



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**

OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

PROCES TVORBY HOSPODÁŘSKÉ POLITIKY

**Teorie hospodářské
politiky
Prezentace č. 6**

Obsah prezentace



1. Vymezení pojmu
2. Metody ovlivňování realizace hospodářské politiky
3. Konsensus a možnosti jeho dosahování
4. Proces vyjednávání
5. Kompromis
6. Náklady dosažení konsensu (kompromisu)

Proces tvorby hospodářské politiky



- Za tvorbu hospodářské politiky v podmínkách parlamentní demokracie odpovídá parlament a vláda, ale skutečnými tvůrci jsou politické strany.
 - Vliv mají také různé zájmové svazy a skupiny, lobby a neziskové organizace.
 - Nejčastěji užívané metody ovlivňování realizace hospodářské politiky:
 - neformální, neinstitucionalizované ovlivňování (osobní kontakty),
 - formální, institucionalizované ovlivňování (představitelé zájmové organizace jsou členy určité politické strany),
-

- Základním předpokladem pro přijetí jakéhokoliv rozhodnutí pro tvorbu hospodářské politiky je shoda (konsensus) aktérů HP.
- Konsensus je možno použít, jestliže:
 - je dostatek času na rozhodování,
 - pro úspěšný výsledek je nutná podpora všech zúčastněných stran.
- Při dosahování konsensu je třeba:
 - správně identifikovat rozhodnutí, které je potřeba přijmout, nebo problém, který je potřeba vyřešit
 - jasně identifikovat svůj postoj k řešení problému
- dobře vysvětlit svůj názor tak, aby ostatní účastníci mohli pochopit

- Při dosahování konsensu je třeba:
 - dobře vysvětlit svůj názor tak, aby ostatní účastníci mohli pochopit pohnutky, které k tomuto názoru vedou
 - pozorně naslouchat názorům a pocitům ostatních
 - být připraven upravit svůj postoj na základě informací a porozumění argumentům
 - vyhnout se výsledku vítěz-poražený, odlišnost postojů má svou cenu
 - změnit navrhované řešení tak, aby jej mohli ostatní podpořit, nepokoušet se měnit mysl
 - uvědomit si, že dosažení konsensu je obtížné
 - není možné, aby byl proces hledání konsensu narušován jedinou stranou, která je proti a zároveň není schopná navrhnout alternativu, která může být ostatními akceptovaná
-

- Pro vyjednávání vždy platí, že jeho průběh a výsledky ovlivňují tři základní parametry – moc, informace a čas.
 - Výchozí pozice v procesu vyjednávání. Na počátku jednání mají vyjednávací strany určité postavení, *moc* a váhu
 - V průběhu jednání se tato pozice mění – může se měnit samotná moc a to i pod vlivem informací a *času*, které mají vyjednávací strany k dispozici.
 - *Informace* se týkají vlastních zájmů a cílů, jejich změn, jejich důležitosti a důsledků, které by mohlo mít jejich prosazení nebo obětování.
-

- Čas (časový termín), ve kterém by se mělo shody dosáhnout, je dán objektivně zvenčí, nebo ho mohou vyjednávací strany svým jednáním ovlivnit.
- Každá ze stran uplatňuje během vyjednávání svou strategii a taktiku a jednání končí v okamžiku, kdy se podaří sladit zájmy jednajících stran.
- Zkoumání procesu vyjednávání, jeho vyhodnocování a hledání zákonitostí a metod je aktuálním předmětem výzkumu řady společenských věd – teorie her pro potřeby psychologie, sociologie, business science (joint venture nebo vyjednávání s odbory, teorie řízení a teorie veřejné volby pro potřeby politické ekonomie a politologie)

- Není-li možno dosáhnout konsensu, pak v procesu vyjednávání je jedinou metodou společné tvorby záměrů hospodářské politiky uzavření kompromisu (druhé nejlepší řešení).
- Kompromis neznamena optimální způsob řešení sporů, neboť ve skutečnosti představuje ústupek nebo nenaplnění očekávání žádné z vyjednávajících stran.

Vytvoření konsensu (kompromisu)



- Vytvoření konsensu (kompromisu) v hospodářské politice závisí na těchto skutečnostech:
 - ve společnosti musí existovat minimální míra pospolitosti
 - ideologicky podmíněná rigidita hodnotových představ a zájmů činí tvorbu konsensu (kompromisu) nemožnou,
 - mechanismus vyjednávání a dohody může fungovat jen tehdy, pokud daná společnost je přístupná k diskusi a ke kompromisům,
 - ve společnosti existují vedoucí osobnosti, které navrženou koncepci hospodářské politiky formulují a prezentují,
 - institucionalizace procesů informací, komunikací, diskuse, vyjednávání, hlasování a koordinace vytvoření konsensu resp. kompromisu výrazně napomáhají.

Náklady konsensu (kompromisu)



- S nákladovou analýzou souhlasu přišli v rámci rozvoje teorie veřejné volby představitelé tzv. chicagské školy
- Náklady na dosažení konsensu (kompromisu) můžeme rozdělit na:
 - Externí
 - Interní (náklad souhlasu)
- Externí náklady
 - Vznikají těm, kteří nejsou schopni samotné jednání ovlivnit
 - Tyto náklady ponесou všichni, aniž by se účastnili hlasování
 - S rostoucím počtem hlasujících klesají
- Interní náklady
 - Jsou to náklady spojené s realizací rozhodnutí ale také s vyjednáváním
 - S rostoucím počtem hlasujících rostou



Děkuji za pozornost a přeji hezký den

