákoník, v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 455/1991 Z. z., o živnostenskom podnikaní, v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 40/1964 Sb., Občanský zákoník, v znení neskorších predpisov.

Zákon č. 99/1963 Sb., Občanský soudní řád, v znení neskorších predpisov.

doc. PhDr. Mgr. Alena Bašistová, PhD.

Katedra manažmentu
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30 Košice
Slovensko
Tel.: +421(0)55/ 622 19 55 – 258
E-mail: alena.basistova@euke.sk

prof. Ing. Bohuslava Mihalčová, PhD., PhD.

Katedra manažmentu
Podnikovohospodárska fakulta v Košiciach
Ekonomická univerzita v Bratislave
Tajovského 13, 041 30 Košice
Slovensko
Tel.: +421(0)55/ 622 19 55 – 258
E-mail: Mihalcova.B@seznam.cz

prof. Ing. Adriana Csikósová, CSc.

Ústav podnikania a manažmentu
Fakulta BERG
Technická univerzita v Košiciach
Park Komenského 19
042 00 Košice
E-mail: Adriana.Csikosova@tuke.sk

doc. PhDr. Mária Antošová, PhD.

Ústav podnikania a manažmentu
Fakulta BERG
Technická univerzita v Košiciach
Park Komenského 19
042 00 Košice
E-mail: maria.antosova@tuke.sk

MEDIATION LITERACY OF CITIZENS IN SLOVAK AND CZECH REPUBLIC

Alena Bašistová, Bohuslava Mihalčová

Department of management
The Faculty of Business Economics with seat in Košice
University of Economics in Bratislava
Tajovského 13, 041 30 Košice
Slovakia
E-mail: alena.basistova@euke.sk, Mihalcova.B@seznam.cz

Adriana Csikósová, Mária Antošová

Institute of Business and Management
Faculty of Mining, Ecology, Process Control and Geotechnology
Technical University of Košice
Park Komenského 19
042 00 Košice
Slovakia
E-mail: Adriana.Csikosova@tuke.sk, maria.antosova@tuke.sk

Abstract

The paper is focused on mediation as an alternative means of conflict resolution. Characterized this notion as well as its legislation in Slovakia and the Czech Republic. Bringing further mediation literacy survey results both for citizens of the former republics of the common, which brings knowledge of citizens in this area and can serve as a basis for intervention in legislation.

Key words: mediation, mediation literacy, mediator

JEL Classification: M 12

ANALÝZA VÝVOJE CELKOVÉHO POČTU CIZINCŮ V EU-27

Karina Mužáková, Jana Přívratská, Eva Karhanová Horynová

ÚVOD

Cílem příspěvku je pomocí komparativní analýzy, syntézy dílčích poznatků a elementární statistické analýzy postihnout analýzu vývoje celkového počtu cizinců v EU za období let 1999–2011. Hlavním ukazatelem je počet osob, které za sledované období měly v EU-27 statut cizince. Zdrojem dat jsou nejaktuálnější data publikovaná Eurostatem v roce 2012.

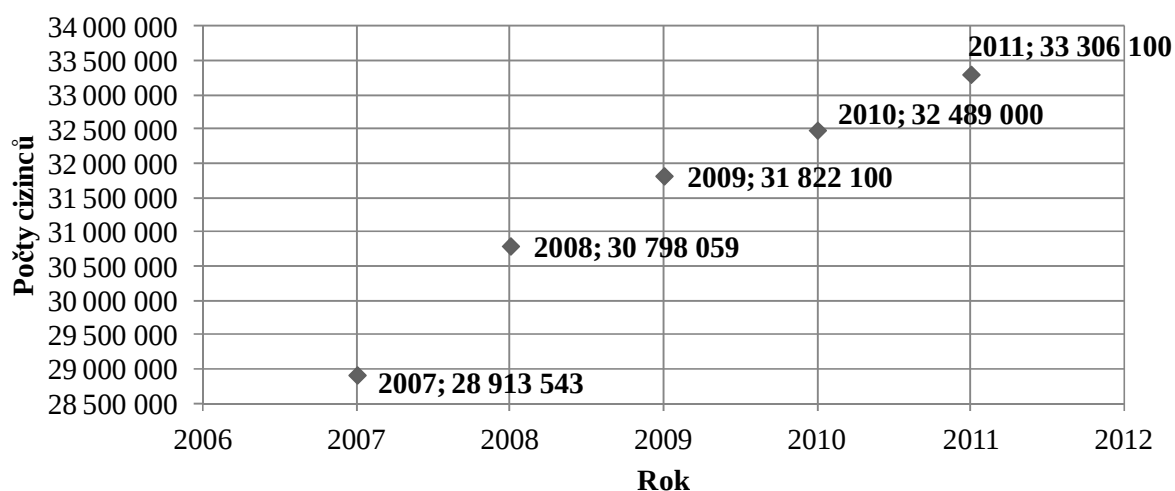
1 VÝVOJ CELKOVÉHO POČTU CIZINCŮ

1.1 Základní charakteristika vývoje

Ohledně vývoje migrace a azylu v zemích EU píše také Raymer a Willekens (Raymer, Willekens; 2008), přičemž tito autoři využívají při svých modelacích data z OECD a to převážně z let 1993 až 2003. Souhrnné o imigraci a emigraci do/z České republiky ilustrují přehledně tabulky 4.2 a 4.3 (str. 84 a 85) ve zmíněné knize.

Základní charakteristiku vývoje počtu cizinců v EU-27 za období 2007–2011 ukazuje graf 1.

Graf 1: Vývoj celkového počtu cizinců v EU za období let 2007–2011



Zdroj: vlastní zpracování z (Eurostat a), 2012)

Jak je z grafu 1 patrné, vývoj zkoumaného souboru je za sledované období stále rostoucí. Lze konstatovat, že od roku 2007 do roku 2011 celkový počet cizinců v EU vzrostl o 4 392 557 osob.

Celkový přehled vývoje tohoto základního ukazatele v jednotlivých členských zemích EU za období let 1999–2011 přehledně uvádí tabulka 1.

Tabulka 1: Vývoj celkového počtu cizinců nejen v členských státech EU, včetně občanů z jiných členských států EU a mimo EU za období let 1999–2011

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
EU-27	—	—	—	—	—	—	—	—	28 913 543	30 798 059	31 822 100	32 489 000	33 306 100
Belgie	891 980	897 110	861 685	846 734	850 077	860 287	870 862	900 473	932 161	971 448	1 009 055	1 052 844	1 162 608
Bulharsko	—	—	25 634	—	—	—	—	26 000	25 500	24 402	23 838	34 427	38 815
Česká republika	220 187	239 198	180 261	163 805	179 154	195 394	193 480	258 360	296 236	347 649	407 541	424 419	416 737
Dánsko	256 276	259 361	258 630	266 729	265 424	271 211	267 604	270 051	278 096	298 450	320 033	329 797	345 884
Německo	7 308 477	7 336 111	7 267 568	7 318 263	7 347 951	7 341 820	7 287 980	7 289 149	7 255 949	7 255 395	7 185 921	7 130 919	7 198 946
Estonsko	—	274 309	—	—	—	—	—	242 000	236 400	229 300	214 437	212 659	208 038
Irsko	—	120 291	147 597	278 625	241 569	215 200	245 689	458 658	452 306	553 690	441 059	384 399	361 557
Řecko	—	—	762 191	—	—	891 197	—	884 000	887 600	906 400	929 530	954 784	956 007
Španělsko	648 533	819 886	1 163 816	1 560 724	2 189 213	2 771 962	3 371 394	4 002 509	4 606 474	5 262 095	5 650 968	5 663 525	5 654 630
Francie	3 263 186	—	—	—	3 263 186	—	3 623 063	3 510 000	3 650 100	3 674 000	3 737 676	3 769 016	3 824 828
Itálie	1 116 394	1 270 553	—	—	1 549 373	1 990 159	2 402 157	2 670 514	2 938 922	3 432 651	3 891 295	4 235 059	4 570 317
Kýpr	53 900	57 800	61 600	66 100	72 500	83 500	98 100	110 200	118 100	125 300	124 649	127 316	167 783
Lotyšsko	639 958	609 748	581 689	556 801	534 534	514 966	487 212	456 758	432 951	415 493	404 013	392 150	379 778
Litva	—	—	35 094	—	—	—	32 327	32 862	39 687	42 934	41 505	37 001	33 567
Lucembursko	152 900	—	162 285	166 700	170 700	177 600	183 600	191 400	198 213	205 889	214 848	215 699	220 705
Maďarsko	150 239	153 125	115 809	116 429	115 888	130 109	143 774	156 160	167 873	176 580	186 365	200 005	209 202
Malta	7 879	8 558	9 751	9 564	10 358	11 000	11 999	12 000	13 877	15 460	18 128	18 088	20 384
Nizozemí	662 372	651 532	667 802	690 393	699 954	702 185	699 351	691 357	681 932	688 375	637 136	652 188	673 235
Rakousko	689 261	698 649	710 926	730 261	746 753	754 216	774 401	796 666	804 779	835 182	864 397	876 355	907 407
Polsko	—	—	41 000	41 375	41 650	41 950	42 763	49 499	54 883	57 842	48 167	45 464	47 261
Portugalsko	178 137	190 898	216 484	224 932	238 746	—	—	276 000	434 887	446 333	443 102	457 306	448 083
Rumunsko	—	—	—	25 645	—	25 645	25 929	25 993	26 069	26 100	31 354	—	—
Slovensko	33 454	42 524	42 279	45 273	44 693	45 294	44 285	48 968	53 555	68 621	70 554	82 176	82 746
Slovensko	—	—	—	—	29 854	29 855	22 251	25 563	32 130	40 904	52 545	62 882	67 976
Finsko	85 060	87 680	91 074	98 577	103 682	107 003	108 346	113 852	121 739	132 708	142 288	154 623	166 627
Švédsko	499 931	487 175	477 312	475 986	474 099	476 076	481 141	479 899	491 996	524 488	547 664	590 475	622 275
Spojené království	2 297 947	2 459 934	2 657 732	—	2 760 031	2 941 400	3 066 055	3 425 000	3 659 900	4 020 800	4 184 011	4 362 006	4 486 644
Island	6 522	7 271	8 824	9 850	10 221	10 180	10 636	13 778	—	23 420	24 379	21 701	21 143
Lichtenštejsko	—	—	11 320	—	11 566	11 786	11 852	—	—	—	11 770	11 886	12 004
Norsko	—	178 686	184 337	185 863	197 668	204 731	213 303	222 277	238 305	266 260	302 908	331 618	368 475
Švýcarsko	1 383 645	1 406 630	1 424 370	1 447 553	1 476 966	1 500 907	1 524 663	1 541 912	1 554 527	1 602 093	1 669 715	1 714 004	1 765 750

Zdroj: vlastní zpracování z (Eurostat a), 2012)

1.2 Elementární statistická analýza

V této části se budeme věnovat elementární statistické analýze vývoje celkového počtu osob, které získaly v období let 1998–2009 v členských zemích EU nové občanství a to pomocí pěti základních ukazatelů (Hindls, Hronová, Novák, 2000) mezi které patří:

- první difference (1);
- druhá difference (2);
- koeficient růstu (3);
- tempo růstu (4);
- tempo přírůstku (5).

Dále budou také vypočítány další dvě významné charakteristiky a to průměrný absolutní přírůstek a průměrný koeficient růstu (Hindls, Hronová, Novák, 2000).

První difference (1) charakterizuje, o kolik měrných jednotek klesla nebo vzrostla hodnota ukazatele:

$${}_1\Delta_t = y_t - y_{t-1} \quad (1)$$

Druhá difference (2) uvádí, o kolik jednotek klesla nebo vzrostla hodnota první difference.

$${}_2\Delta_t = {}_1\Delta_t - {}_1\Delta_{t-1} \quad (2)$$

Koeficient růstu (3) charakterizuje, kolikrát klesla nebo vzrostla hodnota ukazatele.

$$k_t = \frac{y_t}{y_{t-1}} \quad (3)$$

Tempo růstu (4) charakterizuje procentní vyjádření hodnoty koeficientu růstu.

$$T_{y_t} = k_t \cdot 100 \quad (4)$$

Tempo přírůstku (5) uvádí, o kolik procent vzrostla nebo klesla hodnota ukazatele.

$$\delta_{y_t} = T_{y_t} - 100 \quad (5)$$

Výsledky analýzy migrace v členských zemích EU za období let 1998–2009 pomocí pěti výše uvedených základních charakteristik jsou uvedeny v tabulce 2.

Dalšími charakteristikami jsou průměrný absolutní přírůstek (6) a také průměrný koeficient růstu (7).

Průměrný absolutní přírůstek (6) charakterizuje průměrný roční přírůstek/úbytek hodnoty za zkoumané období.

$${}_1\bar{\Delta} = \frac{\sum_{t=2}^n {}_1\Delta_t}{n-1} = \frac{(\cancel{y_2} - y_1) + (\cancel{y_3} - \cancel{y_2}) + \dots + (y_n - \cancel{y_{n-1}})}{n-1} = \frac{y_n - y_1}{n-1} \quad (6)$$

Průměrný roční přírůstek počtu cizinců v členských zemích EU za období let 2007–2011 občanství je 1 098 139.

Průměrný koeficient růstu (7) charakterizuje průměrný růst/pokles hodnoty ukazatele za zkoumané období.

$$\bar{k} = \sqrt[n-1]{\frac{y_2}{y_1} \cdot \frac{y_3}{y_2} \cdot \dots \cdot \frac{y_n}{y_{n-1}}} = \sqrt[n-1]{\frac{y_n}{y_1}} \quad (7)$$

Průměrné tempo růstu počtu cizinců v EU je v letech 2007–2011 1,035990129, což je ročně po zaokrouhlení 3,6 %.

Tabulka 2: Elementární statistická analýza vývoje celkového počtu cizinců v EU-27

Rok (t)	Celkový počet cizinců	${}_1\Delta_t$	${}_2\Delta_t$	k_t	T_{yt}	δ_{yt}
2007	28 913 543	×	×	×	×	×
2008	30 798 059	1 884 516	×	1,0652	106,5178	6,5178
2009	31 822 100	1 024 041	-860 475	1,0333	103,3250	3,3250
2010	32 489 000	666 900	-357 141	1,0210	102,0957	2,0957
2011	33 306 100	817 100	150 200	1,0252	102,5150	2,5150

Zdroj: vlastní zpracování z dat uvedených v tabulce 1 a (Eurostat b), 2012)

Jak je z tabulky 2 patrné, tak největší procentní nárůst celkového počtu cizinců v EU-27, byl v roce 2008 a to o více než 6,5 % (o 1 884 516 osob) oproti roku 2007. Druhý největší procentní nárůst byl zaznamenán ve sledovaném období v následujícím roce a to o více než 3,3 %. Ze sledovaného období je zřejmé, že nárůst počtu cizinců byl v letech 2007–2010 klesajícím tempem.

1.3 Podrobnější charakteristiky vývoje

V této části budou analyzovány vývoje poměru celkového počtu cizinců v zemích EU k celkovému počtu obyvatel dané země a to v letech 2010 (viz tabulka 3) a 2011 (viz tabulka 4).

Tabulka 3: Poměr počtu cizinců v zemích EU k celkovému počtu obyvatel dané země v roce 2010

	Celkový počet cizinců v roce 2010	Populace k 1. 1. 2010	Podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel (%)
EU-27	32 489 000	501120157	6,48
Belgie	1 052 844	11 000 638	9,57
Bulharsko	–	7 563 710	×
Česká republika	424 419	10 506 813	4,04
Dánsko	329 797	5 534 738	5,96
Německo	7 130 919	81 802 257	8,72
Estonsko	212 659	1 340 127	15,87
Irsko	384 399	4 467 854	8,60
Řecko	954 784	11 305 118	8,45
Španělsko	5 663 525	45 989 016	12,31
Francie	3 769 016	64 716 213	5,82
Itálie	4 235 059	60 340 328	7,02

Kypr	127 316	803 147	15,85
Lotyšsko	392 150	2 248 374	17,44
Litva	37 001	3 329 039	1,11
Lucembursko	215 699	502 066	42,96
Maďarsko	200 005	10 014 324	2,00
	Celkový počet cizinců v roce 2010	Populace k 1. 1. 2010	Podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel (%)
Malta	18 088	414 372	4,37
Nizozemí	652 188	16 574 989	3,93
Rakousko	876 355	8 375 290	10,46
Polsko	45 464	38 167 329	0,12
Portugalsko	457 306	10 637 713	4,30
Rumunsko	–	21 462 186	×
Slovinsko	82 176	2 046 976	4,01
Slovensko	62 882	5 424 925	1,16
Finsko	154 623	5 351 427	2,89
Švédsko	590 475	9 340 682	6,32
Spojené království	4 362 006	62 026 962	7,03

Zdroj: vlastní zpracování z dat uvedených v tabulce 1 a (Eurostat b), 2012)

Z tabulky 3 je patrné, že nejvyšší podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel mělo v roce 2010 Lucembursko a to téměř 43 % a nejmenší podíl cizinců k počtu obyvatel mělo naopak Polsko a to 0,12 %.

Počet cizinců nepocházejících z členských zemí EU v roce 2010 a jeho poměrové srovnání k celkovému počtu obyvatel nabízí tabulka 12, ze které je patrné, že i když Lucembursko mělo celkový podíl cizinců k počtu obyvatel téměř 43 %.

V roce 2010 byl v České republice celkový počet cizinců 424 419, tedy 4,04 % celkového počtu obyvatel a 1,3 % z celkového počtu cizinců v EU-27.

Tabulka 4: Poměr počtu cizinců v zemích EU k celkovému počtu obyvatel dané země v roce 2011

	Celkový počet cizinců v roce 2011	Populace k 1. 1. 2011	Podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel (%)
EU-27	33 306 100	502 404 439	6,63
Belgie	1 162 608	10 839 905	10,73
Bulharsko	38 815	7 369 431	0,53
Česká republika	416 737	10 486 731	3,97
Dánsko	345 884	5 560 628	6,22
Německo	7 198 946	81 751 602	8,81
Estonsko	208 038	1 340 194	15,52
Irsko	361 557	4 569 864	7,91
Řecko	956 007	11 309 885	8,45
Španělsko	5 654 630	46 152 926	12,25
Francie	3 824 828	65 048 412	5,88
Itálie	4 570 317	60 626 442	7,54
Kypr	167 783	839 751	19,98

Lotyšsko	379 778	2 074 605	18,31
Litva	33 567	3 052 588	1,10
Lucembursko	220 705	511 840	43,12
Maďarsko	209 202	9 985 722	2,10
Malta	20 384	415 198	4,91
	Celkový počet cizinců v roce 2011	Populace k 1. 1. 2011	Podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel (%)
Nizozemí	673 235	16 655 799	4,04
Rakousko	907 407	8 404 252	10,80
Polsko	47 261	38 529 866	0,12
Portugalsko	448 083	10 572 157	4,24
Rumunsko	–	21 413 815	×
Slovinsko	82 746	2 050 189	4,04
Slovensko	67 976	5 392 446	1,26
Finsko	166 627	5 375 276	3,10
Švédsko	622 275	9 415 570	6,61
Spojené království	4 486 644	62 498 612	7,18

Zdroj: vlastní zpracování z dat uvedených v tabulce 1 a (Eurostat b), 2012)

Z tabulky 4 je zřejmé, že nejvyšší podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel mělo i v roce 2011 (stejně jako v roce 2010) Lucembursko a to již více než 43 %. Rovněž si v tomto roce své prvenství ohledně nejmenšího podílu počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel udrželo, stejně jako v roce 2010, Polsko se shodnými 0,12 %. Polsku sice vzrostl v roce 2011 celkový počet cizinců, ale rovněž také celkový počet obyvatel, proto tento poměr zůstal zachován.

V České republice byl v roce 2011 celkový počet cizinců 416 737, tedy 3,97 % z celkového počtu obyvatel a 1,25 % z celkového počtu cizinců v EU-27. Z tabulek 2 a 3 je zřejmé, že počet cizinců v České republice v roce 2011 oproti roku 2010 klesl a to o 7 682.

ZÁVĚR

Vývoj celkového počtu cizinců v EU-27 byl za období let 2007–2011 téměř lineárně rostoucí, přičemž největší procentní nárůst celkového počtu cizinců v EU-27, byl v roce 2008 a to o více než 6,5 % (o 1 884 516 osob) oproti roku 2007. V roce 2011 byl počet cizinců v EU-27 více než 33 300 000, což představovalo 6,63 % celkového počtu obyvatel. V roce 2011 mělo největší příliv cizinců Německo a to více než 7,1 mil. osob. Druhým státem s nejvyšším počtem cizinců bylo Španělsko s více než 5,6 mil. osob.

Nejvyšší podíl počtu cizinců k celkovému počtu obyvatel v rámci EU-27 mělo v letech 2010–2011 Lucembursko a to kolem 43 % a nejmenší podíl cizinců k počtu obyvatel mělo v letech 2010–2011 naopak Polsko a to 0,12 %.

Nutno zdůraznit, že počty osob, které získaly ve sledovaném období v zemích EU nové občanství je dán nejen azylovou politikou EU, ale také různými politikami jednotlivých členských států ohledně vydávání pracovních povolení.

Poděkování

Článek vznikl za podpory Interní grantové agentury VŠKE v rámci projektu č. 04-IGA2012 „Analýza vývoje počtu obyvatel a vývoje počtu cizinců v ČR v ekonomickém kontextu“.

Literatura

EUROSTAT a). Population by citizenship – Foreigners. In *Eurostat database*, 2012 [online], Eurostat, ©2012 [cit. 2012-10-12]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00157&plugin=1>

EUROSTAT b). Population at 1 January. In *Eurostat database*, 2012 [online]. Eurostat, ©2012 [cit. 2012-10-10]. Dostupné z: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tps00001&plugin=1>

HINDLS, R., HRONOVÁ, S., NOVÁK, I. *Metody statistické analýzy pro ekonomy*. 2. vyd. Praha: Management Press, 2000. ISBN 80-7261-013-9.

RAYMER, J.; WILLEKENS, F. *International Migration in Europe: Data, Models and Estimates*. Publisher: John Wiley & Sons, Ltd. 2008. 385 p. ISBN 978-0-470-03233-6.

Bc. Ing. Karina Mužáková, Ph.D.

JUDr. Eva Karhanová Horynová

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

Prof. RNDr. Jana Přívratská, CSc. Ph.D.

Technická univerzita v Liberci
Fakulta přírodovědně-humanitní a pedagogická
Studentská 2, 461 17 Liberec
e-mail: jana.privratska@gmail.com

ANALYSIS OF THE TOTAL NUMBER OF FOREIGNERS IN THE EU-27

Karina Mužáková, Eva Karhanová Horynová

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

Jana Přívratská

Technical University of Liberec, Faculty of Sciences, Humanities and Education
Studentská 2, 461 17 Liberec
e-mail: jana.privratska@gmail.com

Abstract

This paper deals through a comparative analysis, synthesis, partial knowledge and elementary statistical analysis of the total number of foreigners in the EU-27. The main indicator of this development, which is studied in the article, is the number of persons who were in the EU-27 the status of foreigners in this period. The data source is the most recent data published by Eurostat on 2012.

Key words: migration, comparative analysis, synthesis, elementary statistical analysis

JEL Classification: C 10, F 22

MODERNÍ POJETÍ TRHU PRÁCE A SMĚRY EKONOMICKÉHO MYŠLENÍ

Palát Milan

ÚVOD

Trh práce v České republice a dalších zemích střední a východní Evropy prošel od počátků transformace ekonomiky až do současnosti výraznými změnami jak z hlediska nabídky tak i poptávky na trhu práce. Pro zhodnocení vývoje trhu práce a nezaměstnanosti v České republice a jeho trendů lze identifikovat též důležité související faktory, jako např. strukturální změny v národním hospodářství, růstovou výkonnost ekonomiky, demografické změny u obyvatelstva, produktivitu práce apod. Podstatné jsou také regionální aspekty trhu práce, pozice rizikových skupin na trhu práce, např. absolventů a mladistvých či otázky dlouhodobé nezaměstnanosti. Některé změny ovlivňující trh práce a nezaměstnanost vykazují v zemích Evropské unie podobné rysy, např. tendence a důsledky demografického vývoje, jiné mají vývoj zcela odlišný. Popis situace na trhu práce v Evropské unii umožňuje zhodnocení vysokých rozdílů ohledně nezaměstnanosti v rámci tohoto společenství a specifikaci aktuálních problémů na evropských trzích práce. Výše ekonomických a sociálních nákladů souvisejících s nezaměstnaností je značná. Nejedná se jen o přímé výdaje na vyplácení podpory v nezaměstnanosti plynoucí ze sociálního zabezpečení, ale také nižší příjmy z daní z příjmu, růst chudoby, kriminality, zvýšení zátěže na poskytované sociální služby apod. Proto je podstatné trendy v této oblasti nadále pozorně sledovat a hledat příčiny daného vývoje a jejich hlubší vysvětlení v ekonomické teorii.

Tento článek si klade za cíl kriticky zhodnotit moderní pohledy na fungování trhu práce v tržní ekonomice využívané pro vysvětlení možných příčin vzniku nezaměstnanosti. Konkrétně se jedná o zhodnocení specifík tří přístupů k trhům práce s využitím metod abstrakce, dedukce, analýzy a syntézy získaných poznatků. Prvním je monetaristický pohled na fungování trhu práce a vznik nezaměstnanosti v hospodářství, druhým je pohled reprezentovaný školou racionálních očekávání a třetím pak skupina směrů vycházejících z keynesovství (nekeynesovství, nová keynesovská ekonomie a postkeynesovství). V příspěvku jsou specifikovány otázky vzniku a příčin nezaměstnanosti z pohledu v cíli uvedených směrů ekonomického myšlení. Popíšeme si utváření reálné mzdy prostřednictvím spolupůsobení nabídky a poptávky na trhu práce, chování ekonomických subjektů na trhu práce a jeho příčiny z různých pohledů.

Přehled historického vývoje ekonomického myšlení poskytují např. Holman a kol. (1999), Sojka a kol. (1999), Sirůček a kol. (2007). Nekeynesovská ekonomická teorie byla postavena na makroekonomickém základě. Jejím problémem byl fakt, že pro podložení své teorie neměla potřebné mikroekonomické základy (teorii trhu práce, kapitálu). Byly spíše upřednostňovány koncepce přirozených zákonitostí hospodářského života, které neumožňovaly rozdělení na jednotlivé subjekty mikroekonomie (firmy a domácnosti). Směr také trpěl analytickými nedostatky používaných metod, kdy se jednalo o pouhé slovní stanovování předpokladů, hypotéz jakož i ověřování závěrů. Nyní si proto shrňme některé další směry vývoje ekonomického myšlení.

1 MONETARISMUS

Monetarismus vznikl od 50. let 20. stol. a je nestarší a nejvlivnější součástí tzv. neokonzervativní ekonomie. Jeho počátky jsou úzce spojeny s tzv. Chicagskou školou a Miltonem Friedmanem v 50. letech, hlouběji rozpracováván je v 60-70. letech a vrchol

dosahuje v 80. letech, kdy měl výrazný vliv na hospodářskou politiku mnoha zemí. Ale i poté jsou některé jeho koncepce nadále využívány. Jeho východiskem je představa vnitřní stability tržního systému, který se neustále vrací do rovnováhy. Tu ovšem mohou narušovat zásahy státu - monetární šoky, zásahy do trhu práce apod. Proto monetaristé kritizují keynesovské státní intervence do ekonomiky a rozpočtové politiky podporující agregátní poptávku. Důraz je kladen zejména na roli peněz a monetární politiky v ekonomice. Monetarismus vychází z předpokladu neutrality peněz v dlouhém období, kdy se míra nezaměstnanosti i dosahovaný produkt nacházejí na svých přirozených hodnotách a účinnost monetární politiky je tedy omezena krátkým obdobím. Pro hospodářskou politiku doporučuje stálý růst nabídky peněz dle dlouhodobého tempa růstu ekonomiky a tím také stabilní množství peněz v oběhu. Friedmanův koncept přirozené míry nezaměstnanosti vychází z uznání pouze dobrovolné nezaměstnanosti, která je charakteru frikčního či strukturálního. V důsledku cyklického kolísání se reálný produkt může odchylovat od potenciálního a tedy vést ke kolísání nezaměstnanosti (ovšem jen dobrovolného charakteru).

Z hlediska trhu práce můžeme zmínit monetaristický model mylného vnímání cenové úrovně pracovníky (Friedman, 1968). Jedná se o to, jak jednotlivé ekonomické subjekty na trhu práce vyhodnocují informace o budoucím vývoji cen v ekonomice. Zatímco firmy tyto informace o změnách cenové hladiny dokáží vyhodnotit správně a vycházejí tedy z vývoje reálné mzdy, zaměstnanci utvářejí svoji představu o budoucím vývoji cen na základě hodnot dosažených v minulosti. Mluvíme o tzv. adaptivních očekáváních. Např. v případě zvýšení cenové hladiny tento nárůst nejprve rozpoznají firmy, které zaměstnancům zvýší nominální mzdu, ale méně, než by odpovídalo růstu cenové hladiny. Firmy začnou tedy poptávat více práce, protože došlo k poklesu reálné mzdové sazby. Protože zaměstnanci nerozpoznali růst cenové hladiny stejně jako firmy, budou ochotni nabízet více práce. Poté co tento svůj omyl zaměstnanci odhalí, budou požadovat zvýšení nominální mzdy, aby se dostali na svoji původní reálnou mzdu. K tomu také dojde, ovšem při vyšší nominální mzdě i cenové hladině. Závěrem k tomuto modelu můžeme uvést konkrétní situaci, kdy např. v období recese dojde v ekonomice k poklesu cen, firmy tuto změnu samozřejmě zaregistrují, budou poptávat méně práce a tak dojde ke zvýšení nezaměstnanosti.

Závěrem můžeme uvést, že monetaristické koncepce představují určitý neoklasický, resp. neokonzervativní pohled na tržní ekonomiku zdůrazňující její stabilitu, jež může být narušována „vnějšími“ poruchami (zejm. peněžní šoky působené stranou nabídky peněz). Nyní přejdeme k dalšímu směru nazvanému škola racionálních očekávání.

2 ŠKOLA RACIONÁLNÍCH OČEKÁVÁNÍ

Tento směr ekonomického myšlení získal svůj název dle stejnojmenné hypotézy použité pro vysvětlení ekonomických jevů, která patří mezi významné přínosy ekonomické teorie od 60. let 20. století. Tato hypotéza byla zformulována již v roce 1961 Johnem Muthem. Celý směr bývá též z širšího pohledu označován jako nová klasická ekonomie nebo monetarismus II. Dle hypotézy racionálních očekávání u ekonomických subjektů dochází k vytváření očekávání tak, že berou v úvahu všechny relevantní disponibilní informace ohledně současnosti i minulosti. Vůdčí osobností tohoto směru je Robert Lucas, který je držitelem Nobelovy ceny právě za rozpracování hypotézy racionálních očekávání. Ten představil nový pohled na vztah mezi změnou míry nezaměstnanosti a změnou cenové hladiny - tzv. Phillipsovu křivku. Koncept adaptivních očekávání Miltona Friedmana nahradil očekáváními racionálními, kdy se při odhadu budoucího vývoje bere zřetel nejen na zkušenosti z minulosti, ale na informace minulé i současně dostupné (např. publikované prognózy budoucího vývoje ekonomických ukazatelů, vyjádření vedení centrální banky, výroky politiků, zprávy z médií apod.). Chybná očekávání se podle této hypotézy vzájemně „vyruší“ a celková agregátní očekávání jsou poté

racionální. I v případě, že dojde k omylu, ekonomické subjekty po jeho objevení svá očekávání okamžitě přehodnotí a reálné veličiny mají tendenci dostávat se ke svým dlouhodobým (přirozeným) hodnotám. Proto se míra nezaměstnanosti může dostat pod svoji přirozenou míru jen v důsledku nějakého nepředvídatelného šoku. V případě takového státního zásahu se ovšem změní jen krátkodobě.

Z pohledu Lucase (1973) je neoklasický trh práce upraven tím směrem, že zaměstnanci neznají cenovou hladinu, ale její výši racionálně očekávají (předvídají). Jeho metodologickým východiskem se stalo tvrzení, že u makroekonomických modelů je třeba vycházet z mikroekonomických základů, což se stalo i převládajícím názorem současného ekonomického myšlení. Podle něj ekonomické subjekty na základě racionálních očekávání předpokládají nastolení plné zaměstnanosti a vyčištění trhu, což vede k závěrům, že pokud dojde k očekávané změně hospodářské situace nebo hospodářské politiky, taková změna neovlivní produkci či zaměstnanost. Aby vyloučil negativní makroekonomické dopady, Lucas v hospodářské politice upřednostňuje pouze jednoduchá a stabilní pravidla. Škodlivost zásahů státu do vývoje na trhu práce zdůrazňují Minford a Peel (2002). Ve své teorii dávají do vztahu přetrvávající nezaměstnanost vzhledem k štědrým sociálním dávkám, daním a poruchám na trhu práce způsobeným odbory. Dle empirických studií, Lucasův koncept agregátní nabídky a ekonomického cyklu pracující s nedokonalými informacemi může cyklické výkyvy ekonomiky a související změny v zaměstnanosti vysvětlit jen částečně. Nebylo potvrzeno, že očekávané změny neovlivní vývoj reálných veličin.

V reakci na tato fakta byla vyvinuta nová teorie ekonomického cyklu. Jedná se o teorii reálného hospodářského cyklu. Tato teorie předpokládá též pružné ceny a to i v krátkém období. Příčiny výkyvů v zaměstnanosti spatřuje v existenci nabídkových (reálných) šoků. (Kydland, Prescott, 1982). Pozitivní nabídkový šok zvyšuje produktivitu výrobních faktorů, negativní šok ji naopak snižuje. Příkladem pozitivního šoku může být rozvoj informačních technologií, negativní šok může vyvolat růst cen ropy. Dopady takových nabídkových šoků jsou dlouhodobé a ustupují jen pomalu. Na trhu práce se pozitivní nabídkový šok projeví růstem produktivity práce, což posune křivku poptávky po práci nahoru a vzroste reálná mzda.

Závěrem k teorii racionálních očekávání můžeme konstatovat, že ekonomické subjekty se učí ze svých minulých chyb a v budoucnu je již neopakují. Nepodléhají peněžní iluzi, protože umějí budoucí mzdový a cenový vývoj předvídat, proto je stimulace poptávky (monetární expanze) neúčinná nejen dlouhodobě ale i v krátkém období. Ekonomika neustále směřuje k dlouhodobé rovnováze na úrovni potenciálního produktu a přirozené míry nezaměstnanosti. Koncept racionálních očekávání bývá kritizován pro jeho vysokou míru abstrakce a nedostatečnou vazbu na reálnou ekonomiku. Kritici této teorie také upozorňují na fakt nestejně (nedostatečně) dostupnosti informací jednotlivých ekonomických subjektů. Neboť na získání těchto informací je třeba vynaložit jisté náklady. Ekonomové školy racionálních očekávání naopak tvrdí, že chybná očekávání se „vyruší“ a agregátní očekávání se stávají racionálními.

Směry, které bychom mohli zařadit do tzv. nové klasické ekonomie (škola racionálních očekávání, monetarismus), vycházely z nereálných předpokladů existence pružnosti cen a mezd. Předpoklad nepružných mezd se v souvislosti s myšlenkami školy racionálních očekávání objevuje až v rámci tzv. nové keynesovské ekonomie, o které pojednáme později. Konzervativní směry ekonomického myšlení byly ve vyspělých ekonomikách na vrcholu popularity od konce 70. let do 80. let. Během 90. let 20. století se jejich neoliberalní principy a zejména jejich praktické aplikace postupně stávaly neudržitelnými. Kritikou prošly např. teze v tom smyslu, že neomezené svobody, existence soukromého vlastnictví spolu s neviditelnou rukou trhu samy o sobě povedou k vyřešení všech hospodářských a společenských problémů v ekonomice a objevují se modely zmíněné nové keynesovské

ekonomie. Abychom však zachovali časovou posloupnost keynesovských směrů, vraťme se ještě v čase zpět do období po druhé světové válce a uveďme si základní charakteristiku a přínosy neokeynesovství.

3 NEOKEYNESOVSTVÍ

Po druhé světové válce se objevuje směr nazývaný neokeynesovství. Mezi jeho zastánce patřili Hansen, Klein, Modigliani, Samuelson, Tobin, Solow a další. Neokeynesovci usilovali o vytvoření mikroekonomických základů pro keynesovství vycházejících z neoklasické ekonomie. Jedná se o tzv. neoklasickou syntézu.

Modiglianiho úplný keynesovsky model vychází z modelu IS- LM, ke kterému přidává ještě keynesovskou produkční funkci a trh práce, který vychází z neoklasiky. Nabídka i poptávka po práci je funkcí reálné mzdové sazby, která vede trh práce do rovnováhy při jisté rovnovážné mzdové sazbě a rovnovážné zaměstnanosti. Podmínka rovnováhy na trhu zboží a služeb je stanovena na základě rovnosti investic a úspor a je popisem křivky IS. Křivka LM vychází z podmínky rovnováhy na trhu peněz (jako rovnost nabídky a poptávky po reálných peněžních zůstatcích). Za předpokladu pružnosti mezd a cen působením samoregulačního mechanismu v tomto modelu dochází k udržování plné zaměstnanosti. Na základě tohoto modelu můžeme v ekonomice určit národní důchod, úrokovou míru, zaměstnanost, nominální mzdu a cenovou hladinu. Přehledné je i grafické zobrazení modelu.

Příčiny existence nedobrovolné nezaměstnanosti vysvětlovali Modigliani, Hansen a další neokeynesovští ekonomové s pomocí rigidit mezd a cen. Nepružnost mezd směrem dolů brání vyčišťování trhu práce, např. v důsledku činnosti odborů či existence dlouhodobých pracovních smluv může reálná mzda převýšit mezní produkt práce, který odpovídá plné zaměstnanosti, a dojde ke snížení zaměstnanosti. Dalším problémem dosažení plné zaměstnanosti je past na likviditu (horizontální křivka LM) bránící snížení úrokové míry na požadovanou úroveň rovnováhy úspor a investic při plné zaměstnanosti. Obnovení rovnováhy při plné zaměstnanosti brání též nedostatečná citlivost investic na úrokovou míru (vertikální křivka IS). V této situaci (např. v důsledku pesimistických očekávání firem) by ani snížení úrokových sazeb nezpůsobilo růst investic. Pokud by k žádné ze jmenovaných situací nedošlo, potom by existovala v ekonomice pouze nezaměstnanost dobrovolná. Keynesovská makroekonomie tak je pouze určitou zvláštní situací neoklasické ekonomie. Vzhledem k předpokládané krátkodobosti uvedených nepružností je tedy v krátkém období směrodatný model keynesovský, v období dlouhém pak již platí principy neoklasiky.

Se všeobecně známým konceptem Phillipsovy křivky přišli původně neokeynesovští ekonomové. Původní mzdová Phillipsova křivka dokazovala na základě empirických dat z Velké Británie existenci inverzního vztahu mezi tempem růstu nominálních mezd a mírou nezaměstnanosti (Phillips, 1958). V roce 1960 byla na základě údajů ze Spojených států rozšířena Samuelsonem a Solowem do verze cenově inflační, která upozorňuje na možnost substituce mezi nezaměstnaností a inflací. Z ní vychází, že v hospodářské politice můžeme tedy usilovat pouze o jistou kombinaci mezi inflací a nezaměstnaností, nikoli o dosažení plné zaměstnanosti. Nastalá stagflace ve Spojených státech v 70. letech (v důsledku ropných šoků aj.) ovšem již tento vztah vyvracela. Docházelo totiž k souběžnému nárůstu inflace i nezaměstnanosti zároveň a Phillipsova křivka již poté (ani v rámci neokeynesovského myšlení) nemohla být používána pro vysvětlení inflace.

Teoretické řešení našli až ekonomové jiných směrů. Jedná se o Friedmanovo a Phelpsovo rozšíření Phillipsovy křivky o očekávanou míru inflace, kdy v krátkém období existuje teoretická dočasná zaměnitelnost mezi nezaměstnaností a inflací, v dlouhém období je již ovšem Phillipsova křivka vertikální. Negativně skloněná Phillipsova křivka vychází z předpokladu „peněžní iluze“ na straně pracovníků, neboť ti své mzdové požadavky

uzpůsobují na základě očekávané cenové hladiny (a ne cenové hladiny skutečné). A tak např. při růstu agregátní poptávky na základě provedené monetární expanze dojde k nárůstu cenové hladiny, přičemž nominální mzdové sazby se nezmění. Nabídka práce zůstane na původní úrovni (pracovníci vycházejí z očekávané cenové hladiny), poptávka po práci se zvýší, neboť došlo k růstu cenové hladiny a nominální mzdy zůstaly nezměněny. Krátkodobě tedy opravdu dojde k poklesu nezaměstnanosti. Pracovníci ovšem v delším období cenový růst rozpoznají a poučí se z něj. Friedmanova adaptivní očekávání spočívají v tom, že pracovníci svá očekávání ohledně cenové hladiny formují na základě jejího minulého vývoje. Proto z dlouhodobého hlediska, kdy se ekonomika nachází na potenciálním produktu, žádná substituce mezi nezaměstnaností a inflací neexistuje. Soudobí keynesovci sice zdůrazňují strukturované dopady inflace a nezaměstnanosti, ty ovšem nejsou považovány za symetrické.

Na hypotézu racionálních očekávání popsanou v předchozím textu navázali také někteří neokeynesovští ekonomové, kteří se ji pokoušeli zapojit do celku společně s keynesovskými rigiditami mezd. Dle tohoto pohledu k rigiditám na trhu práce dochází z důvodu vysokých nákladů na adekvátní reakci. Ekonomické subjekty tedy reagují, jen pokud náklady na reakci nepřevýší ztrátu způsobenou rigiditami. V opačném případě sice situaci dobře vyhodnocují, ale nereagují. Např. zaměstnanci upřednostňují nepružné dlouhodobé smlouvy z důvodů obav o dočasnou ztrátu zaměstnání. Zaměstnavatelé pak v obavách z fluktuace zaměstnanců a s ní souvisejícími náklady na zaškolení nových zaměstnanců též preferují dlouhodobé smlouvy a v důsledku toho pak např. poskytují vyšší mzdy, než by odpovídalo aktuální reálné mzdě na trhu.

Závěrem k tomuto směru můžeme uvést hlavní rozdíly oproti původnímu keynesovskému pohledu. Neokeynesovská ekonomie vychází na rozdíl od Keynesa z neoklasické metodologie, z existence samoregulace tržního hospodářství s možností plného využívání jeho zdrojů. Znovunastolení rovnováhy, ke kterému by automaticky mělo docházet, ovšem narušují popsané nepružnosti. Praktická neokeynesovská hospodářská politika hrála v hospodářsky vyspělých západních zemích svoji dominantní roli až do počátku 70. let 20. stol. Neokeynesovské závěry ohledně možné zaměnitelnosti inflace a nezaměstnanosti (tzv. trade-off) v hospodářské politice (Samuelsonova a Solowova modifikovaná Phillipsova křivka) lze na základě dalšího hospodářského vývoje považovat za zjednodušené a byly brzy zpochybněny. Keynesovská hospodářská politika a její poptávková stimulace přestala vzhledem k institucionálním, hospodářským a jiným změnám, plnit svoji úlohu, když nebyla schopna reagovat na prudce rostoucí inflaci. Od 70. let tak postupně sílí vliv neokonzervativních směrů ekonomického myšlení (monetarismus, škola racionálních očekávání aj.). Teprve přibližně od počátku 80. let se profilují další směry s keynesovským přístupem, tentokrát ovšem často mnohem bližší směrům neokonzervativním.

4 NOVÁ KEYNESOVSKÁ EKONOMIE

Směr nazývaný nová keynesovská ekonomie zastřešuje poměrně širokou škálu teoretických směrů, které však shodně usilují o vysvětlení nepružnosti mezd a cen a položení mikroekonomického základu (nedokonale konkurenční prostředí) pro keynesovské ekonomické myšlení. Prosazuje se cca od 80. let 20. stol. a můžeme u něj sledovat dvě základní odnože. Jedna přichází s vlastním vysvětlením nepružnosti mezd a cen v rámci keynesovské ekonomie, druhá pak vychází zejména z již zmíněné školy racionálních očekávání, kterou rozšiřuje o keynesovské prvky (Holman a kol., 1999).

V rámci prvního směru nové keynesovské ekonomie jsou nedobrovolná nezaměstnanost či další keynesovské myšlenky vysvětlovány na základě mikroekonomického chování v nedokonalé konkurenci. Mezi zastánce tohoto směru patří např. Okun, Akerlof, Mankiw, Yellen apod. Jejich závěry ohledně nepružnosti mezd a cen rozšiřují neokeynesovské závěry.

Vysvětlují je např. prostřednictvím tzv. nákladů jídelníčku (viz. dále), další pak upozorňují na dlouhodobé mzdové dohody, dlouhodobé cenové dohody, které narušují nastolení rovnováhy na trhu práce a plné využití pracovních sil. V některých z teorií je kladen důraz na nominální rigidity vycházející z původního Keynesova díla (Akerlof a Yellen, Mankiw, Okun).

Ze závěrů Akerlofa a Yellen (1985) vyplývá, že k nepružnostem mezd a cen dochází na základě tzv. kvaziracionálního chování (near-rational behaviour), které vychází z reálných předpokladů existence nedokonalé konkurence, nejistoty apod. Podle něj firmy v reálné ekonomice nepostupují na základě neoklasických závěrů pro trh práce (tedy porovnávání mezních nákladů a s mezními příjmy), ale využívají spíše jednodušších možností cenotvorby, které nejsou tak časově i finančně náročné. Pro firmy může být toto jednání výhodné, pro ekonomiku jako celek již nikoli, neboť brání ustavení rovnováhy na odpovídajících trzích a působí ztráty vytvářeného produktu a zaměstnanosti. Akerlof a Yellen vycházejí z předpokladu existence nedobrovolné nezaměstnanosti. Prezентují např. „the fair wage-effort“ hypotézu, podle které vynaložené úsilí na práci závisí na vztahu mezi „poctivou“ (resp. vzájemně výhodnou mzdou) a mzdou skutečnou. Dalším jejich příspěvkem k vysvětlení nezaměstnanosti je model cyklické nezaměstnanosti postavený na předpokladu monopolistické konkurence a teorii efektivnostních mezd (Akerlof a kol., 2005).

Mankiw (1992) nepružnosti cen vysvětluje prostřednictvím tzv. nákladů jídelníčku (menu costs), které souvisí s potřebou přeceňování zboží, např. výdaji na tvorbu, tisk a distribuci nových katalogů apod. V důsledku toho firmy nemohou (nechtějí) dostatečně rychle reagovat na změny v tržní poptávce po jejich zboží a tyto změny zakomponovat do výše svých cen.

Okun s ohledem na nepružnost mezd a cen upozorňuje na význam dlouhodobosti mzdových i cenových dohod. Jejich časté změny by firmy zatížily dalšími náklady na získávání informací a projevíly by se i zvýšenými transakčními náklady. Z hlediska trhu práce se jedná o zvýšení nákladů na lidské zdroje, ať už se jedná o propouštění či přijímání zaměstnanců, tedy potřeba zaměstnávat více personalistů či doby jejich zaškolení a zapracování. Pro firmu je zde podstatné udržení kvalitních zaměstnanců a také pro zaměstnance představují dlouhodobé mzdové dohody jistou žádanou stabilitu.

Existují dále teoretické koncepty upozorňující na neracionální chování ekonomických subjektů a význam reálných rigidit mezd a cen. Sem patří např. teorie efektivnostních mezd (Yellen, 1984), kdy vysoké mzdy (nad svojí rovnovážnou úroveň), které svým zaměstnancům vyplácejí, firmám „zaručí“ jejich vysoké pracovní nasazení a loajalitu, čímž se poskytnuté vyšší ohodnocení firmám bohatě vrátí zpět. Výkonnost zaměstnanců roste rychleji než vyplácené mzdy, protože zaměstnanci pobírající vyšší než rovnovážnou mzdu nechtějí riskovat, že ztratí dobře placenou práci, (např. viz. Soukup, 2007). Tímto stavem jsou ovšem trhy pracovních profesí dlouhodobě udržovány mimo rovnováhu a tato situace má své negativní dopady i pro celkový vývoj ekonomiky včetně nemožnosti udržitelnosti plné zaměstnanosti (obtížnější nalezení práce pro nezaměstnané, růst nezaměstnanosti) v důsledku kolísání agregátní poptávky. Z tohoto důvodu považují za nezbytné rozumné využití hospodářské politiky pro ovlivnění jak agregátní poptávky, tak částečně i agregátní nabídky prostřednictvím důchodové politiky aj.

Dlouhodobě dosahované vysoké míry nezaměstnanosti vedou k zvyšování přirozené míry nezaměstnanosti (Blanchard, Summers, 1986). Toto tvrzení je základní hypotézou jevu nazývaného jako hystereze. Nezaměstnanost jako samostatný faktor tedy z dlouhodobého hlediska ovlivňuje výši své přirozené míry. V rámci teorie insider-outsider (překládané i jako model členů-nečlenů či jako model zaměstnaných a nezaměstnaných) je zkoumáno chování ekonomických subjektů na trhu práce. Tato teorie je postavena na mikroekonomickém základě, kdy rozdílná pozice jednotlivých aktérů na tomto trhu vede k strnulostem ve mzdách

a nemožnosti vyčištění trhu (Lindbeck, Snower, 1988). Vysvětlení zvyšování přirozené míry nezaměstnanosti v rámci teorie insider-outsider vychází z faktu, že odbory se starají o své insiders (zaměstnance ve firmách), přičemž outsiders (nezaměstnaní) se po určité době stanou až nezaměstnatelnými, přestože původní příčiny nezaměstnanosti již pominuly. Je to z důvodů ztráty kvalifikace i dovedností nezbytných pro výkon práce způsobené dlouhou dobou strávenou mimo svůj obor.

Z českých autorů se problematikou hystereze zabývali např. Sojka, Klíma (2003) nebo Němec, Moravanský (2005). Němec (2005) upozorňuje na zaměňování pojmů "hystereze" a "setrvačnost", tyto jevy mají podobné projevy na trhu práce (vysoká a přetrvávající nezaměstnanost), kdy ale hystereze je přirozenou vlastností systému, zatímco setrvačnost naznačuje strukturální nedokonalosti v systému. Ze zahraničních autorů se dále jevem hystereze zabývali Blanchard (2006) či Turner (2001). Výzkumy dvou posledně jmenovaných poukazují na rostoucí míry nezaměstnanosti neakcelerující inflaci (NAIRU - Nonaccelerating Inflation Rate of Unemployment) v Evropě za posledních několik desítek let. Růstem NAIRU a nezaměstnanosti v Evropě se zabýval např. také Slaný (2008).

NAIRU zdůrazňuje roli státu, odborů, existenci určitých kombinací míry inflace a nezaměstnanosti s povahou „přirozené míry“ a bývá někdy ztotožňována s přirozenou mírou nezaměstnanosti. Přirozená míra nezaměstnanosti někdy může být brána jako označení pro plnou zaměstnanost (v souladu s tím, jak ji chápali keynesovci). Z jejich výsledků vyplývá, že se přirozená míra vyvíjí spolu se skutečným vývojem míry nezaměstnanosti, což by potvrzovalo hypotézu hystereze, kdy i krátkodobé výkyvy v minulosti vedou k trvalým dopadům na zaměstnanost. V současnosti je teorie hystereze přijímána jako jedna z více možných výkladů příčin nárůstu nezaměstnanosti a její přirozené míry a má své důsledky pro hospodářskou politiku a její nástroje z dlouhodobého hlediska.

Druhý hlavní směr nové keynesovské ekonomie vychází z monetarismu a zejména ze školy racionálních očekávání, do které je včleněn předpoklad o nepružnosti mezd a cen. Jeho hlavním představitelem je Fischer, který zcela opouští tradiční keynesovský pohled zdůrazňující nedostatečně koupěschopnou agregátní poptávku a navrhuje také intervencionisticky založenou keynesovskou hospodářskou politiku. Přesto uznává jistou míru státních intervencí do hospodářství. Využití hospodářské politiky však vidí zejména s ohledem na nabídku (na trh práce apod.). Fischer v rámci tohoto směru přebírá koncepty vertikální dlouhodobé Phillipsovy křivky, která má podle něj svůj původní (klesající) tvar pouze v krátkodobém horizontu, a to v důsledku existence dlouhodobých mzdových a cenových dohod a dalších faktorů, působících nepružnosti mezd a cen. K neokeynesovství patří tedy tento směr jen okrajově, jedná se spíše o prolínání myšlenek nové klasické ekonomie s novou keynesovskou ekonomikou, tzv. neokeynesovsko-Friedman-Phelps-Lucasova syntéza.

Závěrem k tomuto směru lze shrnout, že ekonomové nové keynesovské ekonomie se ve svých teoriích pokusili vysvětlit příčiny pomalého přizpůsobování mezd a cen, kdy často dospěli k názoru, že k těmto rigiditám dochází z důvodu jejich výhodnosti jak pro zaměstnance tak i zaměstnavatele. Problematickou nezaměstnanosti a rigidit na trhu práce v Evropě a Severní Americe se zabýval Layard a kol. (2005), Nickell (1997), Nickell, Nunziata, Ochel (2005). Lepší přehlednosti přispívá rozdělení rigidit na nominální (faktory, které brání přizpůsobení nominálních mezd a cen) a reálné (způsobují nepružnost reálných mezd nebo relativních mezd a cen). Zdrojem reálných rigidit jsou např. v textu popsání náklady jídelníčku, dlouhodobé explicitní (písemné) a implicitní (nepsané) mzdové a cenové dohody apod. Příčiny reálných rigidit můžeme hledat např. v teorii efektivnostních mezd či nemožnosti koordinace firem.

Lze konstatovat, že vzhledem ke kolapsu neokeynesovských politik a jejich teorií (neodpovídajících již nastávajícím zásadním změnám v tehdejších vyspělých kapitalistických

ekonomikách v 70. letech 20. století) bylo propojení keynesovských rigidit mezd a cen s neokonzervativními myšlenkami, jak je prezentuje nová keynesovská ekonomie, pochopitelným krokem v dalším vývoji ekonomického myšlení. Ovšem jedná se spíše o nabídkově zaměřenou koncepci, která s „původním“ keynesovstvím již nemá (kromě nepružných cen a mezd) mnoho společného.

5 POSTKEYNESOVSTVÍ

Zároveň s neokeynesovstvím (od 50. až 60. let 20. stol.) se začíná formovat další poměrně široký směr ekonomického myšlení, který usiloval o to, stát se alternativou vůči neoklasické ekonomické teorii. Jedná se o návrat k původnímu Keynesovu odkazu vycházejícímu z Pojednání o penězích (Treatise on Money) z roku 1930 a Obecné teorie zaměstnanosti, úroku a peněz (The General Theory of Employment Interest and Money) vydané v roce 1936. Charakteristické pro něj je odmítání neoklasické ekonomie i neokeynesovství, kde se myšlenky keynesovské prolínají s neoklasickými. Hlavním přínosem tohoto směru ekonomického myšlení je dynamizace Keynesovy Obecné teorie a rozšíření o vlastní teorii peněz, cen a rozdělování. Mezi příznivce tohoto směru patří evropští postkeynesovci (zejm. italsko-cambridgeská škola - Robinsonová, Kaldor, Kahn), a postkeynesovci američtí (Weintraub, Shackle, Eichner, Minsky a další). Sawyer představuje postkeynesovský pohled na trh práce v příslušné kapitole knihy Průvodce moderní ekonomikou (Greenaway a kol., 1996).

Ekonomové tohoto směru hledají mechanismy fungování soudobé tržní ekonomiky. Odmítají předpoklad vnitřní stability systému, neuznávají předpoklad racionálních očekávání ekonomických subjektů vzhledem k nedostupnosti informací potřebných pro rozhodování, naopak zdůrazňují spíše vliv společenského a kulturního prostředí, které ovlivňuje lidské chování či všudypřítomný prvek nejistoty (viz. např. Shackle, 1957). Postkeynesovci při svém zkoumání usilují o co největší přiblížení se reálné ekonomice (nedokonale konkurenční prostředí s monopolními a oligopolními strukturami, rozvoj finančního či úvěrového trhu, činnost odborů apod.).

Člověk je postkeynesovci chápán jako společenská bytost zasazená do jistého kulturního a společenského prostředí. Jeho rozhodování se odehrává za nejistoty, přičemž získávání potřebných informací je obtížné. Jednotlivci vycházejí spíše z existujících konvencí či společenských zvyklostí, proto rozhodování nelze považovat za racionální v neoklasickém smyslu. Skupiny ovládající moc pak mohou tyto zvyklosti dále upravovat či pozměňovat. Proto je velmi obtížné předvídat chování a reakce ekonomických subjektů. A tedy i vývoj hospodářských charakteristik. Ekonomické subjekty pak spíše než na jednotlivce můžeme dělit na určité sociálně-kulturní skupiny (jako např. i v klasické ekonomii), z čehož můžeme pak usuzovat na jejich chování či očekávání.

Tržní mechanismy nejsou podle postkeynesovců schopny automaticky zajistit dlouhodobě stabilně dosahovaná tempa růstu na úrovni plného využití zdrojů, ani vyrušit krátkodobé cyklické výkyvy ekonomiky. V reálné ekonomice se ceny často vytváří na základě nedokonale konkurenčních struktur. Ceny na naprosté většině trhů v současných tržních ekonomikách nejsou pružné (v důsledku převahy oligopolních struktur). Mění se zejména v důsledku změn produkce a jejich výrobních nákladů. Mzdy jsou výrazně ovlivňovány činností odborů a tak obojí (ceny i mzdy) mohou posilovat inflační tendence.

Odmítáno je i pojetí rovnováhy. Vzhledem k neustálým změnám, které v ekonomice neustále probíhají, a které ovlivňují chování ekonomických subjektů i změnu vnějších podmínek, nelze uvažovat o rovnováze, ale jde spíše o jistý nepřetržitý sled příčin a důsledků (Kaldor, 1972). Na hospodářské jevy je nahlíženo na základě tzv. historického času. Zatímco u tzv. logického času používaného neoklasickou ekonomikou vedou stejné podněty v čase vždy ke stejným reakcím ekonomických subjektů, u času historického se lidská očekávání a reakce

postupně utvářejí a mění na základě minulého i očekávaného vývoje. Proto je nikdy nelze zcela jistě předvídat a do systému vstupuje trvale prvek nejistoty.

Trh práce považován za specifický trh, ve kterém se odrážejí sociální vazby a nemůže dojít k jeho vyčištění na základě samotného působení nabídky a poptávky. Postkeynesovci nesouhlasí s neokeynesovskými závěry ohledně formování dlouhodobé nezaměstnanosti, která je podle neokeynesovců zapříčiněna nepružností nominálních mezd směrem dolů. Zdůrazňují naopak negativní dopady přílišné pružnosti mezd, která prohlubuje nejistotu a neustále se měnící situace znesnadňuje rozhodování firem.

V postkeynesovství můžeme mluvit o tzv. metodologickém realismu, který zdůrazňuje reálnost předpokladů, využití empirických dat s uvažování se zmíněném v historickém čase, kdy minulost je pevně daná a budoucnost je charakteristická svojí nejistotou, kdy podstatným faktorem jsou zejména kulturní, společenské a skupinové vazby a prvky, které zásadním způsobem ovlivňují chování ekonomických subjektů. Stát by se podle postkeynesovců v ekonomice měl aktivně zasazovat o snižování nezaměstnanosti, zajistit fungující sociální systém, omezovat nerovnosti v důchodech, ale např. se také angažovat v otázkách ochrany životního prostředí apod.

Závěrem k tomuto směru ekonomického myšlení můžeme zdůraznit postkeynesovský pohled na tržní hospodářství, kdy rozhodování v podmínkách nejistoty vede k hospodářským výkyvům a způsobuje vnitřní nestabilitu celého systému a s ohledem na trh práce také nemožnost dosažení plné zaměstnanosti. Pouze s pomocí zásahů státu do ekonomiky (stimulací efektivní poptávky, nástroji důchodové či strukturální politiky) je možné se plné zaměstnanosti přiblížit. Efektivní poptávka je termín vytvořený Smithem, který se v době keynesovství stal základním pojmem v rámci tohoto směru ekonomického myšlení. Stejně jako původní keynesovci jsou i postkeynesovci přesvědčeni o tendencích tržní ekonomiky k nedostatečně koupěschopné agregátní poptávce a upřednostňují tradiční keynesovské nástroje hospodářské politiky doplněné důchodovou politikou (kontrolující růst mezd a cen), která by měla tlumit vzniklé inflační tlaky způsobené stimulací agregátní poptávky.

ZÁVĚR

V příspěvku byly vymezeny otázky vzniku a příčin nezaměstnanosti z pohledu nejvýznamnějších teoretických směrů ekonomického myšlení. Zatímco v klasickém modelu trhu práce se předpokládá pružnost cen i mezd, které čistí trh, původní keynesovský model vychází z nepružnosti nominálních mezd, což neumožňuje vyčištění trhu jako u klasiků. Od 70. let je možné sledovat dva velké proudy: novou keynesovskou ekonomii a novou klasickou makroekonomii s rozdílnými předpoklady i závěry pro trh práce. Ekonomové nové keynesovské ekonomie přišli s rozdělením rigidit na nominální a reálné. Nová klasická makroekonomie se opět vrátila k předpokladu pružných cen a vyčišťování trhů. V rámci ní jsme si uvedli hypotézu racionálních očekávání a její dopady pro ekonomiku. Byl zhodnocen koncept přirozené míry nezaměstnanosti i alternativní hypotéza hystereze na trhu práce. Výklad završuje nadále se rozvíjející postkeynesovský pohled. Přes vlastní přínosy postkeynesovství i jeho kritické hodnocení ostatních teorií a jejich hospodářské politiky (na základě jejich praktických výsledků v reálné ekonomice), ani tento směr ekonomického myšlení doposud nevedl k vytvoření uceleného systému, který by byl protiváhou převládajícím ekonomickým směrům, vůči kterým se vymezuje, a tak na zcela nový systém soudobá ekonomie i nadále čeká.

LITERATURA

- AKERLOF, G. A. a kol. *Explorations in Pragmatic Economics*. Oxford: Oxford University Press, 2005. 518 s. ISBN 0-19-925391-9.
- AKERLOF, G. A.; YELLEN, J. L. *A Near-Rational Model of the Business Cycle with Wage and Price Inertia*. The Quarterly Journal of Economics, vol. C –Supplement, 1985. s. 823-838.
- BLANCHARD, O. J. *European Unemployment: the Evolution of Facts and Ideas*. Economic Policy, January, CEPR, 2006. s. 5-59.
- BLANCHARD O. J., SUMMERS, L. *Hysteresis and the European Unemployment Problem*. NBER Macroeconomic Annual, vol. 1. Cambridge: MIT Press, 1986. s. 15-90. ISBN 0-262-06105-8.
- FRIEDMAN, M. *The Role of Monetary Policy*. American Economic Review 58. March, 1968. s. 1-17.
- GREENAWAY D. a kol. *A Guide to Modern Economics*. London: Routledge. 1996. 610 s. ISBN 0-415-14428-0.
- HOLMAN, R. a kol. *Dějiny ekonomického myšlení*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 1999. 544 s. ISBN 80-7179-238-1.
- KALDOR, N. *The Irrelevance of Equilibrium Economics*. Economic Journal, Vol. 82, Dec. 1972. s. 1237-1255.
- KYDLAND, F. E.; PRESCOTT, E. C. *Time to Build and Aggregate Fluctuations*. Econometrica, 50, November 1982. s. 1345-1370.
- LAYARD, R. a kol. *Unemployment: Macroeconomic Performance and the Labour Market*. 2. vyd. Oxford: Oxford University Press. 2005. 640 s. ISBN 978-0198284345.
- LINDBECK, A.; SNOWER, D. *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, Cambridge: MIT Press, 1988. ISBN 0-262-62074-1.
- LUCAS, R. *Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs*. The American Economic Review, Vol. 63, No. 3, June 1973. s. 326-334.
- MANKIW, N. G. *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers, 1992. 608 s. ISBN 0716762137.
- MINFORD, P.; PEEL D. *Advanced Macroeconomics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2002. 548 s. ISBN 1-84376-090-8.
- NĚMEC, D., MORAVANSKÝ, D. *Model mzdového vyjednávání a hystereze nezaměstnanosti v ČR*. In Česká ekonomika v procesu globalizace: Kvantitativní metody a modely v ekonomii (sborník textů), MU Brno, 2005. s. 68-74.
- NĚMEC, D. *Hysteresis in Unemployment: The Case of the Czech Republic*. In IMEA 2005. Liberec: Technická univerzita v Liberci, 2005. od s. 42abstrakt, 6 s. ISBN 80-7083-929-7.
- NICKELL, S. *Unemployment and labour market rigidities: Europe versus North America*. Journal of Economic Perspectives, 11(3), Summer 1997. s. 55–74.
- NICKELL, S.; NUNZIATA, L.; OCHEL, W. *Unemployment in the OECD since the 1960s: What do we know?*, Economic Journal, 115, January 2005, s. 1–27.
- PHILLIPS, A.W. H. *The Relation between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957*. Economica, November 1958. s. 283-299.
- SHACKLE, G. *Uncertainty in Economics and Other Reflections*, Econometrica, Vol. 25, No. 4 Oct. 1957, s. 618-619.

- SIRŮČEK, P. a kol. *Hospodářské dějiny a ekonomické teorie : Vývoj – současnost – výhledy*. 1. vyd. Slaný: Melandrium, 2007. 512 s. ISBN 978-80-86175-03-4.
- SLANÝ, M. *Růst NAIRU a nezaměstnanosti v Evropě: Vybrané konsekvence*. Národohospodářský obzor, vol. 8, no. 1 -2, 2008. s. 64-76. ISSN 1213-2446.
- SOJKA, M. a kol. *Dějiny ekonomických teorií*. Praha: Karolinum, 1999. 300 s. ISBN 80-7184-991-X.
- SOJKA, M.; KLÍMA, J. *Problematika nezaměstnanosti ve světle soudobých ekonomických teorií. Může pomoci při vysvětlení vývoje nezaměstnanosti v České republice hypotéza hysterese?* Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference Firma a konkurenční prostředí, PEF MZLU Brno březen 2003, s. 108-114. ISBN 80-7157-695-6.
- SOUKUP, J. a kol. *Makroekonomie : moderní přístup*. Praha: Management press. 2007. 516 s. ISBN 978-80-7561-174-4.
- TURNER, D. a kol. *Estimating the Structural Rate of Unemployment for the OECD Countries*. OECD Economic Studies, No. 33. 2001/II, 2001. s. 172-211.
- YELLEN, J. L. *Efficiency - Wage models of unemployment*. American Economic Review 74, March 1984. s. 200-205.

MODERN CONCEPTIONS OF LABOUR MARKET AND APPROACHES OF ECONOMIC THOUGHT

Milan Palát

Vysoká škola Karla Engliš, Šujanovo nám. 1, 602 00, Brno

Abstract

The article aims to critically evaluate modern views on the functioning of labour markets in the market economy used to explain the potential causes of unemployment. The first is the monetarist view on the functioning of the labour market and the emergence of unemployment in the economy, the second is the view represented by the School of Rational Expectations and the third is a group of approaches based on Keynesianism (Neokeynesianism, New Keynesian Economics and Postkeynesianism). Topics as the emergence and causes of unemployment from the view of directions of economic thought mentioned in the aim are specified in this paper. Despite the benefits of Postkeynesianism and its critical evaluation of other theories and their economic policies not even this direction of economic thought has led so far to a creation of a comprehensive system that would counter the prevailing economic trends and so contemporary economics still keeps waiting for an entirely new system.

Key words: labour market, unemployment, Monetarism, School of Rational Expectations, Neokeynesianism, New Keynesian Theory, Postkeynesianism

JEL Classification: B20

OPRAVNÉ POLOŽKY Z POHLEDU ČÚL, IAS/IFRS A US GAAP

Martin Pernica, Helena Hanušová

ÚVOD

Účetnictví představuje systém informací, jehož jedním z cílů je věrným způsobem zobrazit ekonomickou realitu podnikatelských subjektů. Aby účetnictví mohlo plnit svůj cíl, disponuje účetními nástroji. Mezi tyto nástroje patří i účetní zásady a principy. Závažným problémem v současné době je oceňování majetku, resp. volba takových přístupů k oceňování a korekčních mechanismů, aby bylo možné co nejpřesněji vyjádřit jeho aktuální hodnotu.

Ve finančním účetnictví existuje dlouhodobá snaha o jeho celosvětovou unifikaci, resp. harmonizaci, tak aby se stejná účetní operace ve všech účetních systémech účtovala, oceňovala a vykazovala stejně. Základem oceňování je princip historické ceny, nicméně jeho aplikace se v jednotlivých účetních systémech zásadním způsobem liší.

V tomto příspěvku bude věnována pozornost korekčnímu mechanismu – tvorbě opravných položek, které slouží k vyjádření aktuální hodnoty majetku a prostředním kterých je naplňována zásada opatrnosti ve finančním účetnictví. Bude provedeno porovnání jednotlivých přístupů tvorby opravných položek na základě českých a světově významných účetních systémů.

1 ZÁSADA OCEŇOVÁNÍ MAJETKU A ZÁSADA OPATRNOSTI

Zásada oceňování majetku je v účetnictví klíčová. Její aplikace se v jednotlivých účetních systémech odlišuje. V ČR se používá ocenění pořizovací cenou. Pořizovací cena je cena, za kterou vstupuje majetek do účetnictví účetní jednotky. Týká se majetku úplatně nabytého. Zákon o účetnictví v platném znění v paragrafu 25 odstavci 5, charakterizuje pořizovací cenu takto: „*Pořizovací cenou je cena, za kterou byl majetek pořízen a náklady s jeho pořízením související.*“ Skutečnost, že se oceňování v ČR opírá o princip historických cen, není v Zákoně o účetnictví, resp. v české účetní legislativě přímo uvedena, nicméně z ní vyplývá.

Zásada opatrnosti je úzce spojena se zásadou oceňování majetku. Znamená, že v účetnictví se do výše zisku promítají všechny předpokládané a očekávané ztráty společně se riziky a znehodnocením majetku i když k těmto událostem ještě nedošlo. Zásada opatrnosti se v účetnictví projevuje prostřednictvím oceňování na principu historických cen, tvorbou opravných položek a tvorbou rezerv. Podle této zásady by měla účetní jednotka posuzovat svůj stav realističtěji. Aplikace zásady opatrnosti účetní jednotkou vychází ze zákona č.563/1991 Sb. o účetnictví. Určitá omezení při operacemi s rezervami a opravnými položkami jsou v daňové oblasti podle zákona č.586/1992 Sb. o daních z příjmů.

2 POSTUP OCEŇOVÁNÍ MAJETKU V ČESKÉ REPUBLICE PODLE ZÁKONA O ÚČETNICTVÍ A VYHLÁŠKY Č.500/2002 SB.

Majetek a závazky se podle §24 odstavec 2. zákona č. 563/1991 Sb. o účetnictví ve znění pozdějších předpisů (dále jen Zákon o účetnictví) oceňuje:

ggg) k okamžiku uskutečnění účetního případu způsoby podle §25,

hhh) ke konci rozvahového dne nebo k jinému okamžiku, k němuž se účetní závěrka sestavuje způsoby podle §27, rovněž toto ocenění je povinna zaznamenat v účetních knihách,

iii) (dále jen „okamžik ocenění“). Ustanovení tohoto zákona o oceňování majetku a závazků se použije přiměřeně i pro oceňování jiných aktiv a pasiv.

Ze zmíněného ustanovení zákona plyne, že účetní jednotka oceňuje majetek a závazky v jednom účetním období dvakrát. Jednou tomu bude v okamžiku uskutečnění účetního případu, podruhé v den sestavování účetní závěrky. Automaticky se tak předpokládá změna ekonomických podmínek, která ovlivní hospodaření účetní jednotky. Z uvedeného ustanovení zároveň vyplývá nemožnost průběžné aktualizace výše hodnoty majetku prostředních průběžně prováděného oceňování.

Paragraf 25 odstavec 2. Zákona o účetnictví dále uvádí: „Účetní jednotky při oceňování ke konci rozvahového dne zahrnují jen zisky, které byly dosaženy, berou v úvahu všechna předvídatelná rizika a možné ztráty, které se týkají majetku a závazků a jsou jim známy do okamžiku sestavení účetní závěrky, jakož i všechna snížení hodnoty bez ohledu na to, zda je výsledkem hospodaření účetního období zisk nebo ztráta.“

Na základě tohoto ustanovení plyne, že opravné položky nelze tvořit na zvýšení hodnoty majetku. Předpokládá se tedy automaticky, pouze možnost snížení hodnoty majetku. O závazcích účetní jednotky a o možnosti provést korekci výše jejich hodnoty se Zákon o účetnictví nezmiňuje vůbec.

Podle Přílohy č. 4 k vyhlášce č.500/2002 Sb. - Směrné účtové osnovy pro podnikatele, jsou definovány čtyři skupiny opravných položek:

- opravné položky k dlouhodobému majetku
- opravné položky k zásobám
- opravné položky ke krátkodobému finančnímu majetku
- opravné položky k pohledávkám

3 ZÁSADY TVORBY OPRAVNÝCH POLOŽEK V ČESKÉM FINANČNÍM ÚČETNICTVÍ

Opravné položky jsou vytvářeny v případě, že je při inventarizaci majetku a závazků zjištěno snížení hodnoty majetku, které má přechodný charakter. (Trvalé snížení hodnoty majetku se účtuje jako odpis).

Opravnou položku je možné tvořit:

- a) ke dlouhodobému majetku,
- b) k pohledávkám,
- c) k zásobám,
- d) ke krátkodobému finančnímu majetku.

U dlouhodobého majetku je možné pochopitelně tvořit opravné položky i k majetku odpisovanému. Děje se tak v případech, kdy účetní jednotka při inventarizaci zjistí, že výše majetku je výrazně nižší než hodnota majetku, která byla doposud snížena o oprávkou.

V případě pohledávek musí být tvorba opravných položek v souladu se Zákonem o rezervách. Výše opravné položky dle zákona o rezervách nesmí přesáhnout účetní hodnotu pohledávky na příslušném rozvahovém účtu. Opravné položky nesmí mít aktivní zůstatek. K majetku, na jehož snížení byly vytvořeny opravné položky nelze zároveň vytvářet rezervy.

U zásob se často stává, že se jejich hodnota zvyšuje. Např. vyrábí-li firma nábytek a dřevo na jeho výrobu skladuje a nechává řízeným způsobem vysychat. V takovém případě samozřejmě opravné položky tvořit nelze (viz. výše). V tomto případě účetní jednotce vzniká „tichá rezerva“ v podobě reálně vyšší hodnoty majetku, oproti účetně vykázané. V případě, že je skutečná hodnota majetku nižší je nutné od sebe odlišit dočasné snížení hodnoty majetku, které bude řešeno prostřednictvím tvorby opravných položek od trvalého snížení hodnoty

majetku, které bude účtováno jako náklad za použití syntetického účtu 549 Manka a škody nebo účtu 582 Škody, který je součástí mimořádných nákladů.

4 PŘÍKLAD TVORBY OPRAVNÉ POLOŽKY

Účetní jednotka vlastní malé dopravní letadlo v pořizovací ceně 1000000 Kč. ([022MD] 1000000) K letadlu jsou vytvořeny oprávky ve výši 300000 Kč ([082D] 300000). Aktuální výše zůstatkové ceny letadla je 700000 Kč. Účetní jednotka požádá odhadce majetku o zjištění aktuální výše ceny letadla. Odhadce stanoví aktuální výši ceny letadla ve výši 500000 Kč. Bude tedy vytvořena opravná položka ve výši 200000 Kč (559/092). Jakmile se zjistí, že tržní cena letadla je např. 900000 Kč, opravná položka ve výši 200000 Kč bude účetně zrušena (092/558). Tvorba opravné položky u dlouhodobého hmotného majetku odpisovaného movitého se účtuje jako náklady proti příslušnému majetkovému účtu, zrušení je účtováno opačně. (Horák, Pernica, 2011, s.9)

5 OPRAVNÉ POLOŽKY DLE IAS/IFRS

Snížení hodnoty majetku je upraveno v IAS 36, který stanovuje mechanismus a požadavky pro snižování hodnoty aktiv. Postup podle IAS 36 lze použít mimo určité druhy majetku. Nejvýznamnější výjimky jsou např. tyto zásoby, investiční majetek, který je vykazovaný v reálné hodnotě, finanční majetek, odložené náklady akvizice a nehmotná aktiva z pojišťovacích smluv, stálá aktiva, která jsou držena za účelem prodeje. Snížení hodnoty majetku je posuzováno k datu sestavení účetních výkazů. Smyslem úpravy je dosažení stavu, kdy v účetnictví není aktivum vedeno v hodnotě přesahující jeho tzv. zpět získatelnou částku. Přičemž hodnota plynoucí z užívání aktiva je vyjádřena jako současná hodnota budoucích peněžních toků plynoucích z užití aktiva a jeho prodejní ceny do konce doby životnosti. Snížení hodnoty aktiva se promítá ve výsledovce jako náklad. V případě, že v minulosti bylo aktivum přeceněno směrem nahoru, provede se snížení z fondu přecenění. Pokles ceny aktiva v účetnictví je možno dovodit např. dochází-li k výraznému snížení tržní hodnoty aktiva, v případě změn technologického, tržního, ekonomického a právního prostředí, ve kterém účetní jednotka podniká, morální nebo fyzické zastarávání aktiva nebo v případě výrazných změn v účetní jednotce, které vedou k nárůstu majetku nevyužitelného pro její podnikatelskou činnost. (Ficbauer, 2010)

V případě IAS/IFRS dále platí, že aktiva musí být oceněna v tzv. čisté prodejní ceně. Tu lze vymezit jako částku, kterou je možné získat prodejem aktiva sníženou o náklady související s prodejem za obvyklých podmínek. IAS/IFRS umožňují také přecenění majetku. Aktiva jsou vykazována v pořizovacích nákladech, které jsou sníženy o oprávky. Přecenění se provádí tak, aby byla aktiva vykazována v hodnotě, která se blíží „Fair Value“. IAS/IFRS vymezují Fair Value takto: „*Fair Value je částka, za kterou může být směněno aktivum, vypořádán závazek nebo směněn nástroj vlastního kapitálu mezi znalými, ochotnými stranami v nespřízněné transakci za obvyklých podmínek.*“ (IAS 39) Fair Value se určuje obvykle na základě tržní ceny; případně dle odhadu kvalifikovaného znalce. Účetní jednotka také dopředu stanovuje, jak často bude k přeceňování přistupovat. Činí tak v závislosti na povaze majetku, který obhospodařuje. Obvykle dochází k přeceňování majetku jednou ročně. V případě přecenění majetku musí být přeceněny oprávky k přecenění. Současně s přeceňovaným majetkem se přeceňuje celá třída, do které tento majetek spadá. U přecenění, které navýší hodnotu majetku, je vytvářen fond z přecenění, ve kterém se zachycují částky z přecenění plynoucí. (Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS) 2005, IAS 16, str. 866-868).

6 OPRAVNÉ POLOŽKY DLE US GAAP

US GAAP se podobně jako české finanční účetnictví opírá o oceňování majetku na principu historických cen. Tento princip je ale oproti českému určitým způsobem modifikován. US GAAP požadují trvalou úpravu ceny majetku, v případě, že jeho hodnota objektivně zásadním způsobem poklesla. O zvýšení se neúčtuje. Dále jsou uvedeny nejvýznamnější složky majetku a způsob jak se oceňují. Investiční majetek je oceňován pořizovací cenou opravenou o oprávkou, pohledávky nominální hodnotou opravenou rezervou na nedobytné pohledávky, zásoby nižší z nominální nebo tržní hodnotou a hotovost nominální hodnotou.

Zásada opatrnosti podle US GAAP lze pak charakterizovat tak, že odhad hodnoty majetku, resp. stanovení ceny by mělo co nejméně přeceňovat aktiva nebo zisk. V případě, že při oceňování existuje cenové rozpětí, je volena nejpravděpodobnější varianta.

Tvorba opravných položek podle US GAAP je prováděna např.

- a) při poklesu hodnotu investičního majetku,
- b) u nedobytných pohledávek,
- c) na reklamace,
- d) k odložené dani apod.

7 POROVNÁNÍ ÚČETNÍCH SYSTÉMŮ A KOREKCE JEJICH OCENĚNÍ

Mezinárodní účetní standardy IAS/IFRS a US GAAP jsou si velice podobné, co se týče sledování hodnoty majetku. IAS/IFRS a US GAAP, stejně jako česká účetní legislativa kladou důraz na pravidelnou kontrolu hodnoty majetku. Oba účetní systémy dále uvádějí indikátory, na základě kterých je vhodné provést kontrolu, resp. snížení hodnoty majetku. Mezi nejvýznamnější indikátory patří významný pokles v ceně u porovnatelného aktiva, nepříznivá externí rizika - technologické, právní, ekonomické, nepříznivá interní rizika, zmařená investice, účetní hodnota majetku je vyšší než tržní kapitalizace firmy atp. Účetní systémy dále operují s pojmem „významný pokles hodnoty majetku“. Za významný pokles hodnoty majetku se považuje pokles hodnoty, který nelze vysvětlit běžným opotřebením majetku.

Zásada opatrnosti je v rámci IAS/IFRS jednoznačně vymezena. Podobně je tomu i v případě české účetní legislativy. Její praktická aplikace s ohledem na to, jak k ní česká účetní legislativa přistupuje, ale není dle mého názoru snadná. Zásada opatrnosti je součástí i v případě US GAAP, ale zde nemá pouze účetní dimenzi. Je presentována jako volba „správného odhadu“, který zabrání nadhodnocení aktiv; resp. výsledku hospodaření. Opravné položky používá česká účetní legislativa podobně jako US GAAP; IFRS zavádějí „přecenění majetku“.

8 KLADY A ZÁPORY OCEŇOVÁNÍ MAJETKU NA PRINCIPU HISTORICKÝCH CEN

Komplikace v souvislosti s oceňováním majetku v ČR plynou v první řadě ze samotného oceňování založeném na principu historických cen, resp. pořizovací ceny podle Zákona o účetnictví.

Mezi největší nedostatky pořizovací ceny patří skutečnost, že zcela pomíjí změny tržních cen majetku, ale i závazků a ztrátu kupní síly peněz v době, kdy je vyšší míra inflace. Až na několik málo výjimek jakými jsou např. cenné papíry, není možné pořizovací cenu vhodným způsobem „upravit“.

Oceňování na principu historických cen má ale také své nesporné výhody, zejména ve vztahu ke státu a jeho kontrolním orgánům (orgány daňové správy apod.). Pořizovací cena je průkazná, objektivní a kontrolovatelná. Její přednosti a aplikace výrazně snižují náklady na výkon daňové potažmo veřejné správy jako celku a eliminují prostor pro daňové úniky. Z uvedeného plyne, že prostor pro zásadní změnu v oceňování majetku a závazků směrem k oceňování reálnou hodnotou je v České republice minimální. Nezbyvá než se orientovat alespoň na úpravu jejích korekčních mechanismů, mezi které patří kromě tvorby rezerv právě opravné položky.

9 NÁVRHY ŘEŠENÍ

Změny v účetní legislativě České republiky by měly směřovat k tomu, aby oceňování na principu historických cen společně s korekčními mechanismy co nejlépe vyjadřovalo aktuální hodnotu nejen majetku, ale i závazků. Bylo by tedy vhodné přijmout níže uvedené změny:

- Představit opravné položky jako nástroj korekce historické ceny většiny stálých a oběžných aktiv; výjimkou by mohla být část krátkodobého finančního majetku, zejména hotovost, peníze na účtech v bankách, popřípadě krátkodobé cenné papíry apod.
- Představit opravné položky jako nástroj korekce ceny závazků – zejména dlouhodobých cizích závazků.
- Opravná položka by měla nově zachycovat a vyjadřovat jak dočasné snížení, tak i zvýšení hodnoty majetku, závazků a kapitálu.
- Umožnit proces dynamizace oceňování například tím, že se opravné položky budou tvořit k okamžiku, kdy nastala skutečnost, jež jejich tvorbu vyvolala. Tedy v průběhu účetního období. Dojde-li ke změně těchto skutečností, je třeba vytvořenou opravnou položku neprodleně zrušit. (Pernica, Hanušová, 2010)

ZÁVĚR

Snaha o sjednocení účetnictví by měla celosvětově směřovat k tomu, aby byla přijata jednotná oceňovací báze akceptovaná napříč oběma nejrozšířenějšími systémy IFRS, US GAAP společně s jednotně používaným korekčním mechanismem této oceňovací báze, tvorbou rezerv a opravných položek.

Příspěvek je výstupem projektu specifického výzkumu „Efektivní ekonomické řízení podniku s ohledem na vývoj globálních trhů“ Interní grantové agentury Vysokého učení technického v Brně s registračním číslem FP-S-12-1.

Literatura

Česká republika. Zákon 563/1991 Sb. o účetnictví ve znění pozdějších předpisů [online] [cit. 2012-09-02] Dostupný z WWW: <<http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto/>>

Česká republika. Zákon 586/1992 Sb. o dani z příjmu ve znění pozdějších předpisů [online] [cit. 2012-09-14] Dostupný z WWW: <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/dprij/>

Česká republika. Vyhláška 500/2002 Sb., kterou se provádějí některá ustanovení č.563/1991 Sb., zákona o účetnictví [online] [cit. 2012-09-14] <http://business.center.cz/business/pravo/zakony/ucto-v2002-500/>

České účetní standardy pro účetní jednotky, které účtují podle vyhlášky č. 500/2002 Sb.ve znění pozdějších předpisů [online] [cit. 2012-09-14] 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.

FICBAUER J., FICBAUER D. Mezinárodní účetní standardy a daňové systémy. 3. aktualiz. vyd. Ostrava : Key Publishing, 2010. 159 s. ISBN 9788074180811.

HORÁK, R., PERNICA, M. Analýza vlivu účetních metod na měření výkonnosti firem. In: *Sborník vědeckých prací*. 1. vyd. Brno: Vysoká škola Karla Engliše a.s., 2012, s. 55-87. ISBN 978-80-86710-51-8.

Mezinárodní standardy účetního výkaznictví (IFRS) 2005 včetně Mezinárodních účetních standardů (IAS) a Interpretací k 1. lednu 2005 : úplné znění všech Mezinárodních standardů účetního výkaznictví k 1. lednu 2005. Praha: International Accounting Standards Board, 2005. 1 sv. ISBN 80-239-5721-X.

PERNICA, M., HANUŠOVÁ, H. 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. 17-24. ISSN 1802-2626.

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, pernica@fbm.vutbr.cz

ALLOWANCES FROM THE PERSPECTIVE OF CUL, IAS / IFRS AND U.S. GAAP

Helena Hanušová

Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, Department of Finance

Kolejní 2906/4, 612 00 Brno, e-mail: hanusova@fbm.vutbr.cz

Martin Pernica

Brno University of Technology, Faculty of Business and Management, Department of Finance

Kolejní 2906/4, 612 00 Brno, e-mail: pernica@fbm.vutbr.cz

Abstract

Accounting represents a system of information, one of whose aims is to accurately display the economic reality of business entities. Accounting has accounting tools at its disposal so that it can fulfill its aim. These tools include accounting rules and principles. A serious problem at present time is the property valuation, resp. the choice of such approaches to valuation and correction mechanisms so that they express its current value as accurately as possible.

Principle of precaution is closely linked to the principle of property valuation. It means that in accounting all anticipated and expected losses together with the risks and depreciation of property are reflected in the profit, even though these events have not yet occurred. Principle of precaution in accounting is reflected through valuation on the principle of historical pricing, through creation of correcting items and creation of reserves. Correcting items are formed in the case that during the inventorying of property and liabilities decrease of property value is identified, which is of a temporary nature. Correcting item should now capture and express both temporary decrease and increase of property value, liabilities and capital. Efforts to unify accounting should be worldwide directed to adopting a unified valuation basis accepted across the two most widely used systems IFRS, U.S. GAAP, together with standardized correction mechanism of this valuation base, creation of reserves and correction items.

Key words: Assets, costs, historical cost, inventory-taking, liabilities, valuation, provisions, receivables, yields.

JEL Classification: M 40

VZTAH EXEKUTIVY A LEGISLATIVY PODLE ÚSTAVY (ČTVRTÉ) GHANSKÉ REPUBLIKY

Filip Rigel

ÚVOD

Ghana byla za více než padesát let své samostatné existence, získané na Spojeném království Velké Británie a Severního Irska, jak monarchií, tak republikou (a to prezidentskou i parlamentní). Zažila nespočet vojenských převratů, z nichž hned pět bylo úspěšných. Autoritářské režimy se střídaly s demokracií, vojenská vláda s civilní, *one-party state* s pluralismem politických stran. Země měnila svou zahraniční orientaci i domácí ekonomický systém. Také současná Ghana skýtá svými ústavními specifiky, z nichž některé budou předmětem tohoto pojednání, politologům a konstitucionalistům široký prostor ke studiu.

Základní stavební kameny stávající čtvrté republiky byly položeny v roce 1992. Do té doby více než deset let v zemi vládl vojenský populistický režim, v jehož čele stál charismatický Jerry John Rawlings. Ten se posléze rozhodl legitimizovat své postavení demokratickými prostředky. Stalo se tak zejména s ohledem na rozpad sovětského bloku a neochotu západních zemí a mezinárodních finančních institucí poskytovat pomoc v zemi bez demokratických institucí. Po demokratizaci ale nevolali jen zahraniční či mezinárodní aktéři, nýbrž hlasy požadující zavedení pluralitního systému se ozývaly i v Ghaně samotné. Zkušenosti z jiných afrických zemí navíc ukazují, že tam, kde populistický režim nepřistoupil k demokratizaci, byl odstraněn násilím a charismatický vůdce byl zavražděn, jak se to stalo Thomasi Sankarovi v Burkině Faso či Murtalu Mohamedovi v Nigérii (Sandbrook a Oelbaum 1997: 603-646).

Ještě před koncem bipolarity mezinárodního systému, již v letech 1988 a 1989, se konaly volby na okresní úrovni. Významným mezníkem na cestě k demokracii bylo zřízení devítičlenné expertní komise (17. května 1991) s pověřením vypracovat koncept návrhu nové ústavy. Zadáním bylo, aby byly v úvahu vzaty předchozí ústavní dokumenty v zemi od získání nezávislosti, jakož i světové ústavní vzory. Komisi expertů byly ale také přímo udíleny pokyny ze strany vojenského vedení (Boafo-Arthur 2007: 2). Návrh následně posuzovalo k tomu účelu sestavené Konzultativní shromáždění, čítající 260 členů a obsazené dle klíče vojáků, takže opoziční síly připuštěny nebyly.

V dubnu roku 1992 se v zemi konalo ústavní referendum o uvedeném návrhu, v němž se hlasující měli vyslovit k tomu, zda si přejí, aby v zemi byly povoleny politické strany a moc byla rozdělena klasicky mezi tři složky (soudní, výkonná, zákonodárna). Výsledek byl jednoznačný. Přes 92 procent hlasujících se vyslovilo pro demokratizaci a provedení reforem včetně přijetí nové ústavy zakotvující katalog lidských práv. Na základě výsledku byl v zemi zrušen zákaz politických stran (15. května 1992). Následně byly uspořádány volby (3. listopadu prezidentské a 28. prosince parlamentní), které potvrdily mocenské uspořádání v zemi – Rawlings se stal prezidentem a strana transformovaná z vojenského vedení obsadila 189 křesel ze 200 možných.

Demokratizace měla tedy zprvu staré garnituře politiků umožnit pokračování politického angažmá, vytvořit pro ni nové kolbiště pro naplňování mocenských ambicí a převléknout ji z uniforem do obleků. Nevýhodou takovéto tranzice ovšem bývá, že je garantována beztrestnost vysokých představitelů bývalého režimu, jak je tomu v Ghaně ostatně v rovině ústavní (čl. 34). Vládní garnitura se však přesto obávala, zda bude toto ochranné ustanovení respektováno i novou generací politiků, což je také důvod, proč přechod k demokracii trval tak dlouho, nebyl předem ustanoven jeho pevný časový harmonogram a do

tohoto procesu nebyl nikdo jiný plně vpuštěn. Vojenská vláda tak v procesu tranzice hrála zároveň úlohu hráče i rozhodčího (Frempong 2007: 134-135).

Přestože také druhé volby skončily vítězstvím představitelů bývalého režimu, sdružených do Národního demokratického kongresu (NDC), na přelomu tisíciletí na základě výsledku třetích prezidentských i parlamentních voleb došlo k politické alternaci a vítězství Johna Kufuora a Nové vlastenecké strany (NPP). Ta dokázala ve čtvrtých volbách své pozice ještě posílit, nicméně páté volby přinesly opětovné vítězství NDC a jejího prezidentského kandidáta, jímž byl John Atta Mills, dvakrát neúspěšný v souboji s Kufuorem v předchozích volbách a bývalý Rawlingsův viceprezident. Stranický systém tedy vykazuje znaky stabilního bipartismu; žádná jiná strana (krom NPP a NDC) není s to postavit konkurenceschopného prezidentského kandidáta či dokonce získat více než několik málo poslaneckých křesel. Důležité je, že poražená strana výsledky voleb respektuje a strana vítězná se chová v rámci ústavních mantinelů. Pokud jde o jednotlivé složky moci, je Ústava z komparativního pohledu specifická především vztahem moci výkonné a zákonodárné.

1 PREZIDENCIALISMUS A PARLAMENTARISMUS – OBECNÉ MODEL Y

Vztah legislativy a exekutivy je východiskem pro srovnávací klasifikaci forem vlády např. Vladimíru Klokočkovi (Klokočka 1996: 158 a násl.). Pokud jsou obě složky důsledně odděleny a existuje inkompatibilita funkcí, pak hovoří o **prezidentském systému**. Prototypem jsou Spojené státy americké, objevuje se však také v zemích afrických a latinskoamerických. Dualismus výkonu státní moci je chráněn nezávislými soudy, které fungují jako strážci ústavnosti. Politická legitimace prezidenta je oddělena od parlamentu a je založena na separátní legitimaci cestou všeobecných voleb. Prezident je skutečným šéfem exekutivy, hlavou státu a určuje politiku vlády; vybírá si ministry své vlády, ač ti musejí projít konfirmací parlamentem. Neomezené je právo prezidenta ministry odvolávat. Prezident není ze své funkce odpovědný, ale s výjimkou personálních záležitostí nedisponuje širokou diskreční pravomocí.

V prezidentských systémech neexistuje princip odpovědnosti vlády parlamentu a prezident nemůže být interpelován. Vůči parlamentu disponuje prezident silným suspenzivním vetem, ale nemůže parlament rozpustit ani nemůže navrhopvat zákony.

V **parlamentní formě** vlády je hlavou státu panovník či prezident, který může být volen přímo i nepřímo. Nejméně jedna komora parlamentu odvozuje svou legitimitu přímo od lidu. Klasický parlamentarismus vychází ze tří charakteristických rysů:

- dualismus exekutivy (hlava státu, vláda),
- pružné a kooperativní rozdělení kompetencí mezi legislativu a exekutivu,
- existence prostředků vzájemného působení mezi oběma řečenými mocemi.

Hlava státu v parlamentních modelech nestojí v čele vlády, ale funguje jako reprezentant státu a má spíše zprostředkující úlohu, která může stoupat při řešení mimořádných situací. Nositelem exekutivní moci je především vláda, která ale nemá svou legitimační základnu a je legitimována parlamentem. Parlament tak má bezprostřední vliv na složení vlády, která mu je odpovědná a které může vyslovit nedůvěru.

Jedním z podtypů parlamentní vlády je britský parlamentarismus (westminsterský systém). Právě v Británii parlamentní forma vlády vznikla. Exekutiva i legislativa jsou oddělené a spojené zároveň. Spojovacím článkem je kabinet. Silná vazba vlády na parlament je v britském modelu vyjádřena koncepcí vlády jako „výboru parlamentu“, a tedy i personální vazbou na členství v parlamentu. Poslanecký mandát je pak předpokladem pro získání funkce člena vlády. Brzdu vládě tak netvoří parlament jako celek, nýbrž institucionalizovaná opozice

(stínová vláda). Silné je postavení předsedy vlády, který může rozpustit parlament. Panovník je omezen na symbolické a reprezentační funkce.

2 MOC VÝKONNÁ V ÚSTAVĚ GHANY

Funkce moci výkonné obecně tkví ve formulaci jednotlivých politik (*policy*) a následně v jejich uplatňování a koordinaci (Blondel 1990: 258-260). Klokočka (op. cit.: 164) uvádí pro ilustraci pozice prezidenta v tomto systému údajný výrok prezidenta USA A. Lincolna, který se ocitl v rozporu s ostatními členy své vlády a dal hlasovat. Když jeho hlas zůstal osamocen, uzavřel jednání slovy: „*Sedm hlasů proti, jeden hlas 'pro' otázku rozhodl.*“

Postavení exekutivy v Ghaně je velmi silné. Výkonnou moc tvoří řada orgánů, v jejichž čele stojí silný prezident. Pokud jde o tři složky státní moci, Ústava začíná právě exekutivou (a v jejím rámci postavením prezidenta). Naproti tomu Ústava Spojených států amerických, prototypu prezidencialismu, se nejprve věnuje legislativě, teprve potom moci výkonné a soudní. I samo řazení hlav tak obsahuje určitou symboliku. Ta je jen dokreslena podrobností a rozsáhlostí ustanovení týkajících se moci výkonné (ve srovnání s mocí zákonodárnou) v Ghaně.

Prezident republiky je hlavou státu, hlavou vlády (v tomto ohledu je skutečným šéfem; jeho postavení není *primus inter pares*) a vrchním velitelem ozbrojených sil, jakož i vrcholným představitelem výkonné moci a nejvyšším ústavním činitelem. Prezident Ghany má řadu reálných a silných pravomocí. Významné jsou jeho kompetence *kreační a jmenovací*. Hlava státu nejmenuje jen ministry, předsedy či dokonce prosté členy mnoha ústředních státních orgánů, agentur a komisí a velvyslance, ale jeho jmenovací pravomoci se dotýkají i úrovně okresní. Právě jmenovací kompetence jsou považovány za až příliš široké, přičemž za znepokojující je považováno to, že se neomezují jen na centrální úroveň (Sandbrook a Oelbaum, op. cit.: 619).

Dále má prezident řadu kompetencí, jimiž může *zasáhnout do rozhodnutí orgánů soudní moci* (může udělit milost, přerušit výkonu trestu, zmírnit uložený trest, mj. i z těchto důvodů musí být prezident zpraven ze strany rozhodujících soudců o každém uloženém hrdelním trestu a musí mu být předložen k prozkoumání trestní spis), a konečně řadu kompetencí, jimiž může *ovlivnit kompetence moci zákonodárné* (např. právo veta). Prezident také na první schůzi Parlamentu a před jeho rozpuštěním přednáší zprávu o stavu země (evidentní inspirace americkou ústavou). Význačné je i postavení prezidenta v oblasti *mezinárodních vztahů*. Hlava státu po konzultaci se Státní radou jmenuje velvyslance Ghany a přijímá akreditace velvyslanců zahraničních států. Významná je též pozice hlavy státu v oblasti mezinárodních smluv. Své pravomoci vykonává prezident buď přímo, anebo prostřednictvím pověřených podřízených činitelů. Všechny vládní akty jsou vydávány ve jménu prezidenta a zároveň podepisovány příslušným ministrem.

Prezident není z výkonu své funkce odpovědný a nesmí proti němu být po dobu výkonu funkce vedeno žádné trestní ani civilní soudní řízení. Takové řízení ovšem může být zahájeno do tří let od doby, kdy svou funkci opustí. Osoba zvolená do funkce prezidenta musí složit konstitutivní slib věrnosti a prezidentskou přísahu. Prezident je volen na dobu čtyř let, přičemž počátek této doby se počítá ode dne slibu. Nikdo nesmí vykonávat mandát déle než dvě funkční období. Právě limit dvou funkčních období voleného prezidenta je ve světě nejtypičtější. Je zakotven ve světě v téměř dvou třetinách republik, v Africe samotné je pak toto číslo ještě o něco málo vyšší (Lebeda 2008: 44).

Prezident je volen na základě všeobecného volebního práva většinovým dvoukolovým systémem. Zvolena je osoba, která v prvním kole získá více než 50 procent hlasů. Pokud nikdo takový není (a kandidovali-li v prvním kole více než dva kandidáti), koná se druhé kolo voleb za tři týdny po kole prvním. Do druhého kola postupují dva nejsilnější kandidáti;

vítězem je ten, kdo získá více než 50 procent hlasů. V případě rovnosti hlasů a nedojde-li k odstoupení kandidáta postoupivšího do druhého kola, se druhé kolo voleb opakuje, dokud není znám vítěz. Totéž obdobně platí i pro rovnost hlasů v kole prvním.

Prezident kandiduje společně s vybraným viceprezidentem. Volič tedy samostatně nemůže hlasovat pro jiného viceprezidentského kandidáta, než jakého si stanovil prezidentský kandidát. Ten musí na podporu své kandidatury zároveň předložit listinu podepsanou nejméně dvěma registrovanými voliči z každého okresu. Přezkum prezidentských voleb je svěřen Nejvyššímu soudu (návrh musí být učiněn jakýmkoliv ghanským občanem ve lhůtě tří týdnů od vyhlášení výsledků voleb).

S ohledem na to, že Ghana nemá kolektivní hlavu státu, nepřipadá jiný než většinový systém v úvahu. A s ohledem na to, že postavení prezidenta je velmi silné, lze si jen obtížně představit, že by prezident nebyl volen lidem přímo. Ostatně přímá volba je zavedena v téměř třech čtvrtinách všech států světa, v nichž se konají prezidentské volby a v Africe samotné je tento počet ještě vyšší – 88,9 procenta; naopak v republikách *Commonwealthu* nižší – 56,7 procenta (Lebeda, op. cit.: 32, 36). Také užití tzv. *absolutní většiny* (50 procent + 1 hlas) je pro prezidentské volby typické, takto volí celosvětově 78,4 procenta, v africkém měřítku 82,5 procenta zemí s přímo voleným prezidentem (Lebeda, op. cit.: 46).

Mandát prezidenta zaniká vedle vypršení funkčního období také smrtí, písemnou rezignací složenou do rukou předsedy Parlamentu nebo odvoláním z funkce. Odvolána z funkce může být hlava státu jen tehdy, pokud úmyslně poruší prezidentský slib či jakékoliv jiné ustanovení Ústavy, ztratí fyzické či duševní zdraví do té míry, že nebude s to úřad vykonávat, nebo bude-li svým jednáním prezidentský úřad znevažovat, eventuálně způsobí-li újmu hospodářství či obraně státu. Řízení o zbavení prezidenta úřadu je zahájeno, je-li předsedovi Parlamentu doručena důkazy opatřená listina, v níž je popsáno jednání prezidenta či jeho stav, pro který může být z funkce odvolán, a která je podepsána nejméně třetinou všech členů Parlamentu. Řízení o odvolání projednává zvláštní tribunál, kterému předsedá předseda Nejvyššího soudu (Tzv. *Chief Justice* stojí vedle Nejvyššího soudu také v čele dalších soudů a je vrchním představitelem soudní moci) a jehož dalšími členy jsou čtyři nejstarší soudci Nejvyššího soudu. Je-li návrh podán z důvodu prezidentova duševního či tělesného zdraví, pak předseda Nejvyššího soudu svolá lékařské konzilium složené nejméně ze čtyř předních lékařských odborníků. Do dvou týdnů je prezident povolán k tomu, aby se podrobil prohlídce před konziliem. V řízení před tribunálem může být prezident zastoupen právníkem. Shledá-li tribunál či konzilium, že je *prima facie* dán důvod pro odvolání prezidenta, předseda Nejvyššího soudu neprodleně uvědomí předsedu Parlamentu a prezidenta. O odvolání prezidenta pak rozhoduje do dvou týdnů tajným hlasováním a po předchozí rozpravě Parlament. Prezident je odvolán ke dni, který uvede Parlament, pokud pro to hlasuje nejméně dvoutřetinová většina ze všech poslanců.

Funkce prezidenta republiky je neslučitelná s jakoukoliv jinou veřejnou funkcí ani s jakýmkoliv povoláním, z něhož přímo nebo nepřímo plyne zisk. Po konci mandátu smí zastávat veřejné funkce či vykonávat povolání, z něhož plyne zisk, jen se souhlasem Parlamentu. Za výkon své funkce bere plat a po opuštění funkce je mu garantována doživotní renta; plat i renta jsou osvobozeny od daní.

Zástupcem prezidenta je **viceprezident**. Ten vykonává ty funkce, které mu svěřuje Ústava nebo prezident sám. Zastupuje ho zejm. v situacích, kdy je prezident mimo Ghanu nebo není s to svou funkci vykonávat. Zemře-li prezident, rezignuje-li nebo je-li odvolán, tak na jeho místo nastupuje až do konce funkčního období právě dosavadní viceprezident, a to s účinky od data smrti, rezignace či odvolání prezidenta. Doslouží-li za prezidenta původní viceprezident více než polovinu zbývajících období mandátu, pak může být viceprezident do prezidentského úřadu zvolen již jen jednou. Nahradí-li prezidenta stávající viceprezident, pak

si vybírá svého vlastního viceprezidenta, kterého ovšem musí schválit Parlament. Viceprezident může být ze své funkce odvolán podobně jako prezident.

Pokud nemůže úřad dočasně vykonávat prezident ani viceprezident, ujímá se výkonu funkce předseda Parlamentu. Pakliže ovšem nemůže prezident ani viceprezident vykonávat úřad vůbec (z důvodu smrti, rezignace či odvolání obou), pak se ujímá předseda Parlamentu prezidentského úřadu dočasně a do tří měsíců se musejí konat nové prezidentské volby.

Vláda se skládá z prezidenta, který jí předsedá, viceprezidenta, který jí předsedá v prezidentově nepřítomnosti, a státních ministrů (těch je nejméně deset, nejvíce devatenáct, přesný počet určuje prezident). Ministři jsou jmenováni prezidentem republiky po předchozím souhlasu Parlamentu. Prezident ministry vybírá z řad poslanců či osob volitelných do Parlamentu. Zároveň platí, že většina ministrů musí být jmenována z řad poslanců. Funkce ministra je neslučitelná s jakoukoliv jinou funkcí či zdrojem výdělků.

Ministra může z funkce prezident kdykoliv odvolat. Funkce končí také rezignací, smrtí či volbou ministra nebo jeho náměstka předsedou nebo místopředsedou Parlamentu. Parlament může ministrovi či jeho náměstkovi vyslovit nedůvěru, pokud se tak vysloví nejméně dvě třetiny všech poslanců. O návrhu na vyslovení nedůvěry, který musí být podepsán nejméně třetinou ze všech poslanců, se nesmí hlasovat dříve než za sedm dní od jeho podání. Návrh musí být projednán v Parlamentu, dotčená osoba má právo být slyšena. Je-li vyslovena nedůvěra, musí prezident dotčeného ministra (resp. náměstka) odvolat, pokud ten sám dříve nerezignuje.

Součástí soustavy orgánů moci výkonné jsou také ty, které vypočítává hlava VIII Ústavy. Jde o **Národní bezpečnostní radu** a **Národní komisi pro plánování a rozvoj**. Vedle toho je zde upraveno také postavení **generálního prokurátora**, který je zároveň virilně ministrem vlády. Objevují se názory (Prouza 2009), že nedostatkem v oddělení jednotlivých složek moci (konkrétně výkonné a soudní) je také skutečnost, že ministr spravedlnosti zastává i pozici generálního prokurátora. Nejde však o disbalanci mezi mocí soudní a výkonnou (vláda i generální prokuratura jsou součástí moci výkonné), nýbrž o nerovnováhu uvnitř exekutivy samé. Takové personální propojení jistě není vhodné.

Hlava IX je pak věnována **Státní radě**, která je formalizovaným poradním orgánem prezidenta republiky pro oblast výkonu prezidentských pravomocí. Podrobnost Ústavy se pak projevuje také v úpravě veřejné správy, postavení policie, vězeňské služby a také armády.

3 MOC ZÁKONODÁRNÁ V ÚSTAVĚ GHANY

Vrcholný zákonodárný orgán Ghany – **Parlament** – se skládá podle čl. 93 odst. 1 Ústavy z nejméně 140 volených členů (reálně měl Parlament od počátku čtvrté republiky 200 poslanců, od voleb roku 2004 se s ohledem na rostoucí populaci Ghany volí již 230 poslanců). Parlament jako instituce čtvrté republiky dostal do vínku neblahé dědictví zákonodárných sborů předchozích republik, které byly po vojenských převratech vždy rozpuštěny jako první instituce (Oquaye 2000: 58). Podobně jako ve většině států černé Afriky je Parlament v Ghaně jednokomorový.

V čele Parlamentu stojí předseda (*Speaker of Parliament*). Ten je volen poslanci z jejich středu či dokonce z ostatních osob, kteří jsou do Parlamentu volitelní. Předseda ve funkci končí, pokud se stane ministrem či jeho náměstkem, rezignuje-li, ztratí-li volitelnost do Parlamentu nebo je-li odvolán hlasy nejméně tří čtvrtin všech poslanců. Je-li funkce předsedy uprázdněna, pak Parlament nesmí činit žádné jiné úkony, dokud nezvolí předsedu nového. Volba předsedy je také prvním krokem nově zvoleného Parlamentu – k ní dochází dokonce před složením poslaneckých slibů (ty jsou následně skládány právě do rukou předsedy). Předseda je zastupován dvěma zástupci, kteří jsou voleni poslanci z jejich středu.

Zástupci nesmí být členy téže politické strany. To s ohledem na panující bipartismus fakticky značí, že jeden zástupce bude členem opoziční strany.

Mandát poslance zaniká rozpuštěním Parlamentu, zvolením poslance předsedou Parlamentu, neomluvenou absencí na patnácti schůzích Parlamentu, je-li vyloučen poté, co byl parlamentním výborem shledán vinným pohrdáním Parlamentem, dále ztratí-li volitelnost do Parlamentu nebo rezignuje-li písemně do rukou předsedy. Velmi významné je, že mandát poslance nelze považovat za reprezentativní, nýbrž velmi silně vázaný na politickou stranu, za kterou byl zvolen. Mandát tak také zaniká tím, opustí-li poslanec politickou stranu, za kterou byl do Parlamentu zvolen, ať již za účelem, aby vstoupil do strany jiné či zůstal nestraníkem. Mandát ale zaniká obdobně také tehdy, pokud byl poslanec zvolen jako nezávislý a posléze vstoupí do politické strany. K zániku mandátu ale nedochází v případě, dojde-li ke sloučení politických stran na národní úrovni, které má pochopitelně vliv i na individuální členství.

Funkce poslance není slučitelná s žádným úřadem či výdělečným povoláním. Výjimku může udělit předseda Parlamentu po doporučení parlamentního výboru, pokud výkon konkurenční funkce neovlivní práci poslance a nedojde ke střetu zájmů. Podobné postavení a pravomoci jako poslanec má i takový viceprezident, ministr nebo jeho náměstek, který není poslancem. Taková osoba má právo účastnit se zasedání Parlamentu, avšak nemá právo hlasovat.

Poslanec Parlamentu disponuje některými prerogativy a také imunitou. Pokud poslanec slouží čtyři roky nebo déle, pak mu v okamžiku, kdy přestane být poslancem, náleží výsluhová penze. Přestane-li být poslancem z důvodu smrti, pak tato penze náleží pozůstalým. V průběhu jednání Parlamentu je poslancům garantována svoboda slova. Za projevy učiněné na půdě Parlamentu a jiné politické akty nesmí být poslanec trestně stíhán (tzv. indemnita) a nemůže proti němu být vedeno ani občanskoprávní soudní řízení. Za urážku na cti vůči některé osobě může být ovšem poslanec pohnán k disciplinárnímu řízení před parlamentní výbor. Pokud se příslušný výbor vysloví tak, že výrok pronesený poslancem je urážlivý, poslanec se musí do sedmi dnů omluvit tomu, koho urazil. Pokud se poslanec odmítne omluvit, předseda Parlamentu vysloví, že takový poslanec ztrácí svá poslanecká práva, imunitu a odměny, dokud se neomluví.

Podrobně jsou upraveny také parlamentní procedury (ty jsou dále rozvedeny v jednacím řádu, který si na základě zmocnění v čl. 110 Parlament sám přijímá). Zasedání řídí předseda Parlamentu, v jeho nepřítomnosti jeho zástupce. Aby byl Parlament usnášeníschopný, musí být přítomna alespoň třetina z celkového počtu poslanců, předsedající se do tohoto počtu nezapočítává. Parlament zřizuje výbory a stálé výbory. Stálé výbory jsou ustanoveny na první schůzi Parlamentu, ihned po volbě předsedy a jeho zástupců. Každý člen Parlamentu musí být členem alespoň jednoho stálého výboru. Složení výborů přitom musí být rovnoměrné a musí co nejvíce reflektovat odlišnost názorů v rámci politického spektra. Parlament zasedá nejméně jedenkrát ročně – navíc tak, aby mezi poslední schůzí minulého zasedání a první schůzí zasedání následujícího neuplynul více než rok. Místo a termín zasedání určuje předseda. Ten svolá zasedání také tehdy, požádá-li o to alespoň 15 procent poslanců.

Není-li stanoveno v Ústavě jinak, rozhoduje Parlament prostou většinou počítanou z přítomných hlasujících, přičemž přítomna musí být alespoň polovina všech poslanců. Předseda Parlamentu nemůže hlasovat, a to ani v případě rovnosti hlasů – v takové situaci se má za to, že návrh nebyl přijat. Pokud se hlasuje o změně (doplnění) Ústavy nebo o personálních otázkách, pak se tak děje tajně. Hlasuje-li se o smlouvě mezi státem a obchodní společnostmi, pak nesmí hlasovat takový poslanec, který je se společností spjat.

Zásadní pravomocí každého parlamentu je přijímání zákonů. Návrh zákona je nejprve postoupen příslušnému výboru. Ten návrh projedná a vydá k němu zprávu. Ta je spolu se zprávou důvodovou podkladem pro parlamentní rozpravu. Je-li návrh schválen, je následně předložen k podpisu prezidentovi. Pokud s návrhem prezident nesouhlasí, musí do čtrnácti

dnů po vyslovení nesouhlasu vrátit návrh Parlamentu (k rukám předsedy) s odůvodněním a případnými návrhy na změnu, nebo musí předsedovi oznámit, že předložil návrh k projednání Státní radě. Je-li návrh vrácen Parlamentu, ten jej opětovně projedná (včetně projednání prezidentských připomínek). Prezidentské veto může být přehlasováno, pokud tak hlasují nejméně dvě třetiny všech poslanců. Pak již prezident musí s návrhem vyslovit souhlas, a to do třiceti dnů poté, co byl přehlasován. Stanoví-li výbor Parlamentu, že návrh zákona je neodkladné povahy, pak se použije zrychlená přijímací procedura – ta dokonce znamená, že návrh zákona nesmí prezident vetovat. Lhůty zakotvené pro znovuprojednání návrhu často způsobují, že Parlament musí jednat do pozdních nočních hodin (Oquaye, op. cit.: 59). Přijatý zákon vstupuje v účinnost publikací v úředním věstníku.

Parlament nesmí schválit žádný zákon, který by jakkoliv měnil soudní rozhodnutí. Zákony musejí být obecné, nikoliv jednorázové, individuální a vázané na jednu konkrétní situaci (krom zákonů rozpočtových) a dále nesmějí být retroaktivní. Parlament také nesmí sám iniciovat návrh zákona, který by zvyšoval nebo zaváděl daně nebo by jinak zasahoval do rozpočtové sféry (jak je vypočteno v čl. 108). Takový návrh tak může podat jen prezident republiky. Zároveň ale platí, že jen Parlament je příslušný k rozhodování o zavádění daní.

V zásadě lze ale konstatovat, že přes nespornou roli spočívající ve schvalování zákonů je význam Parlamentu v oblasti legislativního procesu značně relativizován nízkou možností zákony iniciovat. A to jak po stránce té, že nic takového nesmí dle Ústavy činit v oblasti veřejných financí, tak po stránce organizačního a technického zabezpečení v ostatních případech. Je sice trendem, že většina zákonů v moderních státech je vypracována v exekutivních orgánech (zejm. ministerstvech), což je způsobeno mnohem složitější strukturou předpisů v oblasti veřejného práva, které za poslední století mimořádně nabylo na významu (Blondel, op. cit.: 242), nicméně v Ghaně tvoří exekutiva zákony prakticky výlučně.

Všeobecné volby do Parlamentu se konají během posledních třiceti dnů funkčního období. Nově zvolený Parlament je svolán do dvou týdnů po konci funkčního období toho předchozího. Uprázdnil-li se poslanecké místo, konají se do třiceti dnů od vzniku této skutečnosti doplňovací volby (ty se nekonají, pokud se mají v příštích třech měsících konat volby všeobecné). Každý poslanec tedy zastupuje svůj volební obvod a v centrální politice by měl hájit zájmy tohoto obvodu (*constituency*). Poslanci jsou pak ve svém obvodu vnímání také dle toho, kolik peněz pro něj dokázali sehnat. Je ale zřejmé, že zcela rozdílný přístup k tomu, jak a kolik peněz pro svůj volební obvod mohou získat, bude mezi poslanci vládními a opozičními (Oquaye, op. cit.: 58).

Rádné funkční období končí po čtyřech letech od první schůze zvoleného Parlamentu. Je-li země ve válečném stavu, může Parlament usnesením, které podpoří alespoň dvě třetiny všech jeho členů, prodloužit funkční období až o dvanáct měsíců, a to i opakovaně. Celková doba prodloužení však nesmí přesáhnout čtyři roky. Nastane-li v zemi válečný stav nebo i jen v části země stav ohrožení v období mezi rozpuštěním Parlamentu a konáním všeobecných voleb, pak může prezident znovu svolat již rozpuštěný Parlament. Pokud nedojde k prodloužení funkčního období opětovně svolaného Parlamentu dle shora naznačeného postupu, pak končí funkční období Parlamentu ke dni plánovaných voleb.

Parlament je volen také většinovým systémem. Volí se v jednomandátových obvodech (celkem 230), přičemž žádný obvod nesmí zasahovat do území více regionů. Obvody musí být víceméně co do počtu obyvatel (tj. nikoliv co do počtu voličů) shodné, aby byla zachována rovnost volebního práva. Volí se tajně, každý volič disponuje jedním hlasem. Rozdíl oproti prezidentským volbám tkví v tom, že se koná jen jediné kolo voleb, jehož vítěz – ať již získá jakýkoliv počet hlasů – je zvolen (*first past the post*, též tzv. systém relativní většiny). Tuto variantu většinového systému používá 47 zemí světa, v nichž žije 43,5 procent světového obyvatelstva; zejména jde o bývalé britské kolonie (Ondroušek 2010).

Jde o nejjednodušší volební systém, jak pro voliče, tak pro komise sčítající hlasy. Právě proto se jeví jako příhodný pro země s vyšší mírou negramotnosti. Pro prezidentské volby se ukazuje sice jako nevhodný, v případě volby do kolektivního orgánu při vyšším počtu volených míst ale zpravidla umožňuje v souhrnu vyrovnat případné disproporce z jednotlivých obvodů (kdy např. nejvyšší počet hlasů těsně získá pro ostatní voliče, kteří roztržili své hlasy, nepřijatelný kandidát). Většinový volební systém obecně není doporučován pro země s velkým množstvím ostrých štěpných linií (*cleavages*). Mezi jeho výhody patří personalita a teritorialita hlasování a zastoupení, jeho základní nevýhodou je vysoký stupeň disproporcionality. K účinkům, které nelze klasifikovat na hodnotové škále, pak patří integrace kandidátů před volbami a taktické hlasování voličů během nich (Chytilík, Šedo, Lebeda, Čaloud 2009: 112-113).

4 SHRNUTÍ VZTAHU LEGISLATIVY A EXEKUTIVY V GHANĚ

Ghana je z hlediska shora uvedeného Klokočkovy typologie prezidentským systémem, ačkoliv ten je modifikován natolik, že můžeme hovořit také o systému hybridním, který je definován na straně jedné ještě pevnějším postavením prezidenta než ve Spojených státech, na straně druhé nese však některé dílčí rysy westminsterského modelu.

Skutečnost, že úřad prezidenta je dominantní politickou institucí v zemi, se zdá být nevyhnutelná, neboť Ústava byla šita na míru vojenskému režimu s charismatickým vůdcem, který měl ambici zůstat v čele státu. Postavení prezidenta je velmi silné i na zemi s prezidentským systémem. Ve Spojených státech amerických je prezident reálně držen na uzdě soudnictvím a Kongresem. Tak tomu v Ghaně není. Parlament bude totiž fungovat jako brzda proti silné exekutivě jen obtížně, neboť doposud v éře čtvrté republiky byla parlamentní většina a většina prezidentská souhlasné. Prezidentovo postavení vůči Parlamentu je ale výrazné i bez ohledu na tuto skutečnost.

Za nejpřehlednější můžeme považovat zejm. čl. 78 a 108 Ústavy. Parlament nedisponuje žádnou iniciativou, pokud jde o fiskální zákony. Také pokud jde o ostatní zákony, navrhuje v praxi naprostou většinu z nich exekutiva, a to mj. s ohledem na nedostatečné organizační a personální zázemí Parlamentu. Poslanecký návrh (*private member's bill*) byl schválen do roku 2006 jediný (Ayensu, K. B. a Darkwa, S. N. 2006: 122). Rovněž skutečnost, že většina ministrů musí být vybrána z poslanců, se jeví jako problematická. Dominantní politické štěpení v Ghaně se totiž odehrává v etno-regionální linii. Pokud uvážíme (a ve čtvrté republice se tak pravidelně děje), že vládní strana nezískává v určitých regionech třebas žádný mandát (zejm. NPP ve Voltě), pak by povinnost vybrat ministry jen z řad poslanců vedla nevyhnutelně k tomu, že určité regiony (resp. etnika) nemají ve vládě zastoupení. Nutnost vybrat většinu ministrů z řad poslanců navíc snižuje efektivitu vládní kontroly poslanců, kteří mají vládní funkci či o ni usilují. To vše je posíleno ústavně garantovanou stranickou disciplínou (ztráta mandátu v případě opuštění strany, za kterou byl poslanec zvolen). Také proto se lze ztotožnit s názorem, že by byla vhodná novela Ústavy, která by důsledně oddělila moc výkonnou a zákonodárnou tím, že by ministři nesměli být zároveň poslanci.

Vůči Parlamentu, který bude patrně převážně obsahovat prezidentovy spolustraníky, má navíc hlava státu silné veto. Prezident je ale v dominantní pozici i vůči vládě; ta je spíš jeho poradním sborem než čímkoliv jiným. Navíc je třeba upozornit na to, že Ústava v řadě ohledů dává prezidentovi k dispozici široké pole pro diskreci, což je obzvláště palčivé v případě jeho vztahu k armádě (čl. 210 odst. 3 Ústavy). Na druhé straně ale mantinelem jakékoliv diskrece je zakotvení katalogu základních lidských práv a svobod v Ústavě a její čl. 296.

Celkově vzato nejsou obě studované složky moci zřetelně odděleny, neboť více než polovina ministrů se musí rekrutovat z řad poslanců. Vedle toho je obvyklá dělba moci

vychýlena silně ve prospěch exekutivy a v jejím čele stojícího prezidenta. Navíc je systém nekonceptně doplněn o některé prvky westminsterského modelu (většina ministrů z řad poslanců, existence tzv. *whips* a byť neinstitutizovaného stínového kabinetu).

Jen obtížně si lze představit, že by Rawlings načrtnul model se slabým prezidentem, když bylo zřejmé, že o tuto pozici bude usilovat právě on a když i příprava nového základního zákona byla plně v režii jím vedeného vojenského režimu. Na stranu druhou je třeba konstatovat, že stanovený ústavní rámec nakonec Rawlings respektoval, když nekandidoval na prezidentský post potřetí. Přelom tisíciletí tak znamenal pro čtvrtou republiku velký test, v němž demokratický režim obstál. Přesto zůstává naznačená disbalance mezi exekutivou a legislativou poněkud rizikovým faktorem. Tím dalším je skutečnost, že Ústava Ghany je velmi obsáhlá, zakotvuje mnoho orgánů a řadu poměrně složitých mechanismů. Příliš mnoho detailů v nejvyšším právním dokumentu však může být nevýhodou, obzvláště uvědomíme-li si obtížnou změnitelnost ghanské Ústavy. Uvádí se (Blondel, op. cit.: 214), že vysoká míra rigidity může působit jako rizikový faktor, že dojde ke změně ústavy jinými (ústavou nepředpokládanými) prostředky.

VÝHLEDY DO BUDOUCNA NAMÍSTO ZÁVĚRU

Jakkoliv shora shrnutý vztah obou studovaných složek státní moci skýtá řadu skrytých rizikových faktorů pro setrvalé fungování demokratického systému, nezdá se, že by Ghana sestoupila s nastoleného demokratického směřování. Pozitivem především je, že čtvrtá republika v poklidu přečkala i zásadní změnu, kdy se opozice chopila na základě volebního vítězství moci. Stejně poklidně již byla přijata i další změna, kdy se postrawlingsovců opět dostali k vládě (demokratickou cestou). Z tohoto pohledu můžeme konstatovat, že důvěryhodná demokratická opozice v zemi existuje a je schopna uznat volební porážku. To je o to cennější, že pokojné opuštění vládních pozic po volbách byla schopna akceptovat jedenkrát již každá z obou velkých stran. Právě dvojí pokojnou alternaci politické moci uvádí afrikanistická literatura (Bratton a Van de Walle 1994: 453-489) jako minimální test míry demokratické konsolidace. Ghana tímto testem prošla úspěšně. Tato skutečnost také stále více marginalizuje původně rizikový faktor procesu demokratické konsolidace, který tkvěl v předchozí dlouhé éře vojenské vlády a který vyústil v popsání ústavní mechanismy. Podobně ghanské politologické a konstitucionalistické práce (Ansah-Koi 2007: 189) akcentují dosažený pokrok a shodují se, že s ohledem na vnitřní i vnější politickou situaci se přetržení demokratického vývoje např. vojenským pučem, jako tomu bylo v případech minulých republik, v dohledné době jeví jako krajně nepravděpodobné. To lze konstatovat s přihlédnutím k mezinárodněpolitickému vývoji i s ohledem na to, že v Ghaně samotné neexistuje relevantní společenská poptávka po návratu k vojenské vládě (Haynes 2003: 72).

Ghana byla vždy v leccems oproti zbytku Afriky napřed. Jako první získala nezávislost, jako jedna z prvních upadla do autoritářství a vojenských režimů a jako jedna z prvních provedla demokratizaci. Snad je nynější stabilita v tomto ohledu předzvěstí i pro celou Afriku.

Literatura

ANSAH-KOI, K. *The security agencies and national security in a decade of liberalism*. In BOAFO-ARTHUR, K. (ed.). *Ghana: One Decade of the Liberal State*. Dakar: Codesria, 2007, p. 188-204.

AYENSU, K. B. a DARKWA, S. N. *The Evolution of Parliament in Ghana*. 2. ed. Accra: Sub-Saharan Publishers, 2006.

BLONDEL, J. *Comparative Government: An Introduction*. Hemel: Philips Allan, 1990.

- BOAFO-ARTHUR, K.: *A decade of liberalism in perspective*. In Bofo-Arthur, K. (ed.): *Ghana: One Decade of the Liberal State*. Dakar: Codesria, 2007, p. 1-20.
- BRATTON, M. a VAN DE WALLE, N. Neopatrimonial Regimes and Political Transitions in Africa. *World Politics*, 1994, n. 4, p. 453–489.
- FREMPONG, A. K. D. *Political conflict and elite consensus in the liberal state*. In BOAFO-ARTHUR, K. (ed.). *Ghana: One Decade of the Liberal State*. Dakar: Codesria, 2007, p. 128.
- HAYNES, J. Democratic Consolidation in Africa: The Problematic Case of Ghana. *Commonwealth & Comparative Politics*, 2003, n. 1, p. 48-76.
- CHYTILEK, R., ŠEDO, J., LEBEDA, T. a ČALOUD, D. *Volební systémy*. 4. vydání. Praha: Portál, 2009.
- KLOKOČKA, V. *Ústavní systémy evropských států*. Praha: Linde, 1996.
- LEBEDA, T. *Volební pravidla pro prezidentské volby. Komparativní analýza 142 zemí*. In NOVÁK, M. a BRUNCLÍK, M. (eds.): *Postavení hlavy státu v parlamentních a poloprezidentských režimech: Česká republika v komparativní perspektivě*. Praha: Dokořán, 2008, s. 27-61.
- ONDROUŠEK, J. *Volební systémy v rozdělených společnostech: Diskuze o nejlepším volebním systému pro Afriku*. Brno: Masarykova univerzita, Fakulta sociálních studií, Katedra politologie, 2010, diplomová práce.
- OQUAYE, M. The Process of Democratization in Contemporary Ghana. *Commonwealth & Comparative Politics*, 2000, n. 3, p. 53-78.
- PROUZA, J. *Problémy politického stranictví v Ghaně*. Hradec Králové: Univerzita Hradec Králové, Filozofická fakulta, Katedra politologie, 2009, diplomová práce.
- SANDBROOK, R. a OELBAUM, J. Reforming Dysfunctional Institutions through Democratization? Reflections on Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 1997, n. 4, p. 603–646.

JUDr. Mgr. Filip Rigel, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliš
Ústav aplikovaného práva
Šujanovo náměstí 356/1 Brno
e-mail: filip.rigel@vske.cz

EXECUTIVE-LEGISLATIVE RELATIONS ACCORDING TO THE CONSTITUTION OF THE REPUBLIC OF GHANA

Name and surname

Filip Rigel, Karel Englis College, filip.rigel@vske.cz

Abstract

Ghana is a presidential republic, where the president is both head of state and head of the Cabinet. The Constitution establishes the system of so-called checks and balances which means that the state power is shared between a President, a unicameral Parliament and an independent judiciary. Members of Parliament are elected by universal suffrage for terms of four years in single-seat constituencies by simple majority vote. The presidential elections are held together with the parliamentary ones. There are two dominant parties in Ghana (New Patriotic Party and National Democratic Congress), so that we can talk about two-party system. The article deals with the relationship between the legislative power and the executive power in the Constitution of the Republic of Ghana.

Key words: Ghana, Constitution, Legislative, Executive

JEL Classification: D6

KRIZE EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE

Svatava Tesařová

ÚVOD

Prvních deset let fungování Evropské měnové unie lze považovat za relativně úspěšné období. Zlomem v jejím vývoji se stala světová finanční a hospodářská krize, která vypukla ve druhé polovině roku 2008. Krize začala v bankovním sektoru, postupně se pak přenesla i do dalších odvětví ekonomiky. To si ve většině zemí vyžádalo výrazné zvýšení státních podpor a intervencí. Na přelomu let 2009 - 2010 přešla krize do své další fáze, pro kterou je typické vysoké a stále rostoucí veřejné zadlužení (ČNB, 2012).

Krizi Evropské měnové unie však nelze spojovat pouze se světovou finanční krizí, krize eurozóny je dlouhodobá, její skutečné příčiny mají podstatně hlubší kořeny. Až do propuknutí krize však zpravidla bývaly opomíjeny, podceňovány nebo zůstávaly skryté. Jsou spojeny se samotným mechanismem fungování Evropské měnové unie. Patří mezi ně zejména strukturální nesourodost eurozóny, nevyhovující institucionální uspořádání a nedostatečné fungování a respektování pravidel, zejména ve fiskální oblasti.

Vznik Evropské měnové unie měl urychlit konvergenci ekonomik a vytvořit z nich optimální měnovou oblast. Optimální měnová oblast 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.

Přestože se tvůrci Evropské měnové unie domnívali, že zavedení společné měny povede k další konvergenci ekonomik členských zemí, ve skutečnosti docházelo k jejich divergenci. Rozdíly mezi silnými a slabšími ekonomikami se dále prohlubovaly. Přispívala k tomu i jednotná monetární politika Evropské centrální banky. Jednotná úroková sazba vedla k přehřívání některých „periferních“ ekonomik a zpomalování růstu „jádra“.

Jednou z příčin krize byla také nedisciplinovanost členských zemí a nedodržování stanovených pravidel. Týká se to zejména Paktu stability a růstu. Při hledání východisek z krize byla porušena některá velmi významná pravidla fungování eurozóny. Zejména pravidlo, že každá země sama ručí za své závazky, tedy že žádná země nebude nucena platit za dluhy ostatních členů. Dále pravidlo, že Evropská centrální banka nenakupuje dluhopisy vlád členských zemí a nepomáhá tak financovat jejich dluhy (Janáčková, 2010, str. 69).

Problematika krize Evropské měnové unie je v současné době velmi aktuální. Cílem práce je proto přiblížit základní momenty krize, ukázat příčiny krize, opatření přijatá k řešení krize a případná rizika s nimi spojená. Uvedená problematika je poměrně široká, proto některé aspekty krize práce zmiňuje pouze stručně, některé další nezmiňuje vůbec.

1 SVĚTOVÁ FINANČNÍ KRIZE

Světová finanční krize vypukla ve druhé polovině roku 2008 v USA. Její bezprostřední příčinou bylo zhroucení trhu hypoték v USA. Skutečné příčiny krize jsou však podstatně hlubší. Patří mezi ně zejména úloha dolaru jako světové rezervní měny, používaná keynesiánská hospodářská politika a některé další.

Brettonwoodský měnový systém, vytvořený v roce 1944, byl založen na výsadním postavení dolaru. Dolar plnil funkci rezervní měny, centrální banky ho mohly směňovat za zlato. Dolary získané vývozem zboží do USA proto ostatní země - spíše než k nákupu amerického zboží - ukládaly do svých devizových rezerv. Americká ekonomika díky tomu

dlouhodobě vykazovala deficit obchodní bilance, po desetiletí mohla spotřebovávat více, než sama vytvořila (Janáčková, 2010, str. 34).

Keynesiánská hospodářská politika, pro kterou byla typická vysoká a stále rostoucí úloha státu v ekonomice, měla za následek chronické deficity státního rozpočtu a růst státního zadlužení. K financování těchto deficitů emitovala americká vláda dluhopisy, které nabízela ostatním zemím pro bezpečné uložení a dobré zhodnocení dolarových rezerv. K vypuknutí finanční krize přispělo i chování Federálního rezervního systému, který používáním „uvolněné“ monetární politiky zvyšoval množství peněz v ekonomice. Dostatečnou pozornost nevěnoval také problému spekulativních bublin objevujících se na finančních trzích.

Pro finanční prostředí v USA byl tedy charakteristický vysoký podíl zdrojů financování získaných z finančních trhů, snadný život na dluh, dostupnost kreditních karet a spotřebitelských úvěrů, velkorysé poskytování hypoték, často i tzv. podřadným klientům bez pravidelného příjmu, u kterých bylo předem jasné, že budou mít problémy s jejich splácením (Janáčková, 2010, str. 36).

Bankovní sektor v USA i některých dalších vyspělých zemích ve stále větším rozsahu upouštěl od tradičního modelu přesunu úspor do efektivních výrobních investic. Banky stále častěji přicházely s novými inovovanými produkty. Snažily se jimi pomocí nejrozumnějších „balíčků“ rozložit rizika spojená s hypotékami a některými dalšími rizikovými aktivy a přenést je na další subjekty. Banky samotné věřily v jejich nízkou rizikovost a podařilo se jim přesvědčit o ní i ratingové agentury. Příznivý rating pak umožnil prodej těchto produktů jako bezpečných investic do celého světa.

Finanční krize pak vypukla v okamžiku, kdy se ukázalo, že aktiva bank jsou ve skutečnosti velmi riziková a postrádají reálné záruky. To se jako první projevilo na trhu hypoték, velmi brzy však i u některých dalších bankovních produktů. Hypoteční krize se pak postupně přenesla na celý finanční trh. Vedla k růstu nejistoty na finančních trzích, která má za následek větší opatrnost a požadování vyšších rizikových premií.

Finanční krize se pak díky propojení finančních trhů velmi rychle přesunula z USA i do ostatních zemí a získala tak rozměry světové finanční krize.

2 KRIZE EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE

V Evropě se první důsledky finanční krize objevily již ve druhé polovině roku 2007. Na bankovních trzích se začala projevovat nervozita spojená s výší rozsahu špatných aktiv založených zejména na nekvalitních amerických hypotékách. Ve snaze udržet bankovní trhy co nejstabilnější na ně byla poskytována dodatečná likvidita.

Krize v plném rozsahu vypukla v září 2008 po pádu banky Lehman Brothers. Tato fáze krize si vyžádala řadu nestandardních opatření měnové politiky, ale také masivní vládní podporu finančního systému eurozóny.

První zemí, ve které vláda poskytla garance za téměř veškeré bankovní pohledávky včetně vkladů, bylo Irsko. K obdobné reakci pak došlo v řadě dalších zemí. Na tuto situaci reagovala rada ECOFIN, která přijala celou řadu opatření k záchraně bankovního sektoru a finančního trhu. Jedním z nich bylo i opatření týkající se pojištění bankovních vkladů. Jako minimální výše pojištění vkladů bylo stanoveno 50 000 eur, řada zemí však stanovila vyšší hranici.

Aktivita evropských institucí se v této fázi krize zaměřila zejména na zlepšení finančního dohledu a možnost předcházení finančním krizím. V únoru 2009 byla vydána tzv. de Larosiérova zpráva, která se stala základem sdíleného finančního dohledu v Evropské unii. Navrhla zřídit Evropskou radu pro systémová rizika (European Systemic Risk Board, ESRB) a Evropský systém finančního dohledu (European System of Financial Supervisors, ESFS). Hlavním úkolem Evropské rady pro systémová rizika je provádění dohledu na

makroekonomické úrovni. Mezi úkoly Evropského systému finančního dohledu patří např. dohled na ratingové agentury, řešení potenciálních sporů mezi národními orgány dohledu, příprava návrhů „technických norem“ a některé další (Cihelková, 2011, str. 214).

Finanční krize velmi rychle přerostla v krizi reálnou. Hrubý domácí produkt eurozóny se snížil v pěti po sobě jdoucích čtvrtletích počínaje druhým čtvrtletím 2008, celkově poklesl o 5,3 %. K nejhlubšímu propadu ekonomiky došlo na přelomu let 2008 a 2009. Vývozy eurozóny poklesly o více než jednu pětinu. K hlavním příčinám poklesu koupěschopné poptávky patřila zejména nejistota ohledně budoucího vývoje, špatné finanční podmínky, rostoucí nezaměstnanost, pokles cen aktiv a některé další faktory (Cihelková, 2011, str. 215).

Na přelomu let 2009 - 2010 přešla krize do své další vývojové fáze, kterou byla krize veřejného zadlužení. Tato krize postihla eurozónu velmi výrazně, v největším rozsahu jižní křídlo Evropské unie a Irsko. Dluhová krize byla způsobena jednak nezodpovědným fiskálním chováním vlád v minulosti, jednak opatřeními spojenými s řešením finanční a ekonomické krize.

Ekonomiky eurozóny vstupovaly do krize s určitou mírou strukturálních schodků a relativně vysokou úrovní zadlužení. Vysokému zadlužení „jihu“ paradoxně napomohlo v určité míře samotné zavedení eura. Zavedením eura země získaly vyšší kredibilitu, díky které měly snadný přístup k levným penězům. Levné peníze a snadné úvěry pak vedly k zadlužování jak veřejného, tak i soukromého sektoru.

Již existující deficit veřejných financí pak dále prohloubila opatření spojená s řešením krize. Patřila k nim zejména opatření spojená se sanací bankovního sektoru. Většina zemí se pokusila zachránit zadlužené banky a přebírala jejich dluhy. Tím došlo k „socializaci“ bankovních dluhů, tj. jejich převedení do dluhů státních. Jedním z důvodů umělého nalévání peněz do ekonomiky byla skutečnost, že v důsledku ztráty důvěry v banky přestal fungovat úvěrový multiplikační mechanismus tvorby peněz (Janáčková, 2010, str. 37).

K růstu deficitu veřejných financí přispěla také fiskální stimulace ekonomiky v době krizového propadu, kdy se vlády snažily doplnit nedostatečnou poptávku výdaji ze státního rozpočtu. Všechny tyto kroky vedly k velkému nárůstu deficitů veřejných rozpočtů, prohloubila se zejména jejich cyklická složka.

Finanční trhy velmi pružně reagovaly jak na krátkodobé, tak i dlouhodobé problémy, projevovala se na nich míra jak veřejného, tak i soukromého zadlužení jednotlivých ekonomik. Vysoké úroky se týkaly jak zemí, které měly problémy s nedostatkem likvidity k obsluze státního dluhu, tak zemí, které byly nesolventní, tj. s dlouhodobými strukturálními problémy veřejných financí. Tlaky na výši úrokových sazeb vyvrcholily v květnu roku 2010 v souvislosti s růstem nedůvěry v udržitelnost řeckých veřejných financí. Krize důvěry se velmi rychle rozšířila i do dalších zemí se slabou fiskální pozicí, zejména Irska a Portugalska (Cihelková, 2011, str. 216).

V průběhu roku 2011 došlo k dalšímu zhoršení ekonomické situace v eurozóně. Přispěl k tomu zejména souběh několika událostí. Především se neustále zhoršoval stav veřejných financí zemí eurozóny. Příčinou byla fiskální stimulace ekonomik během krize a hospodářské poklesy. Nestabilní byl také finanční trh, stále přetrvávala vysoká rizika a nejistoty, projevovala se nedostatečná kapitalizace bank, ideální nebyla ani struktura kapitálu bank.

Velmi výrazně se začala projevovat negativní zpětná vazba mezi ochablou reálnou ekonomikou, rychle rostoucím veřejným zadlužením a nestabilním a snadno zranitelným finančním sektorem.

3 PŘÍČINY KRIZE EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE

Krizi Evropské měnové unie nelze spojovat pouze se světovou finanční krizí. Tato krize byla pouze bezprostředním impulsem jejího vypuknutí. Krize eurozóny je krize dlouhodobá, její skutečné příčiny mají podstatně hlubší kořeny. Až do propuknutí krize však zpravidla bývaly opomíjeny, podceňovány nebo zůstávaly skryté. Jsou spojeny se samotným mechanismem fungování Evropské měnové unie, řadou nezdravých tendencí a špatných rozhodnutí z doby, kterou lze v rámci Evropské měnové unie označit jako „dobré časy“, tj. z doby před rokem 2007 (Singer, 2010, str. 123).

Od roku 2010 má krize podobu dluhové krize. Přestože se dluhová krize jeví v současnosti jako nejzávažnější problém, skutečné hlavní problémy eurozóny jsou jiné. Patří k nim zejména strukturální nesourodost eurozóny, nevyhovující institucionální uspořádání unie a nedostatečné fungování a respektování pravidel, zejména ve fiskální oblasti.

Vytvoření Evropské měnové unie mělo urychlit konvergenci ekonomik a vytvořit z nich optimální měnovou oblast. Optimální měnová oblast musí být homogenní, jednotlivé země musí disponovat dostatečnou flexibilitou ekonomických struktur. Od zavedení společné měny se očekávala úspora nákladů pro soukromý sektor, ale také výrazné urychlení růstu na makroekonomické úrovni.

Zavedení eura však nevedlo k urychlení ekonomického růstu, ekonomický růst se naopak zpomalil. Od svého vzniku rostla eurozóna pomaleji než USA, ale i pomaleji než ostatní členské země Evropské měnové unie, rozdíly byly i mezi jednotlivými zeměmi. Problémy byly i v konvergenci měr inflace jednotlivých členských zemí, postupně se vytvořily dvě skupiny zemí. První skupina má inflaci dlouhodobě pod průměrem eurozóny, patří do ní zejména Německo, Francie, Belgie a Rakousko. Tyto země vykazují nižší tempo ekonomického růstu. Druhá skupina zemí, do které patří všechny zbývající země eurozóny kromě Finska, se vyznačuje vyšší mírou inflace, ale také vyššími tempy ekonomického růstu (Janáčková, 2010, str. 86). Eurozóna tedy podněcovala přehřívání některých „periferních“ ekonomik a pomalejší růst „jádra“.

Vzniklé trvalé rozdíly v inflaci jsou navíc poměrně velkým problémem pro Evropskou centrální banku. Za takovéto situace je velmi obtížné najít vhodnou monetární politiku, společná měnová politika totiž nevyhovuje nikomu. Z aplikace Taylorova pravidla vyplývá, že zatímco zemím „jádra“, ke kterým patří Německo, Francie, Rakousko, Belgie, Nizozemí a Finsko, by vyhovovala kladná úroková sazba, zemím „periferie“, jako je Španělsko, Portugalsko, Řecko a Irsko, by vyhovovala naopak záporná sazba.

V eurozóně tak probíhal jiný typ konvergence než ten, který předpokládala Maastrichtská smlouva. Místo nominální konvergence probíhala konvergence reálná, tj. konvergence ekonomických úrovní a cenových hladin méně vyspělých členů k vyspělejším, což lze označit jako proces dohánění. Mezi dohánějící ekonomiky lze zařadit zejména Řecko, Španělsko či Irsko, do druhé skupiny zemí především Německo, Francii, Belgii a Rakousko (Janáčková, 2010, str. 20).

Eurozóna se tedy za dobu svého fungování nestala optimální měnovou oblastí, nesměruje k ní, její instituce jí to ani dostatečně neumožňují, v poslední době se od ní dokonce spíše vzdaluje. Doložit to lze nízkou konkurenceschopností, záporným růstem a vysokými deficity zahraničního obchodu některých zemí, jako je např. Řecko nebo Portugalsko.

Eurozóna sice podpořila vzájemný obchod, nepřinesla však očekávanou lepší alokaci kapitálu. Kapitál začal proudit do ekonomik, které sice nabízely vyšší úrokový výnos, ale pouze za cenu vyššího rizika. Toto riziko věřitelé, kterými byly většinou banky zemí „jádra“ eurozóny, zpravidla ignorovali, protože předpokládali, že rizikovějším ekonomikám bude

v případě problémů poskytnuta pomoc. Uvědomili si ho a promítli do svých očekávání až v okamžiku propuknutí krize. To pak vedlo k růstu rizikové prémie (Singer, 2012b, str. 2).

Krize také ukázala, že zcela nevyhovující je celý institucionální rámec a pravidla fungování Evropské měnové unie. Existující institucionální a legislativní rámec nedisponuje dostatečnými mechanismy řešení krize, nedostatečně řeší institut případného vystoupení země z Evropské měnové unie apod.

Při hledání východisek z krize byla porušena některá naprosto zásadní pravidla fungování Evropské měnové unie. Jednak pravidlo, že každá země sama ručí za své závazky, tj. že žádná země nebude nucena platit za dluhy ostatních členů. Podle článku 125 Lisabonské smlouvy (tzv. no bail-out klauzule) nemá Evropská unie ani její členský stát odpovědnost za finanční závazky jiného státu. V případě problémů s likviditou nebo solventností je přímá pomoc zakázána (Cihelková, 2011, str. 216).

Současný institucionální a právní rámec Evropské měnové unie umožňuje řešení krize převážně na úkor fiskálně spořádaných zemí eurozóny. Doposud uskutečněná řešení problémů státních dluhů vyžadovala v oblasti politiky „pouze“ získat pro řešení, tj. úsporný program, občany dlužnické země. Řešení dluhového problému eurozóny si však vyžaduje získat i voliče a instituce jiných než dlužnických zemí (Singer, 2012a, str. 26).

Nerespektováno bylo také pravidlo, že Evropská centrální banka nenakupuje dluhopisy vlád členských zemí a nepomáhá tak financovat jejich dluhy. Podle článku 123 Lisabonské smlouvy nesmí Evropská centrální banka ani národní centrální banky poskytovat možnost úvěrování národním vládám a nesmí ani přímo nakupovat jejich cenné papíry.

Výkonná rada Evropské centrální banky však v květnu roku 2010 rozhodla, že může nakupovat soukromé dluhové nástroje na primárním i sekundárním trhu a vládní obligace na sekundárním trhu. V roce 2010 nakoupila státní obligace Řecka a v roce 2011 Španělska a Itálie. Tento krok Evropské centrální banky byl považován za narušení její nezávislosti (Cihelková, 2011, str. 218).

Dalším významnou příčinou krize je nedostatečná disciplína členských zemí a respekt ke stanoveným pravidlům. Pravidla, která si tyto země samy stanovily, velmi často porušují. Skutečnost, že členské země neplní své povinnosti, bývala v minulosti častokrát přehlížena a bagatelizována.

Země eurozóny spolehlivě neplnily maastrichtská monetární a fiskální kritéria. Brzy po vstupu do měnové unie přestaly některé členské země, jako např. Irsko, Lucembursko a další, plnit inflační kritérium.

Fiskální politiky řady zemí byly problematické ještě před vypuknutím krize, problém však zůstával do určité míry latentní, v období rychlého růstu býval přehlížen. Ještě před vypuknutím krize řada zemí eurozóny neplnila jedno či obě rozpočtová kritéria. Objevovaly se nadměrné deficity veřejných rozpočtů, deficity měly charakter strukturálních deficitů. Vysoká byla také míra veřejného zadlužení.

K určitému zhoršení obou veličin došlo již v roce 2008, k dalšímu prudkému zhoršení pak v roce 2009. V roce 2010 došlo v řadě zemí k mírnému snížení deficitů veřejných rozpočtů, míra veřejného zadlužení však dále rostla. Průměrný deficit dosáhl v roce 2010 6,5 % HDP, zatímco před vypuknutím krize v roce 2007 činil 0,6 % HDP (Cihelková, 2011, str. 215). Jen tři země Evropské měnové unie, Finsko, Lucembursko a Estonsko, které do měnové unie vstoupilo 1. 1. 2011, plnily v roce 2010 obě maastrichtská rozpočtová kritéria zároveň. Během krize tedy došlo k „přetížení“ fiskálních politik, takže místo toho, aby byly stabilizačním nástrojem, staly se zdrojem poruch.

Během krize doplnily strukturální schodky schodky cyklické. K dalšímu růstu deficitu přispěly i výdaje vynaložené na stimulaci ekonomiky v době krizového poklesu. Díky souběhu těchto procesů došlo k velmi rychlému růstu zadlužení. Některé země „narazily“ na dluhovou bariéru, finanční trhy razantně zvýšily cenu za odkup vládního dluhu, v eurozóně

koncem roku 2011 eskalovalo napětí a nejistoty. Některým zemím, jako např. Řecku, hrozilo riziko roztočení dluhové spirály a pádu do dluhové pasti.

Stále výrazněji se začala projevovat negativní zpětná vazba mezi ochablou reálnou ekonomikou, rychle se zadlužujícími státy a nestabilním a snadno zranitelným finančním sektorem. Vystupování politiků však častokrát působilo dojmem, že si v řadě případů nejsou zcela vědomi závažnosti problémů. Přijímaná řešení krize v podobě různých stabilizačních balíčků a podpůrných fondů pouze „tlumila“ následky krize, neřešila však samotné příčiny krize.

4 OPATŘENÍ K ŘEŠENÍ KRIZE EVROPSKÉ MĚNOVÉ UNIE

Prekonání následků krize je a i v budoucnosti bude spojeno s vysokými náklady. Již byla přijata řada opatření a „záchranných balíčků“. Jejich cílem bylo vytvořit rámec pro pomoc těm zemím Evropské měnové unie, které mají díky velkému zadlužení problémy se získáním dalších zdrojů financování.

Jako první bylo v únoru 2010 rozhodnuto o poskytnutí pomoci Řecku. Finanční balík pomoci se skládal ze dvou částí. 80 miliard eur poskytly země eurozóny (s výjimkou Slovenska) formou mezivládních půjček a 30 miliard eur poskytl Mezinárodní měnový fond.

V květnu 2010 schválila Rada ECOFIN tzv. záchranný mechanismus. Jeho kapacita byla celkem 750 miliard eur. Byl tvořen prostředky z Evropského fondu finanční stability (European Financial Stability Facility, EFSF) ve výši 440 miliard eur a Evropského mechanismu finanční stabilizace (European Financial Stabilisation Mechanism, EFSM) ve výši 60 miliard eur. Zbylé prostředky až do výše 50 procent příspěvku Evropské unie poskytl Mezinárodní měnový fond. Prostředky tvořící tyto fondy slouží jako zdroj úvěru zadluženým zemím (ČNB, 2012).

Tento „záchranný mechanismus“ poprvé využilo v listopadu roku 2010 Irsko, které získalo prostředky v celkové výši 85 miliard euro. V květnu 2011 byla poskytnuta pomoc Portugalsku v celkové výši 78 miliard euro a v červenci 2011 opět Řecku, tentokrát v celkové výši 109 miliard euro. Na pomoci Řecku se podílel i soukromý sektor.

Vytvoření nových fondů a rozšíření stávajících programů výrazně zvýšilo pozici Evropské měnové unie jako dlužníka. Přestože Evropská měnová unie nesmí ke svému vlastnímu financování používat dluhové nástroje, za účelem využití výše uvedených nástrojů vydává obligace, které prodává na mezinárodních finančních trzích. Prostředky získané jejich prodejem půjčuje za stejných podmínek, tj. se stejnou dobou splatnosti a stejnou úrokovou sazbou zemím, které mají finanční problémy (Cihelková, 2011, str. 217).

V prosinci 2010 rozhodla Evropská rada o vytvoření trvalého Evropského mechanismu stability (European Stabilisation Mechanism, ESM), který od července roku 2013 nahradí v současné době využívané nástroje. Tento mechanismus bude rozlišovat mezi krizí likvidity a insolvencí. Finanční pomoc zadluženým zemím bude poskytovat nově vytvořená finanční instituce. Tato pomoc bude poskytována na základě hodnocení makroekonomických programů a analýz dluhové udržitelnosti prováděných Evropskou komisí a Mezinárodním měnovým fondem ve spolupráci s Evropskou centrální bankou (ČNB, 2012).

Objevují se i návrhy na emisi tzv. eurobondů, které by země Evropské unie vydávaly ke krytí svých dluhů. Rozlišují se přitom modré a červené bondy. Modré jsou eurobondy určené ke krytí státního dluhu do výše 60 % HDP. Červené jsou určené ke krytí zbylé části dluhu, členské země si v tomto případě musí půjčovat samy na finančních trzích za podstatně vyšší ceny (Cihelková, 2011, str. 218).

Při hledání východisek z krize dochází i k řadě institucionálních změn, které v konečné instanci „utuí“ regulaci v rámci celé Evropské unie (Janáčková, 2010, str. 88).

Jejich cílem je bezprostřední stabilizace situace v zemích unie, dále dlouhodobá reforma ekonomického řízení unie, posílení koordinace hospodářských politik členských států, zlepšení fiskální situace a odstranění, resp. zmírnění nerovnováh v rámci eurozóny. Mezi tato opatření patří nově vytvořený institut tzv. Evropského semestru, programové dokumenty Strategie Evropa 2020, Pakt Euro plus a řada dalších nástrojů.

Evropský semestr byl schválen Evropskou radou v červnu 2010. V rámci tohoto nového šestiměsíčního cyklu budou členské státy koordinovat své hospodářské politiky a návrhy státních rozpočtů na další rok ještě dříve, než půjdou ke schvalování národními parlamenty. Součástí tohoto procesu je zejména důkladné posouzení makroekonomického rámce celé unie. To bude probíhat pravidelně na jarní Evropské radě a celá procedura skončí v červenci předáním návrhů státních rozpočtů k národnímu schvalování (Cihelková, 2011, str. 221).

Strategie Evropa 2020 je základní rozvojovou strategií Evropské unie jako celku do roku 2020. Schválila ji Evropská rada v červnu 2010. V roce 2011 připravila Evropská komise tzv. Společný strategický rámec. Společný strategický rámec umožní převedení cílů Strategie Evropa 2020 do investičních priorit budoucí kohezní politiky Evropské unie po roce 2013.

Pakt euro plus byl schválen na zasedání Evropské rady v březnu roku 2011. Je konzistentní s již existujícími ekonomickými nástroji či návrhy, jako jsou např. Evropský semestr nebo Strategie Evropa 2020. Navazuje na ně vytýčením řady cílů budoucího vývoje. Mezi čtyři základní cíle patří podpora konkurenceschopnosti, podpora zaměstnanosti, zajištění udržitelnosti veřejných financí a posílení finanční stability členských států Evropské unie (ČNB, 2012).

Země Evropské měnové unie přistoupily k fiskální konsolidaci, která by měla vést ke snížení deficitů veřejných financí. Přijímanými opatřeními se zároveň snaží zajistit i udržitelnost veřejných financí, tj. snahy o snížení deficitů veřejných financí doprovází i opatření ke zvýšení produktivity práce a ekonomického růstu.

V říjnu 2010 přijala Evropská rada návrhy Evropské komise směřující ke stabilnější ekonomické governanci Evropské unie. Jedná se o soubor šesti legislativních návrhů, známý také pod názvem "six pack". Čtyři ze šesti návrhů se zabývají daňovými otázkami včetně významné reformy Paktu stability a růstu. Další dva se zaměřují na odhalování případů vznikající makroekonomické nerovnováhy v eurozóně i Evropské unii jako celku. Přijetí těchto pravidel by mělo vést k omezení fiskální nezodpovědnosti členů eurozóny a zabránit tak opakování krizí (Cihelková, 2011, str. 219 - 220).

K velkým změnám dochází také v bankovním a ve finančním sektoru. Činnost bank a finančního trhu bude podléhat přísnější regulaci. Zapotřebí je také obnovit ovzduší důvěry, které finanční krize výrazně narušila (Janáčková, 2010, str. 94).

Budoucnost eurozóny tedy není spojena pouze s řešením finanční krize. Úspěšné fungování měnové unie si vyžaduje určitý stupeň reálné konvergence ekonomik. V rámci procesu „dohánění“ se podařilo snížit rozdíly v ekonomické úrovni jednotlivých členských zemí, nepodařilo se však odstranit existující strukturální nerovnováhy, ty se dokonce v řadě případů ještě více prohloubily. O vytvoření homogennějšího prostředí Evropská měnová unie usiluje již od svého vzniku. Otázkou proto je, zda vůbec je v jejích silách ho vytvořit či zda je do budoucna schopna heterogenost celé oblasti alespoň zmírnit natolik, aby společná politika vyhovovala všem členským zemím. Předpokladem toho jsou zásadní změny celého institucionálního rámce a pravidel fungování Evropské měnové unie.

ZÁVĚR

Po deseti letech relativně úspěšného fungování prochází Evropská měnová unie v současné době krizí. Začátek krize je spojen s vypuknutím světové finanční krize ve druhé polovině roku 2008. Finanční krize přešla poměrně velmi rychle v krizi reálné ekonomiky a od roku 2010 má podobu dluhové krize. Tato krize je důsledkem fiskální nedisciplinovanosti členských zemí v období před vypuknutím krize.

Dluhová krize se v současné době jeví jako největší problém Evropské měnové unie. Krize eurozóny je však krize dlouhodobá, její skutečné příčiny mají podstatně hlubší kořeny. Až do propuknutí krize však zpravidla bývaly opomíjeny, podceňovány nebo zůstávaly skryté. Jsou spojeny se samotným mechanismem fungování Evropské měnové unie.

Krize eurozóny spočívá především v tom, že stále přetrvává dosavadní způsob jejího fungování, resp. nefungování. Zachování eurozóny ve stávající podobě ve stále rostoucí míře závisí na nestandardních politikách Evropské centrální banky, na půjčkách a fiskálních transferech a na politické „solidaritě“ mezi zeměmi, častokrát ne pouze členskými zeměmi eurozóny (Singer, 2012b, str. 20).

Mezi hlavní příčiny krize Evropské měnové unie patří především její heterogenní struktura, nevyhovující institucionální uspořádání a nedostatečné fungování a respektování přijatých pravidel, zejména ve fiskální oblasti.

Eurozóna není optimální měnovou oblastí, nesměřuje k ní, naopak se od ní v poslední době vzdaluje. Euro podněcovalo divergenci ekonomik, přispívalo k přehřívání některých „periferních“ ekonomik a pomalejšímu růstu „jádra“. Eurozóna sice podpořila obchod, ale nezlepšila alokaci kapitálu. Kapitál proudil do ekonomik, které sice nabídl vyšší úrokový výnos, ale pouze za cenu vyššího rizika.

Jednotná měnová politika přispívá k prohlubování rozdílů mezi zeměmi jižního křídla a jádrem eurozóny a vyvolává rostoucí tlak na zbývající přizpůsobovací mechanismy nejohroženějších zemí.

Pro přežití Evropské měnové unie jsou nezbytné rozsáhlé strukturální reformy v málo konkurenceschopných zemích. Tyto reformy již byly zahájeny, ve většině zemí probíhá fiskální konsolidace, určitého pokroku bylo dosaženo v řešení řecké krize.

Budoucí vývoj je však spojen s celou řadou rizik. Jedná se zejména o rizika finanční, makroekonomická a regulatorní (Singer, 2012b, str. 17).

Finanční rizika jsou spojena s nestabilitou a poměrně velkou zranitelností finančního systému, stále hrozí nebezpečí dluhové náklady v celé eurozóně.

Makroekonomická rizika jsou spojena zejména s probíhající fiskální konsolidací. Fiskální konsolidace byla zahájena v nevhodné fázi cyklu. Působí na ekonomiku procyklicky, tj. vede ke zpomalování ekonomického růstu. Dalším problémem je nalezení „optimální míry“ fiskální restrikce. Určité makroekonomické riziko představuje také nákladová inflace spojená s růstem cen ropy.

Regulatorní rizika jsou spojena s nadměrnou a špatně zacílenou regulací v Evropské měnové unii.

Evropská měnová unie není optimální měnovou oblastí, náklady na její fungování převyšují přínosy spojené s její existencí a fungováním. Evropská měnová unie tak zůstává politickým projektem, prozatím bez dostatečně pevného ekonomického základu (Janáčková, 2010, str. 87).

Evropská měnová unie nejen že není optimální měnovou oblastí, zřejmě není ani jednotnou politickou oblastí. Tento fakt může způsobit to, že se optimální měnovou oblastí nestane ani v budoucnu. Fakt neoptimální politické oblasti zřejmě také vysvětluje, proč konstrukční vady eura byly již od samotného počátku tak zásadní (Hampl, 2010, str. 131).

Do Evropské měnové unie však bylo nainvestováno příliš velké množství politického kapitálu (Klaus, 2010, str. 120). Proto je pravděpodobnost toho, že by došlo v budoucnosti k jejímu rozpadu, poměrně malá. Ilustrovat to lze i slovy francouzské ministryně financí a od roku 2011 generální ředitelky Mezinárodního měnového fondu Christine Lagardeové: „Euro, stejně jako samotná Evropská unie, je vzrušujícím dobrodružstvím, které musí pokračovat - a naším záměrem je zajistit, aby se tak stalo.“ (Lagardeová, Ch., 2010). Cena zaplacená za její udržení však bude zcela určitě velmi - možná i neúměrně - vysoká.

Literatura

- BALDWIN, R. - WYPLOSZ, CH. *Ekonomie evropské integrace*. Praha: Grada, 2008. ISBN 978-80-247-1807-1.
- BRŮŽEK, A., SMRČKOVÁ, G., ZÁKLASNÍK, M. *Evropská měnová integrace a Česká republika*. Praha: nakladatelství Velryba, 2007. ISBN 978-80-85860-19-1.
- CIHELKOVÁ, E. a kol. *Evropská ekonomická integrace: procesy, politiky, governance*. Praha: Vysoká škola ekonomická, 2011. ISBN 978-80-245-1835-0.
- DĚDEK, O. *Historie evropské měnové integrace - Od národních měn k euru, studie 5/2008*. Praha: Národohospodářsky ustav Josefa Hlávky, 2008. ISBN 978-80-86729-40-4.
- HAMPL, M. Osm poznámek na okraj krize eurozóny. In: *Autoři CEPu o euru*. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 2010, str. 129 - 133. ISBN 978-80-86547-94-7.
- JANÁČKOVÁ, S. *Krize eurozóny a dluhová krize vyspělého světa*. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 2010. ISBN 978-80-86547-95-4.
- KLAUS, V. Kdy zkrachuje eurozóna? In: *Autoři CEPu o euru*. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 2010, str. 117 - 121. ISBN 978-80-86547-94-7.
- LAGARDE, Ch.: Euro je vzrušující dobrodružství. *Hospodářské noviny* [online]. 5. 11. 2010. [cit. 1. 10. 2012]. Dostupné z: <http://hn.ihned.cz/c1-47820230-euro-je-vzrusujici-dobrodruzstvi>
- SINGER, M. Co znamená řecká krize pro eurozónu a pro nás. In: *Autoři CEPu o euru*. Praha: Centrum pro ekonomiku a politiku, 2010, str. 123 - 127. ISBN 978-80-86547-94-7.
- SINGER, M. *Krize eurozóny*. [online prezentace]. 2012a [cit. 10. 10. 2012]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/Singer_20110525_appia.pdf
- SINGER, M. *Krize eurozóny očima ČNB*. [online prezentace]. 2012b [cit. 1. 10. 2012]. Dostupné z: [cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20120517_euro.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20120517_euro.pdf)
- SINGER, M. *Dluhová krize v eurozóně a její dopady na českou ekonomiku*. [online prezentace]. 2012c [cit. 1. 10. 2012]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/singer_20120312_zofinske_forum.pdf
- ČNB. *Hospodářská a měnová politika v EU*. [online]. 2012 [cit. 5. 10. 2012]. Dostupné z: http://www.cnb.cz/cs/o_cnb/mezinarodni_vztahy/cr_eu_integrace/

Ing. Svatava Tesařová, CSc.

Vysoká škola Karla Engliš
Ústav ekonomie a aplikovaných ekonomických disciplín
Švermova 114/38, 460 10 Liberec
e-mail:svatava.tesarova@vske.cz

CRISIS OF EUROPEAN MONETARY UNION

Svatava Tesarova

Karel Englis College, Sverma Str. 114, 460 10 Liberec, Czech Republic, svatava_tesarova@vske.cz

Abstract

This article deals with the crisis of European Monetary Union. The crisis began in year 2008 as a financial crisis, then quickly changed in a crisis of real economics and since 2010 has form of a debt crisis. Main goal of the article is to describe reasons that caused this crisis. To the most important reasons belong heterogeneous structure of the European Monetary Union, inadequate institutional organization and poor compliance with accepted rules. The article also mentions already accepted as well as proposed measures, that are needed to overcome consequences of the crisis.

Keywords:

Crisis of European Monetary Union, World Financial Crisis, Causes of Crisis of European Monetary Union, Measures taken to overcome the Crisis of European Monetary Union, Risks of the Crisis of European Monetary Union

JEL Classification: E42, F33, F36

LIDSKÝ FAKTOR A VÝVOJ NOVÝCH VÝROBKŮ

Zuzana Wroblowská

ÚVOD

Konkurenceschopnost produktu, síla produktové značky i optimální nabídka doprovodných služeb jsou z velké části dílem produktových manažerů a manažerů produktových značek, protože právě oni jsou v řadě organizací odpovědní za plánovací aktivity pro svěřenou část produktového portfolia jak v rovině strategické, tak v rovině takticko-operativní. Uvedení do funkce prvního produktového manažera časově spadá do první poloviny 20. století a je spojeno se společností Procter & Gamble. V zemích s vyspělou i tranzitivní ekonomikou, Českou republiku a Slovensko nevyjímaje, se management produktu, jako integrovaný systém analytických, plánovacích, rozpočtových a realizačních aktivit postupně prosazuje nejen u výrobců produktů pro spotřebitelské i průmyslové trhy, ale i v sektoru služeb.

Podnikové personální útvary i personální agentury se shodují na tom, že produktoví manažeři patří mezi ty pracovní pozice, které se obsazují nejhůře. Rozmanitost náplní práce v nabídkách volných míst v produktovém či brand managementu činí orientaci uchazečů o tyto pracovní pozice obtížnou. Chybí etalon v podobě typové pracovní pozice, která by sumarizovala klíčové úkoly pracovního místa a definovala požadavky na odborné dovednosti, a znalosti, obecné způsobilosti a osobnostní požadavky produktových manažerů. Odborníci, kteří se věnují výuce a výzkumu v oboru marketing, nejsou zajedno v definování obsahu role produktových manažerů a manažerů produktových značek. Panuje shoda v tom, že tvorba nového produktu je celofiremní proces a mezifunkční týmy se jeví jako organizační uspořádání vhodné pro iniciování tvorby znalostí a distribuci znalostí, které jsou potřebné pro úspěch inovace. Crawford a Di Benedetto (2000) i Kotler s Kellerem (2007) vyjadřují pochybnosti ohledně toho, zda je to právě produktový manažer, kdo je dostatečně fundován pro vedení procesu vývoje nového produktu.

Při formulaci zadání vlastního výzkumného projektu autorka vycházela z toho, že marketing je vnímán jako výchozí a integrující podniková funkce. Zohlednila ale také reálnou situaci v podnikatelské praxi, kde existence rozdílného postavení marketingové funkce, dokonce i ve firmách působících vedle sebe na trhu, které je dané tím, že podnikatelé a manažeři při naplňování cílů své organizace přikládají marketingu význam velmi diferencovaným způsobem, může přinášet různá postavení managementu produktu a tím i pracovníků, kteří tuto funkci vykonávají (Tomek a Vávrová, 2009, s. 138-139). V České republice dosud nebyl stanoven podíl produktových manažerů na řízení procesu vývoje nového produktu a nebylo zjišťováno, v jaké převládající roli produktoví manažeři v tomto procesu působí.

1 TEORETICKÁ VÝCHODISKA A METODOLOGIE

1.1 Teoretická východiska

Cílem článku je prezentovat výsledky vlastního empirického výzkumu, propojit je s poznatkovou základnou, která se týká role produktového manažera v procesu vývoje nového produktu, a výstupem v podobě návrhu typové pozice „manažer pro nové produkty“ poskytnou oporu podnikové praxi i inspiraci nositelům odborné přípravy budoucích manažerů. Protože v centru pozornosti je lidský faktor v produktovém managementu, konkrétně jeho uplatnění v procesu řízení tvorby nového výrobku, přesahují teoretická východiska hranice marketingu, i přestože tato aplikovaná nauka má za sebou intenzivní

vývoj a stále se rozvíjí. Řešená problematika využívá poznatků z více oborů, přičemž každý z nich přináší svůj úhel pohledu, svou terminologii a své metody.

V disciplině řízení lidských zdrojů se k problematice vztahuje především znalostní management, koncepce řízení podle kompetencí a Armstrongem vyzdvihovaný základní personální proces, kterým je analýza a popis pracovního místa, respektive pracovní role. Armstrong upozorňuje na to, že termín „pracovní role“ rychle nahrazuje termín „pracovní místo“, přičemž analýza role používá v podstatě tytéž postupy jako analýza pracovního místa a mnohé rysy profilů rolí lze najít v tradičních popisech pracovních míst (Armstrong (2007, s. 171). Dalšími obory, které rozšiřují poznatkovou základnu, jsou management a organizační chování. Produktový management jako organizační forma se v podnikové praxi nevyskytuje v unifikované podobě. Podniky volí z několika alternativ organizace managementu produktu, z nichž většina vykazuje znaky smíšené organizační formy. V odborné literatuře je diskutována vhodná organizace marketingových činností v souvislosti s inovačním managementem. Organizace vývoje nových produktů bývá zmiňována jako příklad čistě projektové, stejně jako i maticové organizační formy, viz Rosenau (2003). Tomek a Vávrová nahlíží na tvorbu nového produktu jako na celofiremní proces (Tomek a Vávrová, 2009, s. 9). Mezifunkční týmy se jeví jako organizační uspořádání, které je vhodné pro iniciování tvorby znalostí a distribuci znalostí, potřebných pro úspěch inovace, jak uvádí Kumar (2008, s. 20). Samotná organizace procesu vývoje nového produktu je příkladem organizační struktury definované na procesní struktuře. Vedoucí procesu jsou produktoví manažeři nebo manažeři pro nové výrobky. Crawford a Di Benedetto upozorňují na to, že dle intenzity interní opozice se zvyšuje či snižuje tak zvaný stupeň projektizace v organizačním uspořádání, přičemž při vysoké intenzitě interní opozice se přistupuje k zakládání tzv. „venture“ týmů a těm je svěřena produktová inovace. Týmy, které pracují na rozdílných inovačních záměrech, mohou navzájem spolupracovat (Crawford a Di Benedetto, 2010).

1.2 Metody

Předkládaný příspěvek pojednává o specifických otázkách, které byly zkoumány v rámci vlastního výzkumného projektu, jehož cílem bylo identifikovat a analyzovat stav produktového managementu v podnikatelské praxi České republiky a přezkoumat situaci na straně nabídky pracovních pozic „produktový manažer“ a „manažer produktové značky“. Metody, které byly ve výzkumném projektu použity, byly jednak empirického charakteru (dvouetapový primární výzkum), jednak byly použity logické metody, především analýza a syntéza. Nevyhnutelnou součástí práce bylo používání komparace.

Výzkumný projekt byl sestaven tak, aby naplnil výzkumné cíle a současně byla jeho realizace možná s ohledem na finanční a časové možnosti autorky. Z tohoto důvodu byl rozložen do dvou na sebe navazujících etap primárního šetření, které jsou logicky opodstatněné a kterým předcházelo studium sekundárních pramenů. Cílem první výzkumné etapy bylo shromáždit informace o požadavcích a psychických nárocích, kladených v ČR na uchazeče o pozici produktový manažer. Pro naplnění tohoto účelu byla použita metoda obsahové analýzy podle Bernarda Berelsona. Textové informace, které byly přenášeny do elektronického formuláře, byly dále tříděny a analyzovány, podrobněji o výběru vzorku a metodickém postupu, viz Wroblowská (2011). Analyzovány byly ty kategorie požadavků, jejichž kumulovaná četnost v celém souboru převýšila 3 % hranici.

Ve druhé výzkumné etapě byla použita metoda písemného dotazování v organizacích se sídlem na území České republiky a závěry jsou platné pro vybrané podnikové organizace. V plánu výzkumu si autorka stanovila, že počet zkoumaných organizací bude přibližně 150. Uplatněním úsudkového výběru statistických jednotek shromáždila 230 dotazníků. Po vyřazení duplicitních a neúplně vyplněných dotazníků dosáhla skutečná velikost výběrového souboru 148. Instituce, jejichž zřizovatelem je stát, a neziskové organizace, byly zastoupeny

3,4 % a zůstaly zařazeny ve zkoumaném souboru. Vybrané identifikační otázky byly využity k segmentaci souboru.

Výstupy průřezové analýzy byly podloženy statistickou verifikací, pro kterou autorka použila jako testové kritérium Pearsonův χ^2 test, který slouží k ověřování závislosti dvou kategoriálních proměnných. Při vytváření datových souborů a při volbě postupu testování kontingence nominálních proměnných autorka čerpala z publikací Hindlse (1995) a Řezankové (2007).

2 VÝSLEDKY A DISKUSE

2.1 Požadavek na praxi, kvalifikaci, odbornou a strategickou způsobilost a psychické nároky pracovního místa "produktový manažer"

Při náboru na pozici „produktový manažer“ je kladen důraz na schopnost pracovat samostatně a analyticky myslet. Takový požadavek byl očekáván. Jak je však patrné z tab. 1, nejvyšší četnost byla zaznamenána u komunikační dovednosti, jinak vyjádřeno schopností komunikovat. I druhý nejčastěji kladený požadavek „prezentační dovednost“ patří mezi interpersonální kompetence. Tato zjištění zřetelně korespondují s potřebou zvládat koordinační roli, mít vliv na spolupracovníky a externí partnery, který může a nemusí být podpořen mocí, danou hierarchií. Jako nezbytnost se ukazuje znalost angličtiny na komunikativní úrovni, viz tab. 2. Polovina inzerentů požaduje vysokoškolské vzdělání. Tady je potřeba připomenout, že v podnikové praxi je běžné, že i kvalifikované práce vykonávají lidé, kteří se připravovali na jinou profesi, a že v 17 % inzerátů formulace požadavku na dosažený stupeň vzdělání chyběla.

Vysoká frekvence požadovaných odborných znalostí, znalost trhu, znalost oboru podnikání inzerenta anebo také oborů podnikání, do kterých je produkt společnosti dodáván, jednoznačně potvrzuje, že produktový manažer je znalostním pracovníkem. Truneček (2003, s. 174) zdůrazňuje, že ve způsobilostech znalostních pracovníků nemůže chybět schopnost se celoživotně učit, myslet v souvislostech, samostatnost a osobní flexibilita.

Předkládané výsledky výzkumu jsou ve shodě s názorem Tomka a Vávrové (Tomka a Vávrové, 2009, s. 133, Gorchelsové, 1995, s. 25) a dalších odborníků, kteří zejména u produktových manažerů, kteří mají na starost úspěch produktů na průmyslových trzích, vyzdvihují vyváženost funkčních a behaviorálních kompetencí. Je nicméně potřeba upozornit také na takové výstupy analýzy obsahu náborových inzerátů, které na první pohled nekorespondují s názory té části odborné veřejnosti, která má oporu ve svých zkušenostech s praktickou realizací marketingu ve firmách. Například Gorchelsová (2005, s. 265) tvrdí, že týmová role vedoucího produktového týmu nutně vyžaduje kompetence respektovaného lídra a současně způsobilosti, kterými musí disponovat ovlivňovatel. Analýzou ale bylo zjištěno nízké zastoupení požadavku na vůdčí schopnosti produktového manažera. Autorka má za to, že důraz na jiné charakteristiky, na prvním místě na schopnost komunikovat, tento výzkumem identifikovaný, nesoulad zmírňuje.

Tabulka 1: Psychologické nároky na pozici „produktový manažer“

Znak		Product manager	
	Psychologické požadavky	Abs. četnost	Relativní četnost
A	nejsou uvedeny psychické nároky práce	7	7,0%
výkon. předpoklady a schopnosti (označení skupiny)			
B	samostatnost/schopen samostatné práce	30	30,0%
	orientace na výsledek	6	6,0%
	rozhodnost/schopnost se rychle rozhodnout	5	5,0%
	koncepční myšlení	3	3,0%
	analytické myšlení/schopnosti	32	32,0%
	pečlivost, preciznost	8	8,0%
	kreativita	23	23,0%
interpersonální vlastnosti (označení skupiny)			
C	organizační a koordinační dovednosti	27	27,0%
	týmový hráč/schopnost týmové práce	21	21,0%
	kom. dovednosti/schopnost dobře komunikovat	65	65,0%
	vyjednávací schopnosti (umění přesvědčit)	11	11,0%
	prezentační dovednosti	33	33,0%
	vůdčí schopnosti	6	6,0%
vlastnosti a schopnosti s vazbou na motivaci a cílesměrnost			
D	iniciativní, proaktivní	12	12,0%
	cílevědomost, schopen sám sebe motivovat	17	17,0%
	schopen pracovat s notnou dávkou nadšení	12	12,0%
	ochota učit se novým věcem, pracovat na sobě	12	12,0%
	výskyt znaku této skupiny (min. 1 x)	38	38,0%
rysy identifikující vitální kapacitu a temperament			
E	dynamická, energická, vitalní osobnost	9	9,0%
	aktivní	9	9,0%
	výskyt znaku této skupiny (min. 1x)	15	15,0%
další psych. požadavky (odolnost, vůle, schopnost adaptace)			
F	dovednost stanovit si priority	15	15,0%
	samostatnost/ schopen samostatné práce	30	30,0%
	flexibilita (dominantně časová)	23	23,0%
	zodpovědnost	13	13,0%
	výskyt znaku této skupiny (min. 1x)	57	57,0%

Zdroj: vlastní výzkum autorky

Tabulka 2: Ostatní požadavky na pozici „produktový manažer“

Znak		Product manager	
	Odborné znalosti a dovednosti a vybrané obecné způsobilosti	Abs. četnost	Relativní četnost
vzdělání			
G	není uveden požadavek na úroveň vzdělání	17	17,0%
	VŠ	50	50,0%
	SŠ nebo VŠ	22	22,0%
	SŠ nebo vyšší odborné vzdělání, nikoliv VŠ	11	11,0%
odborné znalosti a dovednosti			
H	znalost odborných disciplín	49	49,0%
	znalost produktového managementu	8	8,0%
	znalost marketingu	3	3,0%
	znalost projektového managementu - výhodou	7	7,0%
požadavky směřující k identifikaci strateg. kompetence			
I	strategické uvažování/podnikatelské myšlení	17	17,0%
vybrané obecné způsobilosti			
J	komunikativní znalost AJ anebo NJ nebo FJ	12	12,0%
	výborná angličtina	25	25,0%
	dobrá /pokročilá/ komunikativní angličtina	46	46,0%
	práce s PC /M.Office/ na dobré úrovni	41	41,0%
	řidičský průkaz sk. B	25	25,0%
	není uveden požadavek v tomto okruhu kompeten	4	4,0%
praxe			
K	profesní zkušenost s prokazatelnými výsledky	5	5,0%
	pracovní zkušenost v marketingu je podmínkou	8	8,0%
	pracovní zkušenost v marketingu	16	16,0%
	zkušenost v oboru je výhodou	19	19,0%
	zkušenost v oboru je podmínkou	22	22,0%
	zkušenost profesní	16	16,0%
	zkušenost na pozici min. 2 roky	24	24,0%
	zkušenost na pozici 3 roky a více	5	5,0%
	zkušenosti s vedením týmu, menší pracov. skupin	5	5,0%
	není uveden požadavek na praxi	12	12,0%

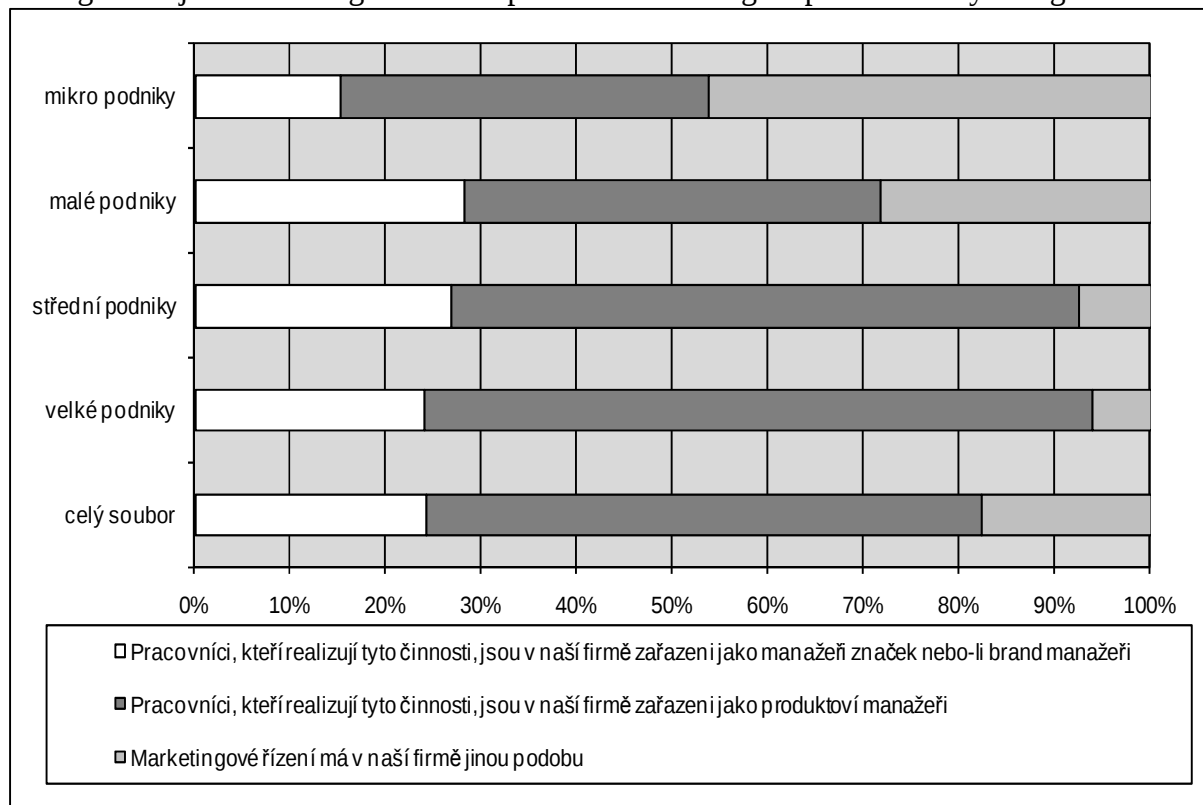
Zdroj: vlastní výzkum autorky

Potvrzením užitečnosti výzkumného projektu jsou i neutuchající diskuse, které probíhají v komunitách odborníků z praxe, viz například Johnson (2010b). Mezi marketéry panuje živá výměna názorů. Volají po tom, aby manažeři a personalisté, přestali hledat univerzální produktové manažery, schopné brilantně zvládnout celý proces vývoje nového produktu. V diskusích, které probíhají na specializovaných webových stránkách, je zdůrazňováno, že lidé s všestrannými kompetencemi jsou vzácností. Produktoví manažeři se dovolávají toho, aby bylo při náboru zřejmé, zda je pro pozici „produktový manažer“ hledán expert, který bude skutečně plně odpovědný za nový produkt již od počáteční fáze procesu vývoje nového produktu. A upozorňují na to, že je-li produktový manažer posunut ve svých povinnostech blíže uvedení produktu na trh než řízení tvorby námětu na produktovou inovaci, pak je klíčovým předpokladem jeho výkonnosti znalost produktového marketingu a nemusí být expertem v daném oboru a špičkovým znalcem trhu Johnson (2010a). Naopak produktový

manažer, který odpovídá za počáteční fázi procesu vývoje nového produktu, musí znát potřeby a požadavky trhu a být schopen předvídat trendy jejich vývoje.

2.2 Identifikace role produktového manažera v procesu vývoje nového produktu v současné podnikatelské praxi

Zatímco první etapa výzkumu ukázala, že je nutno propojit soubor požadavků na lidský faktor s rolí, kterou produktový manažer v organizaci má, ve druhé etapě bylo terénní šetření zaměřeno na zjišťování toho, jaká ta role skutečně je. Výzkum prokázal, že produktový management je aktuální organizační uspořádání marketingu v podnikatelských organizacích.



Graf 1: Organizace marketingu ve společnostech rozdělených kritériem počet zaměstnanců
Zdroj: Vlastní výzkum autorky

Jak je patrné z grafu 1, v malých organizacích a v tzv. mikropodnicích (s počtem zaměstnanců 0-9) se role produktového či brand manažera uplatňuje méně často, neboť v těchto organizacích je koncepční nastavení a implementace produktové politiky častěji svěřena jiným pracovníkům, případně nejsou prováděny vůbec. Objektově orientovaná forma marketingové organizace, ať už zacílená na produkt nebo na značku, se uplatňovala v 82,4 % zkoumaných organizací, nejvyšší zastoupení bylo v segmentu "velké podniky" v 94 %. Podrobnou analýzou dat bylo zjištěno, že koordinační role manažera v objektově uspořádané organizaci marketingu podle produktů, respektive značek, se v reálné praxi neuplatňuje v míře, jakou odborná veřejnost předpokládá. Tento závěr ilustruje tab. 3.

Tabulka 3: Koordinační role produktového/brand manažera v segmentech určených počtem zaměstnanců

Ot.	Přehled činností, které produktový manažer anebo manažer produktové značky koordinuje	celý soubor		velké podniky		střední podniky		malé podniky	
		počet	zastoupení	počet	zastoupení	počet	zastoupení	počet	zastoupení
č.7	Produktový /brand manažer koordinuje soustavný sběr dat a zpracovává relevantní informace	68	45,9%	31	62,0%	23	56,1%	11	26,2%
č.8	Produktový /brand manažer řídí a koordinuje tvorbu nového produktu	54	36,5%	27	54,0%	13	31,7%	9	21,4%
č.9	Produktový /brand manažer koordinuje tvorbu prodejní argumentace	35	23,6%	15	30,0%	12	29,3%	7	16,7%
č.10	Produktový /brand manažer koordinuje práce v oblasti zajištění komunikace značky anebo produktu	55	37,2%	18	36,0%	17	41,5%	14	33,3%
č.11	Produktový /brand manažer koordinuje sestavení prognózy prodeje	27	18,2%	13	26,0%	9	22,0%	5	11,9%
č.12	Produktový /brand manažer koordinuje tvorbu ročního marketing. plánu pro svěřené produkty anebo značky	24	16,2%	10	20,0%	5	12,2%	7	16,7%
č.13	Produktový /brand manažer koordinuje tvorbu dlouhodobé marketingové strategie produktu anebo značky	23	15,5%	13	26,0%	6	14,6%	4	9,5%

Zdroj: vlastní výzkum autorky

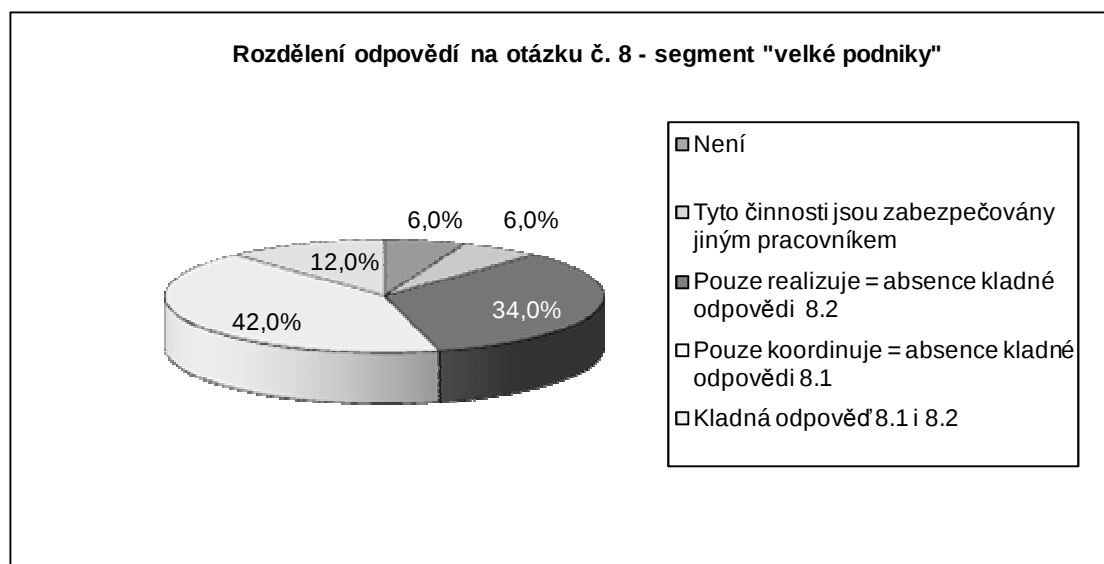
Převaha koordinační role nad realizační rolí byla prokázána napříč segmenty organizací pro jediný okruh činností produktového manažera. Pouze při shromažďování a zpracovávání informací o výkonnosti produktu, o jeho tržní pozici, o nových příležitostech, o zákaznících a o jiných ovlivňujících faktorech převažovala úloha koordinátora nad úlohou realizátora. Předmětem šetření byla rovněž role, kterou má produktový manažer v procesu řízení inovačního námětu a tvorby nového produktu. Respondentům byla položena otázka s pořadovým číslem 8: “Je součástí práce produktového manažera /brand manažera řízení tvorby nového produktu?”

Tabulka 4: Přehled odpovědí respondentů na otázku č. 8 v dotazníkovém šetření organizací

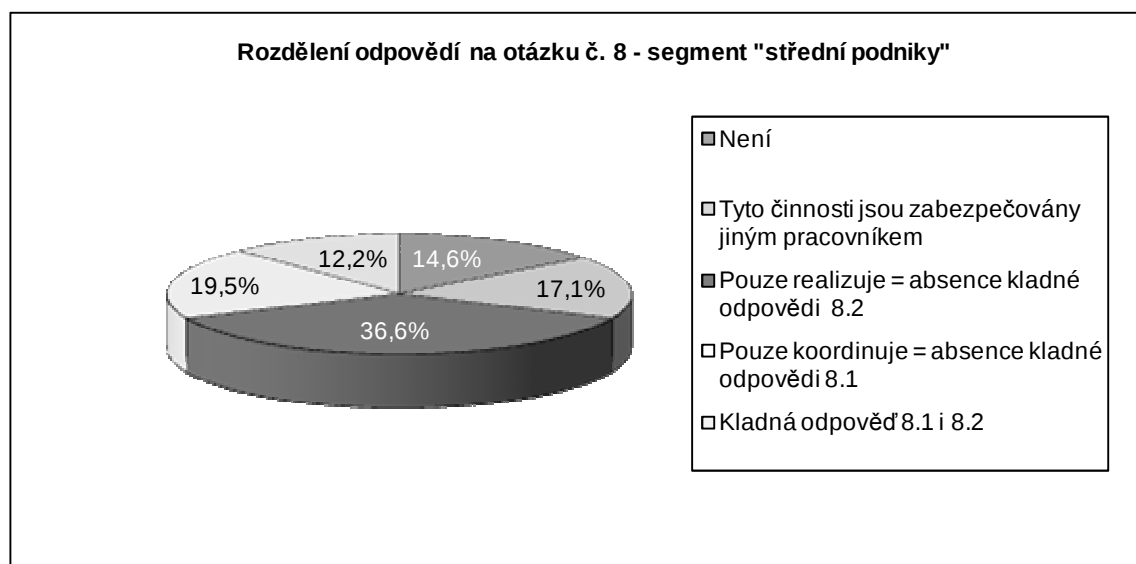
Od. č. 8	Odpovědi	celý soubor		velké podniky		střední podniky		malé podniky		Kód č. 8
		počet	zastoupení	počet	zastoupení	počet	zastoupení	počet	zastoupení	
	Ano, osobně realizuje tyto činnosti	68	45,9%	23	46,0%	20	48,8%	17	40,5%	1
	Ano, zadává a koordinuje tyto činnosti	54	36,5%	27	54,0%	13	31,7%	9	21,4%	2
1	Není	25	16,9%	3	6,0%	6	14,6%	12	28,6%	3
2	Tyto činnosti jsou zabezpečovány jiným pracovníkem	20	13,5%	3	6,0%	7	17,1%	8	19,0%	4
3	Pouze realizuje = absence kladné odpovědi 8.2	49	33,1%	17	34,0%	15	36,6%	13	31,0%	
4	Pouze koordinuje = absence kladné odpovědi 8.1	35	23,6%	21	42,0%	8	19,5%	5	11,9%	
5	Kladná odpověď 8.1 i 8.2	19	12,8%	6	12,0%	5	12,2%	4	9,5%	
	celkový počet analyt. jednotek v souboru a podsouborech	148	100,0%	50	100,0%	41	100,0%	42	100,0%	
	výskyt ve velkých podnicích: 1x pracovník VaV, 1x pracovník zahr. centrály, 1x proposition manage									
	výskyt ve středních podnicích: 1x pracovník výrobního útvaru, 2x pracovník VaV, 3x pracovník zahr. centrály, dále neuvedeno									5
	výskyt v malých podnicích: 1x SM, 2x MM, 1x ProjM, 4x pracovník zahr. centrály									

Zdroj: vlastní výzkum autorky

V segmentu „střední podniky“ se také častěji vyskytovalo delegování zkoumané činnosti na jiného pracovníka anebo výběr odpovědi „není“. Ve velkých podnicích si odpověď „není“ vybralo 6 % respondentů a stejné procento organizací z tohoto segmentu přenechává řízení tvorby nového produktu jiným pracovníkům. Ve 42 % „velkých podniků“ produktový manažer tuto činnost koordinuje, aniž by realizoval tento úkol osobně. Ve středních podnicích byla uvedena taková dělba práce méně často, což dokládá hodnota relativní četnosti výskytu odpovědi 19,5 %. Tato zjištění ilustrují grafy 2 a 3, které znázorňují rozdělení odpovědí na otázku č. 8 v segmentech „velké podniky“ a „střední podniky“.



Graf 2: Ilustrace výsledku šetření role produktového manažera v řízení produktové inovace
Zdroj: vlastní výzkum autorky



Graf 3: Ilustrace výsledku šetření role produktového manažera v řízení produktové inovace

Zdroj: vlastní výzkum autorky

Výsledek průřezové analýzy autorka podložila statistickou verifikací, pro kterou použila Pearsonův χ^2 test. Předmětem párového srovnání odpovědí na každou z otázek bylo rozdělení pravděpodobnosti všech odpovědí v segmentech velké podniky, střední podniky, malé podniky a rozdělení odpovědí, které vystihují roli produktových manažerů v organizacích z těchto segmentů. Jak dokládá obrázek 4, který představuje postup a výsledek výpočtu s použitím Pearsonova chí-kvadrát testu, statisticky významná existence závislosti byla potvrzena právě v případě testování rozdělení pravděpodobnosti všech odpovědí na otázku č. 8, která se vztahuje k roli produktového anebo brand manažera v produktových inovacích. Praktická realizace úlohy produktového manažera se v malých organizacích, s počtem zaměstnanců do 50, teorii vzdaluje, ve velkých a středních podnicích se očekávání odborníků blíží.

Tabulka 5: Přezkoumání závislosti rozložení odpovědí na otázku s pořadovým číslem 8: “Je součástí práce produktového manažera /brand manažera řízení tvorby nového produktu?” na příslušnosti organizace k segmentu

CELKOVÝ ZÁVĚR				hladina			
				0,1%	1%	5%	
hypotézu, že sloupce a řádky jsou nezávislé na dané hladině				nelze zamítnout	zamítáme	zamítáme	
Segment							řádků 5
TESTOVANÁ DATA							sloupců 3
otázka 8							TEST NEZÁVISLOSTI
	velké	střední	malé				chi-kvadrát 20,135007
odpověď 1	3	6	12				hladina 1,0%
odpověď 2	3	7	8				
odpověď 3	17	15	13				
odpověď 4	21	8	5				
odpověď 5	6	5	4				
	50	41	42	0	0	0	0
očekávané četnosti							
otázka 8							
	velké	střední	malé				
odpověď 1	7,9	6,5	6,6				
odpověď 2	6,8	5,5	5,7				
odpověď 3	16,9	13,9	14,2				
odpověď 4	12,8	10,5	10,7				
odpověď 5	5,6	4,6	4,7				
příspěvky chí-kvadrát							
otázka 8							
	velké	střední	malé				
odpověď 1	3,0	0,0	4,3				
odpověď 2	2,1	0,4	0,9				
odpověď 3	0,0	0,1	0,1				
odpověď 4	5,3	0,6	3,1				
odpověď 5	0,0	0,0	0,1				

Zdroj: Vlastní výzkum autorky

2.3 Sestavení typové pozice „Manažer pro nové produkty“

Závěry obou etap vlastního empirického výzkumu autorka použila k vytvoření typové pozice „Manažer pro nové produkty“, viz tabulka 5. Impulsem pro ni byla nejednotnost názorů odborné veřejnosti na způsobilost produktového manažera pro roli lídra týmu pro produktové inovace. Pracovala metodikou, užívanou kartotékou typových pozic, která je uplatňována v projektu „Národní soustava povolání“ České republiky, viz KTP-Kartotéka typových pozic (2010). Protože znalost projektového managementu figuruje v kvalifikačních požadavcích na produktové manažery a manažery produktových značek a také proto, že projektová organizace je dle odborné veřejnosti vhodnou organizační strukturou pro úspěšné řízení procesu tvorby nového produktu, nově vytvořená pozice propojuje výzkumem zjištěné informace a typovou pozici „projektový manažer“, která již v registru k dispozici je. Typová pozice je určena k širokému využití podnikatelskou praxí i odborným týmům, které vytvářejí registry popisů pracovních míst povolání a zaměstnání v České republice i na Slovensku.

Tabulka 6: Typová pozice Manažer pro nové produkty

Charakteristika: Manažer pro nové produkty je vysoce kvalifikovaný pracovník, který je odpovědný za plánování, řízení a realizaci projektu tvorby a uvedení nového produktu na trh.	
Kvalifikační úroveň: magisterský studijní program	
Obor činnosti: nezařazená povolání	
Pracovní činnosti:	
Monitorování a analýza trhu, identifikace vývojových trendů	

▪ Organizace průzkumu potřeb ▪ Rozpracování námětu na produktovou inovaci ▪ Komplexní řízení realizace projektu produktové inovace ▪ Zpracování plánu časového a finančního rozložení projektu ▪ Řízení a kontrola projektové dokumentace ▪ Řízení rizik a příležitostí projektu ▪ Řízení a vedení projektového týmu ▪ Koordinace postupu práce v návaznosti na jednotlivé činnosti ▪ Sestavení marketingového plánu a prodejní předpovědi ▪ Koordinace uvedení produktu na trh ▪ Poskytování informací o průběhu projektu zadavateli projektu <i>Tyto činnosti nejsou vyčerpávající a nejsou závazné.</i>	
Charakter práce a obvyklé pracovní podmínky: je vystaven duševní zátěži, pracovní činnosti lze charakterizovat jako tvůrčí, vývojové a systémové, bez řízení anebo s řízením malého útvaru. Pracovní tempo je spontánní, práce je proměnlivá a z hlediska společenských pracovních podmínek jde o kolektivní práci vyžadující přímou kooperaci.	
Kvalifikační požadavky Odborná příprava a certifikáty: vhodnou přípravou pro tuto typovou pozici představuje magisterský studijní program v technických oborech se zaměřením na ekonomiku a řízení. Jinou alternativou je magisterský studijní program v oboru podniková ekonomika, marketing a management a bakalářské studijní programy v technických oborech se zaměřením na ekonomiku a řízení. Existují i další vzdělávací cesty. Pro vykonání většiny pracovních činností v této typové pozici se nevyžadují žádné certifikáty. Délka praxe je doporučena 3 roky. Závazně ji upravuje interní předpis zaměstnavatele.	
Odborné dovednosti: ▪ analyzování a vyhodnocování potřeb a vývojových trendů trhu ▪ zpracování koncepce a rozfázování projektu ▪ zpracování analýzy rizik a příležitostí projektu ▪ kontrola realizace projektu dle stanoveného plánu projektu ▪ řízení a vedení projektového týmu ▪ zpracování marketingového plánu ▪ sestavení prodejních předpovědí ▪ příprava reportu o projektu a jeho prezentace <i>Všechny tyto dovednosti odpovídají kvalifikačnímu stupni 4.</i>	
Odborné znalosti: nutné ▪ projektové řízení ▪ vedení pracovního týmu ▪ finanční plánování ▪ marketing a marketingové plánování výhodné	

▪ základy technických oborů ▪ vyhodnocování statistických průzkumů a datová analýza ▪ personální management ▪ ekonomický management a controlling Všechny tyto znalosti odpovídají kvalifikačnímu stupni 4.			
Obecné způsobilosti: */Poznámka pod tabulkou Pokročilá úroveň: nutné ▪ analyzování a řešení problémů ▪ ekonomické způsobilosti ▪ jazykové způsobilosti - angličtina ▪ jednání s lidmi ▪ motivování lidí ▪ organizování a plánování práce ▪ počítačové způsobilosti ▪ práce s informacemi ▪ pružnost v myšlení a jednání (flexibilita, přizpůsobivost) ▪ písemný projev a komunikace ▪ rozhodování ▪ řízení lidí ▪ týmová práce výhodné ▪ osobnostní rozvoj ▪ právní způsobilosti ▪ vyjednávání ▪ tvořivé myšlení Elementární úroveň: výhodné ▪ řízení motorových vozidel			
Osobnostní požadavky:	Úroveň**/		
Koncentrace pozornosti	3		
Rozdělení pozornosti		4	
Krátkodobá paměť		4	
Dlouhodobá paměť	3		
Představivost pro procesy a události		4	
Teoretické myšlení		4	
Praktické myšlení		4	
Samostatné myšlení		4	
Tvůrčí myšlení		4	
Osobnostní požadavky – další psychické nároky			
Písemný a slovní projev		4	
Flexibilita		4	
Samostatnost		4	
Schopnost pracovat v týmu		4	

Sebeovládání		4	
Přesnost, preciznost		4	
Rozhodnost		4	
Schopnost přijmout odpovědnost		4	
Odolnost mentální zátěži		4	
Organizační schopnost		4	
Osobnostní požadavky - pro jednání s lidmi			
Kultivovanost vystupování a zevnějšku		4	
Jistota, pohotovost vystupování		4	
Schopnost sociálního kontaktu		4	
Zdravotní požadavky:			
Pozici nemohou zastávat lidé, kteří mají závažné duševní poruchy anebo těžké poruchy chování.			
Poznámky: */ U této pozice nefigurují ve výčtu technická a numerická způsobilost s ohledem na již výše uvedené kvalifikační požadavky. **/Stupně pro hodnocení úrovně osobnostních požadavků: zanedbatelné - 1 malé - 2 střední - 3 vysoké - 4 mimořádné - 5			

Zdroj: vlastní zpracování autorky

ZÁVĚR

Příspěvek je zaměřen na lidský faktor, který zesiluje či zeslabuje účinnost produktově orientované organizace marketingu, označované jako produktový management. Cílem autorky bylo ověřit v současné podnikatelské praxi České republiky aktuálnost a platnost tohoto organizačního uspořádání marketingu, identifikovat pracovní roli produktových manažerů a manažerů produktových značek v procesu tvorby nového produktu a podnikové praxi dát oporu v podobě standardu typové pozice. Při řešení problematiky autorka aplikovala interdisciplinární přístup, protože poznání teoretických východisek i analýza současného stavu problematiky a tendencí jejího vývoje si vyžádaly bádání v několika odborných disciplínách. Výsledky vlastního empirického výzkumu ukázaly, že ve více než 80 % podnikových organizací je produktový management aktuálním organizačním uspořádáním marketingu. Byla zjištěna a statistickou verifikací potvrzena odlišnost převažujících rolí produktových manažerů v procesu řízení tvorby nového produktu v segmentech organizací určených počtem zaměstnanců. V aplikační části práce autorka vytvořila typovou pozici pro produktového manažera, odpovědného za celý proces řízení vývoje nového produktu.

Literatura

ARMSTRONG, Michael. *Řízení lidských zdrojů: nejnovější trendy a postupy*. Přel. J. Koubek. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 789 s. ISBN 978-80-247-1407-3.

CRAWFORD, Merle C.; Di BENEDETTO, Anthony C. *New Products Management*. 6th ed. New York: McGraw-Hill, 2000. 534 p. ISBN 0-07-027552-1.

CRAWFORD, Merle C.; Di BENEDETTO, Anthony C. *New Products Management*. 10th ed. New York: McGraw-Hill/Irwin, 2010. 592 p. ISBN 0-07-340480-2.

GORCHELS, Linda. *The Product Manager's Handbook*. 1st ed. Lincolnwood (Illinois): NTC Business Books, 1995. 265 p. ISBN 0-8442-3669-1.

GORCHELS, Linda. *The Product Managers Handbook*. 3rd ed. New York: McGraw-Hill, 2005. 389 p. ISBN 0-07-145938-3.

HINDLS, Richard; SEGER, Jan. *Statistické metody v tržním hospodářství*. 1. vyd. Praha: Victoria Publishing, 1995. 435 s. ISBN 80-7187-058-7.

JOHNSON, Steve. *Produkt Manager Job Title*. [online]. Pragmatic Marketing Newsletter, 2010a. [cit. 6. 2. 2012] Dostupné na World Wide Web: <<http://www.pragmaticmarketing.com/publications/topics/02/0202sj>>.

JOHNSON, Steve. *Writing the Market Requirements Document*. [online]. Pragmatic Marketing Newsletter, 2010b. [cit. 10. 2. 2012] Dostupné na World Wide Web: <<http://www.pragmaticmarketing.com/publications/topics/01/0104sj>>.

KTP-Kartotéka typových pozic [online]. 2010. [cit. 8. července 2010]. Dostupné na World Wide Web: <<http://ktp.istp.cz/charlie/expert2/act/help.act?lh=0&fn=&ac=1&tp=inst>>.

KOTLER, Philip; KELLER, Lane Kevin. *Marketing management*. Přel. Š. Černá, V. Faktor, T. Juppa. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2007. 778 s. ISBN 978-80-2471-359-5.

KUMAR, Nirmalya. *Marketing jako strategie vedoucí k úspěchu*. Přel. T. Juppa 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. 240 s. ISBN 978-80-247-2439-3.

ROSENAU, Milton D. *Řízení projektů*. Přel. E. Brumovská. 2. vyd. Brno: Computer Press, 2003. 394 s. ISBN 80-7226-218-1.

ŘEZANKOVÁ, Hana. *Analýza dat z dotazníkových šetření*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2007. 212 s. ISBN 978-80-86946-49-8.

TOMEK, Gustav; VÁVROVÁ, Věra. *Jak zvýšit konkurenční schopnost firmy*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2009. 240 s. ISBN 978-80-7400-098-0.

TRUNEČEK, Jan. *Znalostní podnik ve znalostní společnosti*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing, 2003. 312 s. ISBN 80-86419-35-5.

WROBLOWSKÁ, Zuzana. Lidský faktor v produktovém managementu. In *Marketing & komunikace*, 2011, roč. 16, č. 1, s. 18-19. ISSN 1211-5622.

RNDr. Zuzana Wroblowská, Ph.D.

Vysoká škola Karla Engliš, a.s.
Ústav podnikové správy a managementu
Palackého 918/70, 702 00 Ostrava
e-mail: zuzana.wroblowska@vske.cz

HUMAN FACTOR AND NEW PRODUCTS DEVELOPMENT

Zuzana Wroblowská

Vysoká škola Karla Engliš, a.s., the Institute of Management, Palackého 918/70, 702 00 Ostrava, Czech Republic, e-mail: zuzana.wroblowska@vske.cz

Abstract

The article is aimed at a human factor which intensifies or reduces the effectiveness of product oriented marketing, which is designated as product management. The purpose was to identify role profile of product and brand managers in the new products development process as well as support corporal routine with a type position standard. To deal with this issue interdisciplinary approach was best to apply because theoretical resources and current state analysis of the topic as well as tendencies in its development required research in several disciplines. The research showed that product management is current organizational structure in more than 80 % of companies. Diversity of the prevailing roles in the new product development process in segments of organizations with pre-defined characteristics were identified and proved by statistic verification. Also a type position of a product manager who is in charge of the whole process of new products development was created.

Key words: human factor, new product development, product management

JEL Classification: F 16, L 22, M 33

FAKTORY OVLIVŇUJÍCÍ ROZHODOVÁNÍ O ZAČÁTKU INTERNACIONALIZACE PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT

Šárka Zapletalová

ÚVOD

Především sílící tlak konkurentů a nasycenost tuzemského trhu nutí podnikatelské subjekty k realizaci podnikatelských aktivit na zahraničních trzích. Tuto tendenci, nazývanou také jako internacionalizaci podnikatelských aktivit, můžeme ve zvýšené míře sledovat od konce minulého století. Samotný pojem internacionalizace podnikatelských aktivit se začal používat prvně už ve dvacátých letech devatenáctého století a používá se jako synonymum pro geografickou expanzi ekonomických aktivit přes národní hranice státu.

Studie vychází z provedených výzkumů a studií (Johanson 1975, 1977, 2009; Andersen 1993; Ruzzier 2006; Lopez 2009; Vernon 1966, 1971 a další), které byly využity k vysvětlení modelů internacionalizace u malých a středních podniků a zároveň tyto studie sledují vliv faktorů na rozhodování o internacionalizaci podnikatelských aktivit.

Cílem tohoto příspěvku je ukázat vliv vybraných faktorů na rozhodování podnikatelských subjektů o vstupu na zahraniční trhy. Data prezentována v tomto příspěvku jsou získána na základě primárního výzkumu podnikatelských subjektů z České republiky.

Na začátku příspěvku bude diskutován teoretický rámec procesu internacionalizace podnikatelských aktivit podniků. Teoretický rámec vede k vymezení hypotéz zaměřených na vliv faktorů ovlivňujících rozhodování o zapojení do mezinárodních podnikatelských aktivit. V následující části bude prezentována použitá metodika, data a výsledky primárního výzkumu.

1 INTERNACIONALIZACE PODNIKATELSKÝCH AKTIVIT

Internacionalizace podniku se tak jeví jako postupný proces akumulace potřebných zdrojů nutných k překonání nejistot na zahraničních trzích. V systémovém kontextu, je internacionalizace chápána jako kumulativní proces, ve kterém vztahy (styky) jsou kontinuálně stanovené, udržované, rozvíjené, přerušované a rozpuštěné za účelem dosažení cílů podnikatelského subjektu (Ruzzier, 2006, s. 478).

Internacionalizace podnikatelských aktivit vede ke zmezinárodnění podniku. Internacionalizace podnikatelských aktivit s sebou přináší i výrazné změny v řízení podniku, a je jimi také podmíněna.

1.1 Proces internacionalizace podnikatelských aktivit

Podnikatelské subjekty, které se rozhodnou realizovat své podnikatelské aktivity v mezinárodním prostředí, procházejí určitými stádií internacionalizace. Průběh a rychlost procesu internacionalizace podnikatelských aktivit závisí na významu a postavení mezinárodního podnikání v podnikatelské strategii podniku. Obecně můžeme rozeznat čtyři základní stadia procesu internacionalizace podnikatelských aktivit (Machková, 2003, s. 95).

První stadium procesu internacionalizace podnikatelských aktivit ještě nemůžeme doslovně chápat jako realizaci podnikatelských aktivit na zahraničních trzích. V tomto stádiu, kdy podnikatelský subjekt podniká výhradně na tuzemském trhu, většinou dochází k příležitostnému vyřizování nevyžádaných exportních objednávek, ad hoc export. Podnikatelský subjekt se angažuje na zahraničních trzích pouze příležitostně a spíše pasivně

reaguje na podněty ze zahraničí. Podnikatelské subjekty většinou realizují exportní marketingovou strategii. Pro samotnou realizaci podnikatelských aktivit jsou využívány různé typy prostředníků.

V *druhém stádiu internacionalizace* zůstává pro podnikatelský subjekt stále prioritou tuzemský trh, ale vzrůstá vědomí nutnosti rozvoje mezinárodních podnikatelských aktivit. V tomto stádiu začínají podnikatelské subjekty realizovat aktivní export nebo vstupují pomocí kapitálově nenáročných metod na geograficky nebo kulturně blízké trhy. Podnikatelské aktivity na zahraničních trzích jsou většinou řízeny exportním útvarem, který je oddělen od řízení podnikatelských aktivit na tuzemském trhu. Ekonomicky silné podnikatelské subjekty začínají realizovat také první kapitálové vstupy na zahraniční trhy. Manažerský styl v případě prvních kapitálových vstupů na zahraniční trhy je obvykle silně etnocentrický, kdy se podnikatelské subjekty na zahraničních trzích snaží aplikovat vlastní osvědčené strategické přístupy z tuzemského trhu. V této fázi dochází podle Zadražilové (Zadražilová, 2004, s. 66) k přenosu určitých provozních činností do jiných zemí a založení zahraniční dceřiné společnosti. Nejčastěji se přenáší prodejní aktivity, jsou vytvářeny obchodní zastoupení a vlastní distribuční kanály. Z tohoto důvodu jsou vybírány země geograficky blízké a také trhy s tzv. psychickou blízkostí. Zahraniční dceřiné společnosti nejčastěji fungují na principu tzv. profit centra. To znamená, že dceřiná společnost hodnocena na základě vytvořeného zisku a návratnosti vložených prostředků.

Ve *třetím stádiu internacionalizace* můžeme již hovořit o mezinárodním podnikání a podnikatelský subjekt se stává multinacionální. Podnikatelský subjekt vstupuje na jednotlivé zahraniční trhy se speciálně koncipovanými strategiemi a snaží se co nejvíce přizpůsobit místním podmínkám, realizuje polycentrický manažerský styl. Pro vstup na zahraniční trhy využívá různé formy, jejichž patří mezi klíčové strategické rozhodnutí vedení podnikatelského subjektu. Strategie mezinárodního podnikání mezi jednotlivými trhy není ještě integrována a není ani integrována se strategií na trhu tuzemském. V této fázi se začínají mezinárodní podnikatelské aktivity vyrovnávat co do významu i rozsahu aktivitám tuzemským. Podnikatelské subjekty začínají přesouvat do zahraničí nejenom prodejní aktivity, ale i některé výrobní aktivity. Většinou se jedná o méně náročné výrobní operace s nízkou přidanou hodnotou. Výzkum a vývoj nových výrobků a technologií je stále ještě orientován na tuzemský trh. Tuzemský trh zůstává stále hlavním hnacím motorem podnikání. V této fázi dochází k seskupování zahraničních dceřiných společností do tzv. mezinárodních divizí. Mezinárodní divize jsou vytvářeny nejčastěji v okamžiku, kdy byly vytvořeny čtyři a více zahraničních dceřiných společností nebo kdy podíl zahraničních podnikatelských aktivit představují okolo 10 – 15% celkového výkonu podnikatelského subjektu.

Vedení mezinárodní divize, které odpovídá za efektivnost zahraničních aktivit, je přímo podřízeno výkonnému řediteli společnosti.

Vstupy na zahraniční trhy podnikatelskými subjekty jsou prováděny podle Štracha (Štrach, 2009, s. 36) jednak prostřednictvím zahraničních přidružených společností, jednak přes zahraniční pobočky. Zahraniční přidružená společnost je oddělenou právní osobou, přičemž její jméno se obvykle alespoň částečně odlišuje od jména mateřské společnosti, pokud je vlastnický podíl menší než 20%, tak se hovoří o spřátelené společnosti. K zahraničním přidruženým společnostem podle Štracha (Štrach, 2009, s. 36) patří:

- dceřiné společnosti (subsidiary) u nichž je vlastnický podíl mateřské společnosti roven 50% nebo je větší;
- filiálky (associate, affiliate) v nichž má mateřská společnost podíl mezi 10 – 50%.

Zahraniční pobočky (branch) jsou částí mateřské společnosti s tím, že mají omezenou rozhodovací pravomoc. Pobočky obvykle nesou název mateřské společnosti a její rozvaha je součástí celkové rozvahy podnikatelského subjektu.

Čtvrté stádium internacionalizace je typické využíváním mezinárodních manažerských týmů a skutečně globálním řízením všech aktivit podnikatelského subjektu. Vznikají velké globální podniky, které jsou často označovány jako transnacionální korporace. Tyto podnikatelské subjekty využívají promyšlenou celosvětovou strategii mezinárodního podnikání, jehož cílem je získat v cílovém segmentu co největší podíl na světovém trhu a stát se leaderem na trhu s co možná největším náskokem před konkurenčními podniky. Podnikatelský subjekt realizuje buď manažerský styl geocentrický nebo regiocentrický. Tuzemský trh je považován za jeden z národních trhů, na kterém bývá umístěno „řídící centrum“ podnikatelského celku a vytváří se jednotná podnikatelská strategie pro všechny trhy. V této fázi se organizační struktura podnikatelského subjektu přizpůsobuje vysoce integrované podnikové strategii. Vedení podnikatelského subjektu nerozlišuje mezi tuzemskými a zahraničními podnikatelskými aktivitami, ale přistupuje k oběma naprosto rovnocenně a posuzuje je podle stejných hledisek. Světový trh je chápán jako jeden celek a veškerá rozhodnutí jsou prováděna s ohledem na tento světový trh a efektivnost podnikatelského subjektu jako celku.

1.2 Faktory ovlivňující internacionalizaci podnikatelských aktivit

Internationalizace podnikatelských aktivit je provázeno řadou faktorů, které musí brát podnikatelské subjekty v úvahu. Při identifikaci významných faktorů ovlivňujících proces internacionalizace podnikatelských aktivit se vycházelo, pro potřeby této studie, z různých teorií zabývajících se mezinárodními podnikatelskými aktivitami, jako je teorie Uppsalské školy a teorie Porterova kosočtverce (Porter Diamond). Významné faktory tak můžeme rozdělit do dvou základních skupin: interní faktory (podniková specifika) a externí faktory (specifika prostředí) (Kotabe, 2001, s. 325). Tyto faktory vyplývají z mezinárodního podnikatelského prostředí, které je tvořeno silami významným způsobem ovlivňujícím průběh a vztahy podnikatelského subjektu s dalšími subjekty.

Externí faktory vycházejí z externího prostředí, rozlišeného na úroveň světového hospodářského prostředí (nebo také světové ekonomiky), úroveň prostředí národního státu (tuzemského nebo zahraničního) a úroveň trhu (odvětví).

Interní faktory jsou dány specifičností samotného podnikatelského subjektu. K nastartování úspěšného procesu internacionalizace podnikatelských aktivit je potřeba vytvořit vhodné podmínky ať materiálního nebo nemateriálního charakteru. K podmínkám materiálního charakteru můžeme přiřadit především zajištění odpovídajících finančních prostředků. Podmínky nemateriálního charakteru zahrnují znalosti cílových zahraničních trhů a zkušenosti manažerů zajišťujících realizaci podnikatelských aktivit na zahraničních trzích.

Při vymezení faktorů ovlivňujících internacionalizační proces se vycházelo z teorie Porterova kosočtverce, který identifikuje čtyři základní skupiny faktorů ovlivňujících úspěch zapojení podnikatelského subjektu do mezinárodního prostředí. Tři faktory tohoto modelu vycházejí z externího prostředí. Konkrétně se jedná o poptávkové faktory, podmínkové faktory a související a podpůrné odvětví. Čtvrtá skupina faktorů vychází z prostředí interního, a to strategie, struktury a konkurenceschopnosti podniku (Daniels, 2002, s. 125). Pro případ mezinárodních podnikatelských aktivit byl do tradičního Porterova diamantu přidán pomyslně faktor pátý, a to je světová ekonomika působící na všechny subjekty.

Na základě výše uvedených skutečností a poznatků byly zformulovány tyto hypotézy:

Hypotéza 1a: S rostoucí velikostí podnikatelského subjektu se zkracuje časový horizont mezi založením podnikatelského subjektu a jeho realizací prvních mezinárodních podnikatelských aktivit.

Hypotéza 1b: S rostoucí úrovní znalostí cílového zahraničního trhu se zkracuje časový horizont mezi založením podnikatelského subjektu a jeho realizací prvních mezinárodních podnikatelských aktivit.

Hypotéza 1c: Rozhodování o začátku realizace zahraničních podnikatelských aktivit je pozitivně závislé na motivu vstupu na zahraniční trhy.

Hypotéza 1d: Rozhodování o začátku zahraničních podnikatelských aktivit je pozitivně závislé na oblasti podnikání daného podnikatelského subjektu.

Hypotéza 2: Rozhodování o začátku realizace mezinárodních podnikatelských aktivit je nejvýrazněji ovlivněno významem znalostí cílových zahraničních trhů a vědomostmi manažerů a osob odpovědných za realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit.

2 METODOLOGIE

Cílem výzkumné studie bylo zjištění vlivu vybraných faktorů na rozhodování českých podnikatelských subjektů o realizaci zahraničních podnikatelských aktivit. Vzhledem ke stanovenému cíli byl zvolen krátkodobý výzkum primárních informací deskriptivního a explanačního charakteru. Výzkumnou metodou byla zvolena metoda dotazování, a to konkrétně ústního dotazování. Nástrojem výzkumu byl dotazník.

2.1 Sběr dat

Výběr respondentů probíhal na základě předpokladu a příležitostného výběru. Základní předpokladem pro zapojení podniku do výzkumu byla již existence podnikatelské činnosti na mezinárodních trzích. Tato metoda výběru byla zvolena z důvodů snadné realizovatelnosti, umožnila zajistit poměrně velký počet respondentů v krátkém časovém období a v neposlední řadě zajistila vyšší motivovanost respondentů zapojených do výzkumného projektu. Vzhledem k tomu, že cílem výzkumného projektu nebylo zmapovat rozložení proměnných mezi podnikatelskými subjekty, ale ověřit vztah podnikatelských subjektů k realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit, tak se tato metoda výběru respondentů zdála jako vhodná a odpovídající.

Do výzkumného projektu bylo zapojeno 204 podnikatelských subjektů všech velikostí a oborů. Návratnost dotazníků byla 100%. Účast všech respondentů byla dobrovolná a zcela anonymní.

Výzkum probíhal v období březen – duben 2012 na území České republiky.

2.2 Proměnné

Závislou proměnnou je časový horizont mezi založením podnikatelského subjektu a jeho realizací prvních mezinárodních podnikatelských aktivit (dále jen počet let).

Nezávislými proměnnými byly zvoleny tyto proměnné: velikost podnikatelského subjektu, obor podnikání podnikatelského subjektu, motiv vstupu na zahraniční trhy a míra znalostí cílového zahraničního trhu.

- Velikost podnikatelského subjektu (dále jen velikost podniku) byla měřena počtem zaměstnanců podle legislativy EU. Tato legislativu rozlišuje čtyři kategorie podnikatelských subjektů, a to mikropodnik (1 – 10 zaměstnanců), malý podnik (do 50 zaměstnanců), střední podnik (do 250 zaměstnanců) a velký podnik (nad 250 zaměstnanců).
- K systematičnosti oboru podnikání podnikatelského subjektu (dále jen obor podnikání) byla použita Klasifikace odvětvových činností CZ-NACE (Český statistický úřad, 2007).
- Motivy vstupu (dále jen motiv vstupu) představují motivy vedoucí k rozhodnutí o realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit. Motivy vstupu byly zjišťovány pomocí

otevřené otázky. Výsledkem bylo shrnutí zjištěných odpovědí a nadefinování 11 motivů vstupu na zahraniční trhy. Jedná se o tyto motivy: expanze, poptávka po produktech podniku, produkt určený na zahraniční trhy, možnost snížení nákladů z rozsahu, nalezení příležitosti na zahraničních trzích, nalezení nových zákazníků na zahraničních trzích, nižší cena na zahraničních trzích, dřívější zkušenosti pracovníků se zahraničními trhy, nasycenost tuzemského trhu, možnost zvýšení zisku, možnost zvýšení obrátu.

- Úroveň znalostí cílového zahraničního trhu (dále jen úroveň znalostí) určuje míru znalostí cílového zahraničního trhu pracovníků zajišťujících realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit. Míra znalostí byla zjišťována tří stupňovou škálou, kde 1 = neznalost cílového zahraničního trhu, 2 = průměrná (běžná) znalost cílového zahraničního trhu, 3 = dokonalá znalost cílového zahraničního trhu.

2.3 Způsob zpracování dat

K analýze zjištěných dat byl použit program SPSS, konkrétně jeho verze 11.8. Nejdříve byla data zkoumána pomocí popisných statistik a zjištěny Pearsonovy korelační koeficienty (tab. 1).

K testování hypotéz byla použita analýza rozptylu ANOVA, jejíž základní podstatou je posouzení hlavních a interakčních efektů kategoriálních nezávislých proměnných na závisle proměnnou kvantitativního typu (Hendl, 2006, s. 338).

Dále byla použita faktorová analýza, která slouží podle Melouna (Meloun, 2005, s. 94) ke zjištění skrytých příčin variability dat a k vyšetření vnitřních souvislostí a vztahů. Faktorová analýza je vícerozměrná technika sloužící ke zjištění skrytých příčin variability dat a k vyšetření vnitřních souvislostí a vztahů.

2.4 Výsledky

Pro ilustraci vztahů mezi jednotlivými proměnnými byla provedena jednoduchá korelační analýza. V Tabulce 1 jsou uvedeny veškeré hodnoty korelačních koeficientů a deskriptivní charakteristiky.

Jednotlivé faktory se zdají být ve většině případů na sobě nezávislé, jejich vzájemné vztahy jsou tedy slabé, pohybují se v rozmezí hodnot $r = -0,054$ a $r = 0,253$. Kladný vztah počtu let a velikosti podnikatelského subjektu ($r = 0,253$) je silnější a statisticky významný. Vztah počtu let k ostatním proměnným je negativní a statisticky nevýznamný. Statisticky významný je vztah úrovně znalostí a velikosti podnikatelského subjektu ($r = 0,192$). Tento vztah je ovšem poměrně slabý.

Tabulka 1: Deskriptivní statistika a korelační analýza

	mean	SD	1	2	3	4	5
počet let	8,22	17,727	1				
motiv vstupu	5,81	3,831	-0,054	1			
úroveň znalostí	2,15	0,527	-0,100	0,046	1		
obor podnikání	5,27	3,201	-0,127	0,044	0,031	1	
velikost podniku	1,81	1,014	0,253**	-0,009	0,192**	-0,138*	1

* korelace je signifikantní na 5% hladině významnosti

** korelace je signifikantní na 1% hladině významnosti

Zdroj: vlastní výzkum autora

Stanovené hypotézy byly ověřeny pomocí analýzy rozptylu. Pro použití této analýzy byly nejdříve ověřeny předpoklady potřebné k použití stanovené metody (Hendl, 2006, s. 343). V grafu zobrazujícím vztah standardizovaných reziduí a standardizovaných predikovaných reziduí byly body náhodně rozprostřeny, tímto byla splněna podmínka linearit a homoskedasticity. Na základě histogramu a grafu pravděpodobnosti normality byla splněna podmínka normálního rozložení reziduí.

Hypotéza 1a: S rostoucí velikostí podnikatelského subjektu se zkracuje časový horizont mezi založením podnikatelského subjektu a jeho realizací prvních mezinárodních podnikatelských aktivit.

Tabulka 2: Analýza vztahu počet let – velikost podnikatelského subjektu

zdroj variability	součet čtverců	stupně volnosti	průměrný čtverec	F	p
skupiny	4880,826	3	1626,942	5,523	0,001
reziduální	58911,683	200	294,558		
celkový	63792,510	203			

Zdroj: vlastní výzkum autora

Provedená analýza rozptylu (tab. 2) potvrdila závislost počtu let na velikosti podnikatelského subjektu. Závislost není příliš silná, ale je signifikantní. Výsledek provedené analýzy ukazuje, že rozhodování o okamžiku vstupu na zahraniční trhy je významně rozdílné ($F(3,200) = 5,523$, $p < 0,01$) podle velikosti podnikatelského subjektu. V nejkratším časovém horizontu od svého založení vstupují na zahraniční trhy mikropodniky, a to průměrně do 4 let od svého založení. Naopak nejdelší časový rozdíl mezi založením podniku a vstupem na zahraniční trhy je u velkých podniků, kde doba vstupu na zahraniční trhy od svého založení je průměrně 19 let.

Hypotéza 1b: S rostoucí úrovní znalostí cílového zahraničního trhu se zkracuje časový horizont mezi založením podnikatelského subjektu a jeho realizací prvních mezinárodních podnikatelských aktivit.

Tabulka 3: Analýza vztahu počet let – úroveň znalostí

zdroj variability	součet čtverců	stupně volnosti	průměrný čtverec	F	p
skupiny	671,035	2	335,518	1,068	0,346
reziduální	63121,474	201	314,037		
celkový	63792,510	203			

Zdroj: vlastní výzkum autora

Provedená analýza rozptylu nepotvrdila o závislosti počtu let na úrovni znalostí cílového zahraničního trhu podnikatelským subjektem (tab. 3). Výsledek provedené analýzy ukazuje, že rozhodování o okamžiku vstupu na zahraniční trhy není významně rozdílné ($F(2,201) = 1,068$, $p > 0,05$) podle úrovně znalostí cílového zahraničního trhu podnikatelským subjektem.

Hypotéza 1c: Rozhodování o začátku zahraničních podnikatelských aktivit je pozitivně závislé na oblasti podnikání daného podnikatelského subjektu.

Tabulka 4: Analýza vztahu počet let – oblast podnikání

zdroj variability	součet čtverců	stupně volnosti	průměrný čtverec	F	p
skupiny	2843,807	14	203,129	0,630	0,838

reziduální	60948,703	189	322,480		
celkový	63792,510	203			

Zdroj: vlastní výzkum autora

Provedená analýza rozptylu nepotvrdila o závislosti počtu let na oblasti podnikání podnikatelského subjektu (tab. 4). Výsledek provedené analýzy ukazuje, že rozhodování o okamžiku vstupu na zahraniční trhy není významně rozdílné ($F(14,189) = 0,630$, $p > 0,05$) podle oblasti činnosti podnikatelského subjektu.

Hypotéza 1d: Rozhodování o začátku realizace zahraničních podnikatelských aktivit je pozitivně závislé na motivu vstupu na zahraniční trhy.

Tabulka 5: Analýza vztahu počet let – motiv vstupu

zdroj variability	součet čtverců	stupně volnosti	průměrný čtverec	F	p
skupiny	2136,665	10	213,667	0,669	0,752
reziduální	61655,845	193	319,460		
celkový	63792,510	203			

Zdroj: vlastní výzkum autora

Provedená analýza rozptylu nepotvrdila o závislosti počtu let na motivech vstupu podnikatelského subjektu na zahraniční trhy (tab. 5). Výsledek provedené analýzy ukazuje, že rozhodování o okamžiku vstupu na zahraniční trhy není významně rozdílné ($F(10,193) = 0,669$, $p > 0,05$) podle motivu vstupu podnikatelského subjektu na zahraniční trhy.

Na základě řady odborných publikací a diskuse s předními odborníky na problematiku mezinárodních podnikatelských aktivit, bylo zvoleno šest faktorů, které významným způsobem ovlivňují rozhodování podnikatelských subjektů o vstupu na mezinárodní trhy. Pomocí pětistupňové Likertovy škály (velmi důležitý – důležitý – lhostejný – méně nedůležitý – zcela nedůležitý) respondenti tyto faktory hodnotili. Respondenti také seřadili jednotlivé faktory podle důležitosti, a to hodnotami 1 – 6, přičemž hodnota 1 znamenala nejméně důležitý faktor a hodnota 6 nejvíce významný faktor. Výsledek hodnocení je zaznamenán v Tabulce 6.

Tabulka 6: Pořadí jednotlivých faktorů podle hodnocení respondentů

faktory	průměrná hodnota	pořadí
Znalost cílového zahraničního trhu	4,37	1.
Výše nákladů spojených s realizací podnikatelských aktivit v zahraničí	4,31	2.
Charakter produktu určeného pro nabídku na zahraničních trzích	4,18	3.
Úroveň vědomostí a zkušeností manažerů a pracovníků s realizací zahraničních podnikatelských aktivit	4,01	4.
Celkové disponibilní zdroje podniku	3,85	5.
Touha vyzkoušet si něco nového	2,32	6.

Zdroj: vlastní výzkum

Nejvýznamnějšími faktory byly určeny znalost cílového zahraničního trhu a výše nákladů spojených s realizací mezinárodních podnikatelských aktivit. Faktorovou analýzou byly extrahovány tři faktory ovlivňující nezávislou proměnnou. Faktorové zátěže byly získány metodou hlavních komponent s rotací varimax. Za významnou faktorovou zátěž bývají obvykle označovány ty zátěže, které dosáhnou v absolutní hodnotě velikost větší než 0,5. [4]

Tabulka 7: Výsledky faktorové analýzy

Proměnná	Faktory	
	1	2
Znalost cílového zahraničního trhu	0,752	-0,160
Výše nákladů spojených s realizací podnikatelských aktivit v zahraničí	-0,284	0,703
Charakter produktu určeného pro nabídku na zahraničních trzích	0,707	0,210
Úroveň vědomostí a zkušeností manažerů a pracovníků s realizací zahraničních podnikatelských aktivit	0,409	0,153
Celkové disponibilní zdroje podniku	0,293	0,722
Touha vyzkoušet si něco nového	0,142	0,365
Vlastní číslo	1,510	1,152
Procento vysvětlujícího rozptylu	25,159	19,198
Kumulativní procento vysvětlujícího rozptylu	25,159	44,357

Extraction Method: Principal Component Analysis

Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization

a. Rotation converged in 6 iterations

Zdroj: vlastní výzkum autora

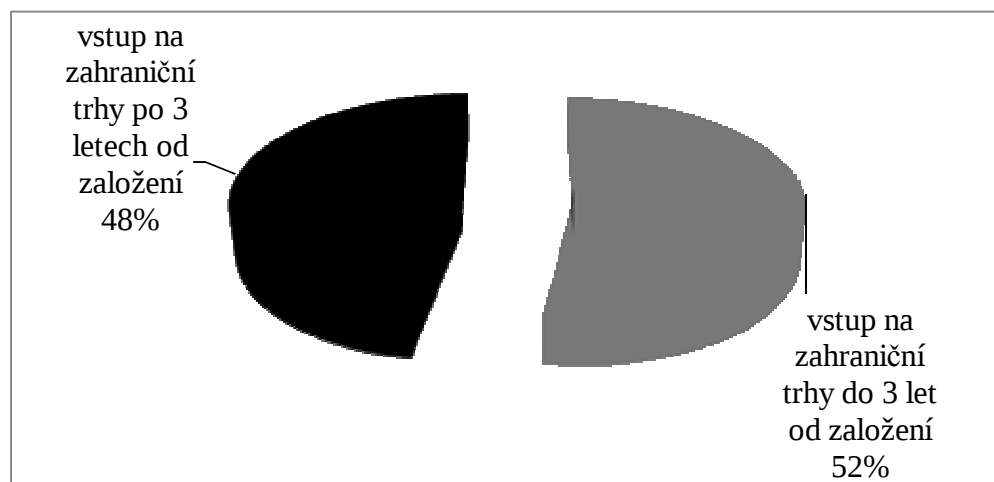
Faktor 1 zahrnuje znalost cílového zahraničního trhu a charakter produktu určeného pro nabídku na zahraničních trzích. Faktor 1 můžeme pojmenovat jako „faktor znalostní“.

Faktor 2 „faktor nákladů“ je tvořen dvěma částmi, a to výši nákladů spojených s realizací podnikatelských aktivit v zahraničí a celkovými disponibilními zdroji podniku.

3 DISKUSE

Výzkum mezi podnikatelskými subjekty ukázal několik skutečností, které se týkaly realizace podnikatelských aktivit na zahraničních trzích. Většina dotazovaných respondentů uvedla, že začala realizovat své první aktivity na mezinárodních trzích do 3 let od svého založení (graf 1). Průměrný počet let od založení podnikatelského subjektu k realizaci prvních mezinárodních podnikatelských aktivit je 8.

Graf 1: Časový rozdíl mezi založením podniku a jeho prvním vstupem na zahraniční trhy



Zdroj: vlastní výzkum

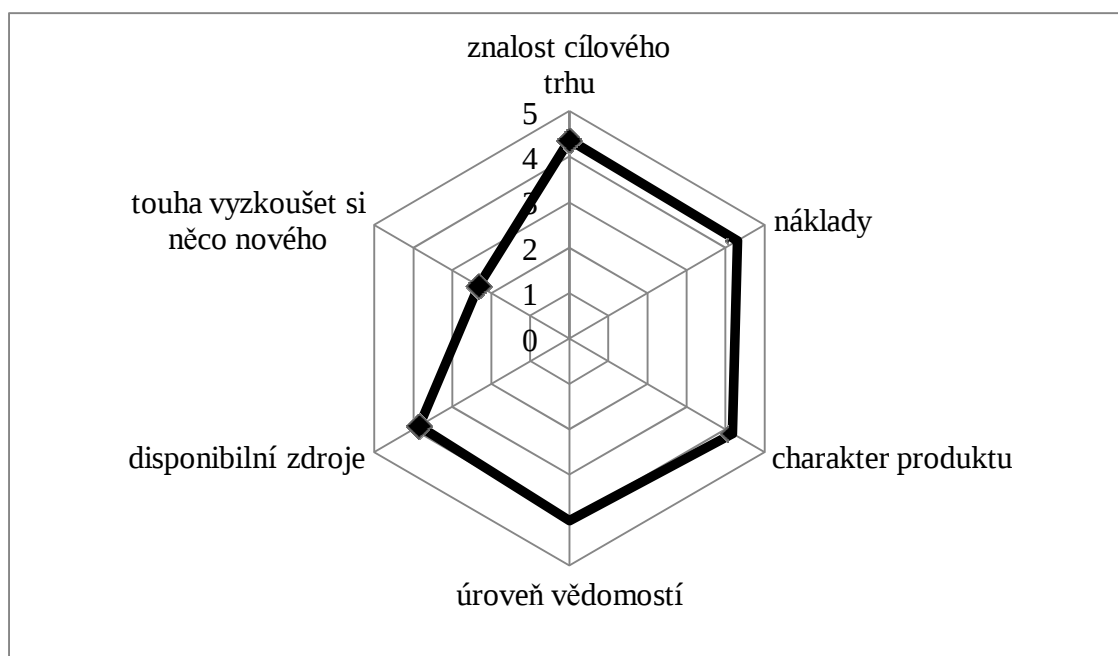
Nejvíce flexibilní, z hlediska začátku mezinárodních podnikatelských aktivit, vykazují mikropodniky. Mikropodniky se podílejí na všech podnikatelských subjektech, vstupujících na zahraniční trhy do 3 let, až 64%. Toto tvrzení také potvrdila analýza rozptylu, při které bylo zjištěno, že v nejkratším časovém horizontu od svého založení vstupují na zahraniční trhy mikropodniky, a to průměrně do 4 let od svého založení. Naopak nejdelší časový rozdíl mezi založením podniku a vstupem na zahraniční trhy se ukázal u velkých podniků, kde doba vstupu na zahraniční trhy od svého založení je průměrně 19 let.

Těmito výsledky byla potvrzena skutečnost, že malé podnikatelské subjekty jsou velmi flexibilní a podnikatelské aktivity na zahraničních trzích, i přes svoji finanční a organizační náročnost, jsou pro ně dostupné.

Velké podnikatelské subjekty možná necítí takovou potřebu, vzhledem ke své velikosti a finanční síle, na zahraniční trhy vstupovat. Toto samozřejmě může souviset s organizační náročností realizace mezinárodních podnikatelských aktivit s ohledem na velké množství zaměstnanců těchto podniků.

Překvapujícím výsledkem provedené studie je zjištění faktu, že úroveň znalostí cílového zahraničního trhu nemá vliv na realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit. Přičemž řada studií (jako např. Johansson, Vernon atd.) podtrhuje význam znalostí pro zahájení a úspěšnou realizaci podnikatelských aktivit na zahraničních trzích. Zjištěná nezávislost na znalostech cílového zahraničního trhu je možná dána obecně vysokou mírou informovanosti o různých záležitostech, aktivitách a podobně. Vysoký informační míra je možná vnímána jako určitá samozřejmost a standard, a proto podnikatelské subjekty necítí závislost na znalostech o zahraničních trzích jako tak výrazně významnou. Přestože podnikatelské subjekty necítí závislost na znalostech o zahraničních trzích, jsou ochotni, že znalost cílového zahraničního trhu je velmi významná (graf 2), dokonce významnější než náklady spojené s realizací mezinárodních podnikatelských aktivit.

Graf 2: Vnímání významu vybraných faktorů podle důležitosti



Zdroj: vlastní výzkum autora

Z výše uvedené výzkumné studie je možno vyvodit určité konkrétní závěry. Jedním z hlavních závěrů je ten, že proces realizace podnikatelských aktivit u sledovaných českých podnikatelských subjektů je procesem spíše náhodným a spontánním. Výzkumná studie neobjevila významnou paralelu mezi realizací mezinárodních podnikatelských aktivit a

faktorů charakterizujících podnikatelské subjekty. Vybrané faktory znalostní i nákladové, které by mohly ovlivňovat začátek a průběh realizace mezinárodních podnikatelských aktivit, se jeví jako nevýznamné a nemající vliv na rozhodování o realizaci mezinárodních podnikatelských aktivit. Tato skutečnost je určitým způsobem alarmující, protože se jedná o faktory mající výrazný vliv na úspěšnost realizace mezinárodních podnikatelských aktivit.

ZÁVĚR

Internacionalizace podnikatelských aktivit je proces náročný, ale pro rozvoj podnikatelského subjektu v současné době globalizace a hyperkonkurence nezbytný. Rozhodnutí o internacionalizaci podnikatelských aktivit patří k rozhodnutím strategickým, které dlouhodobě ovlivní podnikatelskou aktivitu konkrétního podnikatelského subjektu.

Podnikatelské subjekty vstupují na zahraniční trhy, a tím realizují mezinárodní podnikatelské aktivity, v různém časovém horizontu. Faktorem, který časový okamžik vstupu na zahraniční trhy nejčastěji ovlivňuje, je velikost podnikatelského subjektu. Výzkumnou studií bylo zjištěno, že ty nejmenší podnikatelské subjekty (tj. mikropodniky) vstupují na zahraniční trhy nejdříve. S růstem velikosti podnikatelského subjektu se prodlužuje doba od založení podniku k jeho prvnímu vstupu na zahraniční trhy. Ostatní sledované faktory, jako byla úroveň znalostí cílového zahraničního trhu, obor podnikání a motiv vstupu na zahraniční trhy, se jeví jako nepodstatné při rozhodování o časovém okamžiku vstupu na zahraniční trhy. Překvapující je především nezávislost rozhodování na úrovni znalostí cílového zahraničního trhu.

Podnikatelské subjekty, které se rozhodují o vstupu na zahraniční trhy a chtějí na těchto trzích úspěšným způsobem realizovat své podnikatelské aktivity, by měly vzít do úvahy faktory charakteru znalostního i nákladového. Mezi faktory znalostní můžeme zařadit znalosti cílového trhu, zkušenosti a vědomosti manažerů a zaměstnanců s realizací mezinárodních podnikatelských aktivit, ale také třeba odvahu realizovat mezinárodní podnikatelské aktivity. Faktory nákladového, které je potřeba respektovat, představují náklady spojené s realizací samotných mezinárodních podnikatelských aktivit a potřebné disponibilní zdroje podnikatelského subjektu.

Literatura

- ANDERSEN, O. On the Internationalization Process of Firms: a Critical Analysis. In *Journal of International Business Studies*, 1993, vol. 24, no. 2, p. 209 – 231. ISSN 0047-2506.
- ČESKÝ STATISTICKÝ ÚŘAD. *Klasifikace ekonomických činností (CZ-NACE)*. [online]. Praha: Český statistický úřad, 2007. [cit. 2012-09-17]. Dostupné z http://www.czso.cz/csu/klasifik.nsf/i/klasifikace_ekonomickych_cinnosti_%28cz_nace%29.
- DANIELS, J. D. – RADEBAUGH, L. H. – SULLIVAN D. P. *Globalization and Business*. 1st ed. New Jersey: Prentice Hall, 2002. 400 s. ISBN 0-13-062030-0.
- HENDL, J. *Přehled statistických metod zpracování dat: analýza a metaanalýza dat*. 2. vyd. Praha: Portál, s.r.o., 2006. 583 s. ISBN 80-7367-123-9.
- JOHANSON, J. – VAHLNE, J.-E. The Uppsala Internationalization Process Model Revisited: From Liability of Foreignness to Liability of Outsidership. In *Journal of International Business Studies* 2009, vol. 40, no. 9, p. 1411 – 1431. ISSN 0047-2506.
- JOHANSON, J. – VAHLNE, J.-E. The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. In *Journal of International Business Studies* 1977, vol. 8, no. 1, p. 23 – 32. ISSN 0047-2506.
- JOHANSON, J. – WIDERSHEIM-PAUL, F. The Internationalization of the Firm – Four Swedish Cases. In *Journal of Management Studies* 1975, vol. 12, no. 3, p. 305 – 323. ISSN 1467-6486.

- KOTABE, M. – HELSEN, K. *Global Marketing Management*. 2nd ed. New York: John Wiley & Sons, Inc., 2001. ISBN 0-471-37289-7.
- LOPEZ, L. E. – KUNDU, S. K. – CIRAVEGNA, L. Born Global or Born Regional? Evidence from an Exploratory Study in the Costa Rican Software Industry. In *Journal of International Business Studies* 2009, vol. 40, no. 7, p. 1228 – 1238. ISSN 0047-2506.
- MACHKOVÁ, H. *Mezinárodní marketing*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2003. ISBN 80-245-0496-0.
- MELOUN, M. – MILITKÝ, J. – HILL, M. *Počítačová analýza vícerozměrných dat v příkladech*. 1. vyd. Praha: Academia, 2005, s. 449. ISBN 80-200-1335-0.
- RUZZIER, M. – HISRIC, R. D. – ANTONCIC, B. SME Internationalization Reserch: Past, Present, and Future. In *Journal of Small Business and Enterprise Development* 2006, vol. 13, no. 4, p. 476 – 497. ISSN 1462-6004.
- ŠTRACH, P. *Mezinárodní management*. 1. vyd. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2987-9. 168 stran.
- VERNON, R. International Investment and International Trade in the Product Cycle. In *Quarterly Journal of Economics* 1966, vol 80, no. 2, p. 190 – 207. ISSN 1531-4650.
- VERNON, R. *Sovereignty at Bay: the Multinational Spread of US Enterprises*. 1st ed. New York: Basic Books, 1971. 356 s. ISBN 0-415-19046-0.
- ZADRAŽILOVÁ, D. *Mezinárodní management*. 1. vyd. Praha: Nakladatelství Oeconomica, 2004. ISBN 80-245-0683-1.

Ing. Šárka Zapletalová, Ph.D.

Slezská univerzita v Opavě, Obchodně podnikatelská fakulta v Karviné
Katedra managementu a podnikání
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná
e-mail: zapletalova@opf.slu.cz

FACTORS THAT INFLUENCE ENTREPRENEURIAL SUBJECT'S ENTRY OF THE INTERNATIONAL MARKETS

Šárka Zapletalová

Silesian University in Opava, School of Business Administration in Karviná, Department of Management and Business
Univerzitní náměstí 1934/3, 733 40 Karviná, Czech Republic, e-mail: zapletalova@opf.slu.cz

Abstract

The internationalization of entrepreneurial activities is represented by geographic expansion of entrepreneurial activities cross national borders. The problems of the internationalization of entrepreneurial activities have seen a considerable interest among a number of significant economists. The objective of this paper is to present an overview of the internationalization process of the selected Czech entrepreneurial subjects. The paper is based on data collected in interviews with managers and founders of 204 Czech entrepreneurial subjects. The internationalization of the entrepreneurial subjects has been researched using the method of questioning. Factors that significantly contribute to and influence the process of entering international markets are entrepreneurial subject size and the target foreign market knowledge.

Key words: internationalization of entrepreneurial activities, international markets, target foreign market knowledge, entrepreneurial subjects.

JEL Classification: F23, M16

Periodica Academica č. 2, ročník VII, 2012.

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, Ostrava, 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 na základě posudku dvou nezávislých recenzentů.

Redakční rada:

doc. PhDr. Felix Černoch, CSc., Vysoká škola mezinárodních a veřejných vztahů

prof. Ing. Jiří Dvořák, DrSc., Fakulta podnikatelská Vysoké učení technické

Dr.h.c. prof. Ing. Ladislav Kabát, CSc., Panevropská vysoká škola Bratislava

prof. Ing. Jaroslav Komárek, CSc., Vysoká škola Karla Engliše – předseda

prof. Ing. Peter Markovič, PhD., 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.

Palackého 918/70

702 00 Ostrava

Tisk:

GNT s.r.o.

Purkyňova 93

612 00 Brno

ISSN 1802-2626