

# Socioekonomické a humanitní studie

Studies of Socio-Economics and Humanities 2/2011 Volume 1

## EDITORIAL

<b>JOSEF F. PALÁN</b> .....	52
-----------------------------	----

## ODBORNÉ STATĚ / EXPERT ARTICLES

<b>PETER BELAJ, RADOŠLAV FORGÁČ</b> .....	53
Možnosti predikcie vývoja akcií pomocou neuronových sietí / Possibilities of Stock Prediction Using Neural Networks	
<b>JOSEF F. PALÁN</b> .....	60
Strategický rámec – Efektivní inovace a posun podnikatelského paradigmatu / Strategic frame – Effective Innovations and Shift of Entrepreneurial Paradigm	
<b>FRANTIŠEK PAVELKA</b> .....	68
Outsourcing – nástroj zvýšení konkurenceschopnosti českých bank / Outsourcing – A Tool for Increasing the Competitiveness of Czech Banks	
<b>JAROSLAVA PAVELKOVÁ</b> .....	81
Sociálně-antropologické aspekty zaměstnanosti a bezdomovectví / Socio-Anthropological Aspects of Employment and Homelessness	
<b>JIŘÍ ROTSCHEDL</b> .....	99
Prodejní náklady v mikroekonomii / Selling Costs in Microeconomics	

# EDITORIAL

Josef F. Palán

Vážení čtenáři,

žijeme v éře turbulencí zahrnující aspekty politické, hospodářské a sociální. Globální rizika spojená s dynamickou nestabilitou globálního finančního systému, efektivností systému global governance a změna klimatu představují hlavní blokátory trvale udržitelného rozvoje Evropy, ale i celého světa.

Vydavatelská politika našeho časopisu je zaměřena na teoreticky a empiricky orientované vědecké příspěvky, které rozvíjejí sociálně vědecký výzkum přesahující národní hranice. SEHS si klade za cíl být metodologicky pluralitním periodikem. Zvláště vítáme vědecké příspěvky rozvíjející koncepčně teoretické přístupy, stejně tak příspěvky zaměřené na testování empirických hypotéz, příspěvky z oblastí matematického modelování a reprezentativní případové studie. Zdůrazňujeme náš mimořádný zájem o výsledky interdisciplinárního a hraničního výzkumu, které se týkají změn paradigmat a předpokladů jednotlivých vědních disciplín nebo jejich funkcí.

Předkládané druhé vydání obsahuje recenzované příspěvky z oblastí hospodářské a sociální zahrnující: metody predikce vývoje akcí na burze na bázi neuronových sítí, zvyšování konkurenceschopnosti českého bankovního systému, diskusi role prodejních nákladů v mikroekonomické teorii, evropský strategický rámec efektivních inovací a s tím spojený posun podnikatelského paradigmatu a téma upozorňující na sociálně-antropologické aspekty nezaměstnanosti a bezdomovectví.

Dear readers,

*We live in the era of turbulence including political, economic and social aspects. Global risks associated with the dynamic instability of the global financial system, the efficiency of global governance system and climate changes are the main antagonists of sustainable development of Europe and the entire world.*

*Editorial policy of our journal is focused on theoretically and empirically oriented scientific contributions which develop a social sciences research across national borders. SEHS aims to be a methodologically pluralistic journal. We welcome scientific contributions conceptually developing theoretical approaches as well as contributions focusing on the empirical testing of hypotheses, the contribution from the mathematical modelling and representative case studies. We emphasize our special interest in the results of interdisciplinary and frontier research concerning changes in paradigms and assumptions of individual disciplines or their functions.*

*The presented second edition includes peer-reviewed contributions in the economic and social fields, especially the following: methods for the prediction of the stock market movements based on neural networks, enhancing the competitiveness of the Czech banking system, discussion about the role of selling costs in microeconomic theory, a strategic European framework for effective innovation and consequent shift of the business paradigm and topics highlighting the socio-anthropological aspects of unemployment and homelessness.*



**Josef F. Palán**  
Odborný editor / Scientific Editor

# MOŽNOSTI PREDIKCIE VÝVOJA AKCIÍ POMOCOU NEURÓNOVÝCH SIETÍ

## POSSIBILITIES OF STOCK PREDICTION USING NEURAL NETWORKS

Peter Belaj, Radoslav Forgáč

### ABSTRAKT

Príspevok je zameraný na možnosti predikcie vývoja akcií na burze pomocou neurónových sietí. Existuje množstvo prístupov a metód predikcie vývoja finančných aktív. Medzi sofistikované prístupy patrí uplatnenie umelej inteligencie pomocou neurónových sietí. Modely umelých neurónových sietí sú založené na zjednodušených princípoch fungovania mozgu. Vo väčšine prípadov reprezentujú zovšeobecnený dynamický nelineárny systém. Neurónové siete disponujú unikátnou schopnosťou univerzálneho aproximátora, ktorá ich predurčuje napríklad na riešenie úloh klasifikácie alebo predikcie.

Cieľom príspevku je poukázať na jednotlivé modely neurónových sietí, ktoré sa uplatnili v predikcii finančných aktív. Príspevok je zameraný na opis štruktúry a funkcionality vhodných modelov neurónových sietí na predikciu, medzi ktoré patria najmä rekurentné neurónové siete, Kohonenove neurónové siete, neurónové siete Counterpropagation, pravdepodobnostné neurónové siete a neurónové siete s radiálnymi bázovými funkciami.

Z dôvodu preukázania vhodnosti uplatnenia neurónových sietí sú v príspevku prezentované vlastné výsledky experimentov predikcie akcií pomocou navrhutej rekurentnej neurónovej siete s Elmanovou štruktúrou. Za podkladové aktívum boli zvolené akcie spoločnosti Google Inc. Výsledky experimentov preukázali možnosti predikcie na tri dni dopredu.

Problematika predikcie vývoja finančných aktív pomocou neurónových sietí patrí medzi trendové oblasti súčasného výskumu. Existuje mnoho faktorov, ktorých pôsobenie ovplyvňuje vývoj hodnoty podkladového aktíva na nasledujúce dni. Práve výber kľúčových faktorov a ich následné mapovanie do štruktúry neurónovej siete môže priniesť v tejto oblasti ešte lepšie výsledky.

**Kľúčové slová:**  
predikcia, akcie, neurónová sieť, učenie, profitabilita

### ABSTRACT

*This paper is focused on the ways of stock prediction in stock exchange using neural networks. There are lot of different approaches and methods to predict financial assets. One of the sophisticated approaches is based on artificial intelligence using neural networks. The principles of neural network models come from simplified operations of human brain. Neural networks, involving the unique feature of universal approximator are designated for prediction and classifying tasks solution for instance.*

*The main objective of this paper is to point out various neural networks models, which have been evaluated in financial assets prediction. Thus, paper is focused on appropriate neural network model's structure and functionality description, such as Counterpropagation Neural Networks, Probability Neural Networks, Radial Basis Function Neural Networks, etc. By reason of applicability of neural networks in practice, there have been published experimental results prediction of stock using Elman's Recurrent Neural Network in this paper. For purpose of trading, Google, Inc. stocks were chosen. Experimental results demonstrate the possibility of prediction for three days in advance.*

*Prediction of financial assets by using neural networks has proven to be trendy field of current research. There are many factors that affect the real trend of stocks for three days ahead prediction. Selection of key factors and their subsequent mapping in to neural network structure is exactly what can lead in even better results.*

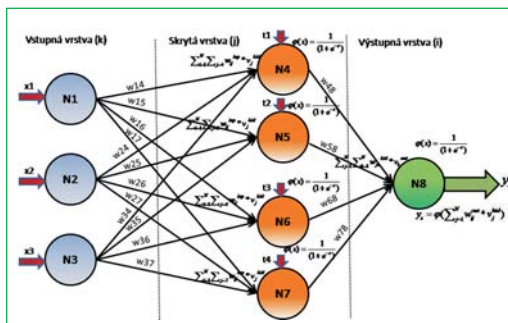
**Keywords:**  
*Prediction, stocks, neural network, training, profitability*

## ÚVOD

Burza cenných papierov už dlhé roky fascinuje a zamestnáva burzových expertov odhaľovaním zákonitosti, ktoré ovplyvňujú vývoj indexov. Kľúčovým parametrom pri snahe investorov o poznanie zákonitosti vývoja akciových indexov je profitabilita parciálnych investícií. Profitabilita podnecuje vyhľadávať nové inovatívne systémy a metódy, ktoré napomáhajú odhaľovať zákonitosti efektívneho fungovania trhu. Faktory ako sú výkazy spoločností, mediálne vyjadrenia a dezinformácie, reprezentujú šum, ktorý je súčasťou vstupných informácií. Odhad vývoja akcií je podmienený aj prítomnosťou tohto šumu. Preto sa burzovní experti okrem technickej a fundamentálnej analýzy prikláňajú aj k použitiu psychologickéj analýzy, ktoré spoločne vytvárajú základ obchodnej stratégie.

Masívny rozmach informačných technológií priniesol so sebou inovatívne metódy a možnosti predikcie vývoja akcií, napríklad pomocou neurónových sietí. Objavením vlastností neurónových sietí, ktoré umožňujú vstupno-výstupné mapovanie dynamického nelineárneho systému, sa naskytila investorom možnosť zahrnúť do svojej obchodnej stratégie sofistikované modely, ktoré vychádzajú z matematickej a štatistickej analýzy. Neurónové siete predstavujú nástroj schopný spracovávať vstupné hodnoty a s určitou mierou pravdepodobnosti predikovať napríklad rast, pokles, resp. stagnáciu cien akcií. Predikcia pomocou neurónových sietí je najčastejšie založená na spracovaní vstupných vzorov dát a ich porovnaní s očakávanými výstupmi vo fáze učenia neurónovej siete. Množina vzorov by mala obsahovať relevantné údaje minulých období a iné technické a fundamentálne vstupy, ktoré umožňujú odhadnúť vzájomnú koreláciu vstupných dát. Vďaka učeniu je neurónová sieť schopná nasimulovať chýbajúcu štruktúru vzťahov medzi modelovanými veličinami.

Obrázok 1: Viacvrstvový perceptrón



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Palint, 2005).

Životný cyklus neurónovej siete pozostáva vo všeobecnosti z troch fáz. Prvou fázou je návrh štruktúry neurónovej siete, ktorý sa zaoberá stanovením počtu neurónov v jednotlivých vrstvách neurónovej siete a spôsobom váhového prepojenia jednotlivých vrstiev. Vo fáze učenia dochádza k ukladaniu znalostí do váhových prepojení prostredníctvom zmeny váhových koeficientov jednotlivých váhových prepojení medzi neurónmi. Vo fáze života reaguje neurónová sieť na vstupné podnety z reálneho sveta.

Modelovanie stavov pomocou neurónových sietí patrí v súčasnej dobe medzi sofistikované metódy. Neurónové siete umožňujú napríklad modelovanie dynamických nelineárnych procesov, ktoré sa odohrávajú v reálnom čase a v určitých prípadoch zohľadňujú tiež časopriestorovú štruktúru týchto procesov (Saad, 1998).

## 1. PREHLAD NEURÓNOVÝCH SIETÍ NA PREDIKCIU

Implementácia fragmentu umelej inteligencie pri predikcii vývoja cien akcií je podmienená výberom vhodnej štruktúry použitej neurónovej siete. Za posledné roky bolo navrhnutých viacero modelov neurónových sietí, ktoré boli optimalizované na riešenie konkrétneho problému (Hristev, 1998; Saad, 1998; Forgáč, 2002; Heaton, 2010). V aplikáciách na predikciu dát sa uplatnili najmä modely neurónových sietí na báze viacvrstvového perceptrónu, ďalej pravdepodobnostné neurónové siete, neurónové siete s radiálnou bázovou funkciou, neurónové siete Counterpropagation a najmä rekurentné neurónové siete (Saad, 1998; Palint, 2005).

### Viacvrstvový perceptrón

Viacvrstvový perceptrón (Multilayer Perceptron, MLP) je dopredná neurónová sieť (Obrázok 1), ktorá sa skladá väčšinou z troch základných typov vrstiev – vstupnej vrstvy, skrytej vrstvy a výstupnej vrstvy (Hristev, 1998). Počet neurónov v jednotlivých vrstvách závisí od zvolenej aplikácie. Vstupná vrstva reprezentuje vzory z učiacej množiny vo fáze učenia a testovacej množiny vo fáze života neurónovej siete. Skrytá vrstva, ktorá sa nachádza medzi vstupnou a výstupnou vrstvou, zabezpečuje vnútornú reprezentáciu veličín aplikácie z hľadiska riešenej úlohy. Výstupná vrstva prezentuje odozvu neurónovej siete na vstup. Pre efektívne modelovanie časových radov je takáto štruktúra vhodná, pretože umožňuje vysoko účinné vstupno-výstupné mapovanie. Vo fáze učenia sa neurónová sieť dokáže naučiť skryté črty časového radu na základe analyzovaných dát a tak generalizovať výsledky ďalšej predpovede.

Výstupná aktivačná veličina neurónu vo výstupnej vrstve s jednou skrytú vrstvou môže byť vo všeobecnosti uvedená v zjednodušenom tvare:

$$y_i = f_i \left( \sum_j w_{ij} f_j \left( \sum_k w_{jk} x_k \right) \right) \quad (1)$$

kde  $w_{jk}$  sú váhové koeficienty prepojení medzi neurónmi vstupnej  $k$  a skrytej vrstvy  $j$ ,  $w_{ij}$  sú váhové koeficienty medzi neurónmi skrytej a výstupnej vrstvy,  $x_i$  reprezentuje potenciál neurónov vstupnej vrstvy a  $f_j$  je aktivačná funkcia neurónov skrytej vrstvy.

Na učenie dopredných sietí sa odporúča algoritmus spätného šírenia chyby (Backpropagation, BP), resp. jeho modifikácie (Chauvin, 1995). Podstata učenia je založená na ukladaní charakteristických vlastností modelovaného javu vo forme váhových koeficientov prepojení medzi neurónmi jednotlivých vrstiev. Učenie dopredných neurónových sietí metódou spätného šírenia chyby je metódou učenia s učiteľom, kde je samotná korekcia chyby realizovaná zmenou váhových koeficientov medzi výstupnou a skrytou vrstvou podľa vzťahu:

$$\Delta w_{ij} = -\alpha \frac{\partial E}{\partial w_{ij}} \quad (2)$$

kde  $\alpha$  je koeficient učenia,  $E$  je chybová funkcia. Analogicky platí vzťah aj pre adaptáciu váhových koeficientov medzi skrytou a vstupnou vrstvou.

Vychádzajúc zo Stone-Weierstrassovho teoremu, že ľubovoľná funkcia môže byť aproximovaná s určitou presnosťou vhodne zvoleným polynómom vyššieho rádu, je možné v tomto smere považovať dopredné neurónové siete za univerzálne aproximátory, pretože dokážu aproximovať akúkoľvek spojitú funkciu pri zelanej presnosti, a to všetko pri vhodnom návrhu štruktúry siete, t.j. počtu neurónov vo vstupnej vrstve, počtu skrytých vrstiev a neurónov a počtu neurónov vo výstupnej vrstve, ako aj algoritmu učenia (Kvasnička, 1997).

Viacvrstvý perceptrón vďaka svojej kaskádovej štruktúre poskytuje základ na modelovanie nelineárnych procesov. Napriek tomu, že sa v praxi pre vyššiu výpočtovú zložitosť a náročnosť neodporúča voliť topológiu doprednej siete s dvomi skrytými vrstvami, v mnohých prípadoch je možné docieľiť enormné zvýšenie kapacity neurónovej siete za účelom spracovania náročnejšej úlohy (Graupe, 2007).

### Neurónová sieť s RBF

Neurónové siete s radiálnou bázovou funkciou (Radial Basis Function Networks, RBF) z hľadiska architektúry možno považovať za dopredné neurónové siete s aktivačnými radiálnymi bázovými funkciami (Orr, 1996). V porovnaní s MLP boli pomocou funkčnej aproximácie použitím radiálnych bázových funkcií dosiahnuté lepšie výsledky klasifikácie dát, a to najmä pri klasifikácii neznámych vstupných vzoriek (Graupe, 2007).

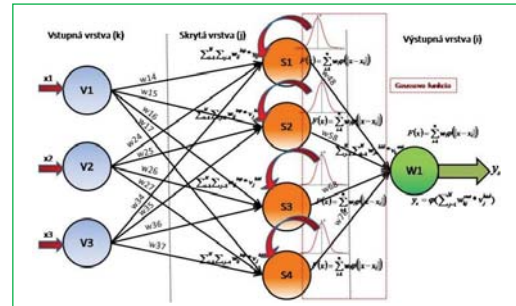
Všeobecný tvar radiálnej bázovej funkcie možno vyjadriť v nasledovnom tvare:

$$f(x) = \sum_{i=1}^n w_i \varphi(\|x - x_i\|) \quad (3)$$

kde  $\varphi$  je množina nelineárnych funkcií, určených Euklidovským priestorom  $\|x - x_i\|$ .

Najbežnejšia architektúra RBF sietí je trojvrstvová. Pri použití RBF sietí ako univerzálneho aproximátora sa používajú neuróny so spojitými výstupnými funkciami. Aproximácia je založená na fakte, že dva objekty, ktoré ležia vo vstupnom priestore blízko seba, budú mať blízke aj ich funkčné hodnoty. RBF neuróny potom pracujú ako reprezentanti zhlukov vstupných dát.

Obrázok 2: Neurónová sieť s RBF



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Palit, 2005).

Proces učenia RBF siete pozostáva z dvoch základných fáz (Chen, 1991). V prvej fáze učenia sa nastavujú stredy zhlukov, t.j. dochádza k inicializácii RBF centier pomocou klastrovacích metód a rozhodovacích stromov. Jadrom problému je správne odhadnúť pre každý neurón skrytej vrstvy centrum  $c_i$  a jeho okolie  $\sigma_i$ . Aktivačná funkcia totiž vymedzuje oblasť aktivity neurónov, tzv. sféru vplyvu a v prípade, že sa vstupný vektor nachádza vo vnútri tejto sféry, neurón je aktivovaný, pokiaľ je mimo, zostáva neaktívny. V druhej fáze je adaptácia váh výstupných neurónov použitím adaptívnych algoritmov na odhad príslušných hodnôt. Učenie RBF sietí je v porovnaní s MLP s učením na báze spätného šírenia chyby menej výpočtovo náročné, ale odporúča sa väčšia množina učiacich vzorov, ktorej optimálna veľkosť je závislá od konkrétnej aplikácie.

### Pravdepodobnostná neurónová sieť

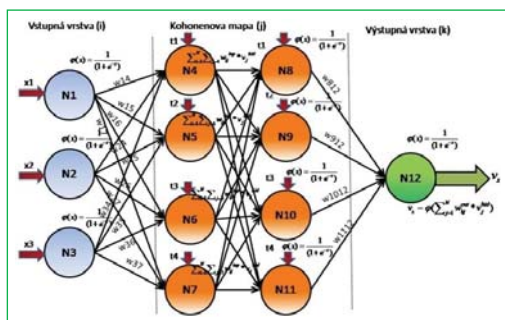
Pravdepodobnostná neurónová sieť (Probabilistic Neural Network, PNN) je príkladom implementácie jadrovej diskriminačnej analýzy (Specht, 1990). PNN je možné považovať za normalizovanú RBF, kde neuróny skrytej vrstvy tzv. jadrá (kernels) majú gaussovskú pravdepodobnostnú funkciu hustoty.

Funkcionalita jednotlivých vrstiev je vo všeobecnosti vymedzená nasledovne (Palit, 2005): Vo vstupnej vrstve sa určí vzdialenosť vstupov od vstupných vektorov učiacej množiny. Skrytá vrstva vyhodnotí tieto vzdialenosti pre príslušnú testovaciu triedu a následne

vytvorí vektor pravdepodobností. Takté získaný vektor má toľko prvkov, koľko bolo použitých tried pri učení neurónovej siete. Každý prvok pravdepodobnostného vektora informuje, s akou pravdepodobnosťou patrí vstupný vektor k danej klasifikačnej triede. Na základe identifikácie priradenia vstupného vektora dát k víťaznej triede s najväčšou pravdepodobnosťou je prislúchajúcemu neurónu priradená hodnota 1 a ostatným neurónom, ktoré reprezentujú ostatné triedy, je priradená hodnota 0.

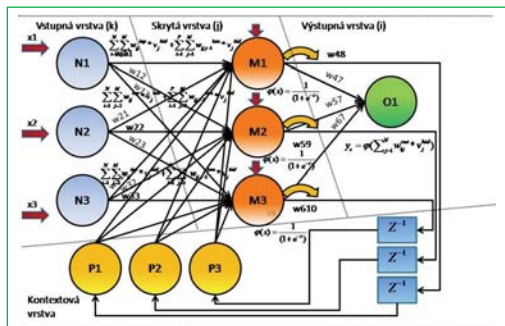
Klasifikátor na báze PNN je vhodné aplikovať v prípade, keď klasifikácia nie je jednoznačná. PNN nie je vhodná v prípadoch existencie veľkých rozdielov medzi klasifikačnými triedami. V takom prípade je nevyhnutné významne rozšíriť skrytú vrstvu, čo má nepriaznivý vplyv na dobu učenia. V prípade vhodného aplikovania PNN je proces učenia s dohľadom omnoho jednoduchší ako v prípade MLP s učením BP (Anderson, 1992).

**Obrázok 3**  
Neurónová sieť Counterpropagation



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Palit, 2005).

**Obrázok 4**  
Rekurentná neurónová sieť s Elmanovou štruktúrou 3-3-1-3



Zdroj: Vlastné spracovanie podľa (Palit, 2005).

### Neurónová sieť Counterpropagation

Neurónové siete Counterpropagation (Hecht-Nielsen, 1987) sú vo všeobecnosti siete hybridného charakteru s trojvrstvou štruktúrou. Prvá vrstva je vstupná, druhá skrytá vrstva zodpovedá štruktúre Kohonenovej samoorganizujúcej sa mapy a tretia výstupná vrstva je Grossbergovho typu Counterpropagation bola navrhnutá ako alternatíva k dopredným neurónovým sieťam, pre prípad výskytu efektu miznúceho gradientu (vanishing gradient), kedy má algoritmus založený na minimalizácii chyby tendenciu uviaznúť v lokálnych minimách chybovej funkcie.

Učenie neurónovej siete prebieha v dvoch fázach. V prvej fáze sa učí skrytá Kohonenova vrstva pomocou učenia bez učiteľa „víťaz berie všetko“ (winner takes all) a až po dosiahnutí stabilného stavu v skrytej vrstve sa v druhej fáze učí výstupná vrstva pomocou učenia s učiteľom.

### Rekurentná neurónová sieť

Rekurentná neurónová sieť (Recurrent Neural Networks, RNN) predstavuje dynamicky zložitejší systém doprednej neurónovej siete, ktorý je rozšírený o kontextovú vrstvu s rekurentnými neurónmi (Elman, 1990). Signál vo výlučne doprednej neurónovej sieti je šírený iba jedným smerom, a to od vstupnej vrstvy k výstupnej vrstve. Dopredná neurónová sieť nie je schopná pracovať s históriou, nevie rozpoznať v dátach časovú závislosť. Na rozdiel od typickej doprednej neurónovej siete je RNN neurónová sieť, ktorej podmnožina neurónov, tzv. rekurentných neurónov uchováva informáciu o svojich aktivitách z predošlých stavov v kontextovej vrstve. O výstupe z neurónu nerozhoduje len momentálny vstup v čase  $t$  ale aj vstupy z minulosti. Preto je RNN schopná uchovávať stavové informácie časového kontextu. Jej použitie je vhodné najmä v úlohách, kde je nevyhnutné zohľadniť aj časovú zložku v dátach (Mandic, 2001).

Na obrázku 4 je zobrazený príklad RNN s Elmanovou štruktúrou (RNN-ES), ktorá pozostáva zo vstupnej, skrytej, výstupnej a kontextovej vrstvy. V RNN-ES sú neuróny z kontextovej vrstvy prepojené cez oneskorenie bloky na vstupy neurónov skrytej vrstvy, pričom v pamäti reprezentovanej váhovými koeficientmi prepojení medzi skrytou a kontextovou vrstvou sú uchovávané hodnoty z predchádzajúceho stavu v diskretnom čase  $t-1$ .

RNN-ES bola pôvodne navrhnutá na úlohy rozpoznávania reči. Svojimi schopnosťami však RNN poskytujú dostatočný priestor na použitie v riadení nelineárných systémov a aplikáciách na aproximáciu funkcií, ako aj predikcie časových radov (Zhang, 2004).



## 2. PREDIKCIA VÝVOJA AKCIÍ POMOCOU REKURENTNEJ NEURÓNOVEJ SIETE

Cieľom experimentov je predikcia trendu vývoja ceny akcií na základe historických dát pomocou neurónovej siete RNN-ES.

### Návrh experimentov

Podkladové aktívum tvoria akcie spoločnosti Google Inc., ktorej portfólio poskytovaných služieb je v súčasnej dobe pomerne rozsiahle. Spoločnosť je známa najmä vývojom a prevádzkovaním najčastejšie používaného internetového vyhľadávачa na svete. Medzi ďalšie významné aplikácie a služby spoločnosti Google patria napríklad internetový prehliadač Google Chrome, poskytovanie elektronickej pošty Gmail, operačný systém Android, prekladač Google Translate, poskytovanie máp a vyhľadávacie trás pomocou Google Maps, balík aplikácií Google Apps alebo prevádzkovanie sociálnej siete Google+.

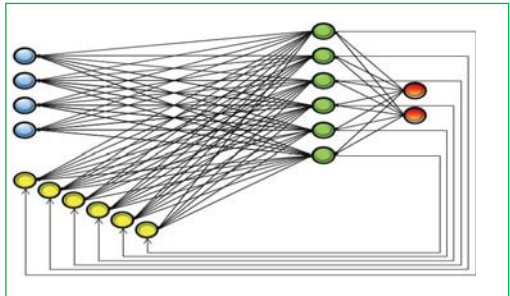
Vo fáze testovania neurónovej siete boli použité vzorky z 300 obchodných dní od začiatku roka 2010. Na základe experimentálnej analýzy bola ohodnotená vzorka o veľkosti 300 obchodných dní ako najvhodnejšia. Pri použití vzorky o veľkosti tisíc vzorov a viac už rapidne klesá schopnosť siete kvalitatívne reprodukovať naučené súvislosti. Naopak, v prípade veľmi malej vzorky (10 až 100 vzorov) sieť ukončí fázu tréningovania s malou chybou, avšak na takejto malej vzorke nedokáže predpovedať situácie, ktoré neboli dostatočne zmapované v minulosti.

Štruktúra prvotne navrhutej RNN-ES pozostávala z 9 neurónov vo vstupnej vrstve, 10 neurónov v skrytej vrstve, 3 neurónov vo výstupnej vrstve a 10 neurónov v kontextovej vrstve, t.j. štruktúru siete možno zapísať v tvare 9-10-3-10. Analýzou rýchlosti konvergencie učenia siete pomocou množiny vybraných vzoriek sa však ukázalo, že predikcia vývoja hodnoty akcie je značne variabilná. Predpoklady tejto zmeny vychádzajú z testovania výstupu siete v závislosti na štruktúre jednotlivých vrstiev (Belaj, 2011). Prvý výstupný neurón indikoval rast aktíva, druhý pokles aktíva a tretí stagnáciu predikovanej ceny. Pri zmene váhových koeficientov a šírení chybového signálu sieťou sa experimentálne ukázalo, že tretí neurón napriek pomalšiemu tempu učenia siete nezlepšoval rýchlosť konvergencie algoritmu. Navyše prakticky neexistujú v burzovom styku obchodné dni, kedy sa close cena vôbec nehýbe. Tento neurón bol preto zo štruktúry navrhovanej RNN-ES odstránený. Vektor vstupných vzorov pre daný deň, ktorý bol prívádzaný na vstupnú vrstvu, obsahoval údaje o otváracíj cene (open), najvyššej cene (high) a najnižšej cene (low) v danom dni, ďalej zatváraciu cenu (close), denný objem obchodovaných akcií (volume), rozdiel zatváracích cien po sebe nasledujúcich obchodných dňoch (delta clo-

se), rozdiel ceny *low* a *close*, rozdiel ceny *low* a *high* a index obchodného dňa v týždni (index dňa).

V modeli RNN-ES s deviatimi vstupmi neboli dosiahnuté požadované hodnoty predikcie. Dôvody neúspešnej predikcie možno hľadať v použití vektora vstupných dát, ktorý obsahoval aj údaje so štatisticky nevýznamným vplyvom na predikovanú zatváraciu cenu a v nevhodnej štruktúre neurónovej siete. Uvedené dôvody viedli k experimentom hľadania vhodnej dĺžky vektora vstupných vzorov pri zachovaní relevantných parametrov predikcie. Štruktúra neurónovej siete bola optimalizovaná na typ 4-6-2-6 (Obrázok 5). Optimalizácia štruktúry RNN-ES pozostávala z testovania odozvy neurónovej siete pri postupnej zmene počtu skrytých a kontextových neurónov v rozsahu od 4 po 9. Optimálna odozva neurónovej siete v testovanom rozsahu bola pri nastavení skrytej a kontextovej vrstvy s počtom neurónov 6 (Belaj, 2011). Navrhnutý model dosahoval najlepšie výsledky pri výbere vstupného vektora dát s hodnotami *volume*, *close* cena, *delta close* a index dňa (Tabuľka 1).

Obrázok 5  
Rekurentná neurónová sieť s Elmanovou štruktúrou typu 4-6-2-6



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Učenie rekurentnej neurónovej siete možno realizovať jedným z viacerých modifikácií učenia pomocou spätného šírenia chyby, ktoré sú založené na gradientových optimalizačných metódach minimalizácie chýb (Chauvin, 1995). Z hľadiska konkrétnej aplikácie pripadala do úvahy implementácia algoritmu dávkového spätného šírenia chyby v čase (BBPTT) alebo implementácia inkrementálneho spätného šírenia chyby v čase (IBPTT). Experimenty s učením neurónovej siete pomocou algoritmu BBPTT sa neukázali ako vhodné, nakoľko pri intradených obchodoch je nevyhnutné poznať a reagovať na prudké zmeny hodnôt obchodovaného inštrumentu čo možno najrýchlejšie a na dennej báze (Belaj, 2010). Algoritmus BBPTT by našiel využitie v stratégii investorov orientovaných na investičné príležitosti dlhodobejšieho charakteru, kde je požadovaná predikcia zmeny smeru trendu v období niekoľkých dní, prípadne týždňov, napri-

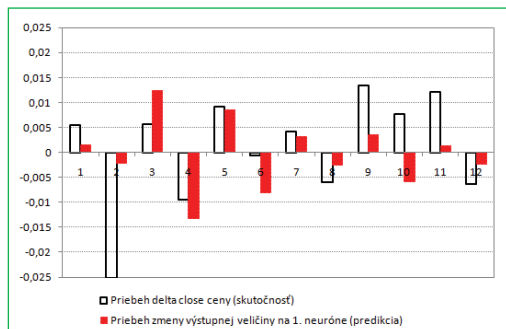
klad komoditné spready alebo dlhodobé cenné papiere. V realizovaných experimentoch bol použitý inkrementálny typ algoritmu učenia siete, pri ktorom sú jednotlivé vzory z testovacej množiny konfrontované s požadovanými hodnotami výstupov siete pozostávajúcej z dvoch neurónov (Heaton, 2010). Pri tomto type algoritmu dochádza k postupnému šíreniu chyby a modifikácií váhových koeficientov pri každej iterácii, začínajúcej privedením vstupného vektora na vstup siete (Zhang, 2004).

**Tabuľka 1**  
Vzorka vektorov dát na vstupnej vrstve RNN-ES so štruktúrou 4-6-2-6

Close cena	Volume	Delta close	Index dňa
0,905065307	0,443198539	0,001592864	0,2
0,906658171	0,280644288	0,005415738	0,4
0,912073909	0,316666022	-0,025167251	0,6
0,886906658	0,401519430	0,005734310	0,8
0,892640968	0,417560093	-0,009557183	1,0
0,883083785	0,272427710	0,009238611	0,4
0,892322396	0,305308463	-0,000637146	0,6
0,891685250	0,250614657	0,004141446	0,8
0,895826696	0,340369336	-0,006052883	1,0
0,889773813	0,418370352	0,013380058	0,2
0,903153871	0,267863231	0,007645747	0,4
0,910799618	0,236645804	0,012105766	0,6
0,922905384	0,221036833	-0,006371456	0,8
0,916533928	0,229264758	-0,916533928	1,0

Zdroj: Vlastné spracovanie na základe údajov z [www: http://finance.yahoo.com/q/hp?s=GOOG](http://finance.yahoo.com/q/hp?s=GOOG)

**Obrázok 6**  
Porovnanie rozdielov hodnôt výstupných veličín na prvom neuróne voči skutočnej delta close cene z hľadiska trendu vývoja



Zdroj: Vlastné spracovanie.

## Interpretácia výsledkov

Interpretácia výsledkov realizovaných experimentov vychádza z vyhodnotenia hodnôt výstupných veličín dvoch neurónov vo výstupnej vrstve navrhutej RNN-ES so štruktúrou 4-6-2-6. Vo fáze učenia neurónovej siete bola v prípade rastu ceny akcií na prvom neuróne výstupnej vrstvy nastavovaná hodnota 1 a na druhom neuróne hodnota 0. V prípade poklesu ceny bola na prvom neuróne nastavená 0 a na druhom neuróne 1. Prvý neurón signalizuje nárast ceny akcií. Druhý neurón signalizuje pokles ceny akcií. Vo fáze života neurónovej siete sa vyhodnocoval rozdiel dvoch výstupných hodnôt po sebe nasledujúcich dní na každom neuróne zvlášť. Znamená to, že ak bol na prvom neuróne zaznamenaný medzidňový nárast výstupnej veličiny, t.j. kladný rozdiel hodnôt výstupných veličín a zároveň bol na druhom neuróne zaznamenaný pokles výstupnej veličiny, t.j. záporný rozdiel hodnôt, neurónová sieť jednoznačne signalizovala rast ceny akcií. V opačnom prípade bola predikcia vyhodnotená ako pokles ceny akcií. Môžu nastať prípady s obidvomi kladnými alebo obidvomi zápornými rozdielmi hodnôt na výstupných neurónoch. V týchto prípadoch ide o nejednoznačný stav, pri ktorom možno vyhodnotiť predikciu na základe vzájomného porovnania rozdielov hodnôt výstupných neurónov. V uskutočnených experimentoch bola realizovaná jednodňová predikcia vývoja akcií s výhľadom na 12 dní.

Na obrázku 6 je zobrazený priebeh predikcie *delta close* ceny predmetných akcií na prvom výstupnom neuróne v rozsahu dvanástich dní. Predikovaný trend vývoja je porovnaný so skutočnou *delta close* cenou v danom dni. Z obrázku vyplýva, že v rámci sledovaného obdobia bol nesprávne odhadnutý iba trend vývoja v desiatom dni.

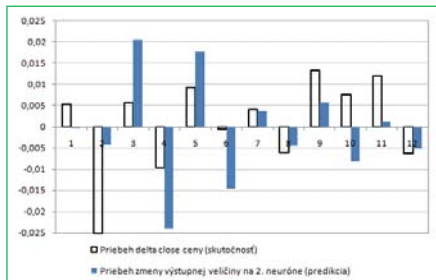
Na obrázku 7 je zobrazená predikcia na druhom výstupnom neuróne so zameraním na klesajúci trend. Z dôvodu prehľadnejšej interpretácie výsledkov, ktorá je aj v tomto prípade založená na porovnaní so skutočnou *delta close* cenou, boli dosiahnuté hodnoty na druhom neuróne invertované. Výsledky poukázali na nesprávny odhad v prvom a desiatom dni sledovaného obdobia.

Na základe vyhodnotenia výsledkov vzájomného porovnania rozdielov hodnôt na obidvoch výstupných neurónoch (Obrázok 8) možno konštatovať, že navrhnutý model RNN-ES dokázal s primeranou presnosťou predpovedať skutočný trend vývoja hodnoty realizovaného podkladového aktíva. Výhodou definovania dvoch výstupných neurónov, ktoré sledujú opačné trendy predikcie, je skutočnosť, že investor sa nerozhoduje len na základe jediného výstupu. Výsledné rozhodnutie vyplýva z porovnania obidvoch výstupov, čím sa zvyšuje pravdepodobnosť úspešnej predikcie.



Obrázok 7

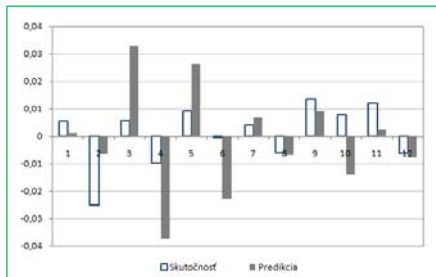
Porovnanie rozdielov hodnôt výstupných veličín na druhom neuróne voči skutočnej delta close cene z hľadiska trendu vývoja



Zdroj: Vlastné spracovanie.

Obrázok 8

Výhodnotenie trendu predikcie na obidvoch neurónoch výstupnej vrstvy a porovnanie so skutočnou delta close cenou



Zdroj: Vlastné spracovanie.

## ZÁVER

Príspevok prezentoval prístup predikcie trendu vývoja akcií pomocou neurónových sietí. Hľadanie finálnej stratégie s najvhodnejším modelom predikcie je podmienené správnu voľbou vstupných vektorov dát, nájdením optimálnej štruktúry neurónovej siete a nastavením optimálnych parametrov učenia. I napriek výberu pomerne stabilného podkladového aktíva, ktoré tvorili akcie spoločnosti Google, možno konštatovať, že najväčšou výpovednou hodnotou správneho postupu pri výbere, návrhu a učení rekurentnej neurónovej siete s Elmanovou štruktúrou je skutočnosť, že žiadny z experimentov nevykazoval výslednú zápornú rentabilitu, rizikovosť alebo negatívny dopad na profitabilitu investície.

Definovanie optimálnej štruktúry neurónovej siete na účely predikcie je časovo a experimentálne náročné, preto ostáva otvorená otázka návrhu algoritmov optimalizácie štruktúry neurónovej siete a jej učenia, ako aj hľadanie závislosti vývoja cien akcií od ekonomických a mimoeconomických parametrov.

*Ing. Peter Belaj, Ing. Radoslav Forgáč, Ph.D.*

**BIVŠ, zahraničná vysoká škola Banská Bystrica Bystrica**  
radoslav.forgac@bivs.sk

## LITERATÚRA

ANDERSON, D.; McNEILL, G. Artificial neural Network Technology. Kaman Sciences Corp., New York, 1992, 87 p.

BELAJ, Peter. Predikcia vývoja finančných aktív pomocou neurónových sietí. Banská Bystrica, 2011. 67 s. Diplomová práca. BIVŠ Praha, zahraničná vysoká škola Banská Bystrica.

ELMAN, J. L. Finding Structure in Time. Cognitive Science, 14 (2), 1990, pp. 179–211.

GRAUPE, D. Principles of Artificial Neural Networks. 2nd edition. Cicago (Illinois) : Scientific Publishing, 2007. 303 s. ISBN 978-981-270-624-9.

HEATON, Jeff. Introduction to neural networks in C#. 2nd edition. St. Louis : Heaton Research, 2010. 428 s. ISBN 978-1-60439-009-4.

HECHT-NIELSEN, R. Counterpropagation Networks. Applied Optics. 26(23), 1987, pp. 4979–4984.

HRISTEV, R. M. The ANN Book. GNU Public License, 1998, 392 p.

CHAUVIN, Yves; RUMELHART, David. E. Backpropagation: theory, architectures, and applications. 1 edition. New Jersey : Psychology Press, 1995. 576 s. ISBN 0805812598.

CHEN, S.; COWAN, C. F. N.; GRANT, P. M. Orthogonal Least Squares Learning Algorithm for Radial Basis Function Networks. IEEE Transactions on Neural Networks, vol. 2, no. 2, 1991, pp. 302 - 309.

ORR, M. J. L.: Introduction to Radial Basis Function Networks. Centre of Cognitive Science, University of Edinburgh, 1996. Dostupné z: <http://anc.ed.ac.uk/rbf/intro/intro.html>

MANDIC, D. P.; CHAMBERS, J. A. Recurrent Neural Networks for Prediction : Learning Algorithms, Architectures and Stability. 1st edition. Wiley-Blackwell, 2001. 304 p. ISBN 0-471-49517-4.

PALIT, A. K.; POPOVIC, D. Computational Intelligence in Time Series Forecasting: Theory and Engineering Applications. 1st edition. London : Springer, 2005. 372 p. ISBN 978-1-85233-948-7.

SAAD, E.W.; PROKHOROV D.V.; WUNSCH, D.C. Comparative study of stock trend prediction using time delay, recurrent and probabilistic neural networks. IEEE Transaction on Neural Networks 1998, vol. 9, no. 6, pp.1456-70.

SPECHT, D. F. Probabilistic Neural Networks. Neural Networks, vol. 3, no. 1, 1990, pp. 110-118.

ZHANG, P. G. Neural Networks in Business Forecasting. Hershey (Georgia) : Idea Group, 2004. 296 p. ISBN 1-59140-176-3.

# STRATEGICKÝ RÁMEC -EFEKTIVNÍ INOVACE A POSUN PODNIKATELSKÉHO PARADIGMATU

## STRATEGIC FRAME - EFFECTIVE INNOVATIONS AND SHIFT OF ENTREPRENEURIAL PARADIGM

Josef F. Palán

### ABSTRAKT

Autor ve svém příspěvku analyzuje strategický rámec vývoje vnějšího prostředí podnikatelských subjektů na základě výzkumných zpráv Světového ekonomického fóra i.e. Globální rizika 2011 a Zprávu o globální konkurenceschopnosti 2010-2011 doplněné dokumentem Evropské komise Evropa 2020. Přehodnocuje klíčová globální rizika v relaci ke strategii Evropa 2020. Vysvětluje nezastupitelnou roli fenoménu inovací, které představují jednu z podmínek trvale udržitelného rozvoje Evropského a světového společenství. Podrobněji hodnotí konkurenční pozici České republiky ve světovém a evropském měřítku. Na základě výsledků výše uvedených analytických zkoumání doporučuje vybrané strategické iniciativy na národní úrovni. Následně na základě posunu podnikatelského paradigmatu formuluje dvě pragmatické akční hypotézy pro iniciaci spin out podnikového inovačního procesu. Příspěvek představuje jeden z výstupů projektu IGA BIVŠ: Posuny podnikatelského paradigmatu v důsledku globální finanční krize.

#### Klíčová slova

Strategický rámec, globální rizika, globální konkurenceschopnost, strategie Evropa 2020, podnikatelské paradigma, konkurenceschopnost ČR, efektivní inovace.

### ABSTRACT

*The author of this paper analyses a strategic frame of the external environment development of the entrepreneurial subjects on the basis of the World Economic Forum's research reports i.e. Global Risks 2011 and Global competitiveness report 2010-2011 related to EC's Europe 2020 strategy. He re-evaluates the key global risks in relation to the Europe 2020 strategy and explains non-replaceable role of the innovations' phenomena which represents sine qua non condition of the sustainable development of the European and World community. Further the author evaluates the Czech Republic competitive position from the World and European perspective. Based on the results of the analytical investigations the author recommends chosen strategic initiatives at national level. Subsequently two pragmatic action hypotheses are formulated to start spin out of the firm innovation process following the shift of the entrepreneurial paradigm. The paper represents one of the outputs of the Banking Institute IGA project: The shifts of the entrepreneurial paradigm arisen from the Global Financial Crisis.*

#### Keywords

*Strategic frame, global risks, global competitiveness, strategy Europe 2020, entrepreneurial paradigm, Czech Republic competitiveness, effective innovations.*

---

## INTRODUCTION

The external environment of an entrepreneurial sector nowadays is continuously unstable, which is characterized by enormous volatility and high degree of chaotic changes and events. The major cause lies in the core of financial system functioning. The risks which were closely connected with the last global financial crisis weren't eliminated in spite of many activities of financial and political institutions. If the blood system of the economy is not harmonized it is extremely difficult or, if we shall tell the truth impossible to start stable economic growth. The burden of failures of the international financial system functioning cannot be permanently transmitted to the separate states budgets to balance it. The result of such unreasonable policies can be only one: destabilization of well functioning political systems in Europe and over the world and an inappropriate social polarization. The implications can be catastrophic for peaceful development of our cosmopolitan human environment.

The World Economic Forum issued in January 2011 excellent research report "Global Risks 2011" an initiative of the Risk response Network with Preface of Klaus Schwab: "This report aims to enhance understanding of how a comprehensive set of global risks are evolving, how their interactions impacts a variety of stakeholders, and what trade-offs are involved in managing them. This paper is useful a tool for policy –makers, CEOs, senior executives and thought leaders around the world. **It aims to equip institutions to understand and respond to global risks and to embrace change as a source of innovation.**

Most importantly, I hope that focusing on the critical connections between key global risks, stakeholders and decision makers will inspire all to engage collectively in efforts to improve the global system resilience."<sup>1</sup>

If we study carefully the Risk Interconnection Map (RIM)<sup>2</sup>, we can deduce that key risks creates system, where separate subsystem are in permanent interactions. From the point of view of the author's paper there are three main triggers / risk subsystems /of all of other sets of risks and these are:

- Global governance failures
- Global financial system volatility
- Climate change

The interactions of the above mentioned subsystems is the main cause of dynamically growing economic disparity, which creates higher degree of the social polarization etc. and the spiral of the political and economic instability is beginning to rotate. This highly dangerous trend could be catastrophic for peaceful development of stabilised plural democratic systems and throughout political systems of the world. The European Union would very carefully create and implement its own foreign policy in the relation of the Global governance failures risks. EU policy would be tightly integrated with The United Nations initiatives and stress peaceful development of all nations of the world, but this is a topic for another paper.

We shall now focus on the impact of risks factors which are interconnected with the water-food-energy nexus. The trigger of the following initiatives is climate change. The question is: How to eliminate these risks? Researchers recommend: "Further research and investment in transformative technologies and risk management tools that address the nexus as a whole are needed. Ensuring that such tools are locally appropriate and broadly adopted is the key to their success. Many efficiency improvements require new operational management models and access to information. **Innovations** such as synthetic protein manufacturing, drip irrigation, and hybridization of crops to make them salt resistant could potentially maintain food security while simultaneously achieving water and energy efficiency, but require investment for both development and implementation"<sup>3</sup> Therefore **it seems evident, that technology and financial innovations could be able to be managing the above mentioned the water-food-energy nexus!** *Is it only wishful thinking? The term Innovation is starting to be philosophically phenomenon of our next being.*

Further very important document is "**EUROPE 2020** A strategy for smart, sustainable and inclusive growth"<sup>4</sup> I quote: "**Europe can succeed if it acts collectively, as a Union.** We need a strategy to help us come out stronger from the crisis and turn the EU into a smart, sustainable and inclusive economy delivering high levels of employment, productivity and social cohesion.

---

1) World Economic Forum et al.: Global Risks 2011. Sixth edition. Geneva: WEF, 2011. p 4. ISBN 92\_95044-47-9.

2) World Economic Forum et al.: Global Risks 2011. p 8.

3) World Economic Forum et al.: Global Risks 2011. p 32.

4) European Commission.: *Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth.* EC: Brussels, 2010. p. 5.COM(2010) 2020.

Europe 2020 sets out a vision of Europe's social market economy for the 21<sup>st</sup> century. Europe 2020 puts forward three mutually reinforcing priorities:

1. **Smart growth: developing an economy based on knowledge and innovation.**
2. **Sustainable growth: promoting a more resource efficient, greener and more competitive economy.**
3. **Inclusive growth: fostering a high-employment economy delivering social and territorial cohesion.**<sup>5</sup>

The above cited two first priorities stressed the importance of knowledge and innovation. To sustain or to improve European competitive advantage is the essential to the fulfilment of our European strategy and for peaceful and balanced development of our good old continent. Over all it is the only perspective of our successful existence. Next explanation will leave the influence of another perspectives unaccounted.

## METHODOLOGY

At the beginning, the author analyses wider strategic frame of the topic **“Effective innovations and shift of entrepreneurial paradigm”** i.e. Global risks 2011 / An initiative of the Risk Response Network/ and Europe Strategy 2020. It is further followed by an evaluation of competitive position of the Czech Republic within world and European area on the basis of The Global competitiveness report 2010-2011. After the analytical investigation based primarily on comparison, the author formulates two action hypotheses within the wider frame of the action research in relation to the shift of entrepreneurial paradigm as implication of the lasting global financial crisis and the climate change and lasting global governance failures.

## RESULTS

If we summarize – what was said above: “The importance of the effective innovation is undoubtedly one pillar of the world peaceful development. We would consider also the effective innovation as wider category which includes not only technological innovations, but also e.g. social innovations etc.

We would like to further discuss the results of the evaluation of the Czech Republic competitiveness at first. The information source was The Global Competitiveness

Report 2010-2011 issued by World Economic Forum<sup>5</sup>. From the Table 4 Global Competitiveness Index 2010-2011 rankings and 209-2010 comparisons is evident, that the rank of the Czech Republic competitive position within the world is 36 and its score is 4.57. Our position remained unchanged but we received slightly lower score with 0.1 difference 4.67 (2009) and also we shifted down by one position among European countries to the 16th. **What is favorable is, that we are still at part of the group of Innovation -driven economies.**

“Despite the fallout of the economic crisis, Estonia and the Czech Republic remain the best performers within Eastern Europe, ranking 33<sup>rd</sup> and 36<sup>th</sup>, respectively. As in previous years, the countries' competitive strength is based on a number of common features. **They rely on excellent education and highly efficient and well-developed markets for goods, labor, and financial services, as well as strong commitment to advancing technological readiness etc.**”<sup>6</sup> The above statement sounds very pleasant, but the reality is not so melodious.

The Global Competitiveness Report offers excellent background to comparison of various countries by so called Country /Economy Profiles. The author of this paper sees as an inspirational to compare Finland versus Czech Republic. Both countries are a part of wider category Innovation driven economies. But why is the competitive ranking of Finland 7<sup>th</sup> and the Czech Republic 36<sup>th</sup>? What are the presumptions to keep or to improve our competitive position? The answer can be found within analysis of the most problematic factors for doing business, see Figure 1 and 2. We should also add a comparison of the innovation and business sophistication factors. Systematic comparison would also consider the interrelation of the 12 pillars. “For example, innovation (pillar 12) will be very difficult to evaluate without a well-educated and trained workforce (pillars 4 and 5) that are adept at absorbing new technologies (pillar 9), and without sufficient financing (pillar 8) for R&D or an efficient goods market that makes it possible to take new innovations to market (pillar 6).”<sup>7</sup> Let us compare the most problematic factors for doing business at first.

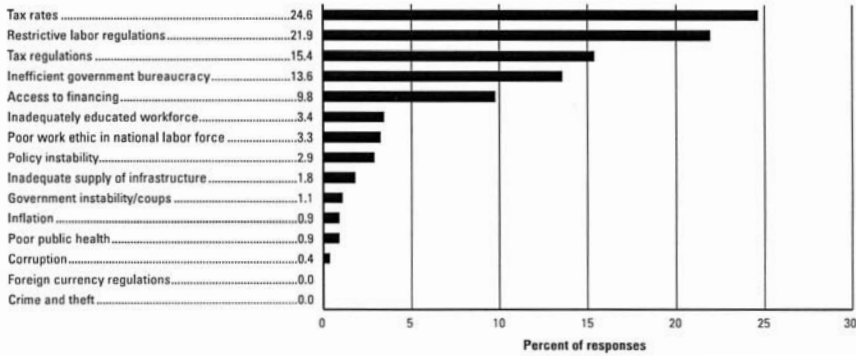
5) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. Geneva, 2010. ISBN – 13: 978-92-95044-87-6.

6) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. p 24.

7) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. p 8.

Figure 1 Finland<sup>8</sup>

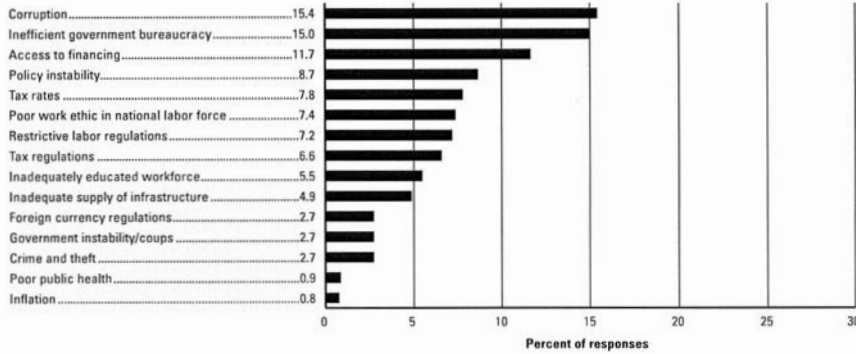
**The most problematic factors for doing business**



**Note:** From a list of 15 factors, respondents were asked to select the five most problematic once for doing business in their country and to rank them from 1 (most problematic) to 5. The bars in the figure show the responses weighted according to their rankings.

Figure 2 Czech Republic<sup>9</sup>

**The most problematic factors for doing business**



Tab. 1 Blockages

Blockages	CR [ % ]	Finland
The high degree of corruption	15.4	0.4
Access to financing	11.7	9.8
Policy instability	8.7	2.9
Inadequately educated work force	5.5	3.4
Pour work ethic in national labour force	7.4	3.3
Government instability	2.7	1.1
Crime and theft	2.7	0.0

8) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. p 156.

9) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. p 140.

After the comparison of Fig. 1 and Fig. 2 we can conclude, that the decisive blockages of our progress are shown in Tab 1.

Second we shall compare rank (out of 139 countries) of the business sophistication and the innovation factors.

**Tab. 2 Pillar Business sophistications**

Factors of the 11 <sup>th</sup> pillar	CR	Finland
	34	10
Rank / Score		
Local supplier quantity	22/5.4	80/4.6
Local supplier quality	17/5.4	19/5.4
State of cluster development	41/4.0	9/5.1
Nature of competitive advantage	42/3.8	4/6.0
Value chain breadth	29/4.3	9/5.3
Control of international distribution	25/4.6	117/3.5
Production process sophistication	34/4.6	5/6.1
Extent of marketing	41/4.6	29/4.9
Willingness to delegate authority	24/4.3	6/5.2

**Tab. 3 Pillar Innovations**

Factors of the 12 <sup>th</sup> pillar	CR	Finland
	27	3
Rank / Score		
Capacity for innovations	24/4.1	5/5.6
Quality of scientific research institutions	21/5.1	13/5.4
Company spending on R&D	25/4.0	5/5.4
University/industry collaboration in R&D	29/4.5	3/5.6
Gov't procurement of advanced tech products	31/4.2	6/4.7
Availability of scientists and engineers	50/4.4	1/6.0
Utility patents per million population	34/4.2	6/163.0

**Note:** For the correct interpretation see remarks about scales p. 478-486 and p. 488-494.

**Tab. 4 Interrelated factors with innovations factors<sup>10</sup>**

Pillars	CR	Finland
	Rank/Score	
4. Health and primary education	43/6.10	2/6.75
5. Higher education and training	24/5.11	1/6.06
6. Goods market efficiency	35/4.58	24/4.92
8. Financial market development	48/4.49	4/5.38
9. Technological readiness	32/4.55	15/5.17

## SUMMARY

From Tab 1 it is apparent that the high degree of corruption and policy instability are the main blockages of the Czech Republic dynamic development. This statement is already a strategic trigger for Czech political representation functioning and relevant legislative processes.

**Business sophistication is markedly lower.** The factors like the state of cluster development, the nature of competitive advantage, the value chain breadth, the control of international distribution, the production sophistication and the willingness to delegate authority defines the area for our continuous / radical improvement. **Especially alarming is the level of the nature of our competitive advantage and the production process sophistication.** There is also a large gap at nearly all factors of the innovation pillar except of the quality of research institutions. **Huge disproportion is among factors the availability of scientists and engineers and the utility patents per million citizens. It creates challenges for the recovery of our educational and research policies and for the improvement of supporting of the innovation financial system processes.** M. Kešner (2010, p.290) states: **“Finland belongs among countries with the best carefully worked out system for the support of science, research and innovations. It is excellent mainly within the area of cooperation among universities, research establishments, private sector and self-government.** Various economic indicators and positioning of Finland at the top positions in world's ladders are the clear proof of this state. Its approach to commercialization of the results of science and research and following exploitation of it within innovation policy are inspiring. Further it is the protection of the intellectual property in relation with the results of science and research. Legislation defines intellectual property and stimulates researchers to the creation of such outputs, which are possible to exploit

10) World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*, p 16-18.



in practice. Finland itself is well aware, that its prosperity is dependent upon the quality educational system and favorable entrepreneurial climate."<sup>11</sup>

The low ranking of CR' capacity for innovations is closely interconnected with the pedagogical methods used within Czech universities and with models of the innovation approaches used by Czech entrepreneurial subjects. J. Srpová (2010, p. 279) states: „Present economic crisis compels the firms to rethink their strategies, the research establishments have new research topics to solve in relation with The Economic Crisis and high schools must re-evaluate their approach to the entrepreneurship education. **The universities by their new active approach to the entrepreneurship education can contribute to increasing of knowledge about entrepreneurship and to the training of enterprising graduates** and by this to the economic development.”<sup>12</sup>

Another important reason for low business sophistication and the innovation capacity of Czech entrepreneurial subjects is very probably their tendency to prefer so called the closed innovation approaches. L. Procházka (2010, p. 56) states: “The results of my research confirmed that firms within the Czech Republic used more frequently the methods for gaining knowledge from their own resources i.e. closed innovations. In comparison to their Netherlands counterparts they used much less open innovations”<sup>13</sup>.

If we compare the two first priorities the European strategy 2020 and the Czech Republic competitive position within the world then we can deduce subsequently two self-evident hypotheses for the Czech entrepreneurial subjects within the field of innovations.

### **1. Action hypothesis: Starting point of innovation effort of an entrepreneurial subject**

**Objective:** Spin out of innovative activities tracking the trajectory of sustainability and green technologies.

**Action:** We can find a comprehensive answer in the article of R. Nidolu and C. K. Prahalad and M. R. Rangaswami (2009, pp 60-63): “Why sustainability is now the key driver of innovation”<sup>14</sup> Let us summarise the most important parts of their research:

- a) Viewing compliance as innovation opportunity i.e. using compliance to induce the company and its partners to experiment with sustainable technologies, materials, and processes.
- b) Making value chains sustainable i.e. developing sustainable sources of raw materials and components. Increasing the use of clean energy sources such as wind and solar power.
- c) Designing sustainable products and services i.e. applying techniques such as biomimicry in product development. Developing compact and eco-friendly packaging.
- d) Developing new business models i.e. developing new delivery technologies that change value-change relationship in significant ways. Creating monetization models to relate to services rather than products. Devising business models that combine digital and physical infrastructure.
- e) Creating next-practice platforms i. e. Building business platforms that will enable customers and suppliers to manage energy in radically different ways. Developing products that won't need water in categories traditionally associated with it, such as cleaning products. Designing technologies that will allow industries to use energy produced as a by-product.

Note: Smart firms follow these simple rules in their effort to become sustainable:

- Don't start at present.
- Ensure that learning precedes investments.
- Stay wedded to the goal while constantly adjusting tactics.
- Build collaborative capacity.
- Use global presence to experiment.

### **2. Action hypothesis: Catalysts of the effective innovations of small and medium enterprises in the Czech Republic**

**Objective:** To become familiar and able to use effectively the Open Innovations Approaches.

**Action:** Training interactive course tailored to management and uses of case studies. It will conclude inside-out approaches i.e. venturing and licenses. Further outside-in approaches of the exploitation of the open innovations i.e. involving customers, networking among firms, strategic alliances, R&D outsourcing and utilization of the external know-how through licences.

- 
- 11) Kešner, M. *Přístup Finska v oblasti podpory inovativního podnikání*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH, 2010. pp. 286-291. ISBN 978-80-245-1702-5.
  - 12) Srpová, J. *Výuka podnikání na vysokých školách-přspěvek k řešení krize*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH, 2010. pp. 276-280. ISBN 978-80-245-1702-5.
  - 13) L. Procházka. *Využití otevřených inovací v malých a středních podnicích*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH, 2010. pp. 52-58. ISBN 978-80-245-1702-5.
  - 14) Nidumolu, R., Prahalad, C. K., Rangaswami, M. R. *Why sustainability is now the key driver of innovation*. Boston: Harvard Business Review, September 2009. pp 57-64. ISSN 0017-8012.

## DISCUSSION AND CONCLUSION

"Globalization has generated sustained economic growth for a generation. It has shrunk and reshaped the world, making it far more interconnected and interdependent. But the benefits of globalizations seem unevenly spread – a minority is seen to have harvested a disproportionate amount of fruits. Although growth of new champions is rebalancing economic power between countries, there is evidence that economic disparity is growing."<sup>15</sup>

The author of this paper on the basis of previous analytic investigations came to following conclusions:

1. The shift of the entrepreneurial paradigm is defined by the interactions of the three risk subsystems i.e. climate change, global financial system volatility and global governance failures. It is reflected by Europe 2020 strategy with the vision of Europe's social market economy for the 21<sup>st</sup> century.
2. The term innovation is understood as the universal medicine within quoted strategic documents to cure all the critical weaknesses of the human society. It implies the necessity to redefine the content of this term in the sense of philosophical phenomena.
3. The recommendations for starting point of spin out of the effective innovation processes of the Czech entrepreneurial sector were explicitly expressed by two action hypothesis originated from Europe 2020 strategy and country economic profile.
4. The reasonable and holistic solution of the present critical problems of the world being /growing social polarization/ will depend mainly on the willingness of the key political players to stabilise global financial system.
5. The sustainable and peaceful development of mankind will depend on successful implementation of the partnership and collaboration principles by the decisive majority of national states on the basis of the United Nations operations.

"We come to an agreement, that "for those that have reached the innovation stage of development, this is no longer sufficient for increasing productivity. Firms in these countries must design and develop cutting/edge products and processes to maintain a competitive edge. This requires an environment that is conducive to innovative activity, supported by both the public and private sectors. In particular, it means sufficient investment in research and development (R&D), especially by the

private sector; the presence of high quality scientific research institutions; extensive collaboration in research between universities and industry; and the protection of intellectual property. **Amid the present economic uncertainty, it will be important to resist pressures to cut back on R&D spending / both at the private and public levels / that will be so critical for sustainable growth going in the future.**"<sup>16</sup>

*The above statement would be the key point of Czech national strategy framework, which would be reflected by ministry of finance during state budget preparation and negotiations. Otherwise we shall certainly leave the trajectory of sustainable development. It also supposes the reinvention of our educational system within the frame of our analytical comparisons.*

At the end allow me to quote J. Geršlová (2010, 275): "In accordance with the latest trends, the 21<sup>st</sup> century will be the century of intelligence, some people speaks about "the century of creativity development and innovation"<sup>17</sup>. Face to face to the situation, when the economic situation is getting worse, apparently the best solution will not be the innovation initiated by crisis, but the change the way of thinking in the sense of exploitation the potential of a creativity, thinking and utilization unsuspected and to the present day unexplored capacities of human brain. Fundamental innovations will be evidently more often ... create new markets: it will continually and faster overcome apparently unchanging barriers. One is certain, whether in the past or in the future, the recipes to success are not and will not be simple"<sup>18</sup>.

**doc. Ing. Josef F. Palán, CSc.**  
**Bankovní institut vysoká škola, a.s.**  
jpalan@bivs.cz

15) World Economic Forum et al.: Global Risks 2011, p. 6.

16) World Economic Forum: The Global competitiveness report 2010-2011.p 8.

17) Lundin, C., Cats, S. Die neun Leben der Innovation. München: Redline Verlag, 2009. pp. 10-11. ISBN 978-3-86881-057-8.

18) Geršlová, J. Inovace – východisko z krize? In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH, 2010. pp 270-275. ISBN 978-80-245-1702-5.

## LITERATURE

European Commission. *Europe 2020 A strategy for smart, sustainable and inclusive growth*. EC: Brussels, 2010. COM(2010) 2020.

GERŠLOVÁ, J. *Inovace – východisko z krize?* In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH, / *Innovation - a way out of crisis?* In: *Proceedings of International Conference: What's next after the crisis*. Praha: Committee on Regional Development, Public Administration and Environment of the Senate of the CR. University of Economics, Faculty of Business and Administration. 2010. pp 270-275. ISBN 978-80-245-1702-5.

KEŠNER, M. *Přístup Finska v oblasti podpory inovativního podnikání*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH / *Access Finland in promoting innovative entrepreneurship*. In: *Proceedings of International Conference: What's next after the crisis*. Praha: Committee on Regional Development, Public Administration and Environment of the Senate of the CR. University of Economics, Faculty of Business and Administration. 2010. pp. 286-291. ISBN 978-80-245-1702-5.

LUNDIN, C., CATS, S. *Die neun Leben der Innovation*. München: Redline Verlag, 2009. ISBN 978-3-86881-057-8.

NIDUMOLU, R., PRAHALAD, C. K., RANGASWAMI, M. R. *Why sustainability is now the key driver of innovation*. Boston: Harvard Business Review, September 2009. pp 57-64. ISSN 0017-8012.

PROCHÁZKA, L. *Využití otevřených inovací v malých a středních podnicích*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR / *Use of open innovation in small and medium enterprises*. In: *Proceedings of International Conference: What's next after the crisis*. Praha: Committee on Regional Development, Public Administration and Environment of the Senate of the CR. VŠE FPH / University of Economics, Faculty of Business and Administration, 2010. pp. 52-58. ISBN 978-80-245-1702-5.

SRPOVÁ, J. *Výuka podnikání na vysokých školách - příspěvek k řešení krize*. In: Sborník z mezinárodní konference: Jak dál po krizi. Praha: Výbor pro územní rozvoj, veřejnou správu a životní prostředí Senátu PČR, VŠE FPH / *Teaching Entrepreneurship in Higher Education - contribution to solving the crisis*. In: *Proceedings of International Conference: What's next after the crisis*. Praha: Committee on Regional Development, Public Administration and Environment of the Senate of the CR. University of Economics, Faculty of Business and Administration, 2010. pp. 276-280. ISBN 978-80-245-1702-5.

World Economic Forum et al.: *Global Risks 2011*. Sixth edition. Geneva: WEF, 2011. ISBN 92\_95044-47-9.

World Economic Forum: *The Global competitiveness report 2010-2011*. Geneva, 2010. ISBN – 13: 978-92-95044-87-6.

# OUTSOURCING - NÁSTROJ ZVÝŠENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI ČESKÝCH BANK

## OUTSOURCING - A TOOL FOR INCREASING THE COMPETITIVENESS OF CZECH BANKS<sup>1</sup>

František Pavelka

### ABSTRAKT

O konkurenceschopnosti českého bankovního systému lze v podstatě hovořit až od první dekády 21. století. Za rozhodující činitel lze považovat vstup zahraničních strategických investorů do českých bank a konsolidaci bankovní regulace a bankovního dozoru. To zároveň vytvořilo prostor pro vyšší využití outsourcingu při zvyšování konkurence bankovní soustavy. Poměrně přísná regulace využívání externího outsourcingu a vznik bankovních skupin však přispěly k tomu, že se banky začaly orientovat především na tzv. vnitřní outsourcing, nazývaný také on sourcingem. Ten dává nejen možnost vyhnout se regulaci a dohledu, ale přináší i vysoké synergické efekty, které zůstávají uvnitř skupiny. Na druhé straně vysoký podíl zahraničního kapitálu vyvolává otázky o připravenosti bank pomáhat i růstu konkurenceschopnosti české ekonomiky. Svědčí o tom nízká úroveň indexu podpory konkurenceschopnosti. Zároveň i výsledek výpočtu Herfindahl-Hirschmanova indexu konkurence (HHIK) podle bankovních skupin ukazuje, že i v úrovni konkurence uvnitř bankovní soustavy se spíše prosazuje oligopolní charakter jejího fungování.

Klíčová slova:

Konkurenceschopnost, outsourcing, on sourcing, synergický efekt, index podpory konkurenceschopnosti, index konkurence

### ABSTRACT

*About the competitiveness of the Czech banking system can we talk from the first decade of the 21 century. The decisive factor may be considered the entry of foreign strategic investors in Czech banks and consolidation of banking regulation and supervision. It also created space for greater use of outsourcing increases competition in the banking system. Relatively tight control of outsourcing external use and the formation of banking groups have contributed to the fact that banks have begun to focus primarily on the so-called internal outsourcing, also called on sourcing. This not only gives the opportunity to avoid regulation and supervision, but also brings high synergy effects, which remain within the group. On the other hand, a high proportion of foreign capital raises questions about the readiness of banks to help the growth and competitiveness of the Czech economy. The law level of the promoting competitiveness index demonstrates it. At the same time as the result of calculating the Herfindahl-Hirschman index of competition (HHIK) by banking groups shows that even the level of competition within the banking system rather promotes oligopolistic nature of its operation.*

Keywords:

*Competitiveness, outsourcing, on sourcing, synergistic effect, promoting competitiveness index, the index of competition*

UDC 336.7 Money. Monetary system. Banking. Stock exchanges.

1) This speech is one of the outputs of the Research Project P403/10/1892. „Optimization of the Outsourcing in the Public Sector“, registered with Grant Agency of Czech Republic.

---

## 1. OUTSOURCING AND COMPETITIVENESS OF THE BANKS

Importance of financial markets and especially its banking sector for global economic growth was appreciated from World Economic Forum. Their developing is included as a 7th among the 12 pillars of the global competitiveness of a national economy<sup>2</sup>.

Development of the banking sector and its competitiveness can be assessed from various points of view and according to various criteria. These include for example quality of the banking services and the breadth of their offer, the price at which the banking services are offered, quality, availability and ease in which they are offered. A significant role has the overall soundness and stability of the banking sector, ownership structure and the degree of concentration. Also important is the domestic market size, engagement abroad, etc. Last but not least, the ability to achieve profit and return on capital invested.

One of the important tools to boost competitiveness of the banking sector is also **outsourcing**. „**The question is ... how do we use outsourcing to enhance competitiveness in what is, and forever will be, a global market place.**”<sup>3</sup>

Outsourcing in its most basic form can be understood as an „act of getting services from external source“ (Brown, 2008, p. 18). The outsourcing is being usually structured in three levels, i.e. tactical, strategic and transformational outsourcing (Dvořáček, 2010, Brown, 2008).

**Tactical outsourcing** encompasses mainly the simplest forms of outsourcing aimed at quick reaching the goals, especially in the form of reducing the costs or increasing the effectiveness of the employees. It aims preferentially at tasks generating utility above all for the company itself and generating the value for the clients only in indirect way or not at all. Among the most usual aims of such outsourcing are reducing the costs as fast as possible, decreasing the staff workload, evading future investments, obtaining additional financial resources by selling or renting company's property etc. It is based on outsourcing the marginal, unimportant tasks as are for example housecleaning, building administration etc. to the non-banking companies.

**Strategic outsourcing** concentrates on the longer-term solutions of internal functioning issues of the company. It addresses the issues standing in the way of employees' freeing from routine administrative, mechanical and noncreative tasks, thus enabling them higher level of concentration on the core tasks bringing the effect by the means of higher level of customer satisfaction. Strategic outsourcing should free for example the IT workers from the routine tasks of data gathering and storage and empower them to concentrate on addressing the needs of the clients, or free the managing staff from mostly administrative tasks, blocking their creativity etc. The ideal situation is when the outsourcing is generating added value to the outsourcee as well as to the outsourcer. The limitation of the strategic outsourcing lies in the fact, that even this kind of outsourcing does not cross the frame of solving the internal problems of the company.

**Transformational outsourcing** represents a third generation of outsourcing of its kind. With certain level of simplification it can be stated that tactical outsourcing (as a first generation) brings the expected effects while keeping the current rules and custom practices. Strategic outsourcing can be considered a second generation, demanding appropriate changes in the company practices. Transformational outsourcing, as the name implies, demands substantial changes and in some cases a new system and entrepreneurship practices definition. It is based on innovations yielding added value to everyone, from the employees, to the stakeholders, to the shareholders (Brown 2008, p. 23).

## 2. SHORT OVERVIEW OF OUTSOURCING THROUGHOUT EUROPE AND WORLDWIDE

On global scale, the outsourcing presents big business. It is assessed, that the volume of the global outsourcing market is somewhere around one trillion USD, of which almost 57% is being realized in United States of America (Brown 2008, p. 4). As for the outsourcing in the financial services, Deloitte estimated in his report of March 2004 to the Board of Governors of FED that during previous four years there were traded about 356 billion USD by the means of outsourcing. That was around 15% of operating costs.<sup>4</sup>

According to the research performed by the<sup>5</sup>, outsourcing is mostly being used in the realm of IT, around 55%. Administration is on the second place (47%). Other activities, such as transportation, building administration, call

---

2) Global Competitiveness Report 2010 2011, World Economic Forum.

3) Brown, Douglas; Wilson, Scott. The black book of the outsourcing, how to manage the changes, challenges and opportunities, Wiley, USA 2008, ISBN 978-0-471-71889-5, 366 pages.

4) Deloitte presentation to Board of Governors of the Federal Reserve System, Offshoring and Cross-Border. Outsourcing by Banks, March 30, 2004, JF, February 2005.

5) Outsourcing Institute, link [www.outsourcing.com](http://www.outsourcing.com), international organization mediating relations between the demand and supply of outsourcing, including the research. (Cited as written by JF, February 2005, 5th Annual Outsourcing Index).

centers, human resources, etc., are being outsourced in the scale of 10 to 22%. There is an estimation from the year 2003 stating, that out of 340 billion USD spent on IT, around 1/3 of tasks were provided by third parties.

According to the research carried out by the European Central Bank in 2004, European banks indicate as their main motives for the outsourcing usage:

Cost reduction	89%
Access new technology/better mgt	69%
Focus on core	58%
Scale economies	29%
Free resources	24%
Quality service	24%
Generate change	16%

Source: European Central Bank 2004.

### 3. CREATION OF THE ECONOMIC CONDITION FOR OUTSOURCING DEVELOPMENT IN THE CZECH BANK SYSTEM

The modern Czech banking system exists for twenty years. From the standpoint of the process of creation of bank's competitiveness there can be distinguished two basic periods – till the year 2000 and after the year 2000.

**3a) First phase** (1989 – end of millennium) is a period of formation and consolidation of the Czech banking system. It featured these attributes:

- transition from administratively controlled flat (one-level) bank system based on administrative principles to a two level system, founded on emerging financial markets and market principles
- transformation of the hitherto existing state owned specialized banks to universal commercial banks. Their main tasks were to contribute to the privatization of the economy, to the reorientation of the international economic relations and to the transition of the state economy to market principles
- birth of new small and middle sized banks with Czech capital. These new banks had been founded by groups of newly emerging entrepreneurs and privateers. In their beginnings they were of mostly just regional character, and aimed at the loan support of the enterprises of their shareholders. They had only minimal experience with bank entrepreneurship
- foreign capital was entering the banking industry mostly through the means of the foundation of new

banks or establishing branch offices. Problems with imperfect knowledge of the internal underdeveloped market and law framework of the entrepreneurship

- the banking regulatory principles and supervision only just started to take shapes, the prudential measures were of rather administrative character. Big benevolence towards the founding of new banks.
- starting with the year 1995 the establishing of the credit unions was allowed, their regulation had been minimal, the experience with the banking cooperative was even smaller.

From the viewpoint of the competitiveness development of the Czech banking system it is possible to characterize the outcomes roughly in the following way:

Large state owned banks, aimed mostly at the support of the privatization projects, began to get into financial difficulties, due to the problematic economic takeoff of the privatized enterprises. For the sake of preserving these banks, the Consolidation program I. was elaborated and realized, aiming at purging their assets from bad loans, allocated until 1989 in the volume of 100 billion CZK. Soon after it the so called Consolidation program II. followed, aiming now at purging the assets of these banks from bad privatization loans. The Consolidation program II also included the project of adjusting the banks for privatization. The realization costs of the Consolidation program II, with the adjustment costs included were assessed at 225 billion CZK.<sup>6</sup>

The Czech private commercial banks were gradually, one after another, falling into liquidity problems. They were, in some cases, the result of excessive speculation, undervaluing the market risks, or, more precisely, inadequate skills of the market risks management. Last but not least, the credit exposure towards one entity or towards related entities. Not unfrequented was also the collision of interests. The speculative motives manifested themselves an unresolved problem especially with the middle sized banks, the high credit exposure was a problem mostly for small banks. The collision of interests was, in general, connected with the composition of shareholders, who let the banks credit the enterprises with their own capital participation.

The result was among other things a massive revoking of banking licenses (till the year 2001 there were 25 licenses revoked, totaling in 29). The regulator, the Czech National Bank, established for 13 small banks a „Program of Stabilization“(in the year of the Program startup, 1997, there were 6 small banks included in it, i.e. almost a half of all the existing small banks).<sup>7</sup>

6) Řežábek, Pavel. Konsolidační instituce a jejich historie v České republice z 27. 02. 2008 (Consolidation institutions and their history in the Czech Republic).

7) Vencovský, František a kol. Dějiny bankovníctví v českých zemích, Praha : Banking Institute 1999, ISBN 80-7265-030-0, p. 499. (Banking history in the Czech countries).



In the viewpoint of the banking system competitiveness, the Credit unions played almost no role. They amassed primary deposits of 10,7 billion CZK in only 4 years, but this sum had almost no economic power in comparison with the primary deposits of 992,1 billion CZK (out of it 699,2 billions were households deposits) of the commercial banks. With its 1.07% share against the primary deposits total and 1.53% against the households deposits, it presented indeed only a minuscule part of the whole of this sector of financial market. The only role the Credit unions played out was the minor fluctuation of primary deposits market due the Credit unions subsequent and massive going bankrupt.

It can be thus concluded that the general situation of the Czech banking sector in the past decade did not create any positive conditions for strengthening the role of banks, may it be in the view of increasing the competitiveness of the banking sector itself, or improving the competitive environment of the Czech economy as a whole. The regulator had too much to do while coping with the transition from the administrative regulation methods to the economic methods and trying to uphold (if not even to save) the stability of the branch of undertaking on financial and monetary markets. In this context it is quite logical that the role of outsourcing in improving the competitiveness could not be elsewhere than in infancy. (The role of foreign commercial bank will be examined in the analysis of the following period.)

In regard of Czech banking, it is quite easy to unambiguously document that in the beginning of its emergence and formation,<sup>8</sup> in the field of outsourcing usage there prevailed with:<sup>9</sup>

- **the large state owned banks** – self reliance. That is a systems known as „go“. That is relying on oneself, safeguarding most of the tasks by their own employees, even of the simplest supportive and non-essential tasks;
- **the private commercial banks** owned by Czech capital – a typical Czech form of outsourcing – contracting the support and non-essential tasks to the companies

founded by the bank shareholders or their related entities specifically for this purpose;

- **the private banks owned by foreign capital and the branch offices** – it was possible to identify certain forms of strategic outsourcing. The main reason for it was the transfer of know-how from their controlling companies. As well as that, the controlling companies secured their subsidies often with many service tasks, especially in the field of IT. Here the first elements of off shoring manifested, i.e. over boundary outsourcing „over large distances“(Dvořáček, 2010, p. 5).

**3b) Second phase** (ca. from the year 2000 up till now) is a phase of the classical, functional banking and financial market formation.

The most important attributes of this phase are the strong penetration of the foreign capital into the Czech banking and Czech capital being virtually displaced from the Czech banking market, notwithstanding the emergence of new Czech commercial banks in the last few years of the first decade of the 21st century.

While in the years 1994/1995 was the share of Czech banks 60% of the total of licensed banks, it was only 33% on the verge of the millennium and in the years 2009/2010 mere 19% of the total count of the active banks. In this are however included also two banks with state share („Českomoravská záruční a rozvojová“ / Czecho-Moravian Guaranty and Development Bank“ and „Česká exportní“ / "Czech Export Bank"), designated for supporting the small and middle sized entrepreneurship and exportation.

The development of the capital ownership structure confirms this tendency. From the year 2002 the foreign capital owner's ratio consistently exceeds 80%. There is certain tendency towards decreasing this ratio, (from the year 2004 in which the foreign share of capital reached its maximum of 85.8% the ratio decreased to 80.3% in the year 2009), but the power held by this foreign capital has not diminished in any way.<sup>10</sup>

- 
- 8) Modern Czech banking system exists for 20 years. In terms of process competitiveness of banks can distinguish two main periods: stage of development from 1990 to 2000, which is the stage of formation and consolidation of the Czech banking system and stage of development after 2000 today, which is the formation of the classical stage, a functioning banking and financial market.
  - 9) These mentioned pieces of knowledge, applicable to the last decade of the 20th century, stem from the author's personal experience, who was working during said period –from 1989 till 2006- at the Federal Ministry of Finance (FMF) and after it's being abolished due to the cessation of the Republic of Czechoslovakia he relocated to the banking sector, where he undertook various positions. While working at the FMF he participated on elaborating the legal documents ensuring the transition of Czech banking to the two-level system, by virtue of his banking positions he participated on founding at least two banks, helping with privatization of small and mid-sized Czech enterprises, participated on creating and forming of two bank holdings, as well as the birth and development of the Czech mortgage banking. He had also the opportunity to know many banks from inside.
  - 10) This decrease can be more likely attributed to the changes related to the accession of Czech Republic to the EU than to the entry of the Czech capital. For example some controlling companies started to transform their owned banks into branch offices due to the unified license framework, thus retracting their capital engaged in Czech Republic back abroad.

After the accession of the Czech Republic to EU, new phenomena emerged in the banking competitive environment along with the application of the unified banking license. Firstly, there is certain tendency of the controlling companies towards transforming their previously founded banks into mere branch offices and towards founding only branch offices instead of banks.<sup>11</sup> Furthermore, the interest in providing trans boundary credit services on the side of foreign banking and credit institutions increased (in the year 2005 there were 108 interested parties, 2006 already 145 interested parties, 2007 as many as 198 banks declared their interest, 2008 252 banks and in the year 2009 there were 276 EU member's banks declaring their interest in the trans boundary services).

With the completion of the consecutive privatization of big commercial banks, realized on the principle of foreign strategic partner entry (Austrian, Belgian, French and Italian capital) and with the small and middle sized banks consolidated, a new possibility for the inter banking competition formed. This competition had however, and up till now has, several specific attributes:

- On minimal scale it takes place in the form of **pricing competition**, i.e. by the means of the interest and fees war. Except for the limited period during which Česká spořitelna / Czech Savings Bank steeply and almost in a dumping way decreased its interest rates in an attempt to get to the leading position on the mortgage market, the price competition takes place only seldom, e.g. in the scope of seasonal proceedings proclaimed by the individual banks. This fact can be attributed to the fortuitous development on the financial markets in this time period, during which the interest rates gradually and generally decreased so much that there was only little space for the price competition. Along with that the price of resources decreased as well, often to zero, insomuch that the banks got satisfactory revenues and their capital appreciated even while keeping the active interest rates low. In comparison with the rest of the EU, the capital appreciation was above average.<sup>12</sup>
- The banks compete mostly in the **quality of their services**. As an example can be used the individual character of services (personal bankers), the offer complexity (offer packages with certain bonuses), originality („inside-out mortgage“), innovativeness (banking insurance) etc.

- The competition diversifies according to **segments and sectors**. During the first decade it took place mostly in the scope of retail banking (consumer credits, mortgage loans, building savings, current accounts, credit cards, direct and electronic banking etc.), while mostly the small and middle sized banks attempt to penetrate into the banking market by the means of specializing in one or a few products and offering advantageous conditions. (For example the eBank tried to gain control of the electronic direct banking market, but after winding up it finished in the arms of Raiffeisenbank.) In the present time of the retail market exhaustion of the competition, the interest of the banks slowly moves to the realm of the small- and middle scale entrepreneurship, where a certain level of state support starts.
- Czech banking, despite the Czech accession to the EU, concentrates predominantly and decisively on the **inner market**. This notion is supported by the fact, that up till the end of the year 2009 only four banks announced their interest in offering trans boundary banking services and only one Czech bank has a branch office abroad.

In regard to the credit union banking, it plays only marginal role even after its consolidation. Even the possibility of enabling them to transform to general banks has been taken into consideration.

Regarding the banks' competitiveness, the Herfindahl-Hirschman index bears witness of its positive development.

year	HHIC debts	HHIC deposits
2007	0,100	0,127
2008	0,101	0,116
2009	0,103	0,118

Source: CNB, Financial Markets Supervision Report, years 2007, 2008, 2009.

Index value close to 0,1 reflects the relatively small concentration level. If calculated not for single banks, but for bank groups (large, middle sized and small banks and credit unions), the situation is quite different:

- 11) For example the Citibank transformed into a branch of the Irish bank City Europe plc and a branch of the foreign bank „Straumur-Burdaras Investment Bank hf – organisation unit“ entered Czech banking market in the year 2008.
- 12) Capital appreciation on the level Tier 1 examples:

year	2007	2008	2009	2010
Profitability in %	28,36	23,98	31,53	24,94

Source: Czech National Bank, Shares of bank groups in selected indicators of the banking sector as of 31.12. the year, link: [http://www.cnb.cz/cs/dohled\\_finanncni\\_trh/souhrne\\_informace\\_fin\\_trhy/zakladni\\_ukazatele\\_fin\\_trhu/banky/index.html](http://www.cnb.cz/cs/dohled_finanncni_trh/souhrne_informace_fin_trhy/zakladni_ukazatele_fin_trhu/banky/index.html), Tab. No 7.a

year	HHIC
2007	0,421154
2008	0,379863
2009	0,381364

Author's calculation, actives total.

This Herfindahl-Hirschman index value reflects rather oligopoly structure of the Czech banking system and to a certain level proves author's conclusions about Czech banking sector's characteristics of competitiveness in the first decade of the 21<sup>st</sup> century.

Based on the analysis of the developments of the first decade of the 21<sup>st</sup> century it is possible to state, that the competitive environment of the Czech banking system changed so much, that the conditions for outsourcing usage as a tool for improving the banks' competitiveness got considerably better. On the other hand, how much did this development contribute to the interest of Czech banks on the improving of the Czech economy competitiveness is still a question.

#### 4. THE ROLE OF THE FOREIGN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF THE COMPETITIVENESS OF THE CZECH BANKS

Foreign capital has control over nearly 99% of the largest Czech banks, which have almost 60% of all of the assets of the Czech banking sector at their disposal. Along with the branch offices of the foreign banks they have 69.37% of the assets under their control. The ratio of the foreign capital in most of the other banks (small, middle sized) is at least at the blocking level. (See Table 1.)

From this viewpoint a question can be asked: To what extent is, or could be, the foreign capital interested in strengthening the role of „Czech“ banks in improving the competitiveness of Czech economy, especially while the Czech economy is a very open one and strongly dependent on export.

The validity of this thought is supported by the above mentioned knowledge of the banking operations being (with the exception of the system of payments) unequivocally limited and aimed only at the Czech territory. This is a

Table 1 Foreign capital share of total bank capital (in %)

year	Large banks		Mid-size banks		Small banks		Build. and loan association.		total <sup>13</sup>	
	Czech	foreign	Czech	foreign	Czech	foreign	Czech	foreign	Czech	foreign
1995	x	x	x	x	x	x	x	x	77,2	22,8
1996	x	x	x	x	x	x	x	x	75,9	24,1
1997	x	x	x	x	x	x	x	x	70,5	20,5
1998	x	x	x	x	x	x	x	x	61,3	38,7
1999	x	x	x	x	x	x	x	x	51,7	47,3
2000	x	x	x	x	x	x	x	x	45,5	54,4
2001	x	x	x	x	x	x	x	x	30,0	70,0
2002	x	x	x	x	x	x	x	x	18,1	81,9
2003	4,5	95,5	36,9	63,1	34,8	65,2	50,4	49,6	15,1	84,9
2004	3,0	97,0	40,5	59,5	33,9	66,1	51,4	48,6	14,2	85,8
2005	3,3	96,7	40,4	59,6	49,9	50,1	50,3	49,7	17,9	82,1
2006	3,3	96,7	39,5	60,5	35,1	64,9	55,8	44,2	17,4	82,6
2007	1,7	98,3	44,2	55,8	36,9	63,1	55,0	45,0	17,4	82,6
2008	1,7	98,3	50,5	49,5	39,2	60,8	49,9	50,1	19,0	81,0
2009	1,6	98,4	50,5	49,5	42,2	57,8	47,2	52,8	19,7	80,3

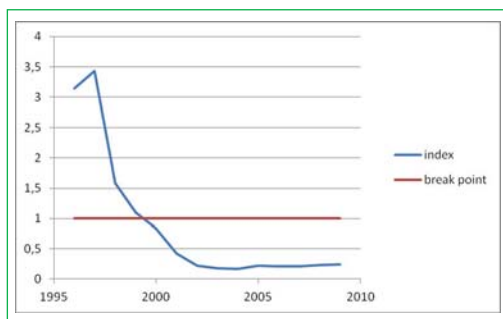
Source: Czech National Bank, link: [http://www.cnb.cz/en/supervision\\_financial\\_market/aggregate\\_information\\_financial\\_sector/financial\\_market\\_supervision\\_reports/index.html](http://www.cnb.cz/en/supervision_financial_market/aggregate_information_financial_sector/financial_market_supervision_reports/index.html)

- 13) **Large banks:** Česká spořitelna, a.s., Československá obchodní banka, a. s., Komerční banka, a.s., UniCredit Bank Czech Republic, a.s.  
**Mid-sized banks:** Českomoravská záruční a rozvojová banka, a.s. GE Money Bank, a.s., Hypoteční banka, a.s., Raiffeisenbank a.s.  
**Small banks:** Banco Popolare Česká republika, a.s., Česká exportní banka, a.s., Evropsko-ruská banka, a.s., J&T BANKA, a.s., LBBW Bank CZ a.s., PPF banka a.s., Volksbank CZ, a.s., Wüstenrot hypoteční banka a.s..  
**Buildings savings banks:** Českomoravská stavební spořitelna, a.s. Modrá pyramida stavební spořitelna, a.s. Raiffeisen stavební spořitelna a.s., Stavební spořitelna České spořitelny, a.s., Wüstenrot stavební spořitelna, a.s. (according to the condition from 2008).

fundamental difference in comparison with the openness of the real Czech economy towards the abroad, with the goods and capital moving to and from abroad almost in equal volumes. Czech banking in general is thus in the situation of foreign capital influx and the net profit out flux.

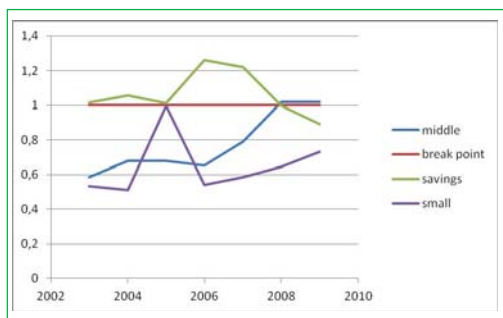
The progress of foreign bank capital's will for supporting the Czech economy competitiveness can be best described with **index of support**. For the needs of this research paper, the index is defined as a ratio of Czech to foreign capital share on total bank capital.

**Chart 1**  
Support index development – Czech banking system as a whole



The picture is more optimistic, if we calculate the support index for middle sized and small banks and building savings banks.

**Chart 2**  
Support index – Czech middle sized and small banks, and building savings banks



## 5. PROBLEMS OF OUTSOURCING'S APPLICATION AND ITS REGULATION

In respect of the effort for the most comprehensive risk management, the „Joint Forum“ (hereinafter JF) at the Bank Committee for Banking Supervision at BIS created a group addressing the operative risks. In preparation of regulation for the operative risks management, JF addressed also questions raised from the risk management related to the commercial bank's outsourcing usage. In February 2005, JF published a benchmark named „Outsourcing in financial services.“<sup>14</sup> This work became, along with others,<sup>15</sup> a standard of the bank's outsourcing usage.

The main problem of the outsourcing, as considered by the regulators, is the question of potential risk transfer from a regulated entity (bank) to another entity, which is not subject to the regulation.<sup>16</sup>

On the level of European Union the „**Outsourcing** is defined as a regulated entity's use of a third party (either an affiliated entity within a corporate group or an entity that is external to the corporate group) to perform activities on a continuing basis that would normally be undertaken by the regulated entity, now or in the future“ (JF, March 2005).

This definition is based on the emphasis underlining the regulated entity's act consisting in usage of a third party's services. This definition's scope is very wide, since it aims at all the regulated intermediaries operating on financial markets.

Czech regulator, the Czech National Bank, approaches the definition from a slightly different angle. The main emphasis is being put on a definition of an entity ensuring on a contract basis an operation, which would otherwise have to be carried out by the bank or credit union itself.<sup>17</sup>

The founding motive of the outsourcing regulation is the protection of the consumer's interests (bank clients). In particular, it must not occur:

- harm to their interests
- client's personal data security breach
- client's information security breach.

14) Outsourcing in Financial Services, Joint Forum, February 2005, Link: [www.bis.org/bcbs/jointforum.htm](http://www.bis.org/bcbs/jointforum.htm)

15) e.g. Guidelines on Outsourcing, from December 2006, European Committee of Banking Supervision (now EBA) or Sound Practices for the Management and Supervision of Operational Risk from Feb. 2003, BCBS.

16) „Outsourcing has the potential to transfer risk, management and compliance to third parties who may not be regulated, and who may operate offshore. In these situations, how can financial service businesses remain confident that they remain in charge of their own business and in control of their business risks? How do they know they are complying with their regulatory responsibilities? How can these businesses demonstrate that they are doing so when regulators ask?“ (Outsourcing in Financial Services, Joint Forum, February 2005).

17) Official communication of the Czech National Bank from 18 July 2007: Outsourcing. Citation: „An **entity providing** ... (outsourcing) ... may be a physical or legal entity ... entity within a consolidators group ... entity providing some activities related to offering or selling services ... **Provider is not** ... a supplier of wares or services.“

---

The last point concerns especially the information about client's transactions, which are subject to the banking secrecy.

Out of this stem also the rather strict requirements put on the selection of the outsourcing provider. In case of so called „chain outsourcing“, the requirements apply for the subcontractor as well. The examined aspects are: reliability, adequate financial, economic and technological capacity, quality of the outsourced service's performance, etc.

A bank outsourcing any activities is not deprived of responsibility for the outsourced task's quality of performance. For the case of the outsourcee's failure to provide adequate services, the bank is obliged to have a backup solution.

The outsourcing regulations are based on assessing the risks connected, or the risks that could be connected, to the outsourcing usage. The most important risks are considered:

- operative risks, or risks of a third party (external service provider failure);
- reputational risks (loss of reputation due to the service provider failure);
- legal risks (adherence to legal regulations – compliance, law enforceability, observing contracts, withdrawal from contract);
- concentration (hereby is understood the excessive concentration of the whole branch – e.g. banking – on outsourcing of one similar task, important for banks – e.g. IT providers).

Considering Czech experience, the Czech regulator highlights also the risk of conflict of interests.

JF formulated also 9 principles of a bank outsourcing guide. Seven of them aim directly at the regulated entities, two at the regulator's approaches. The regulation principles can be stated in short as: prudence, system of risk management, provider reliability screening, tenders, and transparent relations with the provider based on written contract, backup plan including the backup verification, confidential data protection.

The regulator is supposed to include into the system of regulated entities evaluation the continuous evaluation of outsourcing usage, and supervise possible systemic risks, stemming from the said risk of excessive concentration.

## 6. OUTSOURCING'S APPLICATION IN CZECH BANKING SYSTEM <sup>18</sup>

Two relatively different currents can be seen in the use of outsourcing in the banking sector in the Czech Republic. The first, classic, where outsourcing is subject to regulatory rules of the Czech National Bank. Second, when banks are focused on realizing the division of labor within a financial group "in house" and when the **outsourcing is changing** on inner outsourcing, on an **insourcing**.

### 6.1. Classical external outsourcing

Classical external outsourcing usually occurs at the **tactical outsourcing**.

According to a survey classical outsourcing is used namely in the management of car operation, scanning and storing documents, mailroom operations, security services, as well as that of IT outsourcing in the field of automation to inform the regulator.

In regards of the management processes used in the standard outsourcing, according to the replies of banks approached, the processes comply to the regulatory rules (however, all of the banks approached refused the author to inspect any contracts) and pay respect to the more modern systems of their outsourcing management. As for several banks, the author stumbled upon their applying systems known under the abbreviation SLA (Service Level Agreement).

The SLA abbreviation covers the system of standardized terms of contract of making outsourcing contracts. The conditions include the service description, rights and obligations of contracting parties, guarantees etc. The accessibility, reliability, productivity, the trigger reaction time limits, opening hours etc. are specified. As a complement, especially with the outsourcing of IT, the technical conditions are specified as well. (Dvořáček, 2010, p. 41)

Most of the banks approached have stated that the outsourcing usage is based on project approaches. Authorized group or committee elaborates firstly a rough project, then in-depth analysis, and should the outsourcing utility for the firm be positive, the project would be approved. Then a provider is chosen, mostly in a tender. The contracts are usually time-limited. The contract's implementation is being supervised in accordance with the regulatory measures, it is being evaluated on regular basis.

---

18) Source: results of an interview among banks maid by author and bank's annual reports.

Table 2 lists the costs of various banks in the Czech Republic on outsourcing at the end of 2010. It is the outsourcing activities subject to regulation.

**Table 2**  
*Cost of classical (subject to regulation) Outsourcing (in thousands CZK, end of year 2010)*

Banks	Outsourcing costs	Other administrative expenses in total	Share of costs for outsourcing %
Large	7 456	15 326 280	37,61
Medium	527	4 164 239	12,36
Small	35	1 037 502	2,25
Building societies	92	1 513 139	6,09
Banks Total	8 110	22 041 160	29,02

Source: Statement of the information required on quarterly pursuant to Decree No. 123/2007 Coll. prudential rules for banks, credit unions and securities dealers.

The table shows clearly how the activity in traditional outsourcing decrease parallel with the decreasing size of banks their activity. As seen, the greatest activities in the classical field of outsourcing are major banks. The average is about 37% of the other administrative costs. In doing so, but it is within each of the large banks is a relatively large dispersion, from 15% to almost 61%. For medium-sized banks, the average share of the cost of outsourcing to other administrative costs only around 12%, taking dispersion is much smaller than the large banks. And small banks are no longer just two and a half percent, a relatively small variance.

The total cost of the banking system to the classical outsourcing were in 2010 about 8 billion crowns.

## 6.2. Transition to the strategic and transformational outsourcing

During the second development period of the Czech banking system, especially after the privatization of the large state owned banks was concluded and small and mid-sized banks segment consolidated, a rather fast transition to the higher stages of outsourcing took place, both to the **strategic and transformational outsourcing**. Even the hints of the fourth stage of outsourcing emerged, the globally integrated enterprises.

While putting afore mentioned factors aside, to this relatively quick qualitative development in the outsourcing usage contributed especially:

- a) birth of large banking holdings or, in general, financial conglomerates (financial groups)

- b) massive entry of the foreign capital in the Czech banking system
- c) Czech National Bank outsourcing regulation.

Large, as well as the mid-sized and small banks in Czech republic tend form groups, in which many entities are proprietarily and often even organizationally related, not only in the scope of the banking sector, but in the scope of insurance and stocks, bonds and securities trading segments. Many of the banks are brokers.

- As an example of large banks can serve the Československá obchodní banka, encompassing the companies Poštovní spořitelna (Post Savings Bank), Českomoravská stavební spořitelna (Czech and Moravian Building Society), Hypoteční banka, (Mortgage Bank), ČSOB pojišťovna (CSOB Insurance Company), CSOB Leasing, CSOB Factoring (and four more) in its group.
- As an example of the mid-sized banks we can use the Raiffeisenbank, which fused with the eBank recently and encompasses Raiffeisen Leasing, Raiffeisen stavební spořitelnu (Raiffeisen Building Society) and Uniqua pojišťovna (Uniqua Insurance Company) in its group.
- As an example of small banks we can use a group active under a unitary name Wüstenrot. The group comprises Wüstenrot stavební spořitelna (Wüstenrot Building Company), Wüstenrot hypoteční banka (Wüstenrot Mortgage Bank), Wüstenrot životní pojišťovna (Wüstenrot Live Insurance) and Wüstenrot neživotní pojišťovna (Wüstenrot General Insurance).

It is more than logical that within these groups, sooner or later, a tendency towards integration, concentration of tasks and rearrangement of division of labor emerges. This applies especially to the tasks common for all group members, which can be carried out from one place, by a single group member.

These tendencies are very strongly supported by interests of the foreign owners.

Last but not least, the relatively quick qualitative development in the outsourcing usage is supported by the specificity of banking as a form of financial market entrepreneurship. This highly specific attribute is the fact, that all their entrepreneurial activities have one common and unifying aspect – they trade money, especially the money belonging to someone else. That applies to all of them, regardless all the variety of products and services offered.

Another momentum having an effect from the vector of inner integration and concentration of support services of bank groups is the fact that the outsourcing usage is subjected to **regulatory rules**. The conditions of the classical outsourcing are defined by the regulator and



are subject to rather strict rules. Severity of these rules applies not only to the bank, but to the outsourced services supplier as well, as if he was a bank itself. One of the effects stemming from this is that some banks choose not to utilize the forms of outsourcing subject to regulation at all. On the other hand, this strict regulation contributed to modifying the forms of outsourcing, the art of transferring the services, which we can name **inner outsourcing**, or more precisely **insourcing**.

### 6.3. Insourcing as a way of optimizing the internal outsourcing

It is definitely possible to state, that banks active on the Czech financial market focus especially on an internal outsourcing, a so called **insourcing**. That means, that if they transfer some of the tasks they could manage on their own, they choose to transfer their provision to some of their group's members. Sometimes they also found new companies controlled by them for these purposes. All it is about is in fact the third generation of outsourcing (transformational outsourcing) of its art. This concerns mostly the mid-sized or large banks, who are either the organizer or a member of their financial group. Incorporated in it use to be also the non-banking entities, from intermediaries active on financial markets, to the organizations not dealing with financial services. A kind of exception presents an agglomeration of small financial institutions working as a group under the header Wüstenrot.

The main motive for insourcing is to acquire the synergy effects by the means of procedure unification in the field of utilizing and improving the information systems, multi-branding<sup>19</sup>, multichannel product and services distribution, and centralization and concentration of typically operational activities.

A typical example of this approach is the organizing of banking products and services distribution.

For example the Česká spořitelna recently founded a subsidiary company, named „Partner of Česká spořitelna“, aimed at external sales management and their realization by the means of external partners of physical entities.

In the field of banking products distribution the cross-selling plays also an important role. Within the ČSOB group, the pension fund's products sale in the year 2009 was provided by the subsidiary „ČSOB penzijní fond“ (CSOB Pension Fund) only at the level of 22%, subsidiary „Českomoravská stavební spořitelna“ (Czech and

Moravian Building Society) at the level of 61% and the controlling company itself around 17%. The sales of life insurance is provided by the „ČSOB životní pojišťovna“ (CSOB Life Insurance) at the level of 58%, the controlling company at 42%.

The cross-selling is herewith substantially improving their supply effectiveness, as well as their competitiveness on financial market (in the said example the average increase in performance of the ČSOB group's selling said six products can be estimated as almost 60%).

Other groups or standalone banks do not even create their own distribution channels. They are using their own independent retail networks right away (e.g. already mentioned group Wüstenrot). They also use specialized retail networks, who offer their services to several banks or large number intermediaries active on Czech banking market.

UniCredit Bank even attempts to switch to „external insourcing“, which is at least „third-and-a-half generation“, if not even a fourth, the so called franchising.

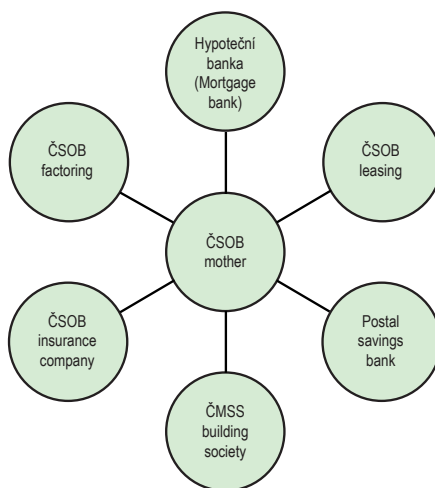
Insourcing tendencies however concern even many other activities. In the first place stand the IT services. There was almost no bank not putting outsourcing or insourcing in this field on the forefront. With the IT services, the significant factor of outsourcing development is motivating the synergic effects stemming from the unification of information systems. This applies namely to the large banking groups, but to the other banks with significant foreign capital participation as well. In many cases it is a modification of offshoring, where a group practices something of a kind of cross-border insourcing. The supplier and administrator of the IT systems supporting the core activities is in such cases the foreign member of the group.

Synergic effects of the insourcing transfer and tasks reorganization within the group are however expected the side of services with operational character, including the supportive activities, as are the document scanning, accounting and payroll agenda administration and processing, filing room operations, statements of accounts printing, documents custody, providing security services and safeguarding the credit cards services, cash dispensers, payment terminals etc.

One of the new tendencies in utilizing the insourcing synergy is the integration of activities of various banking groups. We will demonstrate this again on the example

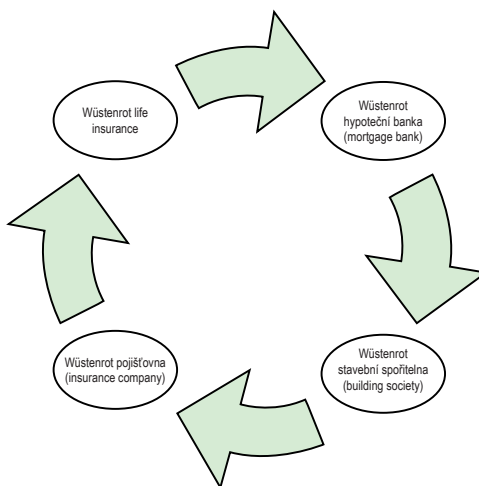
19) For example, the „Československá obchodní banka“ is active on the Czech Banking Market under four brands: „CSOB“, „Poštovní spořitelna“, „Českomoravská stavební spořitelna“ and „Hypoteční banka“.

of the „Československá obchodní banka“ (CSOB). In the year 1999 the owner of ČSOB became the Belgian bank KBC. Herewith, the ČSOB and gradually the whole of its group started to be pulled by the means of ownership and economic relations into the KBC group. That marked a start of gradual integration of both groups, enabling the utilization of the business synergy, e.g. customer distribution channels, systemic integration, expert experience transfer and new product implementation. This integration also includes ČSOB switching to the Financial Reporting according to the IFRS, implementing the KBC policies regarding the Management Reporting, risks management and internal audit. One of the most important aspects of integration became the providing of ICT services through a common, centrally driven ICT system to the KBC group as a whole, which was implemented in the year 2009.<sup>20</sup> It is possible to speak about using the fourth generation of outsourcing and the globally integrated enterprise.



A similar trend can be seen in such group of Česká spořitelna (Czech Savings Bank), owned by Austrian bank Erste Bank Group. From 1 February 2008, Erste Group Bank introduced a new “holding” business model of trading on financial markets, “Capital Markets Group”. Risks from the restricted client operations are transferred to the same portfolio of transactions, Erste Group Bank holding company, also listed on the bond markets, derivatives and foreign exchange market and interbank transactions were transferred to the Holding Company. Erste Group Bank on an annual basis by redistributing income share of the holding of such trading in accordance with the approved model. Closing new business and listing on the money market and stock market were left in the Czech Savings Bank.

Decentralized model: (Wüstenrot)

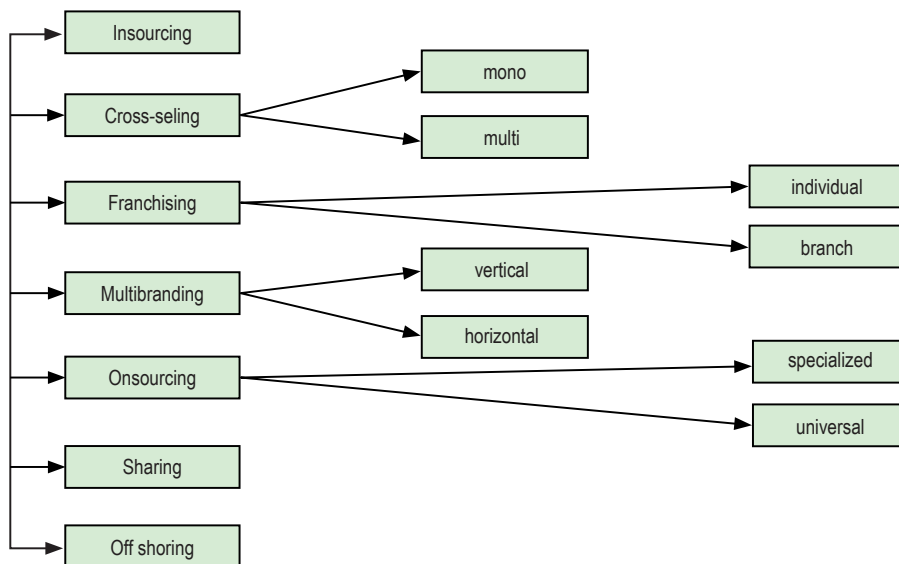


Aside from this, in the „globally integrated enterprise“ Erste Group, it can be observed a tendency towards the integration of IT systems and their centralization (abroad, in Vienna), or vice versa towards the integration and centralization of foreign payments and foreign checks processing of Erste group in Hodonín (i.e. Czech Republic. )

Previous analysis of the outsourcing optimization through insourcing methods also allows a certain systemization of the insourcing ways:

Previous knowledge of outsourcing optimization through insourcing also allows reach a preliminary conclusion about the origin and the existence of two organizational models of insourcing. Centralized (eg. type of CSOB) and decentralized (type of Wüstenrot) insourcing type Centralized model (ČSOB):

20) Source: Annual report 2009 by ČSOB. The author of this article experienced beginnings of this integration himself, as an employee, Office Director and Supervisory Board member of one of the subsidiaries.



#### Explanations:

**Cross-selling mono** – cross-selling through one organization (ex. Česká spořitelna, Wüstenrot)

**Cross-selling multi** – cross-selling through all members of group (ex. ČSOB)

**Franchising individual** – individuals obtain a licence  
Franchising branch – mother bank sells a licence to the small legal persons (ex. UniCredit)

**Multibranding vertical** – more brands in one bank (ex. ČSOB)

**Multibranding horizontal** – more brands in one financial group (ex. also ČSOB, or Raiffeisenbank)

**Onsourcing specialized** – financial group creates a specialised legal person for realisation of specialised activities for all other members (ex. Česká spořitelna and ČSOB)

**Onsourcing universal** – one of existing group member concentrates more activities for other members (for ex. car operation, security objects etc.)

**Sharing** – special form of the onsourcing

**Off shoring** – all form of outsourcing and insourcing realised cross-border

#### SUMMARY

Using of external services in the form of classical outsourcing or modern internal insourcing can bring for banks both cost savings and increase their competitiveness. The contribution of traditional outsourcing for cost reduction is estimated by banks between 15 to 30 percent of costs. Benefits of the insourcing to costs reduction is estimated between 30 to 40 percent. But such benefits cross-selling to increase performance and therefore competitiveness is estimated up to 60%.

What emerged from interviews with banks, use both forms of sourcing is still in its infancy. In many cases, the introduction of more modern forms of sourcing is temporarily associated with increased costs.<sup>21</sup> Greater use of traditional outsourcing currently prevents instability and overall economic conditions - the risk of returning crisis phenomena.

Introducing of the methods of outsourcing and insourcing is not only the question of internal decisions of the banks, but is very strongly influenced by the all economic and politic environment.

*doc. Ing. František Pavelka, CSc.*

*Bankovní institut vysoká škola, a.s.*

*fpavelka@bivs.cz*

21) Total general administrative expenses rose by 18%. It is primarily the result of the rising costs of information technology in 2010, which resulted from the outsourcing of ICT services start from June 2009. Simultaneously outsourcing of ICT services bring savings in other cost items, such as in labor costs and telecommunications. (Extract form Annual report 2010 ČSOB, page 11).

## LITERATURE:

BRAGG, S. M. Outsourcing to – selecting the correct business unit – negotiating the contract – maintaining control of the process, John Wiley&Sons, New Jersey, USA 2006, 383 p. ISBN-13: 978-0-471-67626-3(cloth).

DOUGLAS, B., SCOTT, W. The black book of the outsourcing: how to manage the changes, challenges and opportunities, Wiley, USA 2008, 366 p. ISBN 978-0-471-71889-5.

DVOŘÁČEK, J., TYLL, L. Outsourcing a offshoring podnikatelských činností / Outsourcing and offshoring in entrepreneurship. Praha : C.H.Beck, 2010. ISBN 978-80-7400-010-2, 183 p.

Joint Forum: Outsourcing in Financial Services, Basel Committee on Banking Supervision, February 2005, [www.bis.org/publ/joint12.pdf](http://www.bis.org/publ/joint12.pdf).

MEDVEĎ, J. a KOL. Verejné financie / Public finance. Bratislava : Banking Institute 2011, 640 p. ISBN: 978-80-89393-46-6.

PAVLÁT, V., KUBÍČEK, A. Regulace a dohled nad finančními trhy / Financial market regulation and supervision. Praha : VŠFS 2010, 228 p. ISBN 978-80-7408-036-4.

ŘEŽÁBEK, P. Konsolidační instituce a jejich historie v České republice / Consolidation Institutions and their history in the Czech Republic. CNB, February 27, 2008, link:[http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro\\_media/konference\\_projevy/vystoupeni\\_projevy/download/rezabek\\_20071105\\_cep.pdf](http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/cs/verejnost/pro_media/konference_projevy/vystoupeni_projevy/download/rezabek_20071105_cep.pdf)

VENCOVSKÝ, a KOL. Dějiny bankovníctví v českých zemích / Banking history in the Czech countries. Praha : Banking Institute 1999, 499 p. ISBN 80-7265-030-0.

## OTHER RESOURCES:

Bank's annual reports

Statement of the information required on quarterly pursuant to Decree No. 123/2007 Coll. prudential rules for banks, credit unions and securities dealers

CNB Reports on banking supervision 1993 - 2009

Financial statistics of the Czech National Bank

Global Competitiveness Report 2010 2011, World Economic Forum

## ANNEXE I:

Certain level of understanding the structure of Czech commercial banking can be provided by the, Czech Banking System in the years 1989 – 2010

### *Czech Banking System in the years 1989 – 2010*

Year	Commercial banks total <sup>(1)</sup>	Of it the Czech banks	Of it the private banks	Foreign capital <sup>(2)</sup>	Credit unions total <sup>(3)</sup>
1989	5	5	0	0	0
1990	9	9	4	0	0
1991	24	20	15	4	0
1992	37	26	21	11	0
1993	52	34	28	18	0
1994	55	34	28	21	0
1995	55	32	27	23	0
1996	53	30	25	23	45
1997	50	26	21	24	66
1998	45	20	15	25	76
1999	42	14	10	27	127
2000	40	14	10	26	77
2001	38	12	8	26	55
2002	37	11	9	26	46
2003	35	9	7	26	42
2004	35	9	7	26	33
2005	37	9	7	28	20
2006	37	9	7	29	20
2007	37	8	6	29	19
2008	37	7	5	30	17
2009	39	7	5	32	17
2010	41	8	6	33	14

(1) With valid license. Source: Czech National Bank, author's calculation

(2) Foreign banks and branches of foreign banks

(3) Only active unions. Source: Dymeš, Jiří. Vývoj družstevního bankovníctví v letech 1995 – 2006, Bakalářská práce / Development of the credit unions in period 1995 – 2006, Bachelor thesis. Praha : Banking Institute / College of Banking, April 2011.

# SOCIÁLNĚ-ANTROPOLOGICKÉ ASPEKTY ZAMĚSTNANOSTI A BEZDOMOVECTVÍ

## SOCIO-ANTHROPOLOGICAL ASPECTS OF EMPLOYMENT AND HOMELESSNESS

Jaroslava Pavelková

*„Podpora slabším, nemocným, starým nebo nezaměstnaným je čím dál dražší a nakonec překročila naše možnosti“ (Dahrendorf 1991).*

### ANOTACE

Príspevek je venovaný zmenám, ke ktorým dochádza v mnoha oblastiach (politické, ekonomické, sociálne, kultúrne aj.) po sametovej revolúcii v Českej republike a úzce súvisí s občanskými a politickými právy jedince. Bylo by možné se domnívat, že po opět nabyté identitě a sociálním uvolnění se vše bude vyvíjet progresivně. S nabytou svobodou se objevují negativní fenomény např. rozpad velkých, zejména stavebních podniků, tradičně zaměstnávajících nekvalifikovanou, problémovou a mobilní pracovní sílu; změny v bytové politice; vzrůstající ceny potravin s následnou inflací, jež se zákonitě musely odrazit i na trhu práce. V důsledku nedostatku pracovních příležitostí roste počet těch, kteří jsou dlouhodobě nezaměstnaní, často ne svou vinou (starší lidé, ženy – speciálně s malými dětmi, zdravotně postižení lidé, lidé bez kvalifikace, lidé sociálně vyloučení, romské etnikum, imigranti). Pokud se k nezaměstnanosti navíc přidruží i ztráta domácího zázemí a absence rodinných a přátelských vztahů, jedinec se ocitá v potenciálním nebezpečí dostat se do extrémního vyloučení – stát se členem sociální minority – bezdomovcem (osoba bez příštěší, osoba v nepříznivé sociální situaci spojené se ztrátou bydlení).

#### Klíčová slova:

Nezaměstnanost, trh práce, nezbytná péče o zdravotně postižené a sociálně znevýhodněné skupiny obyvatelstva

### ANNOTATION

*The contribution is devoted to changes in the political, economic, social and cultural system, which touched practically every citizen after Velvet revolution in the Czech Republic. It would be possible to believe that after re-acquired social identity and social release will develop progressively. With the acquired freedom appear negative phenomena such as collapse of large, mainly construction companies, traditionally employing unskilled, troubled and mobile workforce, changes in housing policy, rising food prices and subsequent inflation, which had inevitably reflected in the labor market. Due to the lack of job opportunities growing number of those who are unemployed, often not his fault (the elderly, women – especially with young children, disabled people, people without qualifications, socially excluded people, Gypsies, immigrants). If in addition to unemployment, loss of affiliated domestic facilities and lack of family and friendship relations, the individual finds himself in potential danger of getting into extreme exclusion - to become a member of social minorities – homeless (a person in adverse social situations related to loss of housing).*

#### Keywords:

Unemployment, labour market, necessary care for disabled and socially disadvantaged groups of citizens

## ÚVOD

Události ve společnosti po roce 1989 přinesly převratné změny v politickém i ekonomickém systému, které se dotkly snad každého občana v České republice. Tato zásadní kvalitativní proměna společenského uspořádání se následně musela projevit v řízení různých oblastí ekonomiky. Při zavádění nových modelů financování (nové pojetí tržního hospodářství) se zákonitě tyto dopady musely dotknout i problematiky trhu práce. Jedním z nevyhnutelných průvodních jevů fungování společenských systémů založených na tržní ekonomice je nezaměstnanost, která svým rozsahem následně působí na ekonomickou úroveň státu a ovlivňuje jeho celkovou společenskou situaci. V současné době pokračující světové finanční a hospodářské krize (2011) se tento jev mnohdy bohužel dotýká především lidí, kteří pracovat chtějí a naopak rádi by získali práci podle vlastní představy. Neřešitelná situace nastává v této otázce především pro starší a zdravotně postižené jedince, nové absolventy škol, matky s malými dětmi, občany propuštěné z výkonu trestu, lidi společensky nepřizpůsobivé (žebráky, bezdomovce), romské etnikum, imigranty a osoby, u kterých se kumuluje více znevýhodnění. Nezaměstnanost se stává také jedním ze široké škály faktorů, které jsou rizikové pro vznik **bezdomovectví**.

### 1. PRÁCE JAKO INTEGRÁLNÍ SOUČÁST ŽIVOTA

Práci je možné definovat jako cílevědomou lidskou činnost směřující k vytváření materiálních a duchovních hodnot, která hraje v životě každého člověka důležitou pozici (Sekot 2002, 108). Práce je rovněž výrazem sociálního postavení jedince, jeho osobní identitou, pramenem sociálních kontaktů. Vytváří sociálně orientační rámec individuální sebereflexe a sebehodnocení. Je místem, kde je možné vést rozhovory, střetávat se s jinými lidmi, uzavírat přátelství. Splňuje i důležitou podmínku důstojné existence a přináší materiální užitek. Z pohledu životní dráhy určuje začátek i konec ekonomické aktivity lidí (Buchtová 2001, 81) a ukazují obecně platné hodnoty nejen těm, kteří pracují ale i těm, které nejprve vychováváme – dětem (problematika ztotožnění, napodobování a osobního příkladu). Je považována za základní jednotku časové struktury dne i života. Práce se stává nezastupitelnou integrální součástí plnohodnotného života jedince. I ve Všeobecné deklaraci lidských práv Spojených národů (1948) v článku 23, odstavec 1 je uvedeno: „Každý člověk má právo na práci, svobodnou volbu povolání, přiměřené a uspokojivé podmínky, jako i na ochranu proti zaměstnavateli“.

### 2. EMOCIÁLNÍ A EXISTENČNÍ DOPADY NEZAMĚŠTNANOSTI NA SEBEPOJETÍ

Nezaměstnanost, jako typický jev transformujících se ekonomik ve střední a východní Evropě, se stává v současné době aktuálním problémem pro mnohé rodiny.

Mezinárodní úřad práce (ILO) vymezuje nezaměstnaného jako osobu, která je v daném okamžiku bez práce, hledá ji a je připravena okamžitě práci přijmout a začít okamžitě pracovat (in Sekot 2002, 110). Z psychologického a sociologického pohledu význam placené práce je nenahraditelný (individuální, celospolečenský, přínos peněz, vklad do osobního rozvoje a zdokonalování dovedností, časová skladba rozvrhu dne a života, sociální kontakty, sociální pozice aj.). Nezaměstnanost sebou nese téměř vždy určitou ztrátu sociálního statusu. Podle výše zmíněného autora, v současné době hovoříme o tzv. **otevřené nezaměstnanosti; frikční podobě nezaměstnanosti; sezónní, strukturální a cyklické nezaměstnanosti**. Vážným a často neřešitelným problémem je **dlouhodobá nezaměstnanost**, která postihuje nekvalifikované pracovní síly s nízkým vzděláním a často i kumulovanými osobními a sociálními handicapy, příslušníky etnických minorit, imigranty, zdravotně postižené, mladé problémové jedince či lidi navracející se z výkonu trestu. Opatření zajišťovaná státem jsou řešena systémem podpor v nezaměstnanosti, regulací pohybu osob na trhu práce či jejich uvolňování (např. možnost odchodu do předčasného důchodu), vytvářením nových pracovních příležitostí, rekvalifikace. Sociální práce s nezaměstnanými spočívá ve snížení rizika jejich sociálního vyloučení (rovina ekonomická, sociální, psychologická).

**Rozsah nezaměstnanosti** je vyjádřen podílem počtu nezaměstnaných k celkovému počtu ekonomicky aktivního obyvatelstva, či obyvatelstvu pobírajícímu mzdu. Dalším ukazatelem je v řešené problematice **délka trvání nezaměstnanosti**, která je měřena na dny, týdny a měsíce jejího nepřerušného trvání.

Obecně lze konstatovat, že nejvíce nezaměstnanost postihuje občany, kteří jsou bez kvalifikace, nebo mají nejnižší úroveň dosaženého vzdělání. Pracovní trh v České republice je limitován malou prostorovou mobilitou, která sebou nese i nefunkčnost trhu s byty (vazba k bydlení, ne k profesnímu uplatnění). V České republice se na přelomu tisíciletí zvýšila na 8,9 %, což odpovídalo asi 470 000 nezaměstnaných. V některých regionech to bylo až kolem 20 % práce schopného obyvatelstva. Jednalo se o lidi, kteří mohli nastoupit do práce bezprostředně (mezi ně nepočítáme lidi na rekvalifikaci, ve výkonu trestu, na mateřské či rodičovské dovolené). Výše uvedená procenta již značně překračovala i hranici tzv. **funkční nezaměstnanosti**, která může být i společensky prospěšná (např. nutí nezaměstnané přizpůsobit se struktuře požadavků trhu práce). Do roku 2008 se počet nezaměstnaných postupně snižoval (byl přibližně 5 %), ale v důsledku celosvětové finanční a hospodářské krize se stále počet nezaměstnaných mírně zvyšuje (v červenci 2011 se jedná o 8,2 %, což představuje 485 584 jedinců). Mezi důvody pravidelného červeného nárůstu nezaměstnaných patří snížený počet nástupů do zaměstnání během letních měsíců, příchod



čerstvých absolventů vysokých škol a zaměstnanců ze školství do evidence Úřadu práce ČR.<sup>1</sup> Odrazem toho je i skutečnost, že práci nenajdou dlouhodobě lidé, kteří o ni mají skutečný zájem. Podle posledních dostupných údajů byla míra nezaměstnanosti zpracovávaná EUROSTATEM pro mezinárodní srovnání v červnu v ČR 6,2 %, v EU 27 9,1 %. Nižší než v ČR byla v Rakousku (3,7 %), Nizozemsku (4,0 %), Lucembursku (4,1 %), na Maltě (5,9 %) a v Německu (6,1 %). Vyšší než průměr EU 27 byla v Maďarsku (9,5 %), Bulharsku (10,8 %), Portugalsku (11,8 %), na Slovensku (13,2 %), v Irsku (14,5 %) a Španělsku (20,5 %).<sup>2</sup>

Ztrátu zaměstnání, podle R. S. Lazaruse a S. Folkmanové (1984), můžeme charakterizovat jako traumatizující existenční zážitek pro každého z nás, i když žijeme v demokratickém sociálním státě, který umožňuje relativně slušný život i bez dočasné finanční odměny za práci (viz tabulka 2). Stane-li se člověk nezaměstnaným, ztrácí nejsilnější objektivní spojení s realitou, začíná pochybovat o vlastních schopnostech, dostávají se u něj nejistota a strach z budoucnosti. Přetřhání sociálních vztahů, nalomění pocitů z uspokojení z potřeby vlastní tížadosti, sebeuplatnění a sebeúcty může vést v důsledku ztráty zaměstnání až k vyloučení jedince na okraj společnosti mezi skupinu lidí, které nikdo nepotřebuje (vztah majoritní versus minoritní část společnosti). Tento neblahý vliv na jedince je násoben rostoucími finančními a existenčními problémy. Obavy z budoucnosti jsou doprovázeny i změnami duševního zdraví, které může vést k psychosomatickým obtížím (podrážděnost, stavy deprese, nespavost, úzkosti, hněvu, postupná ztráta sebedůvěry) s následnou sociální izolací a uzavírání se sama do sebe.

Zvládnání situace je závislé na individuálním přístupu a sociálně psychologickém klimatu zázemí nejbližší rodiny či přátel a kamarádů a je podmíněno mírou odolnosti člověka proti psychické zátěži obecně (Sekot 2002, 109). U dlouhodobé nezaměstnanosti dochází k zhoršování stavu v důsledku postupného oslabování psychických a fyzických sil např. ve formě neurologických potíží, vnitřního neklidu a úzkosti, podrážděnosti, vysokého krevního tlaku, zažívacích problémů, onemocnění srdce či problémů s páteří (Buchtová 2000). Opakované neúspěchy k získání zaměstnání podřívají důvěru ve vlastní profesní i osobní schopnosti, což po určitém čase likviduje sebeúctu; často dochází k rezignaci ve formě nároků, požadavků a očekávání, včetně pasivity a naprosté apatie. Dochází k úpadku životní úrovně. Následně se mění i postavení v rodině. Postižený přebírá na úkor své prestiže profesní jedinečnosti některé domácí činnosti a funkce, jež jej mohou v očích celé rodiny a blízkého okolí deklasovat (strukturní dezorganizace a krize,

krize rodinného systému a narušení denních rodinných zvyklostí, změn v sociálních vztazích, sociální izolace i celé rodiny, ztráta jeho statusu a autority jako následek snížení příspěvku příjmu pro rodinu aj.).

Závažné jsou sociálně-psychologické důsledky dlouhodobé nezaměstnanosti, které se projevují v chování člověka v jeho sociální izolovanosti, neschopnosti postarat se dostatečně o svoje děti, následné konflikty v rodině a v manželství a v rozvoji dysfunkčního chování (Buchtová 2001). Na veřejnosti může být viditelné např. zvýšenou konzumaci návykových látek, kriminalitou a počty suicidálních pokusů. Psychické následky se mohou přenášet celkového soužití v rodině (další členy rodiny, včetně dětí). Vzniklá situace v mnoha případech prověří kvalitu rodinných vztahů a lépe je zvládnuta lidmi, kteří žijí ve v úplně funkční rodině.

Uplatnění člověka na trhu práce je podmíněno řadou charakteristik (věk, zdravotní stav, vzdělání, pohlaví, příslušnost k etnické skupině aj.), které vyčleňují skupiny lidí s větším rizikem ztráty práce, často opakované (zejména jedinci pro potenciálního zaměstnavatele málo zajímaví: lidé nad 40 let dosaženého věku, noví absolventi škol, zdravotně postižení, matky s malými dětmi, lidé před důchodem, romské etnikum, imigranti, občané propuštění z výkonu trestu, lidé společensky nepřizpůsobiví, osoby, které hledají práci s malou intenzitou, a zvláště ti, u kterých se kumulují více handicapů). Mluvíme o tzv. cílových skupinách (target groups), které potřebují zvýšenou pomoc pracovní profesního a psychologického poradenství (mladší věkové skupiny do 30 let, starší lidé, ženy, zdravotně postižení, lidé bez kvalifikace, romské etnikum aj.).

### 3. VLIV ZTRÁTY ZAMĚŠTNÁNÍ V SOUVISLOSTI SE ZTRÁTOU DOMOVA JEDINCE

Problematické soužití v dnešním světě, narušení lidských vztahů v návaznosti na ztrátu zaměstnání může v krajním případě vyústit i v jednu z dalších životních komplikací – **ztrátu domova**. Pokud použijeme definici rodiny podle I. Možného (1999), v které je uvedeno, že rodina je v naší kulturní sféře mnohdy chápána v úzkém pojetí jako nukleární rodina ve smyslu soužití manželského páru a jejich svobodných dětí. V případě soužití dalších členů rodiny (prarodičů, tet a strýců) zmíněný autor hovoří o širší rodině (její výhodou je snadnější obrana před osobními krizemi, jako je úmrtí, rozvod, nemoc, ztráta zaměstnání – více lidí z nejbližšího okolí má šanci nabídnout pomoc a emoční podporu). Rodina je tedy „sociální zařízení, jehož primárním účelem je vytvářet soukromý prostor stíněný proti nepřehlednému

1) <http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanosti/>

2) [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

a vířícímu světu veřejnému“. Pokud se k nezaměstnanosti navíc přidruží i ztráta výše zmíněného domácího zázemí a absence rodinných a přátelských vztahů, jedinec se ocitá v potenciálním nebezpečí dostat se do extrémního vyloučení – stát se členem sociální minority – bezdomovcem (osoba bez přístřeší, osoba v nepříznivé sociální situaci spojené se ztrátou bydlení, bez možnosti zázemí, kam by se uchýlil).

V hospodářsky vyspělých zemích je problematika žebřáků a bezdomovců letitou existující skutečností. Ve východní Evropě, tedy i v České republice, se žebřání jako fenomén naplno projevilo po pádu komunistického režimu počátkem devadesátých let minulého století. I my jsme začali potkávat na našich ulicích větších měst žebrající osoby a lidi bez přístřeší (Pavelková 2007). Z historických pramenů víme, že tento jev se vyskytoval na našem území již dříve, ale za minulé vlády byl zakrýván a zmenšován, či úplně tabuizován. Právo na práci ve své podstatě zajišťoval pro každého občana Československa povinný pracovní poměr, a tím i z něj vyplývající určité finanční zázemí. Pokud se nepřízpůsobiví jedinci vyskytovali, byli předáni do různých státních institucí (nápravná zařízení, ústavy sociální péče apod.).

Příčiny bezdomovectví (Hradecký 1996) můžeme rozdělit podle faktorů, které vedou ke vzniku tohoto fenoménu, na objektivní a subjektivní. První jsou ovlivněny např. sociální politikou státu a sociálním zákonodárstvím a odráží se např. v dodržování lidských práv, v respektování práva a rovných příležitostí pro všechny občany, ve vzdělanosti občanů, možnosti uplatnění v zaměstnání, v sociální ochraně, v zabezpečení ve stáří a nemoci, zaměstnanosti mladých lidí, xenofobii, etnických problémech, emigraci apod.<sup>3</sup> Subjektivní faktory jsou ovlivněny samotnými jedinci, jejich rodinami, různými společenskými skupinami či komunitami, jejich dispozicemi a schopnostmi, temperamentem bezdomovce, jeho věkem, dosaženým vzděláním apod. Lze na ně nahlížet z pohledu materiálního (bydlení, zaměstnání, tragické události v rodině, majetkové poměry, neočekávané události ve společnosti, povodně apod.), nebo z hlediska poruch a zhroutení vztahů v rodině či komunitě s jejím následným selháním, nebo s ohledem na problémy v osobnosti samé (mentální retardace, duševní či tělesná choroba, nesamostatnost, osamělost, invalidita, závislosti na alkoholu nebo drogách, sociální nezralost, etnické rozdíly).

Často se na subjektivních faktorech podílí i situace, vzniklé po propuštění z léčeben, ústavů, věznic či po dosažení dospělosti z etopedických zařízení. Podle Hradecké a Hradeckého (1996, 34) bezdomovectví není otázkou individuálního výběru, jak by bylo jednoduché konstatovat. Sociologové tvrdí, že „bezdomovecký“ fe-

nomén je část sociálního procesu, důsledek kontinuálních sociálních a ekonomických sil, vedoucích až k sociálním strukturám (trh práce, trh s byty, sociální zabezpečení jako státní opatření, vzdělávání a výchova, rodinné struktury), vztahuje se tedy k obecným standardům a podmínkám společnosti. V současné době, jak známe některé příklady z literatury o sociálně slabých rodinách, kdy se postavení ve společnosti přenášelo na další generace, se většina lidí nenarodí jako bezdomovci, ale stává se jimi během života. Co se může přihodit v životě člověka, aby se dostal z poměrně dobře zajištěné rodiny až na spodinu společnosti? Podle Janebové (1999 a) se musí přihodit dvě věci: Určitá událost člověka vyvede ze zvyklostí denního života (např. ztráta zaměstnání, smrt blízké osoby, nervový zlom, těžký rozvod, násilí v rodině, sexuální zneužívání příbuznými nebo jen banalita jakou je např. zlomená noha). Tyto a podobné situace se objeví v životním běhu spousty lidí, ale samozřejmě, jak autorka uvádí, ne všichni se na jejich podkladě stanou bezdomovci. K tomu musí spolupůsobit ještě druhý faktor, a to je absence pomocné ruky někoho blízkého. Pokud dostane člověk v takové těžké chvíli pomoc, podporu, zázemí či dočasné bydlení, zřetelně se může oddálit od způsobu života bezdomovců. V opačném případě, je-li všemi odvrhnut a zůstává se svými problémy sám bez pomocné ruky, je větší pravděpodobnost, že se nakonec zařadí mezi bezdomovce. Je samozřejmé, že se vzniklá situace každému jedinci zvládá uspokojivě, pokud žije v širokém a funkčním rodinném zázemí s dobrými vztahy ve vlastní rodině, či s příbuznými nebo známými. Předtím, než se stane bezdomovcem, prodělává postižený podle Janebové (1999 a) tři stadia ztráty:

- Ztráta podpory rodiny – členové rodiny poskytují zdroje a rady při řešení problémů (materiální a duchovní podporu). Pokud rodinná podpora chybí nebo je oslabena, jedinec se obrací na přátele.
- Ztráta podpory přátel – je stejně kritická jako ztráta podpory rodiny. Nejdůležitější je pociťována ztráta psychické podpory a postupné ubývání kontaktů vede dále pomalu k izolaci jedince.
- Ztráta podpory komunity – národní komunity tvoří veřejné instituce a organizace sociálních služeb. Zdroje poskytované komunitou však nejsou vždy adekvátní, aby zabránily ztrátě domova. Pomoc bývá také často nevhodná pro lidi s nestálou adresou. Ti, kteří propadnou záchranou sociální sítí, jež je produktem komunity, se stávají bezdomovci. Jak uvádí dále Janebová (1999 a) toto třetí stadium je výchozím bodem pro cestu k chronickému bezdomovectví.

3) [http://olam.cz/aktuality/liberalni\\_unie/Liberalni\\_unie.html](http://olam.cz/aktuality/liberalni_unie/Liberalni_unie.html)

#### 4. CHARAKTERISTIKA BEZDOMOVECTVÍ (SOCIOLOGICKO-ANTROPOLOGICKÝ POHLED), PSYCHOLOGICKÉ HLEDISKO, EKONOMICKÝ DOPAD

Definovat jakoukoli problematiku v oblasti společenských vztahů a z nich nastávajících situací je obtížné, v mnoha případech až nemožné. Abychom se však dále mohli zabývat sledovaným problémem, musíme alespoň na obecné úrovni definovat pojem „bezdomovec“ a „žebřák“. Pro laickou veřejnost mohou tyto termíny splývat se skupinou lidí, kterou potkávají na ulicích zpravidla v zuboženém stavu. Nejprve je nutné sestavit co nejpřesnější definici pojmu „bezdomovec, bezdomovectví“. Jednoduchým rozložením slova bezdomovec by bylo možné definovat bezdomovce jako člověka, který nemá domov (byt). Takové pojetí by však bylo značně neúplné a zjednodušené, protože by nedovolilo hlubší rozdělení v rámci zkoumané minority. Z tohoto důvodu se odborníci, kteří se pokusili definovat bezdomovectví, uchýlili k formulacím na obecnější úrovni. Evropská federace národních sdružení pracujících s bezdomovci (FEANTSA), která vznikla v roce 1989, soudí, že bezdomovectví je nejlépe definováno jako „kontinuum podmínek a potřeb“ (Daly 1993 in Hradecká, Hradecký 1996, 44; Krajčová 2001, 8). Můžeme je popsat výčtem jednotlivých faktorů jako součást sociálního procesu, jako věc individuálního výběru, ale také jako důsledek sociálních a ekonomických sil. Tím je zaměřena pozornost jak k sociálním strukturám a k trhu práce, k trhu s byty, ke státním opatřením, tak i k sociálnímu zabezpečení, vzdělání, k výchově k rodinným strukturám, ale také k procesu vyloučení a zranění některých lidí, v jehož důsledku se stanou právě bezdomovci (Hradecký 1996).

Bezdomovectví je tedy výsledkem generalizovaného psychosociálního selhání, spojeného se ztrátou komplexu běžných rolí (Vágnerová 1999). Mary Daly (in Hradecká, Hradecký 1996, 44) uvádí, že proces vyčlenění na okraj společnosti není vyvolán jen bydlením nebo finančním nedostatkem, ale i neschopností participovat na kvalitě života a přizpůsobit se ostatní společnosti. Žebráctví je způsob obstarávání si hmotných potřeb pro život žebřáním, ať již náhodným oslovením lidí na ulici, či pasivním upozorňováním na svoji osobu a své potřeby. Pojem žebřák je používán pro označení osoby žádající o peníze na ulici. Je praktikováno dokonce i provozováním určité aktivity na ulici, která procházející upozorňuje, aby provozovatele obdarovali. Být žebřákem neznamená být bezdomovcem a naopak. Člověk v nouzi bez domova si nemusí svoji obživu obstarávat žebřáním. Často se však bohužel setkáváme s žebřákem, který je současně člověkem bez přístřeší – tedy bezdomovcem.

Z teoretického hlediska je možné jev bezdomovectví posuzovat z pohledu sociologického, psychologického a ekonomického. **Sociologický pohled** je orientován

především k vnějším faktorům chudoby jako důsledků daných společenských poměrů. **Psychologické hledisko** sleduje vrozené dispozice jedince jako je charakter, temperament, emoce, inteligence, osobní rysy. Zpravidla se jedná o jedince komplexně handicapované (sociálně, somaticky a zpravidla navíc i psychicky). Ve velké míře u nich platí zvýšené riziko, že se mohou stát příslušníky obou námi popisovaných skupin. Často pochází z rodin dysfunkčních nebo vůbec neexistujících (Žilová 2008). Příslušníci těchto skupin byli již v dětství vystaveni nezájmu rodiny, podceňování nebo byli dokonce vystaveni násilí a zneužívání (fyzickému či psychickému). Z nefungujících rodin byli vyhnáni, nebo sami utíkali a toulali se. Jejich schopnosti bývají sniženy, chybí jim základní kompetence, které jsou nezbytným předpokladem k přijatelné sociální adaptaci. Nemávají rozvinuté volní vlastnosti, nejsou schopni přiměřené autoregulace, schází jim určitá odolnost a vytrvalost, často se nedovedou ovládat. Neorientují se ve společnosti, která je obklopuje, nechápou pravidla a normy, které regulují chování a vzájemné vztahy mezi lidmi, odmítají je, nejsou schopni je uplatňovat a řídit se jimi v každodenním životě. Neznají svá práva a nemohou je proto také prosadit a využívat ve svůj prospěch. Jejich schopnosti mohou být sniženy nedostatkem vrozených dispozic i získaným postižením (mentální retardace, změny osobnosti či následné změny psychiky v důsledku užívání návykových látek).

Další příčina může být také v odlišné sociální zkušenosti (např. život a výchova v etopedických zařízeních, dlouhodobé léčebné pobyty ve zdravotnických zařízeních, pobyt ve věznicích). V těchto zařízeních je nutné přistoupit na odlišnou strategii chování, která se od běžného života značně odlišuje. Zvýšené riziko přjmout způsob života obou popisovaných skupin je časté u lidí s duševními chorobami, kteří po propuštění z léčen (bez dostatečného rodinného zázemí) nejsou schopni se přizpůsobit přijatelné adaptaci na běžné životní podmínky a na samostatný život. Na základě nepříznivých zkušeností často rezignují na nutné potřeby k životu (Balogová 2008). Buď žijí sami, nebo se sdružují se stejně žijícími jedinci, či vytváří skupinu lidí, ovšem nikdy ne příliš početnou. Čím déle pak žijí tímto způsobem života, tím snáze k němu přivykají, rezignují na jakékoli změny, nic nechtějí, nečekají a často se domnívají, že ani nemá cenu se o něco pokoušet. Sebehodnocení a sebeúcta bývají u bezdomovců nízké. Při posuzování vlastního života podle jejich mínění převládá negativní bilance (Vágnerová 1999). V rámci obranných reakcí přisuzují vinu za svoje selhání okolnostem či jiným lidem, bývají ukřivdění nebo rezignovaní, ale vinu a odpovědnost za stav ve skutečnosti nikdy nedávají sobě. Pokud je skutečnost jiná, schovávají se za milosrdné lži, kterým oni sami věří (bájíva lhavost), v kterých oni sami nikdy nehrají původce stavu či vzniklé situace. Často bývají podvedeni, opuštěni, poškozeni a zpravidla k tomu nikdy nezadají podnět. Stylizují se do postavy poškozeného,

zkreslují reality a jejich lež je spíše obrana jejich sebeucty. Samozřejmě může být využita i k vzbuzení soucitu a určité pomoci či získání výhod. Zvyknou si na tento způsob života, rezignují i na náhody, které by mohly vést k zlepšení jejich života. Z pohledu začlenění do společnosti do skupiny bezdomovců a žebráků řadíme lidi, kteří svým způsobem života, chováním a zvyky stojí mimo majoritní společnost (Štěchová a kol. 2008). Obecně nenaplnují zásady a zvyklosti uznávané majoritní společností. Jsou nestandardní, co se týče osobnosti, nekonformní, odmítají hodnoty, normy a zvyky společnosti, ve které žijí. Zpravidla žijí buď alternativním způsobem života, který je někdy až asociální, naprosto vybočující z běžného způsobu života. Podle Vágnerové (1999) pak dochází v důsledku ztráty citově hlubších vazeb k emočnímu oploštění, často i k ne-citlivosti k sobě samému.

Příčiny bezdomovectví a žebřavého způsobu života se u obou pohlaví na obecné úrovni liší. Podle výzkumu Janebové (1999 b) u mužů převládají jako první faktory materiální (ztráta bytu, zaměstnání), často v kombinaci s faktory osobními (nemoc, osamělost, závislost, výkon trestu). U žen jsou to problémy vztahové, především problémy v partnerských vztazích, často doprovázené násilím, zneužíváním a nevěrou. Obecně je ale menší zastoupení žen mezi popisovanými skupinami. Lze si to vysvětlit tak, že ženy často volí tzv. utajenou formu – snaží se skrývat nastalou situaci, vyhledávají život v nejrůznějších společenstvích či institucích, v různých podmínkách a úrovních (např. domovy pro matky s dětmi). Dokážou dlouho setrvat v nefunkčních rodinách za nelidských materiálních i psychických podmínek, než by opustily domov a vystavily sebe i děti nebezpečí žití v nejistotě. Pokud takto učiní a rozhodnou se problém vztahů v rodině řešit, odchází bydlet k přátelům či rodičům, často se však po určité době vrací. Některé se mohou také dostat do skupiny žen, vydávajících si na živobytí prostitut. Jak soudí Janebová (1999 b), některým ženám se povede návrat zpět domů z ulice proto, že trpí méně často závislostí na alkoholu a drogách, což bývá významnou bariérou na cestě z ulice pro muže. Podle výše uvedené autorky (1999 a) námi popisované skupiny selhávají v oblasti socializace. Nejsou schopny zodpovědného chování vůči sobě či někomu jinému. Nedovedou se o sebe postarat standardním způsobem. Jejich komunikace s ostatním světem je omezená. Kontakty jsou vytvářeny jen navzájem mezi sebou – jejich sdružování je však účelové. Vytvářejí jakési subkultury (na nádražích, na ulici). Vztahy v těchto komunitách jsou povrchní, situační a jsou určovány nutností situace se zřejmou nedůvěrou a nejistotou. Uvědomují si zcela zřetelně, i když si to otevřeně nepřiznají, že lidmi z majoritní společnosti nejsou akceptováni a z tohoto důvodu je jejich chování často vyhrcoené do různých extrémů (tendence k demonstraci submise – žebřání – a zdůrazňování své bezmoci, anebo latentní, ale i reálná agrese proti lidem s lepší sociální pozicí, která má obranný charakter a bývá spojena s pocitem oprávněnosti požadavku podpory).

Vážné následky popisovaného jevu se odráží v **ekonomickém dopadu** na postiženého jedince. Celkově lze konstatovat, že bezdomovectví se nejčastěji dává do souvislosti s chudobou (Prinzová 2001). Ta je také jeho hlavní příčinou. Podle Mareše (1999) se v podmínkách současné Evropy nejedná většinou o absolutní chudobu, spojenou s ohrožením samotné existence chudých, ale o chudobu relativní. Ta je spojována zejména tedy s nedostatkem pracovních příležitostí a s dlouhodobou nezaměstnaností. Často jsou jí postiženi také lidé pohybující se na sekundárním trhu práce, kde jsou nízké mzdy, nejistá práce s vyšším rizikem ztráty zaměstnání a špatné pracovní podmínky. Hoch a Slayton (1989) uvádí jako strukturální příčiny bezdomovectví právě nezaměstnanost a z ní pramenící chudobu společně s nedostatkem levných bytů a bydlení. Jak je patrné, jedná se o komplex faktorů, podílejících se na tomto fenoménu. Lze jen souhlasit s Marešem (1999), že bezdomovci jsou považováni za kategorii marginálních jedinců, lidí stojících na samém okraji společnosti a jsou silně sociálně vyloučeni. Často ani nabídnutou pomoc nechťejí přijmout.

Ani bytová politika není v naší současné společnosti uspokojivě řešena podle potřeb všech lidí. Právo na bydlení není v České republice explicitně stanoveno ani ústavou ani zákonem. Žádná zákonná úprava také nestanoví povinnost státu nebo obce dát bydlení občanu, který je bezdomovcem. Nicméně přístřeší nebo ubytování jako nezbytné pro zajištění základních životních podmínek však zaručuje Listina základních práv a svobod (1993), zmíněná výše v textu. Vztahem k bytu se ovšem zabývá několik zákonů. Upravují např. nájem bytu, který je chráněn a může být vypovězen jen z důvodů stanovených v zákoně; nájem bytu může pronajímatel vypovědět jen se svolením soudu. Nájemce má právo na přiměřený náhradní byt, případně na náhradu s tím spojených stěhovacích nákladů, pokud si však sám nepřivodil výpovědní důvod (hrubé porušování dobrých mravů, neplacení nájemného atp.). Má právo na náhradní ubytování nebo náhradní byt nižší kvality. Domácnostem v hmotné nouzi může pomoci tzv. sociální bydlení, zřizované s podporou obce či státu. V mnoha obcích je však sociální bydlení nedostatečné, případně je degradováno na tzv. holobyty. Ve všech větších městech jsou zřízeny od státních i nestátních institucí náhradní azylová bydlení, která však v žádném případě v současné době nestačí poskytnout přístřeší lidem v nouzi. Tyto specializované instituce, orientované na poskytnutí jen dočasného přístřeší potřebným, situaci těchto lidí natrvalo neřeší (útluky pro bezdomovce, pro svobodné matky s dětmi, domovy dětí a mládeže). Každá z těchto možností je ovšem vítanou pomocí konkrétní osobě v čase potřeby, je ochranou před úplným vyloučením ze společnosti, není však řešením problému bezdomovectví (Krajčová 2001). Pokud se určité skupiny lidí octnou v takovém zařízení (azylový dům, obecní ubytovna, holobyty), jedná se vždy pouze o situaci přechodnou. I na prostou možnost přespání je

nutný určitý finanční prostředek, který však je pro tyto lidi stálou hrozbou a vlastně i nadále jsou bezdomovci.

## 5. VÝCHODISKA Z DANÉ SITUACE (HMOTNÉ ZABEZPEČENÍ V NEZAMĚŠTNOSTI, ŘEŠENÍ JEVU, PREVENCE)

### 5.1 Hmotné zabezpečení v nezaměstnanosti

S nezaměstnaností se objevila potřeba materiálně zabezpečit formou finanční podpory lidi, kteří přechodně, a ne vlastní vinou, o práci přišli. V návrhu Ministerstva práce a sociálních věcí České republiky v současné době (srpen 2011) dochází ke změnám, jimž předcházela bouřlivá diskuse v parlamentu k pozměňovacím zákonům a následným dopadům sociálních reforem, které ovlivní nejen nezaměstnané, ale každého občana České republiky. Počítá se změnou procentní sazby poskytování podpory v nezaměstnanosti a s ní související zkrácení podpůrčí doby. Jak je uvedeno na portálu MPSV ČR<sup>4</sup>, to že přijdete o práci, neznamená automaticky, že byste měli nárok na podporu pro nezaměstnané. **O přiznání této sociální dávky musíte požádat** na příslušném úřadu práce, a ten ji buď schválí, nebo zamítne. Jít se zaregistrovat na pracovní úřad a dostávat podporu jsou tedy dvě různé věci. Pro **výpočet výše podpory** je určující to, jestli jste v posledních třech letech odpracovali alespoň 12 měsíců. Pokud ano, tak vaše podpora v nezaměstnanosti bude vypočítána z průměrné výše vaše- ho výdělku a vy máte nárok:

- **Při ukončení zaměstnání z vážných důvodů** máte první **dva měsíce nárok na 65 %** z průměrného platu, další **dva měsíce máte nárok na 50 %** z průměrného platu a po zbytek doby pak budete dostávat **už jen 45 %**.
- **Při ukončení zaměstnání na dohodu**, nebo výpovědí bez vážných důvodů máte **nárok pouze na 45 %** po celou dobu trvání podpory v nezaměstnanosti.

Podle zákona a příslušných nařízení se délka doby, po kterou je podpora v nezaměstnanosti vyplácena liší podle věku zadatele. Zákon totiž zohledňuje to, že starší lidé, a především lidé před důchodem mají větší problémy najít novou práci a tak jim podporu poskytuje delší dobu:

- do 50 let = podpora od státu trvá **5 měsíců**,
- od 50 do 55 let = podpora bude vyplácena **8 měsíců**,
- nad 55 let = nárok na podporu je **11 měsíců**.

Jak již bylo uvedeno výše, podpora se vypočítá z vašich průměrných příjmů. Je zde ale omezení, že maximálně můžete dostat:

- **podpora v nezaměstnanosti** = 13.528 Kč (platí pro rok 2011),
- **podpora při rekvalifikaci** = 15.161 Kč (platí pro rok 2011).

Pokud tedy vaše příjmy byly vysoké a 65 % ze mzdy (nebo 50 % či 45 %) je více než výše uvedené maximální částky, pak dostanete pouze to maximum.

Pokud ale výše příjmy byly nižší a vaše podpora nedosahuje maximální částky, pak to ale neznamená, že by vám stát doplácet podporu do tohoto maxima, dostanete právě jen to, co se vypočítá jako procentní poměr. O podporu v nezaměstnanosti mohou žádat tedy ti, kteří splňují zákonnou podmínku, že v posledních třech letech **odpracovali alespoň 12 měsíců**. Pokud někdo tuto podmínku neplní, tak mu podpora může být přiznána, ale jen v určitých případech. Nárok na podporu v nezaměstnanosti mají i:

- studenti, ale pouze pokud během uplynulých 3 roků studia odpracovali alespoň 12 měsíců formou nějaké brigády,
- matky po skončení mateřské,
- ti, kdo pobírali plný invalidní důchod pro postižení III. stupně,
- ti, kdo se starali o jinou osobu, která je podle příslušných předpisů odkázána na péči jiné osoby (tedy osoba ve II, III, IV stupni postižení),
- ti, kdo vykonávali veřejnou nebo dobrovolnickou práci.

Pro možnost srovnání je v tabulce č. 1 uvedena situace platná od 1. 1. 2009 k 31. 1. 2010. Po dobu prvních dvou měsíců bude poskytována podpora ve výši 65 % průměrného měsíčního výdělku dosaženého v posledním zaměstnání, po dobu dalších dvou měsíců ve výši 50 % a po zbytek podpůrčí doby ve výši 45 %. Podpůrčí doba se zkracuje o 1 měsíc. To znamená, že do 50 let bude činit 5 měsíců, mezi 50 až 55 lety 8 měsíců a nad 55 let 11 měsíců. Tato právní opatření by podle zmíněného ministerstva měla lépe motivovat uchazeče o zaměstnání, aby se v co možná nejkratší době opětovně začlenili na trhu práce (viz tabulka č. 1). Dále je navrhováno, aby podpora v nezaměstnanosti nebyla přiznána uchazeči o zaměstnání, který v posledních šesti měsících před zařazením do evidence uchazečů bez vážných důvodů opakovaně sám ukončil vhodné zaměstnání, které mu zprostředkoval úřad práce. Jedná se o opatření, kterým má být zabráněno účelovým nástupům do zprostředkování zaměstnání a jejich opakovanému ukončování bez vážných důvodů jen proto, aby uchazeč o zaměstnání vykazoval součinnost a spolupráci s úřadem práce (Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů).

4) <http://socialka.eu/podpora-v-nezamestnanosti/>



**Minimální mzda** je to nejnižší možné peněžité plnění, které je povinen zaměstnavatel poskytovat zaměstnanci za práci. Plní funkci ochrannou, a to jak pro zaměstnance, tak pro zaměstnavatele. Má cíle: sociální – aby příjmy neklesly pod sociálně akceptovatelnou úroveň a ekonomické – má být ochranou proti nekalé soutěži vzniklé výplatou příliš nízkých mezd. **Minimální mzda** v EU – zpravidla stanovena na úrovni 1/2 průměrné mzdy, nebo je zhruba 2x větší než životní minimum. Ve stanovených situacích je možné používat nižší sazby – a to v případě uživatele částečného invalidního důchodu (70 % k obecné min. mzdě) nebo pokud se jedná o mladistvého zaměstnance. Pro srovnání v roce 2003 činila minimální mzda v České republice **6 200 Kč** měsíčně (36,90 Kč na hodinu); podporu v nezaměstnanosti mohli pobírat občané půl roku; první tři měsíce ve výši 50 % čistého měsíčního výdělku z posledního zaměstnání (resp. životního minima pro osobu starší 26 let), další tři měsíce ve výši 40 %, maximálně však ve výši 2,5 násobku životního minima určeného pro osobu starší 26 let; pokud občan práci do této doby nezískal, zůstával dále veden v evidenci úřadu práce, podporu však nepobíral; za určitých podmínek však mohl nárokovat některé sociální podpory; v roce 2008 platilo, že nezaměstnaný pobíral první tři měsíce 50 %, po zbytek podpůrčí doby 45 %). V roce 2009 i 2010 nejnižší, úředně stanovená cena práce (minimální mzda), v České republice zůstává na úrovni dosavadních **8.000 Kč** za měsíc pro zaměstnance odměňované měsíční mzdou resp. 48,10 Kč za každou odpracovanou hodinu pro pracovníky odměňované mzdou hodinovou, tedy tak, jak byla stanovena již s účinností od 1. ledna 2007. K těmto údajům je třeba uvést, že současně s trvalým nárůstem nominální výše minimální mzdy se zvyšuje – byt nižším tempem – i mzda reálná. Například v roce 1991 si občan mohl za minimální hodinovou mzdu koupit jednu čtvrtku másla a v roce 2007 již dvě. V tabulce č. 2 je znázorněna úprava minimální mzdy, která byla v České republice poprvé zavedena v roce 1991. Stanovení minimální mzdy od 1. ledna 2007 je patnáctou změnou této mzdové veličiny od jejího zavedení<sup>5</sup>.

Tab. 1: Podpora v nezaměstnanosti od 1. 1. 2009<sup>6</sup>

První dva měsíce podpůrčí doby <sup>7</sup>	Další dva měsíce podpůrčí doby	Po zbývajících podpůrčí dobu
65 % průměrného měsíčního výdělku	50 % průměrného měsíčního výdělku	45 % průměrného měsíčního výdělku

**Životní minimum** je společensky uznanou minimální hranicí příjmu, pod níž nastává stav hmotné nouze. Konkrétně vymezuje výši nezbytných finančních prostředků pro domácnost, potřebných k dočasnému zajištění základních životních potřeb. Pokud příjmy nedosahují životního minima a nelze je zvýšit vlastním přičiněním (věk, zdravotní stav, jiné vážné důvody), stát zpravidla doplňuje nedostatečný příjem do výše životního minima formou dávek sociální péče. Největší význam má životní minimum v systému dávek státní podpory. Během roku 2007 nastaly v sociální síti České republiky změny (platí dosud). Jedna z nich se týká konstrukce životního minima<sup>8</sup>. **Životní minimum** je minimální hranicí příjmu, pod níž nastává stav hmotné nouze. Jedná se o kritérium, jehož hlavní funkcí je posoudit příjmovou nedostatečnost pro potřeby sociální ochrany jedince nebo rodiny. Právě od ledna 2007 rozlišujeme životní a existenční minimum. **Životní minimum** je stanoveno jako minimální hranice peněžních příjmů k zajištění výživy a ostatních základních osobních potřeb. Životní minimum je součtem všech částek životního minima jednotlivých členů domácnosti (viz tabulka č. 3)<sup>9</sup>.

Tab. 2: Úpravy minimální mzdy od roku 1991 platné nadále<sup>10</sup>

Období	Výše minimální mzdy	
	v Kč / měsíc	v Kč / hodina
1991 únor	2 000	10,80
1992 leden	2 200	12,00
1996 leden	2 500	13,60
1998 leden	2 650	14,80
1999 leden	3 250	18,00
1999 červenec	3 600	20,00
2000 leden	4 000	22,30
2000 červenec	4 500	25,00
2001 leden	5 000	30,00
2002 leden	5 700	33,90
2003 leden	6 200	36,90
2004 leden	6 700	39,60
2005 leden	7 185	42,50
2006 leden	7 570	44,70
2006 červenec	7 955	48,10
2007 leden	8 000	48,10
2008 leden	8 000	48,10
2009 leden	8 000	48,10
2010 leden	8 000	48,10

5) <http://www.ceskenoviny.cz/paragrafy/prace/zpravy/minimalni-mzda-pro-rok-2009/345137>

6) <http://nosppp.cmkos.cz/?q=node/603>

7) Délka podpůrčí doby je stanovena u osob do 50 let na 5 měsíců; od 50 do 55 let na 8 měsíců a nad 55 let 11 měsíců.

8) <http://www.penize.cz/zpravvy/4879/>

9) <http://www.mesec.cz/mzdy-a-duchod/socialni-podpora/socialni-davky/pruvodce/zivotni-minimum/>

10) <http://www.mpsv.cz/cs/871>



Tab. 3: Částky životního minima od 1.1.2007 (platí i od 1.1.2010) v Kč za měsíc

<b>Pro jednotlivce</b>	3126
Pro první dospělou osobu v domácnosti	2880
Pro druhou a další dospělou osobu v domácnosti	2600
<b>Pro nezaopatřené dítě ve věku</b>	
do 6 let	1600
6 až 15 let	1960
15 až 26 let (nezaopatřené)	2250

Oproti tomu **existenční minimum** je minimální hranice příjmů na úrovni přežití. Ani životní ani existenční minimum již nezahnuje náklady na bydlení. Existenční minimum je stanoveno ve výši 2020 Kč měsíčně a týká se zejména občanů, kteří nesplňují podmínky pro nárok dávky, např. z důvodu vyřazení z evidence úřadu práce, nespolečné s úřadem při hledání zaměstnání, odmítnutí vhodného zaměstnání, neuplatnění všech zákonných nároků apod. Výjimka ze zákona<sup>11</sup> je umožněna ve výměře existenčního minima u nezaopatřených dětí, poživatelů starobního důchodu, u plně invalidních osob a u osob starších 65 let. U těchto skupin se vychází z životního minima, protože použití minima existenčního by pro ně bylo příliš tvrdé. Spolu se zavedením životního minima vstoupí do života sociálně vyloučených i „nové dávky“. Jedná se o dávky pomoci v hmotné nouzi, které nahradí stávající dávky sociální potřeby, ale i příspěvek na výživné, jednorázové příspěvky pro rodiny s dětmi apod.<sup>12</sup>

Tímto je myšleno:

- Příspěvek na živobytí** – výše příspěvku této dávky bude stanovena ve výši rozdílu mezi částkou na živobytí a příjmem občana. Pod pojmem částka na živobytí si u nezaopatřených dětí představujeme částku jejich životního minima, u ostatních osob vycházíme z existenčního minima, které se bude nejrůznějšími koeficienty variabilně zvyšovat podle dané sociální situace.
- Doplatek na bydlení** – tato dávka je určena k pomoci při hrazení nákladů na bydlení, ovšem jen osobám ve finanční tísní.
- Mimořádná okamžitá pomoc** – dávky, která nepřimo nahradí bývalé jednorázové příspěvky např. osobám, které sice nesplňují zákonem stanovené podmínky pro přiznání příspěvku na živobytí, ale hrozí jim vážná újma na zdraví, či za splnění dalších podmínek také osobám, které postihla živelná událost, ztráta dokladů

apod. Všem uchazečům o zaměstnání bude umožněno požádat úřad práce o vypracování individuálního akčního plánu na podporu jejich uplatnění. Uchazeč o zaměstnání musí naopak s úřadem práce spolupracovat nejen při vypracování tohoto plánu, ale i při jeho aktualizaci a vyhodnocování. Zároveň se zpřisňuje ustanovení umožňující vyřadit uchazeče o zaměstnání, který bez vážných důvodů neplní výše uvedené povinnosti, z evidence uchazečů o zaměstnání. Stejně tak bude moci být vyřazen ten, kdo po pěti měsících vedení v této evidenci odmítne bez vážných důvodů nabízenou kvalifikaci.

Rozpočet na sociální dávky v České republice je každým rokem snižován (např. 2009 byl snižen ze 7 na pět miliard).<sup>13</sup> Celkové sociální výdaje z rozpočtu MPSV činily v roce 2010 přibližně 440,1 mld. Kč, což bylo pouze o 2 mld. Kč více než v roce 2009.<sup>14</sup> Jak bylo výše zmíněno, pozměňovací zákony a dopad prováděných sociálních reforem silně ovlivní sociální zabezpečení v oblastech např. zaměstnanosti, státní sociální podpory, sociálních služeb, dávkách osobám zdravotně postiženým, daních a pojistných odvodů (omezení příspěvku na bydlení, uměna výplaty rodičovského příspěvku, nižší rodičovský příspěvek při péči o zdravotně postižené dítě aj.).<sup>15</sup> Doufáme, že sociálně citlivým způsobem dojde ke zkrácení některých výše uvedených sociálních dávek, podpor a příspěvků s cílem zefektivnit jejich čerpání a zamezit zneužívání. U všech druhů sociálních dávek, podpor a příspěvků bude jejich výplata podmíněna čestným prohlášením žadatele, že se bez této podpory z veřejných rozpočtů neobejde. Dávky jsou však mandatorní (ve státním rozpočtu tzv. mandatorní výdaje) a musí být tedy řádně, tomu komu podle zákona patří, vyplaceny. Další, a to velký problém, je v podmínce aktivního vyhledávání práce. Sledovaná skupina lidí nemůže z pohledu jejich schopností dodržovat povinnosti nezaměstnaných. Zákon o zaměstnanosti totiž stanoví pro nezaměstnané, kteří se již registrují na úřadech práce sice významná práva, ale i povinnosti. Ty nedokáže většina těchto lidí prostě splnit (nemají osobní doklady, nebudou moci nastoupit do vybraného, podle úřadu vhodného zaměstnání, nebo rekvalifikace, nedokážou respektovat výzvy tohoto úřadu, budou poskytovat nepravdivé údaje potřebné pro jejich evidenci, neohlásí změny, přestupky apod.). Tím, že nevyhoví uvedeným povinnostem, nemohou pobírat jakoukoli státní podporu. Je-li rodina s dvěma nezaopatřenými dětmi závislá na pobírání životního minima, které činí řádově 10 tisíc korun českých, je pro ni složité finančně uspokojit veškeré základní výdaje (např. jen náklady na bydlení činí přibližně 5 až 6 tisíc Kč).

11) zákon číslo 108/2006 Sb., o sociálních službách ve znění zákona číslo 29/2007 Sb.

12) [http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni\\_min](http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni_min)

13) <http://www.mpsv.cz/files/clanky/8345/rozpocet2010.pdf>

14) <http://www.mpsv.cz/cs/3799>

15) <http://wiki.aktualne.centrum.cz/program-vlady/socialni-davky/>

Zvládání situace záleží jen na individuálním přístupu jednotlivce a psychických možnostech jeho samého. Jde např. o konstruktivní adaptace vzhledem k vzniklé psychické zátěži; věk – rozdílnosti v pocíťování odpovědnosti k nejbližšímu okolí z pohledu aktuálního věku; pohlaví – problematika žen v péči o rodinu; dosažená kvalifikace – nequalifikovaní snadněji přicházejí o práci a obtížněji ji nacházejí; zkušenosti jedince; profesně úzce specializovaní aj. Vynechat nelze ani finanční možnosti nezaměstnaného, jeho sociální a rodinná opora. Svoji nezastupitelnou roli hrají psychologické intervenční programy.

Nezaměstnanost snáze překonávají ti, kteří v ní spatřují novou výzvu ke změně životního stylu. Tuto schopnost mají lidé, kteří umí prohrávat např. sportovci (Buchtová 1999, s. 107), po neúspěchu neztrácejí sebevědomí a bojují o další pracovní šance. Autorka dále doporučuje efektivní osobní strategii pro překonání krizového období ztráty práce:

- Neztráčet naději, nepodléhat tlaku nepříznivé situaci, vážit si sám sebe i svého života.
- Využít čas k možnostem zhodnocení životních a pracovních zkušeností.
- Plánování pravidelných aktivit (tzv. volnočasové).
- Rozšíření právního vědomí.
- Zpracování auditu svých vědomostí, znalostí, schopností a dovedností.
- Neuzavírat se do sebe, udržovat kontakt s trhem práce.
- Udržovat a pěstovat kontakty se sociálním okolím.
- Na přechodnou dobu přijmout i práci méně placenou tzv. pod svoji kvalifikaci, nezůstávat v nečinnosti.
- Promyslet úspěšnou životní strategii.
- Nepřestat pečovat o své zdraví.

## 5.2 Sociální práce s nezaměstnanými

Cílem sociální práce s nezaměstnanými, jak uvádí O. Matoušek a kol. (2005, 309), je snížení rizika jejich sociálního vyloučení, k němuž dochází v rovině ekonomické, sociální i psychologické se zřetelem na specifickou situaci. U této cílové skupiny je nezbytné z pohledu sociální práce zvládnout bezprostřední důsledky nezaměstnanosti (materiální, psychické a sociální deprivace dlouhodobě nezaměstnaných a jejich rodin – dopady na psychickou pohodu, fyzické zdraví a vztahy v rodině). Další sociální aktivita je podle výše uvedeného autora a jeho kolektivů v pomoci při návratu nezaměstnaného na pracovní trh. Na základě existujících individuálních a sociálních problémů je nutné, aby se řešení situace opíralo o individuální, skupinovou i komunitní práci; na jedné straně v rámci pracovní-profesní poradenskosti a vedení kariéry institucemi veřejných služeb zaměstnanosti, na druhé straně, v širší pojeté sociální práci, zaměřené na zvládání životních situací nezaměstnaných (oba přístupy se musí prolínat a doplňovat). Nutné je

i propracovat komplexní přístupy k zkvalitnění základního i navazujícího poradenství na úřadech práce (velké počty nezaměstnaných versus malé množství edukovaných specialistů na úřadech práce). Sociální práce s nezaměstnanými by měla obsahovat následující prvky: Sociální práce v lokalitách – vyhledávání sociálně vyloučených na pracovním trhu, jejich orientace a motivace, vtažení do projektů a aktivit, komunitní práce, spolupráce při definici potřeb a vhodných opatření; základní i navazující poradenství v rámci veřejných služeb – skupinové kluby práce i individuální, v postižených oblastech organizovat informační aktivity z úřadů práce přímo do komunitních center; příprava na zaměstnání – orientace na pracovním trhu, výcvik v sociálních dovednostech, komunikačních schopnostech, pracovní výcvik, zprostředkovaná pracovní zkušenost – techniky hledání práce, příprava životopisů a motivačních dopisů, situace u přijímacích pohovorů, rekvalifikace aj.).

## 5.3 Sociální práce s bezdomovci

Výstižnou definici bezdomovectví uvádí i G. Schwarzová (2005): „Jedná o sociální jev podmíněný celou řadou faktorů a představuje krajní podobu sociálního vyloučení“. M. Kotýnková (2003) chápe sociální vyloučení (exkluzi) jako nerovnost v participaci na životě společnosti, která je výsledkem nedostatku příležitostí k této participaci. Na sociální vyloučení nahlíží jako na odraz nerovného přístupu k pěti základním zdrojům společnosti: zaměstnání, zdravotní péči, vzdělání, bydlení a k sociální ochraně. Jedná se tedy o komplexní jev se spleťtými příčinami a důsledky. Z tohoto důvodu musí být i organizování pomoci propojeno mezi všechny pomáhající zúčastněné, aby snaha o zlepšení jejich postavení či návrat do majoritní společnosti byly trvalé.

V obecné rovině je možné sociální práce cílené na klienty bez domova rozdělit na preventivní aktivity, služby zaměřené na naplnění základních potřeb a služby zaměřené na reintegraci a soběstačnost (Matoušek 2005).

**Preventivní aktivity.** Cílem sociálního poradenství je dovést klienty k soběstačnosti (neznají svá práva a povinnosti; neumí jednat s úředníky; nerozumí požadavkům úřadů; nevědí na co mají nárok a jak jej uplatnit). Je poskytováno poradenství základní i odborné (viz dále upraveno podle Matoušek 2003). Základní sociální poradenství poskytuje informace o nárocích, službách a možnostech, které mohou vyřešit nebo zmírnit obtížnou situaci člověka (vyplývá ze systému sociální ochrany občana, k němuž patří pojištění, podpora a pomoc, nebo systém, který zajišťuje zaměstnanost). Odborné sociální poradenství poskytuje přímou konkrétní pomoc lidem při řešení sociálních problémů (problémy v manželství nebo mezigenerační soužití, v péči o děti, starší a zdravotně postižené občany, o osoby propuštěné z

vykonu trestu, sociálně vyloučené – konkrétní pomoc a praktické řešení obtížné sociální situace člověka). Všechny zmíněné problémové stavy bývají prvotní příčinou ztráty domova a jejich rychlé řešení je prevence bezdomovectví. Poradenství cílené na osoby bez domova je v České republice poskytováno v občanských poradnách a v nízkoprahových kontaktních centrech organizací, jež poskytují bezdomovcům i další služby (bezplatně); informují se i mezi sebou; výborná je i spolupráce s úřady práce a referáty sociálních věcí; informační materiál ve formě letáků, plakátů a brožur je také přínosný např. „V Praze doma bez domova 2010“ aj.

Nutné je vzpomenout tzv. sociální kurátory, pracujících v oborech sociálních věcí na obecních nebo magistrálních úřadech, kde se zabývají osobami společensky znevýhodněnými, kam bezdomovci patří. Jsou pro ně zajišťovány kontakty na úřady práce záležitosti spojené se zdravotním pojištěním a dávkami sociální péče, pomoc při vyřizování dokladů a speciální peněžní dávky do 1 tisíce korun.

**Služby zaměřené na naplnění základních potřeb.** Po ztrátě domova potřebují získat opět alespoň základní zázemí, aby měli možnost vzniklou situaci řešit. Kvalitní zabezpečení životních potřeb je podmínkou úspěšné reintegrace. Lidé z ulice potřebují místo k odpočinku, jídlo, teplo, základní lékařskou péči, základní hygienu, čisté ošacení. Vhodné je, aby všechny potřeby byly nabízeny v jednom místě (např. nízkoprahová střediska nebo v jejich blízkosti, vlastní jídelna, hygienické zázemí, dostatek čistého ošacení, potravinová banka, praktický lékař, psycholog, spirituální zázemí apod.). Patří mezi ně i veškeré formy azylového bydlení (krátkodobé azylové ubytování, střednědobé azylové ubytování, dlouhodobé azylové ubytování, cvičné a chráněné byty). Poskytují ubytování pro muže, ženy, matky s dětmi i domy na půl cesty pro mladé po návratu z etopedických institucí. Výsledek těchto zařízení je nejvíce viditelný – umytí a čisti lidé.

**Služby zaměřené na reintegraci a soběstačnost.** Tento typ služeb nabízí výcvik v potřebných dovednostech (sociální dovednosti) a služby podporující zaměstnanost (zahmuty chráněná a podporovaná místa a sociální firmy). Reintegrace a soběstačnost je podporována azylovými domy (hlavně dlouhodobé). Vzdělávací a rekvalifikační služby se mohou uskutečňovat ve formě tzv. job klubů, které by měly být založeny na posilování sociálních dovedností a pracovních návyků se skutečnou rekvalifikací k určitému oboru. Chráněná a podporovaná zaměstnání se realizují v chráněných dílnách a tréninkových pracovištích. Jejich primární cíle jsou terapeutické a rozvojové, nikoli výrobní (ideální zejména

na pro hendikepované – pracovat chtějí a potřebují). Podporovaná zaměstnání je možné chápat jako mezi-stupeň mezi sociální službou a otevřeným pracovním trhem. Je již uzavřena pracovní smlouva a klient-zaměstnanec má již více povinností i kompetenci, samostatnost a zodpovědnost. Zaměstnavatel je shovívavější, ale stále je to stupeň k reintegraci (příprava ke vstupu na otevřený pracovní trh). Veřejně prospěšné práce je způsob spolupráce organizací pracujících s lidmi sociálně vyloučenými a úřady práce. Vybraní klienti organizací nebo lidé v evidenci úřadu práce se stávají zaměstnanci neziskových organizací. Cílem je tedy poskytnout odrazový můstek nekvalifikovaným lidem s nedostatečnou praxí a důchodového věku (nízká kvalifikace). Sociální firmy jsou nejbližší otevřenému pracovnímu trhu, které poskytují zaměstnání zejména lidem znevýhodněným, jsou však normálním podnikem se ziskem. Snaží se být produktivní a zaměstnávat lidi se speciálními potřebami. Sociální firmy jsou dobrým řešením pro lidi trvale vyloučené z trhu práce, protože reagují na základní potřeby lidí bez domova.

**Organizace pracující s bezdomovci.** Pracují na celém území České republiky (obdobná situace je i na Slovensku – církve, Mea Culpa, Spolek sv. Vincenta de Paul a další<sup>16</sup>). Většinou mají církevní charakter (církevní principy). Je vytvořena síť služeb, která nabízí např. v nízkoprahovém centru stravu, hygienu, ošacení, rozhovor se sociálním pracovníkem (pomáhá při ztrátě dokladů, při řešení tíživé životní situace, zájmové aktivity, rozhovor s psychologem – problémy ve vztazích, závislostmi na návykových látkách, při nezvládnání současné situace jedince, křesťanské a duchovní služby – biblické hodiny). Zajišťují terénní služby, diagnostiku, doprovod a pomoc při styku s veřejnou správou apod. V současné době se jedná zejména o tyto instituce<sup>17</sup>, pro názornost uvádíme např. Středisko Naděje Praha-Bolzánova, Praha 1 pro mladé lidi od 18 do 26 let; Středisko Naděje Praha 1 – U Bulhara; Armáda spásy Centrum sociálních služeb B. Bureše Praha 7; Dům Naděje Praha 3 – Žižkov; Emauzský dům Praha 6; Arcidiecézní Charita Azylový dům sv. Terezie Praha 8; Centrum sociálních služeb Praha – loď Hermes; Středisko Naděje Praha 2 Na Slupi; Centrum sociálních služeb Praha 3; SKP Diakonie ČCE – SOS centrum Praha 2; Bílý kruh bezpečí Praha 5; Nový prostor Praha 2; Centrum pro poradenství pro mládež Praha 6; Psychiatrická léčebna Bohnice – Centrum krizové intervence Praha 8 a další (viz brožura „V Praze doma bez domova 2010“, kde je detailní přehled, včetně státních institucí poskytujících sociální služby pro občany České republiky na základě Zákona č. 108/2006 Sb., o sociálních službách v platném znění, Zákona č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů). Sociální služby se právě podle této nové práv-

16) <http://nosreti.bigblogger.lidovky.cz/c/127907/Kam-s-bezdomovci-alkoholiky.html>

17) <http://www.praha2.cz/default.aspx?ido=701&sh=2060533947>

ní úpravy dělí na sociální poradenství, služby sociální péče a služby sociální prevence (podle formy dělení na pobytové, ambulantní a terénní). Velký přínosem je právě zmíněná terénní sociální práce (sociální práce s jednotlivci nebo skupinami vykonávaná sociálními pracovníky v přirozeném prostředí klientů). Jedná se o specifickou sociální službu, o určitou formu sociální pomoci a podpory, která je využívána především tam, kde běžná pomoc odmítaná, nedostupná nebo o ní klienti nevědí. Jde o činnost zaměřenou na jedince i skupiny žijící rizikovým způsobem, na nositele sociálně-patologického chování, na osoby v sociální nouzi nebo v aktuální krizové situaci (Bednářová, Pelech 2003, 7).

Svůj význam má vydávání odborných publikací a časopisů tuzemské i cizí provenience jako je např. Sociální práce/Sociálna práca, vydávaná Asociací vzdělavatelů v sociální práci, jež si uvědomují, že tento profesní časopis výrazně přispívá ke zvýšení prestiže oboru sociální práce. Jedná se o desáté výročí odborného čtvrtletníku (přibližně 150 stran). Každé číslo se zabývá jedním konkrétním tématem, jež zpravidla představuje aktuálně diskutovaný problém či oblast sociální práce a jiných pomáhajících profesí (jediné periodikum věnované sociální pracovníkům). Časopis přináší aktuální informace o významných událostech v oboru, nových metodách, analýzách, výzkumech a hodnoceních dosavadních přístupů, zajímavé rozhovory, zprávy, reportáže, recenze na knižní novinky a komplexní přehled momentálního stavu vybrané oblasti nebo problému sociální práce či příbuzných pomáhajících profesí. Např. v roce 2006 byla v časopise řešena právě problematika bezdomovectví. V letošním roce, který je věnován Evropskému roku boje s chudobou a sociálnímu vyloučením, je ústředním tématem Sociální práce a boj s chudobou, který zastřešují garanté čísla – prof. PhDr. A. Tokárová, Ph.D. a prof. PhDr. J. Keller, CSc. Jak garanté píše, celoevropská pozornost věnovaná chudobě je důkazem toho, že tento jev ani z ekonomicky vyspělé společnosti nemizí. Právě naopak. S přechodem k takzvané postindustriální společnosti dochází k nečekanému vzestupu sociálních nerovností, k polarizaci společnosti a k doprovodnému vzestupu chudoby a bíd. Zaměřeno je na některé typické skupiny obyvatelstva, které se obětí chudoby stávají. Chudoba se stává problémem nejen klasických skupin sociálně vyloučených, ale je generována též trhem práce (tzv. pracující chudoba), projevuje se v oblasti rodinné reprodukce (především ženy samoživitelky) a rodí se v oblasti nezvládnuté spotřeby (předlužené domácnosti). Navíc se i v těch nejvyspělejších zemích stává novým ohniskem chudoby nezvládnutá bytová otázka. Další okruh, na který je věnována pozornost, se týká způsobů, jak lidem ohroženým chudobou pomoci, což přirozeně souvisí s možnostmi sociální práce v této oblasti. Nástroje, metody a podmínky boje s chudo-

bu jsou definovány právními normami společnosti, které jsou ovlivňovány faktory, jako je morálka, zvyky a obyčejně uplatňované v konkrétním sociokulturním prostředí (Tokárová a kol. 2007). Ovlivňovány jsou také hospodářskou situací společnosti, ale také, a to ne nepodstatně, samotnými realizátory sociální práce. Mimo to existuje ještě prostor, který není ani plně akceptován, ani neakceptován. Jde o určité nonkonformní snahy jednotlivců a skupin, jejichž snahou je „vykrýt, či zvládnout“ mezery v sociální síti dané aktuálními právními normami, službami, dávkami a jinými opatřeními ve společnosti, zaměřenými na eliminaci nebo alespoň zmírnění chudoby<sup>18</sup>.

## MOŽNÁ DOPORUČENÍ

Je zřejmé, že celá společnost se musí zaměřit na řešení důsledků chudoby z důvodu nezaměstnanosti i bezdomovectví, a to hlavně v prevenci příčiny. Sociální zabezpečení trvale bojuje s nedostatkem financí. Sociální instituce jsou zavírány právě pro nedostatek peněz a neziskové organizace čekají na výsledky grantových agentur, zda jim budou přiděleny podpory na pokračování projektů. Nepříznivý vliv na řešenou situaci má i celosvětová finanční recese.

V současné době v České republice může pomoci lidem vyhledávajícím pracovní příležitost nový tzv. Národní individuální projekt ministerstva práce a sociálních věcí – poradenství a cílená rekvalifikace (Individuální projekt OP LZZ – oblast podpory 2.1 Aktivní politika práce/Posílení aktivních politik zaměstnanosti)<sup>19</sup>. Pomoc je orientována na vybrané profese, které v dané době těžko nacházejí uplatnění ve svém oboru (v současné době např. sklářů, malířů porcelánu, keramici). Spočívá v placené formě poradenského kurzu voleného podle potřeby nezaměstnaného. Jedná se o poradenství pro volbu nového povolání a pro volbu vhodné rekvalifikace „Aktivně do práce“. Vše probíhá pod dohledem speciálně vyškoleného psychologa, který nezaměstnaného po důkladných pohovorech a rozbořích osobnosti ve zmíněném poradenském kurzu nasměruje na adekvátní rekvalifikaci (vzdělání, přešla vykonávaná profese, zdravotní stav, dovednosti, znalosti, osobní cíle uplatnění v pracovním procesu, rodinné zázemí, zájmy), kterou by měl klient absolvovat. Cílem je tedy pomoci uchazečům a zájemcům o zaměstnání, kteří se chtějí uplatnit na trhu práce. Rekvalifikace může spočívat i ve znovunalezení jistoty v profesi či její inovace a prohloubení. Právě rady psychologa jsou důležité pro lidi nad 45 let, kteří si již mohou méně věřit, či prošli vážnou životní krizí. Projekt je spolufinancován z rozpočtu státu a z Evropského sociálního fondu a úřadů práce v jednotlivých krajích a umožní rekvalifikaci většímu počtu uchazečů a zá-

18) <http://www.socialniprace.cz/index.php>

19) [http://www.strukturalnifondy.info/data/vyzva\\_OPLZZ\\_2-1b.pdf](http://www.strukturalnifondy.info/data/vyzva_OPLZZ_2-1b.pdf)

jemců o zaměstnání než doposud. Frekventanti jsou totiž během této motivující aktivity udržováni v určitém pracovním tempu při návštěvách rekvalifikačních kurzů, donuceni spolupracovat s psycho-logem, respektovat domluvená setkání a aktivně se na ně připravovat ve formě sám sebe evaluujících hodnocení. Nezanedbatelnou výhodou je, že konání kurzu prodlužuje evidenci na pracovním úřadu, kontakt s ním a samozřejmě pobírání finanční podpory po delší období, který je možné využít pro hledání vhodného pracovního zařazení.

Pomoc nezaměstnaným je v první řadě věnována na úřadech práce. Zde musí být nabízeny kvalitní poradenské aktivity do kterých může být uchazeč zařazen. V současné době se jedná např. o Job club, který spočívá v poradenském programu zaměřeném na techniku vyhledávání zaměstnání. **Pracovní diagnostika** zahrnuje poradenské činnosti ověřující předpoklady účastníků poradenství k pracovnímu uplatnění a k možnosti dalšímu vzdělání. Dobré výsledky přináší i tzv. **Bilanční diagnostika**, která se zabývá komplexním posouzením schopností a možností účastníka poradenství v návaznosti na jeho pracovní uplatnění při využití jak individuální, tak skupinové formy poradenství. I pro zaměstnavatele jsou zde projekty, které by měly být využívány např. projekt „Vzdělávejte se!“ je určen pro zaměstnavatele, kteří v důsledku hospodářské recese museli nebo budou muset omezit výrobu ve svých provozech (zaměstnavatelé a/ kteří v důvodu celosvětové finanční krize a hospodářské recese museli přistoupit k omezení výroby ve svých provozech a jejichž zaměstnancům náleží snížená náhrada mzdy podle § 209 zákona č. 262/2006 Sb., zákoníku práce, a to buď na základě dohody zaměstnavatele s odborovou organizací, nebo na základě rozhodnutí úřadu práce; b) kterým počet jejich výrobních zakázek začíná vlivem celosvětové finanční krize klesat, nechtějí však ještě aplikovat ustanovení § 209 ZP – tuto skutečnost doloží např.: snížením počtu zakázek, snížením počtu zaměstnanců, organizačními změnami, poklesem tržeb; zároveň – c) chtějí využít dobu, kdy nemohou svým zaměstnancům přidělovat z těchto důvodů práci v rozsahu týdenní pracovní doby, pro vzdělávání svých zaměstnanců a zvyšování jejich odbornosti, znalostí, dovedností a kompetencí k výkonu jejich pracovních činností). V rámci projektu mohou zaměstnavatelé získat finanční prostředky na realizaci vzdělávacích kurzů (včetně doprovodných opatření) pro své zaměstnance, kterým nemohou z uvedených důvodů přidělovat práci, a zároveň finanční prostředky na úhradu mzdových nákladů nebo náhrad mezd těchto zaměstnanců. Zvláštní opatření vyžaduje pozornost nepřizpůsobivým. Každý pracovník na těchto úřadech podle svých zkušeností již rozpozná nutnost zvýšené péče a pomoci této minoritní skupině lidí, která vyžaduje pečlivý rozbor jejich životní situace, řešení nápravy a zlepšení. Podobně pojaté ak-

tivity obsahoval evropský projekt JOBT00L, zaměřený na práci s nezaměstnanými na úřadech práce (Pavelková a kol. 2010). Smyslem projektu je pomoci pracovníkům úřadů práce při vyhledávání pracovních příležitostí pro lidi se sníženou schopností zaměstnanosti. Základem se stala metodika vypracovaná sloviskou společností KADIS z Lublaně, která umožňuje systematictější práci s nezaměstnanými, hledajícími práci. Pomáhá jim překonávat jejich psychické handicap a podporuje jejich zapojení do návratu do pracovních činností. Zmíněná metodika byla precizována v rámci evropského grantu z předchozího období v podobě manuálu a v současné době k dispozici pro úředníky na pracovních úřadech a vlastní uchazeče o zaměstnání (Preuss 2010).

Řešením práce s cílovými skupinami lidí v nouzi by se měla zabývat speciální pedagogika. Tento trend je již celosvětově rozšířen (USA aj.).

Pro celospolečenské zlepšení této situace je nutné provádět aktivní politiku zaměstnání; agentury, které pomáhají aktivně vyhledávat zaměstnání (na základě vzdělání, schopností, znalostí, fyzického a psychického stavu spoluprotví pracovní profil uchazeče o práci, podle kterého vyhledávají odpovídající práci), vytvářet nové pracovní příležitosti, veřejně prospěšné práce organizované obcemi, které slouží k zachování pracovní aktivity hlavně pro nekvifikované uchazeče, absolventské a rekvalifikační kurzy). Důležitá je i podpora zřizování chráněných pracovišť pro osoby se změněnou pracovní schopností, pro lidi těžce zdravotně postižené, retardované či vyloučené ze společnosti svojí nepřizpůsobivostí. Příkladem mohou být veřejně prospěšné práce organizované obcemi. Ty slouží k zachování pracovní aktivity a využívají je zvláště nekvifikovaní uchazeči. Dalším řešením je finanční podpora společensky účelných pracovních míst, absolventské praxe a rekvalifikace pro lepší uplatnění na trhu práce. Také skupiny lidí určitým způsobem tělesně postižené mají velké problémy se získáváním zaměstnání a navíc jejich finanční ohodnocení je nedostačující. A pro lidi, kteří žijí na nízké sociální úrovni (lidé dlouhodobě žijící v nouzi – bezdomovci, žebráci), je přímo nemožné práci získat (Národní program Evropského roku boje proti chudobě a sociálnímu vyloučení)<sup>20</sup>. Občanské sdružení Naděje provádí v současné době v několika městech České republiky tzv. Integrační program. Jeho první fáze spočívá ve vyhledávání a kontaktování cílové skupiny a poskytování pomoci v oblasti základních životních potřeb v denních centrech (jídlo, nápoje, zdravotnická péče, pomoc při zajišťování dokladů, ubytování v noclehárnách). Další navazující stupně programu předpokládají ochotu pracovat, získání práce a azylového nebo stálého bydlení s podporou<sup>21</sup>. Ztráta práce pro tuto minoritní skupinu znamená první krok ke ztrátě bydlení a následnému

20) <http://www.nrzp.cz/userfiles/file/narodni-program-er-2010.doc>

21) <http://www.nadeje.cz/index.php?q=node/47>



sociálnímu propadu a vyloučení z majoritní společnosti. Jen promyšlená prevence, může pomoci snižovat jejich počty a umožnit jejich návrat do plnohodnotného života majoritní společnosti. Každý z nás by si měl uvědomit, že je potenciálně snadné octnout se v obdobné situaci. Jen promyšleně vytvořená sociální síť může zajistit preventivní pomoc a již v zárodku bojovat proti tomuto negativnímu jevu ve společnosti. Je potřebné vytvořit taková opatření, která by umožnila zlepšit péči o tuto skupinu lidí ve smyslu jejich postupného zařazení do běžného životního standardu. Možná opatření lze shrnout do následujících bodů:

1. Prevence. Zmírnění nežádoucích sociálních jevů současné společnosti, tedy také žebračství a bezdomovectví, je nepochybně složitou záležitostí. Bude vyžadovat nejen soustředěné úsilí vlády a politiků, ale podporu u celé veřejnosti např. aktivní vyhledávání potenciálních osob, jimž hrozí reálné vyloučení (státní i nestátní sociální zařízení, pracovní úřady, nádraží či místa, kde se Tito lidé setkávají, propouštěcí kanceláře léčeben, věznic, etopedická zařízení apod.).
2. Možnost poskytování podpory v rizikovém období jedince (ubytování, pomoc při hledání zaměstnání při návratu zpět do zázemí rodiny, zdravotně léčebné pobyty k likvidaci návykových zvyků apod.). Tato zařízení by měla vytvořit zázemí pro přechodné období jedince. Jejich řízením musí být pověřováni zkušeně edukovaní pracovníci (altruistické chování, zkušenosti a maximální pochopení pro lidi přežívající na ulici, a pro žebračky, řešení krizových situací).
3. Zajištění zdravotně preventivních programů v rámci výše popsaných zařízení (socioterapeutické programy, pravidelné porady s lékařem, psychologem či knězem).
4. Podpora projektů nevládních organizací či jiných takto orientovaných subjektů na aktivity pro zmírnění následků krizových situací potenciálních klientů a integračních programů, které mají včlenit dotyčné zpět do běžného života majoritní společnosti.
5. Vytvoření systémové centrální evidence bezdomovců s propojením sítí všech zařízení, která se podílejí na poskytování sociálních služeb bezdomovcům (existují, ovšem omezeně, pouze v rámci pomáhající instituce).
6. Rozšíření denních center (pomoc v zdravotní, sociální i právní formě, asistence při jednání s úřady, zajištění zaměstnání, hygienické zázemí, aktivity pro vyplnění volného času, vzdělávací programy) v návaznosti na pomoc při vyhledání ubytování (noclehárny, azyl, ubytovny). Další rozšíření aktivit např. jako je poskytováno formou Domu tréninkového bydlení, zajišťovaného Městským centrem sociálních služeb a prevence v Praze.
7. Větší množství kontaktních poraden pro osoby bez přístřeší. Jejich zřízení na místech, kde dochází k větší koncentraci a shromažďování lidí, žijících nedůstojným způsobem života (např. jako Infocentrum

sociální pomoci, zajišťované Městským centrem sociálních služeb a prevence v Praze v podobě nabídky nízkoprahového centra prvního kontaktu pro lidi bez přístřeší).

8. Podpora aktivizace pracovního potenciálu sociálně znevýhodněných občanů získáváním sociálních kompetencí k vytvoření kladného poměru k práci. Cílovou skupinou jsou lidé, znevýhodnění ztrátou zaměstnání na trhu práce, kteří bez pomoci nedokážou tuto skutečnost změnit (bezdomovci, osoby po výkonu trestu apod.). Zde se nabízí možnost **prvotního zachytu těchto osob na pracovních úřadech**. Zkušení úředníci zcela jasně rozpoznají na klientech, jsou-li schopni sami aktivně vyhledávat práci a zařadit se zpět do pracovního procesu. Těmto, na kterých je evidentně patrná neschopnost samostatného navrácení se do zaměstnání, je nutné věnovat zvýšenou péči a pomoc (i psycholog, sociální pracovník apod.).
9. Pro celospolečenské zlepšení této situace je nutné provadět aktivní politiku zaměstnanosti (vytvářet nové pracovní příležitosti, veřejně prospěšné práce organizované obcemi, které slouží k zachování pracovní aktivity hlavně pro nekvifikované uchazeče, absolventské a rekvalifikační kurzy). Důležitá je i podpora zřizování chráněných pracovišť pro osoby se změněnou pracovní schopností, pro lidi těžce zdravotně postižené, retardované či vyloučené ze společnosti svojí nepřizpůsobivostí. V současné době dochází stále více k uzavírání těchto pracovišť v důsledku nedostatku finančního zabezpečení.
10. Poskytování levnějšího a dostupnějšího bydlení obecními úřady pro začínající mladé rodiny, absolventy škol, hendikepované a lidi v nouzi (nutná dotace státu).
11. Změnit myšlení a přístup k problému bezdomovectví a žebračství v celé společnosti (empatie, altruismus). Již na základních školách je nutné se věnovat výchově osobnosti, rozvoji jejich kompetencí a sociálních dovedností, včetně odstraňování předsudků (Rámcové školní vzdělávací programy, cílená výuka průřezových témat – multikulturní výchova, sociální dovednosti, socializace osobnosti, nové učebnice, implementace sociálních problematik do všech oborů vyučovaných ve vzdělávacích zařízeních apod.). Nutné je i vědomé působení na správnou výchovu k toleranci a otevřenosti k problémům druhých lidí. Podporovat a koordinovat zájmová centra volného času jako prevenci k sociálně-patologickým jevům – kriminalita, násilí, šikana, závislost na návykových látkách apod. (Ondřejkovič a kol. 2001). Cílem výchovy v rodině i ve škole by mělo být vychovávat silné osobnosti, které budou schopné postarat se samy o sebe a v rámci svých možností se postarat také o druhé, kteří toho nebudou schopni.
12. Inovace vzdělávání sociálních pracovníků na vyšších odborných a vysokých školách se specializací odbornosti na cílové skupiny.



13. Vydávání odborných publikací a časopisů tuzemské i cizí provenience jako příklad uvedme např. Sociální práce/Sociální práce, vydávaná Asociací vzdělavatelů v sociální práci.
14. Zajistit výstavbu bytového komplexu (několik budov v jednu areálu) pro ubytování bezdomovců, ať přechodného, či dlouhodobého charakteru, který pod vedením sociálního pracovníka (na starosti pouze jen několik jedinců) a pomocného personálu bude fungovat na principu hotelu, s tím, že ubytovaní se musí dostavit denně nejdéle do 24 hodin a hlásit se na recepci. Bude jim poskytována i zdravotní lékařská péče či jiné ošetření (nemoc, drogová závislost, alkoholismus). Zařizeny budou i potřebné osobní doklady a poskytnuty integrační programy a pomoc k možnému návratu a úspěšnému začlenění do života majoritní společnosti.
15. Všechna opatření v rámci realizace sociální politiky v této oblasti musí směřovat k řešení sociální inkluze (garantovat zabezpečení základních životních potřeb pro každého, kdo je v hmotné nouzi; zabezpečení spolupráce mezi aktivní politikou práce a sociální ochranou). Tvorba koordinace a realizace státní politiky v oblasti sociálního vyloučení chudoby a pomoci v hmotné nouzi (v rámci Evropské unie, státní orgány, místní státní správy, ziskové a neziskové organizace apod.). Pro reintegraci sociálně vyloučených využívat týmy odborníků pro komplexní služby (sociální kurátor, právník, street worker, psycholog, lékař, pracovní terapeut, protidrogový referent, pracovník na úřadu práce – multidisciplinární tým).

## ZÁVĚR

Jak bylo uvedeno, vzhledem k nedostatku pracovních příležitostí roste počet těch, kteří jsou dlouhodobě nezaměstnaní ne svou vinou (starší lidé, ženy – speciálně s malými dětmi, zdravotně postižení lidé, lidé bez kvalifikace, lidé sociálně vyloučení, rómské etnikum, imigranti), a také nových absolventů škol, kteří primárně nemohou sehnat práci ve svém oboru. U těchto lidí dochází k výraznému snížení životní úrovně a k hmotné závislosti na jiných osobách. Mladší věkové skupiny lehce přivyknou vzniklé situaci, a jelikož nikdy nebyli v řádném pracovním poměru, těžko si posléze na něj zvyknou. Ještě těžší je zapojení do pracovního procesu bezdomovců a žebráků, kteří opravdu ztrácejí šanci se znovu do pracovního procesu zapojit a úspěšně řešit svou situaci.

Pro celospolečenské zlepšení tohoto stavu je nutné provádět aktivní politiku zaměstnanosti tj. vytváření nových pracovních příležitostí. Příkladem mohou být veřejně prospěšné práce organizované obcemi. Ty slouží k zachování pracovní aktivity a využívají je zvláště nequalifikovaní uchazeči. Dalším řešením je finanční podpora společensky účelných pracovních míst, absolventské praxe a rekvalifikace pro lepší uplatnění na trhu práce<sup>22</sup>. Významná je též podpora zřizování pracovišť a chráněných dílen pro osoby se změněnou pracovní schopností, pro lidi těžce zdravotně postižené apod. Je nutno souhlasit s větami z úředního věstníku Evropské unie, kde je konstatováno, že zvláštní pozornost by měla být věnována podpoře začleňování znevýhodněných osob, včetně pracovníků s nízkou kvalifikací na trh práce, a to jak prostřednictvím rozšiřování sociálních služeb a sociálního hospodářství, tak rozvojem nových zdrojů pracovních míst v souladu se společenskými potřebami. A pro lidi, kteří žijí na nízké úrovni (lidé dlouhodobě žijící v nouzi – přistěhovalci, etnické menšiny, bezdomovci, žebráci), je přímo nemožné práci získat. Jsme si vědomi, že všechny potřebné aktivity úzce souvisí s dostatečným finančním zabezpečením.

Na závěr je možné konstatovat, že bezdomovectví a žebráctví se stává masovým problémem a ve spojení s chudobou je v podstatě neřešitelné. Majoritní společnost jej považuje za negativní jev, ale vlastní širokou veřejností je vnímám bohužel se směsicí pocitů lhostejnosti, pohrdání a rozhořčení či pouze jakéhosi soucitu. Do povědomí vstupují tyto lidé jako kriminálníci či osoby neschopné a neochotné se přizpůsobit většinové společnosti. Měli bychom si uvědomit, že někteří z nich se do této zlé životní situace dostali ne vlastním přičiněním, spíše shodou náhod a tomuto dopadu se v mnoha případech nedokážou bránit. Celá společnost by měla mít na paměti závěry ze zkušeností **Evropského roku boje s chudobou a sociálním vyloučením** (2010) a snažit se napomáhat těmto lidem dostat se z bludného kruhu jejich života, jejich prohlubující se deprivaci a společenskému vyloučení, a ne se od nich odtahovat, či úplně distancovat.

*doc. RNDr. Jaroslava Pavelková, CSc.  
Bankovní institut vysoká škola, a.s.  
jpavelkova@bivs.cz*

## POUŽITÉ A CITOVANÉ DOKUMENTY

- Balogová, B. Bezdomovstvo seniorov v spektre etiky a morálky. In Czlowiek w spoleczenstwie = Človek v spoločnosti. Tom III : edukacja, dzialania spoleczne, rodzina. Bielsko-Biala : Wydawnictwo Akademii techniczno-humanistycznej, 2008. s. 117-124. ISBN 978-83-60714-56-0.
- BEDNÁŘOVÁ, Z.; PELECH, L. Slabikář sociální práce na ulici – supervize, streetwork, financování. Brno : Doplněk, 2003. 104 s. ISBN-10: 80-7239-148-8.
- Buchtová, B. Sociální psychologie nezaměstnanosti. In Aplikovaná sociální psychologie II. Praha : Grada, 2001. s. 81-111. ISBN 80-247-0042-5.
- Dahrendorf, R. Moderný sociální konflikt. Bratislava : Archa, 1991. 159 s. ISBN 80-85212-17-X.
- Fojtíková, L.; Lebiezdnik, M. Společné politiky EU. Praha : C. H. Beck, 2008. 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.
- Hoch, Ch.; Slayton, R. A. New Homeless and Old: Community and the Skid Row Hotel. Philadelphia : Temple University Press, 1989. 312 s. ISBN 978-0877227656.
- Hradecká, V.; Hradecký, I. Bezdomovectví – extrémní vyloučení. Praha : Naděje, 1996. 107s. ISBN 80-902292-0-4.
- Hradecký, I. Bezdomovectví – extrémní vyloučení. Praha : Naděje, 1996. ISBN 80-902292-0-4.
- Hradecký, I. et al. Definice a typologie bezdomovství. Praha : NADĚJE o.s., 2007. 50 s. ISBN 987-80-86451-13-8.
- Janebová, R. Proces vzniku a stádia bezdomovectví. Sociální práce, 1999 (a), č. 4, s. 27-28. ISSN 1213-6204.
- Janebová, R. Bezdomovci: Oběti nebo asociálové? Blisty [online]. 1999 (b). [cit. 2005-03-20]. Dostupné na WWW: <<http://www.blisty.interet.cz/9912/19991217i.html>>. ISSN 1213-1792.
- Kolektiv autorů Rámcový vzdělávací program pro základní vzdělávání. Praha : Výzkumný ústav pedagogický, 2004. 113 s.
- Kolektiv autorů V Praze doma bez domova 2010. Pouliční průvodce Prahou. Vydání 5. Praha : Centrum sociálních služeb, 2010. 92 s.
- Kotýnková, M. Trendy v prevenci bezdomovectví. In Příklady nejlepší praxe v boji proti bezdomovectví. Praha : AS, FEANTSA, S.A.D. a Naděje, 2003.
- Krajčová, J. Problematika žebráků a bezdomovců v Praze. Postoj společnosti k této otázce. Diplomová práce. Praha : PedF UK, 2001. 78 s.
- Kraus, B. et al. Člověk – prostředí – výchova. K otázkám sociální pedagogiky. Brno : Paido, 2001. 198 s. ISBN 80-7315-004-2.
- Lazarus, R.S.; Folkman, S. Stress, Appraisal and coping. New York : Springer-Verlag, 1984.
- Mareš, P. Sociologie nerovnosti a chudoby. Praha : Sociologické nakladatelství, 1999. 248 s. ISBN 80-85850-61-3.
- Matoušek, O. Metody a řízení sociální práce. 1. vyd. 2003. Praha : Portál. 380 s. ISBN 80-7178-548-2.
- Matoušek, O. a kol. Sociální práce v praxi. Praha : Portál, 2005. 351 s. ISBN 80-7367-002-X.
- Matoušek, O. a kol. Základy sociální práce. Vydání 2. Praha : Portál, 2007. 312 s. ISBN 978-80-7367-331-4.
- Matoušek, O. a kol. Sociální služby. Praha : Portál, 2007. 184 s. ISBN 80-7367-002-X.
- Matoušková, I. Intuice – náš pomocník. Security magazin, 2005, roč. XII, č. 1, 2, s. 40-41. ISSN 1210-8723.
- Možný, I. Sociologie rodiny. Praha : Sociologické nakladatelství, 1999. ISBN 978-80-7367-310-9.
- Ondrejkovič, P. a kol. Sociálna patológia. 2. prepracované a rozšírené vydanie. Bratislava : Veda, vydavateľstvo SAV, 2001. 310 s. ISBN 80-224-0685-6.
- Pavelková, J. Problematika lidí v nouzi. Praha : PedF UK, 2007, 124 s. ISBN 978-80-7290-338-2.
- Pavelková, J.; Preuss, K.; Doležal, M. Příspěvek k otázce nezaměstnanosti. Speciální pedagogika, 2010, roč. 20, č. 1. s. 51-66. ISSN 1211-2720.
- Payne, R.L.; Hartley, J. A test of model for explaining the affective experience of unemployed men. Occupational Psychology, 1987, 4, p. 31-37. ISSN 1076-8998.
- Peltrám, A. et al. Evropská integrace a Česká republika. Praha : Grada, 2009. 143. ISBN 978-80-247-2849-0.
- PREUSS, K. Strategy: Important Source of Information for Fundamentals Surrounding of Enterprise. In: Sociální, ekonomické, právní a bezpečnostní otázky současnosti. Praha : SVŠES, 2010, s. 387-391. ISBN 078-80-86744-84-1.

- Prinzová, M. Bezdomovci očima veřejnosti a sociálních pracovníků. Bakalářská práce. Brno: MU – Fakulta sociálních studií, 2001. 49 s.  
<http://www.socialni-ekonomika.cz/se-index.php?id=60> [cit.2011-09-09]
- Řezníček, I. Metody sociální práce. Praha: Sociologické nakladatelství, 1994. 80 s. ISBN 80-85850-00-1.  
<http://www.mpsv.cz/cs/9>[cit.2011-09-10]
- Sekot, A. Sociologie v kostce. Brno: Paido, 2002. 142 s. ISBN 80-7315-021-2.  
<http://portal.mpsv.cz/sz/stat> [cit.2011-09-28]
- Schaeffer, R.T.; Lamm, R.P. Sociology. New York: Mc Graw Hill, 1995. ISBN 0-07-05959-2.  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?\\_pageid=0,1136184,0\\_45572595&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL&screen=ExpandTree&open=/popul/labour/employ/lfsi/une&product=EU\\_population\\_social\\_conditions&nodeid=65071&vindex=10&level=5&portletid=39994101\\_QUEENPORTLET\\_92281242&scrollto=0](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=0,1136184,0_45572595&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=ExpandTree&open=/popul/labour/employ/lfsi/une&product=EU_population_social_conditions&nodeid=65071&vindex=10&level=5&portletid=39994101_QUEENPORTLET_92281242&scrollto=0) [cit.2011-08-21]
- Schwarzová, G. Sociální práce s bezdomovci. In Matoušek, O. a kol. Sociální práce v praxi. Praha: Portál, 2005. 351 s. ISBN 80-7367-002-X.  
[www.plneni.cz](http://www.plneni.cz) [cit.2010-03-18]
- Štěchová, M. a kol. Bezdomovectví a bezdomovci z pohledu kriminologie. Praha: Institut pro kriminologii a sociální prevenci, 2008. 112 s. ISBN 978-80-7338-069-4.  
<http://www.nrzp.cz/userfiles/file/narodni-programer-2010.doc> [cit.2010-03-16]
- Tokárová, A. a kol. Kapitoly z dějin, teorie a metodiky sociální práce. Martin: Akcent Print, 2007. 572 s. ISBN 978-80-9694-198-8.  
<http://nosppp.cmkos.cz/?q=node/603> [cit.2011-03-01]
- Vágnerová, M. Psychopatologie pro pomáhající profese: variabilita a patologie lidské psychiky. Praha: Portál, 1999. 444 s. ISBN 80-7178-214-9.  
<http://nosreti.bigblogger.lidovky.cz/c/127907/Kam-s-bezdomovci-alkoholiky.html> [cit.2010-04-16]
- Výrost, J.; Slaměnik, I. Aplikovaná sociální psychologie II. Praha: Grada, 2001. 260 s. ISBN 80-247-0042-5.  
<http://www.ceskenoviny.cz/paragrafy/prace/zpravy/minimalni-mzda-pro-rok-2009/345137> [cit. 2011-09-01]
- Žilová, A. Sociální charakteristiky mladistvých nezaměstnaných. Mládež a společnost, 1999, roč. 5, č. 2. s. 20-25. ISSN 1335-1109.  
<http://www.mpsv.cz/cs/871> [cit.2010-03-01]
- Žilová, A. Chudoba a bohatstvo – paradoxy súčasnej doby. Banská Bystrica: PF UMB, 2008. ISBN 978-80-8083-589-9.  
[http://www.mpsv.cz/sz/politikazamest/programy\\_zamest/reionalni](http://www.mpsv.cz/sz/politikazamest/programy_zamest/reionalni) [cit.2010-03-01]
- [http://ekonomika.idnes.cz/financni-krize-zvysila-pocet-nezamestnanych-fnr-/ekonomika.asp?c=A081208\\_090147\\_ekonomika\\_pin](http://ekonomika.idnes.cz/financni-krize-zvysila-pocet-nezamestnanych-fnr-/ekonomika.asp?c=A081208_090147_ekonomika_pin) [cit.2011-09-11]
- [http://spravnykrok.cz/mapa\\_stranek/profese/2316-sanitar-sanitarka-zdravotnickyasistent](http://www.spravnykrok.cz/mapa_stranek/profese/2316-sanitar-sanitarka-zdravotnickyasistent) [cit.2011-09-08]
- [http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/esf/programove\\_obdobi\\_2007\\_-\\_2013](http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/esf/programove_obdobi_2007_-_2013)[cit.2011-06-12]
- [http://www.strukturalnifondy.info/data/vyzva\\_OPLZZ\\_2-1b.pdf](http://www.strukturalnifondy.info/data/vyzva_OPLZZ_2-1b.pdf) [cit.2010-03-16]
- <http://www.vyplata.cz/statnisocialnipodpora/zakladnipojmyssp.php>[cit.2011-10-07]
- <http://www.mpsv.cz/files/clanky/8345/rozpocet2010.pdf> [cit.2010-03-15]
- [http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/evropskastrateg/hlavni\\_smery\\_zamestnanosti\\_2005-2008.pdf](http://portal.mpsv.cz/sz/politikazamest/evropskastrateg/hlavni_smery_zamestnanosti_2005-2008.pdf) [cit. 2011-03-09]
- [http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni\\_min](http://portal.mpsv.cz/soc/ssp/obcane/zivotni_min)[cit.2010-03-16]
- <http://www.socialni-ekonomika.cz/se-index.php?sece=Home&oid=171> [cit.2011-03-10]
- <http://www.mesec.cz/mzdy-a-duchod/socialni-podpora/socialni-davky/pruvodce/zivotni-minimum>[cit.2010-03-16]
- <http://www.helples.cz/?Inf=1&regionXP=0> [cit.2010-12-10]
- [http://portal.mpsv.cz/sz/local/pm\\_info/esf/aktivne](http://portal.mpsv.cz/sz/local/pm_info/esf/aktivne) [cit. 2010-03-16]
- <http://www.socialni-ekonomika.cz/se-index.php?id=9> [cit.2011-09-09]
- <http://www.socionet.sk/index.php?kat=010&tit=00014&opn=opn> [cit. 2010-04-20]

<p><a href="http://www.socialni-prace.cz/index.php">http://www.socialni-prace.cz/index.php</a> [cit. 2010-04-20]  <a href="http://www.nadeje.cz/index.php?q=node/47">http://www.nadeje.cz/index.php?q=node/47</a> [cit. 2010-04-21]</p>	<p>Grant Evropské unie LLP-LDV-TOI-07-BG-166010 „JobTool“, program Leonardo da Vinci, 2009.</p>
<p><a href="http://www.praha2.cz/default.aspx?ido=701&amp;sh=2060533947">http://www.praha2.cz/default.aspx?ido=701&amp;sh=2060533947</a> [cit. 2010-04-21]</p>	<p>Vyhláška ministra zahraničních věcí číslo 30/1947 Sb. ze dne 16. ledna 1947 o chartě</p>
<p><a href="http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/">http://www.kurzy.cz/makroekonomika/nezamestnanost/</a> [cit. 2011-09-05]</p>	<p>Spojených národů a statutu Mezinárodního soudního dvora, sjednaných dne 26. června 1945 na konferenci Spojených národů o mezinárodní organizaci, konané v San Francisku.</p>
<p><a href="http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database">http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database</a> [cit. 2011-09-05]</p>	<p>Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, ve znění zákona č. 29/2007 Sb.</p>
<p><a href="http://socialka.eu/podpora-v-nezamestnanosti/">http://socialka.eu/podpora-v-nezamestnanosti/</a> [cit. 2011-09-05]</p>	<p>Zákon č. 108/2006 Sb., o sociálních službách, ve znění zákona č. 29/2007 Sb.</p>
<p><a href="http://wiki.aktualne.centrum.cz/program-vlady/socialni-davky/">http://wiki.aktualne.centrum.cz/program-vlady/socialni-davky/</a> [cit. 2011-09-05]</p>	<p>Zákon č. 435/2004 Sb., o zaměstnanosti, ve znění pozdějších předpisů.</p>
<p><a href="http://www.mpsv.cz/cs/3799">http://www.mpsv.cz/cs/3799</a> [cit. 2011-09-05]</p>	

# PRODEJNÍ NÁKLADY V MIKROEKONOMII

## SELLING COSTS IN MICROECONOMICS

Jiří Rotschedl

### ANOTACE

Termín „prodejní náklady – Selling costs“ se poprvé objevil v ekonomické teorii na přelomu 19. a 20. století, nikoli jen v práci E. H. Chamberlina „Monopolistická konkurence“ (1933). Z hlediska hloubky zpracování ale můžeme Chamberlinovu publikaci označit za průkopnickou.

Ekonomie se více přibližuje praxi skrze sofistikovanější modely, neboť samotné ekonomické prostředí se stává vzájemně propojenější a složitější. Základní myšlenky, které jsou dnes součástí vyučované ekonomické teorie, neobsahují zmínku o „Selling costs“. Zejména česká ekonomická literatura tento pojem zcela opomíjí. Pokud se chceme zabývat ekonomikou jako vědou popisující reálné ekonomické vztahy, pak nelze teorii prodejních nákladů ignorovat. Vzhledem k charakteru současných trhů, konkurence a dalších hledisek, které se významně změnilo od doby, kdy vznikla teorie monopolistické konkurence a teorie „Selling costs“, si nestačí tuto problematiku jen připomenout, ale přistoupit k ní s určitým kritickým pohledem, což povede k aktualizaci této teorie na podmínky 21. století.

#### Klíčová slova:

prodejní náklady, marketingové náklady, mezní prodejní náklady, monopolistická konkurence, Chamberlin.

Klasifikace JEL: D400 – Market Structure and Pricing: General

### ANNOTATION

*Selling costs became part of the theory of economics at the turn of the 20th century and not only in the paper "Monopolistic competition" by E. H. Chamberlin. In terms of the completeness of writing up selling costs this publication can be regarded as the most important.*

*Through sophisticated models economics is now closer to practical life because the actual economic environment is highly interconnected and very complex. But the basic ideas that are part of academic economics today do not deal with „Selling costs“. In particular the Czech economic student's books completely ignore this concept. If we want to deal with economics as a science that describes real economic relations, we cannot ignore the theory of selling costs. Because of the nature of the current markets, competition and other factors that differ from the situation since the inception of the theory of monopolistic competition and „Selling costs“, it is not enough just to remember this issue but it must be approached with a critical eye, so that this theory will be updated to the conditions of the 21st century.*

#### Keywords:

*selling costs, marketing costs, marginal selling costs, monopolistic competition, Chamberlin.*

*Klasifikace JEL: D400 – Market Structure and Pricing: General*

## ÚVOD

Ekonomické prostředí v 21. století se vyznačuje v podstatě dvěma výrazy – zadluženost a krize. Vzhledem k závažnosti těchto dvou pojmů se nelze divit, že hlavní zaměření ekonomů a ekonomických prací se dotýká právě těchto témat. Zapomínáme však na jiná, byť zdánlivě méně významná. Jednou z rozsáhlých kapitol je například kapitola: „**Prodejní náklady v ekonomické teorii**“.

Na toto téma bylo napsáno mnoho literatury, ovšem nikoli z posledních dvou desetiletí. Česká ekonomická literatura se tímto tématem nezabývá téměř vůbec, i když např. v makroekonomii je snahou vytvářet ekonomické modely, které odrážejí skutečný stav, a popisují reálné vztahy mnohem přesněji, než kdykoli před tím. Proč tomu tak není i v mikroekonomické úrovni? Teorie prodejních nákladů patří k těm tématům mikroekonomie, která nám mohou pomoci posunout ekonomickou teorii k reálné podobě ekonomiky.

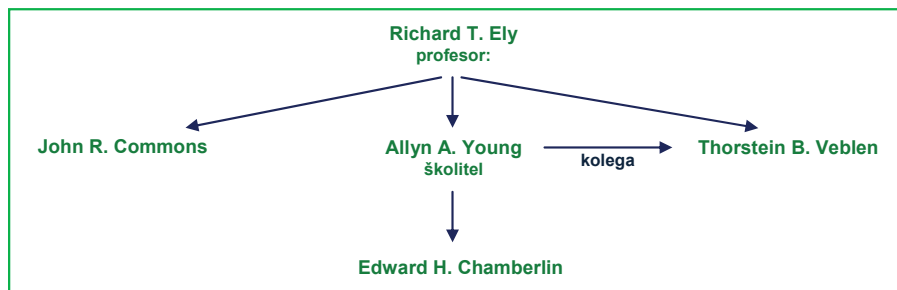
Literatura, z níž lze vycházet, pochází nejvíce z první poloviny 20. století. V tomto období vrcholí odborná debata nad Chamberlinovým modelem monopolistické

konkurence a prodejních nákladů. Chamberlin musel svou práci díky mnohým kritikám a reakcím vydat během třiceti let v osmi vydáních. Je tedy možné tuto práci považovat za jeden z hlavních zdrojů k pracím pojednávajícím o monopolistické konkurenci, resp. „selling cost“.

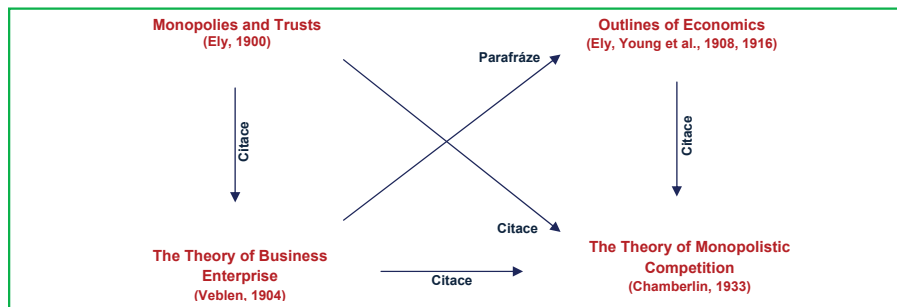
## VZNIK MONOPOLISTICKÉ KONKURENCE A SELLING COST

Chamberlinův život byl ovlivněn takovými ekonomy, jakými jsou: Frank H. Knight<sup>1</sup>, Richard T. Ely, Thorstein B. Veblen a Allyn A. Young. Někteří z nich byli úzce provázáni pracovními i osobními vztahy (viz Obrázek 1). Klíčová práce: **The Theory of Monopolistic Competition** byla současně Chamberlinovou disertací, v níž citoval několik myšlenek od T. B. Veblena, A. A. Younga (jako svého školitele). Další vazby prací zmíněných autorů, znázorňuje **Obrázek 2**. A. A. Young mnoho svých myšlenek převzal od svého kolegy R. T. Elyho, kterému korigoval několik edicí knihy „Outlines of Economics“ (1908, 1916). Problematiku vlivu jednotlivých ekonomů na práci Chamberlina zkoumal ve své práci Ch. P. Blitch<sup>2</sup> (1985) a také S. Sawyer<sup>3</sup> (2004), odkud jsou převzaty zmíněné závěry a následující obrázky.

Obrázek 1 – Vztahy mezi Elym, Youngem, Veblenem a Chamberlinem



Obrázek 2 – Vztahy mezi prací Elyho, Younga, Veblena a Chamberlina



- 1) „Edward Hastings Chamberlin.“ *Encyclopædia Britannica. Encyclopædia Britannica Online.* Encyclopædia Britannica, 2011. Web. 07 Aug. 2011. <<http://www.britannica.com/EBchecked/topic/104974/Edward-Hastings-Chamberlin>>.
- 2) BLITCH, Charles P. . The Genesis of Chamberlinian Monopolistic Competition Theory : Addendum, with a Comment by Thomas P. Reinwald. *History of Political Economy.* 1985, 17, s. 395–402 . ISSN 0018-2702.
- 3) SAWYER, Steven. The Influence of Thorstein Veblen's Theory of Business Enterprise on the Economic Theories of Edward Chamberlin. *Journal of Economic Issues* . 2004, XXXVIII, 2, s. 553-561. ISSN 0021-3624.



Na Chamberlinovu práci navázalo mnoho autorů, kteří jeho myšlenky dále rozvíjeli, ale i mnoho autorů, kteří jej kritizovali. Další vývoj směřoval k matematizaci problematiky Selling costs a grafickému zpracování.

## DEFINICE POJMU SELLING COST

V mikroekonomii je pojem „**Prodejní náklady**“ vnímán jako náklady ovinující výstup neboli poptávkovou funkci. Kromě tohoto pojmu je důležité odlišit další pojem – **produkční náklady** a **marketingové náklady**. Zatímco před 100 lety nikdo nehovořil o marketingu, dnes se pro změnu nehovoří o prodejních nákladech, neboť každý je považuje za součást marketingových nákladů.

Tento vývoj terminologie souvisí zejména se změnami tržního prostředí, které je mnohonásobně více konkurenční, než právě před 100 let<sup>4</sup>. Přesto ale autoři **Ely** a **Young** již ve své knize „*Outlines of Economics*“ (1919) nazvali kapitolu pojednávající o prodejních nákladech jako „*Konkurenční investování*“<sup>5</sup>. Prodej, který dříve stál v popředí, byl vystřídán marketingovými aktivitami, které jsou z výše uvedených důvodů sofistikovanější, a také i nákladnější.

Do ekonomické analýzy dále vstupují **produkční náklady**, jejichž definice je asi nejsnazší, neboť jsou to náklady související přímo s výrobou produktu (mzdy, suroviny, materiál, energie apod.) a jejich stanovení z velké části je snazší, včetně režijních a správních nákladů, které nejsou přímými náklady výroby.

**Poznámka:** V následujícím textu je pojem „výdaj“ použit jako ekvivalent výrazu „náklad“. Totéž platí pro slova: „firma“ a „společnost.“

V literatuře můžeme najít několik definicí „Selling costs“:

- **Edward H. Chamberlin**<sup>6</sup>: „*Prodejní náklady jsou definovány jako náklady vynaložené za účelem změny pozice nebo sklonu křivky poptávky po produktu*“.
- **Robert Y. Awh**<sup>7</sup>: *Prodejní náklady zahrnují veškeré výdaje vynaložené na zvýšení poptávky po zboží*.
- **Abert L. Meyers**<sup>7</sup>: *Prodejní náklady mohou být definovány jako náklady důležité k přesvědčení kupujícího ke koupi jednoho výrobku na úkor jiného, anebo ke koupi výrobku od jednoho prodejce na úkor druhého*.

- **T. R. Jane a O. P. Khanna**<sup>8</sup>: „*V ekonomii celková výše finančních prostředků vynaložených na reklamu a propagaci pro zvýšení prodeje výrobku, se nazývají „prodejní náklady*.“

Pokud přijmeme závěr, že **prodejní náklady** jsou takové výdaje, které ovlivňují poptávkovou funkci, pak se můžeme dostat do rozporu s termínem **marketingové náklady**. Z pohledu těchto dvou výrazů je tedy nutné oba správně odlišit a definovat.

Pro další analýzu tedy navrhuji následující definice obou pojmů:

- **Prodejní náklady** jsou výdaje na reklamu a propagaci, s cílem zvýšit prodej výrobků (což plně koresponduje s definicí T. R. Jane a O. P. Khanna). (Definice 1)
- **Marketingové náklady** jsou **veškeré výdaje**, které firma vynakládá k tomu, aby ovlivnila svou poptávku, přičemž prodejní náklady jsou součástí marketingových. (Definice 2)

Rozdíl v obou definicích spočívá v tom, že termín **prodejní náklady** může být použit na jakýkoli trh (dokonalou i nedokonalou konkurenci), neboť v dnešní době každý subjekt, ať působí na trhu oligopolistů, monopolistické konkurence nebo dokonalé konkurence, využívá reklamy nebo propagace. U marketingových nákladů tomu ovšem tak není. Pod pojmem marketingové náklady je myšleno mnohem více nákladů: vývoj produktů na základě potřeb trhu, náklady na analýzu trhu, balení a design produktu a další dílčí výdaje, které ovlivní rozhodování zákazníka, a tedy poptávkovou funkci. Tím, že se firma bude snažit vyvinout nový produkt, který nemá konkurenci nebo se bude lišit vyšší kvalitou, se stává subjektem působícím na trhu nedokonalé konkurence, který se vyznačuje heterogenitou produktů. Marketingové náklady v pravém slova smyslu tedy nemůžeme použít u analýzy trhu dokonalé konkurence.

Ve výše uvedené definici Chamberlina, která připomíná spíše definici marketingových nákladů, byl použit výraz „**Selling costs**“, což upřesnil následujícími slovy: „*Reklama všech možných variant, mzdy obchodních zástupců a výdaje obchodních zástupců, marže poskytnuté distributorům (maloochodu i velkoobchodu), aby zvýšili své úsilí ve prospěch konkrétních výrobků, výlohy, předvedení nových výrobků atd. jsou výdaje tohoto*

4) Tvzení vychází z vývoje podnikatelských filozofií (v pořadí: 1. výrobní, 2. výrobová, 3. prodejní, 4. marketingová, 5. sociálně-marketingová atd.) za posledních 100 let, jejichž charakter vždy odrážel konkurenčnost prostředí (viz KOTLER P.).

5) ELY, Richard T., et al. *Outlines of Economics*. 3rd ed. New York : The Macmillan Company, 1919. 513 s. Dostupné z WWW: <<http://www.archive.org/details/outlinesofeconom00elyr>>

6) CHAMBERLIN, Edward H. *The Theory of Monopolistic Competition : A Re-orientation of the Theory of Value*. 8. Cambridge, Massachusetts : Harward University Press, 1962. s 117.

7) JAIN, T.R. ; KHANNA, O.P. *Microeconomics*. New Delhi : V.K. Publications, 2010. s 381. ISBN 978-81-87344-72-8.

8) JAIN, T.R. ; KHANNA, O.P. *Microeconomics*. New Delhi : V.K. Publications, 2010. s 382. ISBN 978-81-87344-72-8.

typu.<sup>64</sup> Z tohoto výčtu nákladů lze usuzovat, že myslel skutečně prodejní náklady, což odporuje jeho definici monopolistické konkurence s heterogenním produktem, kterého docílíme zejména marketingovými náklady. To může být způsobeno zejména dobou, v níž jeho práce vznikala. Marketing nebyl natolik rozvinut, jak je tomu dnes. Z tohoto pohledu můžeme říci, že Chamberlin by v dnešní době použil spíše pojem marketingové náklady. L. A. Dow ve svém článku „**Marketing costs and economic theory**“ zmiňuje, že **Selling costs** jsou u dokonalé konkurence jasně odlišitelné od produkčních nákladů, zatímco marketingové výdaje jsou součástí produkčních nákladů: „*Stačí uznat, že běžně definované marketingové náklady jsou (s výjimkou prodejních nákladů) zahrnuté v ekonomické definici produkčních nákladů.*“<sup>94</sup>

## DOKONALÁ KONKURENCE A PRODEJNÍ NÁKLADY

Na trhu dokonalé konkurence nelze předpokládat heterogenitu produktů, ba dokonce naopak. Podmínkou dokonalé konkurenčního trhu je mimo jiné obchodování s homogenním produktem. Firmy působící na dokonalém trhu nemusí tedy investovat **marketingové náklady** do změny na heterogenní produkt, neboť by tím přestaly být součástí pravého dokonalého trhu. Ekonomové se zaměřují pouze na analýzu produkčních nákladů a hledání maximálního zisku u svého homogenního produktu, který je společný svými parametry všem konkurentům. Mohou ovšem hrát **prodejní náklady** v modelu dokonalé konkurence významnou roli? Vzhledem k podmínkám definující dokonalý trh (např. dokonalá informovanost) nemohou. Pokud mají kupující i prodávající dokonalé informace, pak jsou prodejní náklady zbytečné a jakékoli změny na trhu jsou vyrovnávány příchozem či odchozem prodávajících.

Z pohledu výše uvedených definic by bylo vhodné používat pojem „marketingové náklady“, resp. „marketing costs“. Přesto bude v dalším textu používán pojem „prodejní náklady“.

## ODOVOZENÍ ROVNICE ROVNOVÁHY

Robert M. Shone v roce 1935 ve svém článku „**Selling costs**“<sup>104</sup> přišel s přístupem, který analyzoval třírozměrný model (cena – prodejní náklady – výstup) tak, že jednu proměnnou ponechal konstantní. K těmto modelům pak bylo snadné získat matematické i grafické znázornění.

Úvodem je nutné definovat základní matematický rámec a předpoklady. V tomto třírozměrném modelu je **poptávka** nejen funkcí množství ( $Q$ ), ale i prodejních nákladů ( $SC$ ):  $P = f(Q, SC)$ . Naproti tomu stojí **nákladová funkce** (zahrnuje produkční náklady), a ta je funkcí množství ( $Q$ ):  $PC = f(Q)$ .

Předpokládáme-li, že podmínka maximalizující zisk je:  $MR = MC$  (mezni příjmy = mezním nákladům), pak  $MR$  budou závislé na proměnných: cena, prodejní náklady a množství, zatímco  $MC$  budou závislé na proměnných: náklady a množství.

Vyjádříme-li bod rovnováhy trhu, tj. že zisk ( $\pi$ ) = 0, pak lze napsat jednoduchou rovnici pro rovnováhu:

$$\pi = P \cdot Q - SC - PC = 0 \quad (1)$$

neboli pro nekonečně malý přírůstek bude platit:

$$\frac{\partial P \cdot Q}{\partial Q} dQ + \frac{\partial P \cdot Q}{\partial SC} dSC - dSC - dPC = 0 \quad (2)^{11}$$

Část  $P \cdot Q$  byla rozdělena na dvě parciální derivace nejprve podle  $Q$  a pak podle  $SC$ , neboť  $P$  představuje poptávkovou funkci se dvěma proměnnými ( $Q$  a  $SC$ ).

## MEZNÍ PŘÍJEM

Předpokládáme-li, že prodejní náklady sehrávají roli při tvorbě poptávky, pak lze napsat:

$$TMR = \frac{dTR}{dQ} + \Delta \frac{dTR_{SC}}{dQ} = MR + \Delta MR_{SC} \quad (3)$$

V analýze je nutné odlišit označení mezního příjmu v běžné ekonomické terminologii:  $MR$  a mezní příjem, který je rozšířen o přírůstek mezního příjmu plynoucího se zavedením nebo změnou prodejních nákladů. Proto je v této práci zavedena zkratka  $TMR$ , která značí je celkový mezní příjem, první část pravé strany rovnice je mezní příjem, pokud by prodejní náklady byly rovny nule a druhá část je mezní příjem plynoucí z efektu prodejních nákladů.

## MEZNÍ NÁKLADY

Na straně nabídkové pak lze obdobným způsobem předpokládat:

$$TMC = \frac{dPC}{dQ} + \frac{dSC}{dQ} \quad (4)$$

9) DOW, Louis A. Marketing costs and economic theory. The Journal of Marketing. 1955, s 346.

10) SHONE, Robert M. Selling Costs. The Review of Economic Studies. 1935, II, 3, s. 225-231. ISSN 0034-6527.

11) SHONE, Robert M. Selling Costs. The Review of Economic Studies. 1935, II, 3, s 227. ISSN 0034-6527.

Kde  $TMC$  = celkové mezní náklady, první člen pravé strany jsou mezní produkční náklady ( $MPC$ ) a druhý člen rovnice pravé strany jsou mezní prodejní náklady ( $MSC$ ).

Výsledkem třídízenční analýzy **R. M. Shona** jsou následující tři rovnice, charakterizující modely vždy se dvěma proměnnými a jednou konstantou. Modely měly za úkol zjednodušit pohled na prodejní náklady, neboť jinak by analýza musela být dělána pomocí komparativní statistiky. Jak bude dále vidět, každý model je možné použít jako model popisující speciální případy z praxe.

### A) Model s konstantními prodejními náklady

Po úpravách rovnice (2), v níž  $SC = 0$ , došel autor k rovnici:

$$\frac{dP \cdot Q}{dQ} = \frac{dPC}{dQ} \quad (5)^{11}$$

což je jinými slovy podmínka maximalizace zisku:  $MR = MC$ . Autor tak došel k výsledku, že dlouhodobá rovnováha je na úrovni, maximalizace zisku, který je v modelu monopolistické konkurence nulový.

#### Jak může tento model souviset s dnešní praxí?

Konstantní prodejní náklady využívají běžně firmy, kterým jde primárně o udržování povědomí o firmě. Využívá k tomu konstantně stanovený rozpočet na reklamu, PR a další činnosti, které jsou součástí prodejních nákladů. Ke konstantním prodejním nákladům patří i nulová výše nákladů, a to i přesto, že existují názory, že žádná firma nemůže prodávat, aniž by nevynakládala alespoň minimální prodejní úsilí<sup>12</sup>. Klasická ekonomie nepředpokládá existenci prodejních nákladů a tedy i možnou vazbu mezi poptávkovou a nabídkovou stranou. Z výše uvedené rovnice (2) je zřejmé, že prodejní náklady jsou zahrnuty jak v části rovnice popisující poptávkovou funkci, tak i na nákladové straně. Proto lze konstatovat, že vazba mezi nabídkou a poptávkou existuje právě v podobě prodejních nákladů a jak je vidět z rovnice (5), tak zahrnutím prodejních nákladů do určení dlouhodobé rovnováhy firmy se výsledná podmínka  $MR = MC$  nezmění. Neměnitelnost úrovně prodejních nákladů může mít ve firmách několik důvodů. Než k nim přikročíme, je nutné určit období, pro které analýzu provádíme. Zatímco v krátkém období se prodejní náklady nemění, v dlouhém období mohou kolísat. Délka období tedy může souviset například s prodejní životností produktů. Model nelze například použít pro rychloobrátkové zboží, kde se prodejní náklady budou měnit velmi často. Oproti tomu stojí jiné produkty, resp. služby, u nichž existuje mnohem

delší prodejní cyklus a rozhodování spotřebitele o koupi. Krátké a dlouhé období tedy lze vztáhnout k délce prodejního cyklu. Produkční náklady mají vazbu na vnitřní prostředí firmy, zatímco prodejní náklady mají vazbu na externí prostředí firmy. Nelze tedy použít stejné definování krátkého a dlouhého období u těchto nákladů. Např. prodejní cyklus služeb soukromých středních či vysokých škol je jeden rok, pokud nepřijímají studenty vícekrát do roka. Krátké období u této služby je možné předpokládat 1 rok. Další příklad může být cestovní kancelář, která nabízí sezónní zájezdy. Krátké období u prodejních nákladů bude souviset se sezónami.

Prostřednictvím modelu s konstantními prodejními náklady lze popisovat krátké období odvozené z prodejního cyklu, pokud firma v průběhu tohoto období nezmění tyto výdaje – např. z důvodu špatně odhadnutého rozsahu reklamy a propagace.

Existují i firmy, které mohou mít nulové nebo velmi zanedbatelné prodejní náklady, a přesto mají odbytu. Na trhu bude vždy existovat skupina zákazníků – inovátorů, kteří se o produktu dozví, až když je produkt na trhu a mají ochotu jej vyzkoušet, i když o něm neslyšeli ani v reklamě a ani od svého známého. Z tohoto pohledu můžeme model použít i pro případ nulových prodejních nákladů.

Ze vzorce (5) je jednoznačně vidět, že přírůstek  $SC = 0$ , a proto v celkových mezních nákladech jsou mezní prodejní náklady ( $MSC$ ) nulové.

### B) Model s konstantní cenou

Model s konstantní cenou je zvláštním modelem, který ve své podstatě je dokonalou konkurencí s dokonale elastickou poptávkovou funkcí.

Po úpravě rovnice (2) získáme vzorec:

$$P = \frac{dSC}{dQ} + \frac{dC}{dQ} \quad (6)^{13}$$

Rovnice opět znázorňuje základní podmínku maximalizace zisku:  $TMR = TMC$ . Neboť  $P = TMR$  a derivace  $SC$  a  $C$  jsou  $MSC + MPC = TMC$  – viz rovnice (4).

Jak bylo zmíněno výše, model s konstantní cenou nemá význam analyzovat, neboť trh dokonalé konkurence doprovází dokonalé informace, které apriory vylučují nutnost vynakládat prodejní náklady.

12) HIESER, R. O.; SOPER, C. S. Demand Creation : A Radical Approach to the Theory of Selling Costs. The Economic Record. 1966, s. 388. ISSN 0013-0249.

13) SHONE, Robert M. Selling Costs. The Review of Economic Studies. 1935, II, 3, s. 228. ISSN 0034-6527.

Jiná situace by byla, pokud by se jednalo o trh nedokonalé konkurence, kde je stanovena vyšší autoritou pevná cena (byť by z jakéhokoli důvodu). Rovnice v tu chvíli nemusí odpovídat podmínce maximalizace zisku  $TMR = TMC$ , neboť v nedokonalé konkurenci  $P \neq TMR$ , a poptávková křivka není dokonale elastická. Rovnováha tohoto speciálního případu je:  $P = TMC$ , kde součástí  $TMC$  jsou mezní produkční náklady ( $MPC$ ) a mezní prodejní náklady ( $MSC$ ) – viz rovnice (6).

Tohoto modelu mohou využít i začínající firmy, které vstupují na trh nedokonalé konkurence a cenu svého produktu jsou nuceni převzít z trhu, aby byly již od začátku konkurenceschopní. Z počátku nemusí firma vynakládat prodejní náklady a přesto má určitou úroveň výstupů. Pokud se nenachází v bodě optima, kde  $TMR = TMC$ , a její odbyt je nedostatečný, pak mohou pouze pomocí prodejních nákladů ovlivnit nejen poptávané množství, ale také výši mezních a zejména pak průměrných nákladů.

### C) Model s konstantním výstupem

Model s konstantním výstupem vyloučí z rovnice (2) část, do nichž vstupuje  $Q$ . Po úpravě tedy získáme vztah:

$$\frac{\partial P \cdot Q}{\partial SC} dSC - dSC = 0 \quad (7)$$

nebo také ve tvaru:

$$Q \cdot \frac{dP}{dSC} = 1 \quad (8)^{14}$$

Vztah (8) odvodilo a použilo ve svých pracích více ekonomů (Hahn 1959 nebo Hieser, Soper 1966 a další). Hieser, Soper dokonce uvádějí, že se jedná o: „Hahnovu základní podmínku rovnováhy“<sup>15</sup>.

Model s konstantním výstupem se může zdát nepraktický, neboť každé zvýšení prodejních nákladů vyvolá nutně zvýšení cen. V posledních letech však tento model najde v praxi uplatnění mnohem častěji, než ve 20. století.

Mnoho firem investuje do reklamy a propagace, aby budovala známost značky. K tomu, aby mohla hodnota značky růst, je zapotřebí i udržení určité vzácnosti produktu, který je značkou obrendován. Reklamou vyvolaná poptávka je pak uspokojována nikoli navýšením množství produkce, ale zvyšováním cen. Firma tak dosáhne vyšší přidané hodnoty a vzácnosti, zejména u snobských spotřebitelů a hodnota značky poroste.

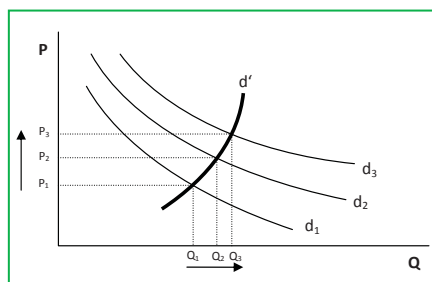
### D) Model 3 proměnných (monopolistická konkurence)

Čtvrtý model, jehož základní rovnice je rovnice (2), je možné také analyzovat jak matematicky, tak graficky. Jak bylo zmíněno výše, při zachování všech tří veličin jako proměnných můžeme pro grafické znázornění použít komparativní statiku. Tímto modelem se zabývali ekonomové o několik let později, než R. M. Shone (1935). Jedná se zejména o J. P. Hayese (1944) a F. H. Hahn (1959).

#### Strana poptávky a mezních příjmů

Graf 1 znázorňuje poptávkové křivky  $d_1$ ,  $d_2$  a  $d_3$  a každá odpovídá jiným prodejním nákladům. Křivka  $d_1$  s cenou  $P_1$  odpovídá nejnižším prodejním nákladům a  $d_3$  a  $P_3$  nejvyšším prodejním nákladům. Spojíme-li průsečíky, získáme křivku  $d'$ , která znázorňuje body rovnováhy firmy při různé výši prodejních nákladů.

Graf 1 – Grafická analýza modelu 3 proměnných



Graf 1 znázorňuje globální pohled a ten je nedostačující pro podrobnější analýzu. Úkolem je určit, proč se zvyšuje cena a poptávané množství.

#### Nákladová analýza firmy s prodejními náklady

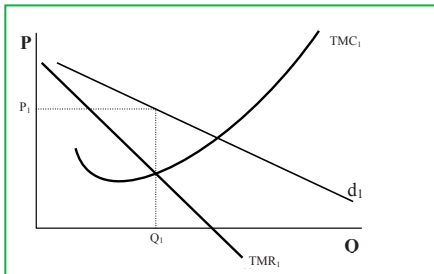
Na úvod můžeme pokračovat v grafickém znázornění prodejních nákladů komparativní statikou, z pohledu mezních nákladů, mezních příjmů a poptávkové křivky.

Takový případ znázorňují Graf 2 a Graf 3. Celkové mezní náklady ( $TMC$ ) jsou stejné u obou grafů, neboť prodejní náklady jsou považovány v obou grafech za fixní veličinu a s přibývajícím množstvím jejich výše neroste ani neklesá.

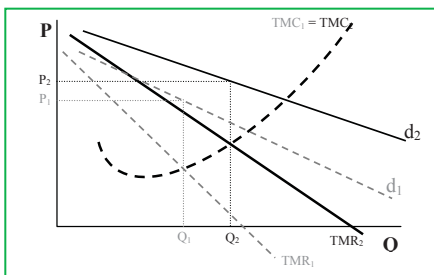
14) SHONE, Robert M. Selling Costs. *The Review of Economic Studies*. 1935, II, 3, s 229. ISSN 0034-6527.

15) HIESER, R. O.; SOPER, C. S. Demand Creation : A Radical Approach to the Theory of Selling Costs. *The Economic Record*. 1966, s 388. ISSN 0013-0249.

**Graf 2 – Produkce maximalizující zisk při 1. úrovni prodejních nákladů**



**Graf 3 – Produkce maximalizující zisk při 2. úrovni prodejních nákladů**



Odlíšná situace by byla, pokud by se s rostoucím množstvím zvyšovaly i prodejní náklady, které se pak projeví změnou mezních nákladů i celkových nákladů. Tento stav je zcela běžný v praxi a pro znázornění není nutné používat komparativní statiku, ale běžné grafické metody.

Na úvod je nutné podrobněji popsat **prodejní náklady**, které mají fixní i variabilní složku. K fixní složce patří základní marketingové a prodejní výdaje společnosti, které musí vynaložit, i když nevyrábí. Jejich přesné definování souvisí i s rozlišením krátkého a dlouhého období. Krátké i dlouhé období je možné definovat stejným principem, jako je tomu u produkčních nákladů. Fixní náklady jsou např.:

- vytvoření a provoz webové prezentace či internetového obchodu, což je dnes nutnou podmínkou prodeje nebo propagace,
- režijní náklady na zázemí obchodních zástupců, grafiků, marketingových pracovníků apod. (nájem kanceláří, energie kanceláří, spotřební materiál pro jejich práci, počítačové vybavení apod.),
- základní složka mezd obchodních zástupců,
- mzdy grafiků, marketingových pracovníků a ostatních

zaměstnanců podílejících se přímo na prodeji a ovlivňování poptávkové funkce,

- externí i interní náklady na tisk reklamních předmětů, letáků a dalších propagačních materiálů, které jsou nutné pro zahájení prodeje,
- externí náklady na analýzy trhu, konkurence a chování spotřebitelů,
- reklamní aktivity, které nesouvisejí s množstvím produkce (outdoorová dlouhodobá reklama, veletrhy, výstavy aj.).

Variabilní část prodejních nákladů:

- variabilní složka mzdy obchodních zástupců a prodejců, kteří mají druhou složku mzdy odvozenou od prodaného množství zboží,
- průběžná a měnící se reklama v návaznosti na požadované množství produkce (zejména internetová reklama, ale i tištěná reklama),
- množstevní slevy, které ve své podstatě jsou nákladem ušlého zisku na jednotku produkce.

Fixní složka může v případě marketingových nákladů zaujímat vysoké procento z celkových výdajů, zejména u menších firem s nižší produkcí. U větších společností se variabilní složka výrazně a rychleji zvyšuje, neboť čím víc roste produkce, tím roste konkurenčnost prostředí, a firma proto musí vynaložit více finančních prostředků na propagaci a reklamu (pokud by chtěla dále zvyšovat svůj výstup).

Zatímco variabilní mzda obchodních zástupců má v praxi obvykle regresivní tvar, je tedy konkávní, výdaje za reklamu budou růst konvexně a budou odpovídat náročnosti v získávání dodatečného zákazníka, tedy i dodatečného nabízeného produktu. Mezní náklady na dodatečné množství produkce budou proto stále vyšší.

Z výše uvedeného rozdělení prodejních nákladů na variabilní a fixní je zřejmé, že firmy mají fixní prodejní náklady, i když neprodukují žádné zboží. Zde by bylo velmi užitečné se vrátit k definici **marketingových a prodejních nákladů**. K významným nákladům pro další analýzu budou důležité jen variabilní náklady, neboť fixní díky své konstantnosti se neprojeví v mezních veličinách. Podíváme-li se ale věcně na tyto náklady, tak zjistíme, že většina fixních nákladů jsou spíše marketingového charakteru<sup>16</sup>, zatímco variabilní náklady se týkají propagace a reklamy, které jsou podmnožinou marketingových nákladů. Pokud bychom výše uvedené náklady rozdělili na dvě skupiny (výdaje marketingového charakteru a prodejně-reklamního charakteru) a dále

16) Pojem: „náklady marketingového charakteru“ není shodný s výrazem „marketingové náklady“, které jsou definované v této práci - viz Definice 2. Náklady marketingového charakteru jsou myšleny náklady na webové stránky, průzkum trhu, marketingové speciality a další (zejména) fixní náklady.

**Tabulka 1 – Příklad měsíčních produkčních, prodejních a celkových nákladů (v tis. Kč).**

Q	PC	MPC	APC	SC	MSC	ASC	TC	TMC	TAC
0	25			100			125		
1000	200	175	200	140	40	140	340	215	340
2000	350	150	175	150	10	75	500	160	250
3000	450	100	150	180	30	60	630	130	210
4000	520	70	130	240	60	60	760	130	190
5000	575	55	115	300	60	60	875	115	175
6000	600	25	100	420	120	70	1020	145	170
7000	630	30	90	560	140	80	1190	170	170
8000	680	50	85	752	192	94	1432	242	179
9000	810	130	90	990	238	110	1800	368	200
10000	1100	290	110	1400	410	140	2500	700	250
11000	1650	550	150	2090	690	190	3740	1240	340

**Zdroj:** hodnoty jsou vymyšleny pouze pro ilustraci, vychází však ze zkušeností autora v oblasti marketingu.

**Poznámka:** Mezní náklady (MPC, MSC a TMC) by měly být uvedeny mezi hodnotami celkových nákladů, neboť se jedná o jejich rozdíly.

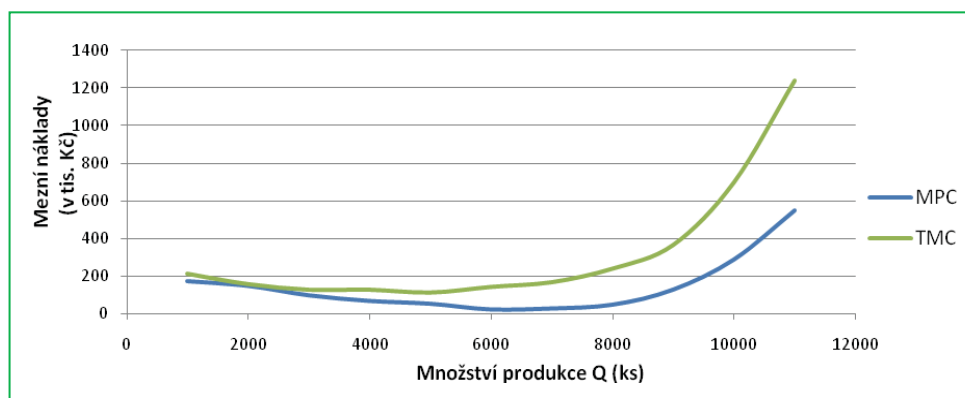
**Vysvětlivky:** Q = nabízené množství produkce, PC = produkční náklady, MPC = mezní produkční náklady, APC = průměrné produkční náklady, SC = prodejní náklady (součet fixních a variabilních SC), MSC = mezní prodejní náklady, ASC = průměrné prodejní náklady, TC = celkové náklady ( $TC = PC + SC$ ), TMC = celkové mezní náklady, TAC = celkové průměrné náklady

pokud bychom zahrnuli náklady marketingového charakteru do produkčních fixních nákladů, pak zůstanou pro další analýzu pouze variabilní náklady, které odpovídají definici **prodejních nákladů** (viz Definice 1), stejně jak to uvádí DOW, Louis A.<sup>9</sup>

Chamberlin uvádí, že křivka průměrných prodejních nákladů je ve tvaru písmene „U“.<sup>17</sup> **Tabulka 1** zobra-

zuje ilustrativní příklad, jak by se mohly vyvíjet náklady v konkrétní firmě. Červeně podbarvená část se týká prodejních a marketingových nákladů. Pokud bychom si tuto část odmysleli, tak celkové náklady  $TC = PC$ . V grafickém znázornění pak můžeme porovnat, jak se zavedením variabilních prodejních nákladů změni křivka mezních nákladů (viz Graf 4).

**Graf 4 – Průběh mezních produkčních a celkových mezních nákladů**



**Zdroj:** data v Tabulce 1

17) CHAMBERLIN, Edward H. *The Theory of Monopolistic Competition: A Re-orientation of the Theory of Value*. 8. vyd. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1962, s. 136.



Rozdíl dvou křivek mezních nákladů (viz Graf 4) vyjadřuje přírůstek nákladů vlivem mezních prodejních nákladů  $MSC$ , které se s větším množstvím produkce  $Q$  zvyšují po exponenciální trajektorii. Pokud by firma chtěla zvýšit cenu při konstantním množství produkce, nebo zvýšit množství produkce při nezměněné ceně, může využít prodejních nákladů k ovlivnění poptávkové funkce, díky kterým stanoveného cíle dosáhnout. Jinými slovy: každé kombinaci požadované úrovně produkce a ceny odpovídá určité množství vynaložených prodejních nákladů.

K hledání optimálního množství produkce s cílem maximalizovat zisk je zapotřebí vyjít z analýzy poptávkové funkce a mezních příjmů.

### ANALÝZA CHOVÁNÍ SPOTŘEBITELE VE VZTAHU K PRODEJNÍM NÁKLADŮM

Prodejní úsilí dokáže ovlivnit chování spotřebitelů, a tím i poptávkovou funkci. Analýza těchto vazeb vychází z empiricky dokázaných prodejních technik a účinnosti reklamy. Následující grafy znázorňují možné změny individuální poptávkové křivky vlivem prodejních nákladů.

Způsob, jakým je křivka  $TMR$  a poptávka ovlivněna není v podstatě tak důležité. Odlišení souvisí s typem produktu, chováním a preferencemi spotřebitelů atd. Pro další analýzu bude využít případ, kdy prodejní náklady způsobí nejen posun, ale i změnu sklonu poptávkové křivky.

Rozdíl mezi  $TMR_2$  a  $TMR_1$  je  $\Delta MR_{SC}$ , za který jsou zodpovědné prodejní náklady. Pokud bychom pominuli výrobní náklady a mezní příjem, pak můžeme porovnat, při jakém množství produkce je prodejní úsilí (vyjádřené prodejními náklady) neefektivnější, neboli bychom měli hledat místo, kde se efekt z prodeje ( $\Delta MR_{SC}$ ) bude rovnat prodejnímu úsilí ( $MSC$ ) – viz Graf 6 dole bod  $Q^*$ .

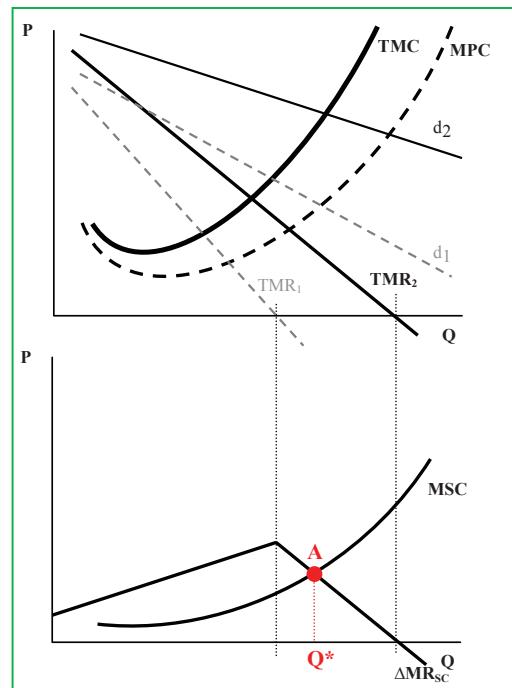
Rozdíl mezi  $TMR_1$  a  $TMR_2$  je vyjádřen jako lomená křivka, která má ostrý vrchol v místě, kde  $TMR$  prochází nulou. Z teoretického hlediska absolutní rozdíl mezi  $TMR_1$  a  $TMR_2$  neustále roste, ale pro analýzu je klíčový

reálný rozdíl. Od místa, kde  $TMR_1$  protíná osu  $X$ , dochází ke snižování reálného efektu z reklamy až do místa, kde křivka  $TMR_2$  protíná osu  $X$ .

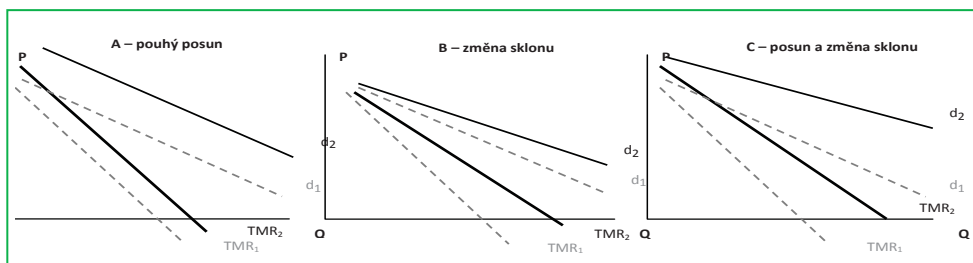
Bod  $Q^*$  ve výše uvedeném grafu je z pohledu účinnosti prodejních nákladů optimální pro prodej. Další snaha zvýšit pomocí prodejního úsilí odbyt by vedla k většímu nárůstu prodejních nákladů, než jaký by mohl být reálný efekt na straně příjmů, vyjádřeno  $\Delta MR_{SC}$ .

Graf 7 dále ukazuje optimální produkci  $Q^*$ , která odpovídá běžné rovnováze firmy maximalizující zisk

Graf 6 – Optimální množství produkce z hlediska výše prodejních nákladů a jejich efektu na poptávku



Graf 5 – Možné posuny křivky mezních příjmů a individuální křivky poptávky firmy

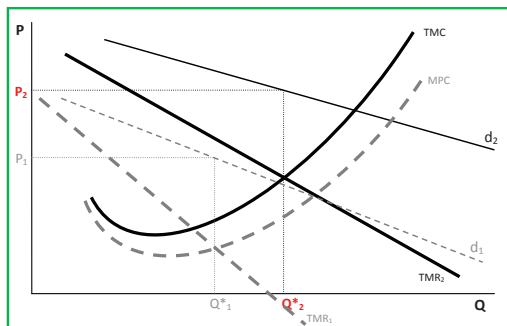


v monopolistické konkurenci (v podstatě je možné graf využít v nepatrně upravené podobě i pro administrativní monopol, kde pomocí produkčních nákladů může dojít také k posunu poptávkové křivky). Podmínka je:  $TMR_2 = TMC$ . V grafu je znázorněn stav, kdy by firma nevykládala prostředky na variabilní prodejní náklady (šedě zbarvené křivky). V tomto případě by se rovnováha firmy nacházela na úrovni  $Q^*_1$ .

Optimální produkce, při níž firma dosahuje maximálního zisku je nižší, než je hraniční nabízené množství pro efektivně vynaložené prodejní náklady. Pokud by nastala opačná situace, tak by se firmě nevyplatila snaha zvýšit svůj výstup pomocí prodejního úsilí anebo by za tím mohla stát nízká efektivita marketingových nákladů, která závisí zejména na lidském faktoru.

Z následujícího grafu je patrné, že pomocí variabilních prodejních nákladů je možné upravovat množství produkce a cenu na trhu, která by byla u dané firmy poptávána.

**Graf 7 – Optimum firmy, která maximalizuje zisk**



## ZÁVĚRY

Prodejní náklady v ekonomické teorii, obzvláště v modelech nedokonalé konkurence, mají své místo. Ukazují především na existenci vzájemné vazby poptávkové a nabídkové křivky. Prodejní náklady proto nemohou stát mimo zájem ekonomické teorie, a to zejména snažíme-li se přiblížit svými modely skutečnému ekonomickému prostředí. Někteří ekonomové tvrdí, že současná mikroekonomická analýza již v sobě zahrnuje teorii prodejních nákladů a hledání optima, při níž firma dosahuje maximálního zisku a přitom počítá jednak s výsledným efektem prodejních nákladů na poptávku a jednak se zohledněním těchto nákladů na nabídkové straně.

Klíčovým rozparem byla od samého počátku definice a rozlišení produkčních a prodejních, resp. marketingových nákladů. Marketingové náklady mají fixní a variabilní složku. Fixní jsou náklady **marketingového charakteru**

a variabilní jsou **prodejní náklady**. Z tohoto důvodu bylo možné v nákladové analýze od nákladů marketingového charakteru zcela extrahovat, neboť neovlivňují mezní veličiny.

Variabilní prodejní náklady mohou mít tvar konvexní, ale i konkávní křivky. Ve své podstatě bude vždy záležet na charakteru výdaje (pohyblivá složka mzdy obchodního zástupce je spíše degresivní, zatímco výdaje na reklamu jsou progresivní). Výsledná křivka je tedy součet těchto dílčích nákladů a její tvar bude záležet na převládající složce.

Analýzou prodejních nákladů byl nalezen bod, který z pohledu efektivnosti prodejních nákladů odpovídá maximálnímu prodejnímu úsilí, které je pro firmu optimální. Můžeme tedy považovat tuto část příspěvku za užitečnou pro vyhodnocování efektivnosti reklamy ve vztahu k produkci.

Tento příspěvek díky svému omezenému rozsahu neobsahuje poznatky, kterými přispěl zejména Chamberlin a k nimž patří propojení prodejních nákladů firem a tržní poptávky. Proto můžeme tento text považovat spíše za úvodní přiblížení problematiky prodejních nákladů, které v posledních 20 letech ustupují do pozadí, přestože podle mého názoru hrají v mikroekonomii významnou roli.

**Ing. Jiří Rotschedl**  
*Katedra ekonomie,  
 Národohospodářská fakulta VŠE Praha  
 Obchodní a marketingový ředitel,  
 ELISABETH PHARMACON, spol. s r.o.  
 jiri@rotschedl.com*

## POUŽITÁ LITERATURA

- BLITCH, Charles P. The Genesis of Chamberlinian Monopolistic Competition Theory : Addendum, with a Comment by Thomas P. Reinwald. History of Political Economy . 1985, 17, s. 395–402 . ISSN 0018-2702.
- DOW, Louis A. Marketing costs and economic theory. The Journal of Marketing. 1955, s. 346-350.
- HAHN, F. H. The Theory of Selling Costs : A Correction. The Economic Journal. 1959, LXIX, 276, s. 826. ISSN 0013-0133.
- HAHN, F. H. The Theory of Selling Costs. The Economic Journal. 1959, LXIX, 274, s. 293-312. ISSN 0013-0133.
- HAYES, J. P. A Note on Selling Costs and the Equilibrium of the Firm. The Review of Economic Studies. 1944-1945, XII, 2, s. 106-109. ISSN 0034-6527.
- CHAMBERLIN, Edward H. The Definition of Selling Costs. The Review of Economic Studies. 1964, XXXI., 1, s. 59-64. ISSN 0034-6527.
- KALDOR, Nicholas. The Economic Aspects of Advertising. The Review of Economic Studies. 1950-1951, XVIII., 1, s. 1-27. ISSN 0034-6527.
- HIESER, R. O.; SOPER, C. S. Demand Creation : A Radical Approach to the Theory of Selling Costs. The Economic Record. 1966, s. 384-396. ISSN 0013-0249.
- SAWYER, Steven. The Influence of Thorstein Veblen's Theory of Business Enterprise on the Economic Theories of Edward Chamberlin. Journal of Economic Issues . 2004, XXXVIII, 2, s. 553-561. ISSN :0021-3624.
- SHONE, Robert M. Selling Costs. The Review of Economic Studies. 1935, II, 3, s. 225-231. ISSN 0034-6527.
- SOUCEY, Ronald D. Group Equilibrium with Selling Costs Variable. The Review of Economic Studies. 1939, VI, 3, s. 222-225. ISSN 0034-6527.
- STOCKING, Collis A. Modern advertising and Economic Theory. The American Economic Review. 1931, XXI., 1, s. 43-55. ISSN 0002-8282.
- CHAMBERLIN, Edward H. The Theory of Monopolistic Competition : A Re-orientation of the Theory of Value. 8. vyd. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1962. 396 s.
- ELY, Richard T., et al. Outlines of Economics. 3. dopl. vyd. New York : The Macmillan Company, 1919. 769 s.
- GEETIKA; GHOSH, Piyali; CHOUDHURY, Purba Roy. Managerial Economics. Columbus, Ohio : Tata McGraw-Hill, 2008. 538 s. ISBN 978-0-07-026365-9.
- GRAVELLE, Hugh; REES, Ray. Microeconomics. 3. vyd. Harlow : Pearson Education Limited, 2004. 725 s. ISBN 978-0-582-40487-8.
- HOLMAN, Robert. Ekonomie. 4. dopl. vyd. Praha : C. H. BECK, 2005. 710 s. ISBN 80-7179-891-6.
- JAIN, T.R. ; KHANNA, O. P. Microeconomics. New Delhi : V.K. Publications, 2010. 425 s. ISBN 978-81-87344-72-8.
- KOTLER, P. et al : Marketing Management. 13th Edition, Essen : Pearson Education Limited, 2009. ISBN 978-0-273-71856-7, 889 s.
- MANKIW, Georgy N. Zásady ekonomie. Praha : Grada Publishing, 2009. 768 s. ISBN 978-80-7169-891-3.
- PNG, Ivan; LEHMAN, Dale. Managerial economics. 3. vyd. Oxford : Blackwell Publishing, 2007. 477 s. ISBN 978-1-4051-6047-6.
- SOUKUPOVÁ, Jana, et al. Mikroekonomie. 2. vyd. Praha : Management Press, 2000. 548 s. ISBN 80-7261-005-8.
- TRIFFIN, Robert. Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory. Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1956. 195 s.
- VARIAN, Hal R. Microeconomic Analysis. 3. vyd. New York : W. W. Norton & Company, 1992. 506 s. ISBN 0-393-95735-7.