

4'09 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 4 | 2009 | ročník V
www.sets.cz

Scientia *&et* Societas

03 První příznaky doznívání recese a očekávané proměny
globální konjunkturální situace

17 Státní a podniková řešení dopadů současné hospodářské recese

34 Automobilový průmysl v retrospektivě a dlouhodobé perspektivě

52 Mezinárodní financování ochrany klimatu z pohledu národních zájmů
České republiky

Obsah

Odborné stati

- 3 První příznaky doznívání recese a očekávané proměny globální konjunkturální situace
- 17 Státní a podniková řešení dopadů současné hospodářské recese
- 34 Automobilový průmysl v retrospektivě a dlouhodobé perspektivě
- 52 Mezinárodní financování ochrany klimatu z pohledu národních zájmů České republiky
- 77 Nekončící spor o efekty přímých zahraničních investic
- 98 Boj s rizikem chudoby jako významný prvek sociální agendy EU
- 125 Inovácie ako akceleračtor ekonomického rastu
- 139 Monopol a konkurence na železnici

První příznaky doznívání recese a očekávané proměny globální konjunkturální situace

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* Finanční krize, kterou světová ekonomika prodělávala v průběhu předchozích dvou let, se stala stěžejním podnětem pro dramatické zhoršení globální konjunkturální situace, pro vznik nejhlubší ekonomické recese poválečných let. Tato recese vyústila v nevyužití výrobních kapacit i výrobních faktorů, jež se svým rozsahem blížilo pouze důsledkům Velké ekonomické krize, která nastala počátkem 30. let. Vyvolala finanční a materiální škody ohromných rozměrů a projevila se koncem konců v omezení světového produktu, jehož měřítko neměla v poválečných letech obdoby.

Tentokrát však vynaložily vlády většiny hospodářsky vyspělých států i řady mladých ekonomik značné prostředky na umírnění dopadů současné recese na jejich hospodářské subjekty a na podporu oživení hospodářské aktivity v jejich zemích. Výsledky nedávno dovršených analýz svědčí o tom, že účinky většiny těchto opatření se mohou projevit teprve s jistým časovým odstupem. Stává se tak pochopitelným, proč koncem roku 2008 a počátkem roku 2009 se tato recese prosazovala ještě se zvýšenou razancí, proč teprve v druhém a ve třetím čtvrtletí 2009 narůstal počet zemí, jejichž ekonomická výkonnost již neklesala volným pádem, proč teprve zcela nedávno se vyskytlo několik zemí, kde byl již obnoven růst HDP.

Dnes se pokoušejí prognostici urychleně vyjasnit, jsou-li to příznaky toho, že současná globální recese je již na ústupu, anebo jde-li jen o přechod-

né teritoriálně omezené zlepšení konjunkturální situace, které může zanedlouho pominout. Pokoušejí se též vyjasnit, existují-li v některých zemích šance pro obnovení vysokých temp ekonomického růstu vžitých zde před vypuknutím současné recese.

Výsledky těchto šetření by měl management firem i vládní představitelé brát v úvahu při formulaci svých strategických rozhodnutí. To je též důvodem, proč se v této stati pokoušíme obeznámit čtenáře s nejnovějšími poznatky o faktorech, které ovlivní nadcházející vývoj konjunkturální situace v hlavních regionech světové ekonomiky, které byly nashromážděny nejnvýznamnějšími evropskými prognostickými pracovišti a diskutovány na jejich letošním podzimním zasedání.²

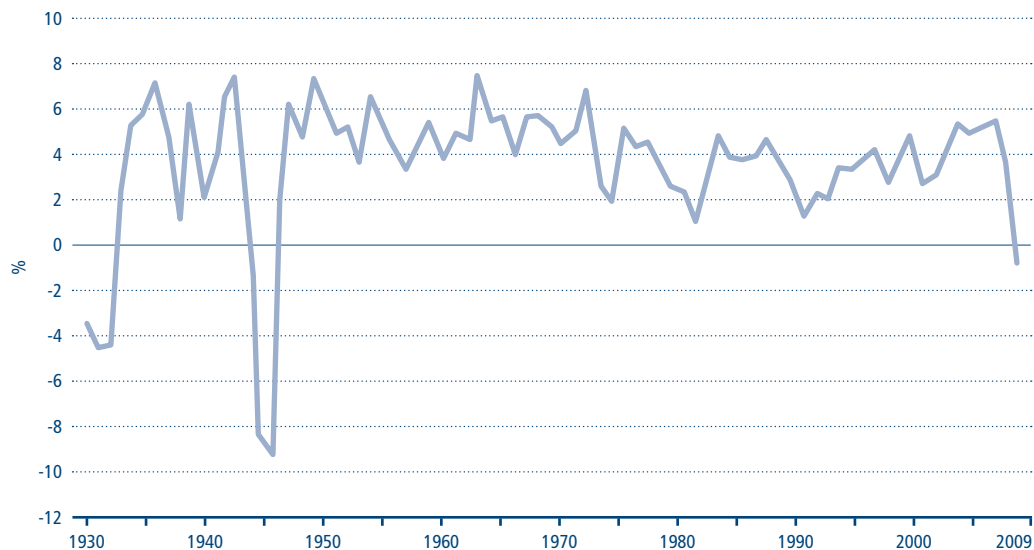
1. Globální konjunkturální situace v krátkodobé retrospektivě a expektace jejího vývoje v roce 2010

Počínaje třetím čtvrtletím 2008 se v hospodářsky vyspělých státech – zejména pak v EU, v USA a v Japonsku – drasticky omezila souhrnná domácí spotřeba. Pokles domácí poptávky v těchto státech i nedostatek disponibilních obchodních úvěrů měl za následek též radikální omezení jejich dovozu. Důsledky toho se neprodleně přenesly do dalších silně exportně orientovaných ekonomik. Koncem roku 2008 tím byl nejsilněji postižen ex-

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

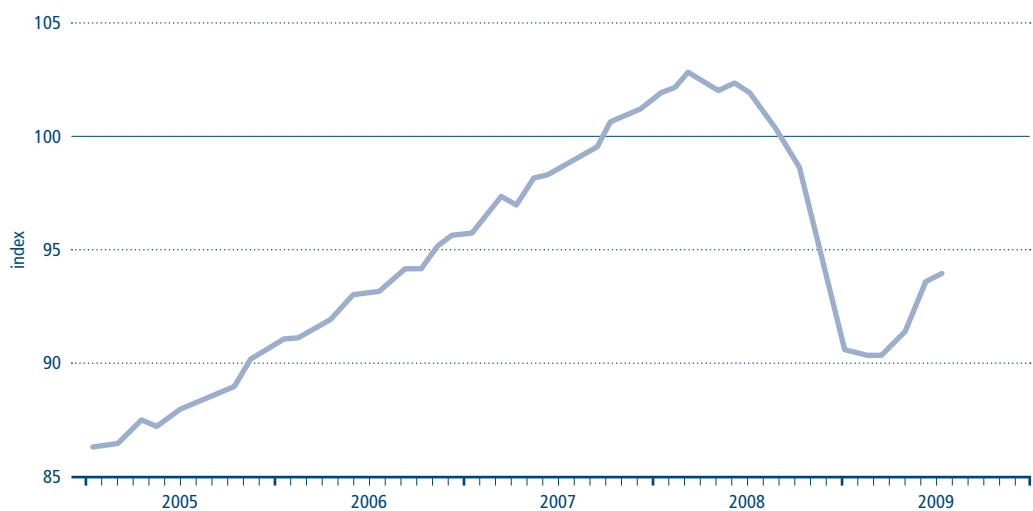
² Jde o konjunkturální predikce diskutované u příležitosti mezinárodní konference členů Asociace evropských konjunkturálních výzkumných ústavů, která se konala počátkem listopadu 2009 v Bruselu.

→ Graf č. 1 » Vývoj světového produktu v letech 1930–2009 (meziroční % změny)



Pozn.: Omezení světového produktu zaznamenané v polovině 40. let nebylo cyklické povahy, ale odráželo válečnou destrukci výrobních kapacit.
Pramen: č. 1

Graf č. 2 » Vývoj objemu světového HDP v letech 2005–2009 (index, 2008 = 100)



Pramen: č. 1

port asijských zemí, utrpěly tím však i všechny ostatní státy, jejichž ekonomiky jsou silně zapojeny do mezinárodních toků zboží či do mezinárodních výrobních struktur. Během necelých čtyř měsíců, tj. mezi říjnem 2008 a lednem 2009, se tak omezila světová průmyslová produkce o plných 8 %, přičemž její pokles přetrvával – byť poněkud mírnějším tempem – až do března 2009. Mezi listopadem 2008 a lednem 2009 klesl objem mezinárodního obchodu o více než 17 %. Tento pokles převyšoval dokonce i ten, jenž nastal během Velké krize z počátku 30. let. Ve čtvrtém čtvrtletí 2008 se omezil souhrnný hrubý domácí produkt hospodářsky vyspělých států o 1,9 % a v průběhu prvního čtvrtletí 2009 dokonce o 2,5 %. Ohromným částkám vynaloženým v těchto státech na různá fiskální i jiná protikrizová opatření je připisována hlavní zásluha za to, že propad jejich ekonomik se na počátku druhého čtvrtletí 2009 začínal zpomalovat.

Během druhého čtvrtletí 2009 se zvýšil objem světové průmyslové výroby – oproti objemu, na který spadl v předchozích dvou čtvrtletích – o 1,9 % a ve třetím čtvrtletí 2009 dokonce o 2,5 %. Přesto dojde v roce 2009 v celoročním měřítku stále ještě k omezení světového produktu zhruba o 1,4 %. Jde o první absolutní pokles tohoto produktu zaznamenaný od roku 1946. Tehdy však odrážel tento pokles válečnou destrukci výrobních kapacit, zatímco dnes odráží mimořádně závažné tržní selhání.

Prognostici očekávají, že již koncem roku 2009 se globální konjunkturální situace dále zlepší a že se zlepší o to více v průběhu roku 2010, budou-li jednotlivé státy pokračovat v uplatňování expanzivní fiskální a monetární politiky. Předpokládají však, že i v tomto případě bude světová výroba i mezinárodní obchod narůstat jen velice pomalu, neboť nebude snadné vstřebat letošní ekonomické šoky.

Úsilí domácností i podniků omezit své zadlužení bude kromě toho podvazovat oživení domácího poptávky ve všech hospodářsky vyspělých státech. V důsledku toho dosáhne v Evropě i v USA jak nezaměstnanost, tak i schodky veřejných rozpočtů nebyvale vysokou úroveň.

Očekává se, že v průběhu roku 2010 se objem mezinárodního obchodu výrazně zvýší, nikoli však v míře, která by umožnila kompenzovat jeho silný propad, jenž nastal počátkem roku 2009. Objem světového produktu patrně dosáhne v roce 2010 rekordní úroveň – hlavně díky silnému hospodářskému rozvoji, jenž nastane v některých velkých rozvojových zemích. V hospodářsky vyspělých státech však nebudou ještě řadu let dosaženy rekordní objemy produkce ani špičková tempa ekonomického růstu, zaznamenaná zde v minulosti.

Prognostici poukazují na to, že vzájemné prolínání důsledků finanční a ekonomické krize zanáší do nadcházejícího vývoje konjunkturální situace v těchto státech silné prvky nejistoty. Ty připisují hlavně skutečnosti, že mnohé ze zdejších bank i jiných finančních institucí dosud zápolí se závažnými potížemi, takže výskyt dalšího finančního šoku by se mohl stát podnětem pro urychlený zánik mnohých z nich.³ A to by mělo závažné dopady nejen na nadcházející vývoj zdejší konjunkturální situace, nýbrž i na další průběh současného globálního hospodářského cyklu.

Upozorňují též na to, že jak vlády hospodářsky vyspělých států, tak i jejich centrální banky se budou muset již zanedlouho rozhodnout, kdy a za jakých podmínek miní radikálně omezit uplatňování různých podpůrných opatření či jiné formy zasahování do aktivity jejich podnikové sféry, které zavedly v průběhu předchozích dvou let ve snaze umírnit dopady recese na jejich hospodářské subjekty. Uplatňování této intervenční politiky totiž vyústilo ve většině těchto států v navyšování →

³ Bankovní sektor v západní Evropě i v USA je dnes sice považovaný za v hrubých rysech konsolidovaný, do konce roku 2010 však budou zdejší banky a finanční instituce muset odepsat ještě další nekrytá aktiva v hodnotě stovek miliard USD. MMF se domnívá, že americké banky dosud provedly pouze polovinu nezbytných odpisů svých znehodnocených aktiv. Relativně nižší objem nutných zbývajících odpisů vykazovaných evropskými bankami připisuje hlavně skutečnosti, že tyto banky byly dosud zdrženlivější v přiznávání rozsahu svých ztrát.

→ schodků jejich veřejných rozpočtů a leckde i jejich vnějšího zadlužení v míře, která je dlouhodobě neudržitelná. Problém spočívá v tom, že předčasné ukončení těchto podpůrných opatření může zmařit dosud skromné výsledky pokusů o oživení zdejší hospodářské aktivity. Bude-li však jejich uplatňování ukončené příliš pozdě, může rostoucí zadlužení veřejných rozpočtů těchto států znemožnit po dlouhou dobu jejich návrat k vyšším tempům ekonomického růstu a ve svých důsledcích oslabit též jejich postavení ve světové ekonomice.

Za citlivé považují prognostici určení správné chvíle, kdy za účelem snížení svých rozpočtových schodků či zadlužení by měly vlády jednotlivých států přejít k navyšování daní či k zavádění tvrdých úsporných opatření. Mnozí prognostici se ztotožňují s nedávným vyhlášením německé kancléřky Angely Merkelové, že „pouze šetření nás nemůže vyvést ze současné recese“.

Za neméně riskantní považují prognostici stanovení správného momentu, kdy by centrální banky měly přejít k navyšování úrokových sazeb (poté, kdy je do září 2009 snížily téměř k nule) a kdy by měly přistoupit i k omezování své angažovanosti v podnikové sféře (k němuž došlo v důsledku poskytování garancí a leckde i v důsledku znárodnování bank). Za obdobně citlivé považují prognostici určení správné chvíle, kdy za účelem snížení svých rozpočtových schodků či zadlužení by měly vlády jednotlivých států přejít k navyšování daní či k zavádění tvrdých úsporných opatření. Mnozí prognostici se ztotožňují s nedávným vyhlášením německé kancléřky Angely Merkelové, že „pouze šetření nás nemůže vyvést ze současné recese“.

Nepřekvapuje tudíž, že sílí hlasy politiků i národohospodářů požadujících, aby uplatňování nejrozumnějších forem podpor podnikatelské aktivity ještě nebylo omezováno, nýbrž naopak posíleno. Současně s tím však narůstá úsilí protagonistů této politiky zaměřit tato podpůrná opatření hlavně do

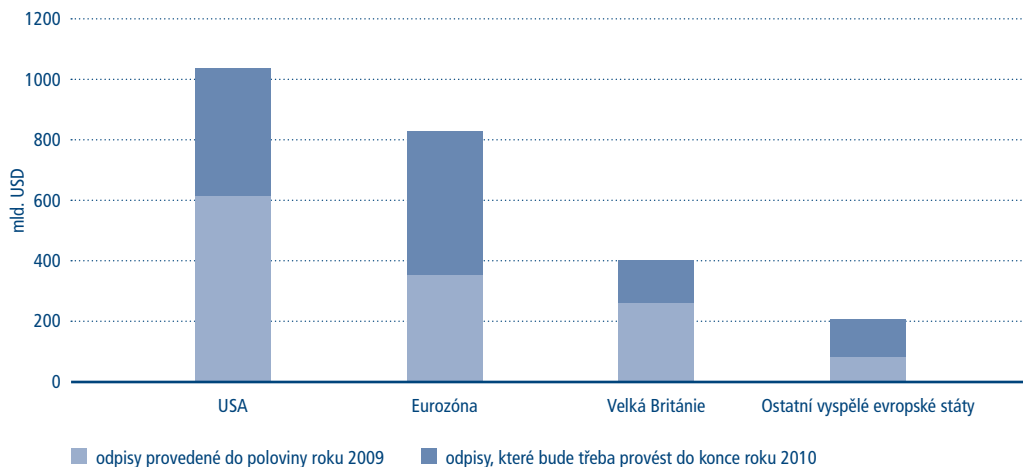
vlastní podnikové sféry. Uvážíme-li, že tato opatření bývají financována z veřejných prostředků a že daňoví poplatníci bývají ochotni je financovat hlavně proto, že očekávají, že přispějí v jejich zemi k vytvoření nových pracovních příležitostí (anebo k jejich zachování), jeví se tento požadavek jako pochopitelný. Problém spočívá v tom, že vede k posilování protekcionismu, jenž reprezentuje jednu z nejzávažnějších hrozeb nejen pro žádoucí obnovení dynamiky mezinárodního obchodu, nýbrž i pro perspektivy jednotlivých otevřených ekonomik.

Nelze tudíž očekávat, že současná recese skončí „automaticky“ poté, kdy uplyne obvyklý počet let hospodářského cyklu. Je třeba vycházet z povědomí toho, že nepodaří-li se vládám hospodářsky vyspělých států i jejich centrálním bankám vyhnout se uvedeným i dalším úskalím, mohou se vyskytnout závažné zábrany pro jejich návrat k vyšším tempům ekonomického růstu, které mohou přetrvávat řadu let.

2. Aktuální konjunkturální situace v USA a její perspektivy

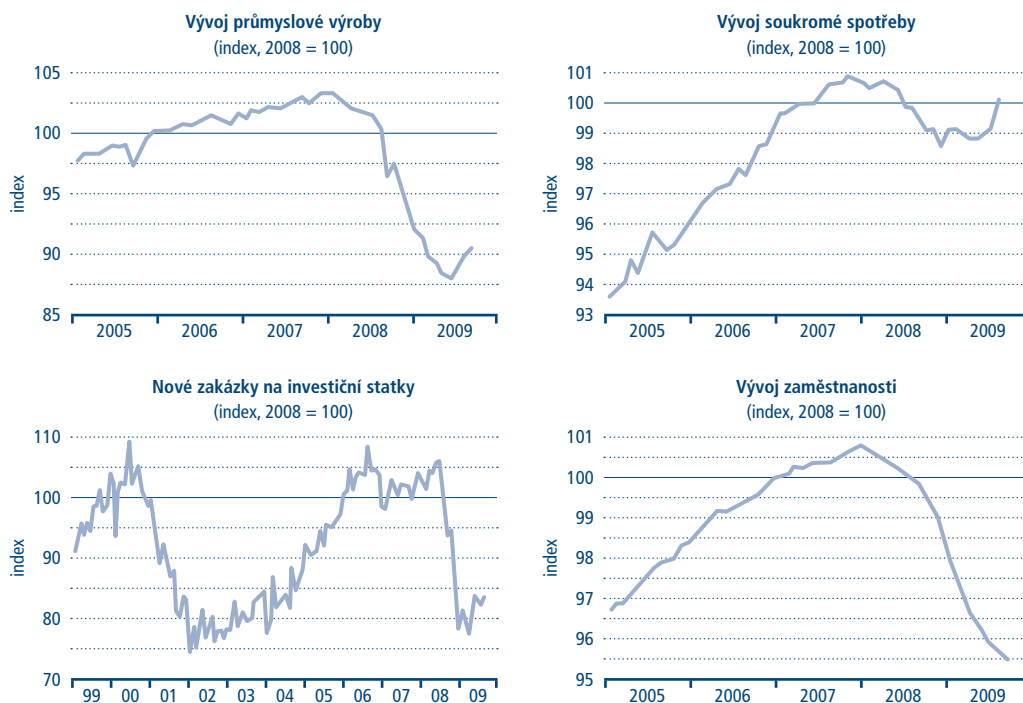
Příznaky nadcházející ekonomické krize se vyskytovaly v USA již dříve než v ostatních regionech světové ekonomiky. Investiční aktivita ve zdejším průmyslu ochabovala již od roku 2007, v bytovém stavebnictví dokonce již od roku 2005. Již v té době se rychle omezoval objem průmyslové produkce, a to dokonce v tradičních výrobních oborech. A od počátku roku 2008 zde byly bankroty podniků a bank na denním pořádku. Na podzim

Graf č. 3 » Špatná aktiva amerických a evropských bank k odepsání do konce roku 2010 (mlrd. USD)



Pramen: č. 1

Graf č. 4 » Vývoj ekonomických ukazatelů USA



Pramen: č. 1



- 2008 byl Kongresem schválen program TARP,⁴ jenž předvídal vynaložení 700 mld. USD na záchranu bankrotujících amerických bank, finančních institucí a podniků. A krátce po nástupu prezidenta Baracka Obamy do funkce byl schválen jeho stimulační program, jenž na umírnění dopadů krizových jevů na americké občany a podnikovou sféru a na opatření sloužící k oživení zdejší hospodářské aktivity vyhradil 787 mld. USD, což odpovídá zhruba 5,5 % amerického HDP.

Třebaže uplatňování těchto protikrizových opatření bylo rozběhnuto zvýšenými tempy, pokračoval během prvního pololetí 2009 dramatický propad americké ekonomiky. Avšak již od počátku druhého čtvrtletí 2009 se začal tento propad měsíc po měsíci zmenšovat a ve třetím čtvrtletí 2009 zde došlo dokonce k malému navýšení HDP (zhruba o 0,9 %). Jde sice jen o velice malý nárůst, takže v celoročním měřítku (za rok 2009) dosáhne pokles objemu amerického HDP stále ještě zhruba 2,5 %. Prognostici však toto malé navýšení HDP považují za významné, neboť jde o jeden z nanejvýše vzácných případů, kdy – po započítání současné recese – došlo v hospodářsky vyspělé zemi k obnovení ekonomického růstu. Zde zaznamenané oživení průmyslové výroby a exportu bylo sice jen nepatrné, zastavil se však pokles investiční aktivity ve zdejší podnikové sféře i ochabování soukromé spotřeby. Dokonce i bytová výstavba vykazovala – poprvé od konce roku 2005 – malý přírůstek. To vše je považováno za důkaz toho, že americká ekonomika se již odrazila ode dna.

Dovoz zde však dosud vážne, takže mírné zlepšení konjunkturální situace v USA se dosud nepřenese do zemí figurujících mezi jejich hlavními dodavateli. A nezávisle na mírném oživení zdejší hospodářské aktivity se zde dosud zvyšuje neza-

městnanost. Prognostici očekávají, že ta by mohla v roce 2010 převyšovat 10 % práceschopného obyvatelstva. To považují za závažné, neboť by tak mohlo dojít k narušení kauzálních vazeb mezi popťávkovými funkcemi, se kterými zde uplatňovaná koncepce protikrizových opatření počítá. Vytvořením četných nových pracovních příležitostí ve zdejším veřejném sektoru minila Obamova administrativa nejen nahradit úbytek těchto příležitostí v soukromém sektoru, nýbrž posílit též důvěru řadových Američanů v obnovení jejich prosperity a povzbudit tak jejich příslovečnou chuť nakupovat. A vzhledem k tomu, že na osobní spotřebu připadají téměř tři čtvrtiny zdejšího užitého HDP, mohlo by se její zbytnění stát podnětem pro růst poptávky v celé výrobní vertikále i ve službách. Počítá se s tím, že jiskra oživení hospodářské aktivity zde zanedlouho přeskočí z veřejného do soukromého sektoru. Podaří-li se to, mohly by se USA ocitnout již od roku 2010 nanovo na trajektorii relativně robustního ekonomického růstu, s meziročními přírůstky HDP v rozpětí mezi 1,5 % a 2,5 %. Nepodaří-li se to, ocitla by se ekonomika USA ve značně svízelné situaci, neboť v tom případě by zde nedošlo k nanejvýše žádoucímu nárůstu zaměstnanosti ani k potřebnému navýšení fiskálních příjmů, přičemž s deficitním financováním zdejšího veřejného sektoru a s uplatňováním stimulačních opatření obdobného rozsahu jako v předchozích dvou letech zde zřejmě není možné počítat.⁵ Lze jen doufat, že ke zlepšení konjunkturální situace zde přece jen dojde, neboť na tom jsou závislé i perspektivy širokého okruhu dalších ekonomik, mimo jiné i členských států EU, z nichž některé směřují na americký trh až pětinu svého exportu.

⁴ *Troubled Asset Relief Program*

⁵ *Při ohromném nárůstu vnějšího dluhu USA, jenž nastal v předchozích dvou letech, by jeho další navýšení patrně Kongres nepřipustil. A mobilizace potřebných částek na mezinárodních kapitálových trzích by za této situace byla stále obtížnější. Je paradoxní, že stimulační opatření USA byla dosud financována z valné části Čínou, Japonskem a ropnými státy Blízkého východu, jejichž centrální banky skupovaly ve velkém státní obligace USA, jimiž byly kryty náklady těchto opatření. Náměty na rekonstrukci mezinárodního finančního systému nedávno přednesené představiteli některých z těchto států nasvědčují tomu, že jejich ochota zachovat tento stereotyp slábne.*

Tabulka č. 1 » Vývoj reálného HDP, domácí poptávky a netto exportu v členských státech EU ve druhém čtvrtletí 2009 (meziroční % změny)

Země	Reálný HDP	Domácí poptávka	Netto export
Belgie	-3,7	-2,2	-1,5
Bulharsko	-4,9	-13,4	8,5
Dánsko	-7,0	-8,1	1,1
Estonsko	-15,8	-31,8	16,0
Finsko	-8,9	-6,3	-2,6
Francie	-2,8	-2,3	-0,5
Irsko	-7,3	-11,8	4,5
Itálie	-6,0	-4,3	-1,7
Lotyšsko	-21,1	-30,7	9,6
Maďarsko	-7,3	-14,0	6,7
Německo	-5,9	-1,6	-4,3
Nizozemsko	-5,2	-4,6	-0,6
Polsko	1,4	-0,9	2,3
Portugalsko	-3,7	-4,6	0,9
Rakousko	-4,5	-1,6	-2,9
Rumunsko	-8,3	-11,4	3,1
Řecko	-0,3	-4,5	4,2
Slovensko	-5,4	-5,8	0,4
Slovinsko	-9,0	-12,5	3,5
Španělsko	-4,2	-6,7	2,5
Švédsko	-7,0	-8,3	1,3
Velká Británie	-5,5	-6,3	0,8

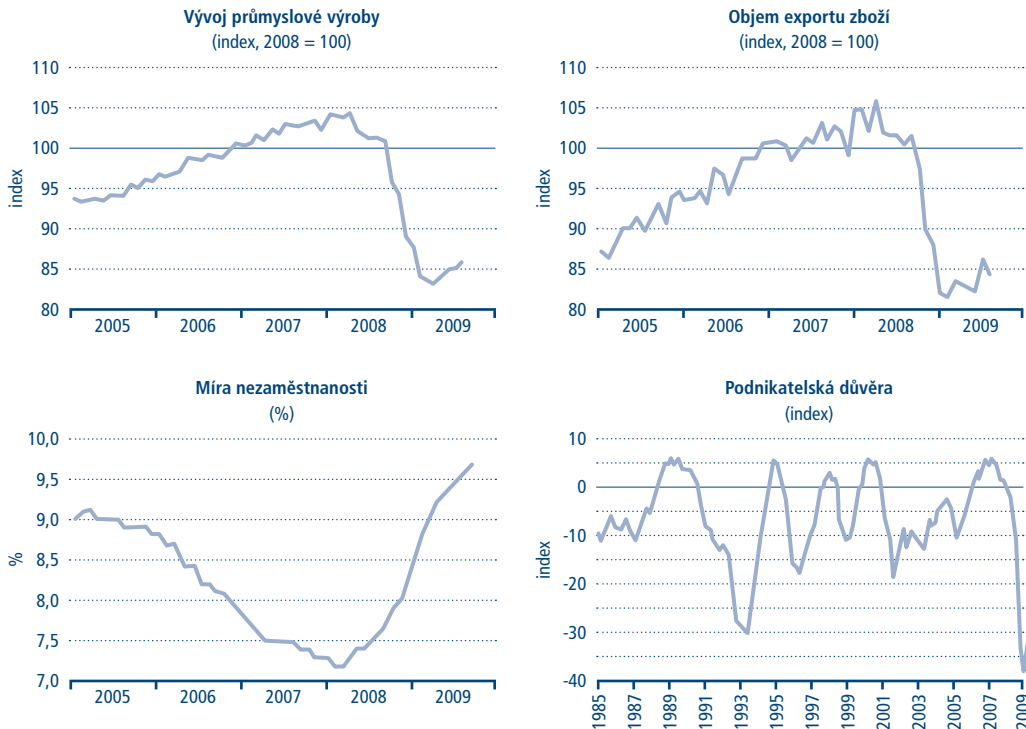
Pramen: č. 1

3. Dosavadní průběh recese v EU a očekávání jejího zmírnění

Třebaže hlavní podněty pro rozběhnutí současné finanční a ekonomické krize vycházely z USA, byla recese, která se návazně rozvinula v Evropské unii, podstatně hlubší než ve Spojených státech. I v roce 2009 se HDP v USA patrně omezí pouze o 2,5 %, avšak v EU se rýsuje pokles sumárního HDP o více než 4 %, přičemž v některých členských státech dosáhl propad jejich ekonomiky v polovině roku 2009 vpravdě hrozivého měřítka.

Ekonomiky států **eurozóny** zaznamenaly v posledním čtvrtletí 2008 a v prvním čtvrtletí 2009 nejsilnější propad své výkonnosti za posledních 50 let. Jejich sumární HDP se omezil v té době o 1,8 %, resp. o 2,5 %. V následných dvou čtvrtletích se však tento propad zmenšoval a ve třetím čtvrtletí 2009 bylo v Německu a ve Francii zaznamenáno dokonce mírné oživení hospodářské aktivity, hlavně v jejich automobilovém průmyslu (což bývá připisováno zavedení tzv. šrotovného) a v Německu též v jeho tradičním exportu investičních statků. Jak zde, tak i v ostatních státech eurozóny však →

→ Graf č. 5 » Vývoj ekonomických ukazatelů eurozóny



Pramen: č. 1

narůstají i nadále počty bankrotujících podniků a nezaměstnaných. Každý pátý nový absolvent škol není s to nalézt zaměstnání. Zavedení zkrácené pracovní doby (tzv. Kurzarbeit) sice umožnilo četným podnikům udržet si část kvalifikovaných zaměstnanců, avšak jen díky snížení jejich příjmů. Ty se snižují též proto, že nezaměstnanost mnohých osob zde již překročila lhůtu, po kterou mají nárok na podporu v nezaměstnanosti, takže mnozí z nich jsou nadále odkázáni jen na sociální dávky, které vystačí stěží na úhradu základních životních potřeb. Své nákupy omezují též ostatní obyvatelé, neboť se pokoušejí splácet nadměrné hypotéky či úvěry, které čerpali pod vlivem příliš optimistických expektací. Nepřekvapuje tudíž, že maloobchodní obrat v eurozóně i nadále klesá nezávisle na tom, že zprávy o možném zlepšení kon-

junkturní situace v některých zámořských regionech světové ekonomiky – a tím vyvolané očekávání nárůstu exportu – zde již vedly k mírnému posílení podnikatelské důvěry.

Ve zpracovatelském průmyslu některých států eurozóny se sice již obnovil mírný příliv zahraničních zakázek, nárůst exportu je zde však i nadále natolik malý, že jím nelze nahradit rozsáhlé ztráty zahraničních odbytových možností, které zdejší podniky utrpěly na počátku recese. Tomu je tak nejen pro zánik četných podniků a pro destrukci výrobních kapacit a rozpad podnikatelských sítí, jenž nastal od té doby, nýbrž i proto, že jak růst inovační úrovně zdejších průmyslových výrobků, tak i produktivity práce zde dosud vážne, zatímco v USA a v některých nově industrializovaných rozvojových zemích narůstá zvýšenými tempy. Podni-

ková sféra členských států eurozóny je tak v současné době konfrontována s nebyvalými a rychle sílícími konkurenčními tlaky. Dokud se zde tato situace nezahládne, zřejmě nebude netto vývoz těchto států moci přispět v potřebné míře k obnovení ekonomického růstu.

Prognostici zde neočekávají v roce 2009 ani 2010 robustní růst osobní spotřeby, jenž by mohl plnit funkci důležitého podnětu pro oživení zdejší hospodářské aktivity, a to nejen proto, že finanční situace domácností se i nadále zhoršuje, nýbrž i proto, že mnohé z nich zavedly úsporný režim v očekávání dalšího zvýšení nezaměstnanosti.

Představitelé evropských výzkumných ústavů i mezinárodních organizací se tudíž shodují v názoru, že v roce 2009 v celoročním měřítku zaznamená HDP členských států eurozóny dramaticky, zhruba 4% propad a že v roce 2010 se jejich sumární HDP nezmění. I tento tristní výhled je však považován za dobrou zprávu, neboť nasvědčuje tomu, že recese zde patrně dosáhne v roce 2010 svého dna a že následně bude ustupovat. Jakými tempy a s jakou razancí bude tento proces postupovat, se však dosud nepodařilo vyjasnit. Prognostici upozorňují na to, že nepůjde patrně o přímočarý proces, že nelze vyloučit, že ještě delší dobu se zde budou období, kdy bude docházet ke zlepšování konjunkturální situace, střídát s obdobími, kdy nastane markantní ochabnutí zdejší hospodářské aktivity. I takovéto intermitentní zlepšování konjunkturální situace však považují za reálné jen v případě, bude-li v těchto státech i nadále uplatňována monetární a fiskální politika, která by napomáhala posílení růstových faktorů, a bude-li zdárně pokračovat stabilizace zdejšího finančního systému. Zdůrazňují, že i nepatrné selhání v kterékoli z těchto oblastí by mohlo oddálit přechod těchto států na trajektorii ekonomického růstu či vyvolat dokonce recidivu krizových jevů. Možnost jejich brzkého návratu k tempům ekonomického růstu vžitým zde před započatím současné recese je zpo-

chybňována. Za pravděpodobnější je považováno zachování poněkud nižší ekonomické dynamiky, jež by zde mohla přetrvávat možná i několik let. I to bude zřejmě závislé na tom, jak se jejich podnikové sféře podaří vypořádat se s podstatně náročnějšími podmínkami, se kterými bude nadále konfrontována ve světové ekonomice.

Prognostici předpokládají, že při nulovém ekonomickém růstu očekávaném zde v roce 2010 se v eurozóně zvýší míra nezaměstnanosti zhruba na 11,5% práceschopného obyvatelstva, tj. na nejvyšší úroveň zaznamenanou zde od konce druhé světové války. Zvýší se tak mandatorní výdaje, a to za situace, kdy přetrvávání rozsáhlých kapacitních rezerv, jakož i úbytek podnikatelských zisků povede k výraznému omezení rozpočtových příjmů. Z toho vyvozují prognostici, že se v roce 2010 dále zvýší schodky veřejných rozpočtů většiny členských států eurozóny, že dosáhnou zhruba 6,5% jejich sumárního HDP.

Ukazuje se zde, že **nové členské státy EU** nejsou zdaleka jediné, kde se rýsuje v roce 2010 zachování schodků veřejných rozpočtů převyšujících maastrichtský limit, či dokonce jejich další navýšení. Překvapuje tudíž značný důraz, s nímž Evropská komise požaduje – dokonce pod hrozbou značných sankcí – aby nové členské státy EU urychleně stáhly své rozpočtové schodky na úroveň tohoto limitu. Nebere se zřejmě v úvahu, že byly recesí zvláště silně postiženy,⁶ ani to, že mají podstatně nižší HDP na obyvatele než původní členské státy EU, takže radikální omezování rozpočtových výdajů, jímž je podmíněno požadované snížení jejich rozpočtových schodků, je zde ze sociálních hledisek mimořádně bolestivé a z ekonomických hledisek též značně riskantní. Znemožnilo by totiž řádné financování životně důležitých aktivit a investic (např. do dopravní infrastruktury a povodňové prevence, do výzkumu a školství atd.) a podvazovalo by to zde uplatňování stimulačních opatření v míře obvyklé v jiných hospodář-

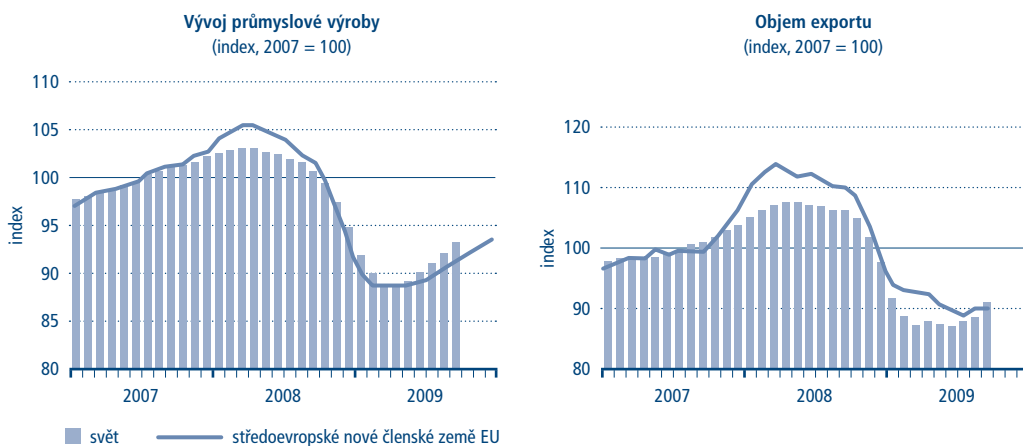
⁶ Propad ekonomik nastal sice ve většině těchto zemí o něco později než v ostatních členských státech EU, byl však ve většině případů podstatně hlubší (viz tabulka č. 1).

→ **Tabulka č. 2** » *Salda veřejných rozpočtů očekávaná ve vybraných státech EU v letech 2009 a 2010 (% HDP)*

Země	2009	2010
Česká republika	-4,3	-4,9
Dánsko	-2,4	-5,4
Finsko	-2,0	-3,7
Francie	-7,3	-8,6
Irsko	-12,9	-12,8
Itálie	-5,3	-5,7
Maďarsko	-3,8	-3,8
Německo	-3,0	-5,1
Nizozemsko	-4,6	-6,2
Polsko	-5,8	-7,2
Rakousko	-4,5	-5,7
Řecko	-9,5	-4,9
Slovensko	-6,3	-5,5
Slovinsko	-5,5	-6,5
Španělsko	-6,4	-8,0
Švédsko	-2,3	-3,5
Velká Británie	-11,2	-11,5

Pramen: č. 1

Graf č. 6 » *Porovnání vývoje ekonomických ukazatelů ve světě a ve středoevropských nových členských zemích EU*



Pramen: č. 1

sky vyspělých státech. Ztěžovalo by to tedy urychlené vybědnutí těchto zemí z recese.

Důsledky toho se již projevují v Maďarsku i v pobaltských zemích, kde se konjunkturální situace i nadále zhoršuje. Např. v Maďarsku patrně dojde v průběhu roku 2009 k poklesu HDP o 6,3 %, osobní spotřeby o 5,9 % a exportu dokonce o 15 %. Avšak i ve většině ostatních nových členských států EU dosud pokračuje bankrotování menších průmyslových podniků, což má leckde za následek zesílení dominových efektů. Míra nezaměstnanosti

v Německu, neboť jeho trh byl dosud nejvýznamnějším zahraničním odbytištěm většiny zdejších podniků. Výše zmíněné nepřilíš optimistické konjunkturální prognózy však vyvolaly ve zdejší podnikové sféře obavy, že oživení hospodářské aktivity bude jak v Německu, tak i v ostatních členských státech EU nepřilíš robustní a že tudíž neposkytne dostatečný prostor pro obnovení vysoké dynamiky růstu exportu nových členských států EU vžité zde před vypuknutím recese, tím méně pak pro žádoucí rozvoj ostatních forem jejich mezinárodních

Polsko bylo jednou z mála zemí EU, jejichž HDP narůstal též během současné globální ekonomické krize. K tomu však došlo za cenu podstatné devalvace jeho měny a s použitím značných finančních injekcí do jeho podnikové sféry.

tak dosáhla ve většině těchto zemí nebývalého měřítká, přičemž zdejší prognostici se shodují v názoru, že se míra nezaměstnanosti v roce 2010 (a pravděpodobně též v následných letech) dále zvýší nezávisle na tom, že předpokládají, že se objem zdejší průmyslové výroby a exportu zanedlouho zvýší.

Prozatím však růst průmyslové výroby i exportu ve většině těchto zemí zaostává. Pouze Polsku se podařilo posílit exportní výkonnost své ekonomiky. Polsko bylo kromě toho jednou z mála zemí EU, jejichž HDP narůstal též během současné globální ekonomické krize. K tomu však došlo za cenu podstatné devalvace jeho měny a s použitím značných finančních injekcí do jeho podnikové sféry (zejména do jeho zemědělství).

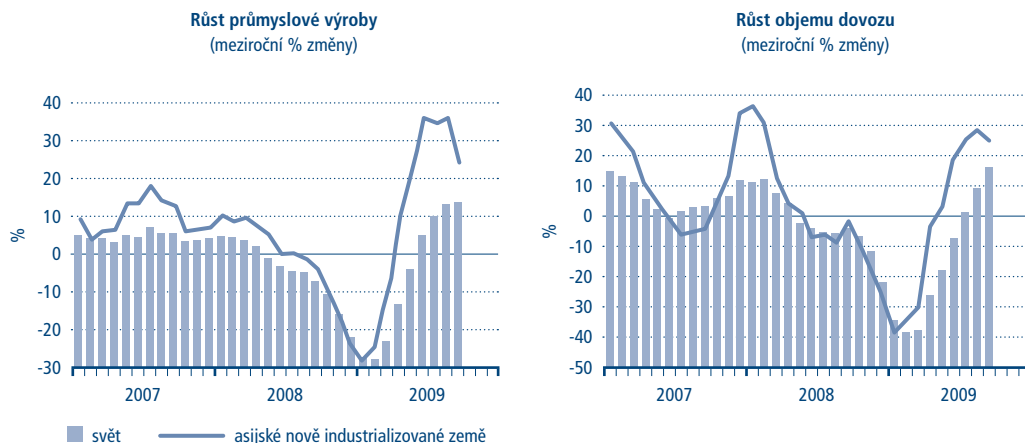
Dominantní orientace exportu nových členských států na jednotný vnitřní trh EU, jakož i mimořádně silné zastoupení západoevropských korporací v bankovníctví a v průmyslu některých z těchto států (zejména v Maďarsku, na Slovensku a v České republice) činí perspektivy jejich ekonomik silně závislé na nadcházejícím vývoji konjunkturální situace v Evropské unii. Naděje jsou zde vkládány hlavně v brzké zlepšení konjunkturální situace

hospodářských vztahů. Narůstá zde tudíž přesvědčení, že je na čase usilovat o větší teritoriální rozptyl těchto vztahů. Zkoumají se hlavně cesty navýšení jejich odbytových možností v zemích Společenství nezávislých států i možnosti rozvoje jejich obchodních styků a podnikatelských vazeb s partnery v mohutných zámořských nově industrializovaných zemích.

4. Atypický vývoj konjunkturální situace v asijských nově industrializovaných zemích a účinky jejich protikrizových opatření

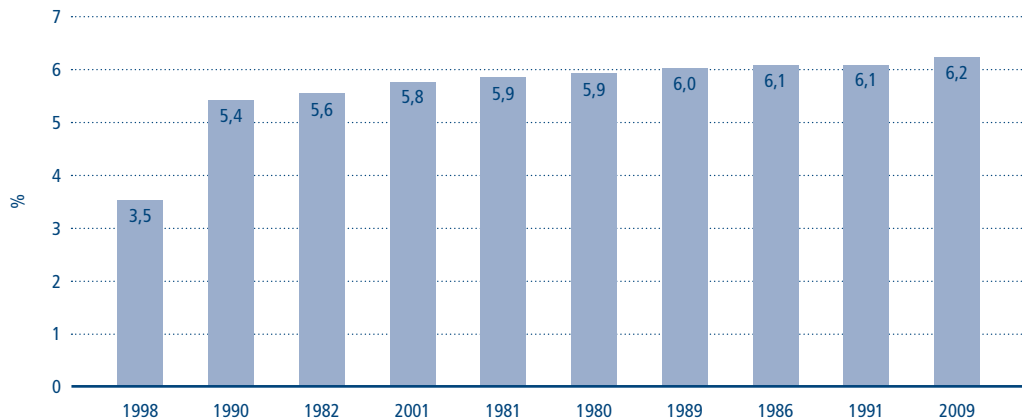
Silná orientace asijských nově industrializovaných zemí na vývoz do hospodářsky vyspělých států způsobila, že finanční a ekonomická krize, která se v těchto státech rozvinula v roce 2008, měla na ekonomiky těchto zemí drastické dopady. Téměř přes noc zde začaly bankrotovat statisíce menších podniků operujících v jejich spotřebním průmyslu a miliony osob přišly náhle o obživu, přičemž za neexistence sociální záchranné sítě přetrvávající ve většině těchto zemí leckde hrozil vznik humanitárních katastrof. Avšak již od druhého čtvrtletí 2009 zde začala průmyslová výroba narůstat nano-

→ **Graf č. 7 » Porovnání vývoje ekonomických ukazatelů ve světě a v asijských nově industrializovaných zemích**



Pramen: č. 1

Graf č. 8 » Přírůstky sumárního HDP asijských nově industrializovaných zemí (meziroční % změny)



Pramen: č. 1

vo zvýšeními tempy a dnes již převyšuje rekordní úroveň zaznamenanou zde během předchozího konjunkturního boomer. Zdejší export sice narůstá i nadále relativně pomalu, což je dáno hlavně tím, že dovozní poptávka hospodářsky vyspělých států dosud vázne. Dovoz těchto zemí – zejména pak Číny – však narůstal již od počátku roku 2009 ve

výrazném předstihu před růstem celosvětového dovozu, což napomáhálo oživení hospodářské aktivity v zemích jihovýchodní Asie, přispělo to však i k výše zmíněnému obnovení přílivu zahraničních objednávek (týkajících se zejména investičních statků) zaznamenanému v poslední době v některých hospodářsky vyspělých státech.

Tento pozitivní zvrát ve vývoji konjunkturální situace v nově industrializovaných asijských zemích je připisován hlavně pohotovosti, s níž jejich vlády (zejména pak vlády Číny, Indie a Jižní Koreje) přistoupily k uplatňování protikrizových opatření, jakož i značnému objemu pro tento účel vyhrazených prostředků⁷ a v neposlední řadě i skutečnosti, že tyto prostředky byly směřovány do oblastí, kde přinášejí nejrychlejší efekty. Některým z těchto zemí – např. Indii a Malajsii – sice již nezbyvá prostor pro další navýšení stimulačních opatření. V Číně

Úsilí zahraničních firem podílet se na využití těchto rozsáhlých odbytových možností, jakož i ohromné zisky dosažitelné zde díky přetrvávání silně subnormálních pracovních nákladů i v ostatních oborech zpracovatelského průmyslu vyústily již v 90. letech v mohutný příliv zahraničních investic do těchto zemí. Ten se pod vlivem uvedených stimulačních programů a v důsledku rychlého posilování technologické zdatnosti jejich obyvatelstva v poslední době rychle zvyšuje. Současně s tím zde rychle narůstá i výrobní spotřeba

Pozitivní zvrát ve vývoji konjunkturální situace v nově industrializovaných asijských zemích je připisován hlavně pohotovosti, s níž jejich vlády (zejména pak vlády Číny, Indie a Jižní Koreje) přistoupily k uplatňování protikrizových opatření, jakož i značnému objemu pro tento účel vyhrazených prostředků a v neposlední řadě i skutečnosti, že tyto prostředky byly směřovány do oblastí, kde přinášejí nejrychlejší efekty.

jsou však pro tento účel vyčleněné veřejné prostředky téměř nevyčerpatelné. Neprodleně zde byly zahájeny infrastrukturní investice ohromného rozsahu. Byly podstatně navýšeny prostředky vynakládané na výzkum a rekvalifikaci pracovních sil, jakož i disponibilní podnikatelské úvěry umožňující zakládání nových podniků v perspektivních oborech.

Vytváření náhradních pracovních příležitostí za ty, které byly nadobro ztraceny v „senilních“ exportních výrobcích, je sice teprve v počátcích. I nadále však rychle narůstají příjmy zdejšího městského obyvatelstva i jeho poptávka. Čínský a indický trh, obsluhující 1,3 mld., resp. 1,1 mld. osob, se tak zařadily mezi nejvýznamnější světová odbytiště spotřebního zboží dlouhodobého užití i kulturních služeb.

a dovozní poptávka po investičních statcích, polotovarech a materiálech.

Avšak nejen v Číně, nýbrž i v dalších významných asijských nově industrializovaných zemích je ekonomický růst nadále nesen z valné části zbytečným domácím poptávkou⁸ a ta narůstá v poslední době zvýšenými tempy. Tomu přičítají prognostici též skutečnost, že nezávisle na tom, že dosud přetrvává globální recese, dosáhne přírůstek HDP v těchto zemích patrně i v roce 2009 zhruba 6,2%, v Číně dokonce 8 %.

Většina prognostiků se shoduje v názoru, že právě v tomto regionu vzniklo mohutné „silové pole“ (tzv. „power-house“), které by mohlo významnou měrou přispět k vyvedení světové ekonomiky ze současné krize. Mnozí z nich však pou-

⁷ Objemy stimulačních balíků Číny a Jižní Koreje náležely k největším v celosvětovém měřítku. (Čína na tento účel vynaložila 4 biliony jüanů.) Převyšoval je pouze rozsah prostředků určených na stimulační opatření v USA.

⁸ Export odpovídá sice i nadále za zhruba 40 % čínského HDP, ve zdejším zpracovatelském průmyslu je však používán značné množství dovážených komponentů, materiálů a jiných polotovarů, takže na exportní výrobu zde připadá sice 18 % přidané hodnoty. Čínská ekonomika je tak nadále podstatně méně citlivá vůči vnějším šokům než v minulosti. Posílila se tak její závislost stát se stabilizující kotvou tohoto regionu světové ekonomiky.

- kazují na to, že i další velké úspěšné mladé ekonomiky – zejména pak země s rozsáhlými opakujícími se přebytky obchodních bilancí a s rozsáhlými oficiálními finančními rezervami, jejichž vlády jsou ochotné využít tyto prostředky k poslední investiční aktivitě v jejich zemi a na podporu růstu životní úrovně jejich obyvatelstva – by mohly při tom sehrát důležitou roli.

LITERATURA A PRAMENY

1. AIECE General Report. Brussels, XI/2009
2. Eurostat (<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>)
3. International Monetary Fund, Data and Statistics (<http://www.imf.org/external/data.htm#data>)

KLÍČOVÁ SLOVA

konjunkturální situace, ekonomická recese, finanční krize, ekonomická krize

ABSTRACT

This article is aimed at making the reader acquainted with recent results of conjunctural research. These let infer, that in the course of 2009 the global product will still shrink (by about 1.4%), but that since the second quarter of 2009 the momentum of this shrinkage has been decreasing and in its third quarter a slight recovery was observed in the economies of a few developed countries, while in several developing countries growth was accelerating. Now forecasters are trying to clarify, whether this is a signal, that the deep recession, which engulfed the world economy in 2008, is already abating, or whether this is merely a temporary, territorially limited phenomenon, which might vanish before long. Nevertheless, already at present forecasters assume, that the conjunctural situation will improve in the USA already in the first half of 2010 and in most other developed market economies in the course of 2010, but that the pace of their economic growth will remain less robust than in pre-recession times even later on. As a serious down-ward risk they regard a further increase of the unemployment rate in these countries, for this might prevent private consumption, as well as total domestic demand to strengthen here and cause a further deterioration of their public finances. But international trade is expected to grow strongly already in the short term, mainly because of the rapid increase of consumption and import demand of the biggest Asian emerging economies, i.e. that of China and India (later on possibly also of Brazil). Forecasters are stressing, that developing Asia has become an important "power-house", which might contribute substantially to leading the world economy out of its present crisis.

KEYWORDS

conjunctural situation, economic recession, financial crisis, economic crisis

JEL CLASSIFICATION

F47, H50, O11



Státní a podniková řešení dopadů současné hospodářské recese

► Ing. Karel Mráček, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* Současná finanční krize byla velmi rychle následována hospodářskou recesí v globálním měřítku. Na dopady této recese se snaží reagovat jednotlivé státy, orgány EU i management firem řadou opatření. Na makroúrovni i mikroúrovni se můžeme přitom setkat s přístupy různě akcentujícími i kombinujícími krátkodobá i dlouhodobá hlediska rozhodování. S hospodářskou recesí je obvykle spojováno i očekávání určitých nepříznivých dopadů v oblasti podnikového výzkumu a vývoje, v inovační výkonnosti a jiných determinantách dlouhodobého ekonomického růstu a vytváření znalostní ekonomiky. Potvrzují to v jisté míře i časové řady dat z relevantních statistických zdrojů (OECD, EPO apod.), které se týkají vývoje celkových firemních výdajů na výzkum a vývoj, přihlášek patentů nebo žádostí o udělení ochranných známek na nové výrobky nebo služby. K růstu celkových firemních výdajů na výzkum a vývoj a inovace dochází obvykle zhruba souběžně s růstem HDP a naopak snížení tempa růstu, resp. absolutní snížení těchto výdajů navazuje pak na pokles tempa růstu HDP (viz např. i období počátkem 90. let a rok 2000). Rovněž současná hospodářská recese se tak již ve světě projevila. V řadě firem ve vyspělých ekonomikách došlo už v posledním čtvrtletí roku 2008 k poklesu výdajů na výzkum a vývoj nebo ke zpomalení jejich růstu. Podle průzkumů společnosti McKinsey ze začátku roku 2009 (provedeného u téměř 500 velkých společností) se tento trend potvrzuje: nižší výdaje na výzkum a vývoj v roce

2009 očekává 34 % respondentů, 21 % pak jejich zvýšení /1/.

Více v úvahu je nutno také vzít možné zpětné negativní dopady poklesu reálné ekonomiky na finanční sektor (např. riziko schopnosti podniků a domácností splácet dříve přijaté závazky, tedy riziko úvěrových ztrát bank, pokles úvěrové dynamiky, snížení počtu a objemu peněžních transakcí apod.), na které se banky snaží již v jisté míře reagovat.

1. Vládní politiky ve vyspělých ekonomikách v období hospodářské recese

Vlády ve vyspělých ekonomikách začaly reagovat na hospodářskou recesi tvorbou tzv. stimulačních balíčků (stimulus packages). Ve velké míře jsou opatření začleněná do těchto stimulačních balíčků orientována na zvýšení poptávky v krátkodobém horizontu s cílem ochránit stávající zaměstnání. Typickým příkladem je zavedení tzv. šrotového v zemích s relativně vysokým podílem automobilového průmyslu na průmyslu jako celku, které je však opatřením nesystémového charakteru a pouze krátkodobě oživujícím ekonomiku. Ve většině zemí jsou pak využívána dočasně a plošně nastavená opatření na podporu podnikatelské sféry, jako jsou snížené daně včetně daně z přidané hodnoty, snížení odvodového zatížení nákladů práce (nižší sazby sociálního pojištění pro zaměstnance i zaměstnavatele), krátkodobé záruky za úvěry →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

→ apod. Opatření směřují i na podporu spotřeby domácností a redukcii negativních vlivů, kterým jsou vystaveny v období recese.

Nicméně řada vlád vyspělých zemí usiluje také o podporu střednědobého až dlouhodobého růstu investicemi, které mají dopad na straně nabídky. Patří k nim:

- podpora výzkumu, vývoje a inovací,
- podpora inovací a podnikání (se zaměřením zejména na malé a střední podniky, rizikový kapitál apod.),
- investice do lidského kapitálu, vzdělávání a školení,
- investice do environmentálních technologií a inovací se zřetelem ke snížení energetické náročnosti a dosažení udržitelného ekonomického růstu,
- zlepšení infrastruktury (např. investicemi do dopravní infrastruktury, informačních a komunikačních technologií apod.).

Tato opatření vlád jsou zdůvodňována potřebou ekonomiky vyjít z krize v neoslabené konkurenční pozici a zajistit konkurenceschopnost a nové základy budoucího růstu. Především investice do výzkumu, vývoje a inovací zaujímají v kontextu dlouhodobého růstu významné místo a lze dokonce říci, že jsou většinou prioritou ve vytvářených balíčcích opatření určených ke stimulaci ekonomiky /1/. Vlády se ve vyspělých zemích v jejich rámci snaží nadále realizovat takové cíle ve výdajích na výzkum a vývoj, jako jsou např. zvýšení, resp. udržení veřejných výdajů na podporu výzkumu a vývoje a investic do výzkumné a vývojové infrastruktury nebo stimulace soukromých investic do výzkumu a vývoje (např. s využitím daňových nástrojů, public procurement ad.). Podporují implementaci opatření ve prospěch malých a středních podniků a pro udržení zaměstnanosti ve výzkumu a vývoji, k růstu dovedností a inovací. Zejména pak důraz pokládají na zabránění nezaměstnanosti mladých vědců a ztráty talentů. V některých případech jde o opatření zaměřená na spolupráci veřejného a soukromého sektoru, transfer znalostí či mezinárodní koordinaci, která však mají spíše mar-

ginální charakter (týkají se jen oblasti věd o živé přírodě nebo „zelených“ technologií). V úvahu je přitom třeba dále vzít, že stimulační balíčky pro ekonomiku jsou v mnohých případech formulovány s ohledem na vytváření vnitřních vazeb. Např. finanční opatření na podporu infrastruktury se překrývají s výdaji na výzkum a vývoj (budování nových laboratoří) a výdaji v oblasti vzdělání (nové školy). Investice do environmentálních technologií pokrývají jak některé výdaje do infrastruktury (nízkoenergetické bydlení), tak i do výzkumu a vývoje v oblasti obnovitelných energetických zdrojů.

Orgány EU nabádají členské státy ke zvýšení výdajů do vzdělání a do výzkumu a vývoje (v souladu s jejich národními cíli) a k hledání cest, jak stimulovat výdaje soukromé sféry do těchto oblastí (fiskálními opatřeními, spolufinancováním), dále pak i ke snížení poplatků za patentové přihlášky a udržovacích poplatků při ochraně patentů. Přitom se často hovoří o cílených investicích do určitých oblastí výzkumu, které směřují k technologickým změnám. Právě hospodářská krize je často označována za vhodné období i pro uskutečňování strukturálních změn, např. v průmyslu. Pocit naléhavosti a ochoty ke změně je obvykle v krizové fázi vývoje hospodářství celkově silnější. Dokonce je za chybu považováno, když vlády budou jen usilovat o zachování současného stavu a zaměřovat se na pouhou finanční podporu firem při udržení dosavadní průmyslové a technologické struktury /2/.

Podívejme se nyní blíže na fiskální opatření některých členských zemí EU ve vztahu k výzkumu, vývoji a inovacím v soudobé hospodářské recesi (na jejich opatření jak na příjmové, tak výdajové straně veřejných rozpočtů). V současných zhoršených ekonomických podmínkách oznámilo např. Finsko, že hodlá dosáhnout svůj cíl zvýšit výdaje na výzkum a vývoj na úroveň 4 % HDP. Pokud však realizaci cíle zvyšování výdajů na výzkum a vývoj hodnotíme relativním ukazatelem podílu těchto výdajů na HDP, je nutno vzít v úvahu, že snížení tempa růstu HDP, resp. jeho pokles v hospodářské

recesi činí při zachování stávajícího tempa růstu výdajů na výzkum a vývoj, resp. zachování jejich současné úrovně tento cíl snadněji uskutečnitelný. V případě opatření na výdajové straně veřejných rozpočtů jsou v řadě zemí EU uskutečňovány, resp. lze v nich očekávat další výdaje na výzkum a vývoj, často cílené na určité směry a programy. Ve Švédsku bude z veřejných zdrojů v roce 2009 dodatečně alokováno 5 mld. SEK na univerzitní výzkum a další 3 mld. SEK do veřejných výzkumných institucí (tyto částky představují téměř 0,3 % HDP v roce 2008). Německo přislíbilo investovat dalších 1,4 mld. EUR do výzkumu, vývoje a inovací, z toho 900 mil. EUR je určeno v letech 2009 a 2010 na podporu výzkumu a vývoje v malých a středních podnicích a 500 mil. EUR na urychlení vývoje hybridních a dalších šetrných automobilových technologií (některé výdaje budou však stanoveny na úrovni zemských vlád). Francie chce urychlit výzkum v nanotechnologiích další investicí ve výši 70 mil. EUR a plánuje také podporu sítí výzkumu informačních a komunikačních technologií na vysokých školách. Španělsko má v záměru posílit investice do výzkumu a vývoje ve spojení s public procurement, do vytváření výzkumných konsorcií, do zlepšení transferu výsledků výzkumu do podnikové sféry apod. Lucembursko zvýší svou podporu výzkumu a vývoje v roce 2009 o 30 mil. EUR; s navýšením prostředků na výzkum a vývoj počítají také Portugalsko (224 mil. EUR) či Polsko. Rovněž Estonsko, které má zřejmé ekonomické potíže (ale lepší ekonomickou pozici v rámci pobaltských republik ve srovnání s Litvou a zejména Lotyšskem), přislíbilo přistupovat k výdajům na výzkum a vývoj jako ke své prioritě a dokonce zajistit v letech 2009–2010 jejich meziroční růst. Slovinsko vynaloží pak dalších 35 mil. EUR do výzkumu nových technologií, podpoří výzkumné a vývojové aktivity v podnikovém sektoru a získávání nových přístrojů a vybavení pro výzkum na univerzitách a vědeckých institucích za předpokladu dosažení více patentů a licencí a lepší spolupráce se soukromým sektorem. Z výše uváděných opatření přijímaných na podporu výzkumu a vý-

voje v zemích EU na výdajové straně veřejných rozpočtů je zřejmá v řadě případů jejich cílenost na určité výzkumné a vývojové směry, aktivity či náklady.

Některé členské země EU se zaměřily ve svých fiskálních opatřeních na podporu výzkumu a vývoje rovněž na příjmovou stranu veřejných rozpočtů, a to v podstatě na daňové pobídky a rychlejší poskytnutí příslušné daňové úlevy pro firmy. V úvahu je přitom nutno vzít, že země EU i OECD používají různá schémata daňových pobídek pro firemní investice do výzkumu a vývoje. Dosud se nejvíce prosadil tzv. daňový dobropis (tax credit for R&D) části výdajů na výzkum a vývoj v běžném roce. Daňový dobropis se vztahuje k vypočtené a splatné dani z příjmů a jeho reálné využití je pak podmíněno procesními postupy a administrativními náležitostmi, zejména ale rychlostí vyřízení žádosti příslušnými finančními úřady. V některých zemích (např. ve Velké Británii) je tento daňový dobropis konstruován i tím způsobem, aby vyrovnával také nevýhody malých a středních podniků ve vztahu k velkým firmám. Současné stimulační balíčky konvertují právě tento daňový dobropis pro výzkum a vývoj na okamžitou daňovou úlevu, která firmám umožní rychleji zvýšit jejich cash flow. Např. tímto způsobem se v rámci stimulačního balíčku postupuje nyní ve Francii, kde je daňový dobropis (Crédit d'impôt recherche) stanoven paušální sazbou z objemu výdajů na výzkum a vývoj v daném fiskálním roce (tzv. flat rate). Portugalsko zvýšilo pak od roku 2009 sazbu daňového dobropisu na 82,5 % výdajů na výzkum a vývoj, přičemž tato sazba je kumulativně tvořena daňovým dobropisem z objemu celkových ročních výdajů na výzkum a vývoj ve výši 32,5 % a daňovým dobropisem ve výši 50 % z ročního přírůstku těchto výdajů. V Itálii bylo navrženo rozšířit daňový dobropis i na výzkum vykonávaný v zemi zahraničními subjekty. Kromě toho Itálie vytvořila také novou daňovou pobídku spojenou s návratem výzkumných pracovníků ze zahraničí. Pro tyto výzkumníky stanovila 10% daňovou sazbu z jejich příjmů a osvobodila jejich příjmy od regionálních daní.



→ Pokud jde o vyspělé ekonomiky mimo EU, lze konstatovat, že tyto země přijaly v rámci svých stimulačních balíčků rovněž řadu opatření na podporu výzkumu, vývoje a inovací. Z evropských zemí např. Norsko alokovalo téměř 1,8 mld. NOK ve formě dalších dotací na výzkum a vývoj a nové technologie a dále zvýšilo horní hranici výdajů na výzkum a vývoj, které jsou předmětem daňové úlevy ve schématu daňového dobropisu (horní hranice pro daňový dobropis v absolutní částce vzrostla ze 4 mil. NOK na 5,5 mil. NOK, a to jak pro vlastní, tak i nakupovaný výzkum a vývoj, tedy celkové maximum činí nyní 11 mil. NOK).

V USA byly vytvořeny stimulační balíčky zaměřené na zvýšení finančních prostředků v agenturách podporujících výzkum a vývoj, jako např. National Science Foundation (3 mld. USD včetně podpory základního výzkumu spojeného s výzvami v environmentální problematice), National Institutes of Health (10 mld. USD, včetně podpory biomedicínského výzkumu), Department of Energy's Office of Science (1,6 mld. USD včetně podpory výzkumu budoucích energetických zdrojů), NASA (1 mld. USD včetně podpory výzkumu klimatických změn), Advanced Research Projects Agency-Energy k podpoře vysoce rizikových a vysoce přínosných výzkumů (400 mil. USD). Kanadská vláda plánuje modernizaci výzkumné infrastruktury v zemi i další investice do vědy a technologií a do přípravy vysoce talentovaných lidí. V jejím rozpočtu na rok 2009 je schváleno více než 1,5 mld. CAD na výzkumné a vývojové aktivity (investice do zařízení a vybavení, zvýšení prostředků na financování programů průmyslového výzkumu se zaměřením na malé a střední podniky, financování kosmického a arktického výzkumu ad.).

Japonsko chce v současné době alokovat prostředky zejména do výzkumu progresivních technologií a celkově udržet stávající podporu výzkumu a vývoje z veřejných prostředků. Jižní Korea formulovala pak 17 nových růstových záměrů a s nimi spojenou podporu výzkumu: šest projektů v oblasti environmentálních technologií včetně nových obnovitelných zdrojů energie, šest projek-

tů propojujících stávající progresivní technologie a odvětví (např. propojení IT systémů, aplikace robotiky, biomedicíny) a pět projektů v oblasti služeb s vysokou přidanou hodnotou (včetně péče o zdraví, vzdělávacích služeb a turistického průmyslu). Vyhlásila také program „Green New Deal“ s vládními investicemi do výzkumu a vývoje environmentálních technologií na příští čtyři roky a s důrazem na podporu základního výzkumu v této oblasti.

2. Reakce podniků v období hospodářské recese

V období hospodářské recese se firmy potýkají především s nedostatečnou poptávkou a rostoucími finančními potížemi. Snaha o překonání, resp. přežití dopadů těchto nepříznivých skutečností se pak na úrovni managementu firem projevuje i v hledání strategických přístupů vhodných k účinnému řešení. Při jejich volbě přicházejí v úvahu krátkodobá i dlouhodobá hlediska rozhodování. Často jsou podnikové strategie formulovány směrem k omezování nákladů, kdy většinou převažují krátkodobá hlediska, ale při realizované nákladové optimalizaci (jaké náklady a v jaké míře redukovat) může být brána v úvahu také budoucí konkurenceschopnost firmy v období po skončení hospodářské recese. Některé firmy se nesoustřeďují jen na omezování nákladů, ale snaží se i aktivně o vyhledávání nových příležitostí (nových trhů, segmentů apod.). Z dlouhodobějšího hlediska má pak význam strategie založená na snaze zajistit již v této době konkurenční schopnost podniku pro fázi oživení, při níž se také respektuje to, jak obvykle funguje poptávka po ukončení recese.

Podle některých vrcholových manažerů je proto zejména důležité najít vhodný způsob, jak udržet výzkum, vývoj a inovační aktivity a vůbec kvalifikovaný potenciál ve firmě v období hospodářské recese. Zvláště velké společnosti v oblasti informačních a komunikačních technologií se snaží investovat do výzkumu, vývoje a inovací zhruba ve stejném rozsahu, jak to činily v minulých letech.

Např. Intel Corp. (největší světový výrobce v oblasti mikroelektroniky), který sice vykazuje v poslední době nižší výnosy a uzavřel pět svých výrobních podniků a propouští zaměstnance, deklaruje, že bude nadále pokračovat ve své inovační strategii zavádět každých 12 měsíců novou čipovou architekturu. Na základě probíhajícího výzkumu a vývoje by měla tato společnost do konce roku 2009 přijít s novým (rychlejší a výkonnějším) mikroprocesorem na bázi 32nanometrového čipu /3/. Microsoft zvýšil v roce 2009 své roční výdaje na výzkum a vývoj z předchozích 8 mld. USD na 9 mld. USD. Honeywell International Inc., který již řadu let diverzifikuje své investice a aktivity, pokračuje rovněž během hospodářské recese v investicích do výzkumu, vývoje a inovací tak, aby byl s novými produkty připraven, až dojde znovu k oživení ekonomiky. Bez ohledu na ekonomickou volatilitu se snaží udržet stabilní úroveň financování výzkumu a vývoje. Lze uvést i další příklady velkých firem, které se orientují alespoň na udržení statu quo ve výdajích na výzkum, vývoj a inovace.

a připraveni znovu utrácet a investovat. Jejich poptávka není obvykle zaměřena na dosavadní produkty a technologie, kterými již disponují, ale spíše u nich roste zájem o nové a zdokonalené produkty a technologie. Prodej nových produktů (navíc často s vyšší cenou) pomáhá pak podnikům rychleji se dostat z recese. Proto je nutno být připraven s produktovými a technologickými inovacemi dříve, než se zvedne nová spotřebitelská poptávka.

Ukazuje se však, že rozdílný strategický přístup managementu jednotlivých firem v období hospodářské recese souvisí i s odlišnou pozicí daného odvětví a oboru ve struktuře ekonomiky, spojenou často rovněž s rozdílnou progresivitou technologií (z toho vyplývá rychlost a síla dopadů krize). V kontextu hospodářské recese je nutno také vzít v úvahu rozdílnost podmínek ve velkých společnostech a v malých a středních podnicích pro udržení některých potřebných aktivit budoucího rozvoje. Právě situace řady malých a středních firem se stává značným problémem, neboť zejména jejich kapitálová pozice je přirozeně slabší a kompli-

Malé a střední podniky v podmínkách hospodářské recese omezují častěji výdaje na výzkum, vývoj a inovace i na vzdělávací aktivity nebo dokonce od těchto výdajů začínají proces snižování nákladů a dopouštějí se tím strategické chyby. Nebudou tak dostatečně připraveny při oživení ekonomiky přijít na trh s novými nebo zdokonalenými produkty vyvinutými v období recese a budou ztrácet na konkurenceschopnosti. Mnohé malé a střední podniky nemohou vzhledem k vykázaným ztrátám aktuálně využít ani výhod daňových úlev.

Pokračování v uvedených investicích by mělo firmám zajistit konkurenceschopnost poté, když se ekonomika odrazí ode dna a dojde k jejímu oživení. Očekává se, že čas a prostředky věnované výzkumu, vývoji a inovacím v období recese přinesou podniku prospěch právě s ohledem na fungování vztahu nabídky a poptávky ve fázi po recesi, kdy jsou spotřebitelé a odběratelé již schopni

kovanější ve srovnání s velkými společnostmi. Malé a střední podniky v podmínkách hospodářské recese omezují častěji výdaje na výzkum, vývoj a inovace i na vzdělávací aktivity nebo dokonce od těchto výdajů začínají proces snižování nákladů a dopouštějí se tím vlastně strategické chyby. Nebudou tak dostatečně připraveny při oživení ekonomiky přijít na trh s novými nebo zdoko-

→

→ nalenými produkty vyvinutými v období recese a budou ztrácet na konkurenceschopnosti. Mnohé malé a střední podniky nemohou vzhledem k vykázaným ztrátám aktuálně využít ani výhod daňových úlev, k nimž patří např. u nás právě odpočet nákladů na výzkum a vývoj ze základu daně či v jiných zemích daňový dobropis pro výzkum a vývoj (tax credit for R&D) jako jeden ze způsobů jejich veřejné podpory. Avšak na druhé straně mají malé a střední podniky v zemích, kde se používá zmíněný daňový dobropis pro výzkum a vývoj, obvykle možnost zahrnout ho do aktiv v rozvaze s tím, že k jeho budoucímu reálnému využití dojde až po dosažení zisku.

K možnému poklesu výdajů potřebných pro budoucí konkurenceschopnost firmy, v podstatě výdajů s delší časovou návratností (např. zmíněných výdajů na výzkum, vývoj a inovace) dochází v období hospodářské recese často i tehdy, když si management plně uvědomuje jejich význam pro další rozvoj firmy. Financování těchto výdajů je především ovlivněno stavem cash flow (reálných peněz). Právě v hospodářské krizi se může cash flow zmenšovat, a to především jako důsledek menšího odbytu (méně zakázek), který je navíc často spojen s nárůstem nesplacených pohledávek, což může vést i k druhotné platební neschopnosti. Rostoucí problémy tak vznikají i se získáním externích zdrojů financování (např. výdajů na výzkum, vývoj a inovace). Možnost získat prostředky od bank a investorů naráží na jejich zvýšený odpor k riziku v podmínkách krize. Banky se chovají opatrněji a omezují úvěry a půjčky. Tyto nepříznivé dopady hospodářské recese pocíťují především právě malé a střední podniky. Např. v případě malých technologicky orientovaných firem nelze v současné době s úvěry a půjčkami téměř vůbec počítat. V některých vyspělých ekonomikách, kde sehraává určitou významnější roli v podpoře nových technologií i rizikový kapitál, lze hovořit také o zřetelném poklesu těchto investic. Např. podle National Venture Capital Association byly fondy rizikového kapitálu v USA v 1. čtvrtletí 2009 investovány jen 3 mld. USD, což je o 47 % méně ve srovná-

ní se 4. čtvrtletím 2008 a dokonce nejméně od roku 1997. Ke snížení investic dochází i ze strany business angels. Firmy se v situaci zhoršených ekonomických podmínek orientují spíše na krátkodobé a málo rizikové výzkumné a inovační projekty, zatímco dlouhodobé a vysoce rizikové projekty vypouštějí. To má však určitý dopad i na možnost dalšího využití kvalifikovaného výzkumného a inovačního potenciálu ve firmě. Malé inovativní firmy disponují pak především nehmotnými aktivy (know-how, patenty apod.), které jsou zvláště v době hospodářské recese obtížně likvidní a navíc, jak již bylo řečeno, nemají tyto firmy ani příliš šancí na získání peněz z řady externích zdrojů. Proto narůstá pozornost i k vytváření možností pro získání veřejných prostředků na kofinancování výzkumu, vývoje a inovací (viz různé vládní programy na podporu výzkumu, vývoje a inovací, financování z prostředků strukturálních fondů v členských zemích EU apod.).

Na období hospodářské krize nelze však pohlížet jen jako na určité riziko či hrozbu (např. pro výzkum, vývoj a inovace ve firmě), ale též jako na určitou příležitost zkvalitnit systém řízení a organizace ve firmě a přehodnotit portfolio výzkumných, investičních a jiných projektů se zřetelem k urychlení strategicky slibných a konkurenceschopných projektů pro budoucnost.

Za pozornost stojí dále to, že hospodářská recese se projevuje často jako živné prostředí pro netechnické inovace. Právě v dobách hospodářské recese nebo krizové situace v samotné firmě vzniká obvykle řada netechnických inovací (v oblasti organizace a řízení firmy, marketingu), které dosahují i poměrně rychlé difúze a jsou efektivně využitelné v každé fázi hospodářského cyklu. Jako příklady nových metod (inovací) organizace a řízení podniků vzniklých v krizových obdobích lze uvést:

- lean manufacturing („štíhlá výroba“), která je výrobou založenou na pěti základních principech, jimiž jsou přidána hodnota z hlediska zákazníka, identifikace proudů hodnot a eliminace plýtvání, plynulý tok výrobků, výroba tažená

poptávkou zákazníka a směřování k dokonalosti; v podstatě jde především o to vyloučit z výroby vše, co nepřináší užitek pro zákazníka, zkrátit dobu realizace výroby, zkrátit obrátku zásob a vzdálenosti, zmenšit výrobní plochy apod., a tak zamezit plýtvání ve výrobním procesu a dosáhnout úspory nákladů;

- outsourcing, kdy firma deleguje ze své organizační struktury činnosti, které nemají povahu hlavních činností, na jiné specializované firmy (subkontraktory); outsourcing vznikl s cílem umožnit firmě snížení nákladů a také otevřít jí větší prostor pro řešení klíčových úkolů zvýšení její konkurenceschopnosti;
- reengineering, který je zaměřen na přebudování organizační struktury podniku s cílem optimalizovat průběh výrobních a dalších činností ve firmě a dosáhnout jejího efektivnějšího fungování a vyšší výkonnosti; vychází se přitom z hloubkových analýz; často je tato metoda spojována s procesním řízením, které směřuje ve firmě k odstranění zbytečných rutinních procesů, duplicitních činností apod. a ke hledání nových cest a postupů; reengineering byl však v posledních letech ve značné míře redukován pouze na cestu k razantnímu snížení počtu zaměstnanců a z takto pojatého procesu změn řada firem vyšla nakonec i s oslabenou pozicí na trhu.

V obdobích hospodářské recese vznikly i další inovace v oblasti řízení, jako např. six sigma při řízení kvality ve výrobních firmách i firmách poskytujících služby, metoda Balanced Scorecard určená pro řízení výkonnosti podniku, 360 degree reviews při řízení lidských zdrojů, nové postupy v logistice či plánovací scénáře připravující na možné varianty vývoje.

Hledání provozní excelence ve firmě s příznivými finančními dopady, jež zahrnuje udržení či zvýšení její výkonnosti, zvýšení efektivnosti procesů, poskytování vyšší kvality výrobků a služeb, zlepšení motivace zaměstnanců, vyladění manažerského systému apod., dostává nové impulsy právě v období hospodářské recese. Management firem

je v tomto období hospodářského cyklu ze strany vlastníků pod větším tlakem, pokud jde např. o otázky profitability, zajištění plánované návratnosti investic (inovací), tvorby dostatečného peněžního toku apod. Pro management vznikají nové výzvy ke změnám, ke kterým by se příliš neodhodlal v konjunkturním období a které se také při dosahovaném růstu zpravidla těžko prosazují. V krizové situaci obvykle slábne odpor ke změnám v systému organizace a řízení i ve výrobních postupech. Sdílený pocit ohrožení spojuje a motivuje majitele, manažery i zaměstnance k uskutečnění změn, často i za cenu citelných finančních ztrát, které se však v delším časovém horizontu mohou projevit pro firmu jako přínosné.

Na současnou hospodářskou recesi se snaží určitými změnami v oblasti organizace a řízení reagovat i české firmy. Např. se objevuje trend dočasně sdružování exportujících společností do aliancí, v jejichž rámci si společnosti vyměňují informace o zahraničních trzích a klientech nebo používají společné prezentace na výstavách a veletrzích (s cílem dosáhnout úspory prostředků vynakládaných na marketingové činnosti) apod. Otázkami, které si také kladou, jsou efektivní využití relativně drahé technologie či zkvalitnění týmů (podpora produktivních a klíčových zaměstnanců, využití volných kvalifikovaných pracovníků z trhu práce). Pod tlakem krize zvyšují firmy i ochotu k hledání a dobývání nových trhů a jejich segmentů.

S cílem získání podrobnějších poznatků o aktuální situaci ve firmách v období hospodářské recese a jimi zvažovaných krocích jsou prováděny i určité průzkumy (viz např. pravidelné průzkumy Svazu průmyslu a dopravy ČR). Otázkami výzkumu, vývoje a inovací ve firmách v kontextu dopadů hospodářské recese se pak blíže zabýval pouze průzkum realizovaný Technologickým centrem Akademie věd ČR.



→ 3. Z výsledků některých šetření v podnicích v České republice

3.1 Průzkumy Svazu průmyslu a dopravy ČR

Svaz průmyslu a dopravy ČR (dále jen SP ČR) provádí od začátku roku 2009 pravidelné dotazníkové šetření, jehož cílem je zjišťovat aktuální kondici tuzemských podniků (jako zaměstnavatelů) v České republice a jejich očekávání v současných podmínkách hospodářské recese. Dotazníkové šetření SP ČR je tak zaměřeno především na míru využití kapacit tuzemskými firmami a na vývoj jejich zakázek a s tím spojené podniknuté kroky. Není např. samostatně zjišťována situace v oblasti firemního výzkumu a vývoje a z výsledků nelze rovněž vyvodit současné postoje podniků k inovacím. Nicméně nepříznivý vývoj ve sledovaných indikátorech, zejména nedojde-li v příštím roce k obratu v získaných zakázkách, může mít negativní dopady na oblast výzkumu, vývoje a inovací. Budou slílit problémy s udržení výzkumu a vývoje a v řadě firem může dojít i k jejich určitému útlumu. V tomto kontextu je proto nutno také pohlížet na výsledky dotazníkového šetření SP ČR. Návratnost dotazníkového šetření SP ČR mezi jeho 1600 členskými firmami a členskými svazy dosáhla v průzkumu uskutečněném v červnu 2009, jehož některé výsledky si dále uvedeme, zhruba 10 %. Jde o relativně nízkou návratnost (obdobně ale jako u jiných dotazníkových akcí v současné době), která je zřejmě ovlivněna i dopady recese na podniky.

Celkově výsledky červnového šetření SP ČR porovnáván s předchozím průzkumem nevykázaly pozitivní změny a nebyla z nich ani zřejmá očekávání blízkého ukončení hospodářské recese /4/. U 80 % respondentů došlo ve druhém čtvrtletí 2009 k poklesu zakázek, přičemž přes 60 % respondentů uvedlo v různé procentuální míře pokles zakázek vyšší než 15 % v meziročním srovnání (každý desátý respondent zaznamenal pak snížení o více než 50%). Podle respondentů byl pokles zakázek vyvolán nejen exportními problémy, ale i nižší in-

vestiční aktivitou v soukromém a veřejném sektoru v České republice. Pokles zakázek se projevil i nižší mírou využití kapacit tuzemskými firmami v meziročním srovnání. Jen 9 % respondentů odpovědělo, že využívá kapacity na 100 % a více, přičemž stejné procento je nyní využívá v nižší míře než na 40 %. Odpovědi respondentů nenasvědčují, že by mělo dojít k nějaké výraznější změně ve vývoji zakázek ve druhém pololetí 2009, i když očekávání ve čtvrtém čtvrtletí 2009 jsou ve srovnání se třetím čtvrtletím roku 2009 přece jen příznivější. Mírně roste počet firem, které předpokládají koncem roku 2009 zvýšení objemu zakázek. Jejich počet by se měl zvýšit ze zhruba jedné pětiny na téměř 30 %.

V případě pokračujícího nedostatku zakázek uvažovala necelá čtvrtina respondentů dokonce o ukončení výroby, 12 % respondentů o fúzi s dalším subjektem a 13 % respondentů o prodeji části firmy. Svou výrobu do zahraničí by přesunulo 5 % firem. Pokud jde o snížení počtu zaměstnanců, více než polovina respondentů (54 %) s takovým krokem zatím do konce roku 2009 nepočítá, ale ve srovnání s prvním čtvrtletím roku 2009 jejich počet mírně poklesl. Zhruba polovina firem, které chtějí snížit počet svých zaměstnanců, plánuje pak tuto redukci v rozsahu do 10 %. Většina respondentů se snaží řešit problém snížení zaměstnanosti v podmínkách hospodářské recese úpravami a zkrácením pracovní doby včetně snížení směnnosti. Pozitivním jevem je však vědomí potřeby udržet si zejména kvalifikované pracovníky (mezi které patří i lidé zabývající se ve firmě výzkumem a vývojem), aby nedošlo k jejich současnému, resp. budoucímu přechodu ke konkurenci a aby tak firma nebyla oslabena právě v klíčové době po ukončení hospodářské recese, kdy bude nutno pružně reagovat na oživení hospodářského růstu a na nabídku konkurenčních firem.

Respondenti v dotazníkových šetřeních SP ČR hodnotí pak poměrně negativně podnikatelské prostředí v České republice. V úvahu je zde nutno také vzít to, že jejich citlivost na určité jevy bude zřejmě vyšší v podmínkách hospodářské recese.

Podle většiny respondentů se oproti roku 2008 zhoršily podmínky pro čerpání úvěrů. Banky jsou podle nefinančních podniků zřetelně opatrnější a omezují poskytování úvěrů, přestože tuto skutečnost popírají. Nejde však jen o tento zhoršený přístup k externím finančním zdrojům, ale silicím negativním faktorem se stává rovněž zhoršení platební morálky (nedodržování smluv, tlaky na sni-

rence „Sektor informačních technologií v krizi a jeho rozvoj po krizi“, kdy respondenty bylo pět desítek velkých, středních i malých společností s působností v oblasti informačních a komunikačních technologií v České republice /5/. Podle výsledků tohoto průzkumu očekává v podstatě každá druhá dotazovaná společnost se zaměřením na tyto technologie v České republice v roce 2009 vy-

V případě pokračujícího nedostatku zakázek uvažovala necelá čtvrtina respondentů o ukončení výroby, 12 % respondentů o fúzi s dalším subjektem a 13 % respondentů o prodeji části firmy. Svou výrobu do zahraničí by přesunulo 5 % firem. Pokud jde o snížení počtu zaměstnanců, více než polovina respondentů (54 %) s takovým krokem zatím do konce roku 2009 nepočítá, ale ve srovnání s prvním čtvrtletím roku 2009 jejich počet mírně poklesl. Zhruba polovina firem, které chtějí snížit počet svých zaměstnanců, plánuje pak tuto redukci v rozsahu do 10 %.

žení již dříve dohodnutých cen či na prodloužení doby splatnosti). Na tento jev poukazovalo v uvedeném průzkumu SP ČR již 92 % respondentů. Zhoršení platební morálky (rostoucí pohledávky a s tím spjaté riziko druhotné platební neschopnosti s dopadem na cash flow) se může výrazně dotýkat i zakázek na výzkumná a vývojová řešení. V souvislosti se zhoršující se platební morálkou poukazují respondenti na obtíže s vymahatelností práva, na korupční prostředí i nárůst byrokracie. S obdobnou kritikou podnikatelského prostředí se setkáváme také v průzkumech uskutečněných Hospodářskou komorou ČR.

3.2 Očekávání firem s působností v oblasti informačních technologií

Odlišný dopad (zejména z hlediska rychlosti a síly) má však hospodářské recese v jednotlivých odvětvích a oborech a také s ohledem na progresivitu používaných a nabízených technologií. Tuto skutečnost potvrdil i průzkum provedený agenturami CzechInvest a Czech ICT Alliance v rámci konfe-

ší nebo stejné tržby jako v roce 2008. Nicméně přes tyto pozitivní ekonomické výhledy v podmínkách hospodářské recese se 80 % respondentů také již setkalo s omezováním (snižováním) rozpočtu, odsouváním na pozdější termín nebo dokonce rušením již dohodnutých projektů.

Zhruba polovina dotazovaných firem se snaží přicházet na trh s inovacemi, zejména s novými službami, ale jen u malé části klientů existuje nyní poptávka po zcela nových službách, což ostatně ukázalo i dále uvedené šetření Technologického centra Akademie věd ČR. Rovněž polovina těchto společností je pak přesvědčena o větší dostupnosti kvalitních odborníků v oblasti informačních technologií na trhu práce. Kdyby firmy v této oblasti byly nuceny k úsporám, omezily by však spíše výdaje na programátory než na obchodníky, což koresponduje u řady firem v podmínkách hospodářské recese s jejich strategickou prioritou v hledání nových trhů a segmentů. Většina firem s působností v oblasti informačních technologií očekává pak oživení ekonomiky nejdříve v polovině roku 2010 nebo ještě později. Řada těchto společností →

- také plánuje v současné zhoršené ekonomické situaci větší využití evropských a národních dotačních programů a projevuje i zájem o novou Technologickou platformu pro IT služby, do které jsou zapojeny i vysoké školy.

3.3 Výsledky šetření Technologického centra Akademie věd ČR mezi vybranými podniky s výzkumnými aktivitami

Technologické centrum Akademie věd ČR (dále jen TC AV ČR) uskutečnilo počátkem dubna 2009 rychlé šetření formou elektronického dotazníku mezi podniky s výzkumnými aktivitami (na kterém se autor příspěvku významně podílel). Cílem tohoto průzkumu bylo zjistit především základní tendence v chování firem ve zhoršených ekonomických podmínkách z hlediska realizace výzkumu, vývoje a inovačních aktivit /6/. Dotazníkové šetření se tak soustředilo zejména na zjištění toho, v jaké míře se v podnikové sféře (zejména v případě malých a středních podniků) nyní často používá strategie omezování nákladů dotýká, resp. může dotýkat i omezování faktorů znalostní ekonomiky (výzkumu a vývoje, inovací, vzdělávání). Se současnou hospodářskou recesí je nyní spojen též odklad investic. Otázkou se stává rovněž aktuální schopnost firem spolufinancovat projekty realizované v rámci příslušných operačních programů financovaných ze strukturálních fondů EU. Celkově se tedy může hospodářská recese nepříznivě projevit i svými dopady na absorpční schopnost podniků ve vztahu k výsledkům výzkumu a vývoje a k realizaci inovací.

V tomto kontextu respondenti (firmy) odpovídali na otázky týkající se vlastního výzkumu a vývoje i využití externího výzkumu a vývoje, vývoje poptávky po výzkumných a vývojových řešeních, trendů očekávaného vývoje výdajů na výzkum a vývoj a počtu zaměstnanců přímo se věnujících výzkumu a vývoji, preferencí při snižování nákladů ve zhoršené ekonomické situaci vyvolané poklesem zakázek a nižšími tržbami, současného a očekávaného využití veřejných prostředků (včet-

ně strukturálních fondů) jako zdroje financování podnikového výzkumu a vývoje. V rámci tohoto výzkumu se respondenti vyjadřovali i k některým možným a přijímaným opatřením státu na zmírnění dopadů hospodářské recese (z hlediska jejich vlivu na výzkum, vývoj a inovace) a také k dlouhodobě omezujícím (brzdícím) faktorům podnikového výzkumu a vývoje.

Určitým problémem této dotazníkové akce, stejně jako jiných současných šetření (např. SP ČR a dalších subjektů, které se ale na rozdíl od TC AV ČR mohou opírat o svou členskou základnu) prováděných bez využití sítě tazatelů je v nynější hospodářské recesi jejich poměrně nízká návratnost. Výsledky šetření TC AV ČR s jeho také zhruba 10% návratností mají tak především charakter sondy. Nicméně získané poznatky jsou celkově v souladu s dalšími individuálně zjišťovanými či prezentovanými informacemi o chování firem v podmínkách současné hospodářské recese a lze je tedy dostatečně brát v úvahu a považovat za indikátory hlavních trendů. Navíc vzorek firem, které odpověděly, je z hlediska velikostní struktury poměrně vyvážený. Přitom šetření TC AV ČR je zatím jediným obsáhlejším průzkumem zaměřeným na problematiku podnikového výzkumu a vývoje v současné hospodářské recesi v České republice. Dále jsou uvedeny a vyhodnoceny některé relevantní výsledky šetření TC AV ČR.

3.3.1 Vlastní a externí výzkum a vývoj ve vzorku firem

Více než 90% firem-respondentů provádí vlastní výzkum a vývoj určený pro jejich potřeby a z nich naprostá většina (téměř 90%) využívá při řešení těchto výzkumných projektů spolupráci s jinými subjekty. Spolupráce probíhá v řadě případů s více subjekty (jak z veřejného, tak soukromého sektoru). Rozhodující podíl v ní mají vysoké školy a jiné firmy s výzkumnými a vývojovými pracovišti. Jen malou měrou se na této spolupráci podílejí ústavy Akademie věd ČR.

Externí výzkum a vývoj využívá, a tedy ho nakupuje přes 40% firem, které odpověděly na dotaz-

Tabulka č. 1 » *Trendy vývoje výdajů na výzkum a vývoj (podíly firem-respondentů v %)*

Výdaje na výzkum a vývoj	Růst	Beze změny	Pokles	Celkem
V roce 2008	34	50	16	100
Očekávání v roce 2009	14	54	32	100

Tabulka č. 2 » *Trendy vývoje počtu zaměstnanců ve výzkumu a vývoji (podíly firem-respondentů v %)*

Počet zaměstnanců ve výzkumu a vývoji	Růst	Beze změny	Pokles	Celkem
V roce 2008	24	66	10	100
Očekávání v roce 2009	7	73	20	100

níkovou akci. I v tomto případě jsou partnerem zejména vysoké školy a na poslední pozici v těchto kontraktech jsou opět ústavy Akademie věd ČR. Celkově tyto výsledky jen potvrzují, že firemní sféra se ve vztazích s institucemi veřejného výzkumu orientuje stále především na vysoké školy. Očekávání, že firmy využívající externí výzkum a vývoj omezí v roce 2009 jeho nákup od vysokých škol, výzkumných ústavů či jiných subjektů, se objevuje zhruba u poloviny těchto firem.

Z celkového počtu respondentů jich 45 % provádí výzkum a vývoj nejen pro svou vlastní potřebu, ale také na zakázku. Počet těch, kteří očekávají snížení poptávky po svém výzkumu a vývoji v roce 2009, je dvakrát vyšší oproti počtu firem s úbytkem těchto zakázek v roce 2008. V daném vzorku tvoří nyní polovinu ze všech firem, jež provádí výzkum a vývoj rovněž na zakázku. U 30 % firem se zakázkami na výzkumná a vývojová řešení by se pak úroveň poptávky neměla měnit.

3.3.2 Výdaje na výzkum a vývoj a zaměstnanci ve výzkumu a vývoji

V rámci šetření byla zjišťována očekávání podniků v hospodářské recesi, pokud jde o trendy vývoje jejich celkových výdajů na výzkum a vývoj a počtu zaměstnanců ve výzkumu a vývoji (viz tabulky 1 a 2).

Předpokládaný vývoj výdajů na výzkum a vývoj a počtu zaměstnanců přímo se věnujících výzku-

mu a vývoji ve firmách v roce 2009 je ve srovnání s rokem 2008 sice charakteristický určitým trendem ke snížení nákladů i počtu zaměstnanců, ale nejvíce se v odpovědích objevuje zachování daného stavu (vývoj beze změny). Jestliže v roce 2008 celkové výdaje na výzkum a vývoj zvyšovalo 34 % respondentů, tak v roce 2009 toto zvýšení očekává již jen 14 % respondentů. Naopak počet respondentů, kteří budou snižovat výdaje na výzkum a vývoj v roce 2009, se v daném vzorku oproti předchozímu roku zdvojnásobil. Firmy, které snižují výdaje na výzkum a vývoj nebo o tom uvažují, patří pak obvykle k těm, které chtějí omezit nakupovaný výzkum a vývoj. Ve srovnání s rokem 2008 se mírně zvýšil počet firem, které zatím nepředpokládají změnu (na 54 % firem).

Obdobně v případě počtu zaměstnanců ve výzkumu a vývoji se počet firem, které uvažují o jejich snížení, resp. k němu již přistoupily, meziročně zdvojnásobil. O nárůstu uvažuje jen 7 % respondentů. Avšak většina firem (73 %) předpokládá, že se podaří udržet stav beze změny, což je vcelku pozitivní signál. Z jejich strany by tak mělo jít o racionální snahu (i přes určité případné snížení výdajů) zachovat vytvořené řešitelské týmy a udržet kvalifikované pracovníky potřebné pro období konjunktury.

U výše uvedených budoucích očekávání je však nutno vzít v úvahu oborové zaměření firem. Pod-

→ niky s působností v oblasti informačních a komunikačních technologií, nanotechnologií, biotechnologií a jiných progresivních technologií vykazují v roce 2009 spíše snahy zvýšit své výdaje na výzkum a vývoj i počty pracovníků ve výzkumu a vývoji. Pokud lze hovořit o vyčištění trhu od ekonomicky slabých a problematických podnikatelských subjektů jako o určitém pozitivním důsledku průběhu hospodářské krize, není od věci tento pozitivní důsledek spojovat i s „kreativní destrukcí“ v podobě ústupu od nabídky méně progresivních a méně konkurenceschopných technologií (včetně snižování výdajů na jejich výzkum a vývoj).

3.3.3 Výdaje na výzkum a vývoj v kontextu uvažovaných celkových úspor ve firmě

Klíčovou otázkou šetření pak bylo, jaké místo zaujímají výdaje na výzkum a vývoj v reakci firem na hospodářskou recesi v podobě omezování výdajů (viz tabulka 3).

Bylo proto zjišťováno, jaké náklady (výdaje) při zhoršené ekonomické situaci (méně zakázek, nižší tržby) budou firmy snižovat, v jakém pořadí (s jakou prioritou) tak budou činit a jaké místo v tomto procesu hledání úspor a optimalizace nákladů budou mít právě výdaje na výzkum, vývoj a vzdělávání, tedy výdaje spojené s budováním znalostní ekonomiky. Z výše uvedených odpovědí respondentů, týkajících se očekávání v oblasti výdajů na výzkum a vývoj v roce 2009, vyplývá, že zhruba jedna třetina z nich zřejmě sníží tyto výda-

je ve srovnání s předchozím rokem. Otázkou však je, na jakém místě a jak naléhavě se vůbec v záměrech firem nachází možný „cost cutting“ výzkumu a vývoje. Respondenti dostali přitom na výběr pět druhů nákladových, resp. výdajových položek a další mohli případně volně doplnit s tím, aby stanovili pořadí z hlediska jejich redukce v důsledku hospodářské recese. Výsledky jsou prezentovány jako vážený průměr, kdy vahami jsou počty respondentů, kteří přiřadili dané nákladové (výdajové) položce určité místo v pořadí (od 1. do 5.). Čím nižší je vážený průměr dané nákladové (výdajové) položky, tím vyšší prioritu zaujímá při snižování nákladů.

Z výsledků vyplývá, že dotazované firmy se nejvíce zaměřují nebo budou zaměřovat na snížení správních (administrativních) nákladů, dále investic do výroby a mzdových nákladů. Správní náklady se také jednoznačně nejvíce objevují na prvním místě (ve více než 50% případů) bez ohledu na velikost podniku. Střední a velké podniky pak po správních nákladech budou omezovat především investice do výroby, zatímco malé podniky preferují před snížením investic do výroby spíše redukci mzdových nákladů a výdajů na vzdělávání. Ve srovnání s tím se v mnohem menším počtu případů setkáváme na prvních třech místech se snížením výdajů na výzkum a vývoj. Pokud jde o snížení výdajů na vzdělávání a školení zaměstnanců, má u většiny firem vyšší prioritu v hledaných úsporách ve srovnání s výdaji na výzkum a vývoj.

Tabulka č. 3 » Pořadí uvažovaných úspor ve firmách podle jednotlivých druhů nákladů (výdajů)

Druh nákladů (výdajů)	Pořadí uvažovaných úspor ve firmách					Vážený průměr pořadí
	1.	2.	3.	4.	5.	
	Četnost (počet respondentů)					
Správní náklady	20	9	5	3	1	1,8
Investice do výroby	10	11	4	1	3	2,2
Mzdové náklady	7	13	8	0	6	2,6
Výdaje na vzdělávání a školení	7	3	8	6	8	3,2
Výdaje na výzkum a vývoj	3	2	3	15	3	3,5

Za pozornost přitom stojí, že omezování výdajů na vzdělávání a školení zaměstnanců se u řady firem projevovalo již v období hospodářského růstu. Svou roli v tom sehrával i zájem managementu firem maximálně „vytěžit“ zaměstnance při rostoucích zakázkách. Zejména malé a střední podniky projevovaly spíše klesající zájem dokonce i o různé vzdělávací akce financované ze strukturálních fondů (s dopadem na firmy pouze v podobě dodržení pravidla de minimis). Někteří respondenti ještě zdůrazňovali ve svých odpovědích jako přednostní zdroje úspor omezení služebních cest, snížení výdajů na výstavy a tištěnou reklamu (katalogy apod.) i některé další výdaje.

Podle získaných výsledků není snížení výdajů na výzkum a vývoj ve většině firem prioritou při hledání úspor, což je jistě důležitý signál. Přirozeně určité rozdíly existují z odvětvového či oborového hlediska, především pak firmy vyvíjející progresivní technologie (informační a komunikační technologie, nanotechnologie, biotechnologie apod.) nepředpokládají snížení těchto výdajů. Nicméně za určité, dále se zhoršující ekonomické situace lze předpokládat, že k takovému snížení se mohou odhodlat i tyto firmy.

3.3.4 Využití veřejných prostředků jako zdroje financování výzkumu a vývoje ve firmách

V současné době využívá 47 % respondentů pro svůj výzkum a vývoj rovněž financování z veřejných prostředků (z programů Ministerstva průmyslu a obchodu ČR a jiných ministerstev, strukturálních fondů EU). Přitom 17 % respondentů získalo již dotaci ze strukturálních fondů EU v rámci Operačního programu Podnikání a inovace (OPPI), a to v podstatě na projekty v programech Potenciál a Inovace. Naprostá většina respondentů zatím nezískala tuto dotaci nebo o ni dosud nežádala. Žádost o dotaci ze strukturálních fondů EU v rámci OPPI bude však v dalším roce podle získaných odpovědí zřejmě podávat ještě zhruba 40 % respondentů, přičemž více než 70 % z nich bude předkládat projekty do programu Inovace a několik i do programu Potenciál. Nicméně většina re-

spondentů o získání dotace z OPPI neuvažuje. Několik respondentů také uvedlo, že budou usilovat o získání dotace z nového programu Ministerstva průmyslu a obchodu ČR na podporu průmyslového výzkumu a vývoje, nazvaného TIP.

Respondenti se rovněž vyjadřovali k tomu, co považují v současné době za omezující faktory pro podání projektů do programů OPPI. Potvrdilo se očekávání, že firmy budou mít v nynější hospodářské recesi především obavu z možného nedostatku finančních prostředků na spolufinancování. Tento faktor uvedlo 51 % respondentů. Dalším nejvíce uváděným faktorem je náročnost přípravy žádosti (32 % respondentů). Na tento problém poukázala řada firem již v předchozím programovém období 2004–2006. Za možný omezující faktor se považuje také reorganizace firmy (pod vlivem úsporných opatření přijímaných v hospodářské recesi), nedostatek informací o jednotlivých programech podpory a nedostatek kvalifikovaných pracovníků (zřejmě i z hlediska udržitelnosti). Uvádění nedostatku informací o jednotlivých programech podpory je v určitém rozporu s poměrně rozsáhlými mediálními kampaněmi, řadou pořádaných seminářů na toto téma i obsáhlými informacemi na příslušných webových stránkách. Překvapivě se tento omezující faktor pro podání projektu objevuje právě u některých firem s působností v oblasti informačních technologií; svůj vliv však může mít to, že jde o malé firmy, které nedisponují dostatečnými lidskými kapacitami a nejsou tak schopny plně monitorovat a využívat existující dostupné informace. Dalšími uvedenými omezujícími faktory jsou např. utlumení výzkumných a vývojových aktivit ve firmě, dostatek komerčně úspěšných projektů (IT, optoelektronika), dosavadní neúspěšnost podaných projektů a způsob jejich vyhodnocování, administrativní náročnost v době realizace projektu, nespokojenost s nákladnými kontrolními akcemi ze strany státu při realizaci projektů apod.



→ **Tabulka č. 4 » Pořadí přínosů opatření státu ke zmírnění dopadů hospodářské recese na výzkum a vývoj (podle podniků)**

Opatření státu	Pořadí přínosů opatření státu					Vážený průměr pořadí
	1.	2.	3.	4.	5.	
	Četnost (počet respondentů)					
Snížení sociálního a zdravotního pojištění	14	9	6	4	0	2,0
Daňová úleva na nakupovaný výzkum a vývoj	13	6	6	2	2	2,1
Zrychlené odpisování přístrojů, strojů a zařízení	11	12	5	4	1	2,2
Poskytování zvýhodněných půjček	5	4	4	5	4	3,0
Dotované poukázky na nákup menších studií	2	3	4	4	7	3,6

3.3.5 Přínosy opatření státu na zmírnění dopadů hospodářské recese na podnikový výzkum a vývoj

Dotazované firmy se také vyjadřovaly k možným opatřením státu na zmírnění dopadů hospodářské recese na podnikový výzkum a vývoj, a to z hlediska toho, jakou vidí jejich přínosnost pro samotnou firmu (viz tabulka 4).

Z uvedených možných opatření státu pro zmírnění dopadů hospodářské recese na výzkum a vývoj ve firmě kladli respondenti největší důraz na snížení sociálního a zdravotního pojištění (bez ohledu na velikost podniku), daňovou úlevu na nakupovaný výzkum a vývoj (preferovanou zejména malými podniky) a na zrychlené odpisování přístrojů, strojů a zařízení (více podporované středními a velkými podniky). S určitým odstupem se na dalších místech v odpovědích respondentů nachází poskytování zvýhodněných půjček (spojené obvykle s nižšími úrokovými sazbami, odklady splátek apod.) a dotované poukázky na nákup menších studií. Někteří respondenti uvedli a hodnotili kromě těchto v dotazníku výslovně uvedených opatření jako další vhodná opatření např. snížení přímých daní, flexibilitu pracovního trhu včetně možnosti rychlejšího rozvázání pracovní smlouvy, dotace na nová pracovní místa, celkovou dostupnost úvěrů, zjednodušení administrativy, zvýhodnění českých výrobků apod. Četnost těchto dalších opatření nebyla ale příliš významná a lze tedy

předpokládat, že navržený výběr opatření k posouzení jejich přínosnosti ze strany respondentů pokrývá v dostatečné míře aktuální problematiku podpory výzkumu a vývoje v podnikovém sektoru. Pokud jde o získané odpovědi, je třeba ještě uvést, že několik respondentů označilo pouze jedno nebo dvě opatření jako významná a několik z nich pak toto rozhodnutí neučinilo vůbec (použilo odpověď „nevíme“). Většinou však respondenti hodnotili všech pět v dotazníku uvedených možných opatření státu a stanovili jejich pořadí podle přínosů. Celkové výsledky jsou prezentovány jako vážený průměr, kdy vahami jsou počty respondentů, kteří přiřadili danému opatření určité místo v pořadí (od 1. do 5.). Čím nižší je vážený průměr u daného opatření, tím vyšší prioritu zaujímá z hlediska své přínosnosti.

3.3.6 Omezující faktory podnikového výzkumu a vývoje

V kontextu dopadů hospodářské recese na celkové prostředí pro podnikový výzkum a vývoj byly také součástí uskutečněného šetření faktory dlouhodobě omezující (brzdící) výzkum, vývoj a inovace ve firmách, jejichž dopad může mít silnější negativní účinek právě ve zhoršených ekonomických podmínkách. Pro stanovení odpovědi byla využita jemnější sedmistupňová škála hodnocení od vůbec neomezujícího faktoru (1) po velmi omezující faktor (7).

Významnost faktorů dlouhodobě omezujících výzkum a vývoj v podnicích má podle provedeného průzkumu toto pořadí (od nejvíce omezujícího po nejméně omezující podle výše průměrné významnosti):

1. obtížný přístup k externímu financování,
2. nadměrná ekonomická rizika,
3. nedostatečná pružnost legislativy,
4. vysoké náklady na výzkum a vývoj,
5. malý zájem zákazníků o nové produkty,
6. celkově málo dynamický a inovativní trh,
7. nedostatek kvalifikovaných pracovníků,
8. nedostatek informací o trzích,
9. nedostatečné technické vybavení,
10. nepružnost podnikové organizační struktury,
11. nedostatečné prostory.

Oproti obdobným předchozím výzkumům nedošlo k výrazným změnám, pokud jde o uvádění různých ekonomických faktorů jako nejvíce omezujících. Vcelku podle očekávání respondenti poukazovali v první řadě na obtížný přístup k externím zdrojům financování (za omezující faktor ho považuje 65 % respondentů, kteří odpověděli na danou otázku, přičemž kategorické vyjádření „velmi

pětina těchto respondentů označila tyto faktory dokonce za velmi omezující). Stejně procento respondentů uvedlo však i nedostatečnou pružnost legislativy jako v různé míře omezující faktor, což je zřejmě ovlivněno i pomalým přijímáním některých potřebných právních úprav v oblasti ekonomiky a výzkumu a vývoje.

Naopak jako naprosto neomezující faktor se z pohledu respondentů nyní jeví prostory, které mají k dispozici pro provozování své výzkumné a vývojové činnosti. 87 % respondentů z těch, kteří odpověděli na tuto otázku, není v podstatě omezeno nedostatečnými prostorami pro tyto činnosti; kategorické vyjádření „vůbec neomezuje“ z těchto respondentů označilo dokonce 45 %. Přitom právě na rozšíření prostor pro výzkum a vývoj ve firmách (nové budovy, laboratoře apod.) je mimo jiné zaměřen program Potenciál v rámci OPPI; především budování nových prostor (ploch pro vědeckotechnické parky a podnikatelské inkubátory) byl věnován i program Prosperita. Svůj vliv mohou však sehrávat i dočasně vzniklé nadměrné kapacity (plochy) v důsledku poklesu zakázek v současné hospodářské recesi. Obdobně jednoznačný postoj

Z možných opatření státu pro zmírnění dopadů hospodářské recese na výzkum a vývoj ve firmě kladli respondenti největší důraz na snížení sociálního a zdravotního pojištění (bez ohledu na velikost podniku), daňovou úlevu na nakupovaný výzkum a vývoj (preferovanou zejména malými podniky) a na zrychlené odpisování přístrojů, strojů a zařízení (více podporované středními a velkými podniky).

omezuje“ nacházíme u necelé čtvrtiny z nich). Tuto skutečnost je však nutno blíže vyhodnotit u dotazovaných firem také v konfrontaci s výše uvedeným využitím veřejných prostředků jako zdroje financování jejich výzkumu a vývoje. Zhruba 54 % respondentů považuje pak v různé míře za omezující faktor vysoké náklady na výzkum a vývoj a téměř stejné procento s výzkumem a vývojem spojená nadměrná ekonomická rizika (jedna

respondentů jako k prostorovému zabezpečení výzkumných a vývojových činností nacházíme už jen u jejich hodnocení pružnosti podnikové organizační struktury. Nepružná organizační struktura podniku se pro téměř všechny respondenty nestala jakkoli omezujícím faktorem.

Odlíšná situace je již v technickém vybavení, kde s ním vcelku sice převládá spokojenost, ale pro zhruba jednu třetinu respondentů je v jisté

- míře omezujícím faktorem jejich výzkumu a vývoje (nikoli ovšem velmi omezujícím). Srovnatelně o něco více omezujícím faktorem se pak v dotazovaných firmách ukazuje nedostatek kvalifikovaných pracovníků, v několika případech se setkáváme i s kategorickým stanoviskem „velmi omezuje“. Avšak celkově v daném vzorku respondentů převažuje vnímání tohoto faktoru jako neomezujícího.

Další skupina zjišťovaných faktorů se týkala trhu. Pokud se respondenti vyjadřovali k malému zájmu zákazníků o nové produkty, zhruba 42% z nich ho označilo v nějaké míře za omezující faktor. Za spíše omezující, resp. omezující faktor ho přitom často považují firmy z oblasti progresivních technologií, což může ukazovat i na určité přetrvávající problémy s technology push v podmínkách české ekonomiky. S tím koresponduje i označení trhu přibližně stejným počtem respondentů za málo dynamický a inovativní. U obou těchto hodnocených faktorů a stejně tak i u faktoru označeného jako nedostatek informací o trzích zaujala však většina respondentů stanovisko, že nejde v podstatě o omezující faktory. Pokud jde o získávání informací o trzích, zřejmě se již pozitivně projevuje postupně rostoucí zájem firem o využití marketingových nástrojů a činností.

3.3.7 Vybrané závěry z výsledků šetření Technologického centra Akademie věd ČR

- Podniky sice očekávají určité snížení výdajů na výzkum a vývoj, ale těžiště nákladové optimalizace většinou směřuje do jiných oblastí (v naprosté většině firem není výzkum a vývoj prio-

ritou při hledání úspor, obvykle se k němu z tohoto hlediska začíná upínat pozornost až po vyčerpání jiných možností redukce nákladů).

- Pozitivním signálem je snaha o udržení kvalifikovaných zaměstnanců včetně výzkumu a vývoje, což je jedním z předpokladů pro udržení konkurenceschopnosti firmy po skončení hospodářské recese.
- Zjištěné a výše uvedené skutečnosti signalizují i určité docenění strategického významu výzkumu a vývoje pro inovační aktivity a budoucí konkurenceschopnost firmy.
- Z krátkodobých opatření státu na zmírnění aktuálních negativních dopadů hospodářské recese preferují podniky, které jsou aktivní ve výzkumu a vývoji, zejména snížení sociálního a zdravotního pojištění, daňovou úlevu na nakupovaný výzkum a vývoj (dosud nezavedeno) a zrychlené odpisování přístrojů, strojů a zařízení, což je v jisté míře obsaženo ve vládní politice České republiky.
- Z hlediska dlouhodobých opatření vládní politiky České republiky, která by měla mimo jiné reagovat v kontextu celkového prostředí pro podnikový výzkum a vývoj na jeho dlouhodobě omezující faktory, absentuje do určité míry zejména podpora účinnějšího přístupu k externím zdrojům financování.
- Realizovaný průzkum byl i určitým potvrzením některých rozdílů v chování a reakcích na současnou hospodářskou recesi mezi velkými společnostmi a malými a středními podniky.

LITERATURA A PRAMENY

- /1/ *Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in Innovation for Long-Term Growth*. OECD, June 2009
- /2/ Kosonen, M.: *Krise je nejlepší doba na provádění reformy*. www.euractiv.cz, 28. 4. 2009
- /3/ O'Grady, P.: *Research and development remain crucial during recession*. Phoenix Business Journal, February 2, 2009
- /4/ *Dotazníkové šetření SP ČR – červen 2009*. SP-Info 6/2009
- /5/ www.businessinfo.cz
- /6/ Pazour, M., Mráček, K., Kučera, Z.: *Podnikový výzkum a vývoj v období hospodářské recese – trendy a očekávání*. ERGO, roč. 4, č. 4, listopad 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

hospodářská recese, strategie, konkurenceschopnost, náklady, podnikový výzkum a vývoj, inovace

ABSTRACT

The article is devoted to the state and enterprise reactions against the impact of the economic crisis. It analyzes economic stimulus packages introduced by governments as measures in response to the crisis and strategic approaches and solution of enterprises during the crisis period. They are used as well findings from different surveys realized in the Czech Republic.

KEYWORDS

economic recession, strategy, competitiveness, cost, business research and development, innovation

JEL CLASSIFICATION

H25, L53, O30, O32, O38

x

Automobilový průmysl v retrospektivě a dlouhodobé perspektivě

► Dr. Jana Sereghyová, DrSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* V průběhu předchozího patnáctiletí se stalo Česko automobilovou velmocí jak ve výrobě samotných aut (která se již v roce 2008 přiblížila k magické hranici milionu vozů), tak i ve výrobě dílů. Růst kapacity našeho automobilového průmyslu významnou měrou přispěl k tvorbě nových pracovních příležitostí a tím i k příznivému vývoji zaměstnanosti v naší zemi. Působil též jako nosný element silné exportní výkonnosti naší ekonomiky. Lze tudíž konstatovat, že v její novodobé historii sehrál automobilový průmysl velice pozitivní roli.

To se ostatně odráží též ve skutečnosti, že tento průmysl se dnes podílí více než pětinou na tvorbě našeho hrubého domácího produktu, že v našich automobilkách a v závodech produkujících komponenty je dnes zaměstnáno zhruba 120 000 osob a další stovky tisíc našich zaměstnanců jsou na prosperitě našeho automobilového průmyslu závislé nepřímo, že v přepočtu na jednoho obyvatele je naše orientace na výrobu a vývoz osobních aut a dílů k nim druhá nejsilnější v Evropě.

V důsledku toho je vývoj naší ekonomiky velice citlivý na proměny konjunkturální situace v mezinárodním obchodě auty. O tom ostatně svědčí i zpomalení růstu naší průmyslové výroby a zhoršení naší bilance zahraničního obchodu, které vyvolalo mimo jiné i omezení zahraničních odbytových možností našeho automobilového průmyslu v roce 2009, k němuž došlo v důsledku krizového ochabnutí dovozní poptávky partnerských států.

Mimořádně silné zastoupení automobilového průmyslu v naší výrobě však činí prosperitu naší ekonomiky též v budoucnu silně závislou na tom, jaké pozice se podaří našim automobilkám zaujmout ve světovém exportu aut i v samotném světovém automobilovém průmyslu. Bude však záviset i na perspektivách tohoto průmyslu, které rozhodně nelze určit pomocí extrapolace dosavadních trendů (tak jak to bylo ještě donedávna vžitě). Tento průmysl totiž již vstoupil do nové etapy, kdy se výrazně mění nejen v něm používané technologie a organizační principy, nýbrž i jeho dislokace ve světové ekonomice.

1. Retrospektiva

Předkládáme nejprve ve zkratce přehled těch proměn světového automobilového průmyslu, které nejvýrazněji ovlivnily jeho současnou podobu.

1.1 Geneze a počáteční rozmístění výroby aut

Připomeňme si úvodem, že osobní auta se vyráběla již v předminulém století a že mezi jejich významnými výrobci figurovaly již tehdy podniky situované v českých zemích. K založení automobilového průmyslu jakožto masové výroby však došlo teprve v roce 1913 zavedením výroby aut na běžícím pásu, jež bylo iniciováno Henry Fordem. S uplatněním této technologie totiž došlo k natolik výraznému snížení jejich výrobních nákladů, že

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

zakoupení osobního auta si mohli dovolit statisíce občanů hospodářsky vyspělých států. A byly to tři detroitské automobilky, které počátkem minulého století zásobovaly nejen americký trh, nýbrž pokrily též významnou část zahraniční poptávky po autech. Na jedné straně jejich úsilí podchytit co největší část této poptávky, na druhé straně pak tehdejší nedostatek pro tuto výrobu kvalifikovaných pracovních sil se stal podnětem k tomu, že tyto automobilky (tj. Ford, Chrysler a General Motors) prováděly nábor pracovníků mimo jiné i pomocí příslibů neobvykle velkorysých plateb za jejich zdravotní péči a starobní zabezpečení. Je paradoxní, že tyto přísliby, které umožnily třem detroitským automobilkám získat počátkem minulého století dominantní postavení ve světovém automobilovém průmyslu, se v druhé polovině tohoto století přeměnily v jednu z významných příčin ochabnutí jejich konkurenceschopnosti a v poslední době i jejich existenčního ohrožení. Povinné platby za starobní pojištění jejich bývalých zaměstnanců se totiž staly velice tíživou kalkulační položkou, která zvyšovala výrobní náklady – a potud i cenu – každého z jimi vyráběných aut o stovky dolarů. Spolu s jejich orientací na výrobu aut s vysokou spotřebou pohonných hmot – kterou si podržely i v letech nejradikálnějšího navýšení světové ceny ropy – se to stalo příčinou značných ztrát, které tyto tři firmy v průběhu předchozího pětiletí každoročně utrpěly. Díky rozsáhlé státní pomoci² se sice podařilo zabezpečit přežití tří detroitských automobilek. Prozatím však nic nenasvědčuje tomu, že by mohlo dojít k nápravě výrazného zhoršení pozice USA ve světovém automobilovém průmyslu, jež vyústilo ve snížení jejich

podílu na světové produkci aut z 55% dosažených v roce 1960 na necelých 13% v současné době.

Dramatický růst poptávky po osobních automobilech,³ jakož i vysoké zisky dosažitelné v automobilovém průmyslu se staly v průběhu minulého století podnětem pro urychlený rozvoj tohoto průmyslu též v dalších hospodářky vyspělých státech. V šedesátých a sedmdesátých letech narůstala nerychleji výroba aut západoevropské provenience, jejíž podíl na světové produkci aut dosáhl počátkem tohoto desetiletí zhruba 43%.⁴ Od počátku 80. let byl však zaznamenán nerychlejší rozvoj automobilového průmyslu v Japonsku,⁵ přičemž od počátku 90. let o proniknutí do tohoto průmyslu usilovala s mimořádnou razancí též Jižní Korea. Podíl těchto dvou asijských zemí na světové produkci aut tak dosáhl počátkem tohoto desetiletí téměř jedné třetiny. Od poloviny 80. let se však automobilový průmysl začal rozvíjet relativně vysokými tempy též v některých nově industrializovaných zemích (zejména v Číně, Indii a Brazílii) a od počátku 90. let též ve většině středoevropských transformačních zemí (zejména v Česku, Maďarsku, Polsku a na Slovensku).

V současné době jsou více než dvě třetiny světového automobilového průmyslu umístěny pouze v sedmi státech. Počátkem tohoto století byly nejvýznamnějšími producenty osobních aut Japonsko, Německo, USA, Francie, Jižní Korea, Španělsko a Čína v tomto pořadí.

V roce 2008 se však stala Čína výrobcem největšího počtu aut (se 17% podílem na jejich světové produkci), přičemž předběžné propočty nasvědčují tomu, že i další dvě velké nově industrializované →

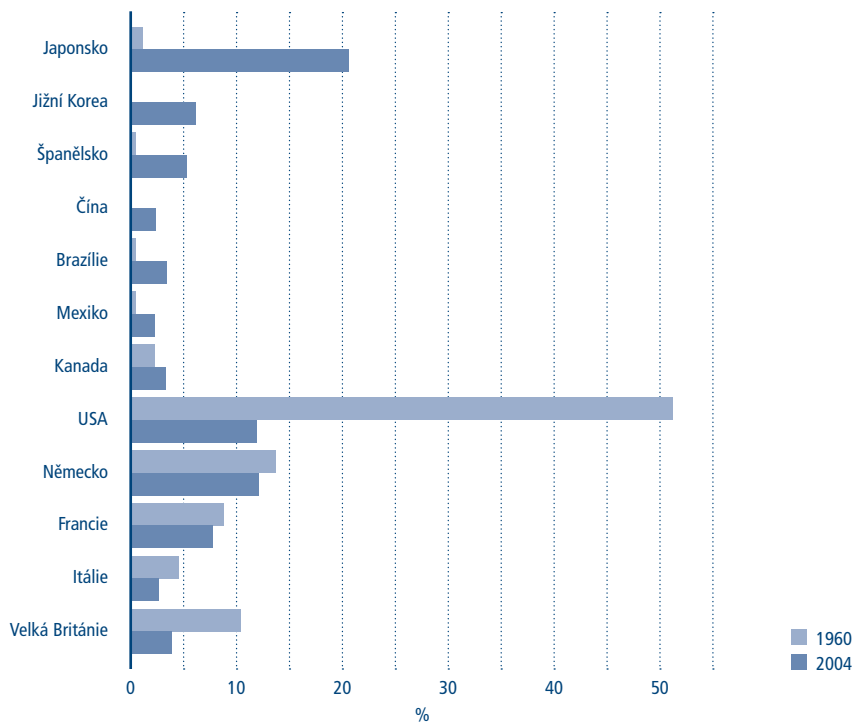
² Tak např. v případě firmy General Motors to byla teprve vládní podpora ve výši 60 miliard dolarů, zeštíhlení této firmy o 13 amerických podniků a ztráta většiny jejich evropských afiliací, co jí umožnilo přežít v konkurzním řízení vedeném s ní v červnu 2009. O tím navozeném radikálním omezení tržního podílu General Motors svědčí i skutečnost, že restrukturalizace, na kterou v rámci tohoto konkurzního řízení firma přistoupila, byla provázena omezením počtu jejich pracovníků o 34 000.

³ Do poloviny současného desetiletí se zvýšil objem produkce osobních aut zhruba na trojnásobek úrovně zaznamenané v roce 1960. V roce 2005 bylo vyrobeno 46 mil. osobních aut a 17 mil. lehkých užitkových vozů.

⁴ Mezi nejvýznamnějšími evropskými producenty osobních aut dnes figurují firmy Volkswagen, Renault, Peugeot-Citroën a Fiat.

⁵ Nejsilnější nápor na proniknutí Japonska do automobilového průmyslu byl veden firmami Honda, Nissan a Toyota. Je to úspěšná podnikatelská strategie poslední z těchto tří firem, která ji vynesla v roce 2008 do pozice nejvýznamnějšího světového výrobce osobních aut, kterou dříve zaujímala americká firma General Motors. V roce 2008 prodala Toyota téměř 9 milionů aut, General Motors však pouze 8,4 milionu.

→ **Graf č. 1** » Podíly nejvýznamnějších producentů osobních aut na jejich světové výrobě v letech 1960 a 2004 (v %)



Pramen: č. 2

země – Indie a Brazílie – figurují mezi nejvýznamnějšími světovými výrobci aut.

1.2 Kořeny současných problémů

Jak je patrné z grafu 1, zaznamenal americký automobilový průmysl nejvýraznější úbytek kapacity. To je přičítáno nejen výše zmíněnému ochabnutí konkurenceschopnosti amerických automobilů, nýbrž i skutečnosti, že tyto automobilky samy iniciovaly přemístění některých svých provozů do zahraničí. Zprvu tak postupovaly hlavně ve snaze překlenout obchodně-politické zábrany dovozu aut, zřizované některými rozvojovými zeměmi usilujícími o rozvoj vlastního automobilového průmyslu, či ve snaze – díky své přítomnosti na daném odbytí – lépe podchytit růst zdejších odby-

tových možností. Současně s tím, jak v 80. letech postupovala v automobilovém průmyslu segmentace výrobních procesů, která umožnila rozmístit výrobu jednotlivých částí aut do různých lokalit, uchýlovaly se americké automobilky stále častěji též k zakládání své subdodavatelské základny v některé zemi s nižšími pracovními náklady. Usilovaly tak o dosažení kalkulačního zvýhodnění v konkurenci s automobilkami, které tuto možnost nevyužívaly.

Zdrženlivý přístup většiny západoevropských automobilů k tomuto outsourcingu je považován za jednu (z většího počtu) příčin pro v grafu 1 znázorněný pokles podílu britského, italského, francouzského a německého automobilového průmyslu na světové produkci aut. Markantní omezení podílu států EU-15 na světovém exportu osobních

automobilů (z 19,5% dosažených v roce 1980 na necelých 17% v roce 2005) je však připisováno hlavně skutečnosti, že poptávka obyvatelstva mladých ekonomik po autech – která narůstá v posledních letech zvýšenými tempy – je saturována stále větší měrou auty domácí provenience. To je též důvodem, proč v tomto časovém rozpětí se výrazně snížil dokonce i podíl Japonska na světovém exportu automobilů (z téměř 20% dosažených v roce 1980 na zhruba 14% v roce 2005), nezávisle

vypuknutím současné ekonomické krize odhadován na téměř 20 milionů aut ročně.

V akademických kruzích tudíž narůstají pochybnosti o racionalitě současného úsilí vlád většiny hospodářsky vyspělých států napomáhat plnému vytížení kapacity jejich automobilek, notabene s vynaložením ohromných částek čerpaných z veřejných prostředků. Je zde zdůrazňováno, že ozdravení tohoto průmyslu je podmíněno předchozí likvidací nadbytečných, nedostatečně kon-

Počátkem tohoto století byly nejvýznamnějšími producenty osobních aut Japonsko, Německo, USA, Francie, Jižní Korea, Španělsko a Čína v tomto pořadí. V roce 2008 se však stala Čína výrobcem největšího počtu aut (se 17% podílem na jejich světové produkci).

na tom, že jak cenová, tak i technologická konkurenceschopnost zdejších automobilek narůstala v té době v předstihu před konkurenceschopností většiny automobilek situovaných v jiných regionech světové ekonomiky.

Svízele, které v současné době prodělává automobilový průmysl většiny tradičních výrobců aut, nejsou tudíž zdaleka jen důsledkem hluboké recese, kterou dnes prodělává světová ekonomika, nýbrž odráží současně i skutečnost, že management zdejších automobilek nebral dostatečný zřetel na oslabení jejich postavení ve světovém automobilovém průmyslu. Pokoušel se zvrátit tento trend hlavně koncentrací své výroby a zvyšováním její sériovosti (od kterého si sliboval snížení výrobních nákladů), jakož i budováním nových vysoce moderních velkokapacitních provozů. Tato strategie se sice projevila být v řadě případů velmi úspěšnou. Dopomohla totiž některým automobilkám k podstatnému navýšení jejich tržních podílů, zpravidla však na úkor konkurentů se sídlem v některém jiném hospodářsky vyspělém státě. Ve svém celku však měla za následek, že v automobilovém průmyslu těchto států rychle narůstaly nevyužitá výrobní kapacita, jejichž objem byl již před

kurenceschopných podniků, že tudíž vládní pomoc poskytovaná hlavně takovými podnikům nezabezpečí řešení, nýbrž povede naopak k prodloužení svízelné situace, v níž se dnes nachází automobilový průmysl těchto států. Většina zdejších politiků však zastává názor, že nelze opomenout dopady, které by náhlé zeštíhlení jejich automobilového průmyslu mělo na jejich obyvatelstvo, popř. i na celkový vývoj zdejší zaměstnanosti. Nedávno završené analýzy totiž prokázaly, že v zemích silně zaměřených na výrobu aut je minimálně třetina pracovních míst přímo či nepřímo vázána na prosperitu jejich automobilového průmyslu, takže jeho selhání by mohlo mít pro jejich ekonomiky velmi závažné důsledky. Povědomí této skutečnosti je patrně též důvodem, proč v těchto státech je poskytování nejrůznějších forem fiskální podpory či úvěrové nebo legislativní pomoci jejich automobilovému průmyslu podporováno napříč politickým spektrem, proč s ním souhlasí i většina liberálních ekonomů, byť takovéto přímé zásahy státu do chodu podnikové sféry jsou v příkrém rozporu s principy jimi obvykle prosazované hospodářské politiky.



→ 1.3 Internacionalizace automobilového průmyslu

Úbytek pracovních míst postupující v americkém automobilovém průmyslu již od 60. let, k němuž od třetí třetiny 90. let docházelo též v japonském a v poslední době i v západoevropském automobilovém průmyslu, byl od samého počátku provázen růstem počtu provozů zakládáných významnými automobilkami v zahraničí. Jak již bylo uvedeno výše, bylo to zprvu motivováno hlavně jejich úsilím – díky přítomnosti jejich afilací či jiných expozitur na významných zahraničních odbytích – lépe zde zabezpečit odbyt jejich aut (či pružněji se adaptovat preferencím zdejších zákazníků) nebo proniknout na automobilový trh daného regionu. Tím bylo motivováno hlavně převzetí řady renomovaných západoevropských automobilek americkými korporacemi či zakládání společných podniků s nimi.⁶ Později bylo zakládání zahraničních provozů motivováno stále častěji též úsilím mohutných automobilových korporací dosáhnout snížení svých výrobních nákladů tím, že začaly vyrábět technologicky méně náročnou část svého sortimentu (nebo některé komponenty) v zemích s nižší hladinou mezd. Hlavním důvodem pro dramatický nárůst investic realizovaných převážnou většinou automobilových gigantů od počátku tohoto století v Číně, Indii, Brazílii, Mexiku i v dalších nově industrializovaných zemích však bylo jejich úsilí zakotvit urychleně na jejich vnitřním trhu a vytvořit tak předpoklady pro využití dramatického nárůstu odbytových možností aut, jenž se v těchto zemích již začíná zřetelně rýsovat.

Zejména poslední z uvedených motivací odpovídá za přímo překotný nárůst tzv. transnacionalizace, kterou v průběhu předchozího desetiletí prodělaly nejvýznamnější tradiční výrobci aut. Míra

jejich transnacionalizace se sice případ od případu liší. Jak lze vyrozumět z tabulky 1, odpovídají zahraniční prodeje zhruba za tři čtvrtiny celkových prodejů realizovaných nejvýznamnějšími japonskými a západoevropskými automobilkami, přičemž vysoký podíl zahraničních aktiv na jejich celkových aktivech, jakož i vysoký podíl jejich zahraničních zaměstnanců na jejich celkovém osazenstvu svědčí o tom, že významná část jimi prodaných aut byla vyrobena v jejich zahraničních podnicích.

Analýza dislokace nových podniků založených uvedenými automobilkami od počátku tohoto desetiletí svědčí o tom, že se tak stalo převážně v nově industrializovaných či v transformačních zemích. Byla to tedy iniciativa (investiční a rozvojová politika) mohutných automobilových korporací se sídlem v hospodářsky vyspělých státech, co dosud působilo jako jeden z nejdůležitějších podnětů pro počínající přesun části světového automobilového průmyslu z průmyslově nejvyspělejších států světa do mladých ekonomik.

Hostitelské země tuto iniciativu uvedených korporací nejen vítaly, nýbrž většina z nich ji dokonce všemožně stimulovala. Některé země tak postupovaly ve snaze podpořit rozvoj potenciálně vysoce ziskunosného odvětví, jiné hlavně ve snaze pokrýt alespoň část zde rychle narůstající poptávky po autech automobily domácí provenience. Zvaly tyto zahraniční investory, neboť jejich vlastní podniky neměly ještě donedávna pro rozvoj této výroby potřebné technologické a organizační know-how a v mnohých mladých ekonomikách nebyly kromě toho k dispozici ohromné objemy investičních prostředků, které vyžaduje založení automobilek s odpovídající kapacitou i s plně funkční servisní sítí. Některé z hostitelských zemí však ještě nedávno preferovaly zakládání společných podniků s někte-

⁶ *Stojí za povšimnutí, že právě tyto kapitálové účasti či společné podniky založené americkými automobilkami v Evropě se v současné době urychleně demontují. Je otázka, jde-li pouze o přechodné opatření, jímž se pokouší detroitská trojka zbavit se některých zátěží (ztrátových podniků) v době krize, anebo jde-li o příznak toho, že velkorysé globalizační záměry se v automobilovém průmyslu neosvědčily. Prozatím je neúspěch těchto společných podniků připisován hlavně tzv. kulturním rozdílům mezi tuzemskými a zahraničními vlastníky, které ztěžovaly jejich spolupráci. Pravou příčinu jejich nezdaru patrně odhalí teprve rychlost, s níž se západoevropské automobilky vzpamatují po jejich rozvodu s americkými partnery.*

Tabulka č. 1 » Míra transnacionalizace nejvýznamnějších automobilových korporací v roce 2005

Korporace	TNI ¹⁾	Podíl zaměstnanosti (v %)	Podíl aktiv (v %)	Podíl prodejů ²⁾ (v %)
Ford	45,5	42,3	57,1	37,0
General Motors	32,5	35,4	34,4	27,8
Honda	72,0	70,6	68,3	77,0
Toyota	47,3	33,8	49,7	58,6
BMW	54,0	25,0	62,5	74,5
VW	52,9	47,9	38,5	72,4
Renault	40,9	26,7	31,3	64,5

¹⁾ Index transnacionalizace — průměr z podílu zahraničních aktiv na celkových aktivech dané firmy a z poměru zahraničních prodejů k domácím prodejům, jakož i z podílu jejich zahraničních zaměstnanců na celkové zaměstnanosti v rámci dané korporace

²⁾ Podíl zahraničních prodejů aut na celkovém počtu prodejů aut dané korporace

Pramen: č. 2

V největších nově industrializovaných zemích narůstá již řadu let úsilí zakládat „čistě domácí“ automobilky. Tento záměr zde bývá prosazován s poukazem na to, že automobilky vlastněné pouze domácími investory jsou s to a ochotny lépe se přizpůsobit zájmům hospodářsky méně vyspělé země a specifickým potřebám jejího obyvatelstva.

rou renomovanou zahraniční automobilkou před zřizováním automobilek v plném vlastnictví zahraničních investorů. Tak např. Čína poskytovala zprvu zahraničním investorům povolení ke zřízení automobilky pouze tehdy, jestliže přistoupili na vytvoření společného podniku s některou z čínských automobilek. Teprve v poslední době je zde přípustné založit automobilky plně vlastněné zahraničními investory. A v největších nově industrializovaných zemích narůstá již řadu let úsilí zakládat též „čistě domácí“ automobilky. Tento záměr zde bývá prosazován s poukazem na to, že automobilky vlastněné pouze domácími investory jsou

s to a ochotny lépe se přizpůsobit zájmům hospodářsky méně vyspělé země a specifickým potřebám jejího obyvatelstva. Na důkaz toho je poukazováno na to, že „čistě indická“ automobilka Tata (jde o rodinný podnik) je dosud jedinou automobilkou na světě, které se podařilo vyvinout nejen velice malé, nýbrž zároveň i natolik levné auto, že si je může dovolit zakoupit významná část střední třídy Indie i většina zdejších malopodnikatelů, tj. všichni ti, kteří se dosud museli spokojit jen s rikšou.⁷

Je neuvěřitelné, že tradiční výrobci automobilů se svým silným výzkumným potenciálem by neby-



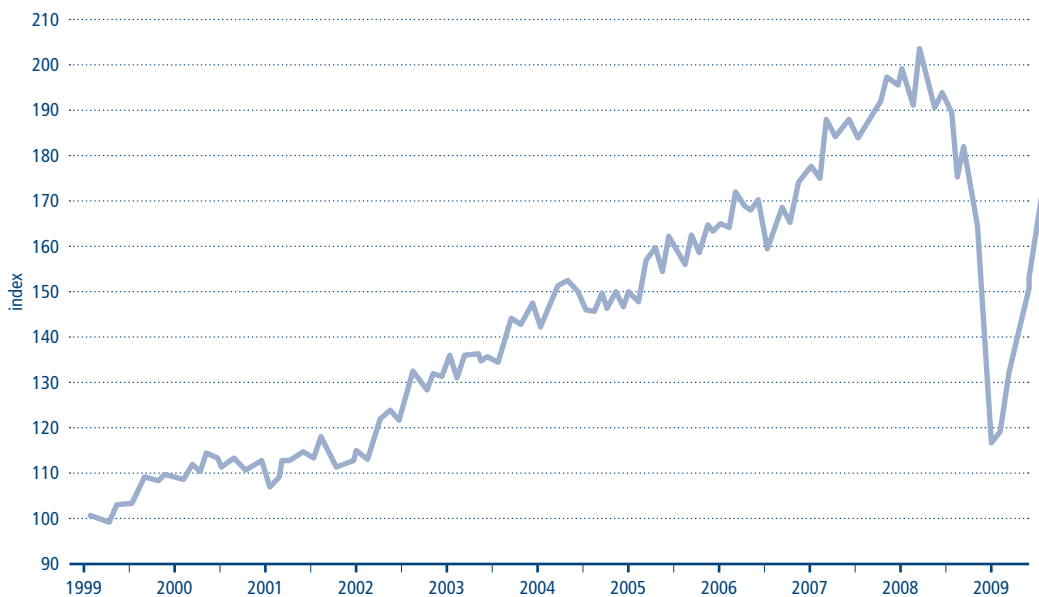
⁷ Toto autíčko — nazývající se Tata Nano — je stejně vzhledné, avšak prostornější než miniauta dnes vyráběná v západní Evropě a v Japonsku a je údajně stejně bezpečné jako tato miniauta. Stojí však pouze 2500 USD. Je tedy řádově levnější než miniauta nabízená ostatními firmami. Od počátku roku 2010 bude Tata Nano vyráběno na výrobní lince s kapacitou 350 000 aut ročně. To však na pokrytí rychle po něm narůstající poptávky nestačí. Byl založen pořadník čekatelů na Tata Nano, jimž byly dány záruky, že o své pořadí nepřijdou.

→ li s to vyvinout stejně levné miniauto, tím spíš, že by je mohli vyrábět v některé rozvojové zemi, kde pracovní náklady jsou stejně nízké či dokonce ještě nižší než v Indii. Prozatím se jim to však zřejmě nejevilo být dostatečně rentabilní. Vycházejí patrně z poznatku, že dosud existuje i v hospodářsky nejméně vyspělých zemích poptávka po velkých, luxusních automobilech – které se zde považují za „status symbol“ majetné části obyvatelstva – a orientace na prodej menšího počtu takovýchto aut se jim jeví být výnosnější než masová výroba extrémně levného lidového auta, kde dosažitelná zisková marže je podstatně nižší.

Mezi renomovanými evropskými automobilkami se však vyskytují již takové, které přehodnotily toto své stanovisko a díky tomu dosáhly pozor-

hodného navýšení svých zahraničních odbytových možností.⁸ Zřejmě i další tradiční automobilky budou muset nanovo zvážit své rozvojové a marketingové koncepce, nechťejí-li přenechat další část světového trhu automobily napospas automobilkám se sídlem v mladých ekonomikách. Nelze totiž očekávat, že zdejší automobilky – ať již „čistě domácí“, tím méně pak ty, které jsou vlastněné zahraničními investory – se spokojí jen s pokrytím části domácí poptávky. Je nablíženo, že poté, kdy se jim to podaří, budou se pokoušet zaplavovat jimi vyvinutými extrémně levnými auty též trhy sousedních zemí. První příznaky takového stereotypu lze pozorovat již dnes v Číně, odkud bylo v roce 2008 vyvezeno více aut než dovezeno. Jak zde, tak i v některých dalších nově industrializova-

Graf č. 2 » Vývoj světové produkce osobních aut v letech 1999–2009 (index, 1999 = 100)



Pramen: č. 5

⁸ Viz např. latinskoamerická verze VW Brouka, která se stala oblíbeným dopravním prostředkem po celé Latinské Americe. Slouží zde nejen jako lidové vozítko, nýbrž též jako taxík i jako dodávka. Obdobné marketingové koncepce uplatnila v latinskoamerických státech s pozoruhodným úspěchem též firma Fiat.

ných zemích (viz nejen výše zmíněná indická, nýbrž i brazilská zkušenost) se již daří vyrábět auta, která obstojí v sebesilnější mezinárodní konkurenci. To svědčí o tom, že se zde již oslabuje technologický handicap, jenž dosud chránil automobilky se sídlem v hospodářsky vyspělých státech před konkurencí těchto nových výrobců. A ohromné částky

Řada odborníků však poukazuje na to, že destrukce podnikatelských struktur, která proběhla v automobilovém průmyslu hospodářsky vyspělých států v průběhu předchozích tří let – v důsledku rozpadu řady automobilových konglomerátů vytvořených během „fúzmánie“ na přelomu století, či v důsledku likvidace řady jejich kmeno-

Je diskutována otázka, lze-li vůbec počítat s obnovením podmínek, v nichž operovaly automobilky hospodářsky vyspělých států před vypuknutím globální ekonomické krize, mají-li tyto automobilky vůbec šanci vydobýt zpět pozice, které v té době zaujímaly ve světovém automobilovém průmyslu.

vynakládané v automobilovém průmyslu těchto zemí na výzkum a vývoj lze považovat za indikátor toho, že technologický předstih, jenž si renomovaní tradiční výrobci aut vůči těmto novým výrobcům dosud zachovávali, se bude zejména v dlouhodobém horizontu urychleně zmenšovat.

2. Perspektivy

Jsou to však hlavně krátkodobé perspektivy automobilového průmyslu, které dnes stojí v popředí zájmu ekonomické veřejnosti hospodářsky vyspělých států.

2.1 Vývoj odbytových možností v krátkodobém horizontu

Většina prognostiků předpokládá, že odbytové možnosti aut se výrazně zlepší, jakmile dojde k ukončení hluboké recese, kterou dosud prodělává světová ekonomika. Očekávají tedy, že již v druhé polovině roku 2010 dosáhnou prodeje aut minimálně předkrizové úrovně, anebo ji dokonce převyšují.

vých provozů, jakož i v důsledku bankrotu mnohých jejich subdodavatelů i celkové destabilizace kooperačních vztahů mezi podniky zastoupenými v jejich subdodavatelské základně – byla tak hluboká, že jejich automobilový průmysl se nemůže vzpamatovat dříve než v roce 2014 a možná i později. Na akademické půdě je kromě toho diskutována otázka, lze-li vůbec počítat s obnovením podmínek, v nichž operovaly automobilky hospodářsky vyspělých států před vypuknutím globální ekonomické krize, mají-li tyto automobilky vůbec šanci vydobýt zpět pozice, které v té době zaujímaly ve světovém automobilovém průmyslu.

Avšak i ti prognostici, kteří anticipují urychlený návrat k normálu, se shodují v názoru, že nadcházející růst odbytových možností jednotlivých automobilek bude v nemalé míře závislý na orientaci jejich exportu. Těm, jimž se již podařilo zakotvit na trzích dobře prosperujících rozvojových zemí, se patrně podaří navyšovat své prodeje relativně rychle, neboť odbytové možnosti aut zde narůstají současně s tím, jak se zvyšují příjmy zdejších občanů, což se děje relativně vysokými tempy.⁹ Naproti tomu automobilky zaměřené hlavně na ex-

⁹ Tak např. počet občanů Číny, kteří si budou moci dovolit koupit auto, se patrně v průběhu následného desetiletí zvýší pětinašobně. Již v roce 2009 se díky posílení kupní síly zdejších občanů a vládní podpoře zakoupení nových energeticky úsporných aut (snižování DPH na polovinu při nákupu aut s kubaturou pod 1600 ccm) zvýšily zdejší prodeje aut o 20%, v roce 2010 se očekává další nárůst těchto prodejů o 15 %.

→ port do hospodářsky vyspělých států musejí počítat s tím, že většina zdejších rodin již disponuje více než jedním autem, takže nákupy nových aut zde bývají motivovány z valné části jen úsilím obyvatel těchto států nahradit svá opotřebovaná auta novými, modernějšími. A k této obměně svého autoparku přistupovali občané těchto států dosud v průměru v pětiletých intervalech. Poptávka po autech tudíž narůstala v těchto státech relativně pomalu, takže své odbytové možnosti na jejich trzích mohly jednotlivé automobilky navyšovat převážně jen na úkor svých konkurentů. Se zachováním této podmíněnosti se počítá i nadále.

Vzhledem k tomu, že během recese odkládali Američané nákup nových aut a mnohdy tak překračovali vžitě lhůty obměny svého autoparku, očekává se v USA v nadcházejících dvou letech mohutný nárůst odbytových možností aut. V červenci 2009 zde zavedené šrotovné (které dopomohlo Američanům, kteří se rozhodli zakoupit úspornější osobní či lehký užitkový vůz, ke slevě ve výši 4500 USD) mělo nastartovat tento proces. Leč částky vymezené pro tento účel byly vyčerpány již během prvního měsíce. Sdružení amerických výrobců automobilů však očekává, že se zlepšením konjunkturní situace, které se zde začíná rýsovat, se již na počátku roku 2010 výrazně zvýší poptávka po autech domácí proveniencí, podaří-li se zde urychleně vyvinout auta se sníženou spotřebou pohonných hmot, anebo způsobilé používat alternativní pohonné hmoty. Nepodaří-li se to, mohly by se zde rozšířit odbytové možnosti těch zahraničních automobilek, které již mají takováto auta ve své nabídce.

Šrotovné, které bylo ve většině členských států EU zavedené již koncem roku 2008 či v první polovině roku 2009, sice umírnilo dopady recese na evropské automobilky.¹⁰ Vedlo však k uspěšení obnovy zdejšího autoparku (oproti vžitým lhůtám jeho obnovy), což bude patrně tlumit růst poptávky po nových vozech v následných dvou letech. S mohutným nárůstem prodeje aut se zde tudíž nepočítá ani v případě, posílí-li se zde s ukončením recese i spotřebitelská důvěra občanů. Šanci na urychlené zlepšení svých odbytových možností na jednotném vnitřním trhu EU budou mít patrně jen ty automobilky, které na tento trh vstoupí urychleně s nabídkou velice levného, energeticky a ekologicky minimálně náročného menšího vozu. Některé z nejvýznamnějších evropských automobilek se o to již pokouší.¹¹ Je otázka, uspějí-li v tomto úsilí v předstihu před svými zámořskými konkurenty.¹²

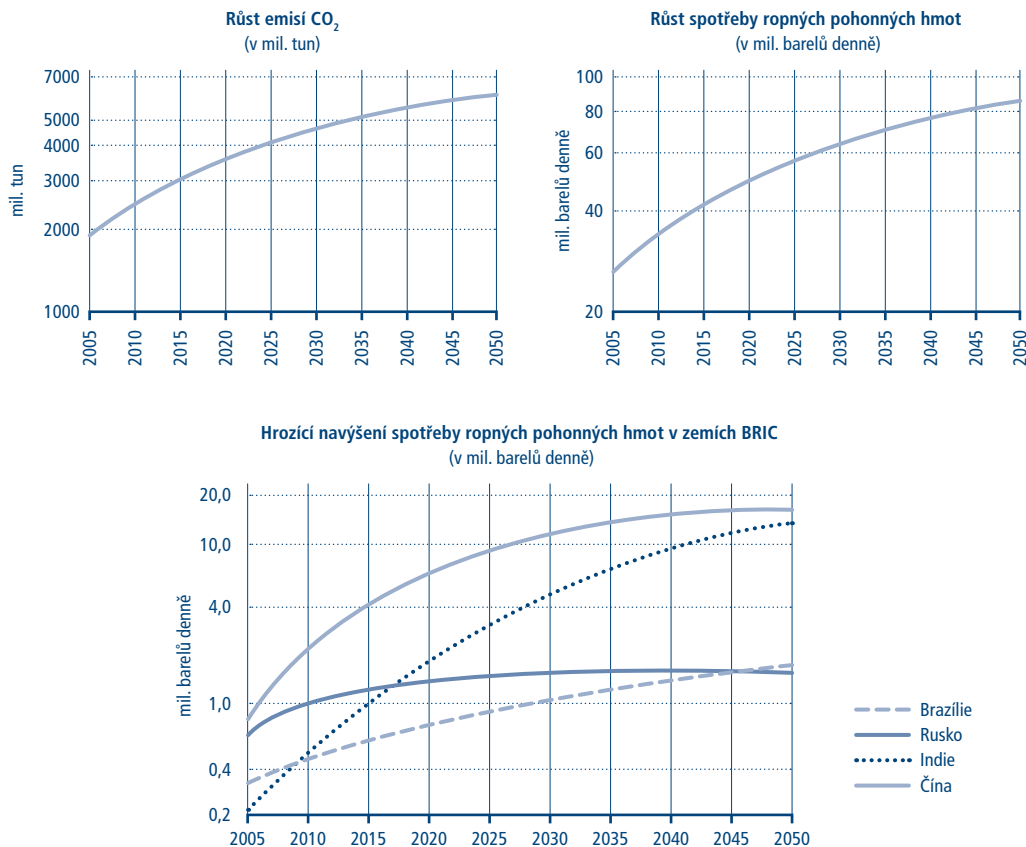
2.2 Přechod na výrobu ekologicky a energeticky méně náročných aut

Úsilí vlád hospodářsky vyspělých států podněcovat výrobu a užití ekologicky šetrných a energeticky úsporných aut bylo zprvu navozeno hlavně poznatkem, že silniční doprava odpovídá v současné době za 22 % škodlivých emisí (skleníkových plynů vyvolávajících závažné klimatické změny) a za 46 % světové spotřeby ropy. Odráželo současně i jejich snahu zamezit opakování situace, kdy v důsledku dramatického zvýšení světové ceny ropy (až na 143 USD za barel v létě 2008) se výrazně zhoršily obchodní bilance většiny těchto států.

¹⁰ Analýzy nasvědčují tomu, že neúčinnější bylo zavedení šrotovného v Německu a ve Francii, méně již v dalších státech. Ve Španělsku a ve Velké Británii byly jeho účinky nulové. Přitom i v těchto státech byly automobilistům ochotným zakoupit si úsporný vůz přiznány relativně vysoké slevy. Ve Velké Británii činily 2200 eur, ve Španělsku 1500–2000 eur. V Itálii činily 1500 eur. V Německu dosahovaly 2500 eur, ve Francii však pouze 1000 eur.

¹¹ Viz např. projekt VW zahájit výrobu takového auta v jeho slovenské dceřiné společnosti. Je však známo, že doba, která uplyne od vyjasnění hlavních charakteristik takového auta do jeho uvedení do masové výroby, dosahuje v Evropě zhruba dva roky. A v říjnu 2009 vyhlásil management firmy Renault, že již v roce 2013 zavede masovou výrobu elektromobilů dostupných za přijatelnou cenu. Ale takový časový odstup pro podchyzení šancí, které skýtá přechod na výrobu levného, ekologicky a energeticky velice úsporného auta, jen stěží stačí.

¹² Je to korejská firma Hyundai, která v Nošovicích založila v roce 2008 nejmodernější robotizovanou evropskou automobilku vyrábějící malé — na pohonné látky velice úsporné — vozy. A je to japonská automobilka Nissan, která již od roku 2010 bude s to zásobovat nejen japonské, nýbrž i evropské a americké zájemce o auto s nulovými emisemi svým nově vyvinutým elektromobilem.

Graf č. 3 » Růst emisí CO₂ a růst spotřeby ropných pohonných hmot do roku 2050

Pozn.: Růst emisí CO₂ a růst spotřeby ropných pohonných hmot je v grafech uváděn pro případ zachování současné průměrné spotřeby těchto pohonných hmot a současných průměrných emisí CO₂ generovaných provozem aut.

BRIC — Brazílie, Rusko, Indie, Čína

Pramen: č. 3

Tato iniciativa vlád však vycházela též z povědomí toho, že v případě, používala-li by se i nadále auta vykazující současné parametry — a to i v mladých ekonomikách, kde dojde k několikanásobnému zvýšení počtu používaných aut — dosáhla by úroveň těchto emisí, právě tak jako objem spotřeby pohonných hmot vyráběných z ropy již zanedlouho naprosto neúnosného měřítka.

Uvedená iniciativa vlád — která leckde již vyús-tila ve stanovení parametrů, které budou muset vy-

kazovat nově v těchto státech imatrikulaná auta — však vycházela současně i z premisy, že změnou funkčních stereotypů motorových vozidel a přechodem na použití alternativních (nikoli ropných) pohonných hmot či jiného než dosud zžitého způsobu jejich pohonu by bylo možné tuto hrozbu odvrátit. Za tím účelem jsou předvídána hlavně následná čtyři technologická řešení:

1. zachování dnes používaného typu zážehového motoru, vykazující však výrazně sníženou spo-

→

- třeby pohonných hmot i snížené škodlivé emise generované jejich spalováním;
- 2. přechod na výrobu aut umožňujících používat alternativně buď pohonné hmoty vyráběné z ropy, anebo biopaliva, či směsi těchto dvou druhů pohonných hmot;¹³
- 3. uplatnění hybridních aut s termo-elektrickým pohonem;
- 4. výrazný nárůst podílu aut používajících pouze „čistou energii“, tj. buď aut na elektrický pohon, či na pohon s použitím vodíkových palivových článků.

Netřeba zdůrazňovat, že první z uvedených řešení automobilisté uvítají zejména tehdy, budou-li úspory, k nimž jim dopomohou tato vylepšení aut, převyšovat eventuelní zvýšení jejich cen nebo bude-li jejich nákup – tak jak je tomu dosud v EU, v USA a v Číně – podporován daňovými či jinými úlevami. Nelze však vyloučit, že uplatnění druhého, třetího a čtvrtého technologického řešení bude podvazováno tím, že takto modifikovaná auta bývají podstatně dražší nebo jejich provoz bude nákladnější či komplikovanější než provoz dosud vžitých typů aut. Již dnes se však vyskytují případy, kdy převýšení ceny aut na elektrický pohon či aut umožňujících použití alternativních pohonných hmot oproti cenám dosud převážně používaných typů aut je jen nepatrné. Lze soudit, že se zavedením masové výroby aut uplatňujících tyto nové technologie se toto převýšení jejich cen dále zmenší a že se tak podaří podpořit růst spotřebitelských preferencí v jejich prospěch.¹⁴ Převýšení provozních nákladů aut uplatňujících tyto nové technologie však bude zřejmě přetrvávat. Reprezentuje tudíž relativně dlouhodobý jev, s nímž se vlády jednotlivých států pokoušejících se prosadit tyto

změny ve funkčních parametrech aut vyráběných a používaných na jejich území budou muset vypořádat. Přitom náklady s tím spojené se zřejmě budou případ od případu výrazně lišit.

Tak např. v Brazílii, kde etanol je vyráběn z cukrové třtiny, jejíž pěstování je málo pracné a jejíž osevní plochy lze snadno rozšířit, je výroba biopaliv relativně levná. To umožnilo již v 90. letech výrazně rozšířit použití aut s alternativním pohonem (tzv. flex-fuels), jejichž provoz je jen o něco málo dražší než provoz aut používajících pouze pohonné hmoty vyráběné z ropy. V důsledku toho připadá na auta způsobilá používat alternativní pohonné hmoty již více než třetina zde provozovaných aut a rozšíření jejich odbytových možností je zde považováno za bezproblémové. Naproti tomu v USA, jejichž etanolový průmysl používá jakožto surovinu podstatně dražší a pro krmné účely silně poptávanou kukuřici, se dosud dařilo stimulovat produkci kukuřice sloužící jako surovina v tomto průmyslu i nárůst jeho produkce jen díky státním subvencím ve výši zhruba 7 USD na 1 galon této pohonné hmoty. Přitom dosud se podílejí biopaliva na zde používaných pohonných hmotách stěží 15 %. Pakliže by administrativa Baracka Obamy skutečně chtěla usilovat o navýšení jejich podílu do výše 85 % zde používaných pohonných hmot,¹⁵ vyžadovalo by to násobné navýšení těchto subvencí, což by reprezentovalo závažnou další zátěž zdejších veřejných financí. Vedlo by to kromě toho k odčerpání statisíců tun kukuřice z nabídky na světovém trhu, což by mělo za následek nárůst světové ceny nejen této, nýbrž i dalších druhů obilovin.¹⁶ A to by mělo závažné dopady zejména na obyvatele nejhudších zemí světa, kde toto zdražení jejich základních potravin by uvrhlo miliony

¹³ Povinnost dosáhnout do roku 2020 desetiprocentní příměsi biopaliv do pohonných hmot používaných v silniční dopravě v Evropské unii byla již v dubnu 2009 zahrnuta do direktivy EU týkající se použití energie pocházející z obnovitelných zdrojů.

¹⁴ Nelze však počítat s tím, že zájem občanů o odvrácení nadměrného růstu energetické náročnosti jejich ekonomik či přílišného navýšení skleníkových plynů bude natolik silný, že je přiměje přejít na používání podstatně dražších aut či aut s podstatně dražším provozem.

¹⁵ Již v roce 2007 schválil americký Kongres v rámci Aktu americké energetické nezávislosti a bezpečnosti záměr navýšit do roku 2022 použití biopaliv v americké silniční dopravě na 36 mld. galonů ročně.

¹⁶ Touto problematikou se podrobně zabýval článek: Sereghyová, J.: Cenová exploze v mezinárodním obchodě zemědělskými produkty. *Scientia et Societas*, 2008, roč. IV, č. 2, s. 60–68, ISSN 1801-7118.

osob do bídy a hladu. Lze jen doufat, že povědomí závažných dopadů, které by měla tato záměna pohonných hmot používaných v USA, povede zavčas k modifikaci uvedeného rozvojového záměru.

Rostoucí počet odborníků poukazuje na to, že by bylo na místě prozkoumat též důsledky navýšení výroby a použití biopaliv předvídaného v Kanadě, v Evropské unii i v Číně, kde jako surovina k jejich výrobě slouží pšenice, popř. i olejninu (ve výrobě tzv. bionafty). Zdůrazňují kromě toho, že výroba biopaliv je energeticky vysoce náročná a že při jejich výrobě používaná energie pochází dosud většinou z elektráren využívajících fosilní paliva zahraniční provenience, takže omezení závislosti těchto států na dovozu ropy, k němuž jim dopomáhá použití biopaliv, je jen marginální.¹⁷ Obdobně i účelnost přechodu na použití elektromobilů bývá zpochybňována s poukazem na to, že jimi používaná elektřina dosud pochází převážně z elektráren využívajících některý druh fosilních paliv, že dokud nebudou též primární zdroje jimi používané energie naprosto „čisté“, bude použití elektromobilů sloužit převážně jen k přesunu místa, kde ke znečištění ovzduší dochází. Převažuje však názor, že i v případě, napomůže-li použití elektromobilů pouze přesunutí této ekologické zátěže za hranice měst a městských aglomerací, je jejich urychlené použití velice žádoucí. Může totiž umírnit jeden z nezávažnějších důsledků překotné urbanizace naší planety, kterou se zatím nedaří zpomalit.

2.3 Determinanty vývoje poptávky po automobilech

Uplatnění některých z uvedených nových technologií vyžaduje pouze podružné úpravy dnes vžitých výrobních procesů a způsobu zásobení automobilistů pohonnými hmotami. Ve většině případů

to však vyžaduje zásadní rekonstrukci výroby aut a zásobovacího a servisního systému, která bývá podmíněna ohromnými investicemi. Tím se ocitlo vyjasnění dlouhodobých perspektiv automobilového průmyslu v poslední době v popředí zájmu nejen managementu samotných automobilek, nýbrž i ekonomické veřejnosti jak v zemích již zaměřených na výrobu a export aut, tak i v těch zemích, kde rozvoj automobilového průmyslu je teprve v počátcích.

Dosavadní pokusy o vyjasnění těchto perspektiv, provedené výzkumnými složkami různých sdružení výrobců automobilů i na půdě renomovaných výzkumných ústavů, nasvědčují tomu, že rozhodujícími determinanty vývoje poptávky po osobních autech (a lehkých užitkových vozech) jsou míra saturovanosti poptávky po autech dosažená v současné době a očekávaná v prognostickém horizontu v jednotlivých zemích, dále počet obyvatelstva zemí, kde HDP na obyvatele již převyšuje 5000 USD,¹⁸ jakož i očekávaný nárůst jejich příjmů. Pro ilustraci vypovídací schopnosti těchto kritérií postačí uvést, že např. v EU a v Japonsku připadalo již v roce 2005 na tisíc obyvatel 600 osobních aut, v USA dokonce více než 800 aut. To nasvědčuje tomu, že poptávka po autech je v těchto státech již z valné části saturována, takže prodej aut zde bývá motivován převážně jen úsilím automobilistů nahradit svá opotřebovaná auta novými, modernějšími. Naproti tomu v Jižní Koreji připadá jen 350 aut na 1000 obyvatel, v Brazílii a v Argentíně méně než 200 aut. Zde zbývá tudíž ještě značný prostor pro zlepšení vybavenosti obyvatelstva auty. V Indii a v Číně připadalo ještě v roce 2005 jen zhruba 20 aut na 1000 obyvatel, což svědčí o možnostech řádového zvýšení zdejších obytných možností aut, pokud příjmy občanů těchto dvou zemí se budou zvyšovat ruku v ruce s jejich robustním ekonomickým růstem. S přihlédnutím ke

¹⁷ Při zkoumání dlouhodobých důsledků zvýšeného použití biopaliv se kromě toho zjistilo, že nezbytné rozšíření rozlohy zemědělské půdy (resp. odlesňování) podmiňující zásobování této výroby surovinou by mělo za následek daleko dramatičtější nárůst skleníkových plynů než v případě, kdyby se i nadále používaly jen pohonné hmoty vyráběné z fosilních paliv (viz pramen č. 4).

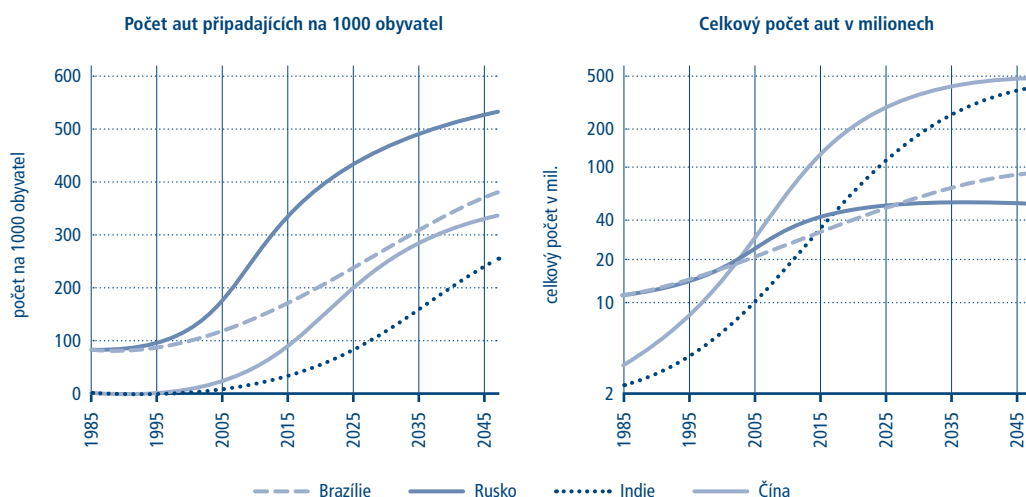
¹⁸ Neboť teprve po dosažení takového příjmu si mohou zdejší obyvatelé dovolit zakoupení osobního auta.

→ skutečnosti, že počet obyvatel Indie převyšuje již v současné době 1,1 miliardy osob, Číny dokonce 1,3 miliardy a jejich počet bude i v následných desetiletích narůstat relativně vysokými tempy, stává se pochopitelným, proč vnitřní trhy těchto dvou zemí jsou považovány za nejvýznamnější, potenciálně nejrychleji rostoucí odbytiště aut světa. Značný nárůst odbytových možností aut se však rýsuje též v dalších dvou zemích BRIC, tj. v Brazílii a v Rusku.

Dramatický nárůst poptávky po automobilech, rýsující se v dlouhodobém horizontu zejména v zemích BRIC, by však neměl dát zapomenout na skutečnost, že na hospodářsky vyspělé státy bude ještě v roce 2030 připadat více než třetina světového autoparku, takže zdejší odbytové možnosti aut budou stále ještě převyšovat kapacitu sebevýznamnějších automobilových gigantů.

Detailní propočty nadcházejícího růstu poptávky po autech rýsujícího se v jednotlivých regio-

Graf č. 4 » Růst počtu automobilů v zemích BRIC



BRIC — Brazílie, Rusko, Indie, Čína
Pramen: č. 3

Tabulka č. 2 » Změna struktury světového autoparku v retrospektivě a v dlouhodobé perspektivě

Region	2005		2015		2030		2050	
	Počet aut (v mil.)	Podíl (v %)	Počet aut (v mil.)	Podíl (v %)	Počet aut (v mil.)	Podíl (v %)	Počet aut (v mil.)	Podíl (v %)
BRIC	85	9,0	257	17,0	672	28,7	1103	35,0
Afrika	34	3,6	59	3,9	127	5,4	317	10,2
USA	237	25,5	266	17,6	308	13,1	352	11,0
Francie	36	3,8	40	2,6	44	1,9	46	1,5
Svět	949	100,0	1510	100,0	2344	100,0	3121	100,0

BRIC — Brazílie, Rusko, Indie, Čína
Pramen: č. 3

nech světové ekonomiky nasvědčují tomu, že mezi rokem 2005 a 2050 naroste světový autopark třináctinásobně. Míra vybavenosti auty dosáhne v roce 2050 34 %, tzn. že na 9,2 miliardy osob, které populace naší planety dosáhne v té době, budou připadat zhruba 3,2 miliardy aut. Z toho podíl zemí BRIC, které se na světovém autoparku ještě nedávno podílely pouze 3 %, dosáhne v tomto dlouhodobém časovém horizontu zhruba 32–35 %.

2.4 Nová geografie automobilového průmyslu v dlouhodobém horizontu

Víme tedy přibližně, kolik aut bude v následných čtyřech desetiletích potřeba. Zbývá ještě vyjasnit, kdo je vyrobí a kde budou vyráběny. To je možné jen obrysově, neboť konkrétní posuny v rozmístění výroby aut na naší planetě a ve složení jejich výrobců jsou závislé na množství vlivů, jejichž působnost lze jen těžko předvídat. Při určení těchto posunů vycházejí tudíž prognostici hlavně z povědomí toho, že automobilový průmysl je výzkumně, investičně a technologicky vysoce náročným výrobním oborem a současně i oborem se značnými nároky na velkosériovost výroby, jehož rentabilita je kromě toho závislá na funkčnosti jeho rozsáhlé servisní sítě a na inovační zdatnosti a adaptibilitě jeho subdodavatelské základny. To nasvědčuje tomu, že tento obor zůstane i nadále doménou korporací s ohromným hospodářským a výzkumným potenciálem a silnou pozicí v mezinárodním obchodě auty.¹⁹ Nepůjde však již jen o automobilové giganty, které původně vznikly v hospodářsky nejvyspělejších státech světa, nýbrž budou mezi nimi figurovat stále častěji též mohutné automobilové korporace nedávno vzniknuvší a i v nadcházejících desetiletích zakládané v jednotlivých mladých ekonomikách. Půjde přitom vesměs o korporace se sídlem v zemích s relativně nižšími pracovními náklady, které této své kalkulační výhody využijí při dobývání pozic v me-

zinárodním obchodě auty. To ovlivní nejen charakter konkurenčního zápolení uplatňovaného v tomto obchodě, nýbrž i rozvojové strategie uplatňované ve výrobě aut a konec konců i perspektivy jednotlivých dnes dominantních seskupení výrobců aut. Ovlivní to dokonce i rozmístění výroby, které zvolí tradiční výrobci aut ve snaze o zachování své hegemonie.

Management automobilových gigantů se bude patrně i nadále nacházet buď v zemi jejich zrodu, anebo v zemi, odkud lze nejlépe řídit jejich rozsáhlou podnikatelskou síť. Územní rozptýl jejich výroby aut se však bude rychle zvětšovat, a to nejen pro přetrvávání dosud vžitých motivace outsourcingu uplatňovaného automobilkami se sídlem v hospodářsky vyspělých státech, nýbrž i návazně na výše popsané změny v územním rozložení světové poptávky po autech, jakož i ve vazbě na rozšiřování okruhu zemí, kde lze tuto technologicky náročnou výrobu bezproblémově provozovat.

Jak vyplynulo již z předchozího výkladu, napomáhaly rozšíření okruhu těchto zemí zprvu hlavně iniciativy tradičních výrobců aut, resp. skutečnost, že ti zakládali v řadě nově industrializovaných zemí technologicky relativně náročné výroby, zpravidla provázené mohutným transferem technologie. Díky tomu se daří ve zdejších afilacích tradičních výrobců aut dosahovat stejně precizního dodržování funkčních parametrů zde vyráběných aut jako v jejich provozech situovaných v hospodářsky vyspělých státech. Lze soudit, že se zvýšením výskytu takovýchto investic v dalších mladých ekonomikách, jakož i díky dramatickému navýšení soukromých a leckde i veřejných prostředků plynoucích v poslední době do výzkumné základny jejich průmyslu se okruh mladých ekonomik, kde lze bez problémů provozovat i technologicky nejnáročnější výrobu automobilů, již zanedlouho dále rozšíří. Tomu bude v průběhu nadcházejících dvou desetiletí napomáhat též zesílení inovačního potenciálu jejich domácího automobilového prů-

→

¹⁹ To neznamená, že by nemohly uspět též automobilky s menší kapacitou a hospodářským potenciálem. To však bude zpravidla podmíněno tím, že se stanou součástí některého z úspěšných podnikových seskupení, které tyto podmínky splňuje.

→ myslu, jakož i rychlé nazrávání technologické zdatnosti jejich mladé generace, které lze již dnes pozorovat v řadě těchto zemí. To umožní rozvíjet automobilový průmysl též v bezprostřední blízkosti rychle narůstajících nových odbytišť aut. Zároveň to však vytváří podněty pro další posun v geografii světového automobilového průmyslu, pro přesun další části jeho výrobní kapacity do mladých ekonomik.

Je překvapivé, že většina tradičních výrobců aut je ochotna předat nejen svým dceřiným společnostem, nýbrž i společným podnikům jimi zakládaným v jednotlivých rozvojových zemích v součinnosti s tamějšími domácími podniky též takové know-how, jež reprezentuje klíčový předpoklad jejich konkurenceschopnosti.²⁰ Využití tohoto know-how bývá sice chráněno patentovými právy, nelze však zamezit vyvinutí analogických funkčních parametrů, se kterým mají podniky v některých z těchto zemí dlouholeté zkušenosti. Mohutné automobilové korporace zřejmě spoléhají na to, že dříve, než se podaří domácím podnikům v těchto zemích zadaptovat a využít toto know-how, budou mít k dispozici již další inovace, které je udrží nanovo na světové špičce. Nicméně i uplatnění těchto inovací druhého sledu může sehrát důležitou roli při posilování konkurenceschopnosti automobilového průmyslu situovaného v rozvojových zemích, zejména při dobývání tržních podílů na trzích obdobně hospodářsky méně vyspělých zemí. Přitom výsledky nedávno dovršených analýz svědčí o tom, že inovační potenciál některých z jejich domácích automobilek je již natolik silný, že se jim daří vyvíjet vlastní inovace obdobného řádu, s jakými přicházejí jejich konkurenti se sídlem v hospodářsky vyspělých státech. Výskyt takovýchto případů však bude narůstat jen poznenáhlu, takže

v první fázi budou napomáhat spíše podchycení co největší části domácí poptávky po levných automobilech narůstajícími zvýšenými tempy zejména v zemích BRIC, jakož i posilování pozic těchto automobilek na regionálním trhu. Teprve v druhé fázi (po roce 2030) budou mít silnější vliv na novou dislokaci světové výroby automobilů.

Nejzávažnější hrozbou pro perspektivy těchto tradičních výrobců aut, jejichž provozy se nacházejí i nadále pouze v hospodářsky vyspělých státech, je skutečnost, že produkce automobilek se sídlem v mladých ekonomikách bude již zanedlouho funkčně i vzhledově všestranně srovnatelná s jejich vlastní produkcí, že však bude vyráběna i nadále s podstatně nižšími výrobními náklady.²¹ Představa, že rychlý růst mezd, který lze pozorovat zejména v největších době prosperujících nově industrializovaných zemích, zanedlouho odstraní tuto konkurenční výhodu jejich podniků, je mylná. Při ohromných rezervách stále lépe kvalifikovaných pracovních sil přetrvávajících v hospodářsky méně vyspělých zemích a silicím vzájemném zápolení jejich pracovníků o pracovní místa na jejich trhu práce dojde patrně k zániku tohoto konkurenčního zvýhodnění jejich podniků teprve v průběhu druhé poloviny současného století. V mezidobí budou perspektivy tradičních výrobců aut se sídlem v hospodářsky vyspělých státech závislé hlavně na jejich schopnosti vyvíjet inovace v předstihu před těmito jejich konkurenty, zejména pak na jejich způsobilosti stát se nositeli takových inovací, které se stanou klíčem k realizaci převratných technologických změn, k nimž dojde ve světovém automobilovém průmyslu v nadcházejících čtyřech desetiletích.

²⁰ Pouze japonské automobilky vyrábějí své klíčové inovace výlučně na domácí půdě — viz např. lokalizace výroby nového hybridního typu Lexus firmy Toyota nebo výroby nejnovější verze motoru firmy Daihatsu.

²¹ Ještě v roce 2004 dosahovaly mzdy placené v čínských afilcích amerických automobilových korporací zhruba 4% hladiny mezd vžitých v amerických provozech. Od té doby došlo v Číně sice k výraznému nárůstu mzdových hladin — zejména v provozech nacházejících se v jejich přímořských regionech — i nadále však přetrvávají řádové rozdíly mezi těmito dvěma hladinami mezd. Řádové rozdíly oproti výši mezd vžitých v hospodářsky vyspělých státech budou minimálně po dobu dalších čtyř desetiletí přetrvávat též v ostatních nově industrializovaných zemích.

3. Závěr

Nesnáze, se kterými se potýkal v poslední době automobilový průmysl většiny hospodářsky vyspělých států, vyvolaly ve zdejších odborných kruzích obavy, že tento průmysl již přechází do fáze „senility“ (vyznačující se zpomalením růstu odbytových možností jeho výrobků). V této stati obsažené údaje svědčí o tom, že tyto obavy jsou neopodstatněné, že tento průmysl naopak náleží a bude náležet též v dlouhodobém horizontu k nejrychleji narůstajícím výrobním oborům světa. Výsledky zde předložených analýz nasvědčují i tomu, že tento obor zůstane i nadále doménou korporací s ohromným hospodářským a výzkumným potenciálem. Z toho však nevyplývá, že menší automobilky by neměly v budoucnu šanci uspět. To však bude podmíněné tím, že se stanou součástí vysoce konkurenceschopného mohutného podnikového seskupení, které takovýmto potenciálem

kteřá může ovlivnit jejich perspektivy téměř stejně silně jako proměny jejich vlastní konkurenceschopnosti.

Je třeba pamatovat i na to, že úspěch jednotlivých automobilových gigantů závisí do značné míry na pozicích, které vydobudou v mezinárodním obchodě auty, a že úsilí většiny z nich o posílení těchto jejich pozic patrně vyústí v tomto průmyslu již zanedlouho v další koncentraci kapitálu. Zároveň však bude narůstat úsilí těchto gigantů očistit své podnikatelské sítě od méně životaschopných podniků. Postupem doby se patrně v jednotlivých hospodářsky vyspělých státech oslabí též politická vůle napomáhat přežití podniků, v nichž se koncentruje ohromný rozsah nevyužitých výrobních kapacit, dosud přetrvávající v jejich automobilovém průmyslu. Místo boomu očekávaného v automobilovém průmyslu těchto států po zakončení současné recese dojde leckde naopak k jeho zeštíhlení.

Představa, že rychlý růst mezd, který lze pozorovat zejména v největších dobře prosperujících nově industrializovaných zemích, zanedlouho odstraní konkurenční výhodu jejich podniků, je mylná. Při ohromných rezervách stále lépe kvalifikovaných pracovních sil přetrvávajících v hospodářsky méně vyspělých zemích a silícím vzájemném zápolení jejich pracovníků o pracovní místa na jejich trhu práce dojde patrně k zániku tohoto konkurenčního zvýhodnění jejich podniků teprve v průběhu druhé poloviny současného století.

disponuje a je ochotné uplatnit ho i ve prospěch takového člena své mezinárodní podnikatelské sítě. A volbu takového seskupení nelze přenechat jen iniciativě potenciálních zahraničních investorů. Zejména v automobilovém průmyslu nových členských států EU, jež náleží k neúspěšnějším v Evropě, což zpravidla vzbuzuje zájem většího počtu automobilových gigantů na zakotvení v tomto průmyslu, by měla volba podnikového seskupení, do kterého se zdejší automobilky zapojí, vycházet z povědomí toho, že jde o mimořádně důležitou součást jimi uplatňované podnikatelské strategie,

S omezením počtu pracovních míst v automobilovém průmyslu hospodářsky nejvyspělejších států světa je třeba počítat i proto, že – ve snaze posílit svou konkurenceschopnost – budou zdejší automobilky patrně i nadále přenášet některé své výrobní programy do zemí s nižšími pracovními náklady. To se stalo v některých nových členských státech EU podnětem k překvapivě silnému a úspěšnému rozvoji jejich automobilového průmyslu. Mezi pracovníky tohoto průmyslu dnes sílí přesvědčení, že by jim měla připadnout větší část značných zisků, kterých se jejich automobilkám →

→ podařilo docílit nejen v letech konjunkturálního boomu, nýbrž i během současné recese (kdy automobilky ve většině ostatních hospodářsky vyspělých států zaznamenaly nemalé ztráty). Při prosazování těchto svých oprávněných požadavků by však neměli zapomenout na motivaci mohutných automobilových korporací, která se stala podnětem pro příliv investic do jejich automobilového průmyslu. Měli by pamatovat na to, že v případě, kdyby se úspory pracovních nákladů dosažitelné zde jejich mateřskou společností příliš zmenšily, mohly by se tyto společnosti rozhodnout přenést danou výrobu do dalších zemí s ještě nižšími pracovními náklady, z nichž mnohé se pokoušejí takový přenos stimulovat.

Představa, že rozsáhlé dosud neamortizované investice přimějí zahraničního investora k tomu, aby zachoval výrobu jím kdysi založenou v takovéto zemi poté, kdy její výhodnost pro něj pominula, je iluzorní. Nedávné zkušenosti svědčí o tom, že většina zahraničních investorů je ochotná ztrátu zůstatkové hodnoty těchto investic oželeť, pokud je menší než přínosy, které by mohli zabezpečit přenesením dané výroby do jiné země. Vnucuje se nám tak otázka, zda tyto postoje, které zaujímá management převážně většiny multinacionálních

korporací operujících nejen v automobilovém průmyslu, nýbrž i v jiných výrobních oborech, ovlivní též perspektivy automobilového průmyslu založeného během předchozího dvacetiletí v nových členských státech EU. Skutečnost, že některé z těchto korporací poskytovaly svým zdejšími afilacím i během nejčernějšího údobí současné recese všestrannou podporu, zatímco jiné stály pod tlakem svých vlád své zdejší afilace urychleně zlikvidovat, svědčí o tom, že záleží nejen na schopnosti zdejších automobilek svou konkurenceschopnost dále vylepšovat, nýbrž i na podmínkách, v nichž operují jejich mateřské společnosti. Bude zřejmě záležet i na tom, jakou odpovědnost pociťuje management té které mateřské společnosti za osudy hostitelské země, jakož i na tom, do jaké míry se hostitelské zemi podařilo již při založení investičního záměru zabezpečit kontinuitu jejich zdejších operací. Lze předpokládat, že i samotní evropští automobilisté budou ještě desítky let preferovat auta nesoucí věhlasné tradiční značky, a to i před podstatně levnějšími auty nových výrobců. Nakonec se však bude i automobilový průmysl nových členských států EU muset vypořádat s důsledky postupného přesunu v těžišti světového automobilového průmyslu popsány v této stati.

LITERATURA A PRAMENY

1. Sdružení automobilového průmyslu. <http://www.autosap.cz>
2. Dicken, P.: *Global Shift*. London, 2007
3. *Perspectives de l'économie mondiale á long terme 2008-2050*. Coe-Rexecode, Paris, 2008
4. *Economic Assessment of Bio-fuel Support Policies*. OECD, 2009
5. *World Commodity Prices 2009 to mid-2011*. INSEE, Paris, 2009

KLÍČOVÁ SLOVA

automobilový průmysl, finanční a ekonomická krize, dlouhodobé perspektivy

ABSTRACT

The strong focus of new EU member states on developing their automotive industry has made them very vulnerable by world-wide changes going on in this industry. Therefore we are describing in this article some of the past events which are underlying problems with which the automotive industry of developed market economies is faced at present. We are outlining also technological and organisational challenges with which all car-makers will have to cope within coming years. But mainly we are presenting here predictions of the growth of world-wide demand for cars which may be expected in the medium and long term. We are describ-

ing the rapid increase of this demand which is anticipated especially in the biggest newly industrialized countries, as well as the shift in the dislocation of the global production of cars to investment sites in these and other emerging economies. We are trying to outline the new geography of the global automotive industry which is gradually emerging.

KEYWORDS

automotive industry, financial and economic crisis, long-term perspectives

JEL CLASSIFICATION

F14, F17, L11, L62

×

Mezinárodní financování ochrany klimatu z pohledu národních zájmů České republiky

► Ing. Ivana Dostálová » Institut evropské integrace, NEWTON College, a.s.¹

* Environmentální hrozby narůstají rychleji, než se očekávalo, a hrozí ničivou nezvratností, pokud vlády, firmy a domácnosti na celém světě nezmění zásadně chování. Viníkem současné koncentrace skleníkových plynů v atmosféře jsou vyspělé země, které však omezují své emise a zavádějí šetrnější postupy. Novým nebezpečím je prudký rozvoj velkých rozvojových zemí, jenž je doprovázen enormním zvyšováním emisí skleníkových plynů. Moderní energeticky úsporná zařízení jsou nákladná a rozvojové země neoplývají finančními zdroji. Proto požadují od vyspělých zemí dostatečnou veřejnou finanční podporu nad rámec rozvojové pomoci a podmiňují tím zavádění nových technologií. Vláda České republiky chce dostát mezinárodním závazkům, ale zároveň více zvažuje rozpočtové výdaje. Přesto se snaží, obdobně jako další vyspělé země, využít ekonomické krize jako odrazového můstku k položení nových základů udržitelné ekonomiky založené na znalostech, nízkouhlíkových strategiích a energetické bezpečnosti a stejným způsobem nasměrovat rozvojové země. Počíná si přitom jako obratný obchodník, i když zájmově více ovlivňovaný průmyslovou a energetickou než ekologickou lobby.

Formulace národních zájmů České republiky je v době globální ekonomické krize obtížnější než v období konjunktury, stejně jako jejich prosazování, k němuž v oblasti mezinárodního financování ochrany klimatu dochází nejen na domácí, ale také na evropské a poté světové úrovni. Globální fi-

nanční a ekonomická krize nezasáhla Českou republiku přímo ve své první vlně, ale podepsala se na snížení její exportní výkonnosti, která se odrazila v nižších příjmech podnikatelského sektoru a zhoršila již tak nevyrovnané veřejné rozpočty. Rozpočtové problémy nejsou v současnosti ničím mimořádným, neboť postihují většinu států Unie, ale v případě České republiky, která nemusela sanovat bankovní sektor, jde spíše o přetrvávání vleklých strukturálních problémů veřejných financí. V takové situaci česká vláda zvažuje mnoho úsporných variant a více se zamýšlí nad nejrůznějšími výdaji. V oblasti mezinárodního financování ochrany klimatu se to projevuje systematictější prosazováním optimalizace příspěvků na financování mezinárodní veřejné podpory na klimatická opatření pro rozvojové země, která by jim měla pomoci v přijímání mitigačních a adaptačních opatření a měla by je motivovat k zavádění moderních technologií nezvyšujících emise skleníkových plynů. Na domácí scéně byl při implementaci cílů klimaticko-energetického balíčku EU patrný silný lobbying ze strany průmyslových svazů a Ministerstva průmyslu a obchodu ve prospěch elektroenergetických subjektů.

Ani způsob provedení do české legislativy nebyl jednoznačně pozitivně přijat. Společnost ČEZ si v polovině roku 2009 vymohla prosazení přílepku k zákonu v Poslanecké sněmovně novelizací zákona č. 353/2003 Sb., o spotřební dani měnicím zákon č. 695/2004 Sb., o podmínkách obchodování

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

Tabulka č. 1 » Emise skleníkových plynů podle Kjótského protokolu ve vybraných zemích (požadovaný stav do roku 2012 ve srovnání s rokem 1990, v %, 1990 = 100 %)

Země	Redukční závazek	Země	Redukční závazek
EU-15	92	Rumunsko	92
Česká republika	92	USA	93
Slovensko	92	Kanada	94
Maďarsko	94	Austrálie	108
Polsko	94	Nový Zéland	100
Lotyšsko	92	Rusko	100
Litva	92	Ukrajina	100
Estonsko	92	Island	110
Bulharsko	92	Norsko	101

Pramen: Kjótský protokol

Box č. 1 » Předpověď negativních dopadů klimatické změny na Českou republiku

Možné důsledky globálního oteplování

V České republice by podle předpokladů Ministerstva životního prostředí mělo být nejvíce ohroženo hospodaření s vodou v důsledku změn v rozložení srážek. Ty mohou znamenat zvýšené riziko povodní a na druhé straně dlouhých období sucha. Sníženým průtokem ve vodních tocích v sušších obdobích dojde ke zhoršení kvality vody, protože koncentrace znečištění odpadních vod vypouštěných do těchto toků se nemění.

Možné prodloužení vegetačního období o 20 až 50 dní by mohlo přinést větší sklizně a potěšit zemědělce a zahrádkáře, ale v kombinaci s častým střídáním extrémních výchylek počasí a častým výskytem pozdních mrazů a několikatydenními cykly sucha není výsledek tolik optimistický, nehledě na zvýšený počet škůdců a jejich šíření včetně šíření nepůvodních druhů rostlin a živočichů.

Smrkové lesy, které jsou nejvíce v České republice zastoupené, jsou náchylnější k poškození v důsledku častého střídání tepla a zimy, sucha a vlhka a znečištěného ovzduší. Více ohroženy budou ekosystémy nad horní hranicí lesa, bude ustupovat oblast sněhu a níže položené lyžařské svahy bude nutno uměle zasněžovat.

Extrémně vysoké letní teploty zvýší úmrtnost ohrožených skupin obyvatelstva, zvýší se výskyt infekčních onemocnění.

Pramen: Ministerstvo životního prostředí ČR

s povolenkami na emise skleníkových plynů, a tak si zajistila přísun rozpočtových prostředků bez předchozího projednání ve vládě s odůvodněním, že se jedná o protikrizové opatření. Tím de facto podle odhadu Ministerstva životního prostředí dojde k přesunu 68 miliard Kč v letech 2013 až 2020 z rozpočtu státu do rozpočtu elektrárenských společností prostřednictvím tzv. postupného náběhu aukcí emis-

ních povolenek v elektroenergetice, kdy Česká republika využije možnost bezplatného přidělování povolenek sektoru elektroenergetiky v letech 2013 až 2020. To znamená, že ČEZ a další producenti nebudou muset nakupovat 100 % povolenek v aukcích, protože dostanou část od státu zdarma.

Do hry vstupuje také mnoho dalších konkurujících cílů – například globální iniciativa k rozšíření →

- úvěrových zdrojů MMF prostřednictvím bilaterálních půjček od členských států, kde EU přislíbila během roku 2009 ve dvou krocích celkovou částku 175 mld. USD a podle návrhu rozdělení finančního břemene z konce listopadu 2009 by se Česká republika měla podílet příspěvkem ve výši 2,41 mld. USD. Finančně náročné jsou i další již přijaté mezinárodní závazky, jako příspěvky na oficiální rozvojovou pomoc a další aktivity vyvolané globální ekonomickou krizí.

1. Globální problém, globální řešení

Průměrná globální teplota, která se začala měřit od roku 1850, se od té doby zvýšila o 0,76 °C, v Evropě o něco více. Globální oteplování nachází svůj projev ve střídání sucha a záplav, v úderu ničivých vichřic, přívalových srážek, povodní, sesuvů podmačené půdy, v extrémních teplotách. Četnost chladných dnů, chladných nocí a mrazů za posledních 50 let ve většině pevninských oblastí s velkou pravděpodobností klesla a počet horkých dnů a horkých nocí se zvýšil; vlny veder jsou u většiny pevninských oblastí častější, četnost intenzivních srážkových jevů se ve většině oblastí zvýšila.

Experti jsou dnes již z velké většiny přesvědčeni, že emise člověkem vyprodukovaných skleníkových plynů stojí za zvyšujícím se globálním oteplováním. Skleníkový efekt je vědcům znám od devatenáctého století, i když názor na jeho fungování a jeho užitečnost se měnil. Prvním známým vědcem, který se zabýval závislostí střední teploty Země na emisích oxidu uhličitého, jenž je nejrozšířenějším skleníkovým plynem, byl koncem devatenáctého století švédský fyzik a chemik a pozdější nositel Nobelovy ceny za chemii Svante August Arrhenius. Zabýval se zejména prospěšným vlivem sopečné činnosti, kterou mohlo lidstvo zvýšit spalováním fosilních paliv. Svůj objev považoval za zásadně dobrou zprávu pro lidstvo, protože předpokládal, že emise oxidu uhličitého vznikající spalováním fosilních paliv a průmyslovou činností mohou přispět k záchraně světa před další dobou ledovou a zajistit více vegetace a zabezpečit ros-

taující populaci více potravin. Arrhenius předpověděl, že se emise oxidu uhličitého za zhruba 3000 let zdvojnásobí a průměrná teplota stoupne o přibližně 4 až 6 °C.

Nejkatastrofičtější scénáře současnosti varují, že svět čeká při nezměněném přístupu zvýšení globální průměrné teploty až o 5 °C (podle Sternovy zprávy z roku 2006), o 6 °C (podle Světového energetického výhledu Mezinárodní energetické agentury z roku 2008), či o 6,4 °C (podle Čtvrté hodnotící zprávy Mezivládního panelu pro změnu klimatu z roku 2007). Jen za období 1970 až 2004 se zvýšily celosvětové emise skleníkových plynů o 70% s nejvyšším nárůstem v sektoru energetiky (o 145%), v sektoru dopravy (o 120%) a dalším průmyslu (o 65%). Následkem kácení tropických pralesů a změn ve využívání půdy se snížila schopnost lesů pohlcovat oxid uhličitý a emise vzrostly o 40%. Generální tajemník OSN Pan Ki-mun podnikl v roce 2009 průzkumnou cestu do Arktidy, aby viděl na vlastní oči stav věcí, a svou zkušenost potvrdil v projevu na zahájení 64. zasedání Valného shromáždění OSN v září 2009: „*Emise skleníkových plynů stále vzrůstají. Podle varování vědeckých kapacit nám zbývá méně než deset let, pokud chceme uniknout nejhoršímu scénáři Mezivládního panelu pro změnu klimatu. Počátkem září jsem byl v Arktidě, kde mě vyděsila rychlost změn. Do roku 2030 by mohla tato část světa zůstat bez sněhu a bez ledu.*“

Evropa není tolik ohrožena jako jiné kontinenty, ale zažívá extrémní výkyvy počasí, jako například při vlně veder v srpnu 2003, která si vyžádala přes 37 tisíc obětí, zejména ve Francii. Ani Spojené státy nejsou tím nejhroženějším územím, i když ničivost extrémních klimatických jevů se zvýšila i v Severní Americe, ale strategicky uvažující prezident Barack Obama neusiluje jen o snížení emisí, ale zároveň Američanům prozíravě sděluje, že angažovanost při boji se změnami klimatu jim napomůže také dostat se z energetické závislosti na zahraničí a provést investice, které umožní Spojeným státům stát se vedoucím exportérem obnovitelné energie a získat pro sebe nové budoucí pra-

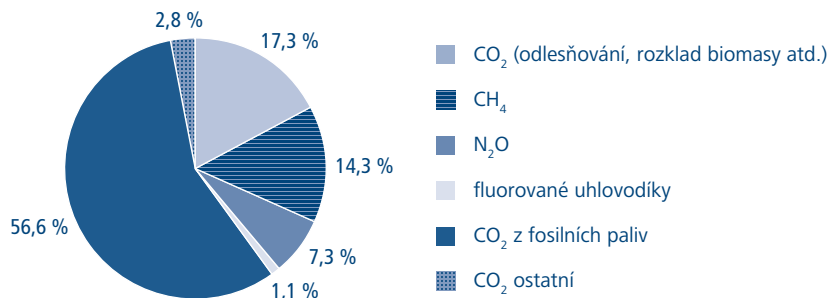
covní příležitosti, které by jinak získaly jiné země, a tak založit základy pro trvalou prosperitu.

Problém globálního oteplování se stal celosvětovým a nelze jej řešit pouze na úrovni národní vlády nebo regionálních celků, i když představuje větší hrozbu pro méně rozvinuté země. Historickým vývojem vznikla ve znečišťování ovzduší nerovnováha, kdy za většinou emisí stály vyspělé země. Při pohledu na statistiku vývoje emisí skleníkových plynů je však patrné, jaký trend nabírají prudce se rozvíjející země jako Čína, Indie či Brazílie. Hodnocení britské konzultační firmy Maplecroft ze září 2009 potvrzuje situaci posledních let, kdy v celkových ročně vyprodukovaných emisích

již Čína předstihla Spojené státy, i když průměrný Číňan produkuje ročně stále podstatně méně než průměrný Američan (Číňan pouze 4,5 tuny skleníkových plynů, zatímco Ind 1,16 tuny a Američan 19,78 tuny). Zatímco světová spotřeba energií by se podle Mezinárodní energetické agentury mezi roky 2006 a 2030 měla zvyšovat v průměru o 1,6 % ročně, Čína a Indie by za nezměněných politik měly dohromady spotřebovat více než polovinu tohoto přírůstku. Nyní Mezinárodní energetická agentura odhaduje, že se do roku 2030 zvýší světová poptávka po energiích o 53 % a z toho 70 % připadne na potřeby dnešních rozvojových zemí. Analýzy indikují, že polovina až dvě třetiny miti-

Nejkatastrofičtější scénáře současnosti varují, že svět čeká při nezměněném přístupu zvýšení globální průměrné teploty až o 5 °C (podle Sternovy zprávy z roku 2006), o 6 °C (podle Světového energetického výhledu Mezinárodní energetické agentury z roku 2008), či o 6,4 °C (podle Čtvrté hodnotící zprávy Mezivládního panelu pro změnu klimatu z roku 2007). Jen za období 1970 až 2004 se zvýšily celosvětové emise skleníkových plynů o 70 % s nejvyšším nárůstem v sektoru energetiky (o 145 %), v sektoru dopravy (o 120 %) a dalším průmyslu (o 65 %).

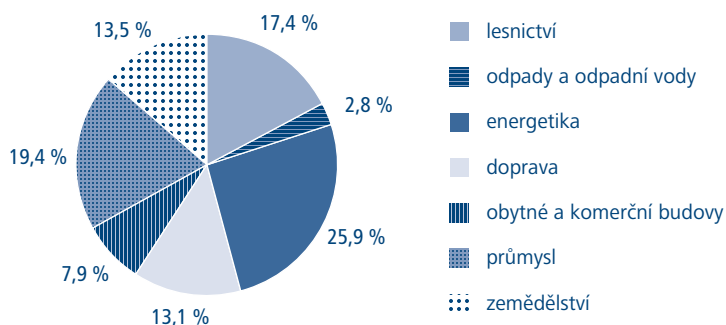
Graf č. 1 » Globální antropogenní emise skleníkových plynů vyjádřené v ekvivalentu CO₂ (podíly různých plynů na celkových emisích skleníkových plynů v %, rok 2004)



Pramen: Čtvrtá hodnotící zpráva, Změna klimatu 2007, IPCC, 2007



→ **Graf č. 2 » Celosvětové emise skleníkových plynů vyjádřené v ekvivalentu CO₂ podle sektorů (podíly v %, rok 2004)**



Pramen: Čtvrtá hodnotící zpráva, Změna klimatu 2007, IPCC, 2007

gačního potenciálu se nachází v rozvojových zemích, částečně kvůli tomu, že používají energeticky neefektivní způsoby, částečně protože ještě nemají vybudovanou dlouhodobou kapitálově náročnou základnu jako elektrárny nebo budovy a také disponují nákladově méně náročným mitigačním potenciálem spočívajícím ve vhodném využívání zemědělské půdy a tropických lesů.

2. Hledání míry odpovědnosti

Historicky nezpochybnitelnou realitou je fakt, že hlavním viníkem stojícím za zvyšováním antropogenních emisí skleníkových plynů jsou vyspělými zeměmi uplatňované postupy při industrializaci. V době, kdy svět prochází finanční a ekonomickou krizí, jsou rozvojové země silně postiženy především přímým dopadem finanční krize, který se projevuje odlivem kapitálu, krácením úvěrů, investic a zvýšenou volatilitou směnných kurzů, a zprostředkovaně též dopadem hospodářské recese, která snižuje jejich exportní výhled. Podle odhadu Světové banky klesnou toky kapitálu do rozvojových zemí v roce 2009 z jednoho bilionu USD na zhruba 600 miliard USD. Zhoršená pozice rozvojového světa je navíc umocněna po sobě jdoucími

potravinovými a energetickými krizemi a poklesem cen komodit pro jejich vývozce, což zhoršuje jejich vratké postavení. Potřeby rozvojových zemí nejsou stejné – pro malé ostrovní státy a nejchudší země je klíčové podpořit jejich úsilí o přizpůsobení změnám klimatu, pro velké rozvojové ekonomiky přístup k moderním technologiím a pro země s tropickými pralesy zastavit proces odlesňování. Rozvojové země, které mají dost vlastních starostí, na nápravná opatření nemají mnoho zdrojů, chybí jim potřebné kapacity a mnohdy i institucionální rámec. Proto podmiňují přijímání mitigačních opatření transferem finanční podpory od vyspělého světa, nechtějí se podílet na finančních ani redukčních závazcích a upřednostňují přímé financování z mezinárodních veřejných zdrojů, které by fungovalo podle Rámcové úmluvy OSN o změně klimatu a nebylo vázáno na přijetí závazných redukčních závazků. Místo závazných redukčních závazků pro sebe preferují návrh redukčních opatření.

Politici vyspělých zemí nyní více váhají při hledání možností veřejného financování s ohledem na špatný stav národních rozpočtů a navrhují podle Akčního plánu přijatého v prosinci 2007 na klimatické konferenci v Bali vícezdrojové financování

(včetně použití domácích zdrojů rozvojových zemí a zdrojů soukromého sektoru jednajícího na základě tržních stimulů uhlíkového trhu). Financování by se rovněž mělo odvíjet od institucionální připravenosti rozvojových zemí. Odhady potřeby finančních zdrojů na financování boje s klimatickými změnami se liší, jsou zatíženy nejistotami, různou metodikou výpočtu a různě nastavenými předpoklady absorpční schopnosti rozvojových ekonomik. V každém případě jde o obrovské sumy peněz v řádu desítek až stovek miliard dolarů ročně. Rozvojové země si tyto zdroje nárokují na základě obecných závazků stanovených pro vyspělé země v Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu z roku 1992 a v Akčním plánu z Bali z roku 2007, který je potvrdil. Oba dokumenty uvádějí, že vyspělé země poskytnou rozvojovým zemím nové, dodatečné finanční částky na potřebná opatření, tedy nad rámec současné rozvojové pomoci.

3. Koordinace postupů a očekávání

Současná míra propojenosti ekonomik si vynucuje koordinovaný přístup i v oblasti ochrany klimatu a zároveň ho umožňuje. Koordinovaná reakce vlád proběhla při přijímání fiskálních a měnových stimulů a opatření sledujících stabilitu bankovního sektoru v reakci na dopady globální finanční a ekonomické krize, kdy se vlády hlavních ekonomik odhodlaly čelit systémové krizi na finančním trhu

a hospodářskému propadu koordinovanou intervencí. Plán obnovy evropského hospodářství přijatý koncem roku 2008 v Bruselu nezaváděl jen fiskální stimuly na podporu poptávky, ale zabýval se i podporou střednědobého a dlouhodobého potenciálu ekonomik nasměrováním jejich vývoje k nízkouhlíkové ekonomice založené na znalostech a energetické bezpečnosti. Stejně koordinovaně se nyní připravuje strategie ústupu státu z ekonomiky, až se hospodářské oživení ustálí. U ochrany ovzduší je nutné se celosvětově zabývat přijetím post-kjótského režimu na období po vypršení platnosti Kjótského protokolu. Jedním z klíčových témat se kromě závazků zejména vyspělých států k omezování emisí skleníkových plynů jeví mezinárodní financování opatření na ochranu klimatu, které by mělo rozvojové země motivovat ke snižování emisí, zavádění čistých technologií a přijímání adaptačních opatření. Protože jde o téma globální a dotýká se všech států, odehrávají se jednání pod hlavičkou OSN a jejích institucí.

Klíčovým tématem posledních dvou let se v oblasti ochrany klimatu stala příprava na uzavření nové klimatické dohody v prosinci 2009 v Kodani. Ukázalo se, že s přibližujícím se datem konference zaznívají stále častěji a s větší naléhavostí z úst čelných světových politiků výzvy k akci, která se však na nižších úrovních neodvratně rozmělnovala. To mělo za následek ochlazování původních optimistických vizí, až nakonec začala být Kodaň

Tabulka č. 2 » Srovnání emisí skleníkových plynů v malých ostrovních státech, nejméně rozvinutých zemích, EU-27 a České republice (CO₂, CH₄, N₂O, PFC, HFC, bez změn v užití půdy a lesů, rok 2005)

Ukazatel	Jednotka	Malé ostrovní státy	Nejméně rozvinuté země	EU-27	Česká republika
Roční emise CO ₂ e	mil. tun	143,4	630,4	5047,7	140,1
Podíl na světových emisích	%	0,38	1,67	13,37	0,37
Podíl na světové ekonomice	%	0,64	1,40	23,20	0,37
Podíl na světovém obyvatelstvu	%	0,70	11,74	7,58	0,16
Roční emise CO ₂ e na osobu	tuny	3,2	0,8	10,3	13,7
Střední délka života	roky	68,3	54,6	78,4	75,9

Pramen: Climate Analysis Indicators Tool, World Resources Institute, Washington, D. C., 2009



→ označována jako významný mezník, kde však nebude dohodnuto vše. Také záměry švédského předsednictví EU specifikovat do konce října 2009 společnou evropskou pozici se neuskutečnily pro rozpor mezi starými a novými členskými státy, které se nedokázaly dohodnout na rozdělení finančního břemene uvnitř EU. Ještě v polovině roku 2009 převládala v OSN pozitivní očekávání. V červenci 2009 zdůrazňoval Pan Ki-mun, generální tajemník OSN, že „žádný národ nebo světový vůdce nemůže celosvětovou ochranu ovzduší vyřešit sám. Dosažení cíle omezení přírůstku globální průměrné teploty do dvou stupňů Celsia si vyžaduje, aby státy snížily emise uhlíku o 50% do roku 2050. Kodaňská klimatická dohoda musí být spravedlivá, ambiciózní a jasná a založená na vědeckých poznatcích. Intenzita globální propojenosti je omračující. Vir prasečí chřipky se objevil v dubnu 2009 v mexické vesničce a do dneška byl identifikován ve více než 100 zemích. Dopady kolapsu Lehman Brothers se přelily během krátké doby do celého světa a brzy zasáhly i nejdlehlší místa Afriky, Asie a Latinské Ameriky šokem ze snížených příjmů z remitancí, zrušených investičních projektů a klesajících cen vývozu. Každá země čelí zhoršování klimatických změn, které jsou odrazem celosvětových emisí skleníkových plynů.“

Pro snížení emisí globálních skleníkových plynů a k adaptaci na změny vyvolané globálním oteplováním je třeba zvýšit finanční zdroje. EU odhaduje celkové roční náklady rozvojových zemí na 100 mld. eur v roce 2020. Do té doby počítá s postupným zvyšováním na základě jejich potřeb stanovených v nízkouhlíkových strategiích a národních mitigačních a adaptačních plánech a také podle jejich zvyšující se absorpční schopnosti, protože zatím nemají vytvořené silné institucionální zázemí, aby mohly finanční podporu a další mechanismy plně využívat.

4. Finanční toky a institucionální rámec

Svou představu o výši celosvětově potřebných finančních zdrojů pro rozvojové země potvrdila v říjnu 2009 Evropská rada na základě doporučení Evropské komise. Potřebnou finanční sumu, o kterou by se měly státy podělit, určila pro rok 2020 v částce kolem 100 miliard eur ročně. Tyto finance by měly pocházet z domácích zdrojů rozvojových zemí, mezinárodní veřejné podpory a mezinárodního trhu uhlíku. EU přitom očekávala, že se mezinárodní veřejná podpora (z uvedené částky) bude pohybovat v rozsahu 22 až 50 miliard eur a bude spravedlivě sdílena vyspělými zeměmi podle předem dohodnutého globálního distribučního klíče, který odsouhlasí smluvní strany Rámcové úmluvy OSN o změně klimatu. Uvedená suma by měla být určena na mitigace (10–20 mld. eur), adaptace (10–24 mld. eur) a zbytek na budování kapacit (1–3 mld. eur) a technologický výzkum (1–3 mld. eur). Celková potřeba mezinárodní veřejné podpory mezi roky 2013–2020 jako kumulativní ukazatel je odhadována na 127–251 mld. eur.² Smluvní strany by se také měly dohodnout na institucionálním uspořádání mezinárodního financování klimatických opatření, tedy na správě a řízení globálního systému, dohledových a kontrolních mechanismů a reformě současných institucí, zvláště s ohledem na správu prostředků poskytnutých z veřejných zdrojů.

Na mezinárodní veřejnou podporu by měly přispívat podle EU všechny vyspělé státy včetně rozvinutějších rozvojových zemí, s výjimkou skupiny nejméně rozvinutých rozvojových zemí a malých chudých ostrovních států, a to podle globálního distribučního klíče, který by zohledňoval hospodářskou výkonnost a množství vyprodukovaných emisí. Váha emisí v klíči by se měla časem zvyšovat, aby přispívající země nutila k jejich snižování. Postoje rozvojových zemí, které silně zaznívaly např. na klimatické konferenci OSN v říjnu 2009

² Lineární extrapolace dat 2013–2020. Podle propočtů Ministerstva financí ČR na základě odhadů Evropské komise. Na adaptaci a mitigaci při lineární extrapolaci podle náběhu absorpční schopnosti rozvojových zemí.

Box č. 2 » *Současná finanční architektura v oblasti ochrany před klimatickými změnami***Financování opatření ke snížení emisí skleníkových plynů**

Na mezinárodním financování opatření určených pro mitigaci a adaptaci v oblasti klimatických změn se podílí mnoho institucí a států, které používají řadu nástrojů. V zásadě jde o dva odlišné přístupy — jednak o uhlíkový trh, který byl založen Kjótským protokolem a který dosud poskytoval nejvíce finančních zdrojů spolu s regionálními uhlíkovými trhy, jako je Evropský systém obchodování s emisními povolenkami, a jednak o řadu programů a fondů založených pro rozvojovou pomoc nebo přímo pro ochranu klimatu pod UNFCCC (Rámcovou úmluvou OSN o změně klimatu), Světovou bankou, EU a dalšími relevantními bankami a institucemi.

Kjótský protokol položil základy uhlíkového trhu prostřednictvím mechanismu čistého rozvoje, společné implementace a mezinárodního emisního obchodování. Projektové mechanismy čistého rozvoje a společné implementace podporují projekty v třetích zemích, které vedou k dodatečným redukcím emisí, které by jinak nenastaly. Pod mechanismem čistého rozvoje si vyspělé státy s redukčními závazky pod Kjótským protokolem kupují uhlíkové kredity a financují projekty nízkých emisí v rozvojových zemích jako alternativu k nákladnějšímu snižování emisí ve svých zemích. V případě společné implementace musejí mít obě země emisní redukční závazky pod Kjótem. Celkový objem finančních prostředků pod oběma mechanismy v roce 2006 činil téměř 8 miliard USD. V rámci mezinárodního emisního obchodování obchodují země s redukčními závazky s případnými přebytky emisních práv (Assigned Amount Units — AAU) přidělených k vypuštění v období 2008–2012. V rámci Kjótského protokolu vznikl v prosinci 2007 na Bali Adaptační fond, který je financován povinnými odvody 2 % příjmů z projektů mechanismu čistého rozvoje. Dalším fondem Rámcové úmluvy je Program ochrany životního prostředí (Global Environment Facility — GEF). Do GEF státy přispívají každý rok dobrovolně, byl založen v roce 1991. Česká republika přispívá do GEF částkou 2,6 miliardy eur na období 2010 až 2013. V rámci OSN existují také další dva specializované fondy (Special Climate Change Fund a Least Developed Countries Fund). V gesci Světové banky funguje několik dalších programů, navíc je Světová banka jednou ze tří implementujících agentur Programu ochrany životního prostředí (GEF).

Základním kamenem ve strategii EU je Evropský systém obchodování s emisními povolenkami, který byl spuštěn v lednu 2005. Je hlavním instrumentem k dosažení kjótských redukčních závazků zemí EU. V současnosti pokrývá zhruba polovinu emisí oxidu uhličitého vypuštěného v Unii, od roku 2011 by měl kromě energetických a průmyslových zařízení také zahrnovat rychle rostoucí emise z letecké dopravy. EU předpokládá, že se tento systém rozšíří do roku 2015 v rámci OECD a do roku 2020 zahrne i vyspělejší rozvojové země. V roce 2007 zahájila Evropská komise novou iniciativu — Globální alianci pro změnu klimatu (Global Climate Change Alliance — GCCA) se zaměřením na adaptaci a snižování chudoby v nejméně rozvinutých zemích a malých ostrovních rozvojových státech. V roce 2009 přispěla Česká republika jako zatím jediný z nových členských států EU částkou 0,2 milionu eur.

Z institucionálního hlediska jsou postupy pro post-kjótský režim, které navrhuje Evropská komise, z velké míry kompatibilní s pozicí ČR. Česká republika je pouze rezervovaná k návrhu Evropské komise na zřízení nového fondu EU, protože podporuje maximální využití současných institucí. Na druhé straně obě entity doporučují vytvářet předpoklady pro dobrou správu a řízení ve formě oddělení schvalovacího a hodnotícího procesu. Zároveň podporují zvýšení transparentnosti systému a odpovědnosti jednotlivých subjektů.

V otázce zdrojů financování EU podporuje financování z více zdrojů, jako jedna z možností se nabízí přijatý klimaticko-energetický balíček, kde se členské státy zavázaly, že by mohly až 50 % výnosů aukcí v rámci Evropského systému obchodování s emisními povolenkami poskytovat na financování národních environmentálních politik včetně příspěvků rozvojovým zemím. Diskuse o případném zapojení rozpočtu EU může být smysluplná až po kodaňské konferenci v rámci příprav nové finanční perspektivy. Česká republika preferuje variantu individuálních dvoustranných příspěvků v kombinaci se stávajícím institucionálním rámcem, který by se více zaměřoval na podporu těch nejchudších a nejzranitelnějších ekonomik.

Vyspělé země předpokládají, že většinu potřebných financí zajistí soukromý kapitál, zdroje z veřejných rozpočtů vyspělých zemí musí vytvářet motivující prostředí pro vstup soukromých investic a zajistit dostatečné financování adaptačních a mitigačních opatření, která nejsou pro soukromý sektor atraktivní. Tržním postupem může být prodej mezinárodních emisních kreditů, aukce povolenek, zavedení uhlíkové daně znevýhodňující fosilní zdroje energie, daň na transakce na uhlíkovém trhu, zdanění paliva pro mezinárodní lodní a leteckou dopravu.



→ v Bangkoku, jsou proti tomu, aby se rozvojové země (tedy i ty nejvyspělejší) podílely na financování mezinárodní veřejné podpory, i když by i ty nejvyspělejší z nich zůstaly čistými příjemci.

Na období předcházející uzavření nové Kodaňské dohody, tj. na roky 2010 až 2012, odhaduje Evropská komise potřebu rychlého předfinancování v rozpětí 5–7 mld. eur ročně. Protože Unie chce vyslat rozvojovým zemím signál, že se nezříká své odpovědnosti a uvědomuje si nutnost řešit klimatické výzvy a zároveň potřebu připravit je institucionálně na jejich budoucí aktivity, počítá s tím, že by se podílela roční částkou v rozsahu 0,5–2,1 mld. eur. Zapojení členských států EU v tomto období by mělo probíhat na zcela dobrovolné bázi. Přestože je fenomén klimatické změny celosvětový, větší a aktuálnější rizika hrozí rozvojovým zemím – více než 90 % lidí postižených negativními důsledky klimatických změn žije v rozvojových zemích.

5. *Financování ochrany klimatu a další konkurenční cíle*

Současná globální finanční a ekonomická krize odhalila zranitelnost rozvojového světa a obecně zvýšila očekávání rozvojových zemí při získávání různých typů pomoci. Negativní dopady klimatických změn zhoršují hospodářský vývoj v těchto zemích a jejich perspektivu. Publikace Human Impact Report z dílny nezávislé mezinárodní platformy Global Humanitarian Forum, zveřejněná v květnu 2009 v Londýně, uvádí, že klimatickou změnou je vážně zasaženo 300 milionů lidí, více než 500 milionů lidí žije v extrémně rizikovém prostředí a více než 20 milionů již bylo vyhnáno ze svých domovů.

Negativní dopady klimatické změny také výrazně snižují účinnost poskytované rozvojové pomoci a ohrožují plnění rozvojových cílů tisíciletí. EU patří mezi hlavní světové donory – v roce 2008 poskytla se svými členskými státy více než 49 mld. eur na oficiální rozvojovou pomoc. V roce 2000 přijala kolektivní závazek dosáhnout do roku 2010 oficiální rozvojové pomoci ve výši 0,56 % HDP

a v roce 2015 cíle 0,7 % HDP. V roce 2008 poskytla EU ekvivalent 0,4 % HDP a tato pomoc byla na osobu vyšší než rozvojová pomoc poskytnutá Spojenými státy nebo Japonskem. Česká republika poskytla za rok 2008 ekvivalent ve výši 0,12 % HDP (tj. 4,24 mld. Kč) a zavázala se (viz Závěry Rady GAERC z května 2005) zvýšit oficiální rozvojovou pomoc na 0,17 % HDP v roce 2010 a poté na 0,33 % HDP v roce 2015. Kromě této pomoci je však nucena vydávat i další finance. Česká republika se podílí na poskytnutí podpory Lotyšsku, které se ocitlo v krizi velké vnější nerovnováhy (ČR poskytne bilaterální půjčku v rozsahu 200 mil. eur), nebo na navyšování finanční zdrojů MMF (v důsledku krize došlo k rozhodnutí G20 o posilování finančních zdrojů MMF, na které reagovala EU vstřícně; dopad na Českou republiku viz usnesení vlády ČR č. 500/2009, kterým vláda ČR souhlasí s poskytnutím bilaterální půjčky Mezinárodnímu měnovému fondu do výše 1,03 mld. eur se splatností do 5 let z devizových rezerv ČNB; tato půjčka bude zřejmě zvýšena poté, co se hlavy států a premiéři dohodli na neformální Evropské radě v září 2009 v Bruselu v rámci posilování mezinárodních finančních institucí na dalším zvýšení finančních zdrojů MMF vyjádřením odhodlání členských států EU k poskytnutí dalších 50 mld. eur, tedy celkově poskytnutí 125 mld. eur ze strany členských států Unie).

Evropská unie doporučuje, aby rozvojové strategie rozvojových zemí byly zakládány na vizi nízkouhlíkové ekonomiky a aby integrovaly do svých záměrů klimatická hlediska. Také oficiální rozvojová pomoc by měla být poskytována důsledně v souladu s ochranou klimatu a potřebami adaptačních opatření pro zmírnění negativního dopadu klimatických změn a zvýšení odolnosti ekonomiky. Finanční prostředky na mitigační a adaptační opatření by měly být cílovým zemím poskytovány nad rámec oficiální rozvojové pomoci, ale s částečným nebo úplným využitím současné finanční infrastruktury. EU se v bezprostředním období chce zaměřit na pomoc skupině nejvíce zranitelných a nejméně rozvinutých států a malých ostrovních

států a směřovat ji do adaptačních opatření, na budování kapacit a institucí pro zpracování a přijímání nízkouhlíkových strategií a národních adaptačních a mitigačních plánů. S tímto záměrem představila Rámec pro adaptační aktivity, který by se měl stát celosvětovým strategickým rámcem pro tyto činnosti. Je založen na povinnostech všech smluvních stran – rozvinutých i rozvojových států – integrovat adaptační opatření do jejich rozvojových plánů a politik. Rozvinuté státy by přitom měly podporovat hlavně nejzranitelnější a nejméně rozvinuté země. Tato pomoc se bude týkat podpory vzdělání, výměny technologií, podpory plánů a strategií zohledňujících adaptaci na změnu klimatu.

Protože adaptační opatření jsou převážně lokálního, případně regionálního charakteru, podporuje EU pomoc na nejnižší úrovni a zachování současné institucionální struktury – regionálních center a relevantních finančních institucí. Rámec počítá s tím, že také Kodaňská dohoda bude z hlediska institucí stavět na dosud vytvořených fondech, které generují finance pro adaptační opatře-

adaptační opatření byly částečně nad rámec současné úrovně rozvojové pomoci výměnou za relevantní ústupky v jiných oblastech“.

6. Klimatické změny v kontextu globální ekonomické krize

Primárním a životním zájmem České republiky i dalších států je čisté ovzduší a udržitelné životní prostředí. Dosavadní poznatky vědců se shodují v tom, že pro zachování udržitelnosti ekosystémů na světě se nesmí zvýšit průměrná globální teplota o více než 2 °C ve srovnání s předindustriální dobou. Jinak by došlo s vysokou pravděpodobností ke klimatickému zvratu, jak potvrzuje Čtvrtá hodnotící zpráva Mezivládního panelu pro změnu klimatu (Intergovernmental Panel on Climate Change – IPCC), který je od svého založení v roce 1988 pokládán za hlavní světově uznávanou vědeckou autoritou v oblasti vyhodnocování rizik změny klimatu. Podle Mezivládního panelu pro změnu klimatu by při nezměněných postupech mohlo již v roce 2050 dojít k překročení hranice 2 °C. Proto

Evropská unie doporučuje, aby rozvojové strategie rozvojových zemí byly zakládány na vizi nízkouhlíkové ekonomiky a aby integrovaly do svých záměrů klimatická hlediska. Také oficiální rozvojová pomoc by měla být poskytována důsledně v souladu s ochranou klimatu a potřebami adaptačních opatření pro zmírnění negativního dopadu klimatických změn a zvýšení odolnosti ekonomiky.

ní v rozvojovém světě, a zaměří se na jejich zlepšení. Česká republika tyto kroky z institucionálního pohledu plně podporuje. Pokud jde o finanční požadavky, zaujímá spíše zdrženlivější pozici a jak konstatuje Rámcová pozice ČR k mezinárodnímu vyjednávání o změně klimatu a post-2012 režimu ze září 2009, „pokud by podpora principu dodatečných prostředků byla v rámci EU většinová, je ČR v rámci vyjednávací strategie připravena akceptovat pozici, kde by prostředky na

vědci doporučují, aby státy globálně do roku 2050 snížily ve srovnání s rokem 1990 emise skleníkových plynů o 50 %. Pro vyspělé státy by to znamenalo snížení v rozsahu 80–95 % a také přijetí finančních závazků k financování podobného, ač podstatně nižšího úsilí rozvojových zemí.

Obecně panuje shoda, že současné postupy především při spalování fosilních paliv a v dopravě jsou neudržitelné, protože jsou velkým zdrojem znečištění ovzduší a emisí skleníkových plynů, →

→ které se významně podílejí na globálním oteplování. Vzhledem k tomu, že existuje mnoho propojených vlivů a jejich výsledný efekt je ovlivňován velkou setrvačností procesů, nelze jednoznačně pojmenovat viníka ani situaci napravit nárazovým zásahem, i kdyby všechny domácnosti a firmy na světě minimalizovaly své ekologické stopy. Protože efekt mitigace emisí (tj. jejich zmírňování) není na většině míst zeměkoule patrný bezprostředně a protože politici řeší raději úkoly, které jsou viditelné v horizontu jejich vládnutí, je přijímání obecných cílů snazší než jejich naplňování konkrétními mitigačními závazky a alokací finančních prostředků. To činí formulaci a ještě více prosazování národních zájmů náročnou záležitostí i v dobách dobrých. Kromě toho do hry vstupují zájmy zájmových skupin, zejména průmyslové, energetické, automobilové či dřevařské a zemědělské lobby, které se obávají snížení zisků a ztráty konkurenceschopnosti země, sektoru nebo firmy a snaží se ovlivňovat vlády, aby nezaváděly politiky a regulační rámec, který by je omezoval.

Globální ekonomická krize podstatně zhoršila hospodářské výsledky států a jejich rozpočtové výhledy, které se rozkolísaly i vlivem obrovských státních intervencí na podporu ekonomiky a záchranných akcí na ochranu finanční stability. V kontextu méně příznivých podmínek je ještě obtížnější naplnit přijaté obecné cíle. V praxi existuje mnoho zájmových skupin, které utvářejí národní zájmy, a mnoho národních zájmů, které jsou zemím bližší než globální cíle. Vyspělé země se propadají do rozpočtových potíží a přitom se podílejí na financování dalších rostoucích globálních potřeb. Ve stejné situaci se nachází Česká republika, kde je navíc silná energetická a průmyslová lobby.

7. Determinanty vytváření národní pozice České republiky

Česká republika je malou proexportně orientovanou ekonomikou s vyšším podílem průmyslové výroby ve srovnání s průměrnou evropskou zemí. Jako členský stát Evropské unie předala část svých

rozhodovacích pravomocí bruselské administrativě a svou hospodářskou a rozpočtovou politiku formuluje a implementuje v mezích regulačního a dohledového rámce, který určuje Smlouva o fungování Evropské unie, Pakt stability a růstu a Lisabonská strategie. Ochranou klimatu se Česká republika zabývá mnoho let jednak z pozice signatářského státu Kjótského protokolu, jednak z pozice státu, který prošel zásadní restrukturalizací ekonomiky a přizpůsobil se při své integraci do evropských a celosvětových struktur novým standardům západního světa a musel při tom opustit mnohé z nešvarů předchozího režimu. Souhrnná národní strategie ochrany klimatu byla zpracována v roce 2009 ve formě Politiky ochrany klimatu v České republice, která navazuje na Národní program na zmírnění dopadů změny klimatu v ČR z roku 2004. Předkládá konkrétní opatření na zmírňování změny klimatu prostřednictvím opatření na úsporu energie, zvyšování podílu obnovitelných zdrojů a plynu, retrofitů uhelných elektráren, výstavby plynových elektráren, kombinované výroby elektřiny a tepla z bioplynu a biomasy, modernizace průmyslových technologií, lepšího nakládání s odpady, obměny vozového parku, zateplování budov a šetrnějšího zemědělství a lesnictví.

Dokument prezentuje v detailu vhodná opatření kromě zvyšování energetické účinnosti dopravy, osvětlení a domácích spotřebičů. Jako konkrétní opatření např. navrhuje, aby státní instituce od 1. ledna 2011 měly za povinnost stavět a rekonstruovat jimi vlastněné nebo spravované budovy pouze v nízkoenergetickém standardu, nebo obecně při výstavbě domů zvyšovat podíl staveb na bázi dřeva (na bytové výstavbě ze současných 2 % na 15 %, Německo v tomto ukazateli vykazuje 7 %, Skotsko 50 %, Norsko, Dánsko a Finsko přes 60 %, USA 65 %, Kanada 80 %) a nahrazovat cement dřevem, či omezovat intenzitu a hloubku orby zemědělské půdy, což vede k vázání uhlíku v orné půdě a snížení emisí oxidu uhličitého z půdy.

Cílem Politiky ochrany klimatu je snížení tuzemských emisí skleníkových plynů o 20 % mezi roky 2005 a 2020. Úkoly a cíle přijaté v tomto do-

Box č. 3 » Vlažné postoje Čechů ke změnám klimatu**Relativně malé obavy z klimatických změn v České republice**

Průzkum Eurobarometer, který provedla na objednávku Evropské komise a Evropského parlamentu společnost TNS Opinion & Social, probíhal od 16. ledna do 22. února 2009 a oslovil 26 718 občanů členských zemí EU a kandidátských zemí Chorvatska, Turecka a Makedonie.

Česká republika podle průzkumu patří k zemím, v nichž je povědomí o závažnosti klimatických změn vůbec nejnižší — jako největší problém současného světa je označila pouhá třetina lidí, což je mezi zeměmi EU po Portugalsku (30 %) druhá nejnižší hodnota. Nejvíce (82 %) dotázaných označilo klimatické změny za nejzávažnější problém ve Švédsku. Podle Čechů svět naopak nejvíce trápí současná globální ekonomická krize, kterou za hlavní problém vybralo 69 % občanů.

Jinak se Češi nechlubí ani osobním přispěním k boji proti globálnímu oteplování — připustilo ho jen 54 % lidí. Na špičce je opět Švédsko, kde proti změnám klimatu bojuje 82 % dotázaných. O tom, že klimatické změny jsou nezvratné a nelze proti nim nic dělat, je naopak přesvědčeno 32 % Čechů.

Pramen: Europeans' attitudes towards climate change, Report, Special Eurobarometer 313, TNS Opinion & Social, July 2009

kumentu budou zpracovány do dalších strategických materiálů, jako do připravované Státní energetické koncepce či Akčního plánu pro obnovitelné zdroje energie. Stále chybí ucelený strategický rámec pro adaptační opatření, která jsou uskutečňována v rámci různých resortů, zejména jako vodohospodářské projekty, které mají ochránit životy a majetek před následky povodní a zadržet vodu pro případ sucha. Zatím neexistuje ani národní průmyslová politika, která by dostatečně zohledňovala potřebu snižování stále příliš vysoké energetické a materiálové náročnosti českého průmyslu. (Energetická náročnost české ekonomiky se v posledních letech snižuje, ale přesto je stále o 45 % vyšší než ve vyspělých státech Unie.) Zásady politiky ochrany klimatu v ČR jsou formulovány v souladu s balíčkem integrovaných opatření klimatické a energetické politiky Unie z prosince 2008, v souladu se závazky EU a v souladu s iniciativami Organizace spojených národů, která je hlavním celosvětovým aktérem v této oblasti.

Před prosazováním národních zájmů na nadnárodní úrovni musí česká administrativa dosáhnout konsensu na domácí scéně, poté konfrontovat svou pozici v Bruselu se stanovisky a zájmy dalších členů Unie od nejnižší úrovně pracovních skupin

Rady až po jednání výborů ve formacích Rady — Rady pro životní prostředí (ENVI), Rady pro hospodářské a finanční záležitosti (ECOFIN) a Rady pro všeobecné záležitosti a vnější vztahy (GAERC). Pak je evropská pozice prosazována celosvětově. Hlavním odborným gestorem je v České republice Ministerstvo životního prostředí, podobně jako v dalších evropských zemích, s tím, že některé země vyzdvihly význam řešení klimatických změn a zavedly pro energetiku a klima, resp. klimatickou změnu samostatná ministerstva (Belgie, Dánsko, Velká Británie).

V poslední době Evropská unie ve zvýšené míře dbá na to, aby navenek mluvila jedním hlasem, a tak posilovala svůj mediální obraz jednoty a síly. Takže prosazování národních zájmů de facto končí na úrovni Unie. Aby to neplatilo výhradně, snaží se Česká republika prosazovat financování mezinárodních opatření na ochranu klimatu také bilaterálně, kdy by se pro budoucí uspořádání finančních toků mezi vyspělými a rozvojovými zeměmi mohly využít současné instituce doplněné uzavíráním dvoustranných smluv s rozvojovými zeměmi — v případě ČR se zeměmi, na které orientuje svůj zájem a kde by se mohla více zviditelnit a získat větší kontrolu. Jelikož Česká republika nemá silně

→ **Tabulka č. 3** » Deset největších emitentů skleníkových plynů na světě a Česká republika v roce 1990

Země	Objem emisí (v mil. tun CO ₂ e)	Pořadí	Podíl na celosvětových emisích (v %)	Emise na osobu (v tunách)	Pořadí
USA	5975,4	1.	19,88	23,9	6.
EU-27	5394,8	2.	17,95	11,4	34.
Čína	3593,5	3.	11,96	3,2	104.
Rusko	2940,7	4.	9,78	19,8	10.
Německo	1193,6	5.	3,97	15,0	19.
Japonsko	1180,0	6.	3,93	9,6	48.
Indie	1103,7	7.	3,67	1,3	155.
Ukrajina	934,9	8.	3,11	18,0	13.
Velká Británie	715,3	9.	2,38	12,5	30.
Brazílie	689,9	10.	2,30	4,6	83.
Česká republika	185,4	30.	0,62	17,9	14.

Pramen: Climate Analysis Indicators Tool, World Resources Institute, Washington, D. C., 2009

Tabulka č. 4 » Deset největších emitentů skleníkových plynů na světě a Česká republika v roce 2005

Země	Objem emisí (v mil. tun CO ₂ e)	Pořadí	Podíl na celosvětových emisích (v %)	Emise na osobu (v tunách)	Pořadí
Čína	7219,2	1.	19,12	5,5	72.
USA	6963,8	2.	18,44	23,5	7.
EU-27	5047,7	3.	13,37	10,3	39.
Rusko	1960,0	4.	5,19	13,7	18.
Indie	1852,9	5.	4,91	1,7	120.
Japonsko	1342,7	6.	3,56	10,5	37.
Brazílie	1014,1	7.	2,69	5,4	74.
Německo	977,4	8.	2,59	11,9	25.
Kanada	731,6	9.	1,94	22,6	8.
Velká Británie	639,8	10.	1,69	10,6	36.
Česká republika	140,1	40.	0,37	13,7	17.

Pramen: Climate Analysis Indicators Tool, World Resources Institute, Washington, D. C., 2009

postavení uvnitř Unie, natož celosvětově, spojuje se se státy, které mají shodné podmínky, tj. s novými členskými státy EU, které mají nižší hospodářskou výkonnost a vyšší energetickou a emisní intenzitu, a tím shodné zájmy na stanovení kritéria pro distribuční klíče, podle nichž bude dělen budoucí finanční závazek při mezinárodním financování

ochrany klimatu. Evropské rozhodovací procedury jsou komplikované, ale jejich výstupem je konsensuální názor, který by státy měly více ctít jako svůj vlastní. V oblasti ochrany klimatu probíhají souběžně jednání bruselská i celosvětová, tematika klimatických změn zaznívala na vrcholových summitech skupiny G8, G20 a dalších for-

Graf č. 3 » Vývoj objemu národních emisí skleníkových plynů (změna od roku 1990 v %)



Pozn.: Na grafu je vidět prudký růst emisí Číny a Indie, přitom u Indie je patrná vyrovnanější růstová dynamika, u Číny velmi silné zvýšení v posledních letech. Spojené státy zaznamenávají mírné zvyšování, EU víceméně stabilní vývoj a Česká republika pokles.

Pramen: Climate Analysis Indicators Tool, World Resources Institute, Washington, D. C., 2009

mací. Téma ochrany klimatu je konfrontační již svou povahou. To se ukazuje od nejnižších úrovní, protože zahrnuje množství zájmů, jde o financování, navíc o podíl na finančním břemenu, který je určen třetím zemím.

V České republice se národní pozice vytvářela postupným obrušováním a sladováním postojů

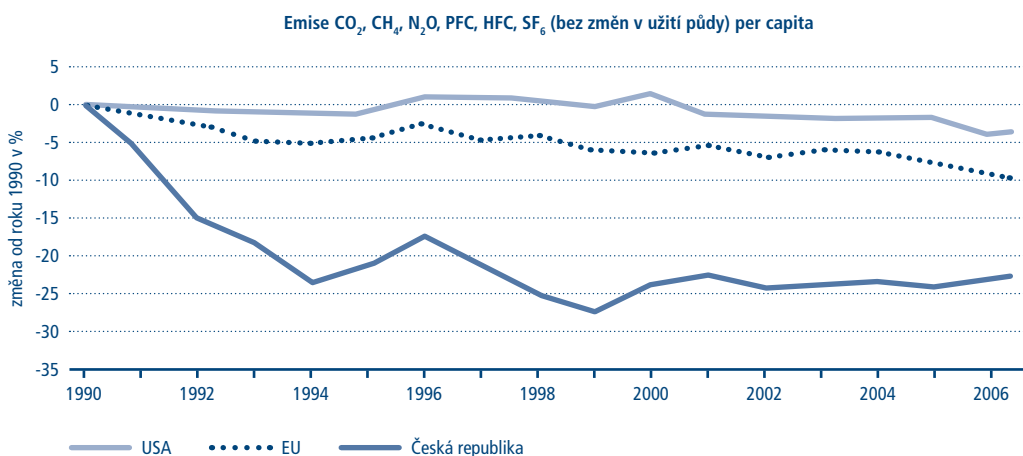
ochránců životního prostředí reprezentovaných v české administrativě Ministerstvem životního prostředí a zájmů průmyslu, dopravy, zemědělství a zahraničí zastoupených příslušnými ministerstvy, asociacemi, oborovými a zaměstnavatelskými sdruženími. Vyjednávání byla vedena v duchu konfrontace úsilí o ochranu životního prostředí →

→ s obavami z výše finanční náročnosti na domácí opatření i na poskytnutí finančního příspěvku vnějším subjektům, z odchodu uhlíkově náročných oborů ze země, ze snížení příjmů domácností, ztráty zisků podnikatelského sektoru a snížení konkurenceschopnosti. Pro ochranu uhlíkově náročných oborů prosadila česká administrativa v Bruselu pozvolný náběh prodeje emisních povolenek formou aukcí. Příležitostí pro podnikatele je víze přesunu k „zeleným technologiím“, které generují nové tržní příležitosti, a tím budoucí zisky, větší energetickou nezávislost a nové pracovní příležitosti. Nehledě na to, že státy cestu k „zeleným technologiím“ v mnoha ohledech štedře podporují dotacemi z veřejných financí. Např. zákon č. 180/2005 Sb., o podpoře výroby elektřiny z obnovitelných zdrojů energie zajišťuje na patnáct let povinný výkup elektřiny za pevnou cenu s bonusem za elektřinu vyrobenou v obnovitelných zdrojích.

Česká republika ročně vyprodukuje kolem 141 milionů tun skleníkových plynů, což je z globálního hlediska v absolutním vyjádření zanedbatelná hodnota, obdobně jako ekonomický výstup ČR, ale v relativních hodnotách vychází horší obrázek – emise na obyvatele v České republice převyšují

o zhruba 35% průměr EU a jsou sedminásobně vyšší než v Indii a třiatdvacetkrát vyšší než v Keni. Od roku 1995 se emise na obyvatele snížily o pouhých 4%. Z relativních ukazatelů vychází lépe emisní intenzita HDP, kde došlo od roku 1995 ke 40% snížení z důvodu rychlého růstu ekonomiky, rozvoje sektoru služeb a modernizace průmyslu. Začátkem 90. let jednorázově emise skleníkových plynů poklesly z hodnoty 196 milionů tun na hodnotu 154 milionů tun v roce 1995 a od té doby jsou víceméně stabilní, pouze v roce 2008 klesly o 8,5% v porovnání s předchozím rokem, zřejmě v důsledku snížení ekonomického výstupu v krizovém období. Pro rok 2020 nyní uvádějí vládní projekce hodnotu 143 milionů tun. Na celkové produkci skleníkových plynů se nejsilněji podílí sektor energetiky (výroba elektřiny a tepla), který produkuje 40% z celkových emisí. Výroba elektřiny a tepla má v České republice vyšší podíl na emisích než v průměrné zemi Unie, částečně kvůli 60% podílu uhlí na palivovém mixu, částečně kvůli exportům elektrické energie. Podle pravidel OSN jsou emise přiřazeny producentské zemi, nikoliv zemi spotřebitelské. Průmysl se na celkové emisi podílí 32%, zbytek připadá na dopravu (12%), spalování fosil-

Graf č. 4 » Vývoj emisí skleníkových plynů per capita (změna od roku 1990 v %)



Pramen: Climate Analysis Indicators Tool, World Resources Institute, Washington, D. C., 2009

ních paliv v budovách (8%), zemědělství (6%) a odpadové hospodářství (2%).

Celosvětově se Česká republika do jednání o ochraně klimatu zapojila jako signatářský stát Kjótského protokolu, který produkuje vysoké emise per capita, ale má zájem je snižovat a své závazky plní. Úspěšné plnění redukčních závazků Kjótského protokolu předpokládala česká vláda již při schvalování účasti České republiky v říjnu 1998. První návazně přijatá Strategie ochrany klimatického systému Země v České republice, kterou vláda schválila v květnu 1999, předpokládala, že ČR nebude mít problémy se splněním redukčních závazků Kjótského protokolu a splní je v rozmezí daném scénářem „vysokého růstu ekonomiky“, který počítal s redukcí skleníkových plynů o 10% ve srovnání s rokem 1990, a scénářem „nízkého růstu ekonomiky“, který očekával 15% redukcí emisí. V době přijetí této strategie přidělila vláda věcně příslušným resortům úkoly, které se týkaly zavedení pravidelného monitorování emisí skleníkových plynů v souladu s metodikou a postupy EU, koordinace vědeckých výzkumů při sledování rizik změn klimatu a jejich dopadů na území České republiky, přípravy vhodných adaptačních opatření na očekávané negativní dopady změny klimatu, dosahování úspor energie, využívání obnovitelných zdrojů, zavádění ekologičtější dopravy, budování železniční infrastruktury, úprav systémů silniční dopravy, rozvoje alternativních druhů pohonů vozidel, zvyšování rozloh lesních ploch zalesňováním hospodářsky nevyužívaných zemědělských ploch a vývoje nových technologií zpracování půdy a pěstebních způsobů. Úspory energie byly považovány za hlavní potenciál k redukcím emisí, protože celkový podíl energetického sektoru v České republice tehdy (včetně sektoru průmyslu, dopravy, komerční sféry a bydlení) dosahoval 85% v agregované bilanci emisí skleníkových plynů.

8. Z Kjóta do Kodaně – cesta plná výmolů a překážek

Kjótský protokol uzavřený v prosinci 1997 k Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu se stal prvním nástrojem, který omezil v celosvětovém měřítku emise skleníkových plynů a stanovil signatářským státům konkrétní závazky. Stal se také známějším ve srovnání s Rámcovou úmluvou, i když právně byl její přílohou. Už samotné přijímání Kjótského protokolu probíhalo v kontextu tříbení názorů a protáhlo se přes celonoční jednání do dalšího dne. Obdobně trnitá byla jeho implementace, kdy trvalo přes sedm let, než byla splněna podmínka jeho platnosti a ratifikovalo jej alespoň 55 států produkujících alespoň 55% celosvětových emisí skleníkových plynů (při odmítnutí ratifikace ze strany USA bylo rozhodujícím státem pro ratifikaci Rusko). V případě uzavírání Kodaňské klimatické dohody jde o 186 států, které dosud ratifikovaly Kjótský protokol a které mají mezi sebou větší názorové rozpory než původní signatářské strany Kjótského protokolu. Klimatická agenda doznala také věcného, nejen teritoriálního, rozšíření a mezinárodní vyjednávání se týká nejen přijetí mitigačních, ale také finančních závazků a opatření.³

Od přijetí Rámcové úmluvy v newyorské centrále OSN v květnu 1992, která stanovila cíl a obecná pravidla, ale nedefinovala konkrétní závazky při snižování emisí skleníkových plynů, k přijetí Kjótského protokolu v únoru 2005 uplynulo více než desetiletí. Cílem Rámcové úmluvy stanoveným v článku 2, z něhož se odvozují budoucí strategie pro chování států, je „*stabilizace koncentrací skleníkových plynů na úrovni, která by ochránila klimatický systém před nebezpečným vlivem antropogenních skleníkových plynů*“. Taková koncentrace by měla být postačující k tomu, aby umožnila ekologickým systémům přirozenou adaptaci na klimatické změny a zajistila dostatečnou produkci potravin a umožnila udržitelný hospodářský roz-



³ 37 průmyslově vyspělých států a Evropské společenství v tehdejší podobě 15 států. Z nových členských států EU se neúčastní Kypr a Malta a bude třeba je do systému začlenit.

→ voj. Smluvní strany se již tehdy dohodly, že budou ctít „společnou, ale diferencovanou odpovědnost“ s ohledem na své schopnosti (HDP) a že větší odpovědnost za snižování skleníkových plynů budou mít průmyslově vyspělé země, které byly identifikovány v Dodatku I. Dodatek I obsahoval kromě bohatších průmyslově vyspělých zemí i skupinu zemí, které procházely hospodářskou transformací (např. ČR). Bohatší průmyslově vyspělé země se zároveň staly součástí Dodatku II, čímž jim byla poněkud mlhavým způsobem určena větší odpovědnost a měly se podílet poskytováním nových a dodatečných finančních zdrojů rozvojovým zemím na pokrytí odsouhlasených plných nákladů těchto zemí, včetně zdrojů na převod technologií, a na pomoci zemím zvláště tvrdě vystaveným nepříznivým účinkům změny klimatu tím, že pokryjí jejich náklady na přizpůsobení. Na tato ustanovení nyní navazují finanční požadavky rozvojových zemí. Poukazuje na ně paradoxně i Česká republika, protože jako země Dodatku I, která není zároveň zemí Dodatku II, by před ukončením platnosti Kjótského protokolu nemusela na fond rozvojového světa přispívat. Obecně Česká republika prosazuje ustanovení globálního distribučního klíče pro dělení finančního břemene na základě emisí, protože to je výhodné pro EU jako celek (a tím i pro ČR jako její součást), a ustanovení vnitřního distribučního klíče v EU na základě HDP, protože je to výhodné pro ČR, případně na základě kombinace obou kritérií se silnějším zastoupením výhodnějšího ukazatele a při zohlednění vyrovnávacího mechanismu.

Zakotveného principu „společné, ale diferencované odpovědnosti“ se snaží využít v rámci evropských vyjednávání členské země Unie, které mají nižší hospodářskou výkonnost a vyšší emise skleníkových plynů (jako Polsko a Česká republika) a chtějí si svůj závazek snížit větším zohledněním váhy nižší hospodářské výkonnosti ve vnitřním distribučním klíči Unie, případně upozorňují na možnost uplatnění vyrovnávacích mechanismů. Především Polsko soustavně podmiňuje svůj souhlas s globálním distribučním klíčem využitím vy-

rovnávacího mechanismu pro rozdělení břemene financování uvnitř EU. Jak vyplývá z Rámcové pozice ČR k mezinárodnímu vyjednávání o změně klimatu a post-2012 režimu ze září 2009, „ČR stejně jako ostatní nové členské státy Unie má nižší HDP a vyšší emise ve srovnání s průměrem EU, což bude mít vliv na vyšší příspěvek do mezinárodní veřejné podpory“. Pokud by byl použit univerzální globální distribuční klíč i na dělení finančního břemene uvnitř Unie, tak například při zvolení 30% váhy pro kritérium emisí (podíl ČR na globálních emisích) a 70% váhy schopnosti platit (podíl ekonomiky ČR na světovém HDP) by to pro Českou republiku znamenalo podíl na mezinárodní veřejné podpoře ve výši 0,38 %, zatímco opačné váhy (70 % emise a 30 % HDP) indikují 0,42% podíl na mezinárodní veřejné podpoře. V roce 2020 by tak příspěvek České republiky činil 84,5–192,0 milionu eur, případně 91,5–208,0 milionu eur. Takové propočty jsou však zatíženy velkou mírou nejistoty o budoucím vývoji.

Kjótský protokol určil vyspělým státům závazné limity pro snižování emisí skleníkových plynů. Určil rozvinutým zemím snížit do roku 2012 ve srovnání s rokem 1990 emise skleníkových plynů v průměru o 5,2 % v prvním kontrolním období, tedy v letech 2008 až 2012. Redukce se týkají emisí oxidu uhličitého (CO₂), metanu (CH₄), oxidu dusného (N₂O), hydrogenovaných fluorovodíků (HFC), polyfluorovodíků (PFC) a fluoridu sírového (SF₆).

Evropská unie, která si ve světě vydobyla pozici iniciátora klimatických jednání a závazků na omezení emisí skleníkových plynů, i když podíl Unie na globálních emisích činí pouze 14%, přišla na kjótské jednání s odhodláním prosadit pro svých 15 členských zemí závazek celkového snížení emisí o 15 %, a tím posunout další státy OECD k výraznějším závazkům; s tímto záměrem však nepochodila a nakonec přistoupila na 8% snížení. Česká republika podepsala Kjótský protokol v listopadu 1998, zhruba sedm měsíců po Evropském společenství a dva týdny po Spojených státech, a ratifikovala jej v říjnu 2001. Spojené státy ho na rozdíl

od Evropského společenství a České republiky nikdy neratifikovaly a podmiňovaly svou ratifikaci přijetím závazků na snížení emisí také ze strany velkých emitentů, jako jsou Čína a Indie.

Prezident Bush nechtěl přitvrzením norem snížit konkurenceschopnost americké ekonomiky a v březnu 2001 odmítl Kjótský protokol. Následkem toho se americká delegace na šestém zasedání Konference smluvních stran Rámcové úmluvy v Bonnu (COP6) odmítla účastnit jednání o Kjótském protokolu a vybrala si pozici pozorovatelského státu. V červenci 2005 oznámila Austrálie, Čína, Indie, Japonsko, Jižní Korea, Kanada a USA vytvoření Asijsko-tichomořského partnerství pro čistý rozvoj a klima (Asia-Pacific Partnership on Clean Development and Climate – APP). Státy tohoto uskupení přijímají domácí redukční emisní cíle. Zatím se nedohodli na přijetí povinných globálních limitů na emise skleníkových plynů, ale postupují aktivně ve zvolené oblasti. Nechtějí nahrazovat Kjótský protokol, ale doplňovat ho.

Česká republika jako tehdejší nečlenský stát Evropské unie přislíbila jednostranné snížení emisí o 8 %. K vyššímu plnění Kjótského protokolu pomohla České republice paradoxně výchozí pozice

bylo snížení emisí skleníkových plynů o 8 % v kontrolním období 2008 až 2012 ve srovnání s rokem 1990. Dle poslední emisní inventury z roku 2006 činily úhrnné emise 148,2 milionu tun ekvivalentu CO₂, což je o 17 % pod hodnotou kjótského závazku. Netřeba dodávat, že tato výhoda je dočasná a Česká republika je stále na špici evropských států v ukazateli emisí skleníkových plynů na osobu, a to v důsledku spalování pevných paliv a vývozu elektrické energie.

Přes 90 % energie bylo v České republice získáváno spalováním fosilních paliv, hlavním zdrojem energie bylo hnědé uhlí. Těžba hnědého uhlí v roce 1993 poklesla na 73 % úrovně z roku 1988, těžba černého uhlí na 67 %. Počet osobních automobilů trvale rostl. Emise metanu vznikajícího v zemědělství se do roku 1995 snížily na 81 % úrovně z roku 1990, při těžbě černého uhlí na 81 % a pocházejícího ze skládek na 94 %. Emise oxidu uhličitého v roce 1990 činily 89 % celkových emisí vyjádřených v ekvivalentu CO₂ (metan 5 %, oxid dusný 6 %) a z nich 89 % vznikalo v důsledku spalování fosilních paliv. Protože hlavní položkou v bilanci skleníkových plynů České republiky byl CO₂, soustředila se většina opatření na omezení emisí toho-

Závazkem České republiky z Kjótského protokolu bylo snížení emisí skleníkových plynů o 8 % v kontrolním období 2008 až 2012 ve srovnání s rokem 1990. Dle poslední emisní inventury z roku 2006 činily úhrnné emise 148,2 milionu tun ekvivalentu CO₂, což je o 17 % pod hodnotou kjótského závazku. Netřeba dodávat, že tato výhoda je dočasná a Česká republika je stále na špici evropských států v ukazateli emisí skleníkových plynů na osobu, a to v důsledku spalování pevných paliv a vývozu elektrické energie.

státu, který měl počátkem 90. let velmi vysoký podíl těžkého průmyslu (produkce železa a oceli), velmi vysokou energetickou spotřebu, a tím i úroveň emisí. Transformace hospodářství utlumila podíl těžkého průmyslu, snížila podíl zemědělství, zvýšila podíl sektoru služeb, a tím utlumila emise. Závazkem České republiky z Kjótského protokolu

to skleníkového plynu. Byly přijaty zákony o ochraně ovzduší, došlo k odstavení části uhelných elektráren, uvedení do provozu jaderné elektrárny Temelín, byly realizovány programy úspor tepla v budovách a další kroky.

Také dnešní pohled potvrzuje, že dojde k vyšší redukci – kolem 24–25 %, tedy k úspoře o 17 % →

→ Strategie ochrany klimatu z roku 1999 v době svého přijetí předpokládala, že pokud Česká republika závazek splní s rezervou, „*bude moci získaný rozdíl v bilanci převést do následujícího období, nebo jej v případě přijetí pravidel o obchodování s emisemi prodat za tržní cenu státům, které nebudou schopny své cíle plnit*“. Systém mezinárodního emisního obchodování zavedený Kjótským protokolem (článek 17 Kjótského protokolu) otevřel České republice cestu k prodeji nevyužitého práva k vypouštění emisí do ovzduší za cenu v řádu desítek miliard korun. ČR disponuje na základě kjótského závazku právem vypustit do ovzduší celkem 900 milionů tun ekvivalentu CO₂ v období 2008–2012, ve vyjádření tzv. jednotek přiděleného množství (Assigned Amount Units – AAU) disponuje 900 mil. těchto jednotek. Protože je reálné množství vypuštěných emisí podle současných analýz o 17 % nižší než cíl, může Česká republika nevyužitá práva prodat prostřednictvím mezinárodního emisního obchodování podle článku 17 Kjótského protokolu. Zatím vláda prodala dva balíky emisních povolenek – do Rakouska a Švýcarska – a realizuje prodej dalšího balíku do Japonska. Výhodou pro Českou republiku bylo, že tyto státy měly ve výchozím roce 1990 technologicky vyšší úroveň, a tím horší výchozí základnu pro snižování emisí. Z hlediska postupu při nakládání s nevyužitou rezervou bylo rozumné to, co učinila česká vláda: zvolit částečný prodej nevyužitých práv v době před přijetím nového režimu, protože neexistuje jistota o způsobu převodu nevyužitých práv do následujícího období, navíc některé státy jako Rusko a Ukrajina disponují daleko vyššími právy (zhruba 20násobkem ve srovnání s ČR) a je možné, že by jejich případná nabídka mohla snížit jednotkovou cenu. Takto získané finance plní dotační programy Státního fondu životního prostředí a přispívají k prosazování ekologicky úsporných postupů.

Státní fond životního prostředí, jehož správcem je Ministerstvo životního prostředí, vznikl v roce 1991 sloučením Fondu ochrany vod a Fondu ochrany ovzduší jako jeden z hlavních nástrojů implementace opatření v oblasti životního prostředí.

Jeho příjmy pocházejí z plateb za znečišťování životního prostředí (příjmy z poplatků a pokut) a úroků z financí uložených na termínovaných vkladech. Od roku 2009 výrazně zvyšuje jeho příjmy, pohybující se ročně slabě pod 3 mld. Kč, příjmem z prodeje emisních poukázek, které by v roce 2009 měly dosáhnout 11,4 mld. Kč a v následujícím roce dalších 13,6 mld. Kč. Jedná se o prodej tzv. jednotek přiděleného množství (Assigned Amount Units) podle článku 17 Kjótského protokolu. Tyto prostředky jsou určeny k financování dotačního programu Zelená úspora. Střednědobé výdajové rámce počítají s dotačními výdaji 0,5 mld. Kč v roce 2009 a 7,0 mld. Kč v roce 2010 a ukončením dotačního programu do konce roku 2012. Současný zájem o tento program ukazuje, že plánované výdaje budou zřejmě nedostatečné.

Pokud jde o celkové výdaje státního rozpočtu České republiky na ochranu ovzduší a klimatu, počítá se v roce 2010 s částkou 19,87 mld. Kč, z toho 17,05 mld. Kč prostřednictvím rozpočtové kapitoly Ministerstva životního prostředí.

Také další předpoklad české strategie z roku 1999, že v dalším kontrolním období po ukončení platnosti Kjótského protokolu budou muset státy přijímat výraznější závazky, se naplňuje. Protože v roce 2012 končí platnost Kjótského protokolu, probíhala poslední léta ve znamení přípravy nové klimatické dohody, která by měla od počátku roku 2013 nahradit Kjótský protokol v ambicióznější podobě s rozšířeným pokrytím emisí (také emise z letecké a eventuálně námořní dopravy) a rozšířením závazků pro snížení emisí – pro všechny země vyjmenované v Dodatku I Rámcové úmluvy OSN, všechny členské země OECD a EU, včetně kandidátských zemí a potenciálních kandidátských zemí. Dosud probíhalo financování ochrany klimatu v rámci poskytování oficiální rozvojové pomoci, zvláště prostřednictvím fondů a programů Světové banky. Mezinárodní finanční architektura by měla být řádně spravována. Očekává se také reforma mechanismu čistého rozvoje, který umožňoval již v době platnosti Kjótského protokolu zapojení rozvojových zemí, kdy si země EU

Box č. 4 » Několik námětů pro ekologicky smýšlejícího občana**Jak se lze individuálně podílet na ochraně klimatu**

Ochrana klimatu se stala celosvětovým problémem a na jeho řešení se mohou podílet všichni obyvatelé planety. Konkrétní doporučení pro české občany přináší kromě detailní prezentace strategie a politiky snižování emisí skleníkových plynů nová Politika ochrany klimatu v České republice z dílny Ministerstva životního prostředí. Občanům se doporučuje:

- investovat do izolací svého domu nebo bytu, zvláště při výměně oken a nadzemní omítky;
- při stavbě nového domu preference varianty pasivního, případně nízkoenergetického domu;
- vypínat spotřebiče a nenechávat je běžet v pohotovostním režimu;
- vyměnit žárovky za úsporné zářivky;
- nakupovat energeticky úsporné spotřebiče;
- minimalizovat spotřebu energie na topení — vytápět jen na 21 °C a raději doporučit členům domácnosti teplejší oblečení;
- neumísťovat nábytek k topení, aby nestínil sálavému teplu;
- preferovat nákup místních produktů, nikoliv rajčat ze Španělska nebo banánů z Kostariky;
- preferovat sezónní produkty, nekonzumovat například jahody v zimě;
- preferovat zboží na vícero použití;
- nosit na nákup vlastní tašku a odmítnat plastové;
- preferovat chůzi pěšky, jízdu na kole, veřejnou dopravu;
- pokud je nutné použít auto, vyvarovat se častému zrychlování a nejezdit rychleji než 110 km/h;
- omezit létání na minimum;
- třídit odpady;
- nepoužívat klimatizaci;
- při ohřívání vody a vaření používat pokličky a kvalitní vodivé hrnce;
- domluvit si na některé dny v týdnu práci z domova.

Pramen: Politika ochrany klimatu v České republice, Ministerstvo životního prostředí ČR, listopad 2009

mohly kupovat emisní kredity investováním do projektů snižujících emise skleníkových plynů v rozvojových zemích místo nákladnějších alternativ doma. Současný mechanismus by měl být nahrazen sektorovým přístupem. Česká republika tuto reformu plně podporuje. Podporuje také zjednodušení a zpřehlednění procesu schvalování a revizí projektů mechanismu čistého rozvoje, ale upozorňuje, že v rámci sektorového obchodování je nutné počítat s rizikem nesplnění cílů. Plnění je třeba monitorovat a na základě verifikovaných emisních dat zúčtovat ke stanovenému datu emisní kredity. Jsou potřebná relevantní data a mož-

nost uplatnění sankcí. Česká republika proto preferuje využití sektorového kreditování spíše v nejrozvinutějších rozvojových zemích zejména v sektoru energetiky jako první krok k přechodu na nízkouhlíkovou ekonomiku. Od rozvojových zemí, které Kjótský protokol označil jako nečlenské státy Dodatku I, se dosud neočekávalo, že začnou snižovat obsah uhlíku v ekonomice, pokud jim vyspělé země nedodají dostatečné technologie a financování. Protokol pro ně nestanovoval bezprostřední redukční cíle, aby nezhorsil jejich růstové vyhlídky. To by se mělo pro budoucnost upravit.



→ Co se týče právní formy připravovaného dokumentu, lze v zásadě Kjótský protokol novelizovat, nebo přijmout nový právní dokument k Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu, případně řadu právně nezávazných rozhodnutí Konference smluvních stran na základě Úmluvy. Podstatným hlediskem je zapojení Spojených států, které Kjótský protokol neratifikovaly, a proto se nabízí jako vhodná druhá alternativa, kterou také Česká republika podporuje. Nová dohoda však na druhé straně naráží na odpor rozvojových států, zvláště Číny, Brazílie a Indie, které prosazují novelizaci dosavadního protokolu, která by se pouze týkala stanovení nových závazků pro období po roce 2012. Česká republika považuje za zásadní, aby se připojily zejména USA, Kanada, Japonsko, Rusko a Austrálie.

9. Ambiciózní cíle a záměry zůstávají

Evropská unie často zdůrazňuje ve shodě s ostatními vyspělými zeměmi, že stojí od počátku iniciativ na ochranu ovzduší v popředí světového dění, a další státy to nepopírají. Základy pro mezinárodní financování klimatických opatření byly položeny stanovením závazku vyspělých států v Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu a v Kjótském protokolu. V roce 2005 zavedla EU svůj systém obchodování s povolenkami na emise skleníkových plynů (EU ETS), který je pokládán za základní nástroj EU v ochraně klimatu na základě směrnice 2003/87/ES. Sdružuje největší emitenty odpovídající za přibližně dvě třetiny celkových vypouštěných emisí skleníkových plynů v Evropě. Pokrývá téměř 12 tisíc zařízení ze sektoru energetiky, výroby oceli a železa, cementu a vápna, celulózy a papíru, výroby skla a keramiky a rafinérií. Počítá se s tím, že povolenky na vypouštění oxidu uhličitého, které státy přidělovaly emitentům zdarma, se budou od roku 2013 prodávat emitentům v aukcích, s možností udělení výjimky pro postupný náběh. V České republice tento systém pokrývá zhruba 60 % všech emisí skleníkových plynů, z nichž největší díl – více než 70 % – zaujímá energetika.

Svou integrovanou strategii klimatické a energetické politiky však přijali evropsští představitelé na summitu Evropské rady až v březnu 2007. Tam se dohodli na souhrnných cílech EU, a to na snížení emisí skleníkových plynů do roku 2020 ve srovnání s rokem 1990 o 20 % bez ohledu na to, jak se zachovají další země, na snížení energetické spotřeby v porovnání s projekcí na rok 2020 o 20 %, zejména zvýšením energetické účinnosti, na zvýšení podílu obnovitelných zdrojů energie na 20 % celkové spotřeby energie a na zvýšení podílu obnovitelných pohonných hmot na 10 % celkové spotřeby benzínu a nafty do roku 2020. Evropská rada také vyjádřila přesvědčení, že je odhodlána transformovat Evropu na vysoce energeticky efektivní ekonomiku emitující v nízkém množství skleníkové plyny, a vyzvala vyspělé země, aby kolektivně snižovaly své emise skleníkových plynů v řádu 30 % do roku 2020 a o 60–80 % do roku 2050 ve srovnání s výchozím rokem 1990. V prosinci 2008 přijala Rada EU balíček legislativních opatření k prosazení cílů integrované klimatické a energetické politiky. Schválila také s Evropským parlamentem směrnici 2009/29/ES, která novelizuje směrnici 2003/87/ES s cílem rozšířit systém obchodování s emisními povolenkami v EU. Revidovaná směrnice nastavuje pravidla fungování systému EU ETS pro třetí obchodovací období 2013 až 2020, od roku 2012 bude začleněna letecká doprava.

Největším problémem v kontextu přijatých cílů se pro Českou republiku jeví zvyšování podílu obnovitelných zdrojů. ČR vidí podporu využívání obnovitelných zdrojů jako racionální, nicméně nákladný postup přinášející diverzifikaci energetických zdrojů a snižující dovozní závislost. Rámcová směrnice o podpoře obnovitelných zdrojů rozděluje podíl 20 % obnovitelných zdrojů na spotřebě mezi jednotlivé země. Pro Českou republiku navrhuje 13 % cíl pro podíl konečné spotřeby energie z obnovitelných zdrojů na konečné spotřebě energií. Současný podíl je 6,1 %.

Když Evropská rada kvantifikovala politické cíle pro snižování emisí skleníkových plynů a další

záměry, nacházela se světová ekonomika v dobré kondici. Tahouny růstové dynamiky byly Čína a Indie; americká ekonomika mírně zvolňovala s rostoucími nejistotami na trhu nemovitostí. Evropská ekonomika dosáhla konjunkturního vrcholu, ale těšila se solidnímu růstu, i když se již na obzoru rýsovalo pozvolné zpomalování. Evropští představitelé doporučili tehdy členským státům EU, aby využily dobrých časů k prohlubování hospodářských reforem, vytváření fiskálních rezerv a také k prosazení odpovědnějšího přístupu k ekologicky udržitelnému chování, v němž měla Evropa zůstat vedoucí mezinárodní silou a sloužit jako příklad pro další země. V následujících letech došlo k řadě upřesnění, zejména pokud jde o základní stavební prvky Akčního plánu z Bali z prosince 2007, mezi něž patří zmírňování změn klimatu, přizpůsobování se negativnímu dopadu klimatických změn, rozvoj a transfer technologií a finanční podpora rozvojovým zemím. Ambiciózní závazky Komise rozpracovala do legislativních opatření, jež byly ve formě legislativního klimaticko-energetického balíčku schváleny v prosinci 2008 Radou EU. Tím se evropské závazky staly základním odrazovým můstkem pro mezinárodní jednání o podobě nové klimatické dohody stanovující mezinárodní režim snižování emisí skleníkových plynů po ukončení platnosti Kjótského protokolu od roku 2013, která je předmětem jednání v Kodani.

Také Česká republika přijala redukční cíl pro emise skleníkových plynů o 20 % ve srovnání s rokem 1990. Přepočtem k roku 2005 se jedná o 14% snížení do roku 2020, z toho pro sektory začleněné v ETS platí cíl snížení emisí o 21 % ve srovnání s rokem 2005 (jako pro další země EU) a pro sektory mimo ETS pro Českou republiku platí možnost zvýšení o 9 %, zatímco celkově pro EU platí cíl snížení o 10 %. 27 členských států EU má v sektorech mimo ETS různé cíle od -20 % do +20 %.

Klíčovým bodem jsou finanční prostředky potřebné pro snižování globálních emisí, adaptaci na klimatické změny, transfer technologií a budování kapacit. Hlavním zdrojem prostředků pro snižování emisí skleníkových plynů by měl být soukromý

sektor vhodně stimulovaný politikami a propojeným uhlíkovým trhem. Hlavním zdrojem pro adaptaci by měly být zdroje veřejných financí. Největší diskuse vyvolává klíč ke sdílení břemene financování globálně i uvnitř Unie, institucionální mechanismus zajištění financování, jeho monitorování a hodnocení.

V lednu 2009 představila Komise své sdělení nazvané Cesta ke komplexní dohodě o změně klimatu v Kodani, které se zabývá třemi klíčovými výzvami: cíli a opatřeními, financováním a vybudováním efektivního celosvětového trhu s uhlíkem. Reaguje také na žádost Evropské rady z června 2008 o předložení komplexní strategie k posílení finančních a investičních toků pro účely snižování emisí a přizpůsobení se negativním dopadům probíhající změny klimatu v rozvojových zemích. Dohodnutým cílem EU je omezit růst celosvětové průměrné teploty na méně než 2 °C ve srovnání s předindustriálním obdobím. Aby existovala reálná šance udržet se pod hranici 2 °C, musí být celosvětové emise skleníkových plynů do roku 2050 sníženy nejméně o 50 % v porovnání s hodnotami roku 1990. Vzhledem k historickým zkušenostem s trnitou cestou schvalování Kjótského protokolu a rovněž vzhledem k množství protichůdných názorů na podobu budoucí klimatické dohody se očekávala složitá jednání, jejichž konfliktnost se bude zvyšovat s blížícím se termínem uzavření Kodaňské klimatické dohody a přechodem od obecných záměrů k jejich konkrétnímu naplňování.

10. Vykročení k nové dohodě

Globální finanční a ekonomická krize nečekaně zamíchala karty politikům a na podzim 2008 je postavila před úkol řešit okamžitě a koordinovaně její dopady. Nyní je obdobně vede k postupnému stahování státních intervencí z ekonomiky, přestavbě regulačních rámců, střednědobému přechodu hospodářství na znalostně orientované a založené na nízkouhlíkových strategiích – vše při zhoršených vládních bilancích. V takové atmosféře celkově klesá ochota politiků a míra jejich příklonu →

→ k podpoře dlouhodobých cílů a celosvětových záležitostí a hrozeb. Načasování nové Kodaňské dohody na konec roku 2009 nevytvářelo optimální prostředí pro jednání ani pro přijímání právních závazků.

S blížícím se datem prosincové konference v Kodani od poloviny roku 2009 klesala míra optimistických očekávání a bylo zřejmé, že bude nutné řadu detailů vyjasnit a posléze ještě specifikovat. Za klíčové body nové dohody jsou považovány finanční prostředky pro rozvojové země, které jsou potřebné pro snižování emisí, adaptaci na klimatické změny, transfer technologií, budování institucí a kapacit. Celkovou potřebu finančních zdrojů rozvojových zemí odhadla Evropská komise na 100 mld. eur ročně v roce 2020 s tím, že na mezidobí před vstupem nové klimatické dohody v účinnost poskytne rozvojovým státům, zvláště těm nejchudším a nejvíce zranitelným, patřičné předfinancování, které bude přesahovat objem již přislíbené oficiální rozvojové pomoci. Hlavním zdrojem prostředků pro mitigaci by měl být soukromý sektor motivovaný vhodnými politikami a propojováním uhlíkových trhů založených na principu cap-and-trade, který Evropská unie již uplatňuje úspěšně v rámci Evropského systému obchodování s emisními povolenkami. Rozšíření uhlíkových trhů by měla napomoci i reforma mechanismu čistého rozvoje a jeho postupný přechod z projektového na sektorový mechanismus. U adaptace EU jasně deklaruje klíčový význam veřejných prostředků jako zdroje financování a přednostní přijímání opatření, která jsou méně nákladná.

11. Závěr

Problém změny klimatu byl na mezinárodním fóru poprvé diskutován na Světové klimatické konferenci v roce 1979 v Ženevě. Od té doby se vytvářel globální konsensus, vnímaný shodně většinou nezávislých vědců, politiků a občanů, který se v posledních desetiletích jednoznačně přiklonil k závěru, že je potřeba výrazně omezit antropogenní emise skleníkových plynů, protože s velkou prav-

děpodobností přispívají ke globálnímu oteplování. Názory o nutnosti snížení koncentrace skleníkových plynů v atmosféře zaznívají stále razantněji a ve stejném duchu přitvrzují doporučení k ambicióznosti redukčních cílů. Je jisté, že hlavní snížení musí pocházet ze strany vyspělých zemí, které ke vzniku nepříznivé situace přispěly nejvíce svou industrializací. Jako zvláště nebezpečný faktor se v tomto kontextu jeví současná industrializace velkých rozvojových zemí spojená s prudce rostoucí spotřebou energií. Jedná se zvláště o Čínu, Indii, Brazílii, Mexiko a další. Tyto země neuplatňují v dostatečné míře čisté technologie, protože náklady na ně značně převyšují cenu standardních zařízení. Ve srovnání s vyspělými zeměmi jsou rozvojové země více postiženy současnou ekonomickou krizí, která vyhrocuje jejich vlastní problémy s chudobou, nízkou vzdělaností, málo dostupnou zdravotní péčí a nedostatkem potravin a implikuje menší ochotu k přijímání opatření, která by jim mohla brzdit růst, snižovat příjmy a konkurenceschopnost. Od vyspělých zemí se očekává, že se pro období od roku 2013, které bude následovat po platnosti Kjótského protokolu, zaváží k výraznějšímu snižování emisí skleníkových plynů a že dokáží motivovat rozvojové země – s výjimkou těch nejchudších – k obdobnému úsilí, které podpoří mezinárodní veřejná podpora a další mechanismy. Vyspělé státy by měly definovat jasný závazek ke snížení emisí skleníkových plynů a zároveň se zavázat k poskytnutí finančního příspěvku na mitigační a adaptační iniciativy rozvojových zemí.

Konsensuálním názorem členských států EU, tedy i České republiky je, že by finanční architektura nové klimatické dohody měla být transparentní, efektivní a co nejvíce stavět na existujících institucích. Nízkouhlíkové rozvojové strategie rozvojových zemí musí být doplněny jejich národními plány mitigačních a adaptačních opatření. Výše veřejných zdrojů by měla být úměrná ambicióznosti těchto plánů. Velmi důležitým se pak stává zavádění systému vykazování, monitorování a verifikace mitigačních opatření.

Národní pozice České republiky je pozicí moudře uvažujícího obchodníka, který na jednu stranu prosazuje ochranu životního prostředí, ale na druhou stranu chladně kalkuluje, co udělat, aby finanční zdroje byly co nejnižší a zároveň přinesly co nejvíce užítku. Částečně se přitom nechává

ovlivňovat zájmy průmyslové a energetické lobby. Při prosazování národních zájmů se Česká republika spojuje se zájmy nových členských států Evropské unie, které mají obdobné hospodářské parametry. Současné nastavení Kjótského protokolu a závěrů evropských jednání jí v tom napomáhají.

LITERATURA A PRAMENY

1. Arrhenius, S. A.: *Worlds in the Making; The Evolution of the Universe*. Harper & Brothers Publishers, New York a Londýn, 1908
2. Evropská komise: *Boj proti změně klimatu. Vůdčí úloha EU*. Lucemburk, 2008
3. Evropská komise: *Cesta ke komplexní dohodě o změně klimatu v Kodani*. Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, Brusel, 28. ledna 2009
4. Evropská komise: *Posílení mezinárodního financování pro změnu klimatu: evropský návrh pro kodaňskou dohodu*. Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, Brusel, 11. září 2009
5. Evropská komise: *Podpora rozvojových zemí při zvládnutí krize*. Sdělení Komise Evropskému parlamentu, Radě, Evropskému hospodářskému a sociálnímu výboru a Výboru regionů, Brusel, 8. dubna 2009
6. European Commission: *Climate Change and Development*. Joint Paper Presidency/Commission Services, Brusel, 20. října 2009
7. TNS Opinion & Social: *Europeans' attitudes towards climate change*. Report. Special Eurobarometer 313, July 2009
8. International Energy Agency: *World Energy Outlook*. Paříž, listopad 2008
9. Ki-moon, B.: *If not now, when?* Daily News, 4. července 2009
10. Maplecroft: *Climate Change Risk Report 2009/2010*. Londýn, září 2009
11. Ministerstvo financí ČR: *Návrh zákona o státním rozpočtu ČR na rok 2010 včetně průvodní dokumentace*. Říjen 2009
12. Ministerstvo životního prostředí ČR, Český hydrometeorologický ústav: *Čtvrté národní sdělení České republiky k Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu a Zpráva o dosaženém pokroku v plnění Kjótského protokolu*. Praha, 2005
13. Ministerstvo životního prostředí ČR: *Rámcová pozice ČR k mezinárodnímu vyjednávání o změně klimatu a post-2012 režimu*. Praha, září 2009
14. Ministerstvo životního prostředí ČR: *Politika ochrany klimatu v České republice*. Praha, listopad 2009
15. Ministerstvo životního prostředí ČR, Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR: *První sdělení České republiky o plnění závazků vyplývajících z přistoupení k Rámcové úmluvě OSN o změně klimatu*. Praha, 1994
16. United Nations: *UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC)*. Červen 1992
17. <http://europa.eu> (Evropská unie)
18. <http://www.mzp.cz> (Ministerstvo životního prostředí ČR)
19. <http://www.un.org> (Organizace spojených národů)

KLÍČOVÁ SLOVA

klimatická změna, financování, národní zájmy



→ ABSTRACT

Climate change is a major global concern regarded by most of European countries as one of the most serious problems in the present world. There is a consensus that the developed countries should take the lead in the fight against the climate change by setting and implementing ambitious and binding medium- and long-term targets for reducing their emissions, while the developing countries should undertake substantial nationally appropriate policies and actions to contain their progressively developing emissions with appropriate additional financial support of the developed countries. These initiatives belong to the global topics and they are enshrined in the UN Framework Convention on Climate Change. The national interests of the Czech Republic are pursued effectively despite of limited domestic budgetary resources due to the global economic crisis and of the strong domestic industrial and energy lobby.

KEYWORDS

climate change, financing, national interests

JEL CLASSIFICATION

Q50, Q54, Q55, Q56, Q58

x

Nekončící spor o efekty přímých zahraničních investic

► Ing. Jiří Dupal » Katedra mezinárodního obchodu, Fakulta mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹

- * Přímé zahraniční investice (PZI) se během posledního desetiletí staly fenoménem, který je považován za jeden z hlavních indikátorů perspektivy dané ekonomiky. Pro řadu ekonomů a zejména politiků jsou PZI a pro ně poskytované investiční pobídky viděny jako „spásný nástroj“ při řešení strukturálních a regionálních problémů, zejména pak při řešení nezaměstnanosti, neboť věří, že zahraniční investoři tyto problémy za ně vyřeší. Přímé zahraniční investice v sobě zahrnují celou řadu pozitivních efektů, které lze jen velmi těžko substitovat. Vzniká tak jakási pozitivní externalita, kterou je potřeba nějakým způsobem zaplatit. Na druhou stranu zahraniční investice přináší celou řadu negativních důsledků pro domácí ekonomiku.

Jedním ze způsobů, jak pozitivní externalitu PZI zafinancovat, je nabídnutí určitých výhod pro zahraniční investory např. v podobě investičních pobídek, které jsou jedním z faktorů, podle kterých se zahraniční investoři rozhodují, jak a kam budou alokovat své investice. Význam investičních pobídek roste zejména v dobách ekonomické krize, kdy snaha o jejich rozšíření je zejména v politických kruzích velmi aktuální. Při úvahách o investiční podpoře umocněných tlakem globální finanční a ekonomické krize je však potřeba brát v úvahu kladné a záporné stránky přílivu přímých zahraničních investic, které jsou uvedeny v následujícím textu.

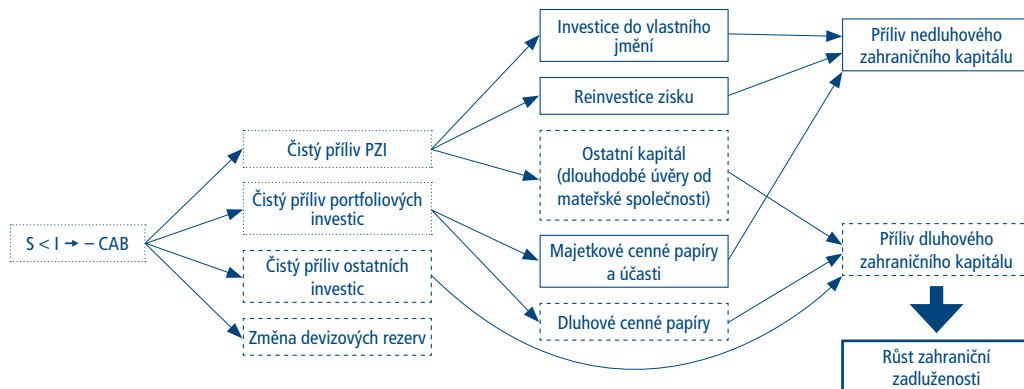
1. Přímé zahraniční investice jako doplnění kapitálu

Přímé zahraniční investice se v České republice zasloužily o přísun potřebného objemu kapitálu nutného k nastartování tržního hospodářství. Se samotným přílivem PZI je spojen ryze makroekonomický efekt tzv. doplnění domácích úspor v podobě nedluhového financování deficitu běžného účtu. Na rozdíl od ostatních zdrojů zahraničního kapitálu jsou tyto prostředky investovány dlouhodobě, zvyšují současný produkt a doplňují v hostitelské zemi nedostatečně generované úspory, což lze vyjádřit makroekonomickou identitou: $I_f = (S - I) + (T - G)$. Neboli čistý příliv zahraničního kapitálu I_f (včetně PZI) zaplňuje mezeru v deficitu nabídky domácích soukromých (S) a veřejných (T) úspor vůči domácí poptávce po investicích (I) a potřebách vládních výdajů (G). Současně s tím se snižuje domácí cena doma nedostatečně generovaného finančního kapitálu.

Dále tento argument vychází z identit naznačených v grafu 1. Pokud domácí investice převyšují národní úspory, dochází k deficitu běžného účtu, který je nutné financovat ze zahraničních úspor nebo poklesem devizových rezerv. Zahraniční úspory mohou domácí investice financovat prostřednictvím přílivu dluhového nebo nedluhového zahraničního kapitálu. Vzhledem k tomu, že zásoba devizových rezerv je omezená a příliv dluhových zahraničních investic vede k proporcionální →

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu specifického výzkumu Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze č. SV200036/2110 „Vliv globální ekonomické krize na vybrané aspekty mezinárodních ekonomických vztahů“.

→ Graf č. 1 » Dluhové a nedluhové financování deficitu běžného účtu přílivem přímých zahraničních investic



Pozn.: S – úspory, I – investice, CAB – bilance běžného účtu

Pramen: NEWTON Holding na základě metodologie Mezinárodního měnového fondu (1993)

Tabulka č. 1 » Vybrané indikátory vnější rovnováhy v %

Země	Poměr přílivu PZI k deficitu běžného účtu			Poměr ročních vývozů k zahraniční zadluženosti				Poměr devizových rezerv k ročnímu dovozu		
	1996–97	1998–99	2000–01	1993	1997	1999	2001	1993	1997	2001
Česká republika	35	340	207	151	105	115	154	26	35	39
Maďarsko	167	91	168	36	78	85	91	53	40	32
Polsko	166	74	102	30	52	42	51	21	50	50
Slovensko	15	36	140	151	90	98	115	22	55	37
Slovinsko	¹⁾	46	91	325	203	158	138	24	47	57
Bulharsko	¹⁾	190	107	27	47	37	48	13	43	45
Rumunsko	31	69	59	115	89	93	94	15	34	35

¹⁾ přebytek bilance běžného účtu

Pramen: Výpočty NEWTON Holding na základě UNECE, UNCTAD a statistik centrálních bank; NEWTON Holding: Efekty přímých zahraničních investic na platební bilanci. Duben 2003, <http://www.newton.cz>

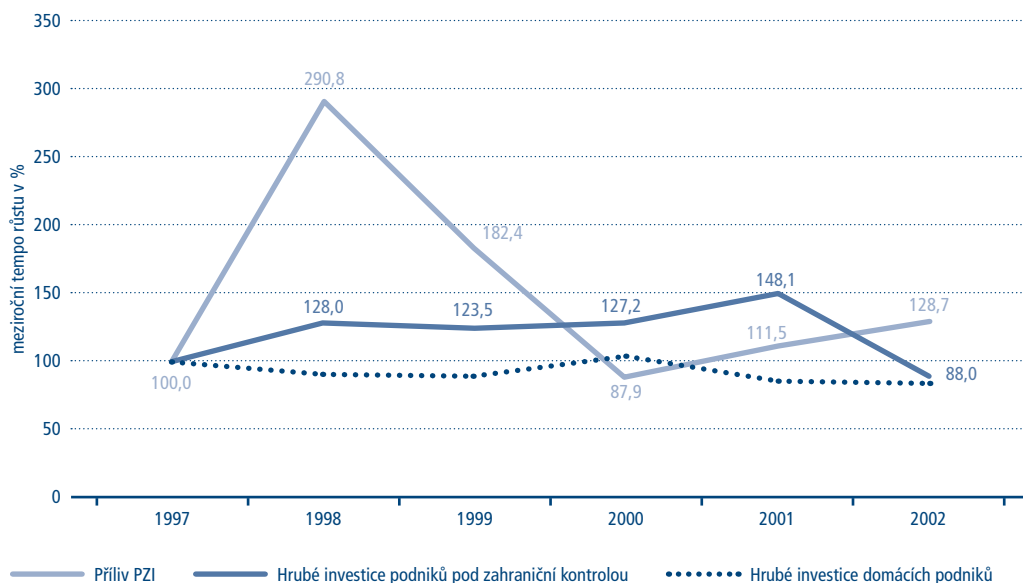
mu růstu zahraniční zadluženosti, je jediným dlouhodobě udržitelným zdrojem financování deficitu běžného účtu přílivem nedluhových zahraničních investic.²

Obecně se udává přijatelná míra zahraniční zadluženosti do 40% HDP; pakliže dále roste nad

tuto hranici, projeví se to v růstu rizikové přírážky, kterou požadují zahraniční investoři. Pokud příslušné autority neuplatní výraznější makroekonomické restriktce, dojde k dalšímu prohlubování zahraniční zadluženosti, které vede do dluhové pasti a v neposlední řadě může způsobit finanční krizi.

² NEWTON Holding: Efekty přímých zahraničních investic na platební bilanci. Duben 2003, <http://www.newton.cz>

Graf č. 2 » Meziroční dynamika přílivu přímých zahraničních investic a hrubých investic do hmotného majetku podniků pod zahraniční kontrolou a podniků domácích v %



Pramen: Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

Tabulka č. 2 » Intenzita investování v domácích podnicích a v podnicích pod zahraniční kontrolou — hrubé investice do hmotného majetku na zaměstnance v tis. Kč

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Domácí podniky	116	109	103	110	95	81
Podniky pod zahraniční kontrolou	214	216	226	242	242	194

Pramen: Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

Daná ekonomika může řešit danou situaci vysokým přílivem PZI převyšujícím deficit běžného účtu. Tím se snižuje zahraniční zadluženost, zvyšují se devizové rezervy a na základě zlepšení těchto údajů ratingové firmy hodnotí danou ekonomiku lépe.

K lepšímu popsání daného dopadu PZI na vnější rovnováhu lze jako přibližný ukazatel použít po-

měr čistého přílivu PZI k deficitu běžného účtu. Význam PZI na počátku ekonomické transformace nebyl významný. Z tabulky 1 je patrné, že v druhé polovině devadesátých let došlo u nás k vyhocení vnější nerovnováhy a obdobná situace kromě Slovinska byla ve většině kandidátských zemí EU. V rámci probíhající privatizace hodnota přílivu PZI deficit běžného účtu z větší části financovala či →

→ v některých letech dokonce výrazně převyšovala. Souvislost mezi přílivem PZI a poklesem relativní výše zahraniční zadluženosti je zřejmá ve všech sledovaných zemích. Absolutní hodnota devizových rezerv se sice s přílivem PZI také výrazně zvýšila, ale vlivem souběžně vysokého tempa růstu zahraničního obchodu se devizové rezervy v poměru k dovozu v letech 1997–2001 příliš nezměnily.³

Z grafu 1 vyplývá, že kromě přímých zahraničních investic, jakožto nedluhových zahraničních investic, existují ještě portfoliové investice, zejména majetkové cenné papíry a účasti, které mají rov-

pozitivního příkladu k další investiční činnosti, a to jak u místních (tzv. crowding-in efekt, který je popsán dále), tak u dalších zahraničních investorů. V tomto jevu dochází k následování firmy do země, kam přesídlil její odběratel. Za povšimnutí stojí také tzv. koncept kritické masy.⁵ Konceptem kritické masy se rozumí, že hlavní pozitivní přínosy z PZI (především nepřímé efekty) pro hostitelskou zemi se dějí až po naplnění určitého objemu PZI v ekonomice. Poté se prakticky již nedá rozlišit příčina a následek příchodu zahraničních investorů, tzn. že zahraniční investoři jdou do země právě proto, že se tam již nějakí předchůdci etablovali.

Konceptem kritické masy se rozumí, že hlavní pozitivní přínosy z PZI pro hostitelskou zemi se dějí až po naplnění určitého objemu PZI v ekonomice. Poté se prakticky již nedá rozlišit příčina a následek příchodu zahraničních investorů.

něž nedluhový charakter. Ovšem je nutné upozornit na fakt, že část PZI v podobě dlouhodobých úvěrů je dluhová, proto je nezbytné podrobněji analyzovat také strukturu PZI. Například v České republice činil ke konci roku 2001 podíl dluhové složky PZI na jejich celkovém stavu 11,7 % a dluhová složka PZI tvořila dokonce 14 % celkové zahraniční zadluženosti. Pro dosažení srovnatelného efektu jako PZI v platební bilanci je tudíž alternativou například rozvoj domácího akciového trhu a fondů rizikového kapitálu (venture funds). Specifickou otázkou je množství nových emisí akcií domácích podniků (IPOs – Investment Primary Offerings) a účast zahraničního kapitálu při jejich upisování.⁴

Z přílivu PZI vyplývají následně další, pozdější efekty, které je pak možné charakterizovat úlohou

Toto můžeme v ČR pozorovat například u japonských investic v automobilovém průmyslu.

Při porovnávání investiční aktivity podniků pod zahraniční kontrolou a domácími podniky nelze podle studie ČSÚ (2003)⁶ spatřovat korelační vztah mezi intenzitou přílivu PZI a dynamikou reálných hrubých investic, neboť investiční efekty, které jsou iniciované vstupem zahraničního kapitálu, se projevují až s určitým časovým zpožděním. Tyto investiční efekty se ne vždy projevují v investicích vkládaných přímo do provozních budov a zařízení. Studie poukazuje, že ve zkoumaném období 1997 až 2002 byl dopad PZI na dynamiku a odvětvovou strukturu hrubých investic v ČR významný. V roce 1997 se podniky pod zahraniční kontrolou podílely na celkové hodnotě hrubých investic do hmotného majetku pouze dvanácti procenty. Je-

³ NEWTON Holding: Efekty přímých zahraničních investic na platební bilanci. Duben 2003, <http://www.newton.cz>

⁴ NEWTON Holding: Efekty přímých zahraničních investic na platební bilanci. Duben 2003, <http://www.newton.cz>

⁵ Benáček, V.: Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 2000, č. 1, str. 18

⁶ Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

jich investiční aktivita v nefinančním sektoru vzrostla v navazujících pěti letech o 25 procentních bodů.

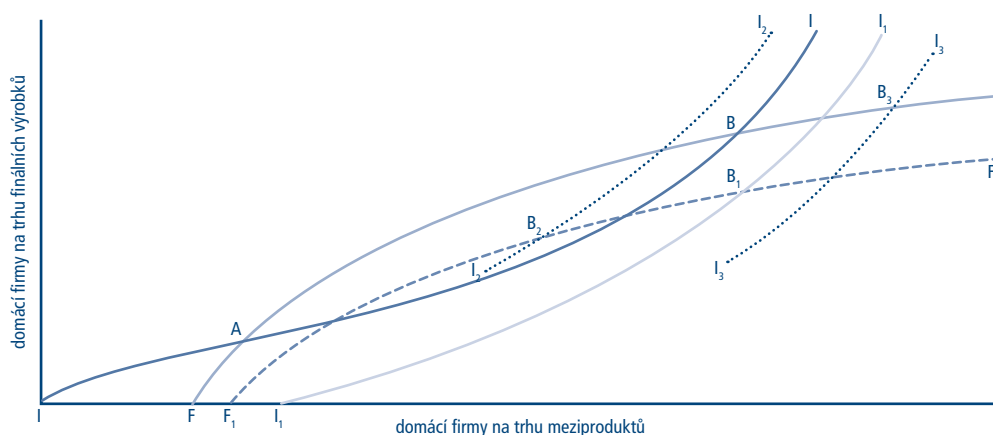
O významné těsnosti vztahu mezi růstem PZI a růstem počtu podniků pod zahraniční kontrolou a mezi vývojem investic a zaměstnanosti v těchto podnicích v průběhu let 1997 až 2002 svědčí i relativně vysoké hodnoty korelačních koeficientů: v prvním případě 0,964225, ve druhém pak 0,962286.⁷

Z grafu 2 je patrné, že kromě roku 2000 hrubé investice do hmotného majetku domácích firem meziročně klesaly. Naopak investice podniků pod zahraniční kontrolou vykázaly pokles až v roce 2002. Z tabulky 2 vyplývá klesající tendence investiční aktivity domácích subjektů, která byla vyvolána nejen snižujícími se počty těchto podniků, ale také nižší a stále se zmenšující intenzitou jejich investování.⁸

2. Multiplikační efekt (crowding-in efekt)

Multiplikačním efektem lze stručně rozumět souhrn celkového efektu, který přinese daná investice, jak přímého, tak nepřímého (efekt, který se projeví v dalších odvětvích nebo firmách), včetně zpětné vazby (např. zvýšené výdaje domácností, jejichž příjmy se zvýšily díky předchozím efektům). Crowding-in efekt také znamená, že zahraniční investice vyvolá následnou investiční aktivitu domácích firem. Vstupem zahraničního investora na trh se vytváří další příležitosti i pro potenciální dodavatele z řad domácích podniků. Pokud se jim podaří stát se součástí dodavatelského řetězce, ekonomický efekt z přítomnosti zahraničního investora se násobí. Ekonomika neprofituje jen z produkce zahraniční firmy, ale i z produkce domácích firem. Multiplikační efekt se pak tedy neprojevuje pouze v produkci, nýbrž se odráží v ros-

Graf č. 3 » Vliv vstupu nadnárodní společnosti na domácí firmy



Pramen: Kumar, N., Prakash Pradhan, J.: Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment. RIS Discussion Paper, No. RIS-DP27/2002, Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries, New Delhi, 2002, str. 7 →

⁷ Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

⁸ Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

→ toucí zaměstnanosti. Petr Hájek z agentury Czech-Invest o multiplikačním efektu na zaměstnanost tvrdí: „Závisí samozřejmě na charakteru výroby a rozsahu investice. Ze zkušeností s obdobnými investicemi ve státech Evropské unie vyplývá, že na jedno nově zřízené místo vznikne zhruba jedno pracovní místo nepřímé.“⁹

Crowding-in efekt jakožto efekt vstupu zahraničního kapitálu do ekonomiky na domácí podniky není příliš odbornou literaturou rozebírán. Rodríguez-Clare (1996)¹⁰ zkoumal intenzitu, se kterou firmy se zahraniční účastí vytvářejí nová pracovní místa, v komparaci s domácími podniky, a vytvořil model, který se zaměřuje na tzv. backward linkages. V tomto modelu mohou PZI vstupovat pouze do firem vyrábějících zboží konečné spotřeby, zatímco meziproducty mohou být dodávány pouze domácími podniky. Zahraniční firmy přitahuje do země levnější pracovní síla a široká nabídka meziproductů, se kterými se mezinárodně neobchoduje. Nadnárodní společnosti k nim získají přístup pouze tím, že k nim vstoupí na místní trh. Pozitivní vazby vznikají, pokud činnost firem se zahraniční účastí vede ke vzniku více pracovních míst v domácích podnicích, než by tomu bylo bez vstupu zahraničního partnera.

Tento model s backward linkages rozšířili Markusen a Venables (1999)¹¹ o možnost vzniku tzv. forward linkages. Jedná se o to, že firmy se zahraniční účastí mohou také vyrábět meziproducty a ty dodávat domácím podnikům. V jejich grafickém modelu existuje trh finálních spotřebitelských výrobků a trh meziproductů. V modelu vstupuje nadnárodní společnost na trh finálních spotřebitelských výrobků. To je v grafu 3 znázorněno křivkou FF, která reprezentuje počet firem, které dosahují na trhu finálních výrobků normálních zisků. Křivka II potom zobrazuje počet firem, které dosahují

normálního zisku na trhu meziproductů a bod B je bodem rovnováhy (graf 3).

Vstup nadnárodní společnosti na trh finálních výrobků potom způsobí konkurenční efekt, což má za následek vytlačení domácích podniků na trhu finálních výrobků. Křivka FF se posunuje dolů do polohy F_1F_1 . Druhý protichůdný efekt působí vytvoření vertikálních vazeb na trhu meziproductů. Vytvoření backward linkages nadnárodní společnosti způsobí posun křivky II do polohy I_1I_1 nebo I_2I_2 . Jaká bude nová poloha křivky II, závisí na tom, zda nadnárodní společnost vytvoří poptávku po meziproductech v té samé výši jako domácí podniky před jejím vstupem, nebo zda poptávka bude nižší. Nový bod rovnováhy je potom B_1 nebo B_2 . V případě, že je nový bod rovnováhy B_1 , je efekt na podniky vyrábějící meziproducty nulový (B a B_1 leží na horizontále). V případě, že je nově vzniklý bod rovnováhy B_2 , sníží se domácí výroba meziproductů. Pokud však nadnárodní společnost produkuje pouze pro export nebo substituuje importy finálních výrobků, křivka FF se neposune (neexistuje tzv. vytěšňovací efekt neboli crowding-out efekt na domácí podniky). Nový bod rovnováhy je B_3 . V tomto případě se zvýší produkce domácích výrobců meziproductů, což reprezentuje čistý crowding-in efekt, který vznikl díky backward linkages. Efekt vstupu nadnárodní společnosti na domácí firmy závisí pak na tom, zda společnost vyrábí pro domácí trh, exportuje nebo substituuje importy a zda poptává stejné množství meziproductů jako domácí firmy nebo nižší.

Matouschek a Venables (2003)¹² zhotovili zatím poslední nejnovější model, který se zabývá vazbami mezi domácími podniky a firmami se zahraniční účastí. V jejich modelu je navíc, oproti předchozím modelům, obsažena mezinárodní obchodovatelnost meziproductů. Vývoz obecně zesiluje

⁹ Hájek, P.: Říman se mylí. Euro, 2003, č. 13, str. 48

¹⁰ Kippenberg, E.: Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy. Research in International Business and Finance, 2005, 19(2), 251–265

¹¹ Kumar, N., Prakash Pradhan, J.: Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment. RIS Discussion Paper, No. RIS-DP27/2002, Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries, New Delhi, 2002, str. 6

vazby mezi domácími a zahraničními podniky, protože nezvyšuje konkurenci na domácím trhu a nepůsobuje tak crowding-out efekt (vytěšňovací efekt). Dovoz na druhou stranu zvyšuje konkurenci a nemusí nutně vést k iniciaci vzniku vazeb, proto efekt dovozu meziproduktů je nejednoznačný. Může zvýšit konkurenci na trhu meziproduktů a snížit tak význam backward linkages a naopak díky cenovému efektu může působit na vznik forward linkages. Ve studii autorů je uvedeno, že změna celkové nabídky zboží v domácí ekonomice, tj. počáteční produkční efekt, závisí na relativní lokální nabídce zboží a lokální substituci produktů. Relativní lokální nabídka zboží znázorňuje poměr nabídky firem pod zahraniční kontrolou a domácích firem, lokální substituce produktů pak ukazuje substituovatelnost neboli stupeň konkurence mezi zbožím vyráběným podnikem pod zahraniční kontrolou a domácím podnikem. Jestliže podnik pod zahraniční kontrolou vyrábí dokonalé substituty vzhledem k domácím produktům, může být počáteční produkční efekt investice nulový, a to v případě, jestliže firma nahrazuje import nebo produkuje pouze pro vývoz. Pokud podnik pod zahraniční kontrolou vyrábí zboží, které nebylo dříve na domácím trhu k dispozici, může být počáteční produkční efekt velký; potom je substituce nulová a podnik pod zahraniční kontrolou nepůsobí na růst konkurence ve vztahu k domácím firmám. Čím nižší je substituovatelnost zboží vyráběného podniky pod zahraniční kontrolou a domácími firmami, tím vyšší je pravděpodobnost vzniku pozitivního počátečního produkčního efektu.

3. Příliv moderních technologií a manažerských dovedností

S přílivem PZI do ekonomiky dochází také k toku nových moderních technologií, know-how a nových manažerských dovedností. Vstup zahraničního kapitálu do hostitelské ekonomiky je tím relevantnější, zvažíme-li, jakými možnými způsoby dochází k přenosu technologií mezi zeměmi a jakou roli hrají v tomto procesu nadnárodní společnosti. Podle Srholec¹³ lze rozlišit tři základní kanály přílivu technologií – nákup licencí, mezinárodní obchod, kde se nejedná pouze o dovoz kapitálových statků, ale také o tzv. „learning by exporting“ při exportech do vyspělých zemí, a třetím kanálem jsou PZI.¹⁴ Vyspělé technologie v podobě licencí přestávají být v současné době na trhu k dispozici, proto význam přenosu technologií prostřednictvím nákupu licencí ve světové ekonomice klesá. Z tohoto důvodu transnacionální korporace dnes spíše upřednostňují internalizaci technologií prostřednictvím PZI. Jedním z nejdůležitějších kanálů přenosu technologií zůstává i nadále zahraniční obchod, a to zejména import technologicky vyspělých strojů a zařízení.

UNCTAD poukazuje na nezastupitelnou roli nadnárodních společností v oblasti světového výzkumu a vývoje.¹⁵ Celkové výdaje na výzkum a vývoj dosáhly v roce 2002 částky 677 miliard USD. Klíčovým hráčem přitom jsou v této oblasti právě transnacionální korporace, jež se většinou podílí na celkových výdajích na výzkum. Jejich podíl na celkových světových výdajích na výzkum a vývoj je odhadován přibližně na polovinu a dokonce na dvě třetiny, pokud budeme uvažovat pouze výdaje soukromých společností.¹⁶

¹² Kippenberg, E.: *Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy. Research in International Business and Finance*, 2005, 19(2), 251–265

¹³ Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU. Linde, Praha, 2003, str. 293*

¹⁴ Blomström, M., Kokko, A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries. The World Bank, Policy Research Working Paper 1745, 1997*

¹⁵ UNCTAD: *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. United Nations, New York and Geneva, 2005, http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf*

¹⁶ UNCTAD: *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. United Nations, New York and Geneva, 2005, http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf*

→ Nehledě na to, že majoritní podíl v produkci a vlastnictví moderních technologií mají transnacionální korporace, není zcela patrné, jak dochází k rozšiřování těchto moderních technologií mezi jednotlivými zeměmi a zda transnacionální korporace mají v tomto šíření nějakou roli. Způsoby, kterými se šíří technologie mezi zeměmi, a roli transnacionálních korporací v tomto procesu analyzoval Blomström.¹⁷ Analýzou dospěl k závěru,

další potenciální zdroje transferu technologií. Odlišujícím faktorem PZI od prodeje zařízení nebo licencí je fakt, že v případě PZI získávají nadnárodní společnosti kontrolu a vlastnictví technologií v rámci korporace.

Význam přenosu technologií a znalostí do hostitelské ekonomiky spočívá v tom, že zahraniční investoři často zakládají výzkumná pracoviště, podporují technický a technologický pokrok a zvy-

Zahraněční firmy mohou ovlivnit, jaké množství technologické informace nechají uvolnit. Jejich rozhodování ohledně přenosu technologie do hostitelské ekonomiky určuje míra pravděpodobnosti jejího úniku k domácí konkurenci.

že k šíření technologií dochází jedním ze čtyř způsobů, které se liší mírou aktivity nadnárodní společnosti a mírou formálnosti. Jedná se o:

- joint ventures, licence;
- obchod se zbožím;
- linkage effects, které mohou vzniknout mezi firmami v různých zemích (např. exportér může získat znalosti učením od svých zahraničních zákazníků); silnější jsou však vazby, pokud vznikají mezi podniky a pobočkami nadnárodních společností působícími ve stejné zemi;
- obchodní katalogy, vědecká výměna vznikající jako výsledek osobních kontaktů s lidmi, kteří mají znalosti technologií používaných nadnárodními společnostmi.

Úloha transnacionálních korporací může být aktivní, a to u joint ventures, licencování a linkages. Pasivní role je u obchodu se zbožím, obchodních katalogů a vědecké výměny. Linkages, obchodní katalogy a vědecká výměna jsou zařazovány mezi neformální zdroje transferu technologií. Ve výčtu nejsou uvedené PZI, které lze považovat za

šují tak efektivitu výroby. Dále pak doplňují domácí nedostatečnou vybavenost země lidským kapitálem investicemi do výzkumu a vývoje, poskytují know-how ke zvládnání nových technologií pracovníky, v oblastech řízení a organizace výroby a prodeje.¹⁸

V případě střední Evropy se většinou jedná, díky přemístění výroby ze západních zemí, o transfer „nejmodernějších technologií“ (tj. fyzický kapitál vyšší kvality). Na rozdíl od některých méně rozvinutých a rozvojových ekonomik zde nehrozí nebezpečí přílivu zastaralých technologií, které nemusí splňovat ekologické a technické normy. Dále pak PZI rozšiřují nedostatečně vyvinutý domácí kapitál sítí v oblastech¹⁹:

- informačních technologií,
- distribuce a marketingu, včetně lepšího přístupu na světové trhy,
- přístupu k patentům, inovacím a bankovním službám.

Působení zahraniční korporace na trhu hostitelské ekonomiky napomáhá a urychluje přenos technologií a inovací více než ostatní možnosti transfe-

¹⁷ Blomström, M., Kokko, A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries. The World Bank, Policy Research Working Paper 1745, 1997, str. 3–6*

¹⁸ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 2000, č. 1*

¹⁹ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 2000, č. 1*

ru, např. nákupy licencí k patentům a know-how nebo mezinárodní obchod kapitálových statků. Jsou různé způsoby, které ovlivňují celkovou produktivitu výrobních faktorů domácích firem pomocí přenosu technologií v rámci PZI. Zahraniční investice, které zahrnují přenos technologie, tvoří potenciální základnu pro nabývání znalostí a vědomostí, které se vlivem mobility pracovní síly dále rozšiřují uvnitř odvětví i mezi jednotlivými výrobními sektory. Vstup velkých nadnárodních korporací, jež disponují špičkovými technologiemi a efektivnější organizací a řízením, má za následek to, že místní firmy tyto prvky monitorují a napodobují a mohou tak samy zvyšovat svoji produktivitu a efektivnost. Tento vliv PZI se pak nazývá demonstrační, nebo také imitační efekt zahraničních investic. Významný je také přesun manažerských dovedností z nadnárodních společností. Ty zaměstnávají vysoce kvalifikované odborníky po celém světě a ti tak přenášejí své znalosti a dovednosti do dceřiných společností, ve kterých působí.

Pozitivním jevem vstupu zahraničních korporací je také fakt, že tyto firmy velmi frekventovaně vstupují do obchodních vztahů s lokálními dodavateli, poskytují jim technickou pomoc či odborné konzultace, napomáhají jim v nákupu surovin za účelem dosažení určité kvality meziprodukce. Čím větší je diferenciací ekonomické úrovně a míry specializace mezi zemí poskytující PZI a hostitelskou zemí, tím silnější je dopad PZI spojených s přenosem technologie na produktivitu domácích firem. Tento faktor určující intenzitu efektu přelévání — spillovers — není jediný. Dalším faktorem je schopnost absorpce technologické informace lokální domácí společností, protože pokud toto není doprovázeno adekvátním růstem kvalifikace pracovní síly, nemusí tato získaná technologická informace vést k růstu produktivity hostitelské ekonomiky. Nutným předpokladem k efektivnímu využití nových technologií je trénink, který zahr-

nuje shromažďování nově získaných znalostí. Zahraniční firmy, které prosazují své zájmy vzhledem k efektu přelévání (spillovers), mohou ovlivnit, jaké množství technologické informace nechají uvolnit. Jejich rozhodování ohledně přenosu technologie do hostitelské ekonomiky určuje míra pravděpodobnosti jejího úniku k domácí konkurenci.

Přenos technologie skrze PZI může pozitivně či negativně ovlivnit ziskovost zahraničního investora, proto řada expertů rozlišuje mezi vertikálními a horizontálními efekty přelévání (spillovers). Vertikální spillovers se podílejí na růstu produktivity odběratelů nebo dodavatelů a kladně tak z pohledu zahraniční firmy působí na cenu v transakcích mezi zahraničním investorem a domácím odběratelem nebo dodavatelem. Na druhou stranu horizontální spillovers se podílejí na růstu produktivity a efektivity místní konkurence, jenž má za následek pokles zisku zahraniční firmy.

Efekty přelévání (spillovers) z PZI neovlivňují pouze technologické faktory, ale mají také důležitý legislativní význam. I když se může zdát snadné získat důležité informace o novém výrobku či službě nebo výrobním procesu, otázkou zůstává, zdali takto získaná informace může být legálně použita.

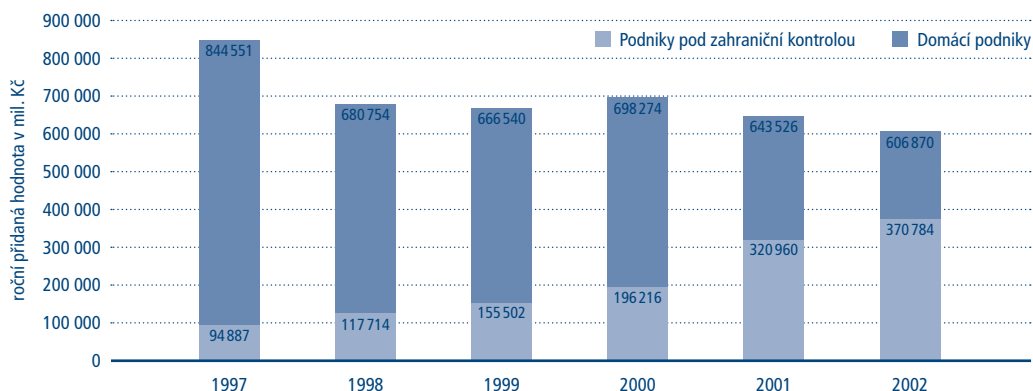
4. Pozitivní vliv na konkurenceschopnost a exportní výkonnost domácí ekonomiky

Zahraniční investice přispívají ke zvyšování konkurenceschopnosti ekonomiky²⁰, což se projevuje produkcí kvalitnějších a často i levnějších výrobků či poskytováním lepších a kvalitnějších služeb, které jsou přínosem nejenom pro spotřebitele, ale i pro ekonomiku jako celek. V České republice dosahují podniky pod zahraniční kontrolou²¹ dvojnásobné investiční aktivity než podniky domácí. PZI také stále více generují nová pracovní místa. →

²⁰ Jahn, M.: *Zahraniční investice — cesta k prosperující ekonomice. Seminář Zahraniční investice — zázračný lék? Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha, 4. 10. 2004, <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=665>*

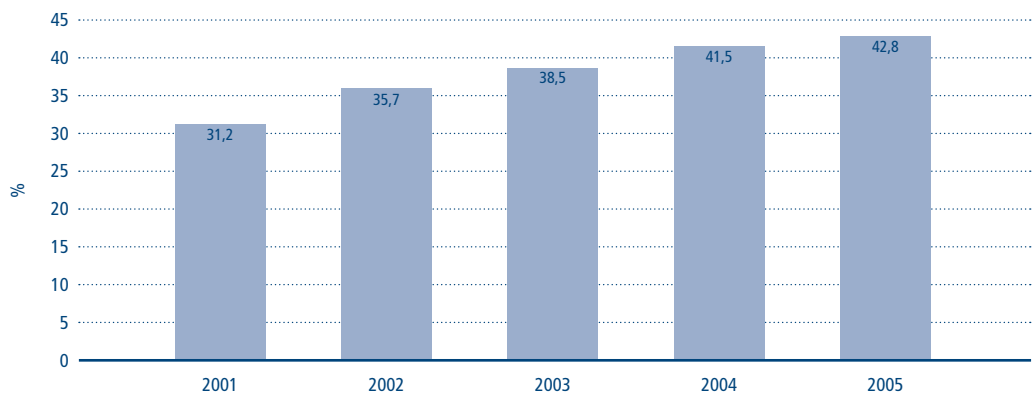
²¹ Český statistický úřad: *Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003*

→ **Graf č. 4** » Vývoj přidané hodnoty v podnicích pod zahraniční kontrolou a v domácích firmách v mil. Kč



Pramen: Český statistický úřad: Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002. Praha, 2003

Graf č. 5 » Podíly podniků pod zahraniční kontrolou na přidané hodnotě nefinančních podniků v letech 2001–2005 v %



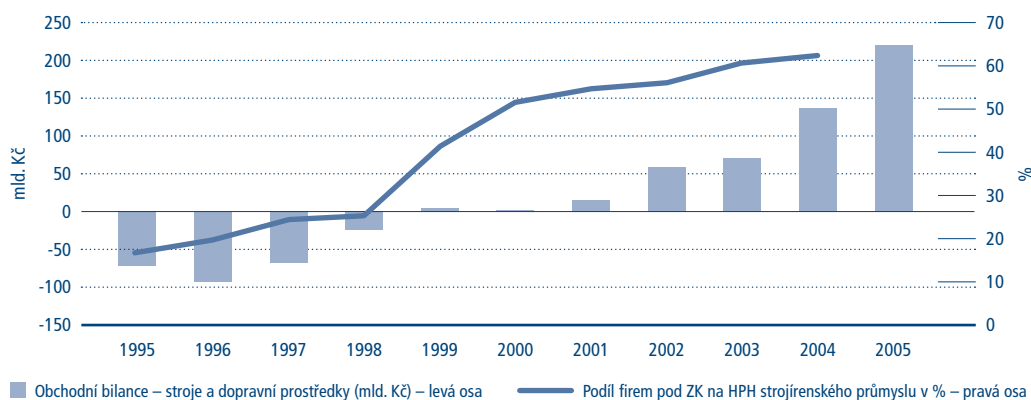
Pramen: Zamrazilová, E., Žďárek, V.: Přímé zahraniční investice a dopady na ČR — vybrané souvislosti. CES VŠEM, 5. 12. 2006

Tabulka č. 3 » Váha podniků pod zahraniční kontrolou v průmyslu v %

	2000	2001	2002	2003
Tržby z průmyslové činnosti	39,0	42,0	46,4	48,5
Tržby z přímého vývozu	:	63,4	66,2	70,0
Tuzemské tržby	:	30,1	29,8	29,9
Zaměstnanost	26,1	27,5	31,2	33,6

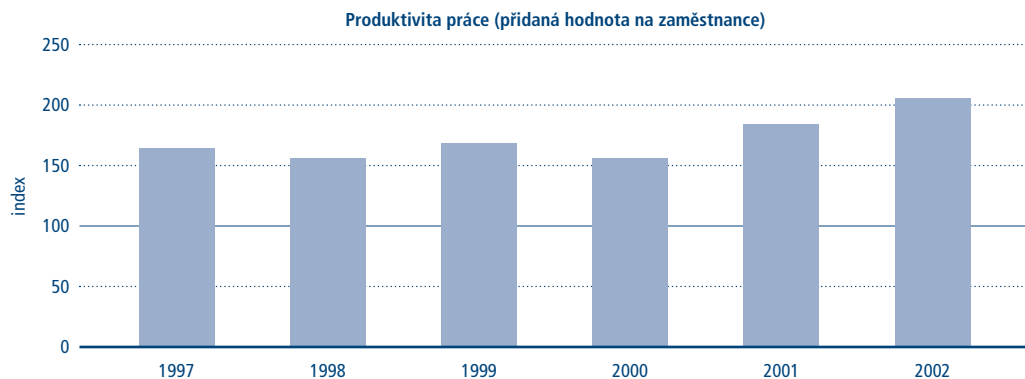
Pramen: Český statistický úřad, <http://www.czso.cz>

Graf č. 6 » Obchodní bilance strojírenství v mld. Kč, podíl firem pod zahraniční kontrolou (ZK) na hrubé přidané hodnotě (HPH) v %



Pramen: Český statistický úřad: Zahraniční obchod ČR; Zamrazilová, E.: Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006

Graf č. 7 » Srovnání produktivity práce u podniků pod zahraniční kontrolou a domácích firem v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky = 100)



Pozn.: Podniky se 100 a více zaměstnanci
Pramen: Výpočty NEWTON Holding na základě Českého statistického úřadu a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR

Tabulka č. 4 » Úroveň produktivity podniků pod zahraniční kontrolou ve srovnání s domácími podniky (domácí podniky = 100)

	2000	2001	2002	2003
Podniky pod zahraniční kontrolou celkem	180,8	190,8	191,6	185,5
Podniky pod zahraniční kontrolou ve zpracovatelském průmyslu	191,9	204,5	204,9	202,4

Pramen: Český statistický úřad, <http://www.czso.cz>

→ Vysoký příliv PZI do naší ekonomiky se odrazil také v rychlém růstu přidané hodnoty u podniků pod zahraniční kontrolou, která od roku 1997 do roku 2002 vzrostla skoro čtyřikrát, kdežto u domácích firem došlo k jejímu poklesu až o 28 %, přičemž největším producentem přidané hodnoty u podniků pod zahraniční kontrolou v roce 2002 byla výroba dvoustupňových motorových vozidel. V roce 2002 podniky pod zahraniční kontrolou participovaly na tvorbě přidané hodnoty 38 %, což odpovídalo skoro 371 mld. Kč, a domácí firmy se podílely téměř 607 mld. Kč (viz grafy 4 a 5).²²

Příliv PZI do malé otevřené ekonomiky, jako je Česká republika, může znamenat výrazné posílení její exportní výkonnosti a tím pádem následné ovlivnění obchodní bilance, neboť podniky pod zahraniční kontrolou bývají výrazně exportně orientované. V období 1997 až 2002 podniky pod zahraniční kontrolou zaznamenaly růst svého podílu na přímém vývozu zboží a služeb v nefinančním sektoru z 27 % na 63 %. Dominantním odvětvím byla výroba dvoustupňových motorových vozidel. Naproti tomu domácí firmy utrpěly ve stejném období pokles. Vzhledem k tomu, že domácí subjekty před prodejem zahraničnímu investorovi disponovaly omezenou konkurenceschopností na mezinárodních trzích, je zřejmé, že příliv zahraničního kapitálu zamezil dramatickému propadu české exportní výkonnosti. Od roku 1997 do roku 2002 došlo k růstu hodnoty exportu na zaměstnance v podnicích pod zahraniční kontrolou o 56 %, kdežto u domácích firem o 45 %. V roce 2002 dosáhl vývoz na zaměstnance v podnicích pod zahraniční kontrolou 1,273 milionu Kč, zatímco v domácích podnicích činil pouze 278 tisíc Kč.²³

Dalším důkazem pozitivního vlivu PZI je vývoz

strojírenského sektoru. Vazbu mezi rostoucími podíly firem pod zahraniční kontrolou na přidané hodnotě strojírenství a rostoucími aktivy strojírenského obchodu ukazuje graf 6. Zvyšující se kladné obchodní saldo je sice velmi progresivním výsledkem, ale na druhou stranu je potřeba zdůraznit fakt, že zhruba 70 % strojírenského přebytku je vytvářeno automobilovým průmyslem. Rostoucí přebytky sice vytvářejí i neautomobilová strojírenská odvětví, a to hlavně všeobecné strojírenství, kancelářské stroje a výpočetní technika, avšak riziko, které z rozhodujícího významu automobilového průmyslu v českém strojírenství vyplývá, není vzhledem k cyklickému charakteru poptávky v tomto odvětví zanedbatelné²⁴ a v současné globální ekonomické krizi se plně projevuje.

Mezinárodní podniky jsou díky své vysoké ziskovosti zdrojem vyšších příjmů státního rozpočtu a podle procentuálního podílu tržeb zahraničních firem na celkových tržbách v průmyslu jejich váha neustále roste (tabulka 3).

K dalším přínosům PZI pro ekonomiku patří tlak na zlepšení domácího podnikatelského prostředí. Zahraniční investice též urychlují proces zapojení domácích podniků do globálních řetězců, i když pro některé domácí firmy představují tyto podniky pod zahraniční kontrolou tvrdou konkurenci, avšak znamenají pro ně v tomto smyslu také přínos.²⁵ Zahraniční investice rovněž zvyšují produktivitu práce v domácí ekonomice (tabulka 4 a graf 7). V roce 2003 dosahovaly podniky pod zahraniční kontrolou 185,5 procenta produktivity domácích firem. Ještě výraznější byl rozdíl v sektoru zpracovatelského průmyslu, kde byla produktivita zahraničních společností na úrovni 202,4 procenta produktivity domácích podniků.²⁶

²² Český statistický úřad: *Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002*. Praha, 2003

²³ Český statistický úřad: *Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002*. Praha, 2003

²⁴ Zamrazilová, E.: *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006

²⁵ Jahn, M.: *Zahraniční investice — cesta k prosperující ekonomice*. Seminář *Zahraniční investice — záračný lék?* Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha, 4. 10. 2004, <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=665>

²⁶ Jahn, M.: *Zahraniční investice — cesta k prosperující ekonomice*. Seminář *Zahraniční investice — záračný lék?* Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha, 4. 10. 2004, <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=665>

Nadnárodní společnosti si ze zahraničí přinášejí do hostitelské ekonomiky své know-how, lepší firemní kulturu a přispívají tak ke kultivovanějšímu stylu řízení. Svými požadavky nadnárodní korporace také pomáhají vytvářet znalostní ekonomiku.

5. Duální ekonomika

V předchozí části jsem se věnoval pozitivním dopadům PZI na hostitelskou ekonomiku. Zahraniční investice na druhou stranu přinášejí celou řadu negativních důsledků pro domácí ekonomiku a některé z nich uvádím níže.

Podniky pod zahraniční kontrolou přinášejí řadu pozitiv, ale také celé spektrum možných problémů. Vykazují totiž výrazně odlišné výkonové charakteristiky oproti podnikům domácím, jež se velmi často do mezinárodních vazeb nezapojují. V zemích s vysokým podílem těchto podniků a za splnění určitých předpokladů existuje nebezpečí vzniku duální ekonomiky. V případě odchodu PZI ze země by tento fakt měl pro ekonomiku závažné důsledky.²⁷

Už od roku 1993 lze pozorovat, jak se česká ekonomika stává duální ekonomikou.²⁸ Tento výraz se začal používat v případě zemí třetího světa, kde rozdíl mezi zahraničními a domácími firmami byly skutečně propastné. Nicméně stejný výraz se používá i pro méně vyvinuté ekonomiky s vysokou dynamikou přílivu PZI.²⁹ Charakteristickým znakem duální ekonomiky je to, že na jedné straně existují prosperující a rostoucí podniky pod zahraniční kontrolou a na druhé straně stojí podkapitalizované bývalé státní korporace se stále nevyřeše-

nými vlastnickými právy (zejména v průběhu ekonomické transformace), které zápasí o přízeň státu a vyhýbají se nutnosti restrukturalizace, navíc tyto podniky jsou většinou umístěny v problémových regionech s málo kvalifikovanou pracovní silou a vysokou nezaměstnaností.³⁰

Dualitu lze tedy zjednodušeně spatřovat, kromě již zmíněného zaostávání domácích firem za segmentem podniků pod zahraniční kontrolou, v prohlubování neschopnosti domácích podniků navázat vztahy s podniky pod zahraniční kontrolou a také ve vzrůstající konkurenci zapříčiněné vstupem progresivnějších firem pod zahraniční kontrolou na trh. Zesílení konkurence může buď povzbudit domácí firmy ke zvýšení efektivity, nebo naopak může vést k zániku málo efektivních domácích firem.³¹

Nejhlubším negativním projevem duality je zmíněný vytěsňující efekt, kdy silné podniky pod zahraniční kontrolou vytlačují slabší domácí subjekty z trhu. Otázkou zásadního významu je přitom technologický transfer. Poměrně podstatnou podmínkou u technologického transferu je, aby technologická mezera mezi podniky pod zahraniční a domácí kontrolou nebyla příliš velká.³² Pokud je technologická mezera příliš široká a technologická absorpční kapacita hostitelské ekonomiky příliš malá, technologický transfer je omezen. Výsledky studií zaměřených na českou ekonomiku pro období do roku 2000 ukazovaly spíše na vytlačující efekt. Jedním z vysvětlení je, že nadnárodní korporace chrání svá specifická aktiva. V takovém případě ale dochází k rozporu mezi očekáváním hospodářské politiky při podpoře přílivu PZI a zájmy nadnárodních korporací.³³

²⁷ Žďárek, V.: *Přímé zahraniční investice a problém vzniku duální ekonomiky (na příkladu ČR a SR)*. Pracovní sešity CES VŠEM, č. 1, 2005, str. 1

²⁸ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice*. Politická ekonomie, 2000, č. 1, str. 10

²⁹ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice*. Politická ekonomie, 2000, č. 1, str. 10

³⁰ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice*. Politická ekonomie, 2000, č. 1, str. 10

³¹ Zamrazilová, E.: *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006

³² Srholec, M.: *Přímé zahraniční investice a technologická změna*. Politická ekonomie, 2003, č. 5; UNCTAD: *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. United Nations, New York and Geneva, 2006, http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf

³³ Zamrazilová, E.: *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006

→ Role vědy, výzkumu a vzdělání je klíčová v dlouhodobějším horizontu a celá řada studií na to poukazuje³⁴, neboť parametrem zásadního významu pro schopnost země absorbovat nové technologie a realizovat potenciální efekty plynoucí z PZI je úroveň vzdělání a kvality pracovní síly. Proto, pokud se zlepšují technologické absorpční schopnosti, pak dochází i k poklesu rizika prohlubování duality. Podle analýz MPO³⁵ jsou v české ekonomice výsledky výzkumu a vývoje realizovány s přibližně tříletou prodlevou. Schopnost české ekonomiky absorbovat nové moderní technologie tedy bude poměrně dosti ovlivněna tím, jak bude v budoucnu probíhat politika zaměřená na vzdělání, vědu a výzkum.

Dále podle studií Hollandové a Paina (1998)³⁶ a dále Djankova a Hoekmana (1996)³⁷ a Guerra Santos (1999)³⁸ je český domácí zpracovatelský sektor natolik slabý, že inovace a lidský kapitál se z podniků pod zahraniční kontrolou nemohou ve většině případů přelévat do domácích firem. Propast mezi těmito podniky a prosperujícími společnostmi s velkou mírou zahraničních investic se neustále prohlubuje. Domácí podniky, místo aby prošly celkovou restrukturalizací, řeší tento problém produkcí výrobků s nižší kvalitou. Dochází tak k nepříznivé vertikální diferenciaci výrobků, tím se dočasně oslabuje vzájemná konkurence mezi domácími a zahraničními podniky, které každé operují na jiných paralelně existujících trzích. To má dopad nejen na cenové relace mezi nimi, možnosti vývozu a úroveň mezd, ale i na možnosti přejímání vyspělejších technologií.

O tom, jak budou propojeny domácí a zahranič-

ní firmy v hostitelské ekonomice, do značné míry rozhoduje forma a motiv vstupu PZI (získání trhu, výrobní závod pro export apod.). V případě fúzí a akvizic je dokonce možné, že domácí firma ukončí vztahy s dodavatelem a začne odebírat komodity od smluvních partnerů. Pokud se podaří domácí firmě získat zakázku pro pobočku nadnárodní firmy, existuje jistá pravděpodobnost, jestliže se osvědčí, že se bude moci podílet i na dodávkách pro ostatní části v zahraničí. Rizika tedy leží v úvodních fázích spolupráce (záleží na přizpůsobivosti dodavatele, jeho schopnosti garantovat kvalitu a další standardní požadavky). Pokud tomu tak není, může docházet k zakládání nových podniků dodavatelů v lokalitě původní PZI (častý případ pro automobilový průmysl v České republice i na Slovensku).³⁹

Význam podniků pod zahraniční kontrolou v české ekonomice rychle rostl. Jejich podíl na celkové zaměstnanosti v národním hospodářství se zvýšil ze 17,1 % v roce 2000 až k hranici 30 % v roce 2002.⁴⁰

Tento růst v jednotlivých sektorech odráží převažující metodu privatizace velkých firem i vlnu investic na zelené louce do průmyslu, obchodních řetězců a poradenství. Jedním z faktorů, který přispěl k vysokému přílivu zahraničních investic na zelené louce, bylo zavedení systému investičních pobídek v roce 1998. Investiční pobídky jsou sice za stejných podmínek k dispozici pro domácí i zahraniční firmy, z jejich nastavení je nicméně zřejmé jejich zacílení na přilákání PZI, protože se zaměřují na podporu velkých investičních projektů, a tudíž zvýhodňují převážně velké nadnárodní

³⁴ Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice. Politická ekonomie, 2000, č. 1*

³⁵ Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR: *Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2005. Praha, 2006*

³⁶ Holland, D., Pain, N.: *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment. NIESR Discussion Paper 137, 1998*

³⁷ Djankov, S., Hoekman, B.: *Intra-industry trade, foreign direct investment and the reorientation of East European exports. CEPR Discussion Paper 1377, 1996*

³⁸ Žďárek, V.: *Přímé zahraniční investice a problém vzniku duální ekonomiky (na příkladu ČR a SR). Pracovní sešity CES VŠEM, č. 1, 2005, str. 11*

³⁹ Žďárek, V.: *Přímé zahraniční investice a problém vzniku duální ekonomiky (na příkladu ČR a SR). Pracovní sešity CES VŠEM, č. 1, 2005, str. 11*

⁴⁰ NEWTON Holding: *Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice. Prosinec 2003, <http://www.newton.cz>*

⁴¹ CzechInvest: *Projekty k 30. 6. 2003. <http://www.czechinvest.org>*

korporace. Potvrzují to také údaje CzechInvestu⁴¹, podle kterých bylo do června 2003 86 % z celkové hodnoty pobídkových investic realizováno zahraničními investory.

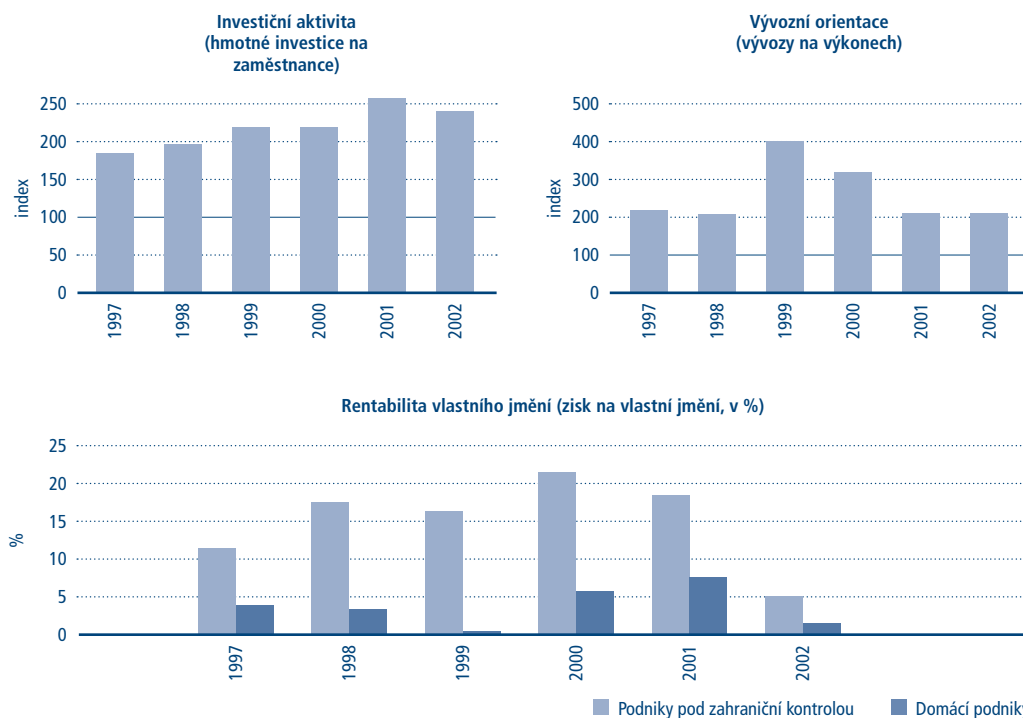
Rozlišení na zahraniční a domácí vlastnictví v prvé řadě určuje rozdělení důchodů z něho plynoucích pro tzv. rezidentské a nerezidentské subjekty v národním hospodářství. Pokud je investovaný kapitál v zahraničním vlastnictví, přispívá sice k růstu produkční kapacity ekonomiky, a tudíž k růstu domácího produktu, je však zdrojem důchodů pro nerezidenty, a tudíž nezvyšuje národní důchod, nýbrž se odráží v růstu debetních transakcí v bilanci výnosů platební bilance země.⁴²

Grafy 7 a 8 v tomto směru nabízejí srovnání ekonomických výsledků podniků pod zahraniční kontrolou oproti firmám v domácím vlastnictví a ukazují výraznou dualitu českého zpracovatelského průmyslu, protože prvně jmenované podniky vykazují lepší výsledky v produktivitě práce, více investují, jsou podstatně více vývozně orientované a dosahují i vyšší rentability vlastního jmění.⁴³

6. Pozitivní a negativní vlivy přímých zahraničních investic na platební bilanci

V této části se budu blíže zabývat vlivem PZI na platební bilanci. PZI se v rámci platební bilance úč-

Graf č. 8 » Srovnání podniků pod zahraniční kontrolou a domácích firem ve vybraných ukazatelích v českém zpracovatelském průmyslu (domácí podniky = 100)



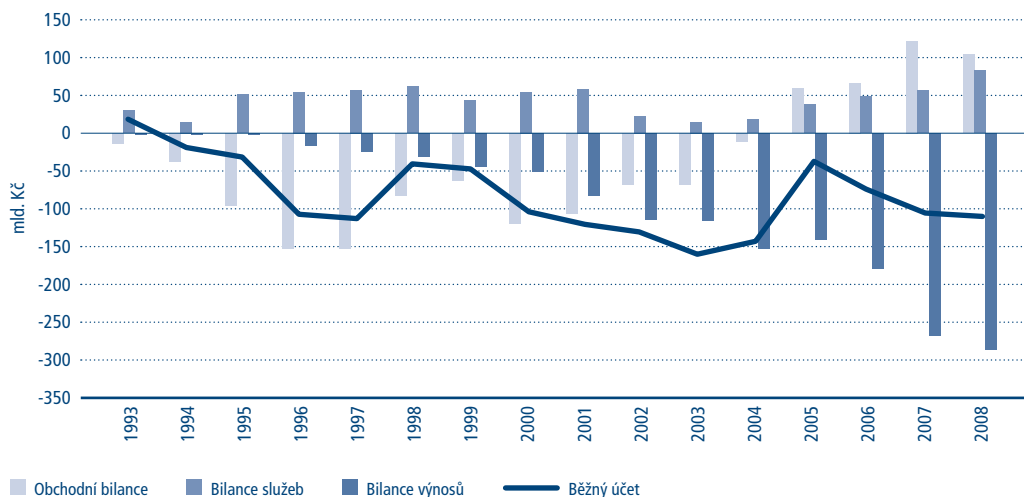
Pozn.: Podniky se 100 a více zaměstnanci.

Pramen: Výpočty NEWTON Holding na základě Českého statistického úřadu a Ministerstva průmyslu a obchodu ČR

⁴² NEWTON Holding: Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice. Prosinec 2003, <http://www.newton.cz>, str. 5

⁴³ NEWTON Holding: Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice. Prosinec 2003, <http://www.newton.cz>, str. 5

→ Graf č. 9 » Vybrané ukazatele platební bilance České republiky v letech 1993–2008 v mld. Kč



Pramen: Česká národní banka: Statistika platební bilance. <http://www.cnb.cz>

Tabulka č. 5 » Vývoj obchodní bilance České republiky v letech 1993–2008 v mld. Kč

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Obchodní bilance	-15	-40	-98	-155	-155	-84	-66	-121	-117	-71	-70	-13	59	65	121	103
Export	415	458	570	596	709	834	909	1121	1270	1254	1371	1723	1869	2145	2479	2465
Import	430	498	667	751	864	918	975	1242	1386	1326	1441	1736	1809	2079	2359	2362

Pramen: Česká národní banka: Statistika platební bilance. <http://www.cnb.cz>

tují na finančním účtu, který zachycuje změny vlastnictví finančních aktiv a pasiv subjektů ve vztahu k zahraničí.⁴⁴ Pro vnější rovnováhu, zvláště u malých otevřených ekonomik, jakou je i česká ekonomika, je velmi důležité rozdělit finanční účet na dluhovou a nedluhovou složku. Do nedluhové složky patří pouze ta část PZI, kterou dělíme na investice do základního jmění a reinvestovaný zisk. Ostatní kapitál (v podobě dlouhodobých úvěrů) patří mezi dluhovou složku zahraničních investic

a hraje velmi důležitou roli ve vývoji vnější rovnováhy.⁴⁵

Jak je patrné z grafu 9, od vzniku samostatné České republiky se potýkala obchodní bilance po řadu let s vysokými a neustálými schodky. Změna nastala zejména po roce 2000, kdy začalo docházet k jejímu postupnému zlepšování. Trend zlepšování obchodní bilance má svůj základ v proexportním vlivu přímých zahraničních investic, který je ovšem na druhou stranu doprovázen rostoucím

⁴⁴ Kadeřábková, A.: Úvod do ekonomické analýzy. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001

⁴⁵ Šindel, J.: Vliv přímých zahraničních investic na obchodní bilanci ČR. Acta Oeconomica Pragensia, 2002, č. 5, str. 221

tlakem na bilanci výnosů. Schodek obchodní bilance se nakonec v roce 2005 překlopil do aktiva a od té doby je obchodní bilance České republiky přebytková (graf 9).⁴⁶

V tabulce 5 je obdobně znázorněn vývoj obchodní bilance ČR v letech 1993–2008. Vysoké deficity obchodní bilance ČR v letech 1995–2001 byly většinou doprovázeny vysokým přílivem zahraničních finančních toků, kterým byly pokryty. Bez ohledu na strukturu těchto finančních toků bylo

Jakkoliv může být přímá zahraniční investice prospěšná pro transformující se ekonomiku, je to pouze investice, při které každý investor vhodným investováním očekává zisk, který je hlavním motívem pro příchod do hostitelské ekonomiky a který bude v budoucnu transferovat do své země. Tyto transfery zisku pak zatěžují účet výnosů běžného účtu, a zvyšují tedy schodek běžného účtu platební bilance.⁴⁸ Tento fakt ukazuje graf 10. Od roku 1993 je možno pozorovat rostoucí trend přílivu PZI do

Od vzniku samostatné České republiky se potýkala obchodní bilance po řadu let s vysokými a neustálými schodky. Změna nastala zejména po roce 2000, kdy začalo docházet k jejímu postupnému zlepšování. Trend zlepšování obchodní bilance má svůj základ v proexportním vlivu přímých zahraničních investic, který je ovšem na druhou stranu doprovázen rostoucím tlakem na bilanci výnosů. Schodek obchodní bilance se nakonec v roce 2005 překlopil do aktiva a od té doby je obchodní bilance České republiky přebytková.

možné očekávat, že pokud budou upotřebeny na financování restrukturalizace průmyslu, zejména modernizace v exportní oblasti, nastane tzv. sebelikvidující efekt schodku obchodní bilance.⁴⁷

PZI mohou pozitivně ovlivnit běžný účet platební bilance buď výrobou kvalitnějších substitutů dovážených komodit, čímž dojde k nahrazení importovaného zboží domácími, nebo zvýšeným vývozem kvalitních a konkurenceschopných produktů, což posílí export a zlepší saldo obchodní bilance. Dalším kladem PZI jsou relativně menší fluktuace oproti investicím portfoliovým, což je zapříčiněno tím, že PZI jsou méně likvidní aktiva, a proto je jejich přesun obtížnější, a to i v současném světě, kde se snižuje omezení pohybu kapitálu. Relativní stabilita přímých zahraničních investic tak pomáhá stabilizovat měnu i v době turbulencí a kapitálových přesunů.

České republiky, výrazný příliv PZI začal zejména po zavedení investičních pobídek v roce 1998. Silný růst PZI se však rychle odrazil v rostoucím negativním saldu bilance výnosů v důsledku vysokého předstihu růstu nákladů před výnosy této bilance. Zde je potřeba uvést skutečnost, že z tohoto hlediska nelze a priori pohlížet na PZI jako na čistě negativní věc, neboť pokud určitá země, např. Japonsko, masivně investuje v zahraničí, odráží se to v masivním přílivu kapitálu ve formě dividend do této země a velmi kladně to ovlivňuje její bilanci výnosů v rámci běžného účtu platební bilance. Nicméně tento fakt v současné době neplatí pro Českou republiku, do které PZI masivně přitékaly a přitékají, což má za následek transfery zisků do zahraničí a negativní vliv na bilanci výnosů.

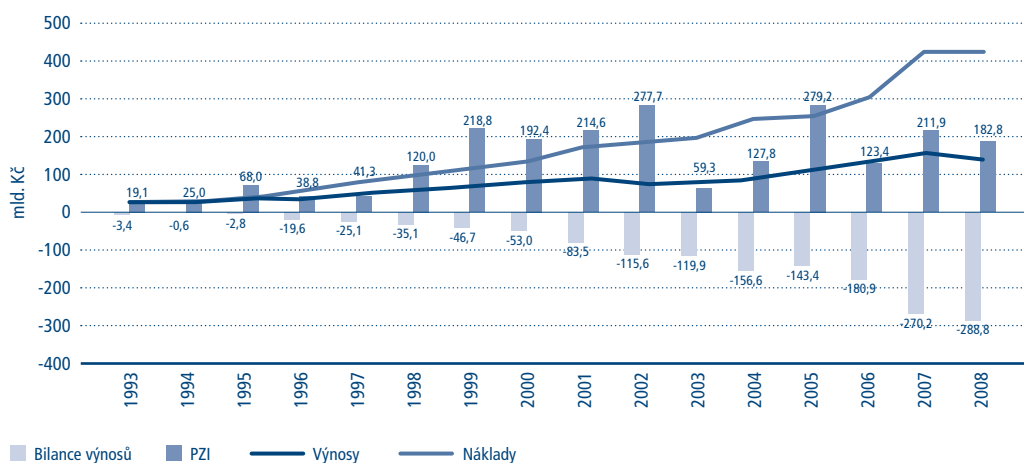
Z grafu 10 je vidět jasný rozdíl ve vývoji výnosů a nákladů bilance výnosů. Během posledního de-

⁴⁶ Zamrazilová, E., Žďárek, V.: Přímé zahraniční investice a dopady na ČR — vybrané souvislosti. CES VŠEM, 5. 12. 2006

⁴⁷ Dědek, O.: Příčiny a průběh měnových turbulencí v České republice v roce 1997 (1. část). Politická ekonomie, 2000, č. 5

⁴⁸ Šindel, J.: Vliv přímých zahraničních investic na obchodní bilanci ČR. Acta Oeconomica Pragensia, 2002, č. 5, str. 225

→ **Graf č. 10** » *Bilance výnosů, výnosy, náklady a příliv přímých zahraničních investic do České republiky v letech 1993–2008 v mld. Kč*



Pramen: Česká národní banka: Statistika platební bilance. <http://www.cnb.cz>

Tabulka č. 6 » *Bilance výnosů České republiky, jednotlivá salda v mld. Kč*

	1995	2000	2005
Saldo bilance výnosů	-2,8	-53,0	-142,3
Saldo výnosů z práce	2,3	-12,0	-26,9
Saldo výnosů z investic	-5,1	-41,0	-115,4
Ze salda investic:			
Saldo ostatních investic (úroky)	-1,2	20,1	10,4
Saldo portfoliových investic	-5,8	-7,5	6,3
Saldo přímých zahraničních investic	1,9	-53,6	-132,1

Pramen: Česká národní banka: Statistika platební bilance. <http://www.cnb.cz>, 30. 9. 2006; Zamrazilová, E.: Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006

setiletí se příjmy bilance výnosů přibližně ztrojnásobily a náklady vzrostly téměř osminásobně, což odráží strukturální změny v přílivu kapitálu.

Bilance výnosů se skládá z výnosů dvou faktorů: práce a kapitálu. Výdajovou (i příjmovou) strukturu bilance výnosů proto představují výnosy z kapitálu (investic) a náklady na práci cizinců (u příjmů pak příjmy z práce v zahraničí).⁴⁹ Z ta-

bulky 6 je zřejmé, že v roce 2005 se záporné saldo výnosů z práce podílelo na celkovém pasivním saldu bilance výnosů přibližně jednou pětinou a 80 % připadalo na záporné saldo výnosů z investic. Hlavní část salda bilance výnosů v roce 2005 byla vytvořena pasivním saldem u přímých zahraničních investic (132,1 mld. Kč oproti celkovému pasivnímu saldu 142,3 mld. Kč).

⁴⁹ Zamrazilová, E.: Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006, str. 33

Z výše uvedených skutečností je zřejmé, že nelze předpokládat, že zahraniční investoři vkládající svůj kapitál do hostitelské země nebudou odčerpávat zisky, které tato investice přinese. Vzhledem k tomu, že v ČR zahraniční kapitál kontroluje u tří čtvrtin podniků pod zahraniční kontrolou 100% kapitálu a v další pětině firem více než polovinu, závisí toto rozhodnutí skutečně prakticky pouze na zahraničních vlastnících.⁵⁰ V roce 2001 byly více než tři čtvrtiny zisku reinvestovány, v letech 2003–2005 byl podíl reinvencí již jen mírně nadpoloviční. Oproti tomu roste podíl vyplácených dividend, když se podíl repatriovaných zisků zdvojnásobil z 22% v roce 2001 na 45% v roce 2005! Tato tendence je značně progresivní a nebezpečná, zvláště proto, že podniky pod zahraniční kontrolou mají v české ekonomice rostoucí význam. Situace je v tomto ohledu nepřilíš příznivá i v dalších menších, zejména bývalých tranzitivních ekono-

mikách, jak dokládá vývoj v Irsku, Slovinsku a v Maďarsku.⁵¹

I přes nesporné zlepšení obchodní bilance České republiky a její přechod do aktiva v roce 2005 díky silně proexportně zaměřeným PZI ve formě exportujících výrobních podniků pod zahraniční kontrolou, které byly podpořeny investičními pobídkami, je výsledkem důkladného zkoumání vlivu PZI na běžný účet platební bilance fakt, že přímé zahraniční investice jsou realizovány především proto, aby investorovi poskytujícímu svůj kapitál generovaly zisk, a tento zisk je pak stahován zpět k investorovi. Z výše uvedeného lze tedy vyvodit závěr, že vlivem velké zásoby PZI v české ekonomice bude zřejmě i nadále přetrvávat vysoký schodek bilance výnosů, který bude přispívat k udržování deficitu běžného účtu platební bilance České republiky.

Přímé zahraniční investice jsou realizovány především proto, aby investorovi poskytujícímu svůj kapitál generovaly zisk, a tento zisk je pak stahován zpět k investorovi. Vlivem velké zásoby PZI v české ekonomice bude zřejmě i nadále přetrvávat vysoký schodek bilance výnosů, který bude přispívat k udržování deficitu běžného účtu platební bilance České republiky.

LITERATURA A PRAMENY

1. Benáček, V.: *Přímé zahraniční investice v české ekonomice*. Politická ekonomie, 2000, č. 1
2. Blomström, M., Kokko, A.: *How Foreign Investment Affects Host Countries*. The World Bank, Policy Research Working Paper 1745, 1997
3. CzechInvest: *Projekty k 30. 6. 2003*. <http://www.czechinvest.org>
4. Česká národní banka: *Statistika platební bilance*. <http://www.cnb.cz>
5. Český statistický úřad: *Vliv aktivit podniků pod zahraniční kontrolou na českou ekonomiku v období 1997 až 2002*. Praha, 2003
6. Dědek, O.: *Příčiny a průběh měnových turbulencí v České republice v roce 1997 (1. část)*. Politická ekonomie, 2000, č. 5
7. Djankov, S., Hoekman, B.: *Intra-industry trade, foreign direct investment and the reorientation of East European exports*. CEPR Discussion Paper 1377, 1996

⁵⁰ Zamrazilová, E.: *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006, str. 38

⁵¹ Dvořák, J.: *Nic netrvá věčně*. Euro, 2002, č. 36, str. 52

- 8. Dvořák, J.: *Nic netrvá věčně*. Euro, 2002, č. 36
9. Hájek, P.: *Říman se mýlí*. Euro, 2003, č. 13
10. Holland, D., Pain, N.: *The Diffusion of Innovations in Central and Eastern Europe: A Study of the Determinants and Impact of Foreign Direct Investment*. NIESR Discussion Paper 137, 1998
11. Jahn, M.: *Zahraniční investice – cesta k prosperující ekonomice*. Seminář Zahraniční investice – zářný lék? Centrum pro ekonomiku a politiku, Praha, 4. 10. 2004, <http://cepin.cz/cze/prednaska.php?ID=665>
12. Kadeřábková, A., Spěváček, V., Žák, M.: *Růst, stabilita, konkurenceschopnost: Aktuální problémy české ekonomiky na cestě do EU*. Linde, Praha, 2003
13. Kadeřábková, A.: *Úvod do ekonomické analýzy*. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2001
14. Kippenberg, E.: *Sectoral Linkages of Foreign Direct Investment Firms to the Czech Economy*. Research in International Business and Finance, 2005, 19(2), 251–265
15. Kumar, N., Prakash Pradhan, J.: *Foreign Direct Investment, Externalities and Economic Growth in Developing Countries: Some Empirical Explorations and Implications for WTO Negotiations on Investment*. RIS Discussion Paper, No. RIS-DP27/2002, Research and Information System for the Non-Aligned and Other Developing Countries, New Delhi, 2002
16. Ministerstvo průmyslu a obchodu ČR: *Analýza vývoje ekonomiky ČR a odvětví v působnosti MPO za rok 2005*. Praha, 2006
17. NEWTON Holding: *Efekty přímých zahraničních investic na platební bilanci*. Duben 2003, <http://www.newton.cz>
18. NEWTON Holding: *Podniky pod zahraniční kontrolou v české ekonomice*. Prosinec 2003, <http://www.newton.cz>
19. Srholec, M.: *Přímé zahraniční investice a technologická změna*. Politická ekonomie, 2003, č. 5
20. Šindel, J.: *Vliv přímých zahraničních investic na obchodní bilanci ČR*. Acta Oeconomica Pragensia, 2002, č. 5
21. UNCTAD: *World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. United Nations, New York and Geneva, 2006, http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf
22. UNCTAD: *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. United Nations, New York and Geneva, 2005, http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf
23. Zamrazilová, E.: *Přímé zahraniční investice v ČR: makroekonomické souvislosti*. Working Paper CES VŠEM, č. 7, 2006, http://www.vsem.cz/data/data/ces-soubory/working-paper/gf_WPNo706.pdf
24. Zamrazilová, E., Žďárek, V.: *Přímé zahraniční investice a dopady na ČR – vybrané souvislosti*. CES VŠEM, 5. 12. 2006, <http://www.mfcr.cz/cps/rde/xbcr/mfcr/Zdarek.pdf>
25. Žďárek, V.: *Přímé zahraniční investice a problém vzniku duální ekonomiky (na příkladu ČR a SR)*. Pracovní sešity CES VŠEM, č. 1, 2005

KLÍČOVÁ SLOVA

přímé zahraniční investice, bilance běžného účtu, bilance výnosů, duální ekonomika, crowding-in efekt, crowding-out efekt, efekt přelévání

ABSTRACT

In the past ten years the foreign direct investment (FDI) has become a phenomenon, which is nowadays considered to be one of the major future perspectives of an economy. For many economists and politicians, the

FDI is perceived as a saving instrument, which should help solve problems such as structure, regional discrepancies and most importantly a high unemployment rate. The inflow of the FDI to the host economy brings many positive effects that cannot be substituted. In fact, it is considered as a positive externality that must be paid. In order to attract the FDI in a country, the investment incentives are proposed and current incentives are being rebuilt. But attracting FDI at all costs can also be counterproductive. This article describes and summarizes some of the major positive and negative influences of the FDI. The intended aim is to analyze these effects.

KEYWORDS

foreign direct investment, current account balance, income balance, dual economy, crowding-in effect, crowding-out effect, spillovers

JEL CLASSIFICATION

F21

x

Boj s rizikem chudoby jako významný prvek sociální agendy EU

► Ing. Karel Zeman, CSc. » Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s.¹

* V realizaci cílů obnovené Sociální agendy EU na období 2005–2010 má významné místo mezi šesti skupinami problémů pro řešení na národní úrovni členských států „vytváření podmínek pro snižování míry sociálního vyloučení a rizika míry chudoby“ (/6/, /7/, /8/). Význam této skupiny problémů pro řešení je zdůrazněn vyhlášením roku 2010 rokem boje proti chudobě a sociálnímu vyloučení.

Srovnávací analýza rizika chudoby v sociálním systému České republiky se opírá o využití kritériální funkce vývoje a úrovně příjmové asymetrie a rizika chudoby v patnácti starých členských státech EU rozčleněných do čtyř modelových skupin států podle kritérií výkonnosti jejich ekonomik, měřené HDP na obyvatele a HDP na zaměstnanou osobu, a výkonnosti jejich sociálního systému, měřené mírou zaměstnanosti, mírou příjmové nerovnosti a mírou ohrožení chudobou (/1/, /8/).

Významným cílem sociálních politik členských států EU je korekce asymetrií v užití výsledků ekonomického růstu obyvatelstvem a vytváření podmínek pro snižování rizika chudoby.

Rozdíly v nerovnosti celkových disponibilních příjmů a v míře chudoby mezi srovnávanými členskými státy EU jsou ovlivňovány celým spektrem vnitřních a vnějších faktorů působících na fungování jejich sociálních systémů.

Rozdíly v celkových disponibilních příjmech domácností mezi členskými státy EU jsou významným způsobem ovlivňovány demografickým vývojem, který se promítá do změn v úloze rodiny ve fungování jejich sociálních (a ekonomických) systémů a do životních podmínek obyvatel, vývojem jejich trhů práce a rozdíly ve fungování jejich sociálních systémů (zejména v politikách zdaňování příjmů a finančních transferů).

Analýzy dlouhodobějších tendencí vývoje celkových příjmů jejich obyvatel (rodin) potvrzují rozhodující význam orientace ekonomických a sociálních politik na vytváření podmínek pro rovné příležitosti jejich participace na trzích práce (tj. pro jejich vybavení potřebným vzděláním a kvalifikací), pro snižování příjmové asymetrie a rizika chudoby /9/. Podpora rovných příležitostí vytváří impulsy pro podporu ekonomického růstu mobilizačních lidských zdrojů (lidského kapitálu).

1. Příjmová asymetrie

1.1 Celkové příjmy

Úroveň asymetrie celkových příjmů² obyvatel srovnávaných členských států EU je charakterizována na základě ukazatelů z šetření EU SILC 2006

¹ Článek byl zpracován v rámci projektu Národního programu výzkumu II č. 2D06028 „Hodnocení postavení České republiky a její schopnosti rozpoznávat a prosazovat vlastní zájmy v evropské a světové ekonomice“.

² Celkové hrubé příjmy (domácnosti) v pojetí systému šetření SILC zahrnují mzdové a nemzdové (užití podnikových vozidel, příspěvky na stravování) příjmy zaměstnanců, příspěvky zaměstnavatelů na sociální pojištění, příjmy (ztráty) ze samostatné výdělečné činnosti, hodnotu zboží vyrobeného pro vlastní spotřebu, sociální benefity (rodinné příspěvky na děti a na bydlení), připočítané renty, příjmy z rent, peněžní transfery z jiných domácností, přijaté úroky a dividendy. Po odečtení příspěvků zaměstnavatelů na sociální pojištění, pravidelných daní z majetku, pravidelných transferů v hotovosti jiným domácnostem a daní z příjmů a příspěvků na sociální pojištění je získán ukazatel disponibilního příjmu.

(Statistics on Income and Living Conditions) /10/:

- tzv. Giniho koeficientem (indexem), který měří odchylky struktury příjmů, dosahuje hodnoty 0 za situace stejné úrovně příjmů respondentů a 1 za situace, kdy jeden respondent šetření vykazuje veškeré příjmy; jeho vyšší hodnota charakterizuje vyšší příjmovou asymetrii;
- ukazatelem příjmové nerovnosti S80/S20 vyjadřujícím relaci celkového příjmu 20% obyvatel s nejvyššími disponibilními příjmy (nejvyšší kvintil) k celkovému příjmu 20% obyvatel s nejnižšími disponibilními příjmy (nejnižší kvintil);
- ukazatelem příjmové nerovnosti P90/P10 vyjadřujícím relaci celkového příjmu 10% obyvatel s nejvyššími disponibilními příjmy (nejvyšší decil) k celkovému příjmu 10% obyvatel s nejnižšími disponibilními příjmy (nejnižší decil).

Giniho koeficient vyjadřuje souhrnným způsobem úroveň asymetrie (nerovnosti) celkových disponibilních příjmů, ukazatele S80/S20 a P90/P10 relace úrovně nejnižších a nejvyšších příjmů.

Vazbám mezi vývojem úrovně asymetrie celkových příjmů obyvatel a fungováním ekonomik členských států EU je trvale věnována pozornost v diskusích o volbě vhodných politik ovlivňujících snižování příjmové asymetrie obyvatel a jejich vlivu na dynamiku ekonomického růstu.

Dosažení vysoké úrovně sociální ochrany a zabezpečení růstu sociální soudržnosti je hlavním cílem sociálně-tržních systémů členských států EU. Snižování rozdílů v asymetrii celkových příjmů jejich obyvatel, vytvářením podmínek pro uplatnění jejich produkčního potenciálu, je významným prvkem podporujícím udržitelný ekonomický růst posilováním konkurenceschopnosti jejich ekonomik.

Podle všech tří ukazatelů asymetrie celkových disponibilních příjmů se řadí Česká republika z devatenácti srovnávaných členských států EU mezi sedm s nižší úrovní příjmové nerovnosti, výrazně pod jejich průměrem za EU-25 (viz údaje v tabulce 1). Jejich úrovní má blízko k ukazatelům nerov-

nosti celkových příjmů ve třech skandinávských členských státech EU.

Podle úrovně Giniho koeficientu (v roce 2006) tvoří skupinu členských států s nižší mírou příjmové nerovnosti Dánsko (0,24), Švédsko (0,24), Česká republika (0,25), Rakousko (0,25), Finsko (0,26), Nizozemsko (0,26) a Lucembursko (0,26).

V rozčlenění na skupiny států podle čtyř sociálních modelů roste úroveň souhrnné míry příjmové nerovnosti od nejnižší úrovně ve státech severského modelu přes státy kontinentálního modelu ke státům anglosaského a středomořského modelu. Ze srovnávaných nových členských států EU vykazuje vedle České republiky (0,25) také Slovensko (0,28) relativně nižší úroveň Giniho koeficientu. Má blíže ke státům kontinentálního modelu.

Výrazně vyšší úroveň tohoto ukazatele v Irsku (0,32) a ve Velké Británii (0,33) odráží vyšší míru příjmové nerovnosti, než vykazují členské státy na obdobném stupni ekonomického rozvoje. Oba státy mají úrovní příjmové nerovnosti blíže ke státům středomořského modelu.

Také úroveň ukazatelů struktury příjmové nerovnosti (v kvintilové a decilové struktuře) je v České republice relativně příznivá.

Úrovní ukazatelů relace celkových disponibilních příjmů S80/S20 se řadí Česká republika v roce 2006 do skupiny srovnávaných členských států EU výrazně pod průměrem EU-25 (4,8): Dánsko (3,4), Švédsko (3,5), Česká republika (3,5), Finsko (3,6), Rakousko (3,7), Nizozemsko (3,8). Podle těchto ukazatelů v roce 2006 byl celkový objem disponibilních příjmů 20% obyvatel s jejich nejvyšší úrovní 3,5krát vyšší než u 20% obyvatel s jejich nejnižší úrovní, proti 4,8násobku v průměru EU-25.

Také tento ukazatel struktury příjmové nerovnosti vykazuje tendenci růstu jeho úrovně od států severského modelu ke státům kontinentálního a anglosaského modelu a dále ke státům středomořského modelu, které vykazují jeho nejvyšší úroveň, výrazně nad průměrem EU-25 (4,8). Ke srovnávaným státům s vyšší příjmovou nerovností se řadí podle tohoto ukazatele také Maďarsko (5,5) →

- a Polsko (5,6). Rozdílem mezi 20 % obyvatel s nejvyššími a nejnižšími příjmy mají blízko ke Španělsku (5,3) a k Itálii (5,5).

Obdobně relace celkových disponibilních příjmů 10 % obyvatel s nejvyššími a nejnižšími příjmy (P90/P10) byla v roce 2004 v České republice blízko úrovně členských států severského modelu a Rakouska: Švédsko (2,6), Dánsko (2,7), Finsko (2,9), Nizozemsko (2,9), Česká republika (3,0), Rakousko (3,1). Obdobně nižší úroveň tohoto uka-

žimové nerovnosti. Fungující sociální model v České republice udržuje míru nerovnosti celkových příjmů nejbližší k její úrovni ve státech severského sociálního modelu.

I když existuje řada faktorů ovlivňujících vypovídací schopnost těchto ukazatelů příjmové nerovnosti (vstupní statistické informace, metoda jejich výpočtu apod.), srovnávací analýzy se shodují v názoru na relativně dobrou úroveň jejich vypovídací schopnosti /10/.

Podle úrovně Giniho koeficientu (v roce 2006) tvoří skupinu členských států s nižší mírou příjmové nerovnosti Dánsko (0,24), Švédsko (0,24), Česká republika (0,25), Rakousko (0,25), Finsko (0,26), Nizozemsko (0,26) a Lucembursko (0,26).

zatele vykazovalo také Slovensko (3,1) – viz údaje v tabulce 1. Podle těchto údajů byl celkový disponibilní příjem 10 % obyvatel s nejvyššími příjmy 3krát vyšší než u 10 % obyvatel s nejnižšími příjmy. V průměru EU-25 byla tato relace 5,2krát vyšší. Obdobně vysoká byla tato relace v Polsku (5,1) a v Portugalsku (6,0).

Také do úrovně těchto ukazatelů struktury asymetrie celkových disponibilních příjmů se zřejmě promítá fungování sociálních modelů čtyř skupin srovnávaných členských států EU. Státy severského modelu, zejména tři skandinávské státy, vykazují nejnižší rozdíly mezi celkovými disponibilními příjmy 10 % obyvatel s nejvyšší a nejnižší jejich úrovní. Tyto rozdíly rostou od států kontinentálního a anglosaského modelu ke státům středomořského modelu.

Tato tendence, která je charakteristická pro úroveň všech tří ukazatelů příjmové nerovnosti, umožňuje konstatovat, že vedle řady ostatních ovlivňujících faktorů (demografická struktura, situace na trzích práce, struktura domácností) má značný vliv na úroveň nerovnosti celkových disponibilních příjmů srovnávaných členských států jejich sociální systém. Státy severského modelu vykazují podle použitých ukazatelů nejnižší rozdíly v pří-

jmové nerovnosti. Pro využití těchto ukazatelů v parametrické funkci (tj. využití sociální otevřené metody koordinace) má značný význam srovnání tendencí jejich vývoje – viz údaje v tabulce 1.

Podle analýzy OECD /10/ vykazuje vývoj úrovně všech tří ukazatelů příjmové nerovnosti v České republice v období 1995–2005 relativní stabilitu, tj. v tomto období se příjmová asymetrie výrazně nemění. Ze srovnávaných členských států EU znamená výraznější růst rozdílů ve struktuře disponibilních příjmů zejména Finsko, Švédsko, Rakousko a Německo.

Tyto rozdíly jsou výsledkem rozdílů v dynamice celkových příjmů podle příjmových skupin. V rozčlenění na pět příjmových skupin (kvintilů) vykazuje řada srovnávaných členských států relativně nadprůměrnou dynamiku ve skupině 20 % domácností s nejvyššími příjmy: Česká republika, Dánsko, Finsko, Švédsko, Belgie, Lucembursko, Francie, Německo (ve srovnání s průměrnou dynamikou celkových disponibilních příjmů). Podle těchto údajů ale Česká republika vykazuje v tomto období ze srovnávaných členských států nejnižší průměrnou roční dynamiku reálných příjmů domácností (0,6 %) a pouze Rakousko vykazuje jejich pokles (-0,6 %).

Tabuľka č. 1 » Vývoj príjmové nerovnosti ve vybraných členských štátoch EU, 1995–2006

	Giniho koeficient		Príjmová nerovnosť S80/S20 ^{a)}		Príjmová nerovnosť P90/P10 ^{b)}		Zmena urovne ukazateľu príjmové nerovnosti v období 1995–2005 ^{c)}		Průměrná roční tempa vývoje reálných příjmov domácností v období 1995–2005 (%)					
	2006	2001	2006	2001	2004	2004	Giniho koeficient	S80/S20	P90/P10	Nejnižší kvintil	Střední tři kvintily	Nejvyšší kvintil	Medián	Průměr
EU-25	0,33 ^{b)}	4,5	4,8	5,2	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
EU-15	:	4,5	4,7	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Česká republika	0,25	3,4	3,5	3,0	0,2	0,1	0,1	0,4	0,6	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6
Slovensko	0,28	:	4,0	3,1	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Maďarsko	0,33	3,1	5,5	3,3	-0,3	-0,1	-0,2	0,9	1,2	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1
Polsko	0,33	4,7	5,6	5,1	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Severský model														
Dánsko	0,24	3,0	3,4	2,7	1,1	0,2	0,1	0,6	0,9	1,5	0,9	1,1	1,1	1,1
Fínsko	0,26	3,7	3,6	2,9	4,1	0,9	0,5	1,6	2,5	4,6	2,5	2,9	2,9	2,9
Švédsko	0,24	3,4	3,5	2,6	2,3	0,4	0,3	1,4	2,2	2,8	2,2	2,3	2,3	2,3
Nizozemsko	0,26	4,0	3,8	2,9	-1,1	-0,1	-0,1	1,8	2,0	1,4	2,0	1,8	2,0	1,8
Anglosaský model														
Irsko	0,32	4,5	4,9	3,9	-2,1	0,1	0,3	5,2	7,7	5,4	8,2	6,6	6,6	6,6
Veľká Británie	0,33 ^{b)}	5,4	5,4	4,2	-1,9	-0,5	-0,2	2,4	2,1	1,5	2,1	1,9	2,1	1,9
Kontinentální model														
Belgie	0,28	4,0	4,2	3,2	0,3	0,1	0,2	1,4	1,3	1,7	1,2	1,5	1,2	1,5
Lucembursko	0,26 ^{b)}	3,8	4,2	3,2	-0,1	0,1	0,1	1,5	1,5	1,7	1,5	1,6	1,5	1,6
Rakousko	0,25	3,5	3,7	3,1	1,4	0,4	0,3	-2,1	-0,5	-0,4	-0,6	-0,6	-0,6	-0,6
Francie	0,27	3,9	4,0	3,2	0,0	0,0	0,0	0,9	0,7	1,0	0,8	0,8	0,8	0,8
Nemecko	0,27 ^{b)}	3,6	4,1	3,2	2,6	0,6	0,5	-0,3	0,5	1,3	0,6	0,7	0,6	0,7
Stredomorský model														
Itálie	0,32	4,8	5,5	4,1	0,4	-0,3	-0,5	2,2	1,0	1,6	1,0	1,3	1,0	1,3
Portugalsko	0,38	6,5	6,8	6,0	-0,3	-0,2	-0,1	5,0	4,1	4,4	4,2	4,3	4,2	4,3
Španielsko	0,31	5,5	5,3	4,4	0,0	0,0	0,2	5,2	5,1	5,0	5,5	5,1	5,5	5,1
Řecko	0,34	5,7	6,1	4,4	-1,6	-0,5	-0,3	3,6	3,0	2,7	2,9	2,9	2,9	2,9

a) Relace celkových příjmů 20 % (resp. 10 %) obyvatel s nejvyššími disponibilními příjmy (nejvyšší kvintil, resp. nejvyšší decil) k celkovým příjmům 20 % (resp. 10 %) obyvatel s nejnižšími disponibilními příjmy (nejnižší kvintil, resp. nejnižší decil)

b) 2004

c) Údaje za Rakousko, Belgie, Českou republiku, Dánsko, Francii, Irsko, Portugalsko, Španielsko pro období kolem roku 2005 se vztahují k období kolem roku 2000

Pramen: Eurostat, 20. 11. 2008; The social situation in the European Union 2007. Social cohesion through equal opportunities, EC, Brussels, 2008; Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008



→ **Tabulka č. 2 » Vývoj podílů jednotlivých kvintilů na celkových disponibilních příjmech ve vybraných členských státech EU^{a)}, 1995–2005^{b)}**

	Nejnižší kvintil	Střední kvintil	Nejvyšší kvintil
Silný růst		Irsko	Finsko
Mírný růst	Itálie	Nizozemsko, Velká Británie	Rakousko, Dánsko, Německo, Itálie, Švédsko
Stabilita	Belgie, Česká republika, Dánsko, Francie, Řecko, Maďarsko, Lucembursko, Nizozemsko, Portugalsko, Španělsko, Velká Británie	Rakousko, Belgie, Česká republika, Řecko, Maďarsko, Lucembursko, Portugalsko, Španělsko	Finsko, Rakousko, Dánsko, Německo, Itálie, Švédsko, Belgie, Česká republika, Francie, Maďarsko, Lucembursko, Portugalsko, Španělsko
Mírný pokles	Rakousko, Finsko, Německo, Irsko, Švédsko	Dánsko, Francie, Finsko, Německo, Itálie, Švédsko	Řecko, Nizozemsko, Velká Británie
Silný pokles			Irsko

a) Silný růst a silný pokles podílu skupin kvintilů — nad 2 procentní body; mírný růst a mírný pokles podílů skupin kvintilů — od 0,5 do 2 procentních bodů; stabilita podílů skupin kvintilů — pod 0,5 procentního bodu

b) Údaje za Rakousko, Belgii, Českou republiku, Dánsko, Francii, Irsko, Portugalsko a Španělsko se vztahují k období 1995–2000

Pramen: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008

Srovnávané členské státy s dosaženým stupněm rozvoje ekonomiky (HDP/obyvatele) blíže k jeho úrovni v České republice, tj. státy středomořského modelu, vykazují daleko vyšší průměrnou roční dynamiku reálných příjmů domácností (v rozmezí od 1,3 % v Itálii do 5,1 % ve Španělsku).

Také státy ostatních tří modelů vykazují v tomto období jejich vyšší dynamiku než Česká republika. Zvláště Finsko (2,9 %), Švédsko (2,3 %) a Irsko (6,6 %) vykazují jejich vysokou průměrnou roční dynamiku.

Obdobně nižší průměrnou roční dynamiku celkových reálných příjmů domácností jako Česká republika (i ve strukturálním kvintilovém průřezu) zaznamenávají v tomto období Francie (0,8 %) a Německo (0,7 %).

Rozdíly v dynamice disponibilních příjmů v rozčlenění podle pěti skupin (kvintilů) jejich úrovně se promítají do vývoje jejich podílů na celkovém objemu těchto příjmů v uvedeném období (viz údaje v tabulce 2).

Z uvedených údajů je zřejmá stabilita podílů 20 % příjemců s nejnižšími disponibilními příjmy ve většině srovnávaných členských států EU. Pouze Itálie zaznamenává jejich mírný růst a Rakousko, Finsko, Německo, Irsko a Švédsko zaznamenávají mírný pokles jejich podílu.

Střední třída příjemců disponibilních příjmů (střední tři kvintily) v tomto období v podstatě ztrácí pozici v jejich struktuře. Pouze Irsko zaznamenává silný růst jejich podílu a mírný růst jejich podílu zaznamenává také Nizozemsko a Velká Británie.

Podíl 20 % příjemců nejvyšších disponibilních příjmů se v tomto období ve většině srovnávaných členských států EU stabilizuje, resp. vykazuje mírný růst (v Rakousku, Dánsku, Německu, Itálii a Švédsku). Silný růst zaznamenává pouze Finsko. Nižší průměrná roční dynamika vývoje reálných příjmů u 20 % obyvatel s nejvyššími příjmy v období 1995–2005 (proti průměrné dynamice celkových příjmů) se promítá do poklesu podílu této skupiny obyvatel na celkových příjmech v Řecku,

Nizozemsku, Velké Británii a v Irsku – viz údaje v tabulkách 1 a 2.

Česká republika se podle těchto údajů řadí do skupiny srovnávaných členských států vykazujících stabilitu struktury disponibilních příjmů, což se promítá do stability (resp. mírného růstu) ukazatelů příjmové nerovnosti v období 2001–2006 (S80/S20: 3,4, resp. 3,5) – viz údaje v tabulce 1.

Asymetrie disponibilních příjmů obyvatel (tj. příjmů obyvatel po zdanění + transferů systémů vládních politik) je ve značné míře ovlivňována asymetrií tzv. tržních příjmů, tj. příjmů z účasti na trzích práce a ostatních tržních příjmů (z kapitálu a ze samostatné výdělečné činnosti).

Podle výsledků šetření OECD /11/ příjmy z účasti na trzích práce ovlivňují ve srovnávaných členských státech EU v období 1995–2005 růst nerovnosti disponibilních příjmů domácností pouze v České republice a v Německu. V ostatních státech přispívají ke stabilitě jejich nerovnosti nebo k jejímu snížení – viz údaje v tabulce 3.

Naproti tomu příjmy z kapitálu přispívají ke snížení nerovnosti disponibilních příjmů domácností ze srovnávaných členských států pouze v České republice, v Řecku, v Lucembursku a ve

Velké Británii. V ostatních státech mají tyto příjmy vliv na růst nerovnosti disponibilních příjmů domácností, resp. stabilizují míru jejich nerovnosti.

Obdobně jako příjmy z kapitálu také příjmy ze samostatné výdělečné činnosti přispívají v České republice (a také v Nizozemsku a v Portugalsku) v tomto období ke snížení nerovnosti disponibilních příjmů domácností. V ostatních srovnávaných členských státech zvyšují míru jejich nerovnosti, resp. ji stabilizují (ve Finsku).

Vývoj příjmů z účasti na trzích práce ovlivňuje růst nerovnosti celkových disponibilních příjmů v České republice v důsledku růstu rozptylu mzdových příjmů a v důsledku relativně vysokých genderových rozdílů ve mzdách. Naproti tomu rostoucí účast obyvatel na fungování kapitálového trhu a růst jejich podnikatelských aktivit do určité míry kompenzovaly růst nerovnosti celkových disponibilních příjmů vyvolaný rostoucí asymetrií mzdových příjmů. Vliv těchto faktorů se promítal do relativně příznivého vývoje ukazatelů příjmové nerovnosti (viz údaje v tabulce 1).

Tabulka č. 3 » Vliv základních komponent celkových příjmů na vývoj jejich míry nerovnosti ve vybraných členských státech EU^{a)}, 1995–2005^{b)}

	Příjmy z účasti na trzích práce	Příjmy z kapitálu	Příjmy ze samostatné výdělečné činnosti
Růst nerovnosti	Česká republika, Německo	Dánsko, Finsko, Francie, Maďarsko, Itálie, Nizozemsko, Španělsko, Švédsko	Belgie, Dánsko, Francie, Německo, Řecko, Maďarsko, Irsko, Itálie, Lucembursko, Španělsko, Švédsko, Velká Británie
Stabilita nerovnosti	Belgie, Dánsko, Finsko, Francie, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko, Portugalsko, Švédsko, Velká Británie	Belgie, Německo, Irsko, Portugalsko	Finsko
Snížení nerovnosti	Řecko, Maďarsko, Irsko, Španělsko	Česká republika, Řecko, Lucembursko, Velká Británie	Česká republika, Nizozemsko, Portugalsko

a) Na základě údajů za celé obyvatelstvo, v decilové struktuře vyrovnávaných disponibilních příjmů domácností (před zdaněním s výjimkou údajů za Belgii, Řecko, Maďarsko, Lucembursko a Španělsko)

b) 1995–2000: Rakousko, Belgie, Česká republika, Irsko, Portugalsko, Španělsko

Pramen: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008



Tabuľka č. 4 » Dlhodobější tendence mzdového vývoje a rozptyl mzdových príjmov ve vybraných členských státech EU, 1995–2006

	Průměrná roční tempa vývoje reálných mezd ^{a)}		Rozptyl mzdových příjmů v rozdělení podle decilů ^{b)}						Gendrové rozdíly ve mzdách ^{c)}		Úroveň průměrných mezd (PPS) ^{d)}		Relace úrovně průměrných mezd ^{e)}			
	1995–2000	2000–2005	9. k 1. decilu		9. k 5. decilu		5. k 1. decilu		1996	2006	1996	2006	2006	2006	EU-15 = 100	EU-19 = 100
			1996	2006	1996	2006	1996	2006								
EU-15	1,1	0,7	0,4	:	:	:	:	:	:	:	:	:	34 651	100	102	
EU-19 ^{d)}	1,4	0,9	0,6	:	:	:	:	:	:	:	:	:	33 958	98	100	
Česká republika	3,0	5,0	4,6	2,80	3,10	1,71	1,80	1,63	1,73	21	18	18 080	52	53		
Slovensko	5,0	2,9	4,3	:	:	:	:	:	:	:	:	14 992	43	44		
Maďarsko	0,5	7,0	2,0	4,01	4,56	2,10	2,34	1,90	1,94	18	:	20 005	58	59		
Polsko	5,0	1,0	1,9	3,50	4,21	1,99	2,19	1,76	1,95	20	10	16 267	47	48		
Severský model																
Dánsko	1,6	1,5	1,9	2,49	2,67	1,70	1,73	1,47	1,54	14	11	40 265	116	119		
Finsko	1,3	2,5	1,8	2,29	2,49	1,64	1,75	1,40	1,42	21	19	33 306	96	98		
Švédsko	3,2	1,5	2,1	2,27	2,31	1,63	1,67	1,40	1,38	16	15	32 328	93	95		
Nizozemsko	0,0	0,5	-0,1	2,78	2,91	1,71	1,76	1,62	1,65	22	17	41 764	121	122		
Anglosaský model																
Irsko	1,9	2,9	1,6	3,93	3,92	2,02	2,05	1,95	1,91	22	14	44 538	129	131		
Velká Británie	2,5	1,6	1,7	:	3,63	:	1,98	:	1,83	26	21	41 612	120	123		
Kontinentální model																
Belgie	1,3	0,3	1,3	:	:	:	:	:	:	:	:	42 333	122	125		
Lucembursko	1,2	1,5	0,8	:	:	:	:	:	:	:	:	50 152	145	148		
Rakousko	0,4	0,9	1,9	:	:	:	:	:	:	23	22	38 948	112	115		
Francie	1,3	1,3	0,9	3,09	2,91	1,93	1,98	1,60	1,47	10	12	35 645	103	105		
Německo	0,8	0,2	-0,3	2,91	3,26	1,82	1,73	1,60	1,89	24	23	35 256	102	104		
Středomořský model																
Itálie	0,8	0,2	-0,2	:	:	:	:	:	:	:	:	29 844	86	88		
Portugalsko	2,6	0,4	-2,6	:	:	:	:	:	:	:	:	21 080	61	62		
Španělsko	-0,5	-0,4	-0,7	4,22	3,53	2,10	2,14	2,01	1,65	:	:	28 821	83	85		
Řecko	1,9	3,4	3,5	:	:	:	:	:	:	:	:	29 661	86	87		

a) Je použit deflátor vydávající soukromé finální spotřeby
 b) Rozdíly mezi mediánovou úrovní příjmů mužů a žen v relaci vůči mediánové úrovni příjmu mužů; rozptyl je charakterizován relacemi úrovně hrubých příjmů podle uvedených decilů jejich struktury
 c) Přepočít pomocí kupní síly měn (PPS)
 d) EU-19 = EU-15 + Česká republika, Slovensko, Maďarsko, Polsko
 Pramen: OECD Employment Outlook 2008, OECD, Paris, 2008

Tabulka č. 5 » Změny nerovnosti příjmů z pracovního poměru mužů ve vybraných členských státech EU^{a)}, 1995–2005

	P90/P10	P50/P10	P90/P50
Podstatný růst	Česká republika, Německo, Maďarsko, Irsko, Polsko	Maďarsko, Polsko	Polsko
Malý růst	Nizozemsko, Švédsko, Velká Británie	Česká republika, Dánsko, Německo, Irsko, Nizozemsko, Švédsko, Velká Británie	Česká republika, Dánsko, Německo, Maďarsko, Irsko, Nizozemsko, Švédsko, Velká Británie
Beze změny			Finsko
Pokles	Finsko, Francie	Finsko, Francie	Francie

a) Na základě decilové struktury příjmů z plného pracovního úvazku; podstatný růst — 20% a větší růst uvedených relací; malý růst — 2,5–20% růst uvedených relací; beze změny — menší než 2,5% změna uvedených relací; pokles — 2,5% a větší pokles uvedených relací

Pramen: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008

1.2 Mzdové příjmy

Vývoj reálných mezd v české ekonomice vykazoval v období 1995–2006 výrazně rychlejší průměrnou roční dynamiku než u všech srovnávaných starých členských států EU-15, s tendencí akcelerace jejich dynamiky v období 2000–2006 (viz údaje v tabulce 4). Obdobný výrazný předstih dynamiky reálných mezd vykazuje v období 1995–2000 také Slovensko a Polsko a v období 2000–2005 Maďarsko.

Předstih dynamiky reálných mezd v České republice (a ve třech dalších nových členských státech EU) před jejich dynamikou ve starých členských státech EU-15 vytvářel příznivé podmínky pro sblížení jejich absolutní úrovně (v přepočtu na zaměstnanou osobu v plném pracovním úvazku). V roce 2006 dosahovala její úroveň (v přepočtu pomocí ukazatelů kupní síly měn – PPS) stále pouze 52 % průměru EU-15, resp. 53 % průměru devatenácti srovnávaných členských států EU-19 (viz údaje v tabulce 4).

Vzhledem k rozhodujícímu podílu mzdových příjmů na celkových disponibilních příjmech spotřebních jednotek srovnávaných členských států se rozdíl v absolutní úrovni mzdových příjmů promítá do úrovně celkových disponibilních příjmů

ve srovnatelném měnovém ekvivalentu (PPS). Mezi devatenácti srovnávanými členskými státy EU-19 se úroveň průměrných mezd (v PPS) řadí Česká republika na 17. místo a podle odhadu úrovně disponibilního mediánového příjmu na spotřební jednotku (v PPS) na 15. místo. U obou ukazatelů má Česká republika (spolu se třemi dalšími novými členskými státy EU) jejich úrovní blízko ke skupině států středomořského modelu.

Charakteristickým rysem vývoje úrovně průměrných mezd (v decilovém rozčlenění) ve srovnávaných členských státech v období 1995–2005 je růst strukturální nerovnosti, zejména mezi 10 % zaměstnaných s nejvyššími a nejnižšími mzdami (viz údaje v tabulkách 4 a 5). Velmi výrazný je nárůst nerovnosti mezi těmito skupinami příjemců mezd v České republice, v Maďarsku, v Polsku a v Německu.

V České republice a v řadě ostatních srovnávaných členských států roste v tomto období také nerovnost úrovně mzdových příjmů mezi nejvyšší a střední jejich úrovní (P90/P50) a mezi nejnižší a střední jejich úrovní (P50/P10) – viz údaje v tabulce 4.

Státy severského sociálního modelu vykazují srovnatelně nižší růst nerovnosti mzdových pří-



→ jmů ve všech třech strukturálních průřezech, což svými důsledky ovlivňuje nižší míru nerovnosti celkových disponibilních příjmů.

Rozptýl úrovně mzdových příjmů je ovlivňován nárůstem podílů atypických pracovních smluvních vztahů (částečných pracovních úvazků, dočasných pracovních úvazků), zvláště zaměstnanců s nejnižšími mzdami, a také přetrvávajícími rozdíly ve mzdách mezi muži a ženami. Podle odhadu /10/ se ve státech severského modelu podíl nárůst atypických pracovních úvazků téměř polovinou na růstu asymetrie mzdových příjmů.

1.3 Vliv rozhodujících faktorů na vývoj celkové příjmové asymetrie

Charakteristickým rysem vývoje celkových reálných disponibilních příjmů domácností v České republice v období 1995–2005 ve srovnání s členskými státy EU-19 byla jejich značně nižší průměrná roční dynamika (0,6%). Její obdobnou úroveň

vykazuje pouze Francie (0,8%) a Německo (0,7%). Pouze Rakousko zaznamenává její absolutní pokles (-0,6%) – viz údaje v tabulce 1.

Ve strukturálním průřezu (v kvintilové struktuře S80/S20) nevykazuje reálná dynamika disponibilních příjmů domácností v České republice v tomto období výraznější rozdíly od průměru (0,6%), resp. od dynamiky jejich mediánové úrovně (0,5%). Zachovává ale obdobné relace jako srovnávané členské státy severského a kontinentálního modelu, tj. jejich dynamika roste od nejnižších příjmových skupin k nejvyšším příjmovým skupinám (viz údaje v tabulce 1).

Tento strukturální vývoj disponibilních příjmů se v České republice promítá do udržení, resp. nevýrazného růstu úrovně jejich nerovnosti (měřené Giniho koeficientem) v tomto období, obdobně jako u Belgie, Francie, Maďarska, Itálie, Lucemburska, Portugalska a Španělska (viz údaje v tabulce 6). Souhrnná míra jejich asymetrie se v České republice (0,25) udržuje blízko její úrovně ve

Tabulka č. 6 » Dlouhodobé tendence nerovnosti disponibilních příjmů ve vybraných členských státech EU^{a)}, 1985–2005

	1985–1995 ^{b)}	1995–2005 ^{c)}	1985–2005
Podstatný růst	Česká republika, Itálie, Portugalsko, Velká Británie	Finsko, Německo	Finsko
Malý růst	Belgie, Finsko, Německo, Maďarsko, Lucembursko, Nizozemsko, Švédsko	Rakousko, Dánsko, Švédsko	Německo, Itálie, Portugalsko, Švédsko
Beze změny	Rakousko, Dánsko, Řecko, Irsko	Belgie, Česká republika, Francie, Maďarsko, Itálie, Lucembursko, Portugalsko, Španělsko	Rakousko, Belgie, Česká republika, Dánsko, Francie, Řecko, Maďarsko, Irsko, Lucembursko, Španělsko, Velká Británie
Malý pokles		Řecko, Irsko, Nizozemsko, Velká Británie	Francie, Irsko, Španělsko
Podstatný pokles	Francie, Španělsko		

a) Podstatný růst/pokles — změna Giniho koeficientu vyšší než 2,5 procentního bodu; malý růst/pokles — změna Giniho koeficientu mezi 1 a 2,5 procentního bodu; beze změny — změna Giniho koeficientu nižší než 1 procentní bod

b) Pro Českou republiku, Maďarsko a Portugalsko období 1990–1995

c) Pro Českou republiku, Rakousko, Belgii, Irsko, Portugalsko a Španělsko období 1995–2000

Pramen: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008

Tabulka č. 7 » Vliv sociálních politik^{a)} na snižování míry nerovnosti disponibilních příjmů ve vybraných členských státech EU, 1995–2005^{b)}

	Transfery veřejných finančních prostředků	Zdanění domácností	Celkový vliv transferů veřejných finančních prostředků a zdanění domácností
Růst	Česká republika, Francie, Německo, Itálie	Dánsko, Německo, Itálie, Nizozemsko	Česká republika, Francie, Německo, Itálie
Stabilita		Česká republika, Finsko, Francie, Irsko	Velká Británie
Pokles	Dánsko, Finsko, Irsko, Nizozemsko, Švédsko, Velká Británie	Švédsko	Dánsko, Finsko, Irsko, Nizozemsko, Švédsko

a) Redistribuční politiky vlád

b) 1995–2000: Belgie, Česká republika, Dánsko, Irsko

Pramen: Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008

státech severského modelu a v Rakousku (viz údaje v tabulce 1).

Na nižší asymetrii struktury disponibilních příjmů v České republice je také možné usuzovat z relací jejich absolutní úrovně vůči srovnávaným členským státům EU-19. Podle odhadu této úrovně je příznivější (13.) místo u 10 % obyvatel s průměrným nejnižším příjmem než u 10 % obyvatel s nejvyšším disponibilním příjmem (16. místo), resp. mediánovým příjmem (15. místo). Obdobná tendence je charakteristická také pro státy severského modelu a pro Belgie.

Vedle již zmíněných vlivů demografického vývoje a vývoje tržních disponibilních příjmů (tj. příjmů z účasti na trzích práce, z účasti na kapitálovém trhu a z podnikatelských aktivit) je asymetrie celkových disponibilních příjmů ve srovnávaných státech EU-19 ovlivňována jejich redistribučními politikami prostřednictvím transferů veřejných finančních prostředků a zdaněním domácností.

Podle analýzy vlivu těchto politik na snižování míry nerovnosti disponibilních příjmů za období 1995–2005 /11/ byl jejich vliv nejvýraznější ve státech severského modelu (viz údaje v tabulce 7). Podle těchto údajů transfery finančních prostředků zvyšovaly růst míry nerovnosti disponibilních příjmů v České republice, ve Francii, v Německu

a v Itálii. Jejich vliv působil v tomto období příznivě na pokles míry nerovnosti disponibilních příjmů v Dánsku, Finsku, Irsku, Nizozemsku, Švédsku a ve Velké Británii. Obdobný příznivý vliv mělo zdanění domácností ve Švédsku. Zdanění domácností stabilizovalo míru nerovnosti příjmů v České republice, ve Finsku, ve Francii a v Irsku. Příznivý efekt transferu veřejných finančních prostředků byl v řadě členských států v tomto období snižován výraznějším zdaněním domácností (v Dánsku, Německu, Itálii, Nizozemsku a ve Velké Británii).

Vliv těchto politik na snižování míry nerovnosti disponibilních příjmů v jednotlivých členských státech EU-19 je ovlivňován změnami ve struktuře tvorby těchto příjmů, tj. změnami proporcí těchto příjmů z účasti na trzích práce, z kapitálu a ze samostatné výdělečné činnosti.

Uvedený vývoj úrovně a struktury disponibilních příjmů se promítá do vývoje míry chudoby ve srovnávaných členských státech EU-19.

2. Riziko chudoby

Analýzy vývoje úrovně chudoby v členských státech EU se opírají o její pojetí definované již v roce 1975 v závěrech Evropské rady (/6/, /12/). Podle →

- této definice jsou obyvatelé považováni za chudé, jsou-li jejich materiální a sociální zdroje tak nízké, že neumožňují využití jejich lidského potenciálu plně se účastnit na životě společnosti, ve které žijí, resp. realizovat život na minimální úrovni přijatelné v členských státech, ve kterých žijí /12/.

Podle této definice jsou za chudé považováni obyvatelé žijící na nejnižších stupních struktury disponibilních příjmů. Rozdíly v absolutní úrovni chudoby mezi členskými státy EU, měřené hranicí (prahem) chudoby, tj. rozdíly v jejich životní úrovni jsou závislé na dosaženém stupni ekonomického rozvoje (měřeného ukazatelem HDP na obyvatele) členských států, ve kterých žijí.

Obdobně jako ukazatel životní úrovně také ukazatel chudoby je mnohohozměrový ukazatel. Pro účely monitorování a srovnávání sociálních systémů členských států EU a OECD se používají indikátory založené na relacích ukazatelů příjmů spotřebních jednotek. Tento systém měří úroveň tzv. relativní příjmové chudoby.

Podle metodiky Eurostatu pro šetření v systému SILC:

- hranice příjmové chudoby pro členské státy EU je stanovena ve výši 60 % vyrovnávaného národního mediánového disponibilního příjmu na spotřební jednotku;
- míra ohrožení chudobou je charakterizována podílem osob s ročním vyrovnaným národním mediánovým disponibilním příjmem nižším než hranice příjmové chudoby na spotřební jednotku EU na celkovém počtu obyvatel ve věkovém a gendrovém rozčlenění; je vykazována jak se započtením, tak bez započtení všech sociálních transferů; rozdíly mezi oběma ukazateli charakterizují míru využití transferů pro snižování rizika chudoby;
- intenzita ohrožení chudobou je charakterizována podílem rozdílů mezi hranicí příjmové chudoby a mediánovým vyrovnaným národním disponibilním příjmem osob pod hranicí příjmové chudoby na ukazateli příjmové chudoby.

Pro souhrnnou charakteristiku sociálního systému (modelů) jednotlivých členských států EU je

vedle těchto ukazatelů příjmové chudoby využívána také jejich vazba s vývojem trhu práce a se zdravotním systémem.

2.1 Hranice příjmové chudoby

Podle dohodnuté definice EU je možné srovnávané členské státy rozčlenit podle úrovně ukazatelů příjmové chudoby (vyjádřené ve srovnatelném měnovém ekvivalentu – PPS) spotřebních jednotek (jednočlenné a dvoučlenné domácnosti) ve vazbě k průměrné úrovni EU-25 (= 100) na čtyři skupiny států (viz údaje v tabulce 8):

- 31-50: Polsko, Slovensko, Maďarsko, Česká republika;
- 53-85: Portugalsko, Řecko, Španělsko, Itálie;
- 91-100: Finsko, Švédsko, Francie, Německo, Dánsko, Belgie;
- 101-174: Nizozemsko, Rakousko, Velká Británie, Irsko, Lucembursko.

Rozdíly v úrovni ukazatelů příjmové chudoby mezi srovnávanými členskými státy EU-19 jsou ovlivňovány jejich vazbami na dosažený stupeň ekonomického rozvoje (HDP/obyvatele), na míru asymetrie disponibilních příjmů, na ukazatele míry účasti jejich obyvatel na trzích práce a také na rozdíly v míře vlivu sociálních transferů.

Podle těchto údajů je podle použité definice absolutní hranice chudoby ve státech severského, anglosaského a kontinentálního modelu 1,8krát až 3,4krát vyšší než v České republice. Státy středomořského modelu se absolutní úrovní hranice příjmové chudoby (v PPS) výrazněji přibližují k České republice. Obdobnou její úroveň vykazuje Portugalsko. Pouze 1,3krát je vyšší v Řecku a v rozmezí 1,5krát až 1,7krát je vyšší ve Španělsku a v Itálii.

V dalších třech nových členských státech EU dosahuje její úroveň v porovnání s Českou republikou pouze 72-74 % v případě Slovenska a Maďarska a kolem 61 % v případě Polska (viz údaje v tabulce 8).

Tabulka č. 8 » Hranice příjmové chudoby a její relace k úrovni HDP na obyvatele a mediánovému příjmu ve vybraných členských státech EU, 2006

	Hranice chudoby ^(b)			Relace ^(b) HDP/obyv. (Česká republika = 100)	Relace ^(b) HDP/obyv. (EU-25 = 100)	Relace hranic chudoby (Česká republika = 100)		Pořadí států podle úrovně ^(d)		
	PPS		EU-25 = 100			Jednočetná domácnost + 2 děti ^(c)	Dvoučetná domácnost + 2 děti ^(c)	Hranice chudoby	HDP na obyvatele	
	Jednočetná domácnost	Dvoučetná domácnost + 2 děti ^(c)	Jednočetná domácnost							Dvoučetná domácnost + 2 děti ^(c)
EU-25	9 915	20 822	100	100	132	198	198	.	.	
Česká republika	5 002	10 505	50	76	100	100	100	16	16	
Slovensko	3 602	7 563	36	61	80	72	72	18	18	
Maďarsko	3 691	7 751	37	62	82	74	74	17	17	
Polsko	3 055	6 416	31	50	66	61	61	19	19	
Severský model										
Dánsko	9 806	20 592	99	121	159	196	196	7	5	
Finsko	8 990	18 879	91	112	147	180	180	11	9	
Švédsko	9 069	19 045	91	120	158	181	181	10	6	
Nizozemsko	10 006	21 012	101	126	166	200	200	5	3	
Anglosaský model										
Irsko	11 808	24 796	119	140	184	236	236	2	2	
Velká Británie	10 724	22 520	108	113	149	214	214	3	8	
Kontinentální model										
Belgie	9 915	20 822	100	115	151	198	198	6	7	
Lucembursko	17 208	36 136	174	268	353	344	344	1	1	
Rakousko	10 617	22 296	107	123	162	212	212	4	4	
Francie	9 117	19 147	92	108	142	182	182	9	11	
Německo	9 121	19 155	92	110	145	182	182	8	10	
Středomořský model										
Itálie	8 435	17 714	85	99	130	169	169	12	13	
Portugalsko	5 216	10 954	53	72	95	104	104	15	15	
Španělsko	7 533	15 819	76	101	133	151	151	13	12	
Řecko	6 762	14 201	68	94	124	135	135	14	14	

a) Hranice (práh) příjmové chudoby = 60 % ročního, národního vyrovnaného mediánového příjmu na spotřební jednotku EU

b) Přepočtení pomocí standardů kupní síly měn (PPS), šetření SILC 2006 — příjmy za rok 2005

c) Ve věku pod 14 let

d) Od nejvyšší k nejnižší; ukazatele přepočtené v PPS

Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008; Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries, OECD, Paris, 2008; Národní zpráva o strategických sociální ochrany a sociálního začlenění na léta 2008–2010, Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009



Tabulka č. 9 » Vývoj míry příjmové chudoby ve vybraných členských státech EU, 2001–2006 (%)

	Podíl osob s celkovými příjmy před sociálními transfery pod 60 % příjmového mediánu ^{a)}						Podíl osob s celkovými příjmy po sociálních transferech pod 60 % příjmového mediánu ^{b)}						Intenzita ohrožení chudobou ^{c)}	
	Celkem		Muži		Ženy		Celkem		Muži		Ženy		2006	2006
	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2001	2006	2006	2006
EU-27	:	26	:	25	:	27	:	16	:	15	:	17	:	22
EU-25	24	26	24	25	26	27	16	16	15	15	17	17	17	22
EU-15	24	26	:	25	:	27	15	16	:	15	:	17	:	:
Česká republika	18	22	18	21	19	22	8	10	7	9	8	11	11	17
Slovensko	:	20	:	20	:	20	:	12	:	12	:	12	:	20
Maďarsko	17	30	17	30	17	29	11	16	11	14	12	16	16	24
Polsko	31	29	31	30	30	28	16	19	16	20	15	19	19	25
Severový model														
Dánsko	29	28	:	27	:	29	10	12	:	11	:	12	:	17
Finsko	29	29	28	28	30	29	11	13	10	12	12	13	13	14
Švédsko	17	29	:	27	:	30	9	12	:	12	12 ^{d)}	12	12	22
Nizozemsko	22	21	21	20	23	22	11	10	11	10	12	10	10	17
Anglosaský model														
Irsko	30	33	29	31	32	35	21	18	20	17	23	19	16	16
Velká Británie	28	30	27	28	30	32	18	19	17	18	19	20	20	23
Kontinentální model														
Belgie	23	27	21	26	25	28	13	15	12	14	15	16	16	19
Lucembursko	23	24	24	24	23	23	12	14	12	14	13	14	14	19
Rakousko	22	25	19	24	25	26	12	13	9	11	14	14	14	15
Francie	26	25	26	24	27	26	13	13	12	12	13	14	14	19
Německo	21	26	:	25	:	26	11	13	:	12	:	13	:	20
Středomořský model														
Itálie	22	24	21	22	23	25	19	20	19	18	20	21	21	24
Portugalsko	24	25	25	24	24	26	20	18	20	18	20	19	19	23
Španělsko	23	24	22	23	25	25	19	20	17	18	20	21	21	26
Řecko	23	23	21	22	24	25	20	21	19	20	22	21	21	26

a) Podíl osob s upraveným mediánem disponibilních příjmů pod 60 % úrovně národního upraveného příjmu (včetně důchodových penzí)

b) Po odečtení sociálních transferů

c) Rozdíl mezi mediánovým příjmem osob ohrožených chudobou a hranicí příjmové chudoby vyjádřený jako podíl hranice příjmové chudoby

d) 2002

Pramen: Eurostat, 20. 11. 2008

2.2 Míra ohrožení chudobou

Rozdíly v celkové míře ohrožení chudobou jsou ovlivňovány mírou pracovní chudoby a strukturou rodin ohrožených chudobou.

2.2.1 Celková míra ohrožení chudobou

Podíl obyvatel ohrožených tzv. relativní chudobou (tj. jejich podíl s upraveným mediánem disponibilních příjmů nižším než 60 % úrovně národního mediánového upraveného příjmu) zaznamenává (podle použitých údajů) v období 2001–2006 v České republice sice růst jak před, tak po započtení sociálních transferů (z 18 na 22 %, resp. z 8 na 10 %), ale ČR se stále řadí mezi srovnávané členské státy s jeho nejnižší úrovní (viz údaje v tabulce 9).

Obdobnou tendenci vykazují také průměrné údaje za EU-25 před započtením sociálních transferů (z 24 % na 26 %). Po započtení sociálních transferů vykazuje celkový podíl obyvatel ohrožených chudobou v průměru EU-25 v tomto období stagnaci (na úrovni kolem 16 %).

Úroveň míry relativní chudoby má Česká republika blízko ke státům skandinávského modelu, zejména k Nizozemsku. S výjimkou dětí ve věku 0–17 let je její úroveň (po zahrnutí sociálních transferů) v České republice (v gendrovém a věkovém průřezu) nižší než ve všech třech skandinávských státech. Obdobně srovnatelně příznivá je úroveň míry relativní chudoby také na Slovensku (viz údaje v tabulce 9).

Úroveň míry relativní chudoby vykazuje zřetelnou tendenci růstu (v gendrovém a ve věkovém průřezu) od její nižší úrovně ve skupině států severského modelu ke státům modelu středomořského. Z těchto důvodů je možné využít zkušeností se snižováním a udržováním nízké relativní míry chudoby ve skandinávských státech pro korekce české sociální politiky.

Ve všech srovnávaných členských státech EU je úroveň relativní míry chudoby ovlivňována vedle míry nerovnosti příjmů také úrovní a efekty ze sociálních transferů.

Vliv sociálních transferů na úroveň míry příjmové chudoby (v průměru EU-25 se v roce 2006 snižuje celkový počet osob pod hranici příjmové chudoby po sociálních transferech o 38 %, u mužů o 40 %, u žen o 37 %, u dětí o 42 % a u obyvatel ve věku 65 a více let o 17 %) se v jednotlivých srovnávaných členských státech značně liší (jak v gendrovém, tak ve věkovém průřezu) – viz údaje v tabulce 10.

Podle těchto údajů vykazuje Česká republika vysokou efektivnost sociálních transferů na snižování míry relativní příjmové chudoby podle údajů za rok 2006 o 55 %. Tím se přibližuje k úrovni efektů sociálních transferů dosahovaných ve třech skandinávských státech (dosahujících úrovně efektů v rozmezí 55–59 %) a předstihuje úrovní jejich využití ostatní srovnávané státy. Na úrovni kolem 50 % vykazují jejich využití pro snižování celkové míry relativní příjmové chudoby pouze Nizozemsko (52 %) a Německo (50 %).

V důsledku vysoké efektivnosti sociálních transferů vykazuje Česká republika nejnižší (10 %) podíl osob s celkovými příjmy po sociálních transferech pod 60 % příjmového mediánu (viz údaje v tabulce 9). Obdobně nízký je jejich podíl na celkových disponibilních příjmech u mužů (9 %) a žen (11 %). Míra relativní příjmové chudoby je sice u českých ženských obyvatel po sociálních transferech vyšší než u mužů, je ale stále nižší než ve většině srovnávaných států (nižší je pouze v Nizozemsku, a sice 10 %). I když roste její úroveň jak u českých mužů (ze 7 % na 9 %), tak u žen (z 8 % na 11 %), je riziko relativní chudoby v České republice v obou gendrových průřezech mezi devatenácti srovnávanými členskými státy EU-19 v období 2001–2006 daleko nejnižší.

I když sociální transfery snižují úroveň rizika relativní chudoby dětí (ve věku 0–17 let) v České republice o 50 %, je její úroveň vyšší (16 %) než v členských státech severského modelu (v rozmezí 10–15 %). Zvláště nízkou její úroveň vykazuje Dánsko a Finsko (10 %). S výjimkou Lucemburska →

Tabulka č. 10 » Mira příjmové chudoby po zahrnutí sociálních transferů ve vybraných členských státech EU, 2006

	Míra ohrožení chudobou (%) ^{p)}															
	Obyvatelstvo celkem				Děti ve věku 0–17 let				Obyvatelé ve věku 18–64 let				Obyvatelé ve věku 65 a více let			
	Celkem	Muži	Ženy		Celkem	Muži	Ženy		Celkem	Muži	Ženy		Celkem	Muži	Ženy	
EU-25	16	15	17	19	15	14	15	15	15	14	15	19	16	21		
Česká republika	10	9	11	16	9	8	10	6	9	8	10	6	2	8		
Slovensko	12	12	12	17	11	11	10	8	11	11	10	8	4	11		
Maďarsko	16	16	16	25	15	15	14	9	15	15	14	9	7	11		
Polsko	19	20	19	26	19	20	18	8	19	20	18	8	6	9		
Severský model																
Dánsko	12	11	12	10	11	11	11	17	11	11	11	17	16	19		
Finsko	13	12	13	10	11	12	10	22	11	12	10	22	16	26		
Švédsko	12	12	12	15	11	12	11	12	11	12	11	12	7	15		
Nizozemsko	10	10	10	14	9	9	10	6	9	9	10	6	7	6		
Anglosaský model																
Irsko	18	17	19	22	15	14	16	27	15	14	16	27	23	31		
Velká Británie	19	18	20	24	16	15	16	28	16	15	16	28	25	30		
Kontinentální model																
Belgie	15	14	16	15	12	11	13	23	12	11	13	23	21	25		
Lucembursko	14	14	14	20	13	13	14	8	13	13	14	8	8	8		
Rakousko	13	11	14	15	11	10	12	16	11	10	12	16	11	20		
Francie	13	12	14	14	12	11	13	16	12	11	13	16	14	18		
Německo	13	12	13	12	13	12	13	13	13	12	13	13	11	14		
Středomořský model																
Itálie	20	18	21	25	18	16	19	22	18	16	19	22	18	24		
Portugalsko	18	18	19	21	16	15	17	26	16	15	17	26	26	26		
Španělsko	20	18	21	24	16	15	17	31	16	15	17	31	28	33		
Řecko	21	20	21	23	18	18	19	26	18	18	19	26	23	27		

a) Podíl osob ohrožených chudobou na celkovém počtu obyvatel v příslušných věkových skupinách; osoby s ročním vyrovnaným disponibilním příjmem (po zahrnutí všech sociálních transferů) nižším než 60% ročního národního mediánového vyrovnaného příjmu na spotřební jednotku EU; šetření SILC 2006 — příjmy za rok 2005
 Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008; Národní zpráva o strategii sociální ochrany a sociálního začlenění na léta 2008–2010, Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009

Tabulka č. 11 » Vývoj výivu efektivnosti sociálních transferů na snižování míry příjmové chudoby ve vybraných členských státech EU, 2001–2006 (%)^{a)}

	Celkem		Muži		Ženy		2006		Obyvatelé ve věku 65 a více let
	2001	2006	2001	2006	2001	2006	Děti ve věku 0–17 let	Obyvatelé ve věku 18–64 let	
EU-25	33	38	38	40	35	37	42	38	17
Česká republika	56	55	61	57	58	50	50	55	54
Slovensko	:	40	:	40	:	40	39	42	43
Maďarsko	35	47	35	53	29	45	43	48	36
Polsko	48	34	48	33	50	32	28	37	33
Severský model									
Dánsko	66	57	:	59	:	59	58	61	51
Finsko	62	55	64	57	60	55	67	59	29
Švédsko	47	59	:	56	:	60	58	61	43
Nizozemsko	50	52	48	50	48	55	48	57	50
Anglosaský model									
Irsko	29	45	31	45	28	46	46	46	32
Velká Británie	36	37	37	36	37	37	41	36	22
Kontinentální model									
Belgie	43	44	43	46	40	43	48	54	15
Lucembursko	48	42	50	42	43	39	41	43	20
Rakousko	45	48	52	54	44	44	59	52	16
Francie	50	48	54	50	52	46	55	50	20
Německo	48	50	:	48	:	50	65	58	13
Středomořský model									
Itálie	14	17	9	18	13	16	12	18	8
Portugalsko	17	28	20	25	17	17	25	30	16
Španělsko	17	17	23	22	20	16	14	20	9
Recko	13	9	9	9	8	16	8	14	13

a) Podíl rozdílu v míře příjmové chudoby před a po sociálních transferech na míře příjmové chudoby před sociálními transferi
 Pramen: Eurostat, 20. 11. 2008; Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008

→ (20%) je také blízko její obdobně nižší úrovně ve státech kontinentálního modelu (v rozmezí 12–15%) – viz údaje v tabulce 10.

Obdobně jako v ostatních srovnávaných členských státech EU-19 se v České republice také prohlubuje rozdíl v míře relativní příjmové chudoby obyvatel ve věku nad 65 let mezi muži (2%) a ženami (8%). V této věkové kategorii je míra relativ-

Z hlediska struktury celkového počtu obyvatel EU-25 ohrožených příjmovou chudobou (kolem 78 mil. osob) připadá rozhodující podíl kolem 24% na děti ve věku 0–17 let, 20% na zaměstnané, 22% na ostatní neaktivní obyvatele a kolem 19% na starší obyvatele (ve věku 65 a více let) – viz údaje v tabulce 12.

Česká republika spolu se třemi dalšími novými

Úroveň ukazatelů míry relativní chudoby ukazuje její značnou vazbu na fungování sociálních modelů srovnávaných členských států EU. Podle jejich úrovně se riziko chudoby jak v gendrové, tak věkové struktuře snižuje od států severského ke státům středomořského modelu, které vykazují úroveň rizika příjmové chudoby nejvyšší. Tento trend je možné zaznamenat také u efektivnosti sociálních transferů. Je nejnižší u států středomořského modelu. Česká republika má úroveň těchto ukazatelů nejbliže ke státům severského modelu.

ní chudoby v České republice u mužů a žen nižší než v ostatních srovnávaných státech. Obdobně příznivější je její úroveň ve třech dalších nových členských státech EU, v Nizozemsku a v Lucembursku.

Ve státech severského modelu a zejména v České republice má příznivý vliv na snižování rizika příjmové chudoby této věkové kategorie vysoká efektivnost sociálních transferů (54%). Je značně vyšší než v ostatních srovnávaných státech EU-19. V této věkové kategorii je podle údajů za rok 2006 míra rizika příjmové chudoby v České republice ze všech srovnávaných států EU-19 výrazně nejnižší (viz údaje v tabulkách 10 a 11).

Úroveň ukazatelů míry relativní chudoby ukazuje její značnou vazbu na fungování sociálních modelů srovnávaných členských států EU-19. Podle jejich úrovně se riziko chudoby jak v gendrové, tak věkové struktuře snižuje od států severského ke státům středomořského modelu, které vykazují úroveň rizika příjmové chudoby nejvyšší. Tento trend je možné zaznamenat také u efektivnosti sociálních transferů. Je nejnižší u států středomořského modelu. Česká republika má úroveň těchto ukazatelů nejbliže ke státům severského modelu.

členskými státy EU (podíl v rozmezí 28–33%), Švédsko (29%), Nizozemsko (31%), Irsko (32%) a Lucembursko (30%) vykazují nadprůměrně vysoký podíl dětí (ve věku 0–17 let) na celkovém počtu obyvatel ohrožených příjmovou chudobou. Výrazně vyšší je také podíl nezaměstnaných (nad průměrným podílem 12% v EU-25) v České republice (23%), na Slovensku (20%), v Polsku (20%), ve Švédsku (20%) a v Německu (20%).

Podílem důchodců na celkovém počtu osob ohrožených příjmovou chudobou se Česká republika řadí mezi srovnávané státy EU s jeho výrazně vyšším podílem (8% proti průměru 3% v EU-25), obdobně jako Slovensko (6%), Maďarsko (11%), Finsko (8%), Švédsko (6%) a Rakousko (6%).

Relativně nižší podíl zaměstnaných na celkovém počtu obyvatel ohrožených příjmovou chudobou (pod 20% podílu v průměru EU-25) vyazuje vedle České republiky (16%) a Maďarska (16%) také Finsko (16%), Irsko (14%) a Belgie (11%).

Česká republika a tři další nové členské státy EU (podíl v rozmezí 5–9%), Švédsko (9%), Nizozemsko (8%) a Lucembursko (8%) vykazují také výrazně podprůměrný podíl starších obyvatel (ve

Tabulka č. 12 » Struktura celkového počtu obyvatel ohrožených příjmovou chudobou ve vybraných členských státech EU, 2006 (%)^{a)}

	Míra příjmové chudoby ^{b)}	Děti (0–17 let)	Obyvatelé ve věku 18–64 let				Stáří obyvatelé (65 a více let)
			Celkem	V tom			
				Zaměstnaní	Nezaměstnaní	Důchodci	
EU-25	16	24	20	12	3	22	19
Česká republika	10	31	16	23	8	13	8
Slovensko	12	29	24	20	6	12	9
Maďarsko	16	33	16	15	11	16	9
Polsko	19	28	25	20	2	19	5
Severský model							
Dánsko	12	19	18	5	1	35	23
Finsko	13	17	16	14	8	18	27
Švédsko	12	29	24	20	6	12	9
Nizozemsko	10	31	19	12	1	27	8
Anglosaský model							
Irsko	18	32	14	8	2	29	17
Velká Británie	19	26	20	5	4	23	23
Kontinentální model							
Belgie	15	22	11	15	2	24	25
Lucembursko	14	30	33	6	1	23	8
Rakousko	13	23	22	11	6	18	21
Francie	13	23	20	11	3	23	20
Německo	13	18	20	20	4	20	19
Středomořský model							
Itálie	20	22	19	11	2	26	21
Portugalsko	18	21	25	8	3	18	24
Španělsko	20	22	21	11	2	19	25
Řecko	21	20	27	8	3	20	23

a) Celkový počet obyvatel ohrožených chudobou = 100%

b) Podíl obyvatel ohrožených chudobou (po všech sociálních transferech) na celkovém počtu obyvatel

Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008



Tabulka č. 13 » Míra pracovní chudoby ve vybraných členských státech EU, 2006 (%)^{a)}

	Obyvatelé ve věku 18 a více let				Pracující osoby				Nepracující osoby				Z toho					
	Muži		Ženy		Muži		Ženy		Muži		Ženy		Důchodci		Ostatní neaktivní			
	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24	Celkem	18-24		
EU-25	15	14	16	17	8	9	7	7	23	22	23	23	36	16	15	17	26	26
Česká republika	8	7	9	9	3	3	4	4	14	14	13	13	48	39	7	5	8	15
Slovensko	12	11	12	12	9	9	9	9	15	16	15	15	39	41	39	7	4	8
Maďarsko	12	12	12	12	10	10	9	9	15	14	15	15	48	52	45	10	9	10
Polsko	18	19	17	17	14	15	12	12	22	23	21	21	46	48	43	11	11	10
Severský model																		
Dánsko	12	12	12	12	5	5	5	5	22	24	21	21	26	39	14	16	15	16
Finsko	12	10	13	13	4	4	4	4	22	20	23	23	36	39	31	17	11	21
Švédsko	9	8	10	10	5	6	5	5	15	13	16	16	26	33	19	10	7	13
Nizozemsko	9	9	9	9	6	6	5	5	14	15	13	13	27	27	5	4	5	19
Anglosaský model																		
Irsko	18	17	20	20	6	6	5	5	34	37	32	32	47	53	35	30	30	34
Velká Británie	18	17	19	19	8	9	8	8	32	32	32	32	55	55	28	27	29	35
Kontinentální model																		
Belgie	14	13	15	15	4	5	3	3	24	24	24	24	31	31	19	20	18	26
Lucembursko	11	11	11	11	9	9	9	9	13	14	13	13	46	45	48	6	7	4
Rakousko	12	10	13	13	7	7	6	6	18	17	18	18	48	53	42	12	10	14
Francie	13	12	13	13	6	7	5	5	20	19	20	20	29	34	25	13	13	14
Německo	12	11	13	13	5	5	6	6	19	19	19	19	40	43	38	13	12	15
Středomořský model																		
Itálie	18	16	20	20	9	10	6	6	25	23	27	27	44	50	39	16	15	17
Portugalsko	18	18	19	19	12	13	11	11	27	26	27	27	28	33	24	25	25	28
Španělsko	19	17	20	20	10	11	9	9	28	28	28	28	35	41	31	26	25	23
Řecko	19	18	21	21	13	14	12	12	26	25	27	27	32	38	28	25	22	29

a) Podíl osob ohrožených chudobou v příslušných skupinách podle ekonomické aktivity ve věku 18 a více let z celkové počtu osob v příslušných skupinách podle ekonomické aktivity; osoby ohrožené chudobou: osoby s ročním vyrovnaným disponibilním příjmem (po zahrnutí všech sociálních transferů) nižším než 60% ročního národního vyrovnaného mediánového příjmu na spotřební jednotku EU; šetření SILC 2006 — příjmy za rok 2005
 Pramen: The social situation in the European Union 2007, Social cohesion through equal opportunities, EC, Brussels, 2008; Národní zpráva o strategických sociální ochrany a sociálního začleňování na léta 2008–2010, Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009

věku 65 a více let) na celkovém počtu osob ohrožených příjmovou chudobou (proti 19 % v průměru EU-25).

Značně vysoké podíly dětí (31 %), nezaměstnaných (23 %) a důchodců (8 %) na celkovém počtu obyvatel ohrožených příjmovou chudobou v České republice signalizují potřebu orientace opatření snižujících riziko chudoby zvláště na tyto skupiny obyvatel.

2.2.2 Míra pracovní chudoby

Příznivá pozice České republiky v nižší míře relativní chudoby mezi srovnávanými členskými státy EU je ovlivňována vedle nízké míry příjmové nerovnosti a relativně vysokou efektivností sociálních transferů (v kombinaci s nízkou úrovní příjmového mediánu) nízkou mírou pracovní chudoby (viz údaje v tabulce 13).

Podle šetření SILC 2006 /5/ vykazuje Česká republika (8 %) spolu se Švédskem (9 %) a Nizozemskem (9 %) z devatenácti srovnávaných členskými státy EU nejnižší podíl obyvatel (v ekonomicky aktivním věku nad 18 let) ohrožených pracovní chudobou, přičemž podíl mužů ohrožených chudobou (7 %) je ze srovnávaných členskými státy v České republice daleko nejnižší. Dosahuje pouze poloviny průměrného podílu EU-25 (14 %). Také podíl žen v ekonomicky aktivním věku nad 18 let ohrožených chudobou (9 %) je spolu s Nizozemskem (9 %) výrazně nižší než v ostatních srovnávaných státech.

Celková míra pracovní chudoby (tj. podíl obyvatel ve věku 18 a více let ohrožených chudobou) vykazuje vzestupnou tendenci od států severského a kontinentálního modelu k modelu anglosaskému a středomořskému s její nejvyšší úrovní.

Podle uvedeného šetření SILC 2006 je podíl pracujících osob ve věku 18 a více let ohrožených chudobou v České republice značně nižší. Pouze 3 % z jejich celkového počtu je ohroženo chudobou. Podíl pracujících mužů ohrožených chudobou je ze srovnávaných států v České republice nejnižší (3 %). Obdobně podíl pracujících žen ohrožených chudobou (4 %) je spolu s Finskem (4 %) ze srovnávaných států daleko nejnižší (viz údaje v tabulce 13).

Analýzy upozorňují na značný vliv forem pracovních úvazků na úroveň podílu pracujících ohrožených chudobou /6/. Ve většině srovnávaných členskými státy je podíl zaměstnaných s částečnými pracovními úvazky ohrožených chudobou vyšší než u pracovníků na plný pracovní úvazek. V průměru EU-25 je 11 % pracovníků na částečný pracovní úvazek vystaveno riziku chudoby proti 7 % pracovníků na plný pracovní úvazek (podle šetření SILC 2006). Pouze v Belgii, Dánsku, Nizozemsku a Švédsku nezvyšují částečné pracovní úvazky významným způsobem riziko chudoby zaměstnaných. Naproti tomu riziko chudoby zaměstnaných s těmito úvazky je velmi vysoké v Irsku, Maďarsku, Portugalsku, Finsku, ve Velké Británii, v Portugalsku a v Polsku. Také Francie a Rakousko vykazuje dvojnásobně vyšší podíl zaměstnaných s částečnými pracovními úvazky vystavených riziku chudoby, než je tomu u pracovníků s plným pracovním úvazkem. V České republice se pohybuje podíl pracovníků s částečným pracovním úvazkem vystavených riziku chudoby kolem 6 % proti 3 % s plným pracovním úvazkem.

Vzhledem k rozhodujícímu podílu žen na celkovém počtu zaměstnaných s částečnými pracovními úvazky je vliv tohoto faktoru na míru jejich ohrožení chudobou značně vyšší než u mužských pracovních sil.

Z hlediska genderové struktury celkového počtu obyvatel (ve věku 18 a více let) ohrožených pracovní chudobou vykazuje Česká republika nižší podíl mužů (43 %) a vyšší podíl žen (57 %), obdobně jako Finsko (42 %, resp. 58 %), Německo (41 %, resp. 59 %) a Itálie (42 %, resp. 58 %) – viz údaje v tabulce 14.

Struktura obyvatel ohrožených pracovní chudobou (ve věku 18 a více let) z hlediska pracovní aktivity a neaktivity je charakterizovaná v České republice nižším podílem pracujících osob (23 %) a vyšším podílem neaktivních, nepracujících osob (77 %) – viz údaje v tabulce 14. Ze srovnávaných členskými státy vykazují obdobnou strukturu oby-

→

→ vatel ohrožených pracovní chudobou Dánsko (23 %, resp. 77 %), Francie (26 %, resp. 74 %), Německo (20 %, resp. 80 %) a Itálie (23 %, resp. 77 %). Ještě nižší podíl pracujících osob oproti nepracujícím vykazuje Finsko (17 %, resp. 83 %), Irsko (18 %, resp. 82 %) a Belgie (14 %, resp. 86 %).

Naproti tomu do skupiny států s výrazně vyšším podílem pracujících ve struktuře obyvatel ohrožených pracovní chudobou se řadí Slovensko (41 % oproti 59 % nepracujících osob), Maďarsko (46 % oproti 54 %) a Lucembursko (46 % oproti 54 %).

S výjimkou Lucemburska s nižší mírou pracovní chudoby nepracujících mužů a žen (14 %, resp. 13 %) vykazují ostatní státy EU-15 značně vyšší podíl nepracujících mužů a žen ohrožených chudobou než Česká republika. Jejich podíl roste od států severského a kontinentálního modelu ke skupině států anglosaského a středomořského modelu (viz údaje v tabulce 13).

Podíl nepracujících osob (mužů a žen) ohrožených chudobou je ve srovnávaných členských státech ovlivňován jejich vnitřní strukturou, tj. podílem nezaměstnaných, nepracujících důchodců

proti průměru EU-25 (16 %) – viz údaje v tabulce 14. Obdobně vysoký je jejich podíl v genderovém průřezu. Dosahuje 18 % u mužů (proti 8 % v průměru EU-25) a 20 % u žen (proti 8 % v průměru EU-25).

Podíl nepracujících důchodců dosahuje kolem 20 %. Výrazně vyšší podíl vykazují ženy (15 %) než muži (5 %). Ze srovnávaných států zvláště vysoký podíl nepracujících důchodců ve struktuře obyvatel ohrožených pracovní chudobou vykazují Finsko (39 %) a Švédsko (31 %).

Podíl ostatních neaktivních ve struktuře obyvatel ohrožených pracovní chudobou je ovlivňován zejména vysokým podílem mladých obyvatel účastnících se vzdělávacího procesu v řadě členských států EU. V České republice to má vliv na nižší podíl (19 %) ostatních neaktivních ve struktuře obyvatel ohrožených pracovní chudobou. Je nižší, než vykazuje většina starých členských států EU-15. Pouze Maďarsko (9 %) a Velká Británie (10 %) vykazují značně nižší podíl ostatních neaktivních obyvatel ve srovnání s průměrem EU-25 (30 %) – viz údaje v tabulce 14.

Česká republika vykazuje nižší intenzitu ohrožení chudobou obyvatel v genderovém a věkovém průřezu (po započtení všech sociálních transferů) než v průměru EU-25. Vykazuje nejen nižší propad osob pod hranici chudoby než tři další srovnávané nové členské státy EU, ale také než většina srovnávaných starých členských států EU-15. Relativně nízká intenzita ohrožení chudobou českého obyvatelstva je příznivě ovlivňována srovnatelně nižší úrovní příjmové nerovnosti. Oba ukazatele jsou blíže jejich úrovni ve státech severského modelu. Příznivý vliv na srovnatelně nižší úroveň intenzity ohrožení chudobou má v České republice také vysoká efektivnost sociálních transferů.

a ostatních neaktivních na jejich celkovém počtu (viz údaje v tabulce 14).

V České republice z celkového podílu nepracujících na počtu obyvatel ohrožených pracovní chudobou (77 %) připadá daleko nejvyšší část na nezaměstnané (38 %). Je daleko nejvyšší ze všech srovnávaných států. Je to více než dvojnásobek

Rozčlenění nepracujících osob na skupiny nezaměstnaných, nepracujících důchodců a ostatních neaktivních osob ukazuje na vysokou úroveň podílu nezaměstnaných ohrožených chudobou ve všech srovnávaných státech.

Česká republika se řadí mezi srovnávané státy s vysokým podílem nezaměstnaných mužů (48 %)

a žen (39 %) ohrožených chudobou, tj. výrazněji nad jejich průměrným podílem v EU-25 (43 %, resp. 36 %). Obdobně vysoký podíl nezaměstnaných mužů a žen ohrožených chudobou je charakteristický také pro srovnávané další tři nové členské státy EU. Značně vysoký podíl nezaměstnaných ohrožených chudobou vykazují také oba státy anglosaského modelu, Lucembursko, Rakousko, Německo a Itálie (viz údaje v tabulce 13).

Relativně nižší podíl nezaměstnaných mužů a žen ohrožených chudobou ve státech severského modelu je možné připsat také důsledkům uplatnění aktivní politiky na jejich trzích práce. Také Belgie (31 %, resp. 31 %), Francie (34 %, resp. 25 %) a Portugalsko (33 %, resp. 24 %) vykazují (podle výsledků šetření SILC 2006) nižší podíl nezaměstnaných mužů a žen ohrožených chudobou (viz údaje v tabulce 13). Lze předpokládat, že také jejich zkušenosti s vytvářením podmínek pro snižování chudoby nezaměstnaných mohou být inspirační pro ostatní členské státy EU.

Srovnatelně nízký je v České republice (5 %, resp. 8 %), na Slovensku (4 %, resp. 8 %) a v Nizozemsku (4 %, resp. 5 %) podíl nepracujících mužů a žen v důchodu ohrožených chudobou. Ve všech třech státech je výrazně pod jejich průměrným podílem v EU-25 (15 %, resp. 17 %). Značně vyšší je jejich podíl zvláště v Irsku (30 %, resp. 30 %) a ve Velké Británii (27 %, resp. 29 %). Také Portugalsko (25 %, resp. 25 %), Španělsko (25 %, resp. 23 %) a Řecko (22 %, resp. 29 %) vykazují vysoký podíl nepracujících mužů a žen v důchodu ohrožených chudobou.

Z hlediska srovnání úrovně podílu nepracujících mužů a žen v důchodu ohrožených chudobou je možné konstatovat, že nejen pozice České republiky a Slovenska, ale i Maďarska a Polska je relativně příznivá (jejich podíl je značně nižší než v průměru EU-25).

Také podíl ostatních neaktivních mužů a žen ohrožených chudobou je v České republice výraz-

ně nižší (15 %, resp. 15 %) než v průměru EU-25 (26 %, resp. 26 %) a než v ostatních srovnávaných členských státech. Do skupiny států s obdobně nižším podílem ostatních neaktivních mužů a žen ohrožených chudobou se zařazuje vedle České republiky také Slovensko (18 %, resp. 19 %), Lucembursko (19 %, resp. 13 %), Nizozemsko (nízkým podílem ostatních neaktivních žen ohrožených chudobou ve výši 16 %) a Německo (nižším podílem ostatních neaktivních žen ohrožených chudobou ve výši 17 %).

2.2.3 Intenzita ohrožení chudobou

Úroveň absolutní hranice chudoby (tzv. práh chudoby) je v jednotlivých členských státech EU-19 vázána na úroveň disponibilních mediánových příjmů. Rozdíly v úrovni (intenzitě) ohrožení chudobou mezi srovnávanými státy je možné charakterizovat tzv. relativní mediánovou mezerou, tj. rozdílem mezi mediánovým příjmem osob ohrožených chudobou a hranicí příjmové chudoby, vyjádřeným v procentech (podílem) z této hranice. Vyšší úroveň tohoto ukazatele vyjadřuje výraznější propad obyvatel pod hranici chudoby³.

Česká republika vykazuje (podle šetření SILC 2006) nižší intenzitu ohrožení chudobou obyvatel v gendrovém a věkovém průřezu (po započtení všech sociálních transferů) než v průměru EU-25 (viz údaje v tabulce 15). Vykazuje nejen nižší propad osob pod hranici chudoby než tři další srovnávané nové členské státy EU, ale také než většina srovnávaných starých členských států EU-15. Relativně nízká intenzita ohrožení chudobou českého obyvatelstva je příznivě ovlivňována srovnatelně nižší úrovní příjmové nerovnosti. Oba ukazatele jsou blíže jejich úrovni ve státech severského modelu. Příznivý vliv na srovnatelně nižší úroveň intenzity ohrožení chudobou má v České republice také vysoká efektivnost sociálních transferů (viz údaje v tabulce 11).

³ Absolutní úroveň hranice chudoby je ve srovnávaných členských státech EU-19 značně rozdílná. Je vázána na dosažený stupeň ekonomického rozvoje (měřeného pomocí HDP/obyvatele). V České republice dosahuje úroveň hranice chudoby (vyjádřená v PPS) kolem 50 % průměru EU-25 — viz údaje v tabulce 8. V analýze je použit ukazatel intenzity ohrožení chudobou po zahrnutí všech sociálních transferů.

Tabulka č. 14 » Struktura obyvatel ohrožených pracovní chudobou ve vybraných členských státech EU, 2006 (%)

	Celkem ^{a)}		Muži		Ženy		Pracující osoby						Nepracující osoby						Z toho					
							Pracující osoby		Pracující osoby		Pracující osoby		Nepracující osoby		Nepracující osoby		Důchodci		Důchodci		Ostatní neaktivní			
	Celkem	Ženy	Muži	Ženy	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy
EU-25	100	55	45	10	17	10	72	28	45	16	8	8	26	11	15	30	7	22						
Česká republika	100	57	43	13	10	10	77	30	46	38	18	20	20	5	15	19	7	12						
Slovensko	100	55	45	21	20	20	59	23	35	26	13	13	16	4	12	17	7	10						
Maďarsko	100	47	53	26	21	21	54	21	32	17	8	8	28	10	18	9	3	6						
Polsko	100	50	50	20	20	14	66	29	36	29	15	14	17	7	10	20	7	13						
Severový model																								
Dánsko	100	47	53	13	11	11	77	34	42	9	7	3	29	12	17	38	16	23						
Finsko	100	42	58	9	8	8	83	33	50	19	12	7	39	11	28	24	10	15						
Švédsko	100	45	55	21	15	15	65	24	40	8	6	3	31	9	22	26	10	16						
Nizozemsko	100	49	51	22	15	15	64	27	36	17	7	10	10	4	6	37	16	20						
Anglosaský model																								
Irsko	100	44	56	9	5	5	86	35	51	21	11	11	29	13	16	36	11	25						
Velká Británie	100	47	53	20	15	15	65	28	37	7	4	3	47	19	29	10	5	5						
Kontinentální model																								
Belgie	100	44	56	9	5	5	86	35	51	21	11	11	29	13	16	36	11	25						
Lucembursko	100	48	52	28	18	18	54	20	34	8	4	4	8	6	2	38	9	28						
Rakousko	100	44	56	20	12	12	68	24	44	9	5	4	27	11	17	31	8	23						
Francie	100	45	55	16	10	10	74	29	45	14	8	6	28	13	15	32	8	24						
Německo	100	41	59	10	10	10	80	31	48	21	10	11	31	13	18	28	8	19						
Středomořský model																								
Itálie	100	42	58	17	6	6	77	26	52	14	7	7	18	10	9	45	8	36						
Portugalsko	100	46	54	21	16	16	63	24	39	8	4	4	29	14	16	25	6	20						
Španělsko	100	45	55	19	9	9	71	25	46	13	6	8	20	14	6	38	6	32						
Řecko	100	45	55	21	12	12	67	23	44	8	4	4	28	14	15	31	6	25						

a) Podle ekonomické aktivity; osoby ve věku 18 a více let

Pramen: The social situation in the European Union 2007, Social cohesion through equal opportunities, EC, Brussels, 2008

Tabulka č. 15 » Intenzita ohrožení chudobou a příjmová nerovnost ve vybraných členských státech EU, 2006 (%)

	Intenzita ohrožení chudobou ^{a)}												Příjmová nerovnost ^{b)}		
	Obyvatelstvo celkem				Děti ve věku 0–17 let		Obyvatelé ve věku 18–64 let				Obyvatelé ve věku 65 a více let				
	Celkem	Muži	Ženy		Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži	Ženy	Celkem	Muži		Ženy	
EU-25	22	23	22	23	25	25	24	18	18	18	18	18	4,8		
Česká republika	17	19	16	18	18	20	17	7	11	7	11	7	3,5		
Slovensko	20	21	20	20	21	22	20	15	12	17	12	17	4,0		
Maďarsko	24	25	23	25	25	25	24	17	21	16	21	16	5,5		
Polsko	25	26	24	27	25	26	25	14	14	14	14	14	5,6		
Severský model															
Dánsko	17	19	15	15	23	24	21	8	6	9	6	9	3,4		
Finsko	14	15	14	10	17	17	17	11	10	12	10	12	3,6		
Švédsko	22	25	20	21	26	27	26	12	10	12	10	12	3,5		
Nizozemsko	17	20	17	17	20	21	17	8	8	11	8	11	3,8		
Anglosaský model															
Irsko	16	18	15	19	19	19	18	9	10	8	10	8	4,9		
Velká Británie	23	23	23	21	26	27	24	19	18	20	18	20	5,4		
Kontinentální model															
Belgie	19	21	18	21	21	22	21	17	19	17	19	17	4,2		
Lucembursko	19	19	19	20	19	18	19	21	21	17	21	17	4,2		
Rakousko	15	18	14	17	19	19	19	13	13	13	13	13	3,7		
Francie	19	19	18	15	21	21	20	19	18	20	18	20	4,0		
Německo	20	21	19	18	22	23	21	17	19	17	19	17	4,1		
Středomořský model															
Itálie	24	25	24	28	28	28	28	18	16	19	16	19	5,5		
Portugalsko	23	22	24	24	25	24	25	17	16	19	16	19	6,8		
Španělsko	26	26	25	28	29	28	29	21	23	19	23	19	5,3		
Recko	26	26	26	25	27	28	26	24	22	25	22	25	6,1		

a) Rozdíl mezi mediánovým příjmem osob ohrožených chudobou a hranicí příjmové chudoby vyjádřený jako podíl hranice příjmové chudoby; osoby ohrožené chudobou: osoby s ročním vyrovnaným disponibilním příjmem (po zahrnutí všech sociálních transferů) nižším než 60 % ročního národního mediánového příjmu na spotřební jednotku EU; šetření SILC 2006 — příjmy za rok 2005

b) Relace celkových příjmů 20 % obyvatel s nejvyššími disponibilními příjmy (nejvyšší kvintil) k celkovým příjmům 20 % obyvatel s nejnižšími disponibilními příjmy (nejnižší kvintil); šetření SILC 2006 — příjmy za rok 2005

Pramen: Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion, Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008; Národní zpráva o strategických sociální ochrany a sociálního začleňování na léta 2008–2010, Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009



→ Obdobně jako ve většině ostatních srovnávaných států EU-19 vykazují muži vyšší úroveň intenzity ohrožení chudobou (po všech sociálních transferech) než ženy.

V průměru celkového obyvatelstva vykazují příznivější (nižší) úroveň intenzity ohrožení chudobou než Česká republika (17%) ze srovnávaných států pouze Finsko (14%), Irsko (16%) a Rakousko (15%). V mužské populaci je nižší intenzita ohrožení chudobou než v ČR (19%) pouze ve Finsku (15%), Irsku (18%) a Rakousku (18%). Nižší úroveň intenzity ohrožení chudobou než česká ženská populace (16%) vykazují tyto populace pouze v Dánsku (15%), ve Finsku (14%), v Irsku (15%) a v Rakousku (14%). V obou genderových průřezech ale nejsou rozdíly mezi Českou republikou a těmito státy tak výrazné.

Ve věkovém průřezu je vystavena nižší intenzitě ohrožení chudobou česká dětská populace ve věku 0–17 let (18%). Pouze ve Finsku (10%), v Dánsku (15%) a ve Francii (15%) je tato populace vystavena nižší intenzitě ohrožení chudobou než v České republice.

Také čeští obyvatelé v produktivním věku (18–64 let) vykazují příznivější (nižší) intenzitu ohrožení chudobou než většina srovnávaných členských států EU-19. Její celková úroveň (18%) je výrazně pod její průměrnou úrovní v EU-25 (25%) a nižší je pouze ve Finsku (17%). Blíže k její úrovni v České republice (18%) je pouze Irsko, Lucembursko a Rakousko (kolem 19%).

Česká mužská populace v produktivním věku vykazuje vyšší hodnotu intenzity ohrožení chudobou (20%) než populace ženská (17%). Její nižší úroveň vykazují u mužské populace ze srovnávaných států pouze Finsko (17%), Irsko (19%), Lucembursko (18%) a Rakousko (19%). Ženy v produktivním věku jsou vystaveny obdobně nižší intenzitě ohrožení chudobou jako v České republice (17%) pouze ve Finsku (17%) a v Nizozemsku (17%).

Daleko nejpříznivější ukazatel intenzity ohrožení chudobou ze srovnávaných členských států vykazují staří čeští obyvatelé (ve věku 65 a více let). Ani jeden ze srovnávaných států nevykazuje tak nízkou intenzitu ohrožení chudobou obyvatel v této věkové kategorii jako Česká republika (7%). K její celkové úrovni mají blízko pouze Dánsko (8%), Nizozemsko (8%) a Irsko (9%).

Také v této věkové kategorii vykazuje česká mužská populace vyšší intenzitu ohrožení chudobou (11%) než ženská populace (7%). Starší muži jsou vystaveni nižší intenzitě ohrožení chudobou než v České republice (11%) ve státech severského modelu (v rozmezí 6–10%) a v Irsku (10%). Naproti tomu tyto země nedosahují tak nízké intenzity ohrožení chudobou starších žen, jako je tomu u českých žen v této věkové kategorii (7%). Pouze Dánsko (9%) a Irsko (8%) se k úrovni ČR přibližují.

Obdobně jako u řady ostatních ukazatelů fungování sociálních systémů ve srovnávaných státech EU také ukazatele intenzity ohrožení chudobou zachovávají trend jejich růstu od států severského ke státům středomořského modelu.

Udržení srovnatelně nízké intenzity ohrožení chudobou v České republice je v rozhodující míře závislé nejen na růstu disponibilních příjmů obyvatel, udržení a snižování nízké příjmové nerovnosti ve věkovém a genderovém průřezu, ale také na udržení potřebné míry sociálních transferů i v budoucím období. Vyšší důraz na jejich snižování v období finanční a ekonomické krize (po roce 2007) může svými důsledky snižovat realizaci produktivního potenciálu českých obyvatel se všemi důsledky pro soudržnost české společnosti a jejich sociální začleňování. Zajišťování rozpočtové rovnováhy za každou cenu (ve specifických podmínkách důsledků finanční a ekonomické krize) může mít řadu nepříznivých důsledků pro dlouhodobé zájmy české společnosti, zejména pro udržitelnost jejího sociálního modelu.

LITERATURA A PRAMENY

- /1/ Zeman, K.: *Reflexe realizace sociální Evropy v zájmech České republiky (srovnávací analýza)*. Výzkumná studie, Institut evropské integrace, NEWTON College, a. s., červen 2009
- /2/ Špidla, V.: *Ani dobrá strategie vítězství nezaručí*. Rozhovor s evropským komisařem pro zaměstnanost, sociální politiku a rovné příležitosti, Lidové noviny, 23. 10. 2009
- /3/ *A citizens' agenda: Delivering results for Europe*. COM (2006) 211 final, EC, Brussels, 10. 5. 2006
- /4/ *Europe's social reality*. A consultation paper from the Bureau of European Policy Advisers, EC, Brussels, 2007
- /5/ *The social situation in the European Union 2007. Social cohesion through equal opportunities*. EC, Brussels, 2008
- /6/ *Monitoring progress towards the objectives of the European Strategy for Social Protection and Social Inclusion*. Commission Staff Working Document, EC, Brussels, 6. 10. 2008
- /7/ *Opportunities, access and solidarity: towards a new social vision for 21st century Europe*. COM (2007) 726 final, EC, Brussels, 20. 11. 2007
- /8/ Zeman, K.: *Reflexe obnovené sociální agendy EU v evropském sociálním modelu*. Scientia et Societas, 2009, roč. V, č. 2, s. 112–135, ISSN 1801-7118
- /9/ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2008–2010)*. COM (2007) 803 final, EC, Brussels, 11. 12. 2007
- /10/ *Progress Report on the Sustainable Development Strategy 2007*. COM (2007) 642, EC, Brussels, 22. 10. 2007
- /11/ *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. OECD, Paris, 2008
- /12/ *A single market for 21st century Europe*. COM (2007) 724 final, EC, Brussels, 20. 11. 2007
- /13/ *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005–2008)*. COM (2005) 141 final, EC, Brussels, 12. 4. 2005
- /14/ http://ec.europa.eu/environment/climat/climate_action.htm
- /15/ *OECD Employment Outlook 2008*. OECD, Paris, 2008
- /16/ *Národní zpráva o strategiích sociální ochrany a sociálního začleňování na léta 2008–2010*. Ministerstvo práce a sociálních věcí České republiky, 2009
- /17/ Eurostat, 20. 11. 2008

KLÍČOVÁ SLOVA

obnovená sociální agenda, evropský sociální model, ohrožení chudobou, příjmová asymetrie, příjmová nerovnost, mzdové příjmy, sociální transfery

ABSTRACT

The article summarizes the results of the comparative analysis of the trends in income inequalities and poverty in the Czech Republic and selected EU member states. Income asymmetry is compared by the distribution of the total equalized disposable annual income among different strata of population according to the level of income. The differences of the income level and its asymmetry according to the household size is also compared. The risks of poverty is compared by the changes in relative income poverty and in absolute poverty of the different population groups and household types. The changes in risks of poverty among people of working age is also compared. The results of the comparative analysis of the income inequalities and the risk of poverty based on "hard" statistical figures is supported by the results of the Eurobarometer inquiries of the poverty and exclusion perception by the EU member states citizens.



→ **KEYWORDS**

renewed social agenda, European social model, risk of poverty, income asymmetry, income inequality, wage-earner income, social transfers

JEL CLASSIFICATION

I30, I32, I38



Inovácie ako akcelerátor ekonomického rastu

► Ing. Eva Petrová » Katedra mezinárodného obchodu,
Fakulta mezinárodných vzťahů Vysoké školy ekonomické v Praze¹

* Inovácie sú v rozvinutých krajinách základom dlhodobého ekonomického rastu. Do nedávnej doby bolo globálne prostredie pre inovácie pozitívne, keďže investície krajín OECD do výskumu a vývoja sa v roku 2006 zdvojnásobili z pôvodných 468 miliárd amerických dolárov z roku 1996. Hrubý domáci produkt, ako základný ukazovateľ v makroekonómii pre určovanie výkonnosti ekonomík jednotlivých štátov,² závisí od toho, koľko pracovníkov je v danej zemi k dispozícii a aká je ich produktivita. Vychádza z dvoch priamych faktorov: využitia pracovnej sily a jej produktivity. Produktivita je dôležitá najmä v dlhodobom horizonte a je základom udržateľného ekonomického rastu, zatiaľ čo centrálnym zdrojom rastu produktivity sú inovácie.³

Cieľom tejto práce je vysvetliť súvislosti medzi investíciami do inovácií a rastom HDP vo vybraných krajinách OECD. Krajiny OECD boli vybrané pre tento výskum pre dobrú dostupnosť štatistických dát potrebných pre tento výskum.

1. Definícia inovácií

Pojem inovácie vznikol z latinského slovesa „innovare“ – obnovovať. Z významu slova je zrejmé, že sa jedná o novinku, novosť či obnovu napodobne-

nú v rôznych formách. Existuje niekoľko perspektív, ako je možné jednotlivé typy inovácií rozdeliť.

OECD Oslo Manuál rozlišuje štyri typy inovácií.

Inovácia produktu predstavuje zmenu v spôsobe, akým sú produkty alebo služby dodávané. Príkladom inovácie produktu môže byť nový dizajn notebooku, mobilného telefónu alebo i nový druh bankových pôžičiek.

Inovácia procesu spočíva v zmene spôsobu, akým sa produkty alebo služby vytvárajú. Zmena vo výrobnom procese použitých pri výrobe notebooku alebo mobilného telefónu môžeme označiť za príklad procesnej inovácie.

Často krát je náročné určiť či daná inovácia je inováciou produktu alebo procesu. Vo väčšine prípadov sa tieto dva druhy inovácií zlučujú – napríklad v oblasti služieb pri poskytovaní nového druhu pôžičiek je ťažké určiť, či ide o nový produkt, alebo o zmenu v procese poskytovania pôžičiek.

Organizačné inovácie sa vzťahujú na implementáciu nových organizačných metód. Príkladom môžu byť zmeny v obchodných praktikách, pracovného prostredia organizácie alebo vo verejných vzťahoch spoločnosti.

Marketingové inovácie zahŕňajú implementáciu nových marketingových metód. Tie môžu obsahovať zmeny v produktovom dizajne alebo v ba-

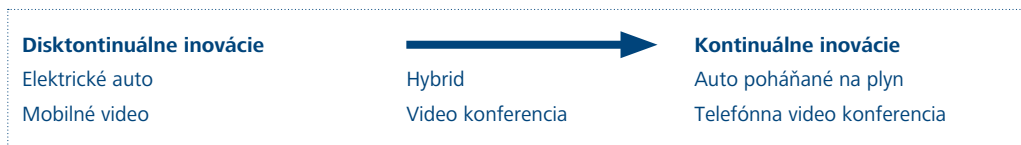


¹ Článek byl zpracován v rámci projektu specifického výzkumu Fakulty mezinárodních vztahů Vysoké školy ekonomické v Praze č. SV200036/2110 „Vliv globální ekonomické krize na vybrané aspekty mezinárodních ekonomických vztahů“.

² Sheffrin, S. M.: *Economics: Principles in Action*. Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 1996, ISBN 0-13-063085-3, str. 57

³ Guillec, D., Pilat, D.: *Productivity measurement and analysis*. Chapter: *Productivity and growth innovation in OECD*. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5, str. 41

→ **Box č. 1 » Príklady diskontinuálnych a kontinuálnych inovácií**



Zdroj: Autorka

lení, reklamy produktu a jeho umiestnení na trhu, v metódach určovania cien produktov a služieb.⁴

Heřman⁵ zase rozlišuje inovácie podľa zamera- nia inovačného procesu na inovácie výrobové a technologické.

Výrobové inovácie sú zamerané na nové, vyššie potreby užívateľa, nové trhy alebo sa podstatne odlišujú konštrukčným riešením a užívateľskými funkciami k uspokojeniu užívateľa od doposiaľ vyrábaných výrobkov. Do tejto kategórie spadajú i materiálové inovácie, ktoré sledujú zlepšenie kvality materiálnej zložky výrobku, dosiahnutie jeho atraktívnejšieho vzhľadu, jeho ľahšiu udržiavateľnosť, zníženie hmotnosti i spracovateľských nákladov, a tým i konečné ceny.

Technologické inovácie zahŕňujú novinky a podstatné zmeny výrobných technológií a technologických postupov. Technológia výroby musí vždy odpovedať požiadavkám na zabezpečenie vysokej kvality výrobkov a pokiaľ výrobca nie je schopný uskutočňovať inovácie vo vlastnej technológii, ohrozuje tým svoju konkurenčnú pozíciu na trhu. Technológia musí pružne reagovať na meniace sa požiadavky, prania a potreby zákazníkov, tzn. na zvyšovanie úrovne kvality výrobkov. Technologické inovácie smerujú k znižovaniu výrobných nákladov a tým i cien výrobkov.

Pre technologické produkty je charakteristické použitie nových technológií u existujúcich produktov. Kľúčovým problémom v tomto prípade je identifikácia aplikácií v prípade ak technológia pri-

náša výhody v cene alebo výkone, resp. funkcie. Technológovia sa zaoberajú vývojom určitého zariadenia, pričom potenciálny zákazník si kupuje produkt. Týmto je úlohou marketingu vytvoriť zo zariadenia produkt. Zariadenie, ktoré nefunguje, alebo ktoré sa ťažko vyrába, je relatívne jednoduché identifikovať a opraviť, kdežto produkt sa môže zle predávať kvôli nevhodnej logistike alebo zlému „brandingu“ (budovaniu značky).

Osobný počítač alebo notebook je príkladom produktu, ktorý sa skladá z veľkého počtu zariadení alebo subsystémov, vrátane základného hardwaru, operačného systému, aplikačného softwaru, jazyku, dokumentácie, technickej podpory, imidžu, atď. U high-tech produktov preto nestačí porovnávať technické parametre rôznych technologických alternatív, ale je potrebné sledovať prečo by potenciálni zákazníci mohli mať záujem o alternatívu k existujúcemu riešeniu – napr. nižšie náklady, väčšia spoľahlivosť alebo móda. Obecne platí, že pokiaľ si kupujúci myslí, že technológie sú si podobné, má tendenciu rozhodovať sa na základe ostatných aspektov ako je design, imidž značky, referencie od známych a pod.⁶

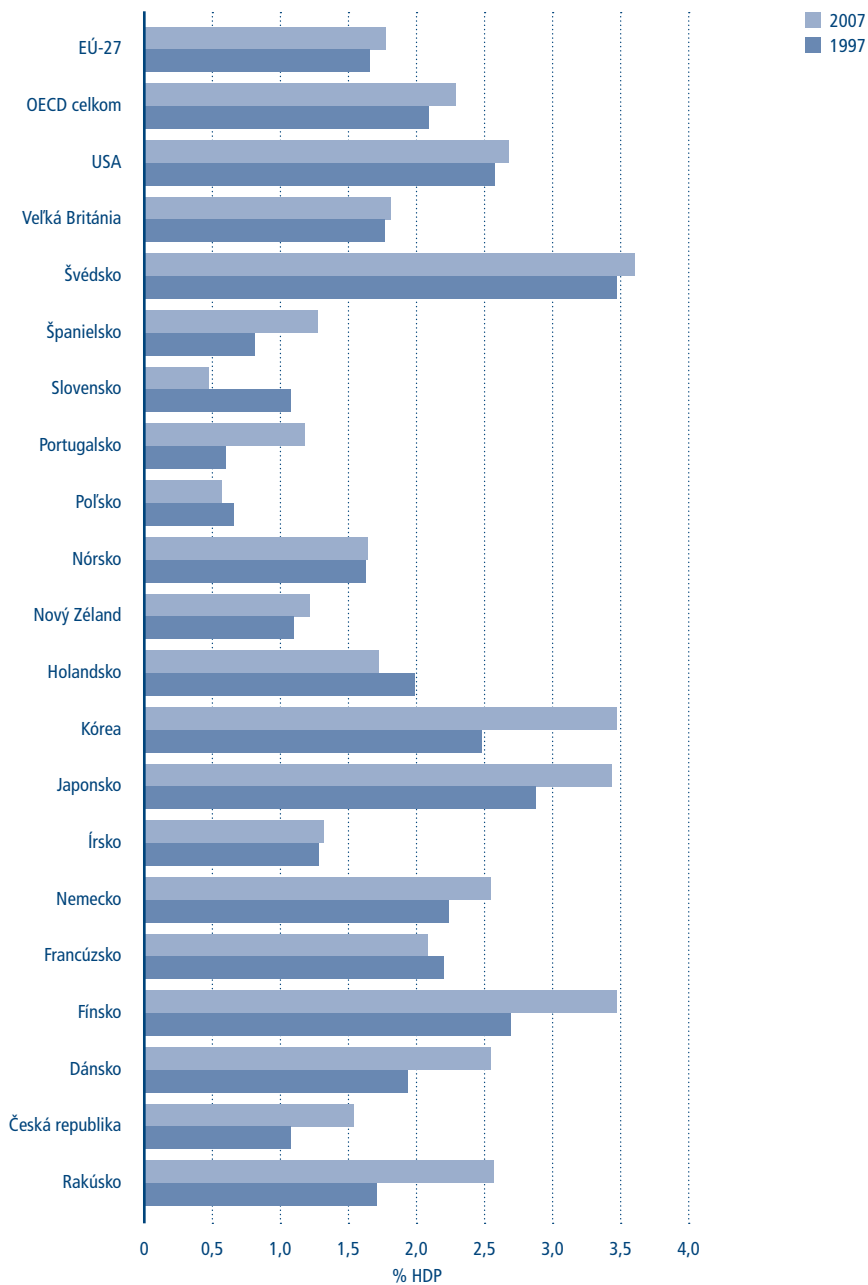
Ďalšou dimenziou ako je možné rozdeliť technologické inovácie je **miera ich novosti**. Miera novosti je relatívny pojem a jeho definícia je subjektívna. Existujú rôzne miery inovácií – od malých, prírastkových (**kontinuálnych**) až po zásadné (**diskontinuálne**) zmeny, ktoré transformujú spôsob, akým o veciach uvažujeme a používame ich. Box

⁴ Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd Edition. OECD, European Commission, 2005

⁵ Heřman, J., Hezina, M., Zeman, K.: Průmyslové inovace. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002, ISBN 80-245-0434-0, str. 8–12

⁶ Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K.: Řízení inovací. Computer Press, Brno, 2007, ISBN 978-80-251-1466-7, str. 249–252

Graf č. 1 » Celkové domácí výdaje na výzkum a vývoj ako percento HDP vo vybraných krajinách OECD



Zdroj: Main Science and Technology Indicators. OECD, február 2009



→ č. 1 znázorňuje príklady diskontinuálnych a kontinuálnych inovácií.⁷

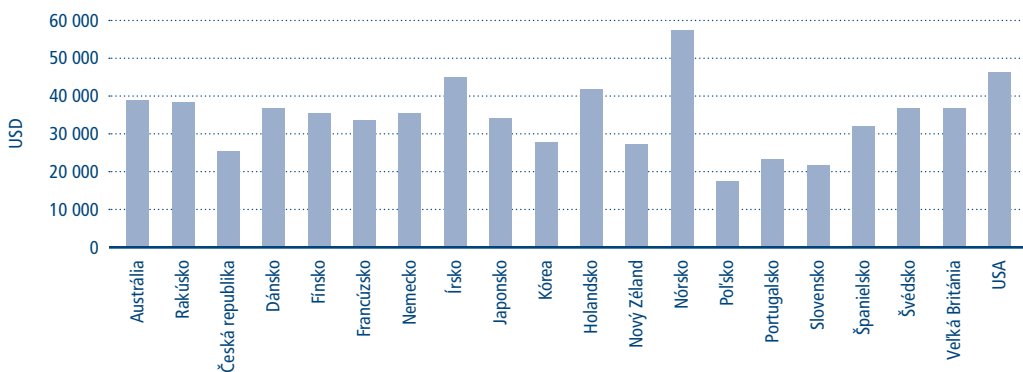
Aj keď inovácie niekedy prinášajú diskontinuálnu zmenu – niečo úplne nové, pre svet neznáme, vo väčšine prípadov sa jedná o inovácie kontinuálne. Produkty sú len zriedka novými pre celý svet. Ettlíe⁸ odhaduje, že diskontinuálne inovácie predstavujú len 6 až 10 percent zo všetkých projektov, ktoré sú označované ako inovačné.

2. Intenzita výskumu a vývoja

Intenzita výskumu a vývoja ako vzťah medzi celkovými domácimi nákladmi na výskum a vývoj a HDP, je najčastejšie užívaným indikátorom merajúcim intenzitu vedy a technológie v danej krajine. Vývoj tejto intenzity medzi rokmi 1997 až 2007 predstavuje graf č. 1.

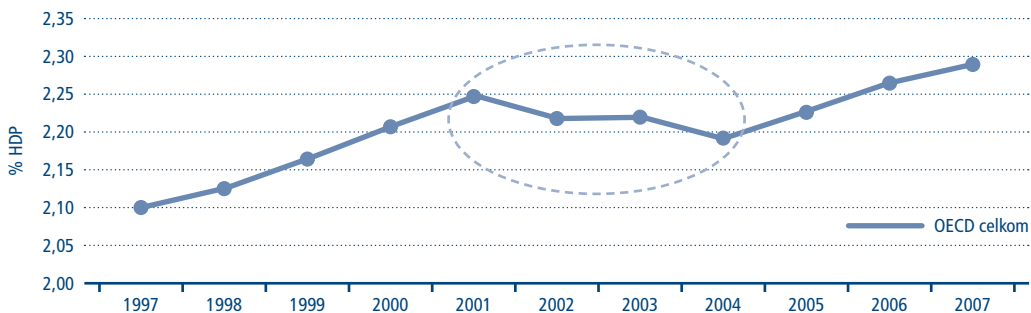
Priemer krajín OECD bol v roku 2007 2,29%, čo predstavuje najvyšší priemer od roku 1984.⁹ V cel-

Graf č. 2 » HDP na obyvateľa v USD vo vybraných krajinách OECD



Zdroj: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=DECOMP>, dňa 2. 7. 2009

Graf č. 3 » Vývoj celkových domácich výdajov na výskum a vývoj ako % HDP v krajinách OECD



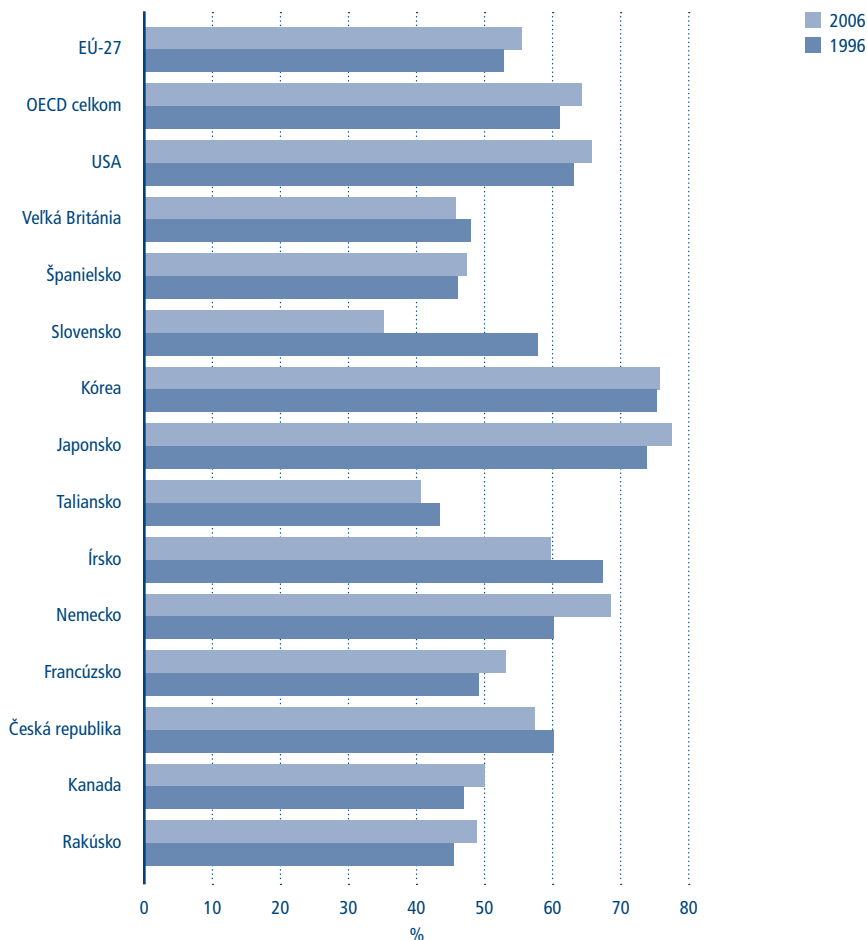
Zdroj: Main Science and Technology Indicators. OECD, február 2009

⁷ Winning on the main street seminar. Dübendorf, Švajčiarsko, december 2008

⁸ Ettlíe, J.: *Managing Innovation*. John Wiley & Sons, New York, 1999

⁹ Na základe dostupnosti dát pre túto analýzu.

Graf č. 4 » Percento celkových výdajov na výskum a vývoj financovaný firmami vo vybraných krajinách OECD

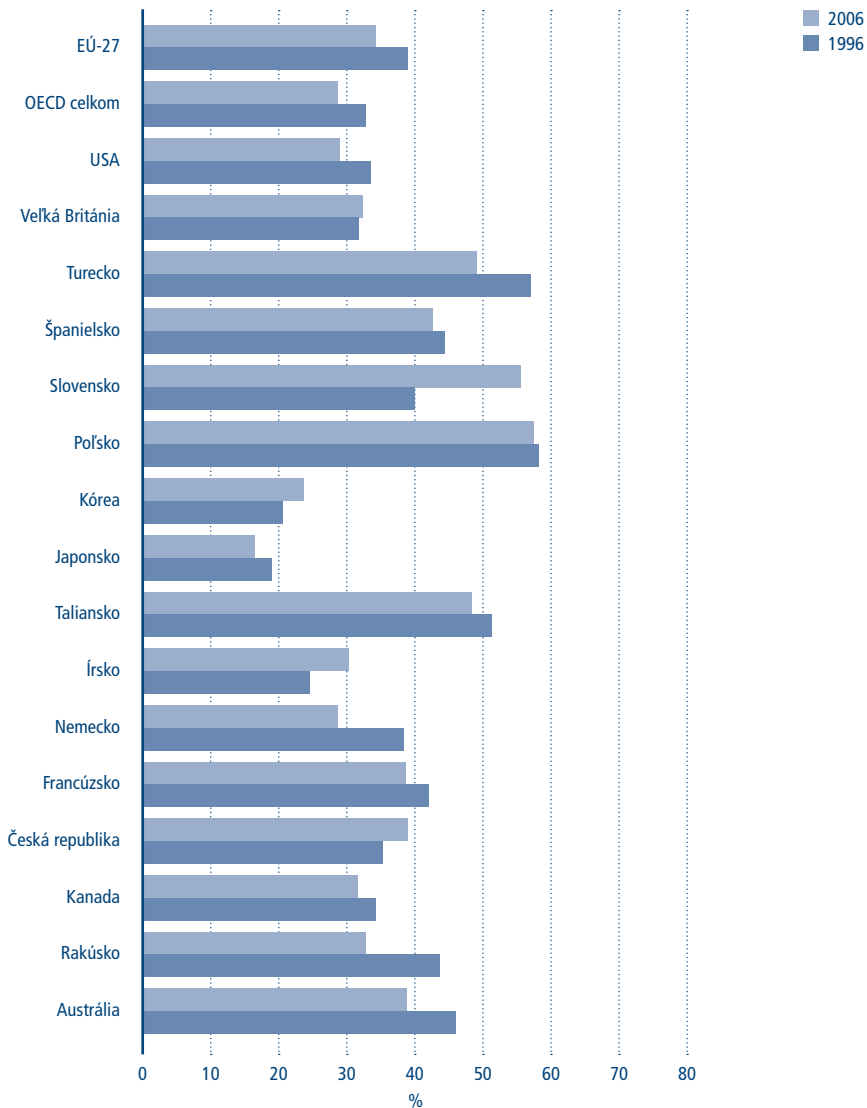


Zdroj: Main Science and Technology Indicators. OECD, február 2009

Je pozoruhodné, že krajiny, kde vláda sponzoruje výskum a vývoj, sú zároveň krajiny s vysokým podielom firemného sektora vo výskumu a vývoji. Predovšetkým sa to týka krajín, ako sú nordické štáty, USA alebo Nemecko. To ilustruje, že existuje vplyv verejných výdajov na výskum a vývoj na firemné výdaje v oblasti výskumu a vývoja. Verejné výdaje na výskum a vývoj sú otvorené novým oblastiam inovácií, ktoré sú potom nasledované viac aplikačným firemným výskumom a vývojom.



→ **Graf č. 5** » *Percento celkových výdajov na výskum a vývoj financovaný vládou vo vybraných krajinách OECD*



Zdroj: Main Science and Technology Indicators. OECD, február 2009

kových domácich nákladoch na výskum a vývoj, vyjadrených ako percento hrubého domáceho produktu, môžeme pozorovať veľké rozdiely medzi jednotlivými krajinami OECD. Spojené štáty americké, Japonsko, Kórea, Rakúsko, Nemecko a nordické štáty s výnimkou Nórska boli v roku 2007 výrazne nad priemerom OECD. Všetky tieto krajiny patria ku krajinám s vysokým HPD na obyvateľa (graf č. 2), a u väčšiny z nich bol zaznamenaný vysoký rast za posledných desať rokov. Priemer 27 štátov Európskej únie bol okolo 1,7% v období za posledné desaťročie a v porovnaní s pôvodnými 15 štátmi EÚ, ktoré boli okolo 1,85%, je EÚ pod priemerom OECD.

Intenzita výskumu a vývoja v OECD sa na konci 90. rokov výrazne zvýšila, v období 2001–2004 zaznamenala pokles a od roku 2004 sa vyznačuje rastúcou tendenciou.

V období medzi rokmi 2001–2004 sa rast spomalil na 2,5% ročne najmä kvôli kolapsu v investovaní rizikovým kapitálom. Zníženie ochoty riskovať bolo spôsobené radou neočakávaných udalostí, ako napr. koniec „.com“ éry, teroristické útoky a početné audítorské škandály. Tieto udalosti zapríčinili kolaps v investovaní do inovácií. Relevantnosť súkromného sektora v oblasti investovaní do inovácií je ilustrovaná v nasledujúcom texte.

3. Výdaje súkromného a verejného sektora na výskum a vývoj

Firemný sektor pokrýva najväčšiu časť výdajov na výskum a vývoj. V roku 2006¹⁰ predstavovali firemné výdaje na výskum a vývoj 63,7% v OECD a ich podiel sa za posledné dve dekády neustále zvyšuje, zatiaľ čo vládne výdaje na vývoj a výskum sa ustavične znižujú z 42% v roku 1984 na 28,56% v roku 2006. Podiel firemných nákladov na výskum a vývoj je v porovnaní s Japonskom a USA nižší než v štátoch Európskej únie, aj keď výnimku

tvoria krajiny ako je Írsko, Nemecko a Česká republika.

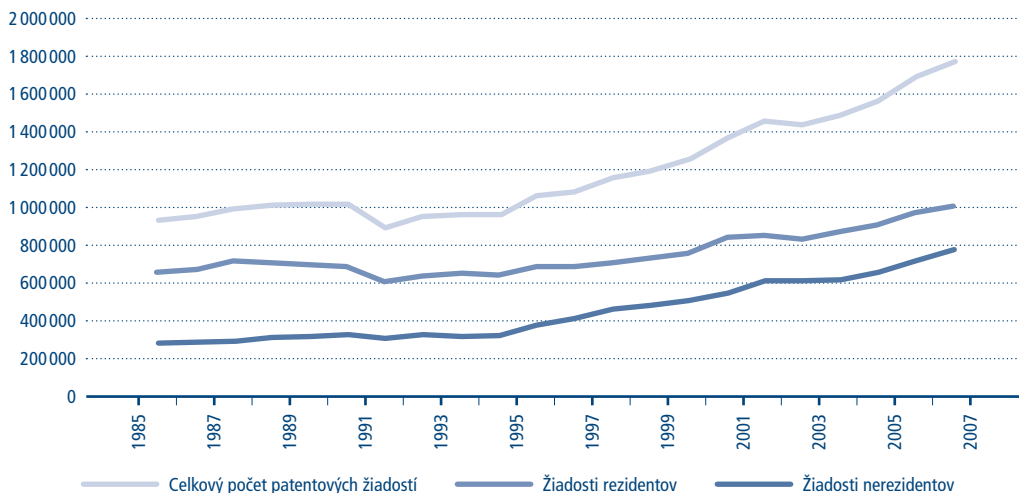
Firemný výskum a vývoj je určujúcim faktorom v medzi-krajinnom porovnaní, pretože vládne výdaje na výskum a vývoj sú oveľa menej rozptýlené medzi krajinami než firemné výdaje na výskum a vývoj. Je však pozoruhodné, že krajiny, kde vláda sponzoruje výskum a vývoj, sú zároveň krajiny s vysokým podielom firemného sektora vo výskumu a vývoji. Predovšetkým sa to týka krajín, ako sú nordické štáty, USA alebo Nemecko. To ilustruje, že existuje vplyv verejných výdajov na výskum a vývoj na firemné výdaje v oblasti výskumu a vývoja. Verejné výdaje na výskum a vývoj sú otvorené novým oblastiam inovácií, ktoré sú potom nasledované viac aplikačným firemným výskumom a vývojom.

Inovácie nie len zvyšujú priamu ekonomickú výkonnosť, zároveň vytvárajú investičné príležitosti, ktoré sú vďaka akumulácii kapitálu premenné do ďalšieho ekonomického rastu. Inováciám sa dostáva i výnimočnej pozornosti vlád jednotlivých krajín, keďže sú vnímané ako oblasť, kde vládna politika môže mať silný vplyv. Návratnosť investície do novej technológie pripadá inventujúcej firme len čiastočne. Konkurencia sa novou technológiou môže inšpirovať a vytvoriť si vlastné riešenie, čím oslabí pozíciu inovátora na trhu a tým zníži jeho maržu, ktorú by mohol využívať z navýšených cien jedinečného riešenia ponúkaného na trhu. Nízka návratnosť investícií predstavuje tendenciu investovať do výskumu a vývoja menej, než by bolo pre spoločnosť vhodné. Práve preto je úloha vlády v tejto oblasti dôležitá. Vláda totižto poskytuje fiškálne stimuly, ako sú subvencie alebo daňové výhody, ale taktiež poskytuje vhodné inštitučné podmienky, ktoré firmám ponúkajú dostatočnú návratnosť investícií a adekvátne stimuly pre podnikanie. Tie zahŕňajú priemyslovú a patentovú ochranu, konkurenčnú politiku, smernice a pod.¹¹ →

¹⁰ Najnovšie údaje k dispozícii 7. 8. 2009.

¹¹ Guillec, D., Pilat, D.: *Productivity measurement and analysis. Chapter: Productivity and growth innovation in OECD. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5, str. 48–49*

→ Graf č. 6 » Celkový počet patentov (rezidentov i nerezidentov) v období medzi 1985–2006



Zdroj: WIPO Statistics Database. Júl 2008

4. Výstupy investícií do výskumu a vývoja

Zatiaľ čo výskum a vývoj predstavuje vstupy do inovačných aktivít, najčastejšie užívaným indikátorom výstupu investícií do výskumu a vývoja sú patenty.

Patentové štatistiky reflektujú inovačný výkon krajín, regiónov a firiem ako i ostatné aspekty dynamiky inovačného procesu ako napríklad spolupráca pri inováciách alebo vývoji technológií.¹²

Celosvetová patentová aktivita sa od začiatku 90. rokov neustále zvyšuje. Celkové množstvo patentových žiadostí vo svete sa v roku 2006 vyšplhalo na približne 1,76 miliónov žiadostí, čo predstavuje 4,9% medziročný rast. Na začiatku 21. storočia bolo možné pozorovať spomalenie rastu patentových žiadostí na 2%, čo je možné prisúdiť udalostiam, ktoré sme už spomínali v texte o vývoji celkových domácich nákladov na výskum a vývoj ako % HDP.

Takzvané trojité patentové skupiny sú inovácie patentované len v jednej krajine. Referenčnou krajinou je tá, v ktorej inventor má svoje sídlo.¹³ Graf č. 7 znázorňuje podiely v trojitých patentových skupinách vo vybraných krajinách OECD.

V roku 2007 bolo v Japonsku a USA podaných najviac patentových žiadostí vo svete. Výrazný počet patentových žiadostí pochádzal taktiež z Nemecka, Francúzska a Kórey. Medzi rokmi 1987 až 2007 bol najvýraznejší nárast patentových žiadostí pochádzajúcich z Kanady, Japonska a Kórey. Priemerný ročný rast týchto krajín bol vyšší než v Európe a USA, kde rast trojitých patentových skupín bol stabilný, či mal dokonca klesajúcu tendenciu.

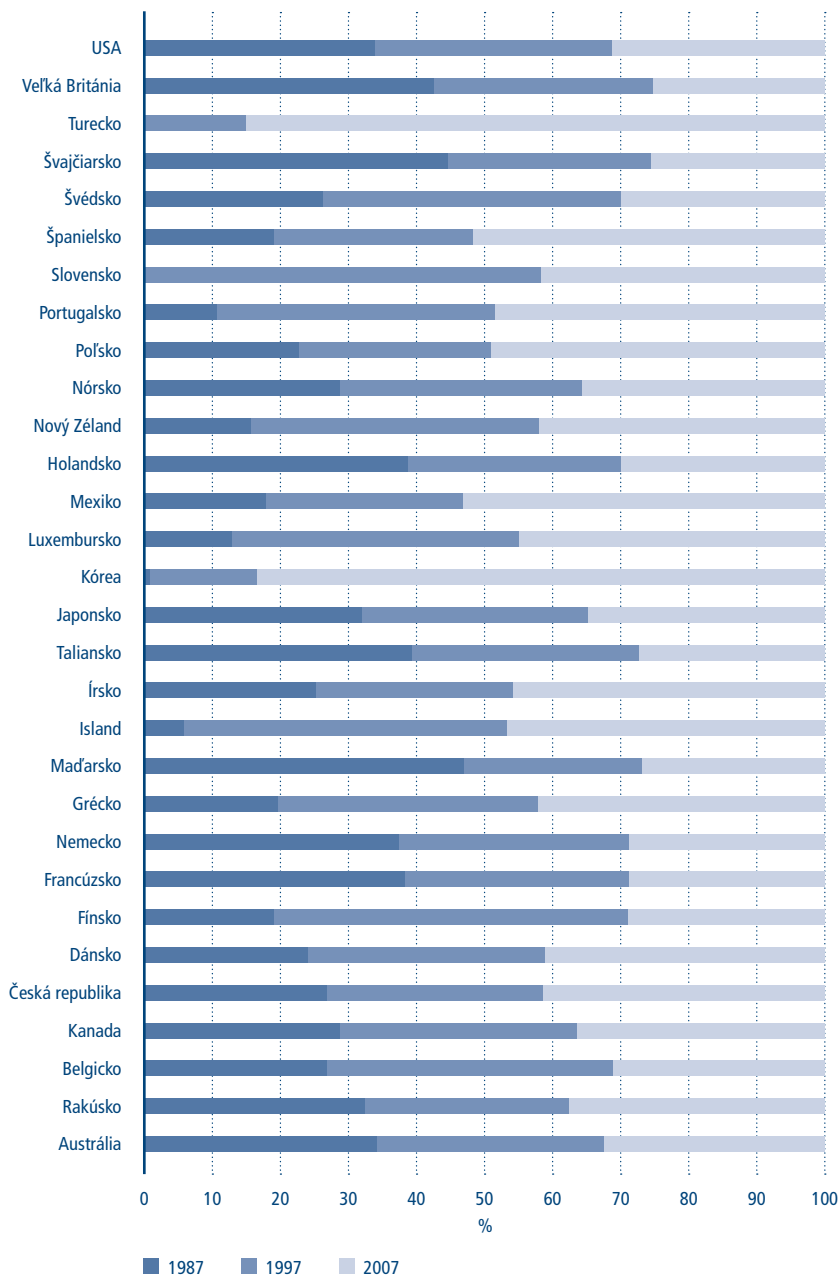
5. Otvorenosť ekonomík

Inovácie vytvorené v danej krajine sa nespoliehajú len na výskum a vývoj uskutočňovaný v danej krajine, ale taktiež na znalostné vstupy od ostatných

¹² Compendium of Patent Statistics. OECD, 2008

¹³ Guillec, D., Pilat, D.: Productivity measurement and analysis. Chapter: Productivity and growth innovation in OECD. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5, str. 49

Graf č. 7 » Podiel trojitých patentových skupín v % vo vybraných krajinách OECD



Zdroj: Main Science and Technology Indicators. OECD, február 2009



→ krajín. Otvorenosť k ostatným krajinám sveta je dôležitá pre ekonomický rast kvôli viacerým mechanizmom ako sú napríklad zvýšená konkurencia v krajine, schopnosť špecializovať sa a tým vytvoriť konkurenčné výhody a ťažiť z úspor z rozsahu. Otvorenosť je dôležitá najmä pre malé krajiny, ktoré nie sú schopné inventovať všetko sami. Medzinárodné technologické transfery môžu mať viacero podôb: spolupráca v oblasti výskumu, vytváranie zahraničných výskumných ústavov domácimi multinárodnými firmami a pod. Takéto medzinárodné spojenia je možné merať patentovými štatistikami, keďže patentové žiadosti zahŕňajú adresu všetkých spolu-inventorov pre akúkoľvek inováciu. Svetový podiel patentov zahŕňajúcich medzinárodný prvok sa spomedzi všetkých patentov zvýšil zo 4% v rokoch 1991–1993 na 7% v rokoch 2001–2003. Malé a menej rozvinuté krajiny sú medzinárodne aktívnejšie než veľké, vyspelé krajiny. Medzinárodná spolupráca v oblasti inovácií je silná v krajinách ako je Belgicko, Írsko a Švaj-

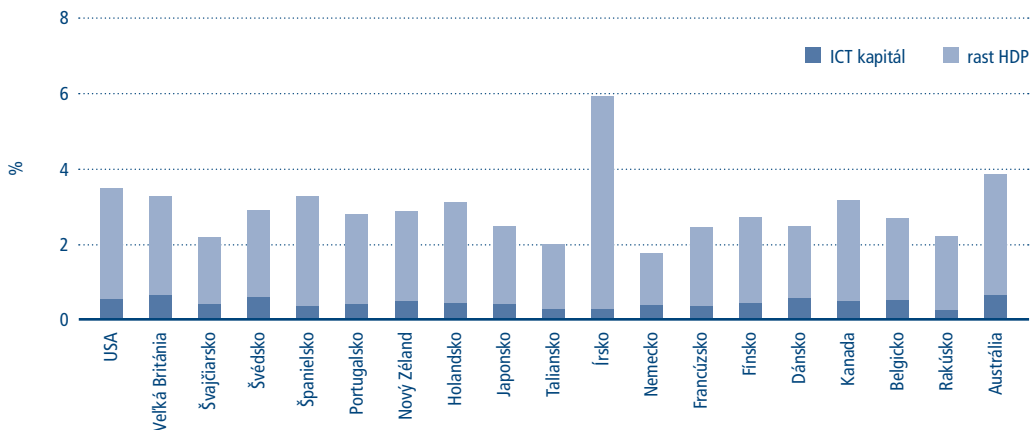
čiarsko. Väčšie ekonomiky ako Francúzsko, Nemecko, Veľká Británia a USA vykazujú medzinárodnú spoluprácu v rokoch 2001–2003 medzi 12 až 23%.

6. Nové technologické oblasti ako ďalší významný zdroj pre ekonomický rast

Väčšina krajín OECD má schopnosť rozvinúť nové technologické oblasti, ktoré sú taktiež dôležitým prvkom pre ich ekonomický rast. Tri technologické oblasti, ktoré rastú vysokým tempom, sú informačné a komunikačné technológie (Information and Communication Technologies – ICT), biotechnológia a nanotechnológia, pričom boli pôvodne vyvinuté novými začínajúcimi firmami, ktoré boli vytvorené pre rozvoj a implementáciu inovácií.¹⁴

Oblasť informačných a komunikačných technológií je z troch menovaných oblastí najrýchlejšie rastúcou oblasťou pre investície. To odzrkadľuje rýchly technologický vývoj a silný konkurenčný

Graf č. 8 » Príspevok informačných a komunikačných technológií (ICT) k rastu HDP v % vo vybraných krajinách OECD v období rokov 1985–2006



Pozn.: 1985–2004 pre Belgicko, 1985–2005 pre Austráliu, Dánsko, Fínsko, Holandsko a Veľkú Britániu, 1990–2006 pre Španielsko, 1991–2006 pre Nemecko, 1995–2005 pre Rakúsko a Portugalsko, 1995–2006 pre Švajčiarsko
Zdroj: OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics. OECD, 2009, ISBN 92-64-05604-1

¹⁴ Guellec, D., Pilat, D.: *Productivity measurement and analysis. Chapter: Productivity and growth innovation in OECD.* OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5, str. 52

tlak vo výrobe informačných a komunikačných výrobkov a služieb, v čoho dôsledku je rýchly pokles cien.¹⁵

Zatiaľ čo kapitál do oblasti informačných a komunikačných technológií akceleroval vo väčšine krajín OECD, jeho vplyv na rast HDP bol značne odlišný v jednotlivých krajinách. Kapitál informačných a komunikačných technológií prispieval v období 2000–2006 medzi 0,2 až 0,63 percentných bodov na rast HDP, pričom vo Veľkej Británii, USA, Austrálii, Švédsku a Dánsku prispeli informačné a komunikačné technológie k rastu HDP najväčším podielom.

Existuje mnoho dôvodov, prečo príspevok informačných a komunikačných technológií k rastu HDP sa tak výrazne líši medzi krajinami OECD. Krajiny s vyššími príjmami a vyššou produktivitou majú zvyčajne väčšie stimuly investovať do technológií, ktoré zvyšujú výkonnosť, než krajiny s nižšími príjmami, keďže ich cena práce je vysoká. Taktiež štruktúra ekonomík môže ovplyvniť celkové investície v informačných a komunikačných technológiách, príkladom sú krajiny s veľkým sektorom služieb alebo krajiny s vysokým počtom stredne veľkých firiem zvyčajne investujú viac do oblasti informačných a komunikačných technológií.¹⁶

7. Európske národné systémy inovácií a inovačný výkon

V nedávnej štúdií inováčných schopností európskych krajín založenej na dvoch rozsiahlych inováčných prieskumoch (uskutočňovaných každé štyri roky vo všetkých členských krajinách EÚ) a ďalších údajoch, boli odhadované rôzne účinky makro a mikrofaktorov na inovácie. Výsledky sú zhrnuté v tabuľke č. 1.

Ak použijeme ako indikátor inovácií počet vydaných patentov, sú inovácie na národnej úrovni pozitívne ovplyvňované veľkosťou ekonomiky, zahraničnou konkurenciou na domácom trhu, verejnými výdajmi na výskum a vývoj a dostupnosťou podnikateľského kapitálu. Negatívne sú však ovplyvňované existenciou relatívne veľkého počtu malých a stredných podnikov a vysokým zdanením podnikov.

Ak použijeme ako indikátor inovácií predaj inovatívnych výrobkov, sú národné inovácie pozitívne ovplyvňované veľkosťou ekonomiky, podnikovými výdajmi na výskum a vývoj, použitím externých zdrojov inovácií a existenciou malých a stredných firiem. Negatívne sú však ovplyvňované ekonomickou prosperitou a zahraničnou konkurenciou na domácom trhu.

Makroekonomické podmienky v danej zemi a štruktúra národnej ekonomiky majú na inovácie významný vplyv meraný počtom patentov ako i predajom inovatívnych výrobkov. Na národnej úrovni majú inovačné aktivity firiem silnejší vplyv na predaj inovatívnych výrobkov než na patentovanie.¹⁷

8. Inovačné prostredie Českej republiky v porovnaní s krajinami OECD

Česká republika pokračuje v približovaní sa k výkonom ostatných krajín OECD, dokonca prekračuje množstvo indikátorov v oblasti vedy a inovácií v porovnaní s ostatnými krajinami strednej a východnej Európy. Porovnanie profilu vedy a inovácií Českej republiky s priemerom krajín OECD nám približuje graf č. 9.

Celkové výdaje na výskum a vývoj v Českej republike sa v poslednej dekáde kontinuálne zvyšovali, pričom v roku 2006 dosiahli 1,54% HDP, čo je →

¹⁵ Pilat, D., Wolf, A.: *ICT production and ICT use — what role in aggregate productivity growth? The Economic Impact of ICT — Measurement, Evidence and Implications*. OECD, Paris, 2004

¹⁶ Guellec, D., Pilat, D.: *Productivity measurement and analysis. Chapter: Productivity and growth innovation in OECD*. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5, str. 53–56

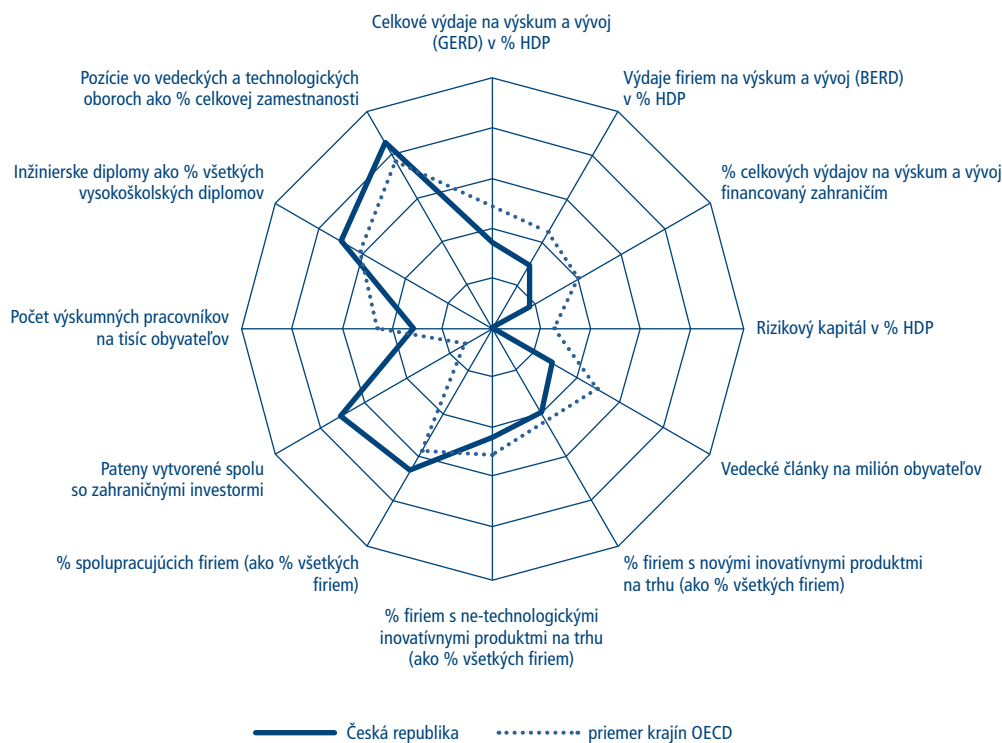
¹⁷ Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K.: *Řízení inovací*. Computer Press, Brno, 2007, ISBN 978-80-251-1466-7, str. 127–129

→ **Tabuľka č. 1** » *Európske národné systémy inovácií a inovačný výkon*

Faktory ovplyvňujúce inovácie	Regresný koeficient na	
	výdané patenty	predaj nových produktov
Verejné výdaje na výskum a vývoj	+0,839	:
Firemné výdaje na výskum a vývoj	+0,421	:
Hrubý domáci produkt	+0,691	+0,310
Otvorenosť národnej ekonomiky	+0,319	-0,454
Dostupnosť podnikateľského kapitálu	+0,200	:
Existencia malých a stredných firiem	-0,146	+0,621
Externé zdroje inovácií	+0,688	:
Existencia inovatívnych firiem	+0,591	:

Zdroj: Faber, J., Hesén, A. B.: Innovation capabilities of European nations. *Research policy* 33, 2004, str. 193–207

Graf č. 9 » *Vedecký a inovačný profil Českej republiky*



Zdroj: OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04991-8

stále pod priemerom krajín OECD (2,26%). České firmy v súčasnej dobe financujú viac ako 50% celkových nákladov na výskum a vývoj. Ich výdaje sa síce rapídne zvýšili, no s 1,02% HDP stále zostávajú pod priemerom OECD (1,56%). Financovanie rizikovým kapitálom v Českej republike je stále zanedbateľne malé a v posledných rokoch bol zaznamenaný dokonca pokles jeho podielu na HDP. Približne jedna tretina firemných výdajov na výskum a vývoj je uskutočnená prostredníctvom malých a stredných podnikov a len 3% výskumu a vývoja sú financované zahraničím. Medzinárodná firemná spolupráca Českej republiky v oblasti

inovácií je relatívne silná v rámci Európy (približne 9%), no slabšia s regiónmi mimo Európu (2%).

Publikovanie vedeckých článkov ako i množstvo patentov je v Českej republike stále malé. V roku 2005 bolo na milión obyvateľov vydaných len 309 vedeckých článkov, čo je o 184 článkov menej než priemer krajín OECD.

Medzi rokmi 1997 až 2004 počet vydaných patentov rástol ročne 17%. 40% patentov je vytvorených v rámci spolupráce so zahraničnými investormi, ktorých z jednej tretiny tvoria partneri z Európskej únie.¹⁸

LITERATÚRA

1. *Compendium of Patent Statistics*. OECD, 2008
2. Ettl, J.: *Managing Innovation*. John Wiley & Sons, New York, 1999
3. Faber, J., Hesen, A. B.: *Innovation capabilities of European nations*. Research policy 33, 2004, str. 193–207
4. Guellec, D., Pilat, D.: *Productivity measurement and analysis*. Chapter: Productivity and growth innovation in OECD. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04455-5
5. Heřman, J., Hezina, M., Zeman, K.: *Průmyslové inovace*. Vysoká škola ekonomická v Praze, 2002, ISBN 80-245-0434-0
6. *OECD Factbook 2009: Economic, Environmental and Social Statistics*. OECD, 2009, ISBN 92-64-05604-1, dostupné z <http://stats.oecd.org>, dňa 9. 8. 2009
7. *Main Science and Technology Indicators*. OECD, február 2009
8. *Oslo Manual: Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data*. 3rd Edition. OECD, European Commission, 2005
9. *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008*. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04991-8, dostupné z <http://www.oecd.org/dataoecd/17/34/41559010.pdf>, dňa 6. 5. 2009
10. Pilat, D., Wolf, A.: *ICT production and ICT use – what role in aggregate productivity growth? The Economic Impact of ICT – Measurement, Evidence and Implications*. OECD, Paris, 2004
11. Sheffrin, S. M.: *Economics: Principles in Action*. Pearson Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 1996, ISBN 0-13-063085-3
12. Tidd, J., Bessant, J., Pavitt, K.: *Řízení inovací*. Computer Press, Brno, 2007, ISBN 978-80-251-1466-7
13. *Winning on the main street seminar*. Dübendorf, Švajčiarsko, december 2008
14. WIPO Statistics Database. Júl 2008

KLÍČOVÉ SLOVÁ

inovácia, ekonomický rast, OECD, výskum a vývoj, patenty, informačné a komunikačné technológie →

¹⁸ *OECD Science, Technology and Industry Outlook 2008*. OECD, 2008, ISBN 978-92-64-04991-8, dostupné z <http://www.oecd.org/dataoecd/17/34/41559010.pdf>, dňa 6. 5. 2009

→ ABSTRACT

For several decades investment in innovation has been growing in the OECD countries. The OECD countries research and development investment expenditures doubled in 2006 from 468 billion USD spent in 1996. The gross domestic product (GDP), as a basic measure of a country's domestic economic output is a product of the size of the labour force and its efficiency. Its result is a combination of two immediate factors: utilisation of labour and productivity of labour. Productivity is the most relevant in the long run and the key to sustainable economic growth, while innovation is the central factor of productivity growth. Assessing the innovative performance of a country, as well as explaining it, goes a long way in understanding the dynamics of its productivity, hence its prospects for long-term economic growth. The aim of this article is to explain the relation of investments in innovation to GDP growth in the chosen OECD countries. The OECD countries were selected for this research due to the availability of statistics as well as the comparable nature of the data.

KEYWORDS

innovation, economic growth, OECD, research and development, patents, information and communication technologies

JEL CLASSIFICATION

O30, O31, O32, O33, O38

×

Monopol a konkurence na železnici

► Ing. Zdeněk Tomeš, Ph.D. » Ekonomicko-správní fakulta, Masarykova univerzita, Brno¹

- * Železnice prožily období rozkvětu v 19. století, kdy zásadně ovlivnily podobu dopravy a hospodářství vyspělých zemí. Ve 20. století došlo k poklesu jejich významu a kdysi dynamické železniční společnosti se proměnily na nepružné, monopolní a ztrátové podniky se silnými organizačními a finančními vazbami na stát. Vysoké ztráty a dluhy železničních společností vedly celosvětově v posledních desetiletích k řadě reformních pokusů. Společným znakem těchto reforem byla snaha posílit působení konkurence při poskytování železničních služeb. Lze však rozlišit dva odlišné přístupy při zavádění konkurence na železnici. První přístup, použitý především v Evropě a Austrálii, umožňuje vstup nových konkurenčních dopravců na existující železniční síť, která je obvykle ponechána ve veřejném vlastnictví. Druhý přístup, použitý především na americkém kontinentě, je zaměřen na rozdělení železničních společností na menší podniky a následně jejich privatizaci. Evropsko-australský přístup od sebe vlastnický a funkčně odděluje infrastrukturu železniční sítě a poskytování železničních služeb (vertikální separace). V americkém reformním modelu zůstává infrastruktura a poskytování služeb na ní integrována v rámci jedné firmy a důraz je kladen na rozbití monopolu na několik menších firem, obvykle podle hranic regionů (horizontální separace). Ty jsou pak následně pronajímány v tendrech či přímo privatizovány. Cílem tohoto příspěvku je zhod-

notit možnosti a meze rozdílných přístupů k zavádění konkurence na železnici.

1. Historická determinace železnice

Vznik a rozvoj železnice představoval významný milník v dějinách techniky a hospodářství. Uvedl do pohybu značné objemy zboží a osob a pomocí snížení dopravních nákladů stimuloval hospodářský růst. V průběhu devatenáctého století byly železnice průkopnickým odvětvím v oblasti technického pokroku, manažerského řízení a služeb zákazníkům. Vznik železniční dopravy měl nejčastěji podobu udělení státních licencí na výstavbu a provoz jednotlivých tratí. Jednotlivé železniční společnosti se pak na základě těchto licencí snažily budovat propojené železniční sítě. Tyto společnosti pak následně mezi sebou obvykle tvrdě soutěžily o umožnění či zabránění přístupu na atraktivní trhy. Železniční podnikání devatenáctého století bylo investičně velmi atraktivní z důvodů vysokých zisků generovaných rozvojem průmyslu a obchodu a minimální konkurence ze strany silniční dopravy. Během 19. století a na počátku 20. století železnice zaujímaly v dopravě dominantní postavení. Ve dvacátém století došlo k pozvolné změně této situace. Rychlý rozvoj silniční dopravy začal výrazně redukovat pozici železnice na dopravním trhu. Obě světové války a Velká deprese zasadily silnou ránu výkonnosti, →

¹ Článek byl zpracován v rámci grantového projektu Grantové agentury ČR č. 402/08/1438 „Konkurenceschopnost a konkurence v železniční dopravě — možnosti a limity hospodářské politiky“.

- efektivitě a finanční stabilitě evropských železnic. Oslabené železniční společnosti pak postupně přecházely do státního vlastnictví.

V Evropě se tak po druhé světové válce železniční společnosti nacházely převážně ve státním vlastnictví a byly obvykle sloučeny do národního monopolního železničního podniku. Tato monopolizace a státní vlastnictví měly pro výkonnost a ziskovost železnice neblahé důsledky. Železniční společnosti v Evropě postupně ztratily kontakt s reálným tržním prostředím. Ceny za výkony se přestaly vztahovat k nákladům a stát stále více zasahoval do tvorby cen, dotoval ztráty a garantoval úvěry. Železniční společnosti se staly nepružnými, málo adaptabilními kolosy s nízkou schopností přizpůsobení měnícím se tržním podmínkám. Ztrátu tržní síly byly železnice do určité míry schopny kompenzovat vytvořením silné železniční lobby ve vztahu ke státní administrativě. Její vyjednávací síla byla posílena pozicí významného zaměstnavatele a silným postavením odborů.

Evropské železnice se také oproti zbytku světa vyznačovaly větším důrazem na mimoekonomické aspekty železniční dopravy. Tyto mimoekonomické funkce železniční dopravy pak slouží jako argument pro oprávnění státních intervencí do železnice, především pak ve formě dotování finančně

ských zemí bylo úkolem železnice zabezpečit cenově dostupné dopravní služby pro sociálně slabší vrstvy společnosti. K tomuto účelu byly služby osobní železniční dopravy dotovány z veřejných rozpočtů. Další sociální funkcí byla snaha o udržení pracovních míst na železnici, kdy management železnice byl pod silným tlakem nesnižovat počty zaměstnanců v reakci na klesající tržní podíly. V důsledku toho evropské železnice typicky trpí přezaměstnaností a nízkou produktivitou práce. Další funkcí železnice se v řadě evropských zemí stala podpora regionální soudržnosti, kdy úkolem železnice mělo být napomáhat národní integraci regionů pomocí snižování dopravních nákladů. Tato funkce byla významná především u těch zemí, kde existovaly výrazné geografické, kulturní či ekonomické bariéry mezi regiony. V posledních dvou desetiletích přibyla další funkce, kterou železnice v evropském kontextu plní, a to jako environmentálně šetrný způsob přepravy. Tato argumentace je založena na kalkulaci externích nákladů dopravy, z nichž vychází železniční doprava velmi příznivě. Tyto mimoekonomické funkce železnice jsou kompenzovány vysokým objemem dotací, které do železniční dopravy plynou.

Zásadním ekonomickým parametrem fungování železniční dopravy jsou náklady na železniční

Vysoké náklady na výstavbu, renovaci a údržbu infrastruktury jsou primární příčinou celkových ztrát evropských železnic. Náklady na železniční infrastrukturu jsou výrazně nižší u železnic zaměřených převážně na nákladní dopravu (USA, Latinská Amerika) než u železnic s významným podílem přepravy osob (EU, Japonsko), protože vysoké nároky na bezpečnost a komfort osobní dopravy výrazně prodražují infrastrukturní investice.

ztrátových operací. Nejstarší mimoekonomickou funkcí železnice byla vojensko-strategická, kdy vybavenost železnicemi hrála často roli ve výsledku válečných konfliktů. Tato její funkce postupně ztrácela na významu, ale po druhé světové válce byla nahrazena funkcemi novými. V řadě evrop-

infrastrukturu. Představují 50–80 % celkových nákladů železničního podnikání (Di Pietrantonio, Pelkmans, 2004). Vysoké náklady na výstavbu, renovaci a údržbu infrastruktury jsou primární příčinou celkových ztrát evropských železnic. Náklady na železniční infrastrukturu jsou výrazně nižší

Tabulka č. 1 » *Výsledky švédské reformy*

		1987	1993
Státní dotace celkem	mil. eur	248	792
Infrastrukturální investice	mil. eur	96	785
Provozní dotace	mil. eur	152	76
Poplatky za užití dopravní cesty	mil. eur	0	71
Zaměstnanci SJ	počet	29 000	14 000

Zdroj: Quinet, Vickerman, 2004

u železnic zaměřených převážně na nákladní dopravu (USA, Latinská Amerika) než u železnic s významným podílem přepravy osob (EU, Japonsko), protože vysoké nároky na bezpečnost a komfort osobní dopravy výrazně prodražují infrastrukturní investice. Vysoké náklady na infrastrukturu jsou pak jedním z důvodů toho, že poměr tržeb k nákladům se u evropských železnic pohybuje v rozmezí 0,35–0,65 (Nash, 2002). Vysoké ztráty evropských železnic jsou kryté státními dotacemi či růstem zadlužení se státní garancí.

2. Evropská strategie železničních reforem

Oblast železniční politiky zůstávala v rámci společných evropských politik poměrně dlouho na okraji zájmu. Tato situace se začala měnit v posledních dvaceti letech a regulační úsilí Evropské komise začalo tuto oblast poměrně významně ovlivňovat. Na přelomu osmdesátých a devadesátých let byla přijata strategie vedoucí k zásadním železničním reformám na evropském kontinentě. Tato strategie je založena na myšlence, že cestou ke zlepšení situace železnice je zavedení konkurence v provozování železničních služeb na jedné síti. Tento přístup byl inspirován postupy v jiných síťových odvětvích s prvky přirozeného monopolu (Martin, Roma, Vansteenkiste, 2005). Jako hlavní problémy byly v evropské železniční strategii identifikovány především národní charakter železnic neumožňující a nepodporující mezinárodní dopravu, rostoucí nároky na veřejné rozpočty, nedosta-

čující kapacita infrastruktury a nevyhovující technická harmonizace (European Commission, 2001, 2006). Evropská strategie železničních reforem se snaží tyto problémy řešit pomocí zavedení konkurence při provozování železničních služeb. Evropská komise zvolila přístup, kdy dochází k oddělení infrastruktury a služeb a na železniční dopravní cestu je umožněn vstup více provozovatelům. Od tohoto vstupu konkurence je očekáváno, že povede k více tržně orientovanému chování a k omezení neefektivit na železnici. Konečným cílem reforem je zvýšení intenzity konkurence a snížení nároků na veřejné rozpočty.

2.1 Švédsko

Švédsko představuje první zemi v Evropě, kde byla vyzkoušena strategie oddělení infrastruktury a služeb. K reformě bylo přistoupeno již v roce 1988, kdy hlavním důvodem byly špatné výsledky státních železnic Statens Jarnvager (SJ). Reforma rozdělila původní SJ a vytvořila novou firmu Banverket (BV), která se stala vlastníkem infrastruktury. BV je tak zodpovědná za investice do infrastruktury a za její údržbu. Provozování vlaků bylo ponecháno v kompetenci SJ, která tak činí na komerčním základě bez veřejných dotací, ovšem je jí umožněno stanovovat si volně tarify a úroveň služeb (Quinet, Vickerman, 2004). Výsledky reformy uvádí tabulka 1.

Zvýšení konkurenčního tlaku a tlak na vyšší efektivitu podniku se projevil poklesem počtu za-



- městnanců a poklesem nároku na provozní dotace od státu. Překvapujícím důsledkem reformy bylo, že nepoklesly celkové státní dotace do železniční dopravy, ale naopak došlo k jejich výraznému růstu, který byl determinován značným navýšením infrastrukturních investic do švédských železnic. Švédská železniční reforma tak nesnížila celkové nároky železniční dopravy na veřejné rozpočty, a to především z toho důvodu, že reformní proces byl doprovázen závazkem vlády ve formě vysokých dotací na modernizaci železniční infrastruktury.

2.2 Velká Británie

Nejvýraznější reforma byla v rámci EU provedena ve Velké Británii. Razantní demonopolizace a privatizace britské železnice byla součástí širšího privatizačního a liberalizačního programu. Povzbudivým impulsem pro důslednou železniční reformu byla také úspěšná deregulace a privatizace londýnské veřejné autobusové dopravy (Bamford, 2001). Cílem britské železniční reformy bylo eliminovat veřejné dotace, využít soukromých zdrojů při financování infrastruktury a zvýšit efektivnost odvětví (Holvald, Preston, Huang, 2003). V roce 1994 byl tehdejší dominantní British Rail transformován na více než 70 rozdílných společností. Jedna z nástupnických společností – Railtrack – se stala vlastníkem infrastruktury a byla zodpovědná za trať, stanice a další infrastrukturu. Byl také ustanoven nezávislý regulátor, který stanovoval sazby, které Railtrack účtoval provozovatelům služeb. Smyslem reformy bylo umožnit volný vstup do odvětví pro provozovatele nákladní dopravy a limitovaný vstup pro provozovatele osobní dopravy. Společnosti provozující osobní dopravu se ucházely o právo provozovat spojení ve vypisovaných tendrech s licencemi na 7–15 let. Většina osobních linek byla ztrátová, tudíž v tendrech vítězili dopravci požadující nejnižší dotaci na provozování takovéto linky (Nash, 2002).

Výsledky reformy byly dramatické. Společnosti provozující železniční služby vzniklé rozdělením British Rail byly zprivatizovány, typicky do rukou

zaměstnanců a velmi dynamicky se začal vyvíjet dopravní trh. Vzrostly výkony a poklesly počty zaměstnanců, požadavky na veřejné rozpočty se výrazně snížily. Ve Velké Británii se přistoupilo i k privatizaci vlastníka infrastruktury Railtracku v roce 1996. Ovšem Railtrack v roce 2001 zkrachoval v důsledku nárůstu nákladů v souvislosti s několika smrtelnými nehodami a s růstem nákladů při rekonstrukci West Coast Main Line. Labouristická strana využila příležitosti a reorganizovala Railtrack do podoby neziskové organizace Network Rail (Gomez-Ibanez, 2004). Hodnocení britské reformy železnic je rozporuplné. Některé prameny ji hodnotí jako jednoznačný úspěch a jako důkaz prospěšnosti liberalizace a privatizace na železnici. Mezi kladné stránky hodnocení patří především silné omezení veřejných dotací do železniční dopravy, výrazný růst přepravených osob a dramatický nárůst převážně soukromých investic do dříve zanedbávaného odvětví. Mezi negativní aspekty hodnocení britské reformy patří především fragmentace železniční sítě, růst transakčních nákladů a pokles bezpečnosti (diskuse viz Gerondeau, 1997, Nash, 2002, Quinet, Vickerman, 2004).

2.3 Německo

Reformní program v Německu měl jiný scénář. Došlo zde sice k účetnímu oddělení infrastruktury a služeb, ale na trhu stále dominuje jeden operátor. Deutsche Bahn byly zreorganizovány v roce 1994, kdy byly zreformovány na akciovou společnost a jednorázově oddluženy (Kloutvor, Šíp, Vorlíček, 2001). Cílem reformy bylo, aby Deutsche Bahn dosáhly zisku v situaci, kdy na provozování osobní dopravy jsou vypisovány tendry o státní dotace. Účetnictví je odděleno, ale k reálnému oddělení vlastníka a provozovatele v zásadě nedošlo, což umožňuje diskriminatorní chování. V důsledku toho se na dálkových tratích vyskytuje minimum konkurence (Holvald, Preston, Huang, 2003). V osobní dopravě byly ponechány konkurenci regionální tratě, kde se poměrně úspěšně rozvinula konkurence soukromých a municipálních dopravců.

2.4 Francie

Francie je příkladem země, kde požadované reformy byly provedeny pouze formálně, s malými reálnými dopady. Drtivý podíl celkových objemů železničních výkonů zabezpečuje dominantní Société Nationale des Chemins de Fer Français (SNCF). Vztah vlastníka sítě Réseau Ferre de France (RFF) a SNCF je determinován tím, že SNCF kontroluje řízení provozu, provádí investice a údržbu ve spolupráci s RFF (Holvald, Preston, Huang, 2003). RFF tedy bez spolupráce se SNCF není

a správce železniční dopravní cesty a ČD jako pouze jednoho z provozovatelů železničních služeb. V logice evropských směrnic bylo umožnit vznik a rozvoj konkurence při provozování železničních služeb. Ovšem podobně jako v případě Francie je SŽDC při zabezpečení a řízení provozu odkázána na dominantního operátora. SŽDC sama o sobě není schopna zabezpečit fungování železniční dopravní cesty. Provoz na železniční cestě udržují ČD a SŽDC jim platí za zabezpečení provozu na železniční dopravní cestě. Reálný objem konkurence je nízký.

Hodnocení britské reformy železnic je rozporuplné. Některé prameny ji hodnotí jako jednoznačný úspěch a jako důkaz prospěšnosti liberalizace a privatizace na železnici. Mezi kladné stránky hodnocení patří především silné omezení veřejných dotací do železniční dopravy, výrazný růst přepravených osob a dramatický nárůst převážně soukromých investic do dříve zanedbávaného odvětví. Mezi negativní aspekty hodnocení britské reformy patří především fragmentace železniční sítě, růst transakčních nákladů a pokles bezpečnosti.

schopna zabezpečit fungování dopravní cesty. Ovšem RFF je v zásadě organizace fungující více jako regulátor než jako manažer. Definuje investiční politiku a údržbu infrastruktury, ale efektivní kontrolu vykonává SNCF, se kterou RFF uzavírá smlouvy (Quinet, Vickerman, 2004). Francouzská politika je k principu zavedení konkurence v železniční dopravě poměrně rezervovaná díky tradiční silné roli státu v ekonomice, vlivu odborů a státem stimulovanému rozvoji vysokorychlostních tratí.

2.5 Česká republika

V České republice došlo v roce 2003 k transformaci bývalých Českých drah s. o. na České dráhy a. s. (ČD) a Správu železniční dopravní cesty s. o. (SŽDC). Smyslem této transformace bylo v souladu s evropskými směrnicemi dosáhnout otevřeného přístupu na síť a mít SŽDC jako provozovatele

3. Intenzita konkurence a výkonnost evropských železnic

Na základě uvedených příkladů je možné identifikovat výrazné odlišnosti v přístupu jednotlivých evropských zemí k implementaci evropských směrnic. Ve většině případů bylo provedeno požadované oddělení infrastruktury a služeb. Ovšem v řadě evropských zemí má dominantní operátor stále značný vliv na řízení provozu, což mu umožňuje ve větší či menší míře stanovovat podmínky soutěže.

Významným limitem účinnosti železničních reforem v Evropě je skutečnost, že s výjimkou Velké Británie nedošlo k rozbití monopolu poskytovatelů železničních služeb. Typická evropská reforma má podobu více či méně funkčního oddělení infrastruktury a provozu, ale provoz služeb zůstává silně koncentrován ve zbytkovém národním provozovateli, který má i nadále na domácím železničním

→ trhu dominantní podíl. Je skutečností, že na trh je umožněn vstup i dalším operátorům. Ti jsou ovšem oproti zbytkovému železničnímu monopolu v poskytování služeb většinou výrazně hendikepováni. Na dominantního operátora byl v rámci reformy bezplatně převeden fyzický i lidský kapitál nezbytný k provozování železničních služeb a nově přichodí konkurenti jsou tak v obtížné situaci, protože pořízení nového vybavení je nákladné a sekundární trh v zásadě neexistuje.

Intenzita konkurence v železničním odvětví v evropských zemích je analyzována ve studii IBM (2004), která měří index liberalizace železnice – Liberalization index (LIB), který se skládá z váženého průměru dvou indexů: LEX index (30% LIB) měří, do jaké míry byly železniční reformy ukotveny v zákonech, ACCESS index (70% LIB) měří účinnost reformy v akci, především pak míru přetrvávajících reálných bariér konkurence, jako jsou administrativní bariéry, dostupnost dopravní cesty nebo rozsah dostupného trhu. Vyšší hodnoty indexu znamenají vyšší míru liberalizace odvětví. Hodnoty tohoto indexu jsou pro zkoumané země následující: Velká Británie přes 750, Švédsko a Německo více než 700, Česká republika přes 500 a Francie více než 300. Zásadní otázku pak představuje, zda se vyšší míra konkurence odráží ve zlepšení výkonnostních a ziskových ukazatelů evropských železnic.

Vývoj výkonů na železnici ve sledovaných zemích měl ve sledovaném období spíše rostoucí trend. Především u nejdůležitějších reformy ve Velké Británii lze identifikovat působivé nárůsty objemů přepravy. Druhým významným důsledkem železničních reformy jsou změny počtu zaměstnanců. Ve všech zemích aplikujících reformy došlo k poklesu počtu zaměstnanců na železnici. V případech, kdy došlo současně k nárůstu výkonů, byly výsledkem vysoké přírůstky produktivity. Holvald, Preston, Huang (2003) na vzorku pěti zkoumaných zemí (Velká Británie, Německo, Francie, Švédsko a Dánsko) docházejí k závěru, že přírůstky produktivity byly ve zkoumaných zemích od poloviny 90. let velmi významné. Dále docháze-

jí k závěru, že lepších výsledků v nárůstech produktivity dosahují země s více radikálním způsobem reformy. Ekonometrickým zkoumáním efektivity prováděných reform se zabývali i Friebe, Guriev, Pittman, Shevyakova, Tomova (2006) a docházejí na vzorku 11 evropských zemí v období 1980–2003 k závěru, že reformy zvyšují efektivitu, to znamená, že železniční produktivita by v případě neprovedení reformy byla nižší. Kvantitativně odhadli tyto výsledky na půlprocentní zvýšení výkonu ročně poté, co země zavedla reformu. Výsledky evropských reform tak lze momentálně shrnout slovy, že reformy sice zlepšily efektivitu hospodaření, nedokázaly však vyvést železnice ze ztrát. Dokonce se většinou ani nepodařilo snížit objem veřejných dotací, a to často proto, že nezřídka byly k železničním reformám přibaleny nejrůznější bonusy ve formě financování nové infrastruktury či jiných závazků státu.

4. *Mimoevropské zkušenosti*

4.1 *Austrálie*

Austrálie zvolila stejně jako EU politiku vertikálního oddělení provozu a infrastruktury. Ovšem existuje zde několik odlišností, především pak velké vzdálenosti a výrazně řidší železniční síť. Na rozdíl od EU sice Austrálie tvoří jednotný prostor, na druhé straně však disponuje nižší četností důležitých sídel.

4.2 *Severní Amerika*

V USA a Kanadě měly železniční reformy jinou podobu, protože byly determinovány odlišnou výchozí situací. Na rozdíl od Evropy i většiny dalších zemí světa se severoamerické železnice na počátku reformy nenacházely ve státním vlastnictví ani nebyly plně monopolizovány. Reformy proto byly více zaměřeny na deregulaci odvětví a méně na umožnění vzniku konkurence. Železniční doprava na severoamerickém kontinentu je typická nízkými podíly osobní dopravy. V USA dosahuje osobní

Tabulka č. 2 » Výkonnostní ukazatele železnice

	Osobní doprava (mld. pkm)			Nákladní doprava (mld. tkm)		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Velká Británie	30,3	38,4	42,8	13,3	18,1	22,1
Švédsko	6,8	8,2	8,9	19,4	19,5	21,7
Německo	71,0	75,4	74,9	69,5	77,5	89,7
Česká republika	8,0	7,3	6,0	22,6	17,5	14,8
Francie	55,6	69,9	76,5	48,1	55,3	40,7

Zdroj: UIC Statistical Yearbook 2006

železniční doprava minimálních podílů na celkovém trhu přepravy osob. Na druhou stranu nákladní železniční doprava zde v tržních podílech vyjádřených v tunokilometrech dosahuje až 40% podílu na celkovém trhu nákladní dopravy v USA. Americké železnice se specializují na přepravu sypkých materiálů ve velkých objemech na velké vzdálenosti, kde jsou schopny dosáhnout příznivějších nákladových poměrů než kamiony. Výhodou železniční sítě v USA jsou výrazně nižší náklady na obnovu a údržbu infrastruktury. Průměry jsou udávány jako 63 800 eur na traťový kilometr ročně v EU oproti 14 600 eur v USA. Důvodem jsou vysoké náklady na zajištění bezpečnosti v osobní dopravě v Evropě (Di Pietrantonio, Pelkmans, 2004).

4.3 Latinská Amerika

I řada zemí Latinské Ameriky v nedávné době přistoupila k procesu železničních reforem. Tyto země volily cestu geografického rozdělení dominantního operátora při ponechání integrovaného vlastnictví infrastruktury a služeb (horizontální separace). Následně pak často probíhala privatizace takto rozdělených společností. Nejpromyšlenější reforma proběhla v Mexiku, které je stejně jako všechny americké země charakteristické významným podílem nákladní a marginálním podílem osobní dopravy. Bývalá monopolní společnost byla rozdělena na tři společnosti vlastníci jak infrastrukturu, tak vozy. Ovšem separace byla volena

takovým způsobem, že každá společnost má spojení s hlavním městem i s každým z oceánů (Gomez-Ibanez, 2004). Podobný způsob byl zvolen v Brazílii a Argentině. V Argentině došlo k reformě, která spočívala v rozdělení sítě do čtyř geografických jednotek s nabídkou koncese na 30 let k dražbě (The Railway Association of Canada, 1998). Po dobu těchto 30 let má vydražitel právo spravovat infrastrukturu, provozovat na ní nákladní dopravu a umožnit vstup pro provozovatele osobní dopravy. V důsledku reformy došlo k redukci nákladů a k poklesu počtu zaměstnanců až o 75% (z 92 000 na 20 000), ztráty poklesly z 800 mil. dolarů v roce 1989 na 200 mil. dolarů v polovině 90. let (Quinet, Vickerman, 2004). V Brazílii byla podobně cílená reforma relativně méně úspěšná, především z důvodu menší možnosti vhodného geografického rozdělení sítě.

4.4 Japonsko

Japonsko je specifické tím, že díky geografické poloze ostrova má železniční doprava malý podíl na nákladní dopravě (vysoký podíl námořní pobřežní dopravy). Zásadním trhem je zde doprava osobní. Z rozličných důvodů zde došlo k rozdělení monopolní společnosti na několik regionálních společností. Teritoria jednotlivých firem se nepřekrývala, tudíž nedocházelo k přímé konkurenci, ale pouze ke konkurenci na tržních okrajích. Výsledkem reforem byl pokles nákladů, pokles počtu zaměstnanců, nárůst přepravených osob a dosažení zis-

→ ků. Motivem reformou ovšem nebylo primárně zavedení konkurence, ale spíše boj s odbory. Reforma proběhla roku 1987 a rozdělila japonské železnice na sedm regionálních společností, kterým bylo umožněno stanovovat si vlastní tarify. Výsledkem reformou byla vyšší citlivost na požadavky zákazníků a zlepšení kvality poskytovaných služeb.

státním vlastnictvím (s výjimkou Velké Británie). Pokud přetrvává situace, kdy konečná zodpovědnost za infrastrukturu i provoz je v rukou státu jako vlastníka, potom je obtížné dosáhnout snížení nákladů. Situace, kdy infrastruktura zůstává ve státním vlastnictví, pak obvykle vede ke snaze úředníků a dalších zúčastněných subjektů navýšit

Je možné pochybovat o účelnosti konceptu konkurence mezi jednotlivými provozovateli železniční dopravy. Železniční doprava je pod intenzivním konkurenčním tlakem ostatních druhů dopravy. Je otázkou, zda je smysluplné vytvářet umělým způsobem konkurenci mezi jednotlivými provozovateli železniční dopravy, když především silniční dopravci již tuto úlohu výrazně plní.

Mezi roky 1987 a 1991 stoupl objem přepravy o 20 % a počet zaměstnanců se snížil z 280 000 na 160 000 (Quinet, Vickerman, 2004).

5. Limity evropského pojetí konkurence na železnici

Politika vertikální separace se snaží zavést konkurenci do provozování služeb na železnici umožněním vstupu konkurenčních dopravců na železniční síť. Tato politika vertikální separace však doposud nebyla schopna výrazněji narušit dominantní postavení bývalých monopolů na národním železničním trhu. Podíly dominantního provozovatele služeb na domácím železničním trhu se v evropských poměrech pohybují výrazně nad 70 %. Existující národní dominantní provozovatelé mají oproti nově vstupující konkurenci výraznou výhodu v podobě naakumulovaného lidského i fyzického kapitálu. Z pohledu zavádění konkurence na železnici byla evropská reforma nedůsledná v tom bodě, že nerozdělila existující provozovatele služeb na několik menších subjektů.

Další problematický aspekt evropských železničních reformou představuje skutečnost, že jak správce infrastruktury, tak dominantní provozovatel i po provedení reformou obvykle zůstávají ve

rozpočet na výstavbu železniční infrastruktury bez ohledu na to, zda je to ekonomicky efektivní či nikoliv. Tento problém je o to významnější, že v zájmu průchodnosti reformou se vlády v řadě evropských zemí zavázaly k dodatečným státním investicím do železniční infrastruktury. Ponechání zbytkového operátora ve státním vlastnictví pak zase velmi často udržuje v chodu neprůhledný systém dotací a zabraňuje účinnému působení konkurence, neboť dominantní provozovatel je často nejrozumnějšími cestami protěžován. Řešení přijaté v řadě zemí amerického kontinentu je v tomto ohledu účinnější. Zachováním vertikální integrace infrastruktury a provozu má stát možnost zbavit se v rámci privatizace zodpovědnosti za železnici, prodat ji jako celek se všemi aktivy i pasivy a výrazně tak snížit riziko budoucích nároků vůči veřejným financím.

Smyslem strategie vertikální separace v Evropě bylo pomocí oddělení dosáhnout příznivých efektů konkurence na celkovou výkonnost a efektivitu odvětví. I když reformy zvýšily efektivitu, kvůli neuskutečněné demonopolizaci a privatizaci odvětví však tyto záměry nebyly dotaženy do konce a intenzita konkurence v železniční dopravě v Evropě zůstává nízká. Je možné pochybovat i o účelnosti samotného konceptu konkurence mezi jednotlivými

mi provozovateli železniční dopravy. Železniční doprava je pod intenzivním konkurenčním tlakem ostatních druhů dopravy. Je otázkou, zda je smysluplné vytvářet umělým způsobem konkurenci mezi jednotlivými provozovateli železniční dopravy, když především silniční dopravci již tuto úlohu výrazně plní.

Situace evropských železnic je dále komplikována vysokým podílem osobní dopravy na jejich výkonech. Osobní doprava obecně prodražuje náklady na výstavbu a údržbu infrastruktury, protože vyžaduje výrazně vyšší bezpečnostní standardy. V evropském kontextu je obvykle předpokládáno, že nákladní doprava bude finančně soběstačná, zatímco osobní doprava je ztrátová a na její provozování přispívají veřejné rozpočty. Evropské specifikum vysokého podílu osobní dopravy a její podpory z veřejných zdrojů je v této situaci faktorem, který dále udržuje vazbu státu a železnice a představuje mechanismus, kterým jsou oslabovány tržně efektivní procesy na železnici. Tento mechanismus není v americkém modelu přítomný a železnice jsou ponechány svému osudu v důsledku privatizace a marginálního postavení železniční osobní dopravy. To je z pohledu minimalizace státních dotací velmi výhodné, protože v interakci státu a železnice v evropském pojetí je stát neustále vtahován do hry silnou železniční lobby a snahou přesunout část železničních nákladů na stát.

Aplikace evropského reformního modelu se v reálném světě potýká s řadou potíží, kdy zdrojem problémů jsou především otázky koordinace a regulace. Koordinační problém je přítomen ve skutečnosti, že odtržením provozu a infrastruktury dochází ke ztrátám kooperace, kterou je pak nutno nastolovat tržně, což je spojeno s dodatečnými náklady. Pro zabezpečení hladké konkurence je nutná poměrně tuhá regulace ve vztahu k umožnění vstupu na trať a v regulaci cen a dohled nad hospodářskou soutěží. Paradoxně nejvyšší potřeba účinné regulace pak vyvstává v těch zemích, které provedly rozbití nejdůsledněji, jako tomu bylo ve Velké Británii.

6. Závěr

Železniční doprava ve vyspělých zemích čelí v současné době řadě ekonomických problémů. Tržní podíly železniční dopravy v průběhu dvacátého století silně poklesly a celkový hospodářský výsledek železničního provozu se propadl do ztát. Výpadky tržeb byly nahrazovány státními dotacemi, především na infrastrukturu a provozování osobní dopravy. Tento vývoj byl doprovázen procesem fúzí železničních společností a jejich přechodem do státního vlastnictví. Tyto procesy pak především v Evropě po druhé světové válce vyústily v podobu železnic jako monopolních, neefektivních a státem vlastněných podniků, které vyžadovaly vysoké veřejné dotace, za které poskytovaly nekvalitní služby. Tento neuspokojivý stav vyvolal několik reformních pokusů.

Variabilita organizace železničního podnikání i zaměření reforem je vysoká. Nicméně lze rozlišit dva základní přístupy k provádění reforem. První, evropsko-australský od sebe odděluje infrastrukturu a provozování služeb a snaží se o umožnění volného vstupu na železniční síť. Druhý přístup, převážně americký se snaží o demonopolizaci a privatizaci. Výsledky vertikální separace na evropském kontinentě jsou nejednoznačné. Na jedné straně došlo ke zlepšení výkonnosti a efektivity železničních operátorů, na druhé straně zůstává intenzita soutěže v železniční dopravě nízká.

Základním problémem evropského reformního modelu je skutečnost, že pouze málo přispívá ke skutečnému odstátnění a demonopolizaci celého odvětví. Logickým krokem po provedení vertikální separace by bylo rozbití a privatizace dominantních operátorů, ať již podle regionálního či funkčního dělení. K tomu ovšem v Evropě až na výjimky nedošlo. V jiných částech světa byly ve vztahu k železnicím zvoleny alternativní přístupy. Obvykle byla ponechána integrace infrastruktury a služeb a pozornost se zaměřila více na privatizaci a demonopolizaci odvětví. Zdá se, že tato strategie je úspěšnější ve snaze zvýšit efektivnost hospodaření železničních společností a ve snaze omezit



- objem veřejných dotací plynoucích do železnice. polovičatý, protože nerozsbíjí a neprivatizuje dominantní státní provozovatele železničních služeb. Evropský přístup podpory konkurence je pouze

LITERATURA A PRAMENY

1. Bamford, C. G.: *Transport Economics*. Studies in Economics and Business. Oxford, Heinemann, 2001, ISBN 0435-33215-5
2. Di Pietrantonio, L., Pelkmans, J.: *The Economics of EU Railway Reform*. Bruges European Economic Policy Briefings, No. 8, 2004
3. <http://www.coleurop.be/content/studyprogrammes/eco/publications/BEEPs/BEEP8.pdf>
4. European Commission: *White Paper. European transport policy for 2010: time to decide*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2001, ISBN 92-894-0341-1
5. European Commission: *Revitalising Europe's railways: towards an integrated European railway area*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2003, ISBN 92-894-4285-9
6. European Commission: *Keep Europe Moving. Mid-term review of the European Commission's 2001 transport White Paper*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Communities, 2006, ISBN 92-79-02312-8
7. Eurostat: *Energy & Transport in figures*. 2006
8. Friebel, G., Guriev, S., Pittman, R., Shevyakova, E., Tomova, A.: *Railroad Restructuring in Russia and Central and Eastern Europe: One Solution for All Problems?* Transport Reviews, 2007, 27(3), 251–271
9. Gerondeau, C.: *Transport in Europe*. London, Artech House, 1997, ISBN 0-89006-931-X
10. Gomez-Ibanez, J. A.: *Railroad reform: An overview of the options*. Conference Proceedings of the Railway Reform, Madrid, Spain, 2004
11. Holvald, T., Preston, J., Huang, B.: *Review of Introduction of Competition in Railways in Europe*. Paper presented to the 1st Conference on Railroad Industry Structure, Competition and Investment, Toulouse, France, November 2003
12. http://transportation.northwestern.edu/sources/RAIL04_IDEI/huang.pdf
13. IBM: *Rail Liberalisation Index 2004: Comparison of the Market Opening in the Rail Markets of the Member States of the European Union, Switzerland and Norway*. 2004
14. www.bahn.de/presse
15. Kloutvor, J., Šíp, E., Vorlíček, J.: *Železnice jako součást dopravního trhu*. Praha, Liberální institut, 2001
16. Kvizda, M.: *Ekonomické dějiny železniční sítě České republiky – mýty, omyly a iluze v hospodářské politice a path dependence železných drah*. Brno, Masarykova univerzita, 2006, ISBN 80-210-4219-2
17. Martin, R., Roma, M., Vansteenkiste, I.: *Regulatory Reforms in Selected EU Network Industries*. European Central Bank, Occasional Paper Series, No. 28, April 2005
18. Nash, C. A., Preston, J.: *The Policy Debate in Great Britain*. In: European Conference of Ministers of Transport: Privatisation of Railways. Paris, 1993
19. Nash, C. A.: *Regulatory reform in rail transport – the UK experience*. Swedish Economic Policy Review 9, 2002, p. 257–286
20. Nash, C. A., Rivera-Trujillo, C.: *Rail regulatory reform in Europe – principles and practice*. Institute for Transport Studies, University of Leeds, 2004
21. www.stellaproject.org/FocusGroup5/Athens2004/papers/nash.doc
22. Quinet, E., Vickerman, R.: *Principles of Transport Economics*. Cheltenham, Edward Elgar Publishing, 2004, ISBN 1-84064-865-1

23. The Railway Association of Canada: *Myths and Realities of Rail Access and Competition Issues*. October 1998
24. Tomeš, Z., Pospíšil, T.: *Ekonomické aspekty železniční dopravy*. Brno, Masarykova univerzita, 2006, ISBN 80-210-4220-6

KLÍČOVÁ SLOVA

železnice, infrastruktura, vertikální separace, horizontální separace, privatizace, přirozený monopol

ABSTRACT

Railways expanded in the 19th century when they have been important determinant of economic growth and railways companies enjoyed dominant position on the transport market. This situation started to change in the first part of the 20th century. Railways started to lose their market position and formerly dynamic railway companies were transformed into monopolistic, inflexible and unprofitable undertakings with strong organizational and financial connections to the state. High losses and debts of railways companies have resulted in frequent reform attempts. The common feature of these reforms has been the effort to introduce competition in railways services providing. It is possible to distinguish two basic approaches to railways reform. The first approach is based on separation of infrastructure and services and open access enabling for other railways operators. The second approach is promoting deregulation, demonopolization and privatization of the entire industry but keeping integration of infrastructure and services. The aim of this article is to assess possibilities and limits of different reform options.

KEYWORDS

railways, infrastructure, vertical separation, horizontal separation, privatization, natural monopoly

JEL CLASSIFICATION

D23, D40, L40, R41, R48



Scientia ^{et} Societas

Scientia et Societas * číslo 4 * ročník V
Recenzovaný společenskovední časopis | Vychází čtyřikrát ročně

Vydavatel

NC Publishing, a.s., Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1, IČ: 27398358 | www.ncpublishing.cz

Redakce

Politických vězňů 10, 110 00 Praha 1 | e-mail: redakce@sets.cz | www.sets.cz

Výkonný redaktor

PhDr. Jiří Malý, Ph.D. | e-mail: jiri.maly@sets.cz

Redakční radu řídí

doc. Ing. Eva Klvačová, CSc., prorektorka NEWTON College, a.s. pro vědu a výzkum

Redakční rada

prof. Ing. Ladislav Blažek, CSc., Ekonomicko-správní fakulta Masarykovy univerzity
Ing. Lubomír Galatík, rektor a místopředseda představenstva NEWTON College, a.s.
doc. Ing. Petr Chvojka, CSc., bývalý hlavní ekonom ČSOB
prof. Ing. Jaroslav Jakš, DrSc., Metropolitní univerzita Praha, o.p.s.
Mgr. Petr Kraus, předseda představenstva NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Václav Kubišta, CSc., Vysoká škola obchodní v Praze, o.p.s.
Dr. Jan Mojžíš, člen představenstva NEWTON College, a.s.
PaedDr. Mgr. Petr Parma, poradce představenstva NEWTON College, a.s.
prof. Ing. Milan Šíkula, DrSc., ředitel Ekonomického ústavu Slovenské akademie věd
prof. Ing. PhDr. Ing. Vladimír Tomšík, Ph.D. Ph.D., člen bankovní rady České národní banky
prof. Ing. Milan Žák, CSc., rektor Vysoké školy ekonomie a managementu

Grafická úprava

Matěj Bacovský, BIOPORT.cz

Sazba

studio@vemola.cz

Rozhodnutím Rady pro výzkum a vývoj ze dne 20. 6. 2008 byl časopis Scientia et Societas zařazen na Seznam recenzovaných neimpaktovaných periodik vydávaných v ČR

Vyšlo v Praze 29. prosince 2009

MK ČR E 16579

ISSN 1801-7118 (tištěná verze) | ISSN 1801-6057 (on-line verze)

© NC Publishing, a.s.

www.sets.cz

Scientia ^{et} Societas

{ 4 '09 }

časopis pro společenské vědy a management
číslo 4 | 2009 | ročník V
cena 89 Kč

ncp

4
|
{09}



časopis pro společenské vědy a management

Scientia ^{et} Societas

ncp
NC PUBLISHING