



WORKING PAPER č. 31/2007

**Dílčí závěry z empirického
šetření konkurenceschopnosti
podniků**

Ladislav Blažek

Prosinec 2007



Řada studií Working Papers Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky je vydávána s podporou projektu MŠMT výzkumná centra 1M0524.

ISSN 1801-4496

Vedoucí: prof. Ing. Antonín Slaný, CSc., Lipová 41a, 602 00 Brno,
e-mail: slany@econ.muni.cz, tel.: +420 549491111



DÍLČÍ ZÁVĚRY Z EMPIRICKÉHO ŠETŘENÍ KONKURENCESCHOPNOSTI PODNIKŮ

Abstract:

The paper summarizes preparation and implementation of empiric study of competitiveness of corporations in the Czech Republic and briefly interpretes the obtained results.

Abstrakt:

Příspěvek shrnuje přípravu a realizaci empirického šetření konkurenceschopnosti podniků v České republice a stručně interpretuje dosažené výsledky.

Recenzoval:

doc. Ing. Vojtěch Koráb, CSc.

1. ÚVOD

V rámci dlouhodobých výzkumných aktivit Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky proběhlo ve druhém a třetím čtvrtletí roku 2007 empirické šetření konkurenční schopnosti podniků se sídlem v České republice. Daná akce byla realizována řešitelským kolektivem katedry podnikového hospodářství Ekonomicko-správní fakulty Masarykovy univerzity s odbornou a organizační podporou výzkumné organizace Augur Consulting. Metodické zásady, vlastní průběh a vyhodnocení výsledků na úrovni primární analýzy získaných dat jsou podrobně uvedeny v monografii Blažek, L. a kol. *Konkurenční schopnost podniků. Primární analýza výsledků empirického šetření.*, Brno: Masarykova univerzita 2007.

Cílem předložené publikace je stručné shrnutí analýzy, uvedené ve zmíněné monografii, včetně interpretace vybraných poznatků, které byly prostřednictvím empirického šetření získány.

2. PŘÍPRAVA A REALIZACE EMPIRICKÉHO ŠETŘENÍ

2.1. Metodická východiska a postup řešení

Z podstaty obsahu pojmu konkurenceschopnost podniku vyplývá jeho vztah k soutěži na trhu. (blíže Slaný, A. a kol. 2006 s. 16 a n.). Podnik schopný konkurence se na stávajícím trhu udrží, resp. dokáže na nový trh vstoupit, podnik konkurence neschopný se na stávajícím trhu neudrží, resp. na nový trh vstoupit nedokáže.

Konkurenceschopnost je předpokladem hospodářské úspěšnosti podniku. Z této teze se odvíjí metodický přístup k předmětnému výzkumu. Jeho základní linii lze stručně charakterizovat takto:

- v rámci výběrového (reprezentativního) souboru podniků vyhodnotit s využitím vybraných ukazatelů finanční analýzy (např. rentabilita, likvidita, zadluženost aj.) hospodářskou úspěšnost jednotlivých podniků;
- na základě shlukové analýzy strukturalizovat tyto podniky do skupin dle charakteru jejich hospodářské úspěšnosti (podniky dlouhodobě hospodářsky úspěšné, podniky s postupným růstem hospodářské úspěšnosti, podniky s rozkolísanými hodnotami hospodářské úspěšnosti atd.);
- analyzovat vybrané parametry podniků v rámci jednotlivých skupin vytvořených dle charakteru hospodářské úspěšnosti s cílem nalézt typické konfigurace hodnot těchto parametrů v jednotlivých skupinách;
- na základě této analýzy definovat faktory konkurenceschopnosti a hospodářské úspěšnosti pro výběrový soubor a zobecnit je na základní soubor.¹

Realizace tohoto přístupu byla promítnuta do jednotlivých kroků řešení, které lze charakterizovat takto:

- zpracování podrobné metodiky řešení;
- vymezení základního souboru podniků;
- analýza informačních zdrojů;
- zpracování dotazníku;
- příprava a realizace sběru dat (terénní fáze empirické šetření);
- vyhodnocení reprezentativnosti výběrového souboru podniků;
- primární analýza získaných dat;
- analýza vztahů mezi hospodářskou úspěšností a parametry podniků.

¹ Podstatně podrobněji jsou metodická východiska uvedena v publikaci Slaný, A. a kol., 2006 a Blažek, L. a kol., 2007.

K datu zpracování tohoto materiálu (prosinec 2007) bylo realizováno prvních 7 kroků. Lze konstatovat, že primární analýza vyhodnocující frekvence odpovědí na jednotlivé otázky dotazníku poskytuje řadu informací o tom „jaké podniky jsou“ a poskytuje východiska pro interpretaci získaných dat i řadu podnětů pro další zpracování. Je však třeba připomenout, že cíle výzkumu – nalezení typických konfigurací faktorů, vytvářejících určité typy hospodářské úspěšnosti podniků – bude dosaženo až po realizaci osmého kroku řešení, který by měl proběhnout v první polovině roku 2008.

2.2. Vymezení základního souboru podniků

V souladu s metodikou, zpracovanou v rámci přípravy empirického výzkumu, uvedenou např. v publikacích Blažek, Doležalová, Klapalová, Šiška (2005), resp. Slaný a kol. (2006), byl základní soubor šetřených podniků vymezen podle:

- teritoriálního hlediska – podniky se sídlem v České republice;
- odvětvového hlediska – podniky náležející do sekce C až K dle Odvětvové klasifikace ekonomických činností ČSÚ (dále OKEČ);
- velikostního hlediska – podniky s počtem pracovníků 50 a více;²
- hlediska právní formy – akciové společnosti a společnosti s ručením omezeným.

Soubor podniků, které splňují výše vyjmenovaná kritéria, po vyloučení podniků v likvidaci, konkurzu nebo s informací o konkurzu nebo soudní exekuci, čítá dle informací ČSÚ, doplněných o údaje z firemní databáze podniků, počty uvedené v následující tabulce:

Tabulka č. 1: Podniky dle odvětví

odvětví	počet zaměstnanců			celkem
	50–99	100–249	nad 250	
C-dobývání nerostných surovin	17	18	12	47
D-zpracovatelský průmysl	1 624	1 308	823	3 755
E-výroba a rozvod elektřiny, plynu, vody	48	57	51	156
F-stavebnictví	461	203	64	728
G-obchod, opravy motorových vozidel a spotřebního zboží	682	315	106	1 103
H-pohostinství a ubytování	129	67	22	218
I-doprava, skladování, pošty a telekomunikace	177	112	99	388
J-peněžnictví a pojišťovnictví	28	26	27	81
K-činnosti v oblasti nemovitostí a jejich pronajímání, služby pro podniky, výzkum a vývoj	491	307	122	920
CELKEM	3 657	2 413	1 326	7 396

² Jako doplňující ukazatel pro určení velikosti byl zvolen obrat. Do šetřeného souboru byly vybírány podniky s 50 a více zaměstnanci nebo podniky s ročním obratem 50 a více mil. Kč.

S ohledem na disponibilní kapacity došlo v předmětném empirickém šetření k tomu, že široká odvětvová struktura byla redukována pouze na dvě odvětví, která však tvoří jádro odvětvové struktury národního hospodářství, a to na D – Zpracovatelský průmysl a na F – Stavebnictví. Do těchto dvou odvětví spadá 4483 podniků, což je více než 60 % podniků náležejících do výše uvedeného souboru.

Předpokládá se, že podniky ve zbývajících odvětvích, představující co do počtu necelých 40 % celkového souboru, budou předmětem empirického šetření v další etapě výzkumu.

Pro empirické šetření, provedené v této etapě výzkumu, je soubor 4483 podniků z odvětví zpracovatelského průmyslu a ze stavebnictví souborem, který se stal výchozím pro formulaci souboru základního.

S ohledem na kapacitní možnosti a při respektování přiměřené úrovně reprezentativnosti byla velikost výběrového souboru stanovena na cca 450 podniků, což představuje přibližně 10 % výše uvedeného souboru.

Při zařazování podniků do výběrového souboru nebylo možno využít náhodného výběru, protože účast na šetření podléhala souhlasu podniků se této akce zúčastnit. Na druhé straně nebylo možno realizovat samovýběr, tedy akceptovat bez rozdílu všechny podniky, které by byly ochotny se šetření zúčastnit. Takový přístup by totiž velmi snížil reprezentativnost výběrového souboru. Byl proto uplatněn kvótní způsob výběru.

S ohledem na skutečnost, že informace o podniku, potřebné pro následnou analýzu, se získávají nejen z dotazníku, ale též z databáze Albertina Data, při výběru podniků, ve kterých by mělo proběhnout dotazníkové šetření, bylo nutno zohlednit, do jaké míry a v jaké kvalitě jsou o nich v této databázi potřebné ekonomické informace k dispozici.

V návaznosti na dostupnost, komplexnost a kvalitu účetních informací v databázi Albertina Data, byly podniky rozděleny do následujících šesti skupin

Tabulka č. 2: Podniky dle komplexnosti účetních informací

číslo skupiny	komplexnost účetních informací	počet podniků
1	Pět účetních závěrek, období 2001 až 2005	1162
2	Pět účetních závěrek, období 2000 až 2004	576
3	Tři účetní závěrky, období 2003 až 2005	217
4	Tři účetní závěrky, období 2002 až 2004	509
5	Jedna účetní závěrka za rok 2005	89
6	Jedna účetní závěrka za rok 2004	264
CELKEM		2817

Skupiny jsou seřazeny v pořadí od podniků s nejkompexnějšími účetními informacemi k méně komplexním. Informace o zbývajících 1666 podnicích jsou v databázi nekomplexní do takové míry, že pro následnou analýzu nejsou využitelné. Pro účely dalšího výzkumu považujeme výše uvedený soubor 2817 podniků za soubor základní.

2.3. Informační zdroje

Pro empirické šetření byly využity dva základní informační zdroje:

- veřejně publikované informace;
- informace z dotazníkového šetření.

2.3.1 Využití veřejně publikovaných informací

Z veřejně publikovaných informací byly pro účely empirického šetření využity:

- informace z webových stránek podniků;
- analýzy publikované na webových stránkách ipoint.financninoviny.cz;
- informace z obchodního rejstříku, publikované na webových stránkách portal.justice.cz;
- informace z databáze Albertina Data.

První tři z výše uvedených zdrojů sloužily pro zpracování anotací podniků. Jedná se o jedno – až dvoustránkové materiály, zachycující stručné základní informace o každém podniku, tedy například název, identifikační číslo a sídlo podniku, založení a historii podniku, ovládané a ovládající osoby, odvětvové začlenění, základní kapitál atd.

Jak již bylo zmíněno, informace z databáze Albertina Data pro jednotlivé podniky zachycují data ekonomického charakteru, zpracovaná na základě roční účetní závěrky. Pro jeden podnik se jedná o cca 250 údajů za rok. Tyto informace slouží k vyhodnocení hospodářské úspěšnosti podniků.

2.3.2 Využití dotazníku³

Druhým ze základních informačních zdrojů byly informace z dotazníků vyplněných respondenty ve spolupráci s tazateli.

Při koncipování dotazníku bylo třeba řešit optimalizaci jeho rozsahu. Čím je dotazník rozsáhlejší, tím více informací lze jeho prostřednictvím získat. Naproti tomu s rostoucí velikostí roste pracnost vyplnění dotazníku a spolu s tím klesá koncentrace respondenta i tazatele a v důsledku toho i kvalita získaných dat. Příliš rozsáhlý dotazník může dokonce potenciálního respondenta odradit od záměru se dotazníkového šetření vůbec zúčastnit.

³ Dotazník je v elektronické podobě uveden v příloze monografie Blažek, L. a kol. 2007.

Ve snaze o minimalizaci rozsahu byl proto dotazník zaměřen téměř výlučně jen na ty informace, které nelze efektivně získat z veřejně dostupných zdrojů, popřípadě jiným způsobem. Účelem aplikace dotazníku bylo především získání názorů a odhadů kvalifikovaných, strategicky uvažujících představitelů podniků. Tomuto účelu byla podřízena celková koncepce dotazníku i formulace jednotlivých otázek.

Dotazník je koncipován pro interaktivní dialog tazatele s respondentem. Je členěn na část A s názvem Faktory konkurenceschopnosti podniku a část B s názvem Charakteristika podniku. Část A obsahuje 20 otázek a 3 komentáře, což celkem představuje 36 položek. Část B obsahuje 39 otázek a 8 komentářů, s celkovým počtem 201 položek.

Účelem části A je přímé zjišťování názorů respondenta na konkurenceschopnost. Jedná se o aplikaci konceptu analýzy SWOT. V této části jsou k posouzení předloženy položky, které bývají obvykle považovány za faktory konkurenceschopnosti, jako například inovační aktivita, výše nákladů, kvalifikace pracovníků, péče o zákazníky, situace na trzích apod. Respondent má možnost dopsat a vyhodnotit další faktory, které v seznamu obsaženy nejsou. Jsou nejdříve zjišťovány názory na vnitřní faktory, a to vždy v relaci vůči konkurentům. Na pětistupňové škále je zjišťováno, jaká u jednotlivých položek tato relace je a rovněž (také na pětistupňové škále), jaký to má vliv na konkurenceschopnost podniku, tedy s jakou intenzitou daný faktor na konkurenceschopnost působí. Obdobně je koncipováno dotazování na vnější faktory konkurenceschopnosti.

Naproti tomu účelem části B je zjistit potřebná fakta o podniku. Metodika předpokládá, že statistické vyhodnocení hodnot sledovaných proměnných povede (ve smyslu hlavního cíle předmětného výzkumu) k nalezení typických konfigurací faktorů vytvářejících určité typy hospodářské úspěšnosti podniků. Otázky jsou formulovány tak, aby k jejich zodpovězení nebylo většinou zapotřebí nějakého složitého vyhledávání v informačních databázích podniku. Celková koncepce se opírá o výše zmíněná metodická východiska, včetně návaznosti na stakeholderský přístup. Tomu odpovídá i vnitřní členění: v první ze sekcí jsou otázky směřovány především na posouzení důležitosti jednotlivých skupin stakeholderů pro předmětný podnik. Další sekce jsou zaměřeny na vlastníky a majetek, zaměstnance, odběratele (zákazníky) a dodavatele. Poslední sekce je zaměřena na společenskou odpovědnost podniku.

U většiny otázek v části B nejde jen o zachycení stávajícího stavu, ale též o vyjádření vývojových trendů. Sleduje se, zda v minulých cca pěti letech sledovaná veličina rostla, zůstávala stejná, nebo klesala. Obdobně se zachycuje odhad do budoucnosti, tedy zda lze předpokládat, že v budoucích cca pěti letech sledovaná veličina poroste, zůstane stejná, nebo bude klesat.

Je možno říci, že koncepce části B představuje „hlavní výzkumný tah“, zatímco část A lze považovat spíše za paralelu sloužící pro porovnání dosažených výsledků.

2.3.3 Příprava a realizace sběru dat

Empirického šetření se zúčastnilo přibližně 16 % z celkového počtu obeslaných podniků, což je zhruba trojnásobek průměrné hodnoty, již bývá dosahováno u šetření obdobného typu. Tento úspěch je třeba připsat na vrub pečlivé přípravě šetření a systematické operativní komunikaci s respondenty.

Dopis se žádostí o účast v dotazníkovém šetření byl zaslán na ověřenou adresu jmenovitě představiteli podniku (předsedovi představenstva, jednateli či generálnímu řediteli). V dopise podepsaném vedoucím Centra výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky a vedoucím řešitelského kolektivu byl stručně objasněn smysl a cíl dané akce. Byla vyslovena garance stran anonymity primárních dat jednotlivých podniků. Bylo dále přislíbeno zaslání zprávy s výsledky získanými z tohoto výzkumu, a to v podobě komentářů ke středním hodnotám a variabilitě sledovaných veličin za jednotlivé skupiny podniků. Byla rovněž nabídnuta možnost účasti na semináři k výsledkům šetření i případná další spolupráce.

Několik dní poté, co byl dopis odeslán, byl operátorkami spolupracující výzkumné organizace Augur Consulting navázán telefonický kontakt s představitel podniku, jenž měl za cíl dojednat termín přijetí tazatele a vyplnění dotazníku. Ukazuje se, že právě tento způsob vedl k relativně vysokému procentu podniků, které se šetření zúčastnily.

Dotazník byl vyplněn v rámci schůzky respondenta s tazatelem. Tazatelé byli speciálně vyškoleni za účelem zvládnutí způsobu, jakým má být dotazník vyplněn, i za účelem hlubšího pochopení smyslu celého dotazníkového šetření. Tazatel před návštěvou obdržel anotaci navštěvovaného podniku s uvedením základních charakteristik. Znalost těchto informací přispěla k dobré atmosféře při jednání s respondentem (respondenti zpravidla pozitivně oceňovali, že tazatel o jejich podniku již leccos ví) i ke správnému pochopení toho, co respondent tazateli sděluje.

Vyplnění dotazníku bylo z hlediska odborného i časového značně náročné. Poměrně často se stávalo, že respondent přizval k vyplňování dotazníku další specialisty, zejména ekonomy a personalisty. Občas došlo k tomu, že některé otázky (zejména týkající se struktury pracovníků) byly zodpovězeny dodatečně a zaslány poštou. Vyplnění dotazníku v rámci interakce s tazatelem zabralo v průměru 90 až 120 minut. V závěru vyplňování se někdy již projevovala únava z dlouhého jednání i nedostatek času na straně respondenta. Výsledky ukazují, že v důsledku časové a odborné náročnosti nebyly v některých případech otázky správně pochopeny,

což se projevuje v nepřesných odpovědích. Navzdory tomu však lze kvalitu získaných informací hodnotit převážně pozitivně.

Po návštěvě respondenta doplnil tazatel ještě údaje o jednání (identifikaci respondenta, kontakt, dobu jednání a charakter průběhu jednání) a řádně vyplněný dotazník předal k dalšímu zpracování.

2.4. Vyhodnocení reprezentativnosti výběrového souboru podniků

Důležité vodítko představovala při výběru podniků ze základního souboru do souboru výběrového komplexnost informací. S ohledem na kapacitní zvládnutelnost dotazníkového šetření, zejména s ohledem na kapacitu tazatelů, bylo terénní šetření realizováno v několika vlnách. Zpočátku byly oslovovány podniky s nejkompexnějšími účetními informacemi, tj. první skupina. V následujících vlnách pak byly postupně oslovovány podniky se stále nižší komplexností těchto informací. Tak postupně došlo k tomu, že byly osloveny téměř všechny podniky základního souboru.

Za kvótní proměnné byly v návaznosti na výše uvedená vymezení předmětné množiny podniků zvoleny teritorium, odvětví, velikost a právní forma.

Za účelem dosažení maximální reprezentativnosti výběrového souboru byla v průběhu jednotlivých vln terénního šetření kontrolována míra shody struktury tohoto souboru se strukturou základního souboru dle vybraných kvótních proměnných.

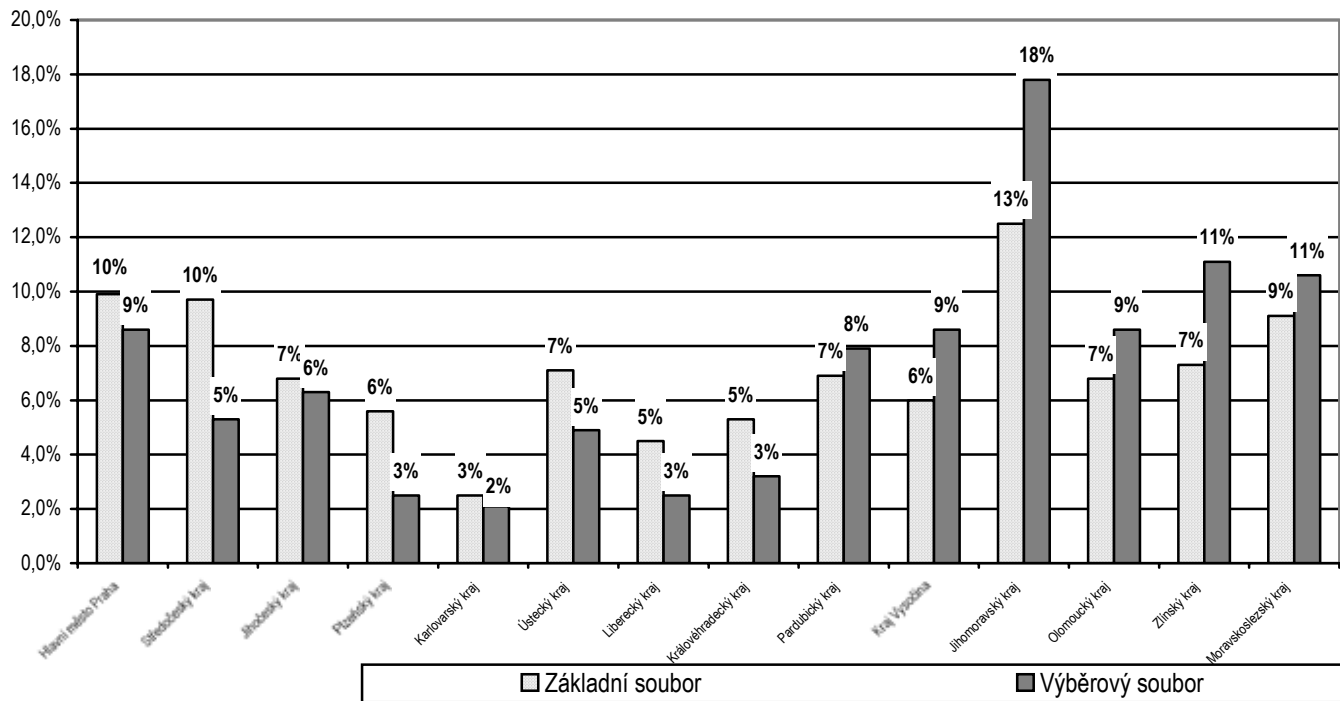
Jak již bylo uvedeno, základní soubor obsahuje 2817 podniků, výběrový soubor čítá 432 podniků.

V následujících tabulkách a grafech uvádíme komparaci základního a výběrového souboru podle krajského členění, odvětvového členění a právní formy podnikání. Je možno konstatovat, že míra shody uvedených struktur mezi základním a výběrovým souborem je vysoká, což pozitivně ovlivňuje reprezentativnost výběrového souboru.

Tabulka č. 3: Komparace základního a výběrového souboru podle krajského členění

kraj	skupina						celkem	základní soubor (v %)	výběrový soubor (v %)
	1	2	3	4	5	6			
Hlavní město Praha	125	55	17	47	6	30	280	9,9	8,6
Středočeský kraj	121	55	18	50	2	27	273	9,7	5,3
Jihočeský kraj	87	37	13	42	2	10	191	6,8	6,3
Plzeňský kraj	66	34	10	18	9	21	158	5,6	2,5
Karlovarský kraj	24	15	6	11	7	8	71	2,5	2,1
Ústecký kraj	74	43	16	46	5	16	200	7,1	4,9
Liberecký kraj	40	36	8	27	4	11	126	4,5	2,5
Královéhradecký kraj	55	27	15	20	17	14	148	5,3	3,2
Pardubický kraj	79	37	24	32	6	17	195	6,9	7,9
Kraj Vysočina	70	42	13	25	3	15	168	6,0	8,6
Jihomoravský kraj	144	70	29	57	10	41	351	12,5	17,8
Olomoucký kraj	71	48	15	30	8	19	191	6,8	8,6
Zlínský kraj	92	28	18	45	8	16	207	7,3	11,1
Moravskoslezský kraj	114	49	15	59	2	19	258	9,1	10,6
CELKEM	1162	576	217	509	89	264	2817	100,0	100,0

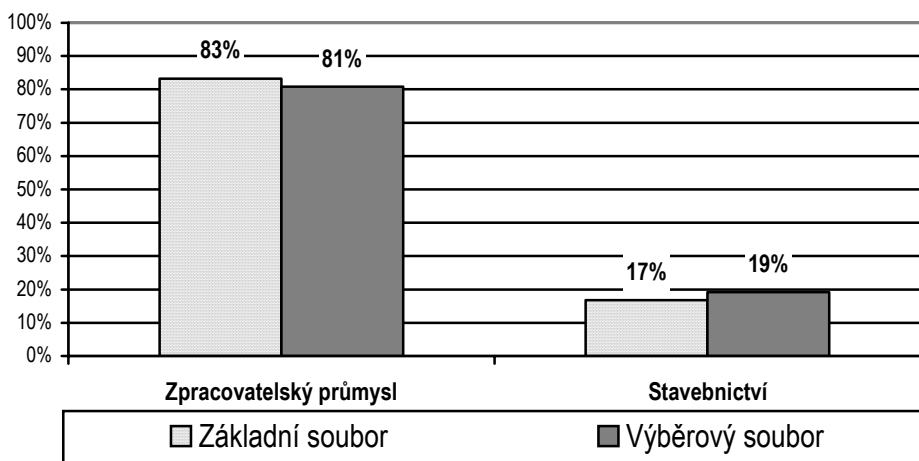
Graf č. 1: Komparace základního a výběrového souboru podle krajského členění



Tabulka č. 4: Komparace základního a výběrového souboru podle odvětvového členění – hrubá struktura

odvětví	skupina						celkem	základní soubor (v %)	výběrový soubor (v %)
	1	2	3	4	5	6			
zpracovatelský průmysl	1010	489	170	403	73	199	2344	83,2	80,8
stavebnictví	152	87	47	106	16	65	473	16,8	19,2
CELKEM	1162	576	217	509	89	264	2817	100,0	100,0

Graf č.2: Komparace základního a výběrového souboru podle odvětvového členění – hrubá struktura



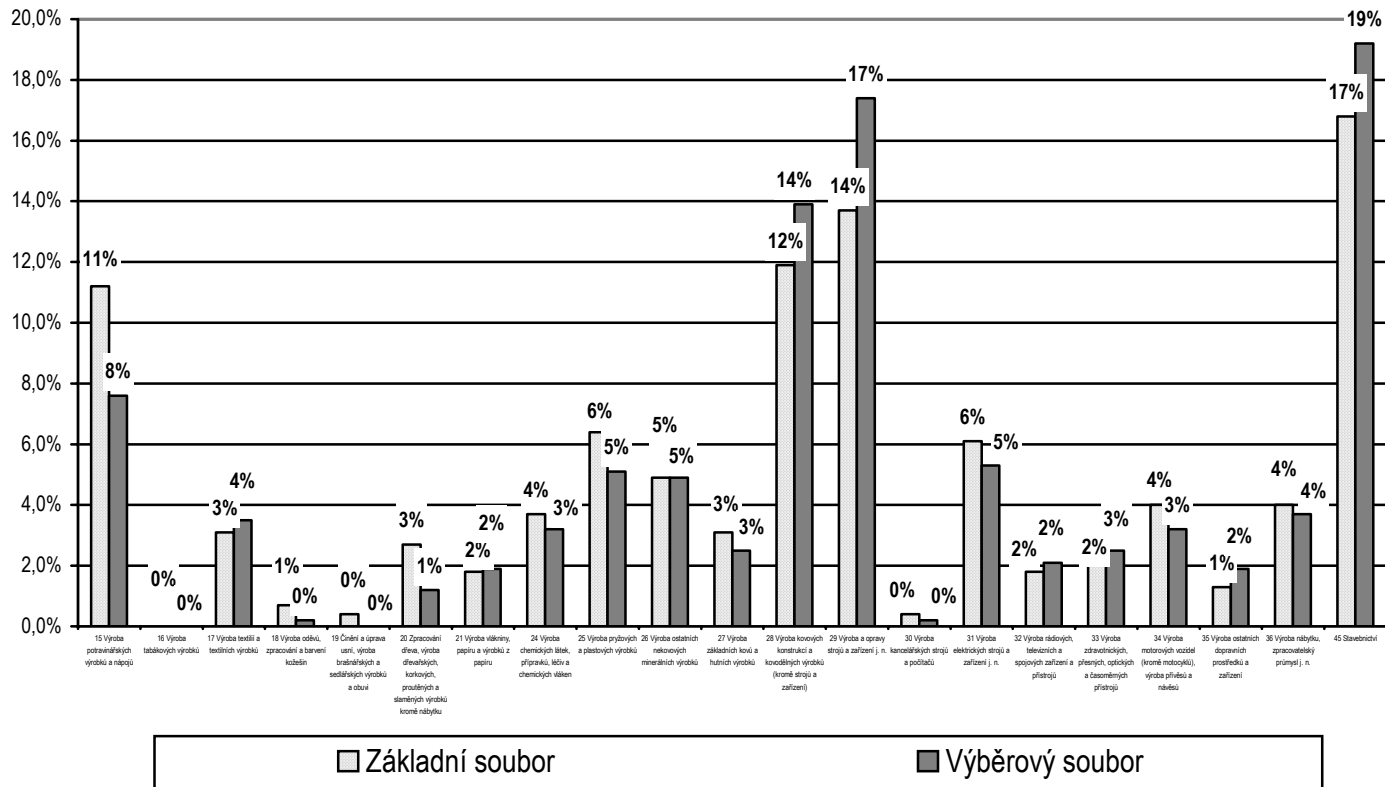
Tabulka č. 5: Komparace základního a výběrového souboru podle odvětvového členění – podrobná struktura

odvětví	skupina						celkem	základní soubor (v %)	výběrový soubor (v %)
	1	2	3	4	5	6			
D-zpracovatelský průmysl									
15-výroba potravinářských výrobků a nápojů	132	93	17	41	6	25	314	11,2	7,6
16-výroba tabákových výrobků	1	0	0	0	0	0	1	0,0	0,0
17-výroba textilií a textilních výrobků	41	21	6	10	2	8	88	3,1	3,5
18-výroba oděvů, zpracování a barvení kožešin	5	7	1	3	2	1	19	0,7	0,2
19-činění a úprava usní, výroba brašnářských a sedlářských výrobků a obuvi	4	2	0	3	1	2	12	0,4	0,0
20-zpracování dřeva, výroba dřevařských, korkových, proutěných a slaměných výrobků kromě nábytku	26	14	7	15	4	11	77	2,7	1,2
21-výroba vlákniny, papíru a výrobků z papíru	21	13	5	4	2	6	51	1,8	1,9
24-výroba chemických látek, přípravků, léčiv a chemických vláken	50	19	8	13	3	10	103	3,7	3,2
25-výroba pryžových a plastových výrobků	82	30	16	38	3	11	180	6,4	5,1
26-výroba ostatních nekovových minerálních výrobků	85	19	6	16	2	9	137	4,9	4,9
27-výroba základních kovů a hutních výrobků	45	17	5	12	2	6	87	3,1	2,5
28-výroba kovových konstrukcí a kovodělných výrobků (kromě strojů a zařízení)	126	42	35	78	22	33	336	11,9	13,9
29-výroba a opravy strojů a zařízení j. n.	178	76	23	68	9	32	386	13,7	17,4

30-výroba kancelářských strojů a počítačů	4	1	2	3	0	2	12	0,4	0,2
31-výroba elektrických strojů a zařízení j. n.	69	43	13	32	3	13	173	6,1	5,3
32-výroba rádiových, televizních a spojových zařízení a přístrojů	19	12	6	8	4	3	52	1,8	2,1
33-výroba zdravotnických, přesných, optických a časoměrných přístrojů	16	14	1	13	3	8	55	2,0	2,5
34-výroba motorových vozidel (kromě motocyklů), výroba přívěsů a návěsů	45	33	12	17	2	4	113	4,0	3,2
35-výroba ostatních dopravních prostředků a zařízení	17	7	2	5	1	5	37	1,3	1,9
36-výroba nábytku; zpracovatelský průmysl j. n.	44	26	5	24	2	10	111	4,0	3,7
F-stavebnictví									
45-stavebnictví	152	87	47	106	16	65	473	16,8	19,2
CELKEM	1162	576	217	509	89	264	2817	100,0	99,5 ⁴

⁴ U dvou dotazníků bylo identifikováno jiné odvětvové začlenění.

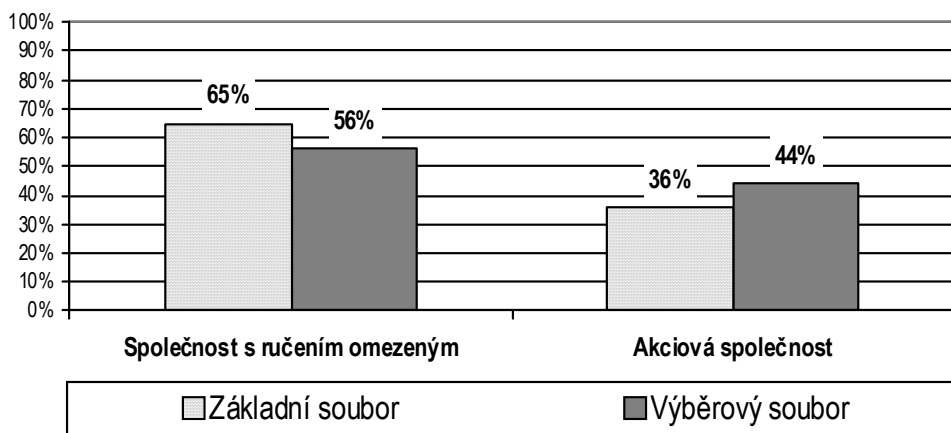
Graf č. 3: Komparace základního a výběrového souboru podle odvětvového členění – podrobná struktura



Tabulka č. 6: Komparace základního a výběrového souboru podle právní formy podnikání

právní forma	skupina						celkem	základní soubor (v %)	výběrový soubor (v %)
	1	2	3	4	5	6			
společnost s ručením omezeným	604	375	155	421	66	197	1818	64,5	56,0
akciová společnost	558	201	62	88	23	67	999	35,5	44,0
CELKEM	1162	576	217	509	89	264	2817	100,0	100,0

Graf č. 4: Komparace základního a výběrového souboru podle právní formy podnikání



2.5. Primární analýza získaných dat

Základní soubor obsahuje 2817 podniků, výsledný výběrový soubor, který se stal základem statistického zpracování, pak čítá 432 podniků.

Získaná data byla převedena do elektronické podoby. Pro kódování dat byl využit program SPSS. Při editování a čištění dat bylo snahou minimalizovat počet chybných, resp. neuvedených odpovědí. V dotazníku je uplatněna celá řada logických vazeb, které umožňují kontrolu správnosti dat, popřípadě jejich opravení, či doplnění.

Při statistickém zpracování, provedeném v rámci primární analýzy, šlo nejčastěji o vyhodnocení četností variant odpovědí na otázky uvedené v dotazníku. Zpravidla bylo využito aritmetického průměru a směrodatné odchylky, popřípadě byl užit též medián a modus.

Statistické zpracování bylo provedeno za výběrový soubor jako celek, dále pak za dílčí soubory vzniklé členěním dle:

- oborové příslušnosti (buď hrubé členění na zpracovatelský průmysl a stavebnictví, popř. s podrobnějším členěním zpracovatelského průmyslu na 20 oddílů);
- velikosti (podniky s počtem zaměstnanců 50 až 99, 100 až 249 a 250 a více);
- právní formy podnikání (společnosti s ručením omezeným a akciové společnosti).

3. INTERPRETACE VYBRANÝCH VÝSLEDKŮ PRIMÁRNÍ ANALÝZY

3.1. Faktory konkurenceschopnosti podniků

V první části dotazníku se respondenti vyjadřovali k vnitřním a vnějším faktorům ovlivňujícím konkurenceschopnost podniku.

3.1.1 Vnitřní faktory konkurenceschopnosti

Jako vnitřní faktory byly respondentům nabídnuty:

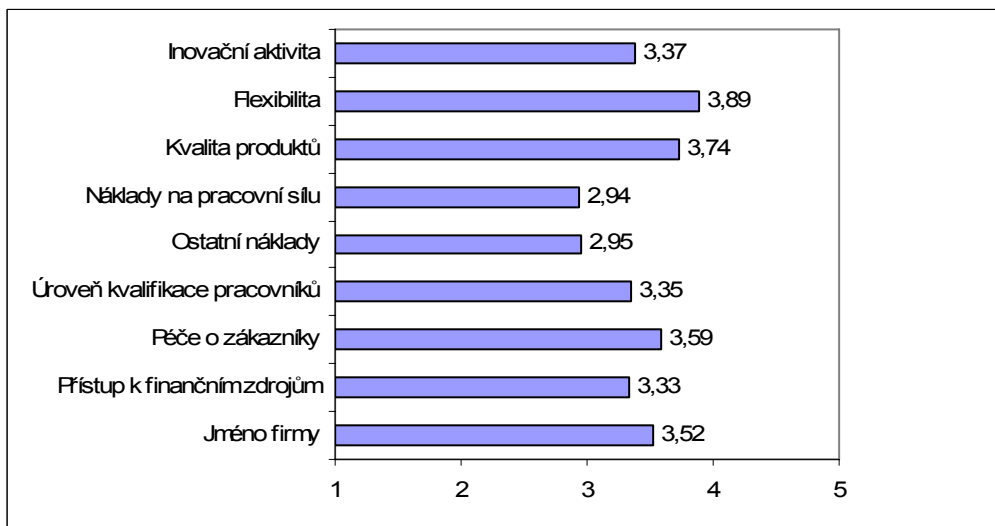
- inovační aktivita podniku v oblasti rozvoje svých produktů (výrobků a služeb);
- schopnost podniku pružně přizpůsobovat své produkty požadavkům zákazníků;
- kvalita produktů podniku;
- náklady na pracovní sílu podniku;
- ostatní náklady podniku;
- úroveň kvalifikace pracovníků podniku;
- úroveň péče, která je věnována zákazníkům;
- přístup podniku ke zdrojům financování;
- cenění jména, resp. značky podniku.

Respondenti v rámci této části hodnotili vždy úroveň příslušného faktoru v porovnání s konkurencí a také sílu a směr jeho vlivu na konkurenceschopnost podniku.

Respondenti se při srovnávání s konkurencí většinou přikláněli ke středu nabízeného spektra odpovědí, tedy soudili, že hodnota těchto faktorů je stejná, popřípadě mírně lepší, než je tomu u konkurence.

Srovnání s konkurencí dělalo v řadě případů problémy. Jednalo se zejména o situaci, kdy se předmětný podnik střetával na různých trzích s konkurenty s protichůdnými strategiemi. Na jedné straně konkurent se strategií nízkých nákladů a nízké ceny při nízké technické úrovni a kvalitě výrobků, na druhé straně konkurent coby renomovaný výrobce z vyspělé země s poměrně vysokými náklady, zejména na pracovní sílu, nicméně se strategií vysoké technické úrovně a kvality svých výrobků, doprovázených nadstandardním servisem. Dotazník bohužel neumožnil tyto protiklady dostatečně odlišit a došlo k nežádoucímu zprůměrování. Navzdory těmto problémům lze rozpoznat některé zajímavé skutečnosti.

Graf č. 5: Hodnota vnitřních faktorů



Uvedený graf ukazuje průměrné hodnoty vnitřních faktorů konkurenceschopnosti ve srovnání s konkurenty, kdy šlo o hodnocení na bodovací škále:

1. výrazně nižší než u konkurence;
2. mírně nižší než u konkurence;
3. přibližně stejné jako u konkurence;
4. mírně vyšší než u konkurence;
5. výrazně vyšší než u konkurence.

Z grafu je patrné, že respondenti se při hodnocení jednotlivých faktorů konkurenceschopnosti v průměru příliš neodchylovali od hodnot, které předpokládali u konkurentů. Za výrazněji lepší než konkurence se v průměru považovali v oblasti flexibility (3,89), kvality produktů (3,74), dále též v oblasti péče o zákazníky (3,59) a dobrého jména firmy (3,52). Jako mírně lepší než konkurence byla v průměru hodnocena inovační aktivita (3,37), úroveň kvalifikace pracovníků (3,35) a přístup k finančním zdrojům (3,33). Za mírně horší než konkurence se považovali v oblasti nákladů na pracovní sílu (2,94) a ostatních nákladů (2,95).

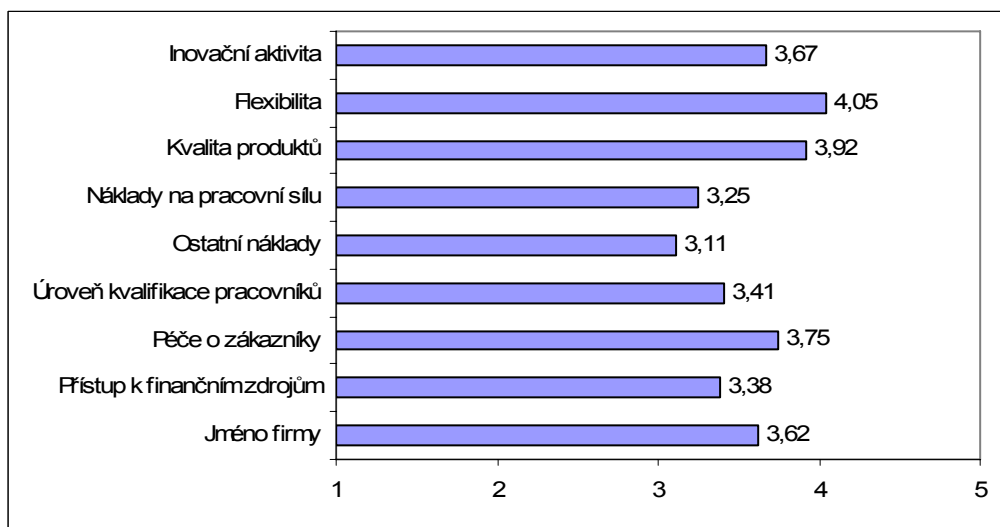
Šetření celkem jasně potvrdilo skutečnost, že konkurenční schopnost podniků se dnes už ve většině případů neopírá o levnou pracovní sílu, resp. nízké ostatní náklady, ale spíše o flexibilitu, která bývá považována za přednost české podnikové kultury, a dále pak o kvalitu, péči o zákazníky a dobré jméno firmy.

Síla vlivu uvedených faktorů na konkurenceschopnost je uvedena v následující tabulce. Šlo o hodnocení na bodovací škále:

1. silně negativní vliv;
2. mírně negativní vliv;
3. žádný vliv;
4. mírně pozitivní vliv;
5. silně pozitivní vliv.

Ukazuje se, že respondenti považují za faktor, který nejsilněji pozitivně působí na konkurenceschopnost podniků, flexibilitu (4,05), na dalších dvou místech pak kvalitu produktů (3,92) a péči o zákazníky (3,75).

Graf č. 6: Vliv vnitřních faktorů na konkurenceschopnost



3.1.2 Vnější faktory konkurenceschopnosti

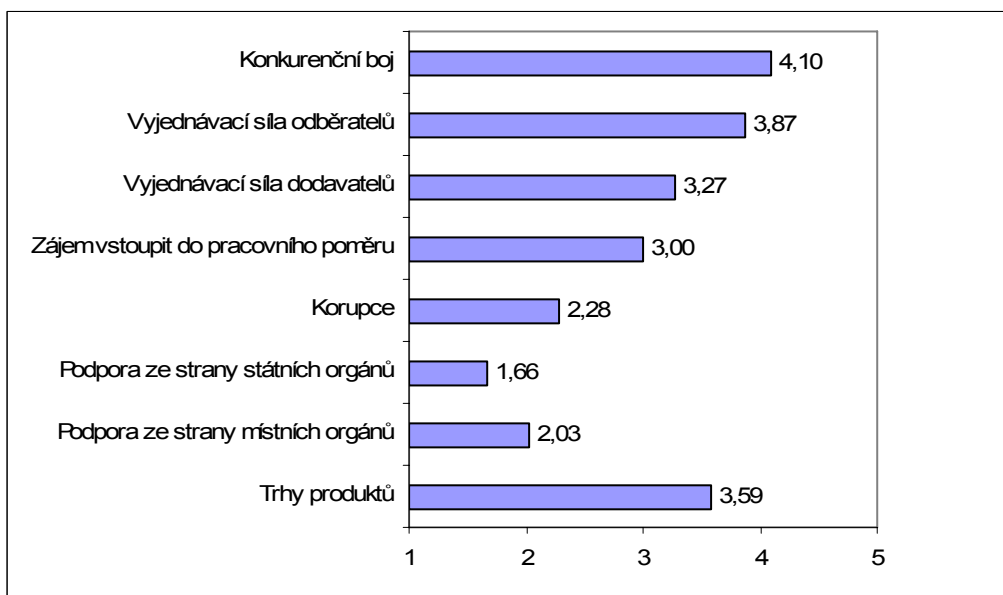
Jako vnější faktory byly respondentům nabídnuty:

- konkurenční boj;
- vyjednávací síla odběratelů;
- vyjednávací síla dodavatelů;
- zájem vstoupit do pracovního poměru;
- korupce;
- podpora ze strany státních orgánů;
- podpora ze strany místních orgánů veřejné správy;
- vývoj trhů.

Respondenti hodnotili každý z výše uvedených faktorů podle následující bodovací škály:

1. velmi nízká(ý);
2. nízká(ý);
3. střední;
4. vysoká(ý);
5. velmi vysoká(ý).⁵

Graf č. 7: Hodnota vnějších faktorů



Konkurenční boj byl respondenty převážně vnímán jako vysoký až velmi vysoký (4,10), s tendencí dalšího zvyšování. Za vysokou byla v průměru též označována vyjednávací síla odběratelů (3,87). Za vyšší než střední byla považována vyjednávací síla dodavatelů (3,27). Výsledky šetření ukazují, že v důsledku hospodářského růstu je posilována tendence snižování převisu nabídky nad poptávkou, což vede ke snižování vyjednávací síly odběratelů a naopak ke zvyšování vyjednávací síly dodavatelů. Ze stejných důvodů dochází k posunům mezi nabídkou a poptávkou na trhu pracovní síly. V řadách nezaměstnaných je rezerva práceschopné a k práci ochotné pracovní síly ve většině případů vyčerpána. Zájem vstoupit do pracovního poměru v podnicích, který byl v době šetření hodnocen jako střední (3), postupně klesá.

⁵ Bodovací škála pro trhy produktů podniků byla stanovena odlišně, a to „Trhy produktů daného podniku se: 1 – velmi zužují, 2 – zužují, 3 – nemění, 4 – rozšiřují, 5 – velmi rozšiřují“.

Korupce byla respondenty v průměru označena jako nízká (2,28). Jako vysokou a velmi vysokou však korupci označilo 16 % respondentů. Podle očekávání byla vyšší míra korupce identifikována tam, kde sehrávají významnou roli veřejné zakázky, resp. různá povolovací řízení (stavebnictví, výroba zbraní).

Jako nízká až velmi nízká, byla respondenty vnímána podpora ze strany státních orgánů (1,66). O něco málo lépe byla hodnocena podpora ze strany místních orgánů veřejné správy (2,03).

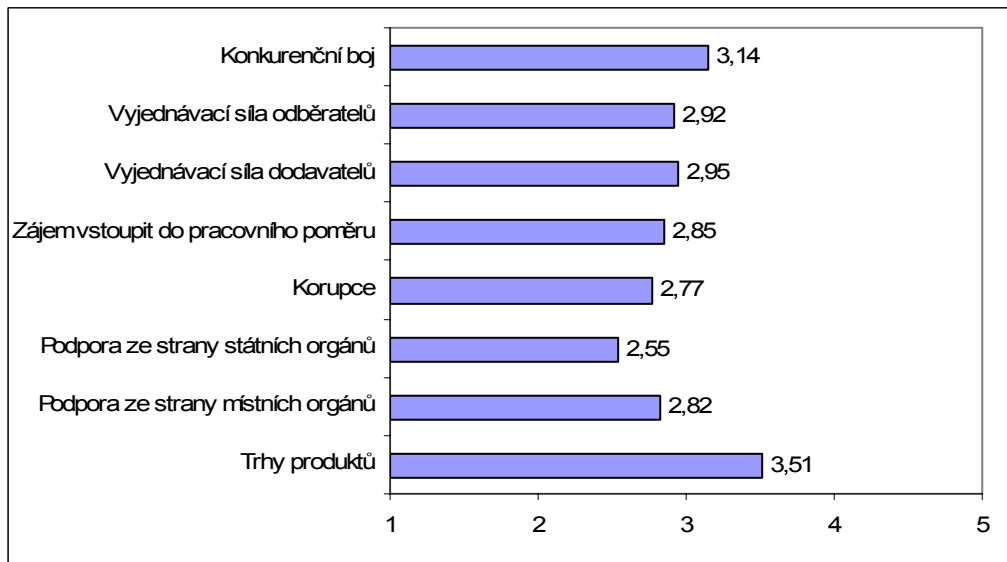
Vývoj trhů produktů, na kterých podniky působí, byl v průměru označován jako rozšiřující se (3,59).

Síla vlivu vnějších faktorů na konkurenceschopnost byla, podobně jako v případě faktorů vnitřních, hodnocena na bodovací škále:

1. silně negativní vliv;
2. mírně negativní vliv;
3. žádný vliv;
4. mírně pozitivní vliv;
5. silně pozitivní vliv.

Průměrné hodnoty jsou uvedeny v následujícím grafu.

Graf č. 8: Vliv vnějších faktorů na konkurenceschopnost



Je patrné, že vliv na konkurenceschopnost podniku je u většiny faktorů negativní. Výjimku tvoří faktor konkurenční boj (3,14), kde platí, že silný podnik může ve vysoce konkurenčním prostředí snadněji vytlačit z trhu konkurenci a tím si upevnit svoji pozici pro další rozvoj, než

v prostředí, kde rivalita je velmi nízká. Dále pak faktor trhy produktů (3,51). Rozšiřování trhů, úzce spjaté se stávajícím hospodářským boomem, dává prostor pro konkurenceschopnost a umožňuje rozvoj i méně silným podnikům.

3.2. Charakteristika podniků

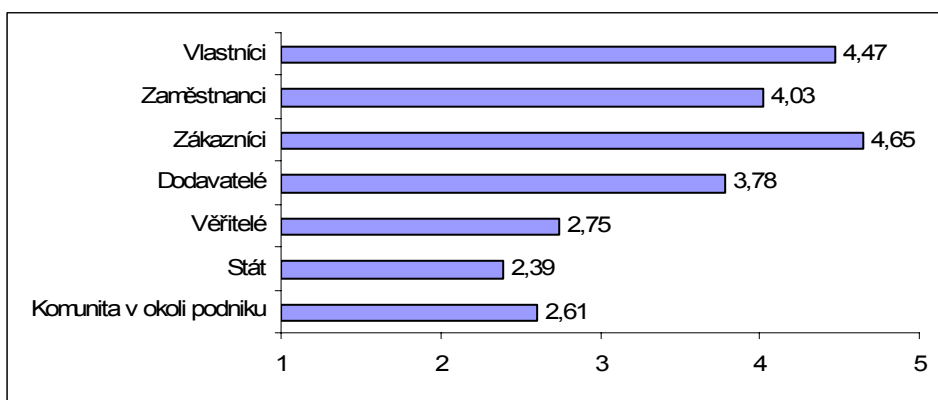
3.2.1 Důležitost zájmových skupin

Ve smyslu stakeholderského přístupu lze podnik chápat jako střet zájmů určitých skupin – stakeholderů. Pro účely empirického šetření byla použita struktura sedmi zájmových skupin, a to vlastníků, zaměstnanců, zákazníků, dodavatelů, věřitelů, státu a komunity v okolí podniku.

Respondenti hodnotili důležitost těchto zájmových skupin pro podnik na pětibodové škále s krajními polohami 1 – nedůležitá zájmová skupina, 5 – vysoce důležitá zájmová skupina.

Průměrné hodnoty jsou uvedeny v následujícím grafu.

Graf č. 9: Důležitost zájmových skupin



Jak bylo možno očekávat, nejvyšší důležitost byla přisouzena zákazníkům (4,65), dále pak vlastníků (4,47), zaměstnancům (4,03) a dodavatelům (3,78). Důležitost věřitelů (2,75) oproti minulosti, kdy byla řada podniků závislá na úvěrech, výrazně poklesla. Důležitost státu vnímají respondenti jako nízkou (2,39) a někdy si ani nepřipouštějí, že by pro ně stát mohl být v něčem důležitý. Přitom vliv hospodářské politiky státu, realizovaný prostřednictvím právních norem, je nesporný. Ovšem vzhledem k tomu, že právní normy mají principiálně vzato stejnou působnost vůči všem subjektům práva, není tento vliv zástupci podniků vnímán jako relevantní. Z odpovědí na tuto otázku vyplývá i jistý pocit rezignace vůči možnosti podniků uplatňovat svoje názory a zájmy při tvorbě hospodářské politiky státu a následně pak v rámci legislativního procesu. O něco lépe je na tom důležitost

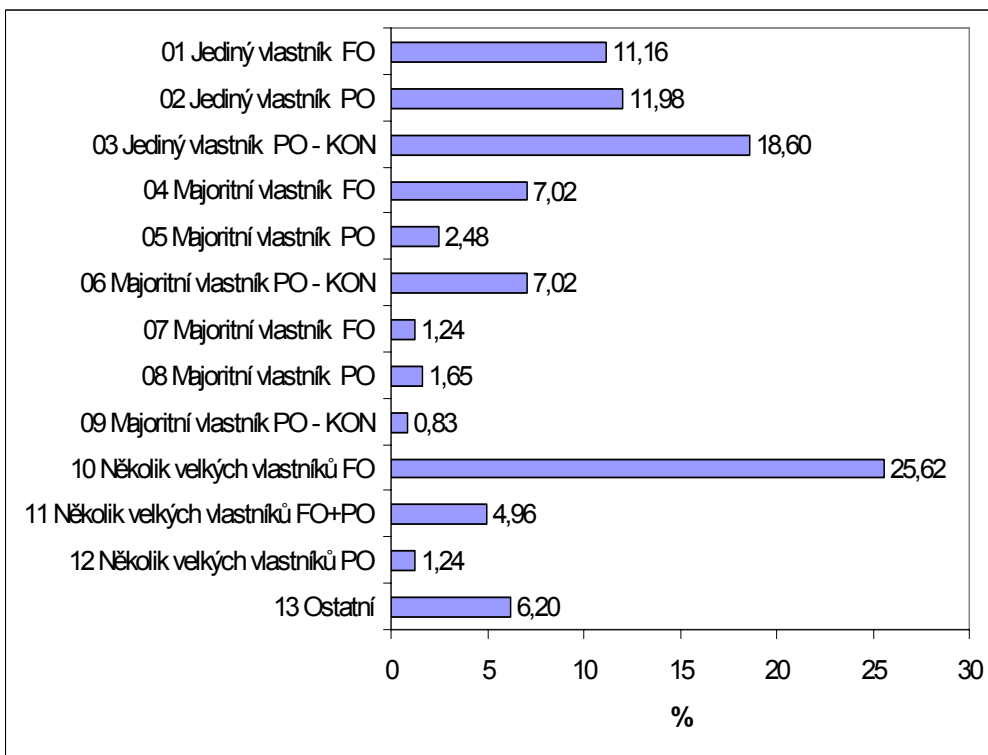
komunity v okolí podniku (2,75), kdy v řadě případů respondenti deklarovali oboustranně prospěšnou spolupráci s obcí.

3.2.2 Vlastnická struktura

K důležitým charakteristikám podniku patří jeho vlastnická struktura. Respondentům bylo nabídnuto 21 typů vlastnické struktury, ze kterých měli vybrat ten, který odpovídal situaci v jejich podniku, popř. mohli uvést i jiný – vlastní typ, pokud by v nabídce potřebná struktura nebyla k dispozici.

Vyhodnocení vlastnických struktur šetřených podniků je uvedeno v následujícím grafu.

Graf č. 10: Vlastnická struktura



Vysvětlivky:

FO – fyzická osoba, PO – právnická osoba, KON – podnik je součástí koncernu.

U typu 04, 05, 06 se vedle majoritního vlastníka na vlastnictví podílí několik minoritních vlastníků.

U typu 07, 08, 09 se vedle majoritního vlastníka na vlastnictví podílí mnoho minoritních a drobných vlastníků

U typu 10, 11, 12 jde o několik velkých vlastníků z České republiky, minoritní ani drobní vlastníci ve vlastnické struktuře zastoupení nejsou.

Co do počtu je výrazně dominantní vlastnická struktura 10 (25,62 %). Jde o české společnosti vlastněné několika fyzickými osobami. Lze předpokládat, že mnohé z nich vznikly cestou tzv. manažerské privatizace.

V pořadí druhým nejčastějším typem je vlastnická struktura 03 (18,60 %). Jde o podniky, které jsou součástí koncernů, často velkých nadnárodních společností.

Dalšími dvěma typy co do počtu je vlastnická struktura 02 (11,98 %) a vlastnická struktura 01 (11,16 %). Jde o podniky vlastněné jediným vlastníkem, a to buď fyzickou nebo právnickou osobou.

Naproti tomu nepatrný podíl v počtu podniků má vlastnická struktura typu 07, 08 a 09. Činí dohromady pouze 3,72 %. Jedná se o strukturu s velkým počtem minoritních a drobných akcionářů, která byla typickým produktem kupónové privatizace. Je patrné, že cestou postupné koncentrace kapitálu již téměř vymizela.

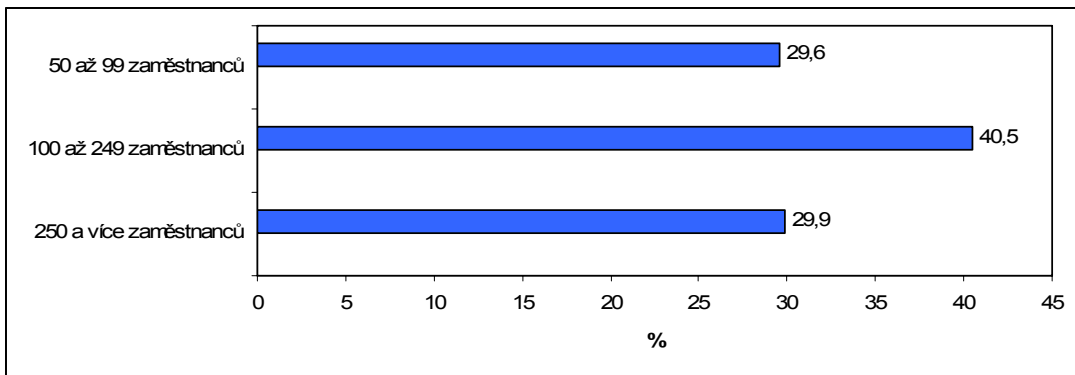
Existuje poměrně silná souvislost mezi velikostí podniků a četností typů vlastnických struktur. Ve velikostní skupině podniků o počtu zaměstnanců 50 až 99 dominuje typ 10 (35,4 %). Výrazněji je též zastoupen typ 01 (16,8 %). Podobně je tomu též ve velikostní skupině podniků o počtu zaměstnanců 100 až 249. Naproti tomu ve velikostní skupině podniků s 250 a více zaměstnanci se nejvíce vyskytuje typ 03 (28,1 %). Podniky v této velikostní skupině mají často jednoho vlastníka – právnickou osobu. Více jak 40 % velkých podniků je součástí koncernu.

3.2.3 Zaměstnanci

a) Struktura zaměstnanců

Velikostní struktura dle počtu zaměstnanců je uvedena v následujícím grafu.

Graf č. 11: Velikostní struktura



Průměrný podíl TH pracovníků z celkového počtu je 30 %, dělníků 70 %. Poměr počtu technicko-hospodářských pracovníků vůči počtu dělníků činí tedy 1 : 3,17, což je hodnota spíše tradiční, odpovídající charakteru analyzovaných odvětví.

Průměrný podíl pracovníků s vysokoškolským vzděláním je poměrně nízký (11,33 %). Téměř v devadesáti procentech podniků činí podíl vysokoškolsky vzdělaných pracovníků méně než 20 % zaměstnanců.

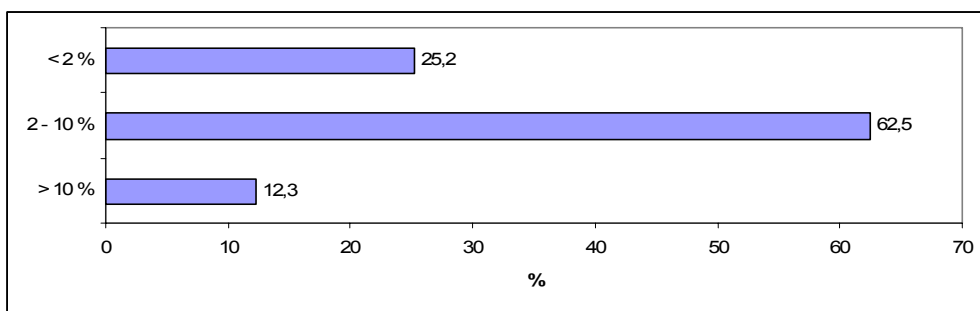
Průměrný podíl žen z celkového počtu pracovníků je 27,31 %. V přibližně v 55 % případů činí podíl žen méně jak 20% z celkového počtu pracovníků. Poměrně nízké zastoupení žen je dáno specifiky sledovaných odvětví, přičemž ve zpracovatelském průmyslu je tato hodnota vyšší než ve stavebnictví. Podíl žen ve vrcholovém managementu je v průměru nízký (cca 15 %). Zhruba u 70 % podniků činí méně jak 20 % z celkového počtu top managementu, pouze v cca 4 % podniků je počet žen ve vrcholovém managementu vyšší než počet mužů.

Podíl cizinců z celkového počtu dělníků je oproti očekávání poměrně nízký (2,58 %), což je dáno patrně skutečností, že cizinci, kteří v dělnických profesích v poměrně hojné míře v podnicích pracují, nejsou ve většině případů zaměstnanci daných podniků, ale vykonávají práci prostřednictvím agentur a nebyli proto v dotazníku uvedeni.

b) Fluktuace

Míra fluktuace se nejčastěji pohybuje v intervalu 2 až 10 %. Do tohoto ukazatele nebyly zahrnuty odchody do důchodu, ani opakované propouštění a opětovné přijímání sezónních pracovníků.

Graf č. 12: Míra fluktuace



Míra fluktuace se v průměru zvětšuje s velikostí podniku. Z explicitně uvedených důvodů fluktuace zaměstnanců se nečastěji vyskytovaly „osobní důvody“, na dalších místech pak „nízký plat“, „nedostatečné možnosti kariérního růstu“ a „špatné mezilidské vztahy.“ Většina podniků (57,2 %) důvody odchodů zaměstnanců z podniku sleduje a vyhodnocuje.

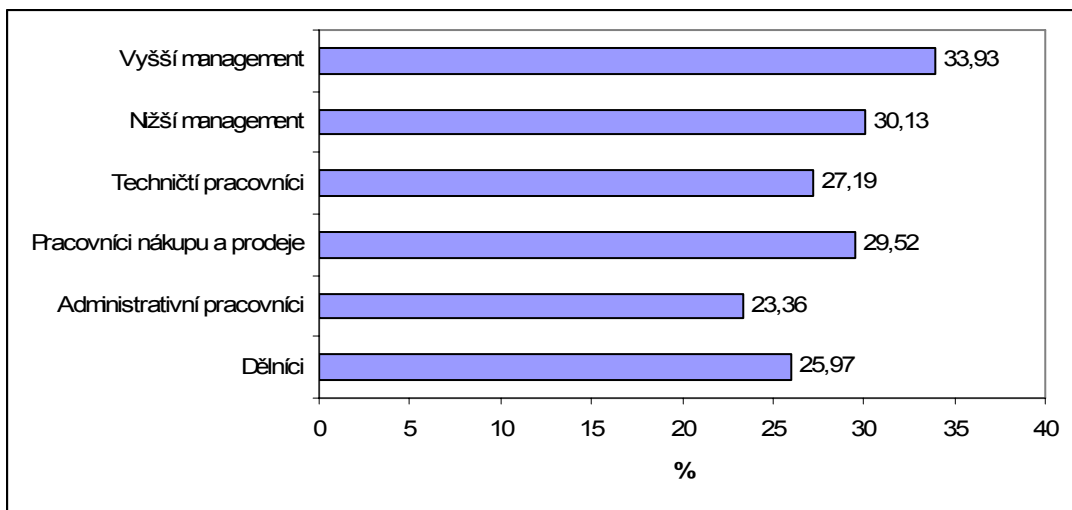
c) Relace mezi pohyblivou a základní složkou mzdy

V rámci šetření byla sledována relace mezi pohyblivou a základní složkou mzdy v těchto kategoriích zaměstnanců: vyšší management, nižší management, techničtí pracovníci, pracovníci nákupu a prodeje, administrativní pracovníci a dělníci. Při kategorizaci se vycházelo z diferenciací obsahu a formy práce i z motivačních aspektů.

Jednalo se o zjišťování pravidel mzdového systému a nikoliv o skutečně vypláčené složky mezd. Předpokládá se, že pohyblivá složka mzdy je závislá na rozsahu a kvalitě pracovního výkonu zaměstnance. Patří do ní prémie, výkonové odměny, bonusy, provize, podíly na zisku apod.

V níže uvedeném grafu je zachycen procentuální podíl pohyblivé složky mzdy z celkové mzdy dle jednotlivých kategorií pracovníků.

Graf č. 13: Podíl pohyblivé složky mzdy



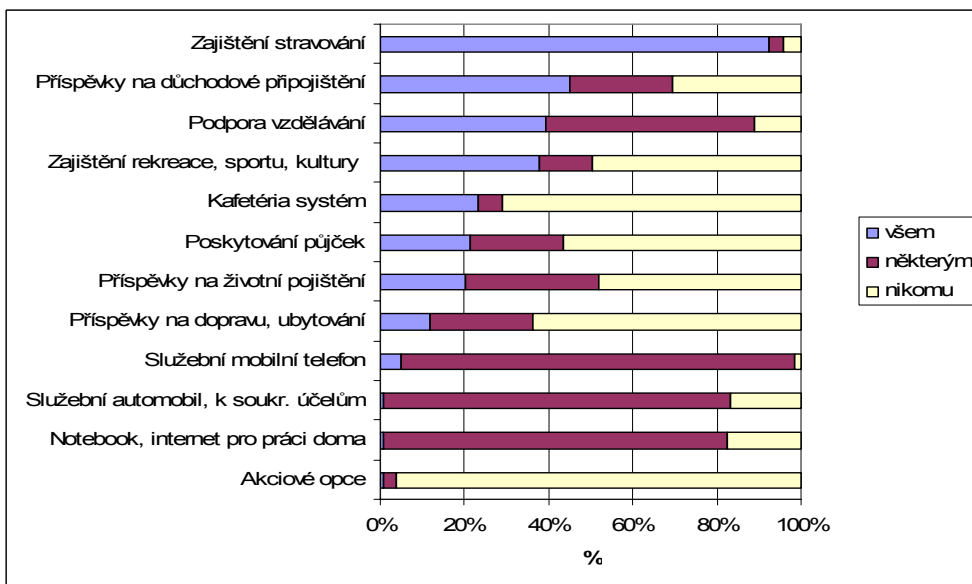
Je vidět, že pro šetřený soubor je nejvyšší podíl pohyblivé složky mzdy v průměru uplatňován u vedoucích pracovníků, dále pak pracovníků nákupu a prodeje. Nižší podíl je u technických pracovníků a dělníků, nejmenší pak u administrativních pracovníků. Podíl pohyblivé složky mzdy je relativně vysoký, jeho diferenciací dle jednotlivých kategorií není příliš výrazná. Z některých výzkumů vyplývá, že pohyblivá složka mzdy bývá přiznávána víceméně paušálně, bez zřejmé vazby na kvalitu a množství vykonané práce jednotlivých zaměstnanců. Tím se její motivační účinek snižuje.

V námi provedeném empirickém šetření respondenti v průměru uvedli, že sílu vlivu pohyblivé složky mzdy na motivaci, jak ji v daném podniku uplatňují, považují za střední až vysokou.

d) Zaměstnanecké výhody

Dalším z nástrojů motivace pracovníků a zajišťování jejich spokojenosti a loajality jsou zaměstnanecké výhody. Jejich uplatňování ukazuje následující graf.

Graf č. 14: Zaměstnanecké výhody



Z uvedeného grafu jednoznačně vyplývá, že nejrozšířenější zaměstnaneckou výhodou je zajišťování stravování, které je poskytováno prakticky všem pracovníkům ve všech podnicích. Ve značné míře je plošně poskytováno též důchodové připojištění, dále podpora vzdělávání (na základě osobního zájmu zaměstnanců, nikoliv povinná školení z iniciativy zaměstnavatele) a zajišťování rekreace, sportu a kultury. Mezi statusové zaměstnanecké výhody patří poskytování služební mobilního telefonu, notebooku a internetu pro práci doma a zejména pak služební automobil k soukromým účelům. V minimální míře jsou využívány akciové opce.

Náklady na zaměstnanecké výhody se pohybují kolem 5 % z celkových personálních nákladů a předpokládá se, že budou dále růst. Většina podniků (63,5 %) náklady na zaměstnanecké výhody sleduje a vyhodnocuje. Motivační účinek zaměstnaneckých výhod je vnímán jako mírně pozitivní.

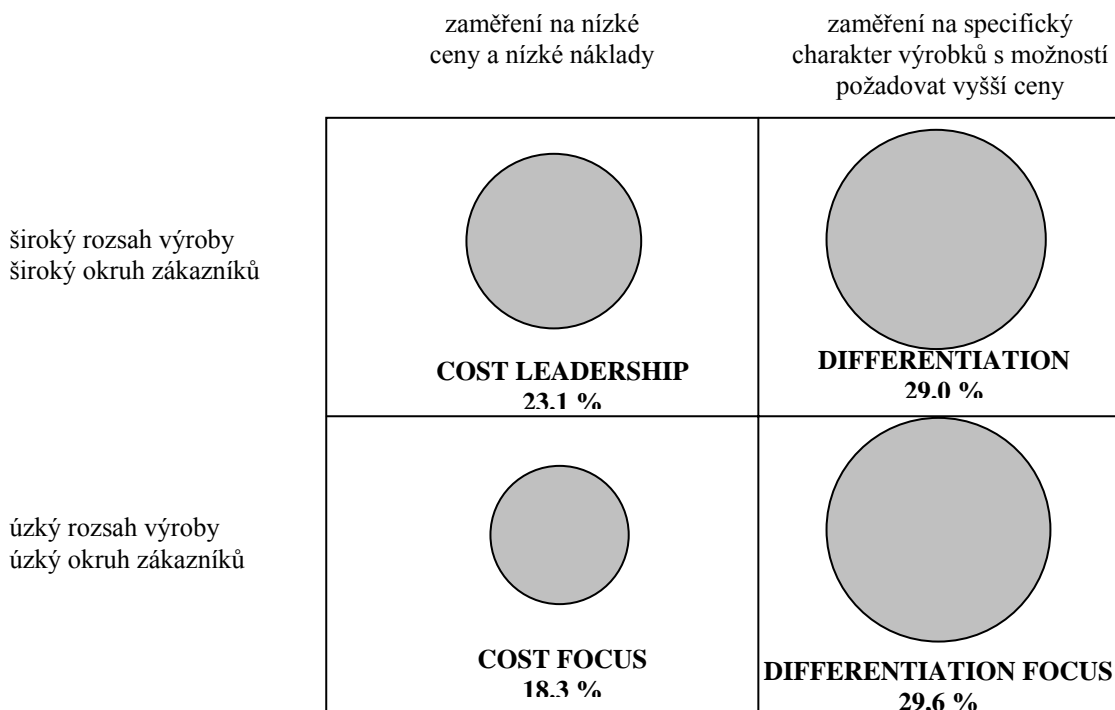
3.2.4 Dodavatelско-odběratelské vztahy

a) Obchodní strategie

Součástí šetření byla též otázka týkající se obchodní strategie podniku. Respondentům byla nabídnuta struktura strategií dle Portera – cost

leadership, differentiaion, cost focus a differentiation focus. Výsledky jsou uvedeny v následujícím grafu.

Graf č. 15: Obchodní strategie



Je zřejmé, že orientace strategií se výrazně mění, a to pozitivním směrem. Podniky v převážné míře opouštějí strategie zaměřené na nízké náklady (cost leadership, nebo cost focus) a usilují o strategie zaměřené na vysokou kvalitu, s orientací na náročné trhy. Důvodem jsou na jedné straně rostoucí náklady na pracovní sílu i růst ostatních nákladů, kde již naše podniky nejsou schopny konkurovat výrobcům z rozvojových zemí, na druhé straně pak rostoucí technický pokrok a kvalita výrobků našich podniků.

b) Teritoriální struktura odběratelů a dodavatelů

Odběratelé: Přibližně 63 % tržeb je v průměru realizováno v tuzemsku (25 % region, 38 % ostatní tuzemsko). Podíl exportu činí v průměru zbývajících 37 % z celkových tržeb. Rozptyl kolem těchto průměrných hodnot je značný. Například 24 % podniků nemá žádné odběratele v zahraničí, naproti tomu 4 % podniků vyváží veškerou svou produkci.

Podniků, které vyváží více než polovinu své produkce je přibližně 34 %.

Teritoriální struktura odběratelů se výrazně liší dle toho, zda se jedná o zpracovatelský průmysl nebo stavebnictví. Přibližně 27 % podniků zpracovatelského průmyslu vyváží 70 až 100 % své produkce, což svědčí o relativně vysokém zapojení do mezinárodní dělby práce. Naproti tomu cca 70 % podniků ve stavebnictví nemá v zahraničí žádného zákazníka.

Komparace teritoriální orientace podniků v prodeji ukazuje na určitou závislost mezi velikostí podniku a mírou angažovanosti v zahraničí. Nejvyšší podíl zákazníků v zahraničí uvedly podniky o velikosti 250 a více zaměstnanců, zatímco podniky o velikosti 50 – 99 zaměstnanců mají svoje zákazníky především v regionu.

Dodavatelé: Přibližně 71 % dodávek je z tuzemska (27 % region, 44 % ostatní tuzemsko). Podíl dodávek ze zahraničí činí v průměru zbývajících 29 %. Podobně jako v případě odběratelů, i zde je rozptýl kolem těchto průměrných hodnot značný. Pouze domácí dodavatele má 22,6 % podniků, naopak pouze zahraniční dodavatele má 2,2 % podniků.

Zpracovatelský průmysl má podstatně více zahraničních dodavatelů než stavebnictví. Například jen 12,5 % podniků zpracovatelského průmyslu má výlučně domácí dodavatele, zatímco ve stavebnictví je to více než 64 % podniků.

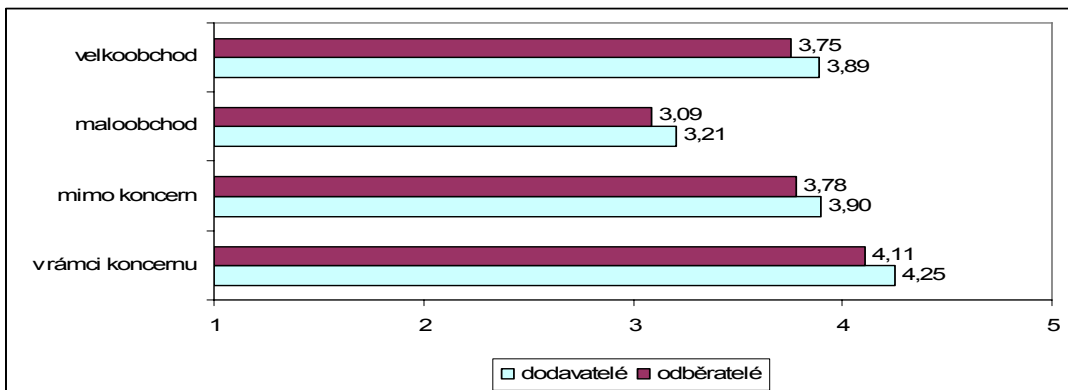
Existuje zřejmá, statisticky podložená závislost mezi velikostí podniku a teritoriální strukturou dodavatelů. Větší zastoupení domácích dodavatelů mají podniky o velikosti 50 – 99 zaměstnanců (74,6 %), zatímco podniky s počtem zaměstnanců 250 a více činí zastoupení domácích dodavatelů 59,2 %.

c) Stabilita vztahů s odběrateli a dodavateli

Podniky mají se svými odběrateli převážně spíše stabilní vztahy, jejich fluktuace (obměna, epizodičnost) je většinou nízká. Velmi podobnou hodnotu z hlediska stability vykazují i vztahy podniků se svými dodavateli.

Míra stability odběratelů/dodavatelů je na pětibodové škále (v rozmezí 1 nízká stabilita, 5 vysoká stabilita) vyjádřena v průměru hodnotou 3,75/3,89 ve vztahu k velkoobchodu, 3,09/3,21 ve vztahu k maloobchodu, 3,78/3,90 ve vztahu k zákazníkům (přímým odběratelům) mimo koncern a vysokou hodnotou 4,11/4,25 v případech, kdy je zákazník daného podniku součástí stejného koncernu jako sledovaný podnik.

Graf č. 16: Stabilita vztahů s odběrateli a dodavateli

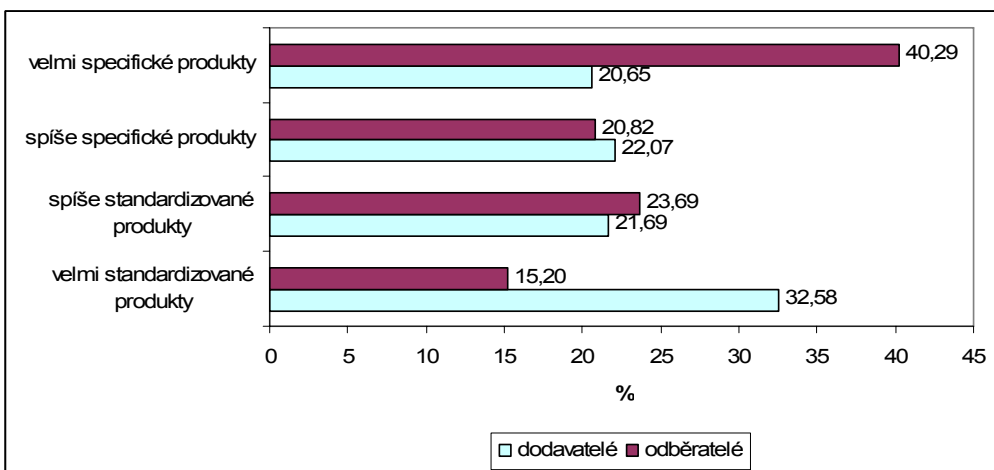


Ve zpracovatelském průmyslu je vyšší míra stability odběratelů než ve stavebnictví, což pochopitelně souvisí s charakterem těchto odvětví. Ve zpracovatelském průmyslu převažuje opakovaná výroba pro stejného odběratele, naproti tomu ve stavebnictví jde převážně o individuální výstavbu na zakázku.

d) Specifičnost produktů

S poměrně vysokou stabilitou odběratelů souvisí poměrně vysoká specifičnost produktů, které jim podniky dodávají. Naproti tomu specifičnost produktů od dodavatelů, tedy na straně vstupu do podniků, není zdaleka tak vysoká, což je patrné z následujícího grafu.

Graf č. 17: Specifičnost produktů



Z provedeného šetření je rovněž zřejmý výrazný růst míry specifičnosti produktů dodávaných odběratelům sledovaných podniků v minulém období i předpoklad jejího budoucího růstu.

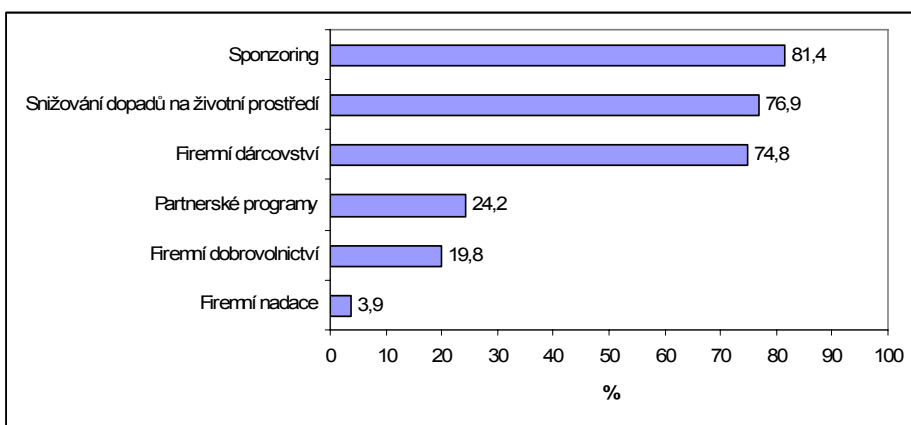
3.2.5 Dobré jméno podniku

a) Společenská odpovědnost

Demonstrace a realizace společenské odpovědnosti podniků se postupně stává stále výraznějším nástrojem, pomocí něhož podniky posilují své pozitivní image a snaží se získat konkurenční výhodu.

Součástí výzkumu bylo proto též zjišťování, kterými formami se podnik v oblasti společenské odpovědnosti angažuje. V následujícím grafu je uvedeno, kolik podniků z celkového počtu realizuje uvedené formy.

Graf č. 18: Společenská odpovědnost



Výrazně převažují tři formy, a to sponzoring (81,4 %), snižování dopadů na životní prostředí (76,9 %) a firemní dárcovství (74,8 %). Partnerské programy (24,2 %) a firemní dobrovolnictví (19,8 %) – aktivity, které vyžadují promyšlenou a organizovanou spolupráci mezi organizacemi, jsou v menšině. Realizace firemních nadací (3,9 %) je spíše epizodickou záležitostí.

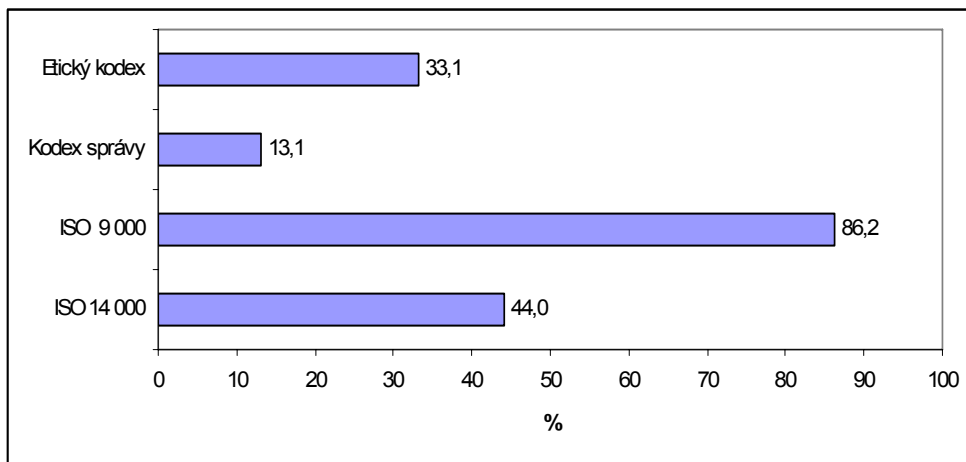
K vysokému výskytu snižování dopadů na životní prostředí je třeba poznamenat, že respondenti si často stěžovali na to, že naše zákonné normy v oblasti ochrany životního prostředí (i hygieny a bezpečnosti práce) jsou v řadě případů přísnější než normy uplatňované v jiných evropských zemích, o rozvojových zemích nemluvě. Je pravděpodobné, že právě v této otázce reflektovali nutnost podřídit se velmi přísným normám a nikoliv realizaci ochrany životního prostředí nad rámec těchto norem.

b) Kodexy a certifikáty jakosti

Spolu s rozvojem společenské odpovědnosti podniků dochází též k rozvoji manažerské etiky. Ve snaze ověřit tento trend byla do dotazníku zařazena otázka zjišťující, zda má podnik etický kodex či

kodeks správy. Dále byla zjišťována garance kvality, a to cestou zjišťování, zda podnik vlastní certifikát ISO 9000 a ISO 14000.

Graf č. 19: Kodexy a certifikáty jakosti



Etický kodex vlastní 33,1 % podniků, ve kterých šetření proběhlo, kodex správy pouze 13,1 %. S rostoucí velikostí roste počet podniků, které vlastní etický kodex. Ve velikostní skupině podniků o počtu zaměstnanců 50 až 99 je to jen 28,1 %, ve skupině s počtem zaměstnanců 100 až 249 vlastní etický kodex 30,5 % podniků a v případě podniků s 250 a více zaměstnanci je to dokonce 41,5 %.

Certifikát ISO 9000 vlastní 86,2 % podniků a velká většina těch, které ho doposud nemají, se na jeho přijetí připravují. Dá se tedy říci, že vlastnictví tohoto certifikátu se stává v podstatě nezbytností a zároveň přestává být konkurenční výhodou. Přesto však existují podniky, které o tento certifikát neusilují a deklarují svou kvalitu jiným způsobem, například tím, že jsou součástí nadnárodní společnosti, jejíž mimořádná kvalita je obecně uznávána.

Ze statistického vyhodnocení jasně vyplývá rozdílnost mezi stavebnictvím a zpracovatelským průmyslem. Stavební podniky disponují certifikáty ISO 9000 a ISO 14000 v podstatně vyšší míře než podniky zpracovatelského průmyslu. Certifikát ISO 9000 mají všechny stavební podniky, ISO 14000 pak má plných 85 % podniků tohoto odvětví.

4. ZÁVĚR

Jak již bylo uvedeno, empirické šetření bylo realizované na reprezentativním vzorku 432 podniků, formy společností s ručením omezeným a akciových společností, o velikosti 50 a více zaměstnanců, které mají sídlo v České republice a působí v odvětvích zpracovatelského průmyslu a stavebnictví. Bylo provedeno statistické zpracování získaných dat v podobě primární analýzy. Byl tak vytvořen solidní základ pro další analytické práce, které budou dokončeny a publikovány v průběhu roku 2008.

Je však možno konstatovat, že doposud statisticky zpracovaná data ve spojení s poznatky, které členové výzkumného týmu získali při návštěvách podniků nad rámec informací zachycených v dotaznících a další informace o hospodářském dění, umožňují již nyní identifikovat a interpretovat některé zajímavé jevy a souvislosti současné podnikové praxe.

Cestou shrnutí poznatků uvedených v předchozích kapitolách tohoto materiálu a se zahrnutím dalších poznatků lze uvést, bez nároku na úplnost, následující charakteristiky sledovaného souboru podniků.

Největší důležitost podniky přisuzují zákazníkům, na druhém místě jsou vlastníci, na třetím pak zaměstnanci. Význam věřitelů, kteří ve dřívějších dobách zaujímal pro řadu podniků klíčové postavení, v průměru silně poklesl.

Významné postavení zákazníků se obráží v deklarované inovační aktivitě a péči o zákazníky a ve většině případů se konkretizuje ve zcela zjevném trendu od strategie zaměřené na nízké náklady ke strategii orientované na individualizaci a vysokou kvalitu výrobků, které jsou schopny se prosadit na náročných trzích.

V posledních deseti letech se významně změnila vlastnická struktura. Po strukturách vzniklých kupónovou privatizací zůstávají jen nezřetelné stopy. Ve sledovaném souboru podniků jasně dominují dva typy vlastnických struktur: struktura, kde podnik vlastní jedna, nebo několik fyzických osob – českých vlastníků, která se uplatňuje zejména u menších podniků a struktura, kde jediným vlastníkem podniku je mateřská společnost, zpravidla zahraniční (podniky začleněné do koncernu), která se uplatňuje především u velkých podniků.

Řízení podniků, které jsou součástí nadnárodních společností, je ve značné míře soustředěno do centrály koncernu. Tam se rozhoduje nejen na strategické úrovni, ale s ohledem na globální rozměr podnikání těchto společností též v řadě případů na taktické úrovni. Jedná se nejen o takové oblasti, jako je například rozhodování o výzkumu a vývoji, ale též o centrální určení dodavatelů, odběratelů apod. Pravomoc takových podniků se pak často omezuje pouze na řízení výroby. V případech, kdy jsou členy top managementu zástupci

zahraničního vlastníka, se mohou vyskytovat problémy související s rozdílností národních kultur. Zejména u podniků řízených japonskými manažery existují výrazná specifika v motivaci pracovníků a v realizaci rozhodovacích procesů.

Převážně tradiční charakter analyzovaných odvětví – zpracovatelského průmyslu a stavebnictví – se odráží ve struktuře zaměstnanců, a to v poměrně nízkém počtu zaměstnanců s vysokoškolským vzděláním a v relativně nízkém zastoupení žen. Podíl pohyblivé složky mezd je poměrně vysoký, otázkou však zůstává, do jaké míry a s jakým motivačním efektem se uplatňuje. Postupně se rozšiřuje nabídka zaměstnaneckých výhod, a to jak na velkoplošné úrovni, tak diferencovaně pro vybrané, privilegované skupiny zaměstnanců. Aplikace akciových opcí jako nástroje dlouhodobé motivace top managementu se však zatím uplatňuje zcela okrajově.

Sledované podniky do zahraničí vyvázejí v průměru častěji, než tam nakupují. Panuje tedy převis vývozu nad dovozem, což lze obecně hodnotit spíše pozitivně, nicméně v podmínkách dlouhodobě se zpevňující domácí měny jsou podniky pod zvyšujícím se ekonomickým tlakem. Zapojení do mezinárodní dělby práce (podíl exportu, resp. importu) vykazuje růst.

Dané výsledky dále vypovídají o trendu zvyšující se provázanosti mezi podnikem a jeho odběrateli i dodavateli. Rostoucí stabilita těchto vztahů svědčí o dlouhodobé kooperaci. Rostoucí specifičnost výrobků souvisí se specializací podniků a zejména s individualizací přístupu podniků ke svým zákazníkům a s respektováním jejich diferencovaných potřeb. Potvrzuje se prioritní postavení zákazníků, jako nejvýznamnější skupiny stakeholderů a rovněž tak i trend ke zvyšujícímu se uplatňování strategií typu differentiation focus. Je patrný trend k dalšímu prohlubování mezipodnikové dělby práce. Taková situace vytváří pozitivní předpoklady ke vzniku a rozvoji podnikových sítí.

Podniky dbají o své dobré jméno. Rozšiřuje se počet podniků, které mají etický kodex. V předstihu jsou velké podniky, zejména ty, které jsou součástí velkých nadnárodních společností. Kodex správy není zatím příliš rozšířen. Široce uplatňovány a zákaznicky požadovány jsou certifikáty. Lze konstatovat, že oproti minulosti přestává být Certifikát ISO 9000 konkurenční výhodou a ve většině případů se stává nutnou podmínkou pro získávání zakázek. To platí jednoznačně ve stavebnictví, kde tento certifikát měly všechny analyzované podniky. K výraznému rozšiřování rovněž dochází u certifikátu ISO 14000, a to rovněž zejména ve stavebnictví.

POUŽITÁ LITERATURA

BLAŽEK, L. a kol. (2007): Konkurenční schopnost podniků. Primární analýza výsledků empirického šetření. Brno: Masarykova univerzita 2007. ISBN 978-80-210-4456-2.

BLAŽEK, L. – DOLEŽALOVÁ, K. – KLAPALOVÁ, A. – ŠIŠKA, L. (2005): Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku. Working paper č.11/2005. Brno: Centrum výzkumu konkurenční schopnosti české ekonomiky, 2005. 30 s. ISSN 1801-4496.

BLAŽEK, L. – SVOBODA, M. (2007): Analýza empirického šetření konkurenční schopnosti podniků. In. Svět práce a kvalita života v globalizované společnosti. Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference. Praha: Vysoká škola ekonomická. 2007. ISBN 978-80-245-1207-5.

SLANÝ, A. a kol. (2006): Konkurenceschopnost české ekonomiky. 1. vyd. Brno: Masarykova univerzita, 2006. 375 s. ISBN 80-210-4157-9.

V roce 2005 vyšlo:

WP č. 1/2005

Petr Chmelík: Vliv institucí přímé demokracie na hospodářskou politiku ve světle empirického výzkumu

WP č. 2/2005

Martin Kvizda – Jindřiška Šedová: Privatizace a akciové společnosti – k některým institucionálním aspektům konkurenceschopnosti české ekonomiky

WP č. 3/2005

Jaroslav Rektourek: Přístup k inovacím v České republice. Současný stav a možné směry zlepšení.

WP č. 4/2005

Milan Víturka – Vladimír Žítek – Petr Tonev: Regionální předpoklady rozvoje inovací

WP č. 5/2005

Veronika Bachanová: Analýza kvality regulace České republiky

WP č. 6/2005

Hana Zbořilová – Libor Židek: Washingtonský konsenzus v české ekonomické praxi 90. let

WP č. 7/2005

Osvald Vašíček and Karel Musil: The Czech Economy with Inflation Targeting Represented by DSGE Model: Analysis of Behaviour

WP č. 8/2005

Zdeněk Tomeš: Je stárnutí populace výzvou pro hospodářskou politiku?

WP č. 9/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová: Společenská odpovědnost podniků

WP č. 10/2005

Ladislav Blažek – Alena Klapalová: Vztahy podniku se zákazníkem

WP č. 11/2005

Ladislav Blažek – Klára Doležalová – Alena Klapalová – Ladislav Šiška: Metodická východiska zkoumání a řízení inovační výkonnosti podniku

WP č. 12/2005

Ladislav Blažek – Radomír Kučera: Vztahy podniku k vlastníkům

WP č. 13/2005

Eva Kubátová: Analýza dodavatelských vztahů v kontextu inovací

WP č. 14/2005

Ladislav Šiška: Možnosti měření a řízení efektivnosti a úspěšnosti podniku

V roce 2006 vyšlo:

WP č. 1/2006

Tomáš Otáhal: Je úplatkářství dobrá cesta k efektivnějšímu vymáhání práva?

WP č. 2/2006

Pavel Breinek: Vybrané institucionální aspekty ekonomické výkonnosti

WP č. 3/2006

Jindřich Marval: Daňová kvóta v ČR

WP č. 4/2006

Zdeněk Tomeš – Daniel Němec: Demografický vývoj ČR 1990–2005

WP č. 5/2006

Michal Beneš: Konkurenceschopnost a konkurenční výhoda

WP č. 6/2006

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v ČR v období 1990–2005

WP č. 7/2006

Petr Musil: Tendence na českém trhu práce v období transformace

WP č. 8/2006

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 9/2006

Pavína Balcarová – Michal Beneš: Metodologie měření a hodnocení makroekonomické konkurenceschopnosti

WP č. 10/2006

Miroslav Hloušek: Czech Business Cycle Stylized Facts

WP č. 11/2006

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost České republiky

WP č. 12/2006

Martin Chromec: Dlouhodobé efekty monetární politiky: může ČNB ovlivnit ekonomický růst?

WP č. 13/2006

Tomáš Paleta: Strukturální změny české ekonomiky ve světle privatizace a podpory malého a středního podnikání

WP č. 14/2006

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v ČR v období transformace

WP č. 15/2006

Jan Jonáš: Ekonomická svoboda a konkurenční schopnost české ekonomiky

WP č. 16/2006

Michal Tvrdoň: Regulace trhu práce v ČR

WP č. 17/2006

Martina Vašendová: Pohyb kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 18/2006

Ondřej Moravec: Hospodářská soutěž a její vliv na konkurenceschopnost české ekonomiky

WP č. 19/2006

Milan Víturka – Viktorie Klímová: Globálně orientované hodnocení konkurenční pozice krajů České republiky

WP č. 20/2006

Monika Jandová: Vývoj komoditních, teritoriálních a institucionálních aspektů zahraničního obchodu ČR

WP č. 21/2006

Vladimír Žítek – Josef Kunc – Petr Tonev: Vybrané indikátory regionální konkurenceschopnosti a jejich vývoj

WP č. 22/2006

Aleš Franc: Hlavní tendence ve vývoji pracovních migrací v České republice

WP č. 23/2006

Osvald Vašíček – Karel Musil: Behavior of the Czech Economy: New Open Economy Macroeconomics DSGE Model

WP č. 24/2006

Jaroslav Rektourek: Zapojení vysokých škol do přípravy a realizace strategických dokumentů regionů – podmínka rozvoje inovačních aktivit

WP č. 25/2006

Ladislav Šiška: Analýza finanční úspěšnosti tuzemských podniků

WP č. 26/2006

Daniel Němec: Demografický vývoj SR 1990–2005

V roce 2007 vyšlo:

WP č. 1/2007

Nada Voráčová: Maďarská fiskální politika a hospodářský růst

WP č. 2/2007

Martin Chromec: Monetární politika a její dopad na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 3/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost slovenské ekonomiky

WP č. 4/2007

Jitka Doležalová: Vliv politiky na konkurenceschopnost Slovenské republiky

WP č. 5/2007

Daniel Němec: Komparace demografického vývoje Maďarska a Polska v období transformace

WP č. 6/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Maďarsku v období 1990–2006

WP č. 7/2007

Martina Vašendová: Pohyb zahraničního kapitálu v průběhu transformace a jeho vliv na konkurenční schopnost polské ekonomiky

WP č. 8/2007

Tomáš Otáhal: Vývoj korupce v SR v období transformace

WP č. 9/2007

Jitka Doležalová: Rozvoj demokracie v Polsku a jeho vliv na výkonnost hospodářství

WP č. 10/2007

Monika Jandová: Zahraniční obchod Slovenské republiky 1993–2006

WP č. 11/2007

Milan Viturka: Inovační profily regionů

WP č. 12/2007

Veronika Bachanová: Regulace a deregulace v Polsku a ve Slovenské republice v období 1990–2006

WP č. 13/2007

Jitka Doležalová: Demokracie a její vliv na výkonnost maďarského hospodářství

WP č. 14/2007

Tomáš Paleta: Strukturální politika Slovenské republiky 1990–2005

WP č. 15/2007

Naďa Voráčová: Hospodrsk růst na Slovensku a v Polsku: jaký vliv měla fiskální politika?

WP č. 16/2007

Monika Jandová: Komparace zahraničního obchodu Maďarska a Polska (1990–2006)

WP č. 17/2007

Miroslav Hloušek: Growth Accounting for Visegrad States: Dual Approach

WP č. 18/2007

Jaromír Tonner – Osvald Vašíček: Odhad časov proměnných parametrů v modelech české ekonomiky

WP č. 19/2007

Jiří Polansk – Osvald Vašíček: Economic Development of Visegrad Countries: Macroeconomic DSGE Models

WP č. 20/2007

Petr Musil: Trh práce a konkurenceschopnost maďarsk ekonomiky v období transformace

WP č. 21/2007

Petr Musil: Trh práce a konkurenceschopnost polsk ekonomiky v období transformace

WP č. 22/2007

Petr Musil: Trh vrobnch faktorů a konkurenceschopnost v SR v období transformace

WP č. 23/2007

Tomáš Otáhal: Teorie korupce: Kterou použit?

WP č. 24/2007

Vladimír Žítek – Viktorie Klmov: Podprn infrastruktura inovačního podnikání v regionech ČR

WP č. 25/2007

Tomáš Paleta: Strukturální politika Polska a Maďarska 1990–2005

WP č. 26/2007

Jan apek: Nejistota vybraných makroekonomických dat zem Visegrádu

WP č. 27/2007

Jan Jonáš: Finann zprostředkovatel a jejich vliv na hospodrsk růst v ČR

WP č. 28/2007

Jan Jonáš: Finann zprostředkování a jeho význam pro hospodrsk růst Polska a Slovenska

WP č. 29/2007

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost slovenské ekonomiky

WP č. 30/2007

Zuzana Hrdličková: Vliv sociální politiky na konkurenceschopnost polské a maďarské ekonomiky

WP č. 31/2007

Ladislav Blažek: Dílčí závěry z empirického šetření konkurenceschopnosti podniků